



Biznis.rs

NOVOGODIŠNJI BROJ

DECEMBAR / JANUAR 2022.

Šta će nova regulativa doneti
tržištu kapitala u Srbiji

ZA OŽIVLJAVANJE SRPSKE BERZE POTREBNE SYSTEMSKE REFORME



Vladimir Vasić, generalni sekretar
Udruženja banaka Srbije

**INFLACIJA NEĆE
UTICATI NA CENU
KREDITA**

Aleksandar Jovović,
profesor Mašinskog fakulteta
Univerziteta u Beogradu

**SRBIJI JE NEOPHODNA
STRATEGIJA
PRIVREDNOG
RAZVOJA**



AGROSMED DOO

Seone bb, 11300 Smederevo

065 914 8705, 064 400 4139, agrosmed68@gmail.com

Uvoz i izvoz voća i povrća - veleprodaja



EMZ VINETA

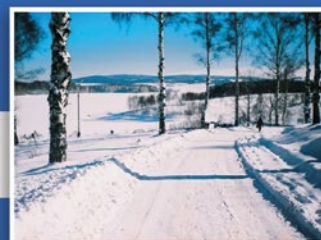
veleprodaja auto delova



Strahinića Bana 8/25, 18000 Niš 018242467 062278453 0691164232 zora.kostovski@gmail.com



3M Vlasinsko jezero
PANSIONI



Vlasina Rid, Jončina Mahala
+381 (0)62 278 453
kostovski@medianis.net
www.vlasina-3m.rs

KAPITALNO TRŽIŠTE



**Marko
Andrejić**

glavni i odgovorni
urednik

Ulazak u novu godinu najčešće je prilika za sumiranje rezultata u prethodnoj i pravljenje plana za predstojećih 12 meseci. Ništa drugačije nije ni u biznis krugovima, gde je pandemija u poslednje dve godine skratila period planiranja, pa su se nekadašnji petogodišnji planovi pretvorili u trogodišnje, a jednogodišnji se sada najčešće broje mesecima.

Blagi optimizam privrednika iz oktobra, kada su počeli da razmišljaju o budžetima za 2022. godinu, delimično je osujetila pojava novog soja korona virusa. Omikron pretili da donese još jedan talas zatvaranja i ograničenja širom sveta, što bi moglo da ima veliki uticaj na globalnu privredu. Ipak, čini se da još uvek blago preovladava pozitivna atmosfera u kojoj se učesnici na tržištu nadaju da će već od proleća ili leta moći lakše da planiraju svoje poslovanje i da će biti u mogućnosti da se više posvete razvoju i investicijama, nego saniranju štete i popunjavanju "minusa" koji je nastao od početka pandemije.

Jedan od načina za dolazak do svežeg kapitala je i berza, pa bi tako novi Zakon o tržištu kapitala, koji je 23. decembra usvojen u Skupštini Srbije, mogao da doprinese oživljavanju trgovanja akcijama na srpskom tržištu. Ministar finansija je izneo ocenu da će ovaj sistemski zakon doprineti još bržem rastu privrede, jačanjem institucija koje regulišu tržište kapitala, kao i uvođenjem novih finansijskih instrumenata koji bi smanjili zavisnost privrednika od bankarskih kredita.

S druge strane, berzanski analitičari u našoj temi broja ističu da glavni izazov ne predstavlja odsustvo volje države, emitenata ili investitora, već da je problem sistemski i da se može otkloniti samo razvojem društvenog sistema u pravcu jačanja vladavine prava, snage institucija i jačanja profesionalnih znanja i profesionalne etike.

Na početku nove godine jedna od glavnih briga biće inflacija koja je u celom svetu premašila rekordne vrednosti za poslednjih nekoliko decenija, mada srpski bankari tvrde da skok cena neće uticati na kredite, odnosno rast kamata.

S obzirom na neizvesnost pandemije koja i dalje traje, menadžerima će i u 2022. godini jedan od prioriteta biti da sačuvaju svoje zaposlene, a razvoj srpske startup zajednice, koja je dobila Strategiju razvoja do 2025. godine, i opšta digitalizacija poslovanja trebalo bi da omoguće celokupnoj privredi rast konkurentnosti i inovativnosti u narednom periodu.

Sadržaj



20 INTERVJU

6 VESTI

10 PORESKI KALENDAR

12 TEMA BROJA

Za oživljavanje srpske berze
potrebne sistemske reforme

20 INTERVJU

Aleksandar Jovović, profesor Mašinskog
fakulteta Univerziteta u Beogradu
Srbiji je neophodna strategija
privrednog razvoja

24 INTERVJU

Jelena Bulatović, izvršna direktorka Srpske
asocijacije menadžera (SAM)
Za privrednike je i dalje najvažnije da
sačuvaju zaposlene

28 INTERVJU

Vladimir Vasić, generalni sekretar Udruženja
banaka Srbije
Inflacija neće uticati na cenu kredita

32 99 NAJUSPEŠNIJIH

99 najuspešnijih: EPS predvodi listu
domaćih velikih preduzeća koja su
ostvarila pozitivne rezultate u 2020.

36 BERZA

Fundamentalna analiza u službi
investitora

38 KRIPTOVALUTE

Bitcoin kao prečica do bolje
budućnosti?

39 ECOMMERCE

Godina 2021. kao kompas za dalji
razvoj

40 NAUKA I TEHNOLOGIJA

Gordana Danilović Grković, direktorka Naučno-
tehnološkog parka Beograd
Veliki potencijal za još bolju
saradnju nauke i privrede

44 NAUKA I TEHNOLOGIJA

Spotovi Kanjea Vesta i Nika Kejva
ulepšavaju se na Dorćolu

48 NAUKA I TEHNOLOGIJA

Nikola Mrkšić, osnivač i vlasnik kompanije Polyai
Virtuelni agenti mogu da se jave i
kada pozove 100 ljudi odjednom

52 STARTAP

Rastom startup zajednice cela
privreda dobija na konkurentnosti i
inovativnosti

54 SVET

Od obveznica, preko investicija i
carina do "Globalne kapije"

56 SVET

Umesto plana finansiranja za sada
samo obećanja



24 INTERVJU



28 INTERVJU

60 SVET

Omikron bi mogao da zada još jedan udarac lancima snabdevanja

64 JAVNA UPRAVA

Do sada digitalizovano 39 postupaka za privredu

66 DIGITALIZACIJA

Digitalizacija i razvoj malih i srednjih preduzeća u fokusu za naredni period

70 DIGITALIZACIJA

Privreda koristi elektronske usluge čak četiri puta više od građana

72 EU FONDOVI

Od razmene preduzetnika do širenja biznisa

74 NEKRETNINE

U korona neizvesnosti izvesno samo poskupljenje kvadrata

76 PREDUZETNIŠTVO

Učenje kroz ceo život u kombinaciji sa praksom realnost današnjice

78 SLOBODNO VREME

Konto na blagajnama raste, dugo očekivani blokbasteri spasili filmsku industriju

82 ZANIMLJIVOSTI



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
SHUTTERSTOCK

IMPRESUM

Izdavač: INFO BIZNIS.RS DOO

Adresa: Makenzijeve 53

11000, Beograd

E-mail: redakcija@biznis.rs

Web: www.biznis.rs

Telefon: 011 4049 200

Marketing: 069 8074 85

PIB: 111891277

MB: 21562335

Broj računa

165-0007011548541-71

Addiko banka

UREDNIŠTVO

Glavni i odgovorni urednik

Marko Andrejić

Izvršni direktor

Danijel Farkaš

Izvršni urednik i šef deska

Marko Miladinović

Zamenik šefa deska

Miljan Paunović

Urednik sveta

Vladimir Jokanović

Novinari

Ljiljana Begović

Julijana Vincan

Marija Jovanović

Stanislav Stanišić

Stefan Petrović

Saradnici

Tanja Kovačević

Vanja Božović

Milica Rilak

Ivana Lazarević

Jelena Mihajlović-Tanasijević

Lektura

Marija Krsmanović

Dizajn i priprema za štampu

studio triD

Štampa

La Mantini Štamparija

Braće Jerković 117v

11000 Beograd

CIP - Katalogizacija u publikaciji

Народна библиотека Србије,

Београд

330

BIZNIS.RS / glavni i odgovorni urednik

Marko Andrejić. - 2021, br. 1 (okt.)-

- Beograd : Info Biznis.rs, 2021-

(Beograd : La Mantini). - 29 cm

Mesečno.

ISSN 2787-3358 = Biznis.rs

COBISS.SR-ID 48289289

Biznis.rs



FOTO: UNSPLASH

INFLACIJA U EVROZONI DOSTIGLA NOVI REKORD OD PET ODDO U DECEMBRU

Inflacija u evrozoni porasla je u decembru 2021. godine na pet procenata međugodišnje, što je novi rekordan nivo, prema preliminarnim podacima statističke službe Evropske unije, Eurostata.

Međugodišnja inflacija u monetarnom bloku iznosila je u novembru 4,9 odsto.

Rastu indeksa potrošačkih cena u evrozoni u decembru najviše je doprinelo poskupljenje energenata od 26 odsto na godišnjem nivou, dok su cene hrane, alkohola i duvana povećane za 3,2 procenta, neenergetskih industrijskih proizvoda za 2,9 odsto, a usluga za 2,4 procenta, objavljeno je na zvaničnoj internet stranici Eurostata.

Najviše stope inflacije među državama članicama evrozone zabeležene su u decembru u Estoniji, od 12 odsto na godišnjem nivou, i Litvaniji od 10,7 procenata, dok su najniže stope registrovane na Malti, 2,6 odsto, i u Portugaliji 2,8 procenata.

Visoka stopa rasta potrošačkih cena u evrozoni proteklih meseci glavna je tema u menadžerskim krugovima, u kojima se raspravlja o tome da li bi Evropska centralna banka (ECB) trebalo da zauzme agresivniji stav u borbi protiv inflacije.

ECB je prošlog meseca saopštila da će do kraja marta okončati specijalna program kupovine obveznica, uveden pre dve godine kada je izbila pandemija korona virusa, ali je istovremeno obećala da će nastaviti sa kupovinama u okviru drugog, redovnog programa podsticaja tokom 2022. godine.

PODSTICAJI ZA ORGANSKU PROIZVODNJU 380 MILIONA DINARA

Ukupan iznos sredstava za podsticaje za organsku proizvodnju u 2022. godini, na osnovu Uredbe o raspodeli podsticaja u poljoprivredi i ruralnom razvoju koju je Vlada Srbije usvojila, iznosi 380 miliona dinara, što je najveći budžet koji je do sada opredeljen za podsticaje za organsku proizvodnju, navode za Biznis.rs iz Nacionalnog udruženja za razvoj organske proizvodnje Serbia Organica.

Od ukupnih sredstava, za organsku biljnu proizvodnju namenjeno je 80 miliona dinara, a za organsku stočarsku proizvodnju 300 miliona dinara. U odnosu na 2021. godinu, ukupan budžet je uvećan za skoro 62 odsto, a u odnosu na pre pet godina, rast iznosi 245,5 odsto.

U prethodnim godinama bila je evidentna podrška države, odnosno Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede, koje intenzivno podstiče razvoj organske proizvodnje, i ova vrsta poljoprivrede sve više dobija na značaju

i popularnosti. Istovremeno, intenzivno raste i interesovanje za bavljenje ovom proizvodnjom, paralelno sa podizanjem svesti stanovništva o očuvanju i unapređenju životne sedine. Takođe, potrošači se sve više okreću organskim proizvodima i potražnja za njima beleži konstantni rast.

U 2020. godini je napravljen najveći pomak u povećanju podsticaja za organsku biljnu proizvodnju, računajući iznos po hektaru, kada su podsticaji za biljnu organsku proizvodnju dostigli skok od 400 odsto, dok u 2021. godini čak 550 odsto u odnosu na osnovne podsticaje za biljnu proizvodnju.

Dakle, iznos po hektaru koji mogu da ostvare proizvođači koji se bave organskom biljnom proizvodnjom iznosi 26.000 dinara po hektaru i za pet godina porastao je za 365 odsto.

Važno je napomenuti da pravo na ostvarivanje podsticaja imaju i proizvođači u periodu konverzije.

Naime, na osnovu Zakona o podsticajima u poljoprivredi i ruralnom razvoju podsticaji u organskoj proizvodnji se uvećavaju za minimum 40 odsto u odnosu na osnovne podsticaje. Od 2014. do 2016. godine podsticaji za organsku biljnu proizvodnju bili su uvećani za samo 40 odsto, od 2016. do 2018. za 70 odsto, a u 2019. oni su uvećani za 120 odsto u odnosu na osnovne podsticaje za biljnu proizvodnju.

Organski proizvođači koji se bave stočarskom proizvodnjom takođe imaju na raspolaganju odlične podsticaje, koji su uvećani za 40 odsto po grlu, odnosno jednaki životinje, što je značajan podstrek daljem razvoju ove proizvodnje. Pored ovih mera, proizvođačima je godinama



FOTO: PIXABAY

unazad na raspolaganju i podrška koja se odnosi na podsticaje za troškove sertifikacije, uključujući i laboratorijske analize, u okviru kojih Ministarstvo poljoprivrede finansira troškove u iznosu od 50 odsto ukupnih troškova odnosno 65 odsto za proizvođače iz područja sa otežanim uslovima rada u poljoprivredi.

U 2021. godini je i ova mera podrške, odnosno iznos po korisniku, uvećan za 100 odsto, tako da proizvođači mogu da ostvare podsticaje za troškove sertifikacije organske proizvodnje u maksimalnom iznosu od milion dinara.

Pored toga, resorno ministarstvo podržava već godinama i promociju organskih proizvođača putem nastupa na Poljoprivrednom sajmu u Novom Sadu.

AERODROMI CRNE GORE OSTVARIĆE DOBIT VEĆU OD MILION EVRA



FOTO: TANJUG - AP

Aerodromi Crne Gore ostvarili su planirane prošlogodišnje prihode još u septembru, a kompanija je prošle godine smanjila rashode i ostvariće dobit veću od milion evra, saopštio je predsednik Odbora direktora ovog preduzeća, Nebojša Đoković.

- Ukoliko poredimo poslovanje sa 2020. godinom, kada je gubitak bio više od 14 miliona evra, rezultat je odličan, ali smo još daleko od rekordne 2019. godine i nadamo se da se po prestanku pandemije brzo možemo vratiti na taj nivo – rekao je Đoković za Pobjedu, a prenosi agencija Mina.

On je dodao da su odavno zreli i za povećanje kapaciteta kada je u pitanju proširenje platforme i prihvatanje putnika u terminalnoj zgradi, ali da je to već dugoročna investicija.

Govoreći o prometu putnika, Đoković je naveo da je od 15. decembra 2020. do

15. decembra 2021. godine aerodrom Tivat imao 667.200, a aerodrom Podgorica 635.140 zabeleženih putnika.

„Sigurno je da smo zadovoljni sa 1,3 miliona prevezenih putnika, što je na oko 50 odsto u odnosu na ostvarene prihode u rekordnoj 2019. godini. Uzimajući u obzir da nismo imali rusko i belorusko tržište, to je odličan rezultat“, kazao je Đoković.

On je rekao da je želja kompanije da ove vazdušne luke budu tranzitni aerodromi, a ne samo krajnja destinacija, da se unapredi putna infrastruktura, pogotovo kod tivatskog aerodroma, i da se povećaju neavijacijski prihodi.

- Žao mi je što nije realizovan projekat sa Evropskom bankom za obnovu i razvoj (EBRD) i kredit od 50 miliona evra, što se nije ušlo u izgradnju dodatnog terminala u Podgorici, jer bismo time povećali komercijalni sadržaj i komfor putnika. Tendencije su u svetu da avijacijski i neavijacijski prihodi budu u proporciji 50 odsto prema 50 odsto, dok je kod nas to oko 80 prema 20 odsto u korist avijacijskih – saopštio je Đoković.

ZA 37 NAJBOLJIH PROJEKATA DUALNOG OBRAZOVANJA 14,5 MILIONA EVRA



FOTO: PIXABAY

Regionalni Challenge Fond (RCF) saopštio je na Prvoj godišnjoj regionalnoj konferenciji da je u ovoj godini izdvojio 14,5 miliona evra za finansiranje 37 najuspešnijih projekata dualnog obrazovanja.

Odlukom izborne komisije o dodeli sredstava za prvi konkurs za finansiranje predloženo je 37 najuspešnijih projekata i za ovaj poziv je izdvojeno 14,5 miliona evra.

RCF je od februara do aprila ove godine imao otvoren konkurs i primio 205 prijava konzorcijuma sastavljenih od institucija za stručno obrazovanje i

kompanija iz svih ekonomija Zapadnog Balkana, prenosi Tanjug.

U užu izbor je ušlo 66 konzorcijuma, koji su pozvani da pripreme detaljne predloge projekata.

Misija fonda i ovog projekta je bila da se unapredi kvalitet i značaj stručnog obrazovanja i obuke kroz finansiranje ulaganja u opremu i infrastrukturu za odabrane projekte dualnog ili kooperativnog obrazovanja, koji se sprovode u okviru partnerstava između ustanova za stručnu obuku i kompanija. Izuzetno nam je drago što je toliko mnogo kandidata poslalo prijave i što možemo da stanemo iza više od 35 uspešnih projekata – rekao je vođa Jedinice za upravljanje fondom RCF Frider Vurman.

Nastavićemo sa drugim konkursom početkom 2022. godine i radujemo se što možemo da pružimo podršku u ovoj važnoj oblasti, dodao je on.

RCF predstavlja program za finansiranje u cilju unapređenja mogućnosti zapošljavanja mladih, koji podstiče konkurentnost kompanija sa Zapadnog Balkana kroz finansiranje ulaganja u opremu i infrastrukturu za odabrane projekte dualnog obrazovanja koji se sprovode u okviru partnerstava između institucija za stručnu obuku i kompanija. Sredstva se dodeljuju na osnovu regionalnog konkursa.

RCF doprinosi regionalnoj integraciji i mogućnostima za ekonomski rast. Govorimo o stvaranju održivih i pravednih mogućnosti da mladi uzmu budućnost u svoje ruke, naročito mlade žene. RCF je naš veoma značajan program. Već u prvim mesecima implementacije uspešni smo da okupimo kompanije iz privatnog sektora i ustanove za stručno obrazovanje, a korist su prepoznale obe strane. Stoga mi je drago da najavim da smo uspešni da mobilizujemo dodatnih 13,5 miliona evra za grantove, što našu podršku dovodi do iznosa od 33,5 miliona evra – rekao je šef odeljenja za Jugoistočnu i Istočnu Evropu i Južni Kavkaz Saveznog ministarstva za ekonomsku saradnju i razvoj (BMZ) Santjago Alonso Rodriguez (Santiago Alonso Rodrigues).

Regionalni Challenge Fond je inovativni program koji za cilj ima da poveća produktivnost i konkurent-

nost kompanija iz zemalja Zapadnog Balkana. Nastao je na inicijativu nemačkog Saveznog ministarstva za ekonomsku saradnju i razvoj. Za nje ga je zadužena Razvojna banka KfW, a sprovodi ga Komorski investicioni forum zapadnog Balkana (WB6-CIF), zajednička inicijativa privrednih komora iz regiona.

POTPISANI UGOVORI ZA IZGRADNJU ČETIRI RECIKLAŽNA CENTRA

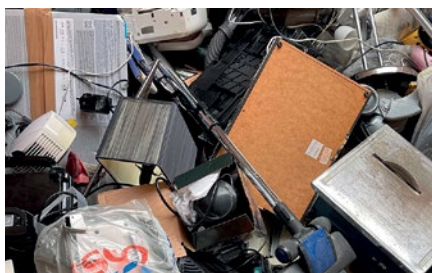


FOTO: UNSPLASH

Srbija će dobiti osam modernih regionalnih reciklažnih centara ka kojima će gravitirati više od 50 gradova i opština, izjavila je ministarka zaštite životne sredine Irena Vujović, nakon potpisivanja ugovora za realizaciju prve faze projekta.

Prva faza podrazumeva izgradnju četiri regionalna centra za upravljanje otpadom i to u Valjevu, Užicu, Novoj Varoši i Somboru.

Ugovore o realizaciji projekta, ministarka je potpisala sa regionalnim direktorom za Zapadni Balkan Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD) Mateom Kolandelijem (Matteo Colangeli), i predstavnicima javnih komunalnih preduzeća koja će upravljati regionalnim centrima, piše Tanjug.

Prethodno je sa Ministarstvom finansija potpisan i ugovor o kreditu sa direktorom Francuske agencije za razvoj (AFD) za Evropu, Bliski istok i Aziju Filipom Orlianzom (Philippe Orliange) i direktorom EBRD Kolandelijem.

EBRD i AFD zajednički ulažu 150 miliona evra u izgradnju zelene infrastrukture za upravljanje otpadom u Srbiji, odnosno po 75 miliona evra.

Nakon potpisivanja ugovora, ministarka Vujović je izjavila da će početkom sledeće godine Srbija na tenderu moći da bira izvođače radova za prva četiri regionalna centra.

POMAMA BOGATIH KINEZA ZA LUKSUZNIM SATOVIMA



FOTO: PIXABAY

Kineski investitori koji su donedavno s puno entuzijazma ulagali u sektor nekretnina sada usmeravaju svoju pažnju na luksuznu robu i to, pre svega, na skupocene satove, suočeni sa ekonomskim usporavanjem i merama Si Đinpinga protiv tržišnih špekulacija u građevinskoj industriji.

Više preprodavaca vrhunskih satova izjavilo je za Financial Times da je posao uzeo maha poslednjih meseci pošto su bogati pojedinci prestali da kupuju nekretnine i umesto toga potrošili dodatni novac na luksuzne satove kao što su Rolex i Patek Philippe.

Eksperti kažu da je kupovina doprinela porastu kineskog uvoza švajcarskih satova od 40 odsto u prvih 10 meseci ove godine, čak i kada se šira ekonomija 'hladila'.

Imovina je predstavljala glavno ulaganje u većini kineskih gradova, otkako je tržište stanova u urbanim oblastima liberalizovano kasnih 1990-ih. Ali, Sijeva odlučnost da obezbedi „zajednički prosperitet“, kao i kolaps China Evergrande Group i drugih investitora sa velikim uticajem na tržište nekretnina, doveli su do retkog pada cena nekretnina tokom poslednjih meseci.

Analitičari i kupci nekretnina sve više očekuju nastavak tog pada. Politbiro Komunističke partije Kine nedavno je ponovio Sijevu tvrdnju da su „kuće za život, a ne špekulacije“ čak i kada preduzima mere za podršku široj ekonomiji.

Kineska centralna banka objavila je u ponedeljak smanjenje jednogodišnje „primarne kamatne stope“ za pet baznih poena na 3,8 odsto, ali je petogodišnju stopu, koja se koristi za cene hipoteka, ostavila nepromenjenom na 4,65 odsto.

Dok je potražnja potrošača pogođena ekonomskom krizom, luksuzni satovi su stekli popularnost među bogatima. Oktobarska anketa od 1.500 odraslih Kine-

za sa više od 500.000 jena (78.370 dolara) godišnjeg prihoda domaćinstva, koju je sprovedla konsultantska kuća CSG Intage, sa sedištem u Hongkongu, pokazala je da 88 odsto ispitanika planira da zadrži ili poveća potrošnju kada su luksuzni satovi u pitanju, koji koštaju u proseku 76.700 jena u narednih 12 meseci.

NEMAČKA OD 2022. GODINE MENJA NIZ PROPISA I PRAVILA KOJI ĆE UTICATI NA POTROŠAČE

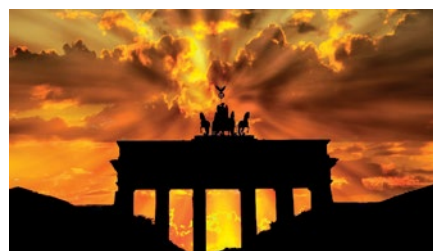


FOTO: PIXABAY

Potrošači u Nemačkoj već prvih dana 2022. godine susreće se sa mnogim promenama, bilo da je reč o većem porezu na ugljen-dioksid, višoj minimalnoj plati ili skupljoj poštarini.

Benzin i dizel gorivo biće skuplji, zbog povećanja poreza na ugljen-dioksid. Naime, umesto 25 centi po toni emitovanog ugljen-dioksida, plaćaću se 30 centi. To će, između ostalog, uticati na cene goriva, ali ne toliko kao početkom prošle godine. Benzin i dizel će verovatno poskupeti za oko jedan i po cent po litri zbog cene ugljen-dioksida.

Od 1. januara elektronski recept biće obavezan za doktorske ordinacije. Oni koji imaju zakonsko zdravstveno osiguranje dobiće QR kod na svom pametnom telefonu ili na papiru. Međutim, primenjuje se prelazno pravilo: obaveza se odnosi samo na ordinacije koje su tehnički za to osposobljene.

Poslodavci do 31. marta zaposlenima mogu isplatiti neoporezivi korona bonus u iznosu od najviše 1.500 evra. Jedan od preduslova je da se novac koristi za ublažavanje dodatnog opterećenja uzrokovano korona-krizom i da se isplaćuje uz plate. Oko milion zaposlenih u javnom sektoru u saveznoj zemlji najkasnije do marta dobiće neoporezivu i bescarinsku posebnu isplatu od 1.300 evra. Šegrti, pripravnici i studenti radnici u ovoj delatnosti dobijaju korona bonus od 650 evra. U

Hesenu se posebno pregovaralo o bonusu, gde državni službenici dobijaju 1.000 evra.

Što se medicinskih sestara tiče, trenutno se razgovara o bonusu do 3.000 evra. Još se čeka odluka nove vlade o iznosu i datumu isplate.

Zbog povećanja plata i troškova Nemačka pošta (Deutsche Post) u novoj godini planira povećanje poštarine. Od 1. januara, na primer, cena standardnog pisma će umesto dosadašnjih 80 centi biti 85 centi, a cena dopisnice umesto 60 centi biće 70 centi. Preporučena pošta skuplja je 15 centi, odnosno umesto sadašnjih 95 centi biće 1 evro. Cena pošiljki knjiga i pošiljki do 500 grama će umesto dosadašnjih 1,90 biti 1,95 evra. Knjige i pošiljke do 1.000 grama će umesto 2,20 biti 2,25 evra.

Zakonska minimalna plata trenutno iznosi 9,60 evra po satu. Od 1. januara 2022. povećaće se na 9,82 evra, a 1. jula 2022. na 10,45 evra.

Poreski obveznici će 2022. imati nešto više neoporezivog novca jer će se osnovni neoporezivi iznos povećati za 204 evra. U slučaju da osoba nije venčana, odnosno nema bračnog partnera, porez na dohodak plaća se samo od oporezivog dohotka većeg od 9.948 evra godišnje. U slučaju bračnih parova ili registrovanih partnera iznos se udvostručuje na 19.896 evra.

Novi ministar privrede i zaštite klime Robert Habeck (Robert Habeck) produžava značajno povećanu državnu subvenciju za električne automobile do kraja 2022. godine. Prema tome, kupci isključivo električnih automobila i dalje će dobijati sredstva do 9.000 evra u 2022. godini, dok će plug-in hibridi dobiti najviše 6.750 evra.

POTPISIVANJE UGOVORA ZA PETROHEMIJU ODLOŽENO ZA JANUAR

Naftna industrija Srbije (NIS), koja je u vlasništvu ruskog Gazprom Neft, trebalo bi da preuzme Petrohemiju narednog meseca, jer je potpisivanje ugovora o strateškom partnerstvu pomereno za januar 2022. godine.

Predsednik sindikata Petrohemije Novica Kocić kaže da su radnici nezvanično saznali da je vlada donela odluku da se za 30 dana produži potpisivanje ugovora, piše Politika.



FOTO: MINISTARSTVO PRIVREDE

- Zaključak o strateškom partnerstvu donesen je 18. novembra i ako od tog dana teče rok od 15 dana, to znači da je ugovor trebalo da bude potpisan oko 6. decembra. Pošto je, prema našim saznanjima, u međuvremenu doneta odluka da se potpisivanje prolongira za 30 dana, novi rok bi trebalo da bude 6. januar. Ne znamo kada su ti dokumenti prosleđeni strateškom partneru, jer od dana njihovog prijema teče rok, tako potpisivanje može da bude i neki dan kasnije – navodi Kocić.

Predsednik Srbije Aleksandar Vučić uoči odlaska u Moskvu krajem prošlog meseca rekao je da je sve dogovoreno da NIS preuzme Petrohemiju.

Po potpisivanju ugovora, NIS bi trebalo da uplati 50 miliona evra i da kasnije uloži 150 miliona evra u izgradnju fabrike polipropilena. Ministarstvo privrede je u septembru objavilo javni poziv za strateškog partnera koji bi dokapitalizovao Petrohemiju i zauzvrat stekao vlasnički udeo od 90 odsto. NIS se jedini odazvao ovom pozivu.

Srpska strana je još 2008. godine, kada je prodala NIS, pokušavala da u paketu proda i Petrohemiju. Od tada do danas ova naftna kompanija je viđena kao najpoželjniji kupac.

Osim Petrohemije iz Pančeva, koja je u finalnoj fazi prodaje, na privatizaciju čeka još 65 preduzeća. U toku su tenderi za Institut za vodoprivredu Jaroslav Černi iz Beograda, Tehnohemiju iz Sremske Mitrovice, Krušik plastiku iz Osečine i Nedeljne novine iz Bačke Palanke.

Status preduzeća iz portfolija bivše Agencije za privatizaciju rešava se kroz postupak stečaja ili privatizacije. U reviriranoj fiskalnoj strategiji za naredne tri godine se navodi da je do oktobra 2021. proglašen stečaj za više od 310 preduzeća, dok je 68 privatizovano od kraja 2014. Oko 36.000 zaposlenih iz 357 firmi prihvatilo je socijalni program. Intenzivno se radi na pronalaženju rešenja za još 76 preduzeća sa gotovo 28.000 zaposlenih.

Vlada Srbije usvojila je Strategiju državnog vlasništva i upravljanja privrednim subjektima koji su u vlasništvu Republike Srbije za period od 2021. do 2027. godine kao jedinstveni akt koji pruža stratešku viziju i uputstva u vezi sa ciljevima vlasničkog upravljanja, ciljevima finansijskih i javnih politika, kao i principima korporativnog upravljanja i nadzora u skladu sa međunarodnim standardima i najboljom praksom.

Za preduzeća koja čine strateške kompanije iz portfolija bivše Agencije za privatizaciju, rešenje se nalazi ili kroz privatizacione tendere, ili kroz stečaj. Za saobraćajno preduzeće Lasta AD Beograd izabran je privatizacioni savetnik još 2019, a postupak procene kapitala privodi se kraju i postoje zainteresovani za privatizaciju.

Uz podršku Svetske banke definisan je akcioni plan za JP PEU Resavica, čije sprovođenje uključuje pronalaženje rešenja za zatvaranje ekonomski neodrživih rudnika i plan racionalizacije, uz mogućnost dobrovoljnog odlaska uz obezbeđena sredstva za socijalni program i novca za podršku poslovanju kako ne bi došlo do gomilanja docnji u plaćanjima, naročito prema kompaniji EPS.

Za HIP Azotara je u septembru 2018. proglašen stečaj, a nakon nekoliko neuspelih licitacija firma, je u maju ove godine prodana kompaniji Promist doo, dok se za MSK Kikinda rešenje traži u pronalaženju strateških partnera ili investitora.

Za određeni broj preduzeća u državnom vlasništvu se traže strateški partneri ili drugi modeli privatizacije, odnosno sprovođenje unapred pripremljenih planova reorganizacije.

Na sajtu Ministarstva privrede navedeno je da je objava javnih poziva moguća tek za 12 preostalih firmi. Na spisku su Lasta, PIM Ivan Milutinović, MSK, Jat apartmani na Kopaoniku, izdavačke kuće Prosveta i Rad.

PORESKE OBAVEZE U JANUARU

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

5. januar

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

Isplatioci prihoda po osnovu estradnih programa zabavne i narodne muzike i drugih zabavnih programa dužni su da dostave prijavu i obaveštenje do petog u mesecu za ugovore zaključene u prethodnom mesecu. Obaveštenja se podnose na obrascu OZU, uz koji se podnose i kopije svih zaključenih ugovora u prethodnom mesecu.

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

Svi poslodavci koji imaju obavezu zapošljavanja osoba sa invaliditetom dužni su da dostave odgovarajući izveštaj nadležnoj jedinici Poreske uprave prema svom sedištu na obrascu IOSI. Obrazac se dostavlja najkasnije do petog u mesecu za prethodni mesec, bez obzira na koji način je obaveza izvršena u prethodnom mesecu. Poslodavci nemaju obavezu dostavljanja drugih dokaza uz sam obrazac izveštaja.

10. januar

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

Poreski obveznik poreza na premije neživotnog osiguranja je društvo za osiguranje. Prijave se podnose na obrascu PP-PPNO, bez obzira da li postoji obaveza plaćanja za taj mesec.

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

Poreski dužnik koji nije obveznik PDV dužan je da za promet dobara i usluga obračuna i plati PDV i podnese poresku prijavu za poreski period, odnosno mesec u

kojem je nastala poreska obaveza. Prijava se podnosi na obrascu PP PDV.

17. januar

Plaćanje akontacije poreza i doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za prethodni mesec

Preduzetnik koji vodi poslovne knjige mesečnu akontaciju poreza plaća u roku od 15 dana po isteku svakog meseca na osnovu podnete poreske prijave PPDG-1S.

Preduzetnik koji porez plaća na paušalno utvrđen prihod akontaciju poreza plaća u roku od 15 dana po isteku svakog meseca na osnovu rešenja Poreske uprave.

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

Obveznici doprinosa – sveštenici i verski službenici, domaći državljani zaposleni u inostranstvu i inostrani penzioneri plaćaju mesečnu akontaciju doprinosa za obavezno socijalno osiguranje u roku od 15 dana po isteku meseca na osnovu rešenja Poreske uprave.

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

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

Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za prethodni mesec

Poreski obveznici koji su se evidentirali za PDV i kojima je poreski period kalendarski mesec dužni su da podnesu poresku prijavu PP PDV i plate obračunati PDV u roku od 15 dana po isteku meseca.

Takođe, obveznik PDV dostavlja nadležnom poreskom



organu, uz poresku prijavu PDV i obrazac PID PDV 1- pretežni izvoz dobara u inostranstvo za prethodni mesec, ako je u tom mesecu ispunio jedan od kriterijuma da postane obveznik PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvo.

Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za četvrto tromesečje 2021. Godine

Prijava se podnosi na obrascu PP PDV – Poreska prijava za porez na dodatu vrednost. Podnošenje obrasca PID PDV 1 za četvrti kvartal ako je obveznik u četvrtom kvartalu ispunio jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvo

Plaćanje poreza na prihod od pružanja ugostiteljskih usluga za IV kvartal 2021. godine

Podnošenje zahteva za promenu poreskog perioda za koji se predaje poreska prijava i plaća PDV iz kalendarskog tromesečja u kalendarski mesec. Zahtev se podnosi na obrascu IEPDV.

Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za prethodni mesec

Obveznici poreza na dobit pravnih lica vrše plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za prethodni mesec na osnovu podnete PP PDP prijave.

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

Obveznik akcize je dužan da obračunatu akcizu uplati najkasnije 15. dana u mesecu za iznos akcize obračunat za period od 16. do kraja prethodnog meseca.

Podnošenje proizvodnog normativa od strane proizvođača akciznih proizvoda koji se primenjuje za umanjenje obračunate akcize u 2022. godini

Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za prethodni mesec

Obveznik akcize obavezan je da utvrđenu obavezu po

osnovu akcize iskaže u poreskoj prijavi koju podnosi Poreskoj upravi na propisanom obrascu PP OA najkasnije u roku od 15 dana po isteku kalendarskog meseca za taj mesec.

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

Obveznik akcize obavezan je da utvrđenu obavezu po osnovu akcize na električnu energiju iskaže u poreskoj prijavi koju podnosi Poreskoj upravi po isteku kalendarskog meseca u kojem se vrši očitavanje, na propisanom obrascu PP OAEL i obračunatu akcizu plati u periodu za podnošenje poreske prijave, odnosno najkasnije u roku od 15 dana po isteku kalendarskog meseca u kojem je izvršeno očitavanje potrošnje električne energije.

31. januar

Plaćanje obračunate akcize za period od 01. do 15. dana u mesecu

Obveznik akcize je dužan da obračunatu akcizu uplati najkasnije poslednjeg dana u mesecu za iznos akcize obračunat u periodu od 1. do 15. dana u mesecu.

Dostava popisnih listi akciznih proizvoda nadležnoj filijali za period od 01.01 do 31.12.2021. godine.

Podnošenje Izjave o zainteresovanosti za finansijsku podršku za fiskalizaciju

Podnošenje poreske prijave za preduzetnike paušalce kod kojih je došlo do izmene u obimu poslovanja odnosno prometa u prošloj godini.

Prijava se podnosi na obrascu PPDG-1S- Poreska prijava za utvrđivanje poreza i doprinosa za obavezno socijalno osiguranje samooporezivanjem na prihode od samostalne delatnosti

Plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za neisplaćene zarade za decembar 2021. godine

ŠTA ĆE NOVA REGULATIVA DONETI TRŽIŠTU KAPITALA U SRBIJI

ZA OŽIVLJAVANJE SRPSKE BERZE POTREBNE SISTEMSKE REFORME

TRŽIŠTE KAPITALA U NAŠOJ ZEMLJI NIJE RAZVIJENO DO TE MERE DA BI IMALO VEĆEG UTICAJA NA EKONOMSKA KRETANJA U DRŽAVI. TAKVA SITUACIJA TREBALO BI, BAREM DONEKLE, DA SE PROMENI USVAJANJEM NOVIH REGULATIVA ČIJI JE CILJ DA OMOGUĆE RAZVOJ BERZANSKOG TRGOVANJA. IPAK, EKONOMISTI I FINANSIJSKI ANALITIČARI NISU UVERENI DA ĆE NOVA STRATEGIJA I ZAKON DATI ZNAČAJNIJI DOPRINOS RAZVOJU DOMAĆEG TRŽIŠTA KAPITALA, UKAZUJUĆI NA TO DA ZAKONODAVCI I KREATORI EKONOMSKE POLITIKE TREBA OZBILJNIJE DA PRISTUPE REŠAVANJU AKUMULIRANIH PROBLEMA U TOM SEGMENTU FINANSIJSKOG SISTEMA

Dok se širom sveta, a pre svega u zemljama koje oblikuju globalnu ekonomiju, prilikom svake promene u ekonomskim kretanjima pogledi upiru u berzu, u Srbiji još uvek nije takav slučaj. Tržište kapitala u našoj zemlji nije razvijeno do te mere da bi imalo većeg uticaja na ekonomska kretanja u državi. Ipak, takva situacija trebalo bi, barem donekle, da se promeni usvajanjem novih regulativa čiji je cilj da omoguće razvoj berzanskog trgovanja.

S druge strane, ekonomisti i finansijski analitičari nisu uvereni da će nova regulativa dati značajniji doprinos razvoju domaćeg tržišta kapitala, ukazujući da ovdašnji zakonodavci i kreatori

ekonomske politike treba ozbiljnije da pristupe rešavanju akumuliranih problema u tom segmentu finansijskog sistema.

Kako navode, u Srbiji problem zbog koga nema tržišta hartija od vrednosti ne leži u odsustvu bilo kakve strategije, akcionog plana, zakona ili podzakonskog akta. Problem ne leži ni u odsustvu nečije volje na strani države, emitenata ili investitora. Problem je sistemski i može se otkloniti samo razvojem društvenog sistema naše zemlje u pravcu jačanja vladavine prava, snage institucija (njihove kompetentnosti i nezavisnosti) i jačanja profesionalnih znanja i profesionalne etike. Tek tada je moguće kreirati

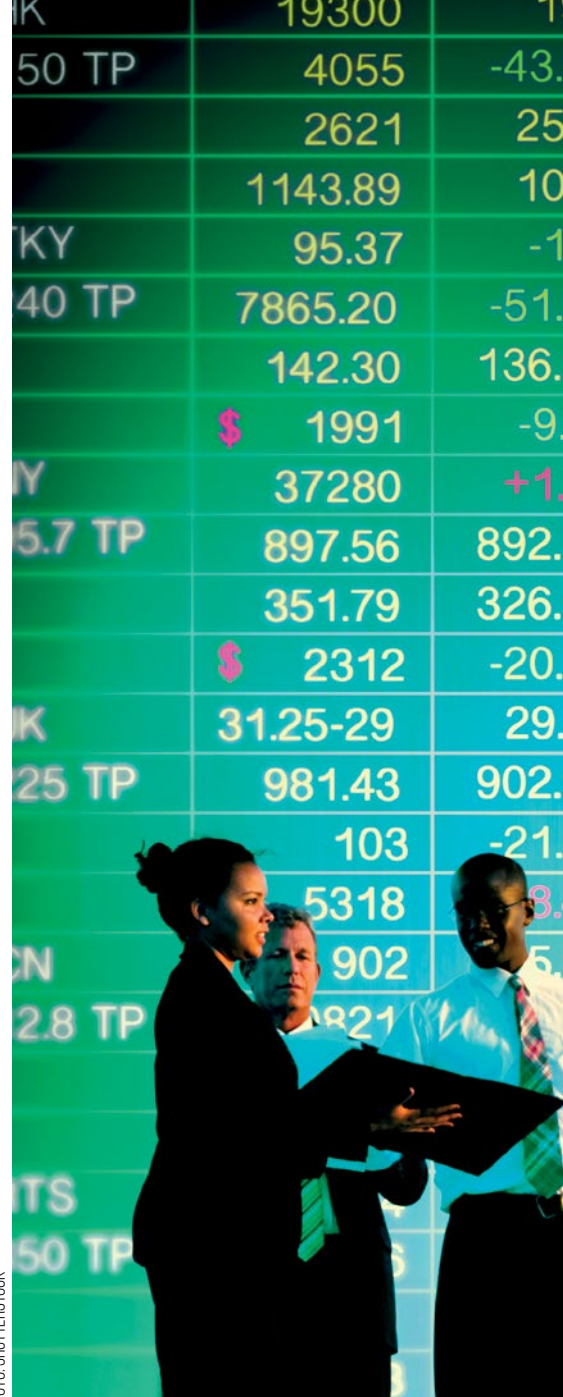


FOTO: SHUTTERSTOCK

JEDNO KRATKO VREME, PRE DESETAK I VIŠE GODINA, TRŽIŠTE AKCIJA JE BILO NEŠTO AKTIVNIJE, ALI NAKON USPOSTAVLJANJA KONCENTRACIJE KAPITALA, ODNOSNO POSLE PREUZIMANJA KONTROLE NAD PRIVATIZOVANIM PREDUZEĆIMA OD STRANE NOVIH VLASNIKA, TRŽIŠTE JE IZGUBILO NA AKTIVNOSTI I LIKVIDNOSTI, A TIME I NA ZNAČAJU – DEJAN ŠOŠKIĆ



FOTO: PREDRAG MITIĆ



poverenje i emitenata i investitora i tek tada je moguće razviti ovaj segment finansijskog tržišta.

Nije tajna da tržište kapitala u Srbiji nije razvijeno, barem ne u onoj meri u kojoj bi uspevalo da ispuni svoju glavnu funkciju – efikasnu alokaciju finansijskih resursa raspoložive štednje (domaćinstava) i investitora prema privrednim društvima radi finansiranja njihovog razvoja. Promet je izuzetno nizak, uprkos ekonomskim kretanjima prethodnih godina kada su svetske berze bile u veoma dobroj poziciji. Između ostalih, moglo bi se reći da je to jedan od razloga zašto tradicionalno finansiranje kroz bankarske proizvode (depozite i kredite) danas prevladava u našoj zemlji.

Strategijom do funkcionalnog tržišta kapitala

Često se pominje potreba za razvijanjem berze u Srbiji, a pre nešto više od mesec dana upravo iz tog razloga, kako se moglo čuti od ovdašnjih vlasti, usvojena je Strategija za razvoj tržišta kapitala za period od 2021. do 2026. godine. Po prvi put vlada donosi strategiju, kako je istaknuto, sa ciljem pružanja podrške održivom ekonomskom rastu, kao i povećanju nacionalne konkurentnosti kroz dobro funkcionalno tržište kapitala.

Vlada Srbije veruje da će sprovođenje Strategije doprineti daljem razvoju tržišta kapitala u našoj zemlji i da će stvoriti temelje za korišćenje šireg spektra fi-

nansijskih instrumenata u korist privrede i stanovništva Republike Srbije kroz – smanjenje zavisnosti malih i srednjih preduzeća od bankarskog finansiranja i državnih subvencija, ubrzani ekonomski rast kroz nove finansijske mogućnosti, povećanje broja radnih mesta, kao i dodatnu podršku inovacijama (više ulaganja u inovativnu industriju).

Početkom decembra Vlada Srbije usvojila je Predlog zakona o tržištu kapitala, kroz koji bi, kako je navedeno, trebalo da se postigne veća transparentnost i odgovornost u poslovanju, kreiranju i razvoju finansijskih instituta koji se nude na tržištu kapitala, a samim tim i stvaranju atraktivnijeg tržišta kako za domaće tako i za strane investitore.

Na dan usvajanja predloga zakona,



istaknuto je da će se diverzifikacijom i povećanjem transparentnosti i kvaliteta finansijskih instrumenata vratiti poverenje investitora, a posledično i doprineti pozitivnom uticaju na povećanje broja učesnika na domaćem tržištu i na održiv ekonomski rast. Donošenjem novog zakona o tržištu kapitala, kako su izneli predstavnici vlasti, uskladiće se domaći pravni i institucionalni okvir sa pravnim tekovinama Evropske unije i obezbediti veći stepen zaštite investitora i pravne sigurnosti.

Glavne novine u predlogu zakona, kako su ranije pojasnili u Ministarstvu finansija, odnose se na uvođenje novih učesnika na tržište kapitala, kao što su vezani zastupnici, pružaoci usluga dostave podataka i sistematski internalizatori. Dodatno, kako su objasnili tada, novi predlog zakona uređuje i mogućnost organizovanja novih trgovinskih platformi i mogućnost korišćenja algoritamskog (automatskog) trgovanja i visokofrekventnih algoritamskih trgovanja.

Zakoni dobri, ali problem nije u regulativi

Ekonomisti i finansijski analitičari sa kojima je Biznis.rs razgovarao saglasni su da je zakonski okvir dobro uređen, te da ide u korak sa propisima Evropske unije, ali i da, s druge strane, neće značajno uticati na promenu situacije na tržištu kapitala u Srbiji i to pre svega jer problem, kako ističu, nije u regulativi.

Broker Nenad Gujaničić kaže za Biznis.rs da novi Predlog zakona o tržištu kapitala predstavlja prilagođavanje ov-

VEĆA OVLAŠĆENJA KOMISIJE ZA HARTIJE OD VREDNOSTI

Pored navedenih promena koje donosi Predlog zakona o tržištu kapitala, a kako bi bila osigurana i osnažena transparentnost i sigurnost finansijskog tržišta, kako ističu vlasti, povećane su obaveze izveštavanja Komisije za hartije od vrednosti. Kako su istakli iz Ministarstva finansija, proširena su njena nadzorna ovlašćenja i propisane strože mere i sankcije koje mogu biti preduzete protiv pravnih i fizičkih lica koja su učesnici na tržištu kapitala.

dašnjeg regulatornog okvira EU direktivama i da većinu promena treba posmatrati u tom kontekstu. Međutim, smatra da se "teško može reći da će ova izmena dati značajniji doprinos razvoju domaćeg tržišta kapitala, s obzirom na to da ovdašnji zakonodavci i kreatori ekonomske politike za sada nisu ozbiljnije pristupili rešavanju akumuliranih problema u ovom segmentu finansijskog sistema".

Kao što se vidi i iz Strategije razvoja tržišta kapitala koju je vlada nedavno usvojila, na ovdašnjim prostorima još uvek nije sazrela svest o potrebi postojanja efikasnog tržišta kapitala i razvijene berze, što bi moglo u velikoj meri da pospeši privredni rast. Ovakva učmalala situacija je posledica činjenice da ovdašnje političke, ali i privredne, elite teško mogu da se pomire sa principima

transparentnosti i polaganja računa koje berza pretpostavlja. Dakle, prvi korak u razvoju domaćeg tržišta kapitala jeste identifikovanje nagomilanih problema koji su u velikoj meri posledica slabih i neefikasnih institucija bez kojih i primena najboljih zakona nema previše smisla. Kada vidimo promene na ovom polju, možemo reći da su ovdašnji kreatori ekonomske politike ozbiljno pristupili poslu izgradnje tržišta kapitala – naveo je Gujaničić.

Pravna sigurnost investitora na prvom mestu

Da je tržište kapitala u Srbiji nerazvijeno, saglasan je i profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu Dejan Šoškić, dok istovremeno smatra i da usvojena Strategija ne uočava prave probleme i razloge nerazvijenosti tržišta akcija u Srbiji.

- Tržište kapitala, kao sekundarno tržište dugoročnih hartija od vrednosti, je vrlo nerazvijeno i bez značajnijih efekata na finansijsko posredovanje i efikasnu alokaciju kapitala u nacionalnom finansijskom i privrednom sistemu Srbije. Jedno kratko vreme, pre desetak i više godina, tržište akcija je bilo nešto aktivnije, ali nakon uspostavljanja koncentracije kapitala, odnosno posle preuzimanja kontrole nad privatizovanim preduzećima od strane novih vlasnika, tržište je izgubilo na aktivnosti i likvidnosti, a time i na značaju – kazao je Šoškić u razgovoru za Biznis.rs.

Na pitanje šta bi strategija i Akcioni



FOTO: MEDIA CENTAR

TEŠKO SE MOŽE REĆI DA ĆE OVA IZMENA DATI ZNAČAJNIJI DOPRINOS RAZVOJU DOMAĆEG TRŽIŠTA KAPITALA, S OBZIROM NA TO DA OVDAŠNJI ZAKONODAVCI I KREATORI EKONOMSKE POLITIKE ZA SADA NISU OZBILJNIJE PRISTUPILI REŠAVANJU AKUMULIRANIH PROBLEMA U OVOM SEGMENTU FINANSIJSKOG SISTEMA – NENAD GUJANIČIĆ



plan za razvoj tržišta kapitala trebalo da podrazumevaju, a da konkretno done-su promene, Šoškić navodi da osnovni problem leži u “slaboј pravnoj zaštiti učesnika na tržištu, odnosno u odsustvu vladavine prava u Srbiji”, te da bi u vezi s tim najpre investorima trebalo obezbediti sigurnost.

Podjednako važan problem leži u odsustvu kompetentnosti i nezavisnosti u radu regulatornih tela u finansijskom

sistemu zemlje, kao što su Komisija za hartije od vrednosti i Narodna banka Srbije. Uz to, nepostojanje sistema podizanja i održavanja kompetentnosti i profesionalne etike u važnim profesijama za razvoj tržišta kapitala dodatno predstavlja prepreku razvoju ovog tržišta. U takvim uslovima nije moguće kreirati poverenje investitora u hartije od vrednosti, a bez poverenja investitora ovo tržište ne može da se razvija. Ukratko,

u uslovima slabe vladavine prava, slabih (uglavnom politički dominiranih) institucija i nedovoljne kompetencije i profesionalne etike na strani glavnih profesija uključenih u funkcionisanje ovog tržišta, tržište hartija od vrednosti nema zdravu osnovu za sopstveni razvoj – ocenjuje Šoškić.

Zbog svega toga, kako objašnjava, stvara se takozvana informaciona asimetrija na tržištu kapitala. Zato ističe da bez otklanjanja svih osnovnih elemenata koji utiču na stvaranje takve asimetrije “nije realno očekivati bilo kakav stvaran progres”.

- Ako, pod uticajem države i državne regulative, dođe do jačanja ponude ili tražnje na ovom tržištu, u smislu da se pojave emitenti hartija od vrednosti i investitori u hartije od vrednosti, zbog takve regulative ili drugog uticaja države

TRŽIŠTA KAPITALA KLJUČNA ZA EKONOMSKI RAST I STABILNOST

Razvijena i efikasna tržišta kapitala igraju ključnu ulogu u finansiranju ekonomskog rasta i obezbeđivanju finansijske stabilnosti država. Uprkos tome što inicijativa za razvijanje tržišta obično pripada privatnom sektoru i regulatornim telima, centralne banke, kao i ministarstva zadužena za finansije takođe igraju značajnu ulogu u razvoju tržišta kapitala zbog sinergije u obezbeđivanju dugoročne likvidnosti finansijskog tržišta.



FOTO: BWDISRUPT

neko oživljavanje tržišta se može desiti, ali će to trajati do prve finansijske krize, kada će ovo tržište ponovo nestati, jer ne postoje gore navedene pretpostavke njegovog nastajanja i razvoja. U Srbiji problem zbog koga nema tržišta hartija od vrednosti ne leži u odsustvu bilo kakve strategije, akcionog plana, zakona ili podzakonskog akta. Problem ne leži ni u odsustvu nečije volje na strani države, emitenata ili investitora. Problem je sistemski i može se otkloniti samo razvojem društvenog sistema naše zemlje u pravcu jačanja vladavine prava, snage institucija (njihove kompetentnosti i nezavisnosti) i jačanja profesionalnih znanja i profesionalne etike. Tek tada je moguće kreirati poverenje i emitenata i investitora i tek tada je moguće razviti ovaj segment finansijskog tržišta – ista kao je naš sagovornik.

Šoškić je na pitanje da li će Komisija za hartije od vrednosti moći svojom ulogom da doprinese na poseban način razvoju tržišta kapitala u našoj zemlji odgovorio da je očigledno da ta institucija ne poseduje kritičnu masu kompetentnosti i nezavisnosti koja je potrebna za uspostavljanje i razvoj tržišta hartija od vrednosti.

- Za razvoj ovog tržišta potrebno je imati znanje, viziju i sposobnost i bez toga je nemoguće činiti realne pozitivne pomake u ovom domenu – dodao je Šoškić.

Pandemija nije uticala na Beogradsku berzu

Slične stavove po pitanju potencijalnog razvoja berze u Srbiji deli i Branislav Jorgić, finansijski analitičar i dugogodi-

šnji učesnik na tržištu kapitala, koji i na aktuelno pitanje – da li je pandemija korona virusa i njenog uticaja na ekonomska kretanja imala bilo kakav uticaj na domaću berzu, odgovara da nije, jer je “situacija na berzi u Srbiji i bez pandemije bila loša”.

- Beogradska berza je bila, a i sada je, mesto gde se trguje akcijama u postupku preraspodele postojećeg vlasništva nad privatizovanim preduzećima, što je dovelo do koncentracije tog vlasništva u rukama malog broja krupnih investitora. Nakon te prve preraspodele postojećeg kapitala došlo je do zatvaranja tih akcionarskih društava i silaska sa berze. Kao posledica ovog postupka, desilo se da iz godine u godinu dolazi do smanjenja broja kotiranih akcionarskih društava, kao i umanjivanja investicionih mogućnosti za male investitore. Obim

ISTORIJAT BEOGRADSKJE BERZE

Prve ideje o osnivanju ustanove koja bi kontrolisala kretanje vrednosti novca pojavile su se u Srbiji tridesetih godina 19. veka. Srpsko trgovačko udruženje, koje je bilo značajno za razvitak celokupne srpske trgovine, dalo je inicijativu za donošenje Zakona o javnim berzama. Narodna skupština je 3. novembra 1886. godine usvojila zakon, koji je proglasio i objavio tadašnji kralj Srbije Milan M. Obrenović. Nekoliko godina kasnije, 21. novembra 1894. godine, u Građanskoj kasini održana je Osnivačka skupština Beogradske berze, izabrana je stalna uprava i berzanski posrednici. Cilj osnivanja berze bilo je unapređenje, olakšanje i regulisanje trgovinskog prometa: svakovrsne robe (naročito zemaljskih proizvoda), svih hartija od vrednosti čije je kotiranje dopušteno, čekova i bonova, kovanog i papirnog novca. Početkom 20. veka, na berzi su se kotirale različite hartije od vrednosti. Najtraženije i najstabilnije bile su državne hartije, što je i razumljivo – poverenje u državu bilo je veće nego u akcionarska društva. Ovaj period je po razvojnim karakteristikama bio najobimniji i najintenzivniji, sve do velike svetske krize koja se odrazila i na poslovanje naše privrede. U poslednjim godinama postojanja, za predsednika berze izabran je predsednik Vlade Kraljevine Jugoslavije, univerzitetski profesor dr Milan Stojadinović. Jedan od poslednjih sastanaka uprave berze održan je 28. marta 1941. godine. Kao institucija, berza je postojala sve do 1953. godine, kada je formalno ukinuta odlukom Prezidijuma Vlade Srbije.

S promenom opšte klime u društvu i početkom privrednih reformi, i nakon usvajanja Zakona o tržištu novca i tržištu kapitala, 1989. godine održana je Osnivačka skupština Jugoslovenskog tržišta kapitala, koje su osnovale 34 najveće banke sa teritorije nekadašnje Jugoslavije. Tokom 1992. godine Jugoslovensko tržište kapitala menja ime u Beogradsku berzu.

trgovanja je bio simboličan, osim u retkim trenucima kada se trgovalo velikim paketima akcija u cilju koncentracije vlasništva. Sa pojavom pandemije korona virusa i ekonomske krize ništa se bitno nije promenilo na Beogradskoj berzi – objašnjava Jorgić u razgovoru za Biznis.rs.

Govoreći o Strategiji razvoja tržišta kapitala, naš sagovornik je istakao da bi bilo dobro uraditi analizu realizacije strategije utvrđene 2015. godine, za period od te do 2020. godine.

Po mom mišljenju, u ovom periodu – od 2015. do 2020. godine nije došlo do bitnog napretka na tržištu kapitala. Kada govorimo o strategiji i akcionom planu za naredni period, stiče se utisak da je glavni problem nerazvijenog tržišta kapitala nedostatak regulative, nesavršenost institucija i loši informacioni sistemi. S druge strane, u strategiji je predviđeno da se tržište kapitala razvije na srednjim i malim preduzećima. Lično smatram da postojeća regulativa i postojeće institucije, kao i njihovi informacioni sistemi,

nisu ograničavajući faktor razvoja tržišta kapitala, niti se tržište kapitala može razviti na malim i srednjim preduzećima – ocenjuje Branislav Jorgić.

On je naveo da strategija i akcioni plan nisu obuhvatili glavni problem, a to je kako doći do IPO (inicijalne javne ponude) velikih državnih i privatnih korporacija i kako obezbediti da se postojeća zakonska regulativa primenjuje bez izuzetaka.

Dakle, pogrešno je misliti da će problemi neprimenjivanja postojećih zakona biti rešeni donošenjem novih. Država će pokazati da je ozbiljna onog trenutka kada donese odluku da kotira akcije Telekoma Srbija na Beogradskoj berzi, kada donese odluku da reorganizuje EPS i da akcije tako reorganizovanog EPS iznese na Beogradsku berzu i kada obezbedi svoje finansiranje dominantno na domaćem tržištu kapitala, a ne zaduživanjem u inostranstvu i sličnim poduhvatima – objasnio je Jorgić i dodao da bi zakonodavac morao da ponudi rešenje kako da se isključi partijski uticaj i uticaj određenih biznis grupa na rad Komisije za hartije od vrednosti, jer, kako je istakao, u predloženoj strategiji nije pronašao da je tako nešto predviđeno.

Poslovanje na berzi može biti loše za „plitke“ ekonomije

U razgovoru za Biznis.rs savetnik za razvoj i investicije Mahmud Bušatlija upozorava da poslovanje na berzi, u „plitkoj“ ekonomiji kakvu imaju zemlje u razvoju, a u koje se i Srbija svrstava, može

STRATEGIJA I AKCIONI PLAN NISU OBUHVATILI GLAVNI PROBLEM, A TO JE KAKO DOĆI DO IPO (INICIJALNE JAVNE PONUDE) VELIKIH DRŽAVNIH I PRIVATNIH KORPORACIJA I KAKO OBEZBEDITI DA SE POSTOJEĆA ZAKONSKA REGULATIVA PRIMENJUJE BEZ IZUZETAKA – BRANISLAV JORGIĆ



FOTO: PRIVATNA ARHIVA



FOTO: YOUTUBE PRINTSCREEN @SPUTNIK

POSLOVANJE NA BERZI, U PLITKOJ EKONOMIJI KAKVU IMAJU ZEMLJE U RAZVOJU, A U KOJE SE I SRBIJA SVRSTAVA, MOŽE BITI PRAKTIČNO I OPASNO JER MOŽE STVORITI PRIVID VREDNOSTI NEKE FIRME, KOJA NIJE Približna ONOJ KOJU IMA ILI MOŽE IMATI U REALNOSTI – MAHMUD BUŠATLIJA

biti praktično i opasno jer može stvoriti privid vrednosti neke firme, koja nije približna onoj koju ima ili može imati u realnosti. Takva situacija za "plitku" i manje razvijenu ekonomiju može biti loša.

Kada pogledate sastav naše berze, ali ne samo naše, već i onih u zemljama regiona, videćete da je tu mali broj firmi koje su prisutne, odnosno, ne firme, već njihovi papiri od vrednosti – akcije i obveznice. Zašto je to opasno? Kada pogledate sa strane privrednika, dakle, neka firma ako hoće da prikupi investicioni novac, da započne neki posao, ona izdaje IPO (inicijalna javna ponuda). To je jedini momenat, ako prodaju akcije na

berzi, kada preduzeće koje je emitovalo te akcije može da dobije novac od njih. Posle toga, te akcije ostaju na sekundarnom tržištu berze. To praktično znači da prelaze odnos dva privatna lica. Možemo to posmatrati kroz primer, recimo, ako je jedno preduzeće na Beogradskoj berzi na A listi, ima dobre performanse, dobro radi, ima dobre prihode i profit, i može da izračuna svoju vrednost. Pošto na berzi ima svoje akcije, onda dve brokerske kuće mogu da obore ili povećaju vrednost te firme, nezavisno od njenog učešća – objašnjava Bušatlija i dodaje da to znači da firma može imati jedne fundamentale (podaci o poslovanju), a da se

sasvim nezavisno od toga stvara privid vrednosti te firme na berzi.

- To može biti veoma opasno u situaciji kao što je to slučaj u Srbiji, jer se tada može manipulirati cenom, odnosno ukupnom vrednošću te firme. Recimo, ako bi jedan vlasnik akcija određenog preduzeća smanjivao svoju cenu akcija, jer nema zainteresovanih da ih kupe, to se onda odražava na firmu tako što berzanska kapitalizacija pokazuje mnogo manju vrednost nego što firma može po performansama da pokaže i dostigne – navodi naš sagovornik.

Kako je ocenio, takvu, praktično nepovoljnu, situaciju za razvoj i poslovanje na berzi teško je popraviti.

Najpre je potrebno razviti ekonomiju, jer bi na berzi trebalo da postoji veliki broj ponuda. Takođe, trebalo bi da postoji relativno uređena situacija u kojoj će se relativno malo igrati na rizik i u kojoj bi se kroz poslovanje na berzi samo dopunjavala štednja, upravo tim posedovanjem akcija ili obveznica – ističe Bušatlija.

Osvrnuvši se na deo strategije (o razvoju tržišta kapitala u Srbiji) u kojem se navodi da bi uređena berza doprinela smanjenju zavisnosti malih i srednjih preduzeća od bankarskog finansiranja, Mahmud Bušatlija objašnjava da je vrlo teško malim preduzećima da uopšte izađu na berzu i da omoguće da se njihovim akcijama trguje, te iznova navodi da samo prvu prodaju akcija mogu da iskoriste za sebe.

USKLAĐIVANJE SA EVROPSKOM UNIJOM

Predložena regulativa, kako je istaknuto, usklađena je sa pravnim tekovinama Evropske unije, u meri u kojoj dozvoljava domaći pravni okvir. Naime, u okviru procesa pristupanja Srbije Evropskoj uniji naša država je, između ostalog, preuzela obavezu da izvrši potpuno usklađivanje Zakona o tržištu kapitala sa osam evropskih propisa koji uređuju: tržišta finansijskih instrumenata, odnosno učesnike na tržištu kao što su investiciona društva, ovlašćene banke, pružaoce usluga dostave podataka, posrednike na tržištu, Komisiju za hartije od vrednosti, organizatora tržišta, uređena tržišta kao što je regulisano tržište, multilateralnu trgovačku platformu i organizovanu trgovačku platformu; uslove za javnu ponudu hartija od vrednosti i uključanje hartija od vrednosti u trgovanje na regulisanom tržištu; - zahteve za transparentnošću vezane za informacije o izdavaocima čije su hartije od vrednosti uključene u trgovanje na regulisanom tržištu; zabranu manipulativnih i drugih protivzakonitih radnji i činjenja u vezi sa kupovinom ili prodajom finansijskih instrumenata.

Kako bi postojala veća pravna zaštita investitora, preciznije su, kako se ističe, uređene i obaveze učesnika na tržištu kapitala u delu koji se odnosi na zloupotrebe na tržištu i detaljno su propisane zabrane prevarnih, manipulativnih i drugih protivzakonitih radnji i činjenja u vezi sa kupovinom ili prodajom finansijskih instrumenata, kao i ostvarivanjem prava glasa u vezi sa hartijama od vrednosti koje izdaju javna društva.

 TANJA KOVAČEVIĆ
 VANJA BOŽOVIĆ



FAKULTET ZA MENADŽMENT ZAJEČAR

Park šuma Kraljevica bb, 19000 Zaječar

019/430-804, 019/430-805

info@fmz.edu.rs

www.fmz.edu.rs



EKONOMIJA / BIZNIS I MENADŽMENT

OSNOVNE STRUKOVNE STUDIJE · OSNOVNE AKADEMSKE STUDIJE

MASTER AKADEMSKE STUDIJE · DOKTORSKE AKADEMSKE STUDIJE



Put 22. avgusta bb

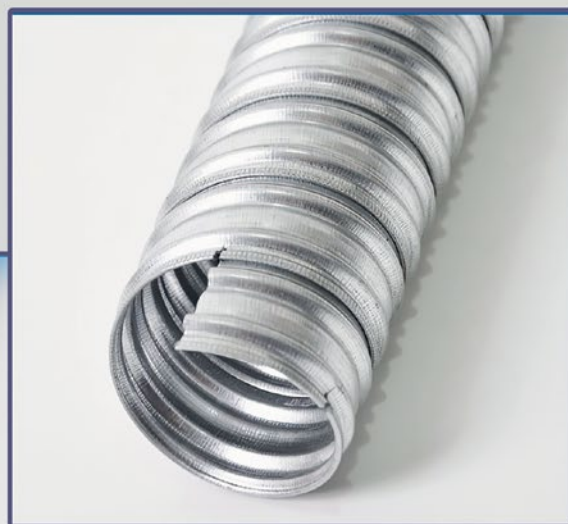
31230 Arilje

031/389-12-50

063/869-28-13

office@fles-komerc.co.rs

www.fles-komerc.co.rs



LIMENO REBRASTE CEVI ZA PREDNAPREZANJE BETONA (Ø40- Ø150)

ZAKOVICE SVIH MATERIJALA I DIMENZIJA PO JUS-u I DIN-u



ALEKSANDAR JOVOVIĆ, PROFESOR MAŠINSKOG FAKULTETA UNIVERZITETA U BEOGRADU

SRBIJI JE NEOPHODNA STRATEGIJA PRIVREDNOG RAZVOJA

DO SEDAMDESETIH JE SRBIJA IMALA MALO TERMoeLEKTRANA, UGLAVNOM JE BILA BAZIRANA NA HIDROPOTENCIJALU. ONDA JE KROZ NOVI RAZVOJNI PLAN DONETA ODLUKA DA SE GRADE TERMoeLEKTRANE U OBRENOVCU, KOSTOLCU I NA KOSOVU, JER TU IMA DOVOLJNO UGLJA. DRŽAVA JE TADA DONELA ODLUKU DA PREĐE NA JEDAN NOVI VID INDUSTRIJALIZACIJE. DRUGA VELIKA ODLUKA BILA JE DEVEDESETIH, KADA SU POČELI DA SE LOŽE DRVO I TEČNA GORIVA ZA GREJANJE

Ključno je da Srbija odredi strategiju razvoja. Kakvo je to društvo u kojem Srbija želi da živi 2050. godine? Rio Tinto je sve radio legalno, barem u domenu u kome smo mi i naše najbliže i najsrodnije ustanove učestvovali, i država, u tom segmentu, mora da ispuni svoje obaveze prema kompaniji koja nije prekršila zakon. Problemi sa projektom „Jadar” su nepoverenje u državu i relativno loša reputacija pomenute kompanije u javnosti. Klimatske promene nisu spekulacija. U Evropi se vraća princip popravki. Više nije održivo samo menjati delove i trošiti resurse.

O ovim temama za Biznis.rs govori profesor Mašinskog fakulteta Univerziteta u Beogradu dr Aleksandar Jovović, koji je rukovodilac studije o proceni uti-

caja projekta „Jadar” na životnu sredinu.

- Primećuje se da nešto fali, a nekako se o tome najmanje govori – to je isplativost jednog takvog projekta kao što je „Jadar”, u društvenom smislu. Dakle, da li zaista ima smisla da ceo taj prostor ne bude ovakav kakav jeste? Neću ga zvati prirodni, jer je to, uslovno rečeno skromniji nivo poljoprivrede. Nije to intenzivna poljoprivreda i prehrambena industrija kao u Holandiji. Govorimo o trenutnom stanju i izuzetno lepom predelu, jednom od najlepših krajolika u Srbiji. Sigurno je da on neće više tako izgledati. Potpuno je razumljivo što ljudima koji tamo žive nije do rudnika. Međutim, ne znamo u ukupnoj matematici ko, osim investitora, tu dobija.

Dakle, nemamo računicu?

Investitor, ko god to bio, zvao se on Rio Tinto ili nekako drugačije, ruski, kineski ili nemački, napraviće svoju matematiku više ili manje detaljnu kroz razne nivoe projekta. U krupnom biznisu je normalno uložiti milione u projekat i odustati od njega. U rudarskom poslu je to manje-više uobičajeno, jer su brojevi (profit) o kojima govorimo veoma veliki, mere se milijardama. Kompanija sigurno ima svoju računicu. To nije ova studija izvodljivosti rudarskog projekta, to je samo jedan od dokumenata po zakonskoj proceduri. Potrebna je sveobuhvatna analiza šta se na lokaciji dešava. Profesori Ekonomskog fakulteta izradili su studiju svih pozitivnih efekata ovakvog projekta, direktnih i indirektnih.

Šta su izračunali?

Tamo će država izgraditi novu infrastrukturu, novu bolnicu, radiće kooperanti, zaposliće se ljudi u uslužnim delatnostima. Sve to ulazi u pozitivni bilans. Negativni bilans je to što će biti zbrisan deo kvalitetne zemlje. Neće biti poljoprivrede, a životna sredina biće ugrožena u nekim aspektima. To sve ima neku cenu, postoje studije koje to mogu da kvantifikuju. Treba izvagati šta je tu isplativo za državu kao takvu. Verovatno su najbitniji oni ljudi koji žive tamo, ali bitni smo i nas sedam miliona u Srbiji. Neophodno je izvesti tu računicu, a država posle može da kaže da bi taj novac bilo bolje uložiti u poljoprivredu ili nešto drugo. Ili u neki drugi kraj i nešto drugo.

Prema rečima profesora Jovovića, cost benefit analiza, nažalost, ne postoji, a to nije obaveza investitora. To nije ni potreba investitora, to je potreba države. Treba razumeti da niko ne može da zabrani projekat, ili možda može teorijski nekim nadzakonom, ali postoji procedura koja može da zaustavi projekat zato što nešto nije u redu. To je legalno.

- Ključni, strateški dokument je računica dobitaka i gubitaka od izgradnje projekta. Ako to nemate, kako vi kao država ulazite u pregovore sa jednom kompanijom? Jer to se na kraju svede na neke pregovore. Veliki je problem kada projekat odmakne ovako daleko, a vi kao država niste sigurni šta hoćete. Problem je i finansijski, ali je i problem kredibiliteta države. Ukoliko se projekat preki-
ne, a investitor je sve radio po zakonu, onda bi država morala da ga obešteti ako zabrani gradnju na mestu koje je za to predviđeno. Problem sa Rio Tintom je što država ne može da im ponudi drugu lokaciju, jer ruda je tu gde jeste.

U Evropi su poznate četiri lokacije na kojima bi potencijalno mogli da budu rudnici litijuma, a projekti su u razradi.

- Jedna lokacija je u Portugalu. Tamo su bile dve, ali jedna je otpala. Jedna je u Velikoj Britaniji, a jedna je na granici između Nemačke i Češke. Ni u jednom od tih rudnika kopanje nije počelo, ali je

RUDNIK I DEPONIJA

Profesor Jovović insistira da, kada se govori o projektu „Jadar”, onda se misli na rudnik na jednoj lokaciji i deponiji Štavice na drugoj.

- Ta deponija je bila u prvobitnom planu, a ova oko koje se podigla buka nalazi se u predlogu za izmenu prostornog plana. Da ne bi bilo zabune i da ne bude da mi, koji smo tehnička lica, branimo projekat, a da neki drugi brane prirodu. Uključen sam u posao kao neko ko radi na studiji procene uticaja na životnu sredinu procesnog postrojenja i buduće deponije rudnika.

projektna dokumentacija daleko odmakla. U Portugalu su u projekat uključene eminentne domaće kuće, odnosno univerziteta. Portugalcima je to garancija bezbednosti i garancija da će projekat biti dobar za stanovništvo. Ovde takođe učestvuju naučne institucije, ali im se ne veruje. To je, valjda, razlika u poverenju

dobiti pozitivno ili negativno mišljenje. Studija i projektna dokumentacija urađene su kako treba, ali to i dalje ne znači da tog projekta treba da bude. Cost benefit analiza je glavna stvar. Mogu da budem zaljubljenik u prirodu i da mi smeta svaki projekat, a mogu da budem inženjer kome je normalno da štiti životnu

Kod nas bi bilo drugačije, a priče o tome da je Rio Tinto izazivao građanske ratove su davnašnje. Mnoge rudarske kompanije, kao i mnoge svetski poznate industrijske kompanije u svim oblastima, imaju neke brljotine. Našim zakonom je predviđena izgradnja zaštitnih zona oko rudnika, ali su one relativno male,



tamo u nekom svetu i kod nas.

Ono što se može videti iz dosadašnje dokumentacije je da mi još nemamo projektnu dokumentaciju postrojenja i deponije. Postoji određeni nivo projektna dokumentacije za rudnik, studija izvodljivosti koja se radi po našem zakonu, manje-više po evropskim propisima. I urađen je određeni nivo procene uticaja na životnu sredinu. Situacija sa litijumom je takva da je gro proizvodnje u Kini i izvesno je da su evropske strategije bazirane na korišćenju obnovljivih izvora energije, kao i da su baterije za smeštaj energenata zasnovane uglavnom na litijumu, ne računajući natrijumske baterije ili vodonik. Litijum se i dalje smatra najvažnijim za proizvodnju baterija, iako je litijum samo jedan deo te baterije. Time što su evropske strategije, ne znači da nisu naše, odnosno upravo su i naše, jer Srbija je uvek – ali uvek kad je bila mudra i pametna, a tada se jedino i brzo razvijala, bila srce Evrope.

Mora li baš u Srbiji da se vadi litijum?

- Studija o proceni uticaja na životnu sredinu ne kaže da nešto može ili ne može. To i dalje ne znači da će ta studija

sredinu. Moj posao je da pri projektovanju postrojenja omogućim primenu sve mere zaštite. To je tako bilo ovde i pre 50 godina u zakonodavstvu Jugoslavije. Samo je sada pitanje da li je i taj nivo zagađenja, koji je neminovan i u granicama svih uslova koje propisuju naši i evropski zakoni, nepoželjan. To onda više nema veze sa Rio Tintom, nego je pitanje šta vi hoćete i u kom smeru želite da idete. Koje fabrike želite da gradite?

Ipak, Rio Tinto ima lošu reputaciju.

- Pa, relativno lošu reputaciju. Ti rudnici se uglavnom nalaze u bespućima Australije, Kanade ili Amerike, gde stotinama kilometara okolo nema ničega.

jer živimo u Evropi. Mi smo se odvikli od normalne komunikacije države i građana. Imamo ogroman nivo nepoverenja, pa šta god da nam kažu, ne verujemo.

Da li smo osuđeni na proizvodnju i industriju?

- Ovde su strategije uvek postojale. Do sedamdesetih je Srbija imala malo termoelektrana, uglavnom je bila bazirana na hidropotencijalu. Onda je kroz novi razvojni plan doneta odluka da se grade termoelektrane u Obrenovcu, Kostolcu i na Kosovu, jer tu ima dovoljno uglja. Država je tada donela odluku da pređe na jedan novi vid industrijalizacije. Druga velika odluka bila je devedesetih, kada

STRATEŠKI PLAN ZA NAREDNIH 50 GODINA

- COP26 nije propao, jer je 30 zemalja i stotine najvećih korporacija na svetu napravilo strateški plan za narednih 30 do 50 godina. Malo je verovatno da su svi oni pogrešili u svojoj matematici. Predsednici Rusije i Kine, Vladimir Putin i Si Đinping nisu došli na samit u Glazgovu, ali Kina se obavezala na klimatsku neutralnost do 2060. godine, Rusija takođe, a Indija do 2070. To sve deluje daleko, ali to su ekonomije koje se teško pomeraju, imaju puno unutrašnjih problema – kaže Aleksandar Jovović i dodaje – “ali kada se pomere ne menjaju svoje pravce razvoja lako”.

su počeli da se lože drvo i tečna goriva za grejanje. Strategije energetske efikasnosti postojale su i pre 30-40 godina, ali nazivale su se racionalno korišćenje energije. Nastavljena je politika svih privrednih grana. Nemamo resurse za neke tehnologije iako bismo verovatno umeli da napravimo avion.

gijama razvoja. Analizirane su sve oblasti koje biste mogli da zamislite, ali to i dalje nije dokument koji se može sprovesti, nema akcioni plan, nego razmatra mogućnosti. Nije mu to ni bila ideja, ali taj zbornik znanja niko ne želi da koristi. To je državni posao na nivou vlada. Problem je ako nova vlada menja prethodnu

energetike. Nafta, gas i uglj trebalo bi da budu zamenjeni obnovljivim izvorima energije. Nova nemačka vlada planira da pogasi sve termoelektrane u narednih desetak godina.

- Veliko je pitanje kojom brzinom će se to desiti. Energetska kriza je sada to pore-



Nedavno je SANU izradila jako kvalitetan materijal koji predstavlja neki vid strategije energije, klime, vodonika, ali profesor Jovović ocenjuje da se ni u tim, kao ni u mnogim sličnim dokumentima ne vidi gde želimo da vidimo Srbiju 2050. godine. Kako kaže, možda to ne treba da bude jedan dokument, ali ključno je da znamo kakvo je to društvo u kojem Srbija želi da živi 2050. Kakvo je to društvo demokratski i demografski i koje su to privredne grane koje ima smisla razvijati? I da se izvede matematički račun. Po jednim, od poljoprivrede možete da živite kao Švajcarska, a po drugima, ne možete.

- Ta vrsta poljoprivrede (koju imamo) ne može da doprinese BDP toliko da bi se podigao ekonomski nivo. Ne može bez industrije drugog tipa. Poljoprivreda sa prehrambenom industrijom je najveći zagađivač voda, oko 80 odsto. Nama poljoprivreda deluje bezopasno, a organska zagađenja od nje na duži rok uništavaju vodotokove. Organsko zagađenje troši kiseonik. Opasnije je od hemikalija na duži rok.

Postoji i veoma obiman dokument SANU iz 2014. godine o mogućim strate-

strategiju tek zato što nije njena. Možda zvuči kao utopija, ali strategije ne smeju da imaju komponentu privatnog interesa, nego da društveni interes bude jači od ličnih i partijskih interesa.

Mi nismo jedina zemlja koja daje subvencije investitorima. Daju ih i u Britaniji. Ne verujem da neko sa strane hoće Srbiji da nametne prljavu tehnologiju. Svuda je sve isto, to je globalizacija. Radnje u Moskvi su iste kao u Parizu. Period 1990-2000. nas mnogo košta, jer su tada u Evropi doneti ključni razvojni dokumenti i ključni zakoni u oblasti zaštite životne sredine, a postavljene osnove borbe protiv klimatskih promena, od kojih sada vidimo ozbiljnije rezultate. Imamo uvek želju da uradimo nešto drugačije nego svet, a to najčešće nije korisno.

A svet je krenuo putem ugljeničke neutralnosti, kako bi ograničio rast atmosferske temperature i izbegao nepovratne promene do 2100. godine. Evropa namerava da bude karbonski neutralna 2050. godine, a do 2030. godine joj je potrebno smanjenje emisije gasova sa efektima staklene bašte za 55 odsto. Dramatične promene očekuju se u sektoru

metila. Svetski klimatski UN samit COP26 po meni nije bio neuspešan jer je definisao neke želje i zahteve, a takođe je napravio nekoliko bitnih akcija i inicijativa koje su potpisane u okviru samita i kraj uglja, inicijativa u kojoj je 160 zemalja, i metanska inicijativa, kao i inicijativa za novu poljoprivredu. Ozbiljni igrači na ekonomskom planu su se priključili akcijama.

Svaka zemlja mora da napravi svoj plan razvoja. Pomerili su se ključni aspekti i ne deluje mi da tu ima velikog odstupanja. Nuklearna energija je aktuelizovana kao potencijal, ali budućnost su obnovljivi izvori energije i vodonik. Izvesno je da neke stvari deluju suludo. Treba da proizvedete struju iz vetra, koja treba da se koristi za elektrolizu vodonika, da biste vodonik koristili kao gorivo. Taj lanac deluje komplikovano, ali je izvesno da mi, u stvari, sada prisustvujemo novoj industrijskoj revoluciji jer, kao što je 19. vek bio vek čelika, 20. vek uglja i nafte i gasa, ovo je vek nove tehnološke revolucije. Stvari se dešavaju velikom brzinom. Pre 10 godina električne automobile vozili su samo najbogatiji ljudi na svetu, a danas ogroman broj običnog sveta u Evropi, Aziji i Americi.

 VLADIMIR JOKANOVIĆ



FOTO: NEBOJŠA BABIĆ

ZA PRIVREDNIKE JE I DALJE NAJVAŽNIJE DA SAČUVAJU ZAPOSLENE

U GODINI PANDEMIJE MENADŽERI SU IMALI POSEBNU ULOGU I POKAZALI SU SNAGU STRUKE. TREBALO JE BRZO REAGOVATI, SAČUVATI POSLOVANJE, ALI PRE SVEGA LJUDE. TU SU SE VIDELI PRAVI LIDERI. NAŠI ČLANOVI SU VIŠE NEGO IKADA OSETILI ŠTA ZNAČI KRIZNI MENADŽMENT. PREOSTAJE SAVLADAVANJE DALJIH IZAZOVA I OPORAVAK NAJUGROŽENIJIH PRIVREDNIH GRANA

Naš najveći uspeh su naši članovi. Danas ih ima više od 400 - mnogo smo porasli od osnivanja 2006. godine. Što je članstvo veće, to je i snaga naše asocijacije veća. Srpska asocijacija menadžera je posvećena njihovom profesionalnom razvoju i promovisanju menadžerske struke, efikasnom povezivanju menadžera u Srbiji i regionu i promociji najboljih poslovnih praksi, odgovornog i održivog poslovanja, kaže u razgovoru za Biznis.rs Jelena Bulatović, izvršna direktorka Srpske asocijacije menadžera (SAM).

SAM ove godine slavi 15. rođendan, a naša sagovornica ističe da asocijacija konstantno radi i na edukaciji menadžera jer je to ključ trajanja.

DRŽAVA REAGOVALA KOREKTNOST

Kako menadžeri ocenjuju mere podrške koje je država pripremila kroz nekoliko "paketa"?

- Kad se osvrnemo na sve mere koje su uvedene, država je reagovala korektno i mi smo podržali sve ono što je bilo usmereno ka očuvanju naše ekonomije. Ono što smo naglašavali od početka, kad smo uputili pismo Vladi Republike Srbije jeste briga o onima koji su bili najviše pogođeni, kao i da poseban fokus bude na mikro, malim i srednjim preduzećima, koja podnose i dalje najveći teret krize. Mi smo kao asocijacija slali poruku, između ostalog, i da je veoma važno očuvanje poslovnih procesa, sa apelom da se ne prekida lanac plaćanja koji bi srpsku privredu uveo u dublju krizu – ističe Jelena Bulatović.

Zato smo u godini jubileja pokrenuli i SAM Akademiju, koja je kroz sinergiju razmene iskustva, znanja i najboljih primera iz korporativne i preduzetničke prakse doprinela razvoju i jačanju pojedinaca koji će voditi poslovnu zajednicu u Srbiji u narednim godinama. To je program orijentisan ka stvaranju lidera 21. veka.

Tokom 15 godina smo mnogo toga zajedno prošli, pokrenuli smo mnoge programe za razvoj menadžera, inicijative za unapređenje poslovnog okruženja, društveno odgovorne akcije. Ustali smo praksu prenošenja znanja i na mlade članove koji čine našu budućnost. I nastavimo da radimo u tom pravcu i u narednim godinama.

Kako ćete obeležiti jubilej?

- Pokretanjem SAM Akademije napravili smo prvi korak u obeležavanju jubileja jer je to bila dugogodišnja želja mnogih od nas. Ispratili smo prvu generaciju polaznika i imamo ambiciozne planove za budućnost. Dodatno, ove godine obeležili smo još jedan jubilej, 10. dodelu SAM godišnje nagrade, na našoj SAM gala večeri koja je jedan od najprestižnijih poslovnih događaja ne samo u zemlji već i u regionu. Kontinuitet ove nagrade nam je važan jer se trudimo da stavimo u prvi plan menadžere, mlade menadžere, poslodavce, pojedince i inicijative koje ponašanjem, izuzetnošću i odgovornim poslovanjem demonstriraju liderstvo i daju dobar primer drugima. Time negujemo prave vrednosti – pouzdanost, prijateljstvo, promenu, odgovornost i princip davanja. Takođe, podstičemo dalji razvoj menadžerske struke i pokazujemo snagu i doprinos koje menadžeri i dobre kompanije daju društvu.

SAM aktivno radi na unapređenju poslovnog okruženja. Koji su trenutno najveći izazovi za privrednike i koji su njihovi predlozi za poboljšanje poslovne klime?

Za privrednike je i dalje, kao i na početku pandemije, najvažnije da sačuvaju zaposlene. Tu govorimo o zdravstvenom aspektu, ali i o očuvanju radnih mesta. U proteklom periodu najuspešniji su bili oni privrednici koji su zadržali svoje zaposlene u koje su godinama ulagali. Iako se situacija donekle stabilizuje, neizvesno tržište je i dalje jedan od važnih izazova. Ipak, privrednici uvek traže isto, a to je predvidivost poslovnog okruženja.

Prošli smo kao društvo pravi zdravstveni, ali i ekonomski udar tokom prethodne i ove godine usled pandemije. Kako privrednici i menadžeri, članovi SAM gledaju na protekli period? Kako ocenjuju ovu i prošlu godinu, koliko je pandemija uticala na srpsku privredu?

- U godini pandemije menadžeri su imali posebnu ulogu i pokazali su snagu struke. Trebalo je brzo reagovati, sačuvati poslovanje, ali pre svega ljude. Tu su se videli pravi lideri. Kroz asocijaciju smo preko online formata delili iskustva, pokrenuli i državne organe da reaguju i pruže pomoć privrednicima. Sadašnje poslovanje se nastavlja na sve promene koje je pandemija donela, a digitalizacija i kratkoročnija planiranja su samo neke od njih. Naši članovi su više nego ikada osetili šta znači krizni menadžment. Preostaje savladavanje daljih izazova i oporavak najugroženijih privrednih grana.

**A kakva su im očekivanja od naredne godine?**

- Menadžeri su već u prošloj godini shvatili koliko je važna brza reakcija, fleksibilnost u promenama i prepoznavanje prilika. Tako su ušli i u ovu godinu, a s obzirom na to da smo već navikli da živimo u novoj stvarnosti i da se ne osvrćemo već tražimo nove načine kako da bolje funkcionišemo, verujem da će biti usmereni i dalje u tom pravcu. I dalje će fokus biti na ljudima, to je ono što stalno pominjemo i provlačimo. Digitalizacija je tu da ostane, e-trgovina, hibridni rad, skraćivanje lanca snabdevanja, ali i veća pažnja ka promenjenim potrebama klijenata i partnera. Sa druge strane, na poslovanje će uticati i inflacija na svetskom nivou, opšti rast cena energenata, sirovina... Sve su to neke stvari kojima će se menadžeri baviti naredne godine.

Kakva je saradnja SAM sa institucijama, a kakva sa drugim poslovnim udruženjima?

- Već 15 godina, otkako postoji Srpska asocijacija menadžera, trudimo se da pružimo doprinos u unapređenju poslovnog ambijenta kako kroz saradnju sa državnim institucijama kroz otvoreni i konstruktivan dijalog tako i sa ostalim poslovnim udruženjima. Da bismo neke stvari pokrenuli u društvu, moramo svi zajedno da radimo na tome. Nije to pitanje samo SAM ili bilo kog drugog poslovnog udruženja pojedinačno, već svih nas, menadžera, da razmenjujemo iskustva,

otvoreno govorimo o problemima i izazovima sa ciljem da pronađemo najbolja rešenja. U svemu tome, veoma je važno da postoji saradnja sa relevantnim institucijama, upravo zbog podrške za pokretanje društveno odgovornih inicijativa i tema. Veoma je važno i da zadržimo fokus na podsticanje što šire saradnje sa privrednicima iz regiona.

Na koje sve načine SAM pruža podršku svojim članovima? Imate posebne programe i za mlade menadžere...

- Veoma sam ponosna što smo u proteklih 15 godina zaista prepoznati kao Asocijacija koja radi na unapređenju me-

nadžera, njihovom razvoju, koja otvara vrata mladima i pruža im razne mogućnosti da uče, napreduju, stvore nove kontakte, ohrabre se i pokažu svoj pun potencijal u budućnosti. Za sve menadžere, pogotovo za mlade, želimo da ostanemo asocijacija koja predstavlja najbolju platformu za razvoj i povezivanje menadžera.

Ova godina je protekla u znaku pokretanja SAM Akademije. To je veoma važan projekat za nas, već smo imali prvu generaciju koja je pokazala da su mladi menadžeri danas spremni za izazove, hrabri da preuzmu odgovornost i voljni da iniciraju i probaju nešto novo. Želja nam je da kroz ovaj projekat dodatno ojačamo menadžerske veštine naših članova i drugih menadžera, da ubrzamo njihov razvoj i pomognemo im da spremni preuzmu uloge lidera u budućnosti, a to sve činimo pružajući im da uče od već ostvarenih profesionalaca, istinskih lidera na srpskoj poslovnoj sceni. Istovremeno želimo i da ih osnažimo u upravljanju kompanijama, ljudima i poslovnim procesima. Iz godine u godinu realizujemo i mentorski program, kao i program za preduzetnike, a kontinuirano sarađujemo i sa fakultetima, sa predavanjima za studente. Jedan smo od partnera Erasmus projekta ADA, kroz koji ćemo nove generacije osnažiti modernim znanjima neophodnim za budućnost.

Kakva su vaša očekivanja za 2022. godinu? Kakvi su planovi SAM za naredni period?

- Pre svega, najvažnije je da svi sačuvamo zdravlje i da i dalje budemo veoma posvećeni brizi o zaposlenima. SAM će nastaviti da radi na projektima koji su već prepoznati kao oni koji povezuju, kroz koje se uči, napreduje i osvajaju nova znanja i veštine. Takođe, nastavićemo da iniciramo aktivnosti, da i dalje budemo odgovorni i da budemo primer kako sjajni pojedinci, profesionalci, okupljeni oko zajedničke ideje o boljoj budućnosti, mogu da naprave izuzetne stvari. Još intenzivnije ćemo raditi na tome kako da zadržimo menadžere u zemlji ili bar regionu, kako da sačuvamo kvalitetan kadar, ali i napravimo nove, mlade ljude koji su budućnost našeg poslovnog sveta.

MARKO ANDREJIĆ

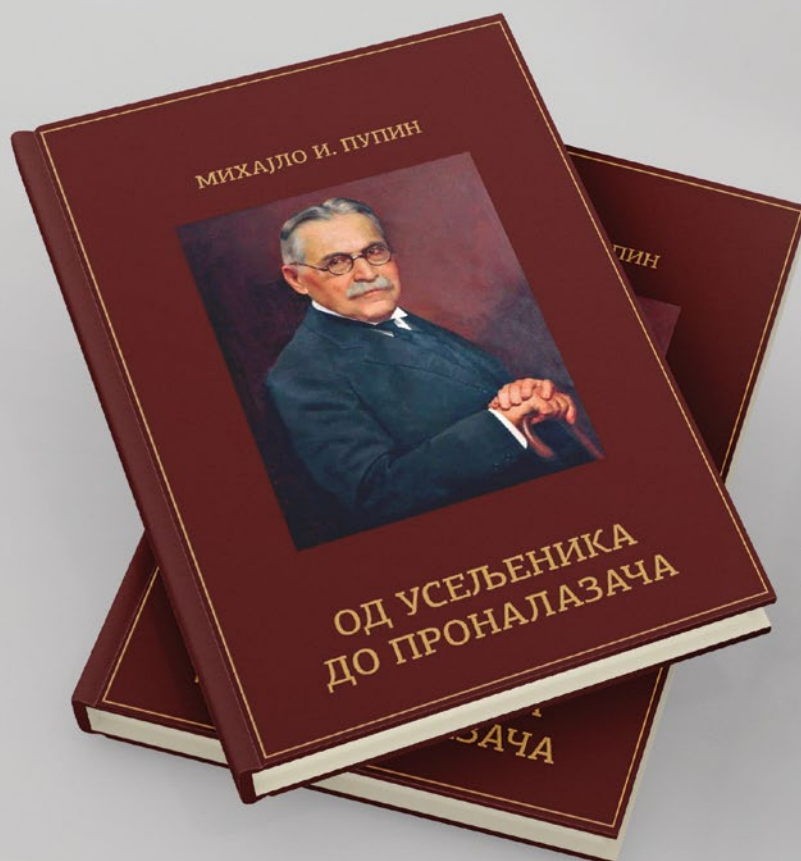
**VIŠE OD 400 ČLANOVA SAM
ZAPOSŁJAVA 90.000 LJUDI**

- Među više od 400 naših članova ima predstavnika i korporacija i porodičnih firmi, menadžera različitih nivoa, od onih najmlađih do vodećih rukovodilaca, koji dolaze iz svih industrija. To su uspešni rukovodioci firmi i timova sa više od 90.000 zaposlenih, koji godišnje realizuju posao vredan blizu 10 milijardi evra i čine veliki doprinos privredi Srbije. Pored menadžera koji su sa nama od osnivanja SAM, dolaze nam i mladi menadžeri i jako nam je drago što se podmlađujemo i učimo jedni od drugih – ponosno ističe izvršna direktorka Srpske asocijacije menadžera.

Gumitex

proizvodnja sirove gume, gumenih smesa
i gumenotehničkih proizvoda

Milana Toplice 22, 18420 Blace
063 497 256, 064 287 5408, 023 371 273
gumitex@ptt.rs



East Film

ILUSTROVANA AUTOBIOGRAFIJA
SA 101 UMETNIČKOM
SLIKOM I FOTOGRAFIJOM

Mihajlo I. Pupin

**OD USELJENIKA
DO PRONALAZAČA**

065/4154325

mstankovic.posao@gmail.com

www.east-film.net



INFLACIJA NEĆE UTICATI NA CENU KREDITA

CENTRALNE BANKE ŽELE OŽIVLJAVANJE EKONOMIJE, U OPTICAJU SU VELIKE KOLIČINE JEFTINOG NOVCA I U TAKVOJ SITUACIJI NEMA RAZLOGA ZA POSKUPLJENJE ZAJMOVA. PANDEMIJA UTIČE NA UKRUPNJAVANJE BANKARSKOG SEKTORA U CELOJ EVROPI, ZATO NE TREBA DA ČUDI NI ŽELJA AKCIONARA POJEDINIH BANAKA U SRBIJI DA SVOJ KAPITAL UČINE EFIKASNIJIM I SIGURNIJIM. PROCENE KAŽU DA MOŽEMO OČEKIVATI NOVA SPAJANJA BANAKA

Uprkos pandemiji štednja građana raste. Iznos koji prosečna porodica može da uštedi mesečno procenjuje se na oko 5.700 dinara, što je oko 450 dinara više nego godinu dana ranije. Istovremeno, u celoj Evropi dolazi do ukрупnjavanja bankarskog sektora, pa možemo očekivati nova spajanja i na srpskom tržištu, kaže u razgovoru za Biznis.rs generalni sekretar Udruženja banaka Srbije (UBS) Vladimir Vasić.

Izmenjeni globalni uslovi poslovanja nastali u poslednje dve godine uslovili su promene na finansijskim tržištima celog sveta. Domaći bankarski sektor potvrdio je u ovoj godini svoju stabilnost, ali se dosta toga promenilo kako u ponudi banaka u uslovima digitalizacije tako i u usklađivanju poslovanja sa evropskim standardima, rastu inflacije i povećanoj opasnosti od rasta zaduživanja, pa i riziku od povećanja nenaplativih kredita.

Na samom kraju 2021. godine sa prvim čovekom Udruženja banaka Srbije razgovarali smo o kretanjima na tržištu, očekivanjima u poslovanju banaka za 2022. godinu, ali i predviđanjima koja se mogu odraziti na građane, njihova kreditna zaduženja i štednju.

Šta je, po Vašem mišljenju, obeležilo poslovanje banaka u ovoj godini? U kom smeru će banke naredne godine usmeriti svoje poslovanje?

- Banke su tokom ove godine podržale sve kategorije svojih klijenata u jednoj kriznoj situaciji, između ostalog, i finansiranjem ekonomije i privrednog rasta u različitim sektorima. Jedan od posebno važnih pravaca u prošloj, ali i u narednim godinama, jeste održivo finansiranje i podrška takozvanoj zelenoj transformaciji ekonomije i dru-

štva. Narodna banka Srbije je tokom 2021. godine zajedno sa Ministarstvom finansija podržala emisiju prvog zelenog instrumenta u Srbiji u visini od jedne milijarde evra i ročnosti sedam godina, vlada je u budžetu rezervisala značajna sredstva za zelene projekte, a i same banke na različite načine aktivno sprovode ovu politiku: od kreditne podrške lokalnim zajednicama i ciljnim grupama među zaposlenima i ostalom populacijom, podržavanja zelenog pristupa u internoj politici banaka, do kreditne podrške i saradnje sa međunarodnim finansijskim institucijama. U toj politici i Udruženje banaka Srbije nastoji da pruži podršku bankama, tako da u 2022. godini očekujemo programe edukacije i podrške u realizaciji politika održivog finansiranja banaka, na bazi našeg članstva u Održivoj mreži za bankarstvo i finansije SBFN. Dakle, doprinos banaka širim ciljevima društva pokazuje njihovu važnost i doprinos stabilnosti i razvoju cele nacionalne ekonomije.

Kako se pandemija odrazila na bankarski sektor u Srbiji? Mislite li da će doći do dodatnog „ukрупnjavanja“ banaka?

- Pandemija utiče na ukрупnjavanje bankarskog sektora u celoj Evropi, zato ne treba da čudi ni želja akcionara pojedinih banaka u Srbiji da kapital učine efikasnijim i sigurnijim. Procene kažu da možemo očekivati nova spajanja banaka, između ostalog, i zašto što pokazatelji kažu da srpsko tržište ima u ponudi veći broj banaka i ekspozitura nego što je optimalno u odnosu na broj stanovnika, odnosno korisnika usluga. Naravno, da li će se ovo dogoditi, zavisi samo od procene akcionara banaka.

Očekujete li dolazak neke nove strane banke na srpsko tržište?

- Podjednako je moguć i dolazak novih banaka, i želja pojedinih banaka koje su već prisutne u ovom području da ojačaju svoj portfolio, odnosno tržišnu poziciju. U oba slučaja za nas u Srbiji važno je da time bankarski sistem postaje jači, da su ulogi građana bezbedni, a ponuda koju banke nude bogatija i modernija.

Kako ocenjujete obim kreditiranja tokom ove godine? Za koje vrste zajmova su se najpre opredeljivali građani, a za koje privrednici?

- Na dan 30. novembar ove godine najveći deo kredita građana činili su gotovinski krediti – 46,7 odsto a odmah iza njih stambeni – 40,9 odsto. U odnosu na isti period prethodne godine, suma kredita odobrenih građanima, odnosno dug po tim kreditima, veći je za 10,6 odsto. Kod pravnih lica u istom periodu rast kredita iznosio je nešto preko 7,7 odsto, a kod preduzetnika 10,3 odsto.

S obzirom na rast inflacije očekujete li rast kamatnih stopa? Mislite li da će inflacija da utiče na cenu i uslove kreditiranja? Očekujete li veću opreznost banaka u obimu i načinu kreditiranja 2022. godine?

- Srbija nije usamljeno ostrvo, tako da u ovakvim procenama moramo da se vodimo pokazateljima koji dolaze iz Evrope i sveta. A oni uveravaju da barem još neki period nema nikakvih razloga za povećanje kamatnih stopa. Privreda i dalje trpi posledice pandemije, centralne banke žele oživljavanje ekonomije, tako da su u opticaju velike količine novca i on je, kako se to obično kaže, jeftin. U takvoj situaciji, nema razloga za poskupljenje kredita.



Kakva je situacija sa štednjom građana tokom pandemije, kakve su kamate na štednju i može li se očekivati njihov rast?

- Zanimljivo je da štednja građana raste već godinama unazad i to raste u situaciji kada su kamatne stope na štednju

veoma niske. Daleko brže raste štednja u dinarima, nego devizna štednja, premda je, naravno, u ukupnoj sumi strana valuta i dalje u prednosti. To nam govori nekoliko stvari – najpre, da postoji poverenje u banke, takođe, i da raste poverenje u domaću valutu, koje je u dužem periodu bilo na veoma niskom nivou. Osim toga, očito da postoji i rast standarda građana, odnosno porast sume koju prosečan građanin može da uštedi.

Ovu godinu u bankarskom sektoru obeležila je i odluka Vrhovnog kasacionog suda u vezi naplate troškova obrade kredita i osiguranja kod Nacionalne korporacije za osiguranje stambenih kredita. Mnogi aludiraju da je VKS zapravo popustio pred bankarskim lobijem. Kako to komentarišete?

- Tvrdnja da je stav Vrhovnog kasacionog suda donet pod bilo čijim pritiskom i lobiranjem nije ništa drugo nego čisti spin, pokrenut od onih kojima taj stav ne odgovara. Zaista, teško je poverovati u tvrdnju da je neko uticao na najviši sud u zemlji, jer to žestoko precenjuje uticaj banaka, a potcenjuje pravosuđe u Srbiji, možemo reći i državu Srbiju.

Šta ova odluka znači za građane i koliko ona utiče na poslovanje banaka, uzevši u obzir više od 200.000 tužbi, koliko se u javnosti pominje da je podneto po ovom osnovu?

- Dopunjeni stav VKS iz septembra ove godine građanima je razrešio dilemu da li treba da se upuštaju u sudske sporove sa bankama, a povodom naplate troškova obrade kredita, odnosno osiguranja kod NKOSK. Preciznije, jasno im je rekao da su banke na te naplate imale pravo. Građani imaju priliku da iz ove situacije izađu jednostavnim odustajanjem od tužbenog zahteva, jer banke su javno obećale da u tom slučaju neće potraživati sudske troškove koje su imale. Za građane je to prilika da ponovo uspostave odnose sa svojim bankama koje su imali ranije, da koriste sve usluge koje im banke nude, a u skladu sa procenom sopstvenih interesa. Za banke ovo je, takođe, prilika da se vrate regularnom poslovanju, jer mi ni u jednom trenutku nismo krili da masovne tužbe, generisane iz određenih advokatskih krugova, počele da ozbiljno ometaju ne samo rad pravosuđa nego i poslovanje banaka.

MARIJA JOVANOVIĆ

MESEČNA ŠTEDNJA DOMAĆINSTVA 5.700 DINARA

- Iznos koji prosečna porodica može da uštedi mesečno procenjuje se na oko 5.700 dinara, a to je oko 450 dinara više nego godinu dana ranije. Što se tiče visine kamatne stope na štedne uloge, ne vidimo razlog za rast s obzirom na kretanje na tržištu, odnosno činjenicu da novca ima dovoljno i da se među bankama pozajmljuje po rekordno niskoj, čak i negativnoj kamati. Međutim, uprkos tome jasna je i potreba ljudi da ostave novac u stranu, da ga sačuvaju za lošije dane ili za veće kupovine, i uveren sam da će trend rasta štednje u Srbiji biti nastavljen – ocenjuje Vladimir Vasić.



OBILIĆ

Kozarčeva 1, 11050 Beograd
065 / 24 31 799
info@lunaparkobilic.com
www.lunaparkobilic.com



MARBOOK CONSULTING DOO

Bulevar Mihaila Pupina 10i, Lokal 70
11070 Beograd, Novi Beograd
011/4073839, 065/2286323
info@marbook.rs

knjigovodstvene i računovodstvene usluge
poresko savetovanje



PROFESIONALNOST I
PODRŠKA ZA USPEH

ENERGETIKA, TELEKOMUNIKACIJE I TRGOVINA IMAJU NAJVIŠE PREDSTAVNIKA U RANGIRANJU

99 NAJUSPEŠNIJIH: EPS PREDVODI LISTU DOMAĆIH VELIKIH PREDUZEĆA KOJA SU OSTVARILA POZITIVNE REZULTATE U 2020.

U SAMOM VRHU NALAZI SE NEKOLIKO PREDUZEĆA KOJA SU POVEZANA SA INDUSTRIJSKIM SEKTORIMA RUDARSTVA I ENERGETIKE. PRVOPLASIRANA ELEKTROPRIVREDA SRBIJE (EPS) BAVI SE TRGOVINOM ELEKTRIČNOM ENERGIJOM, A TU SU I POSLOVNI SUBJEKTI KOJI SE BAVE EKSPLOATACIJOM RUDA, TRGOVINOM GORIVIMA ILI IZGRADNJOM CEVOVODA. VISOKO JE I NEKOLIKO KOMPANIJA IZ SEKTORA TELEKOMUNIKACIJA. PORED OVE DVE GRUPE PREDUZEĆA, PO BROJU SU, IPAK, NAJDOMINANTNIJE FIRME KOJE SE BAVE TRGOVINOM, BAŠ KAO ŠTO JE TO BIO SLUČAJ I NA PRETHODNOJ LISTI 99 NAJUSPEŠNIJIH SREDNJIH PREDUZEĆA U SRBIJI

Godina izbijanja pandemije korona virusa ostavila je nezabeležene posledice po svetsku ekonomiju, a neke od njih osetićemo i u vremenu pred nama. One su i te kako uticale na poslovanje najvećih privrednih subjekata i u našoj zemlji. Pojedine velike kompanije, za koje bi se inače očekivalo da zauzmu visok plasman, skliznule su niže na lestvici uspeha ili nisu ni rangirane zbog smanjene tražnje u dobrom delu posmatranog perioda i neadekvatne amortizacije u uslovima poslovanja bez presedana u istoriji.

Prema podacima kojima raspolaže Republički zavod za statistiku (RZS), posmatrano po broju zaposlenih (što je jedan od tri moguća parametra po kojima se zakonski prepoznaju velika preduzeća) u našoj zemlji su tokom prošle godine najmanje poslovali upravo veliki poslovni sistemi sa više od 250 zaposlenih. Njih je u 2020. godini bilo tek 584, odnosno 0,55 odsto od ukupnog broja.

Međutim, njihov doprinos zapošljavanju je ogroman, jer su zbirno zabeležila najveći godišnji rast zaposlenih – oko 4,7 odsto. Velika preduzeća zapošljavala su približno 43 odsto radnika u čitavoj privredi Srbije.

Kada je reč o bruto dodatoj vrednosti prema veličini preduzeća, podaci zvanične statistike kažu da su u prošloj godini u njenom stvaranju velika preduzeća učestvovala sa 47,4 odsto.

Predvode predstavnici energetskog sektora, ali ukupno su najbrojniji trgovci.

U samom vrhu ovogodišnje liste nalazi se nekoliko preduzeća koja su povezana sa industrijskim sektorima rudarstva i energetike. Recimo, prvoplasirana Elektroprivreda Srbije (EPS) bavi se trgovinom električnom energijom, a tu su i poslovni subjekti koji se bave eksploatacijom ruda, trgovinom gorivima ili izgradnjom cevovoda. Visoko na spisku nalazi se i nekoliko kompanija iz sektora telekomunikacija.

Pored ove dve grupe preduzeća, koje prikazuju izuzetne rezultate, po broju su ipak najdominantnije firme koje se bave trgovinom, baš kao što je to bio slučaj i na prethodnoj listi 99 najuspešnijih srednjih preduzeća u Srbiji, koju smo objavili u prošlom broju.

Već pomenuto javno preduzeće Elektroprivreda Srbije vodeće je na listi 99 najuspešnijih velikih preduzeća u Srbiji. EPS je ostvario skoro 300 milijardi dinara prihoda (299.788.964.000,00 dinara), to jest nešto više od 2,5 milijardi evra (2.549.655.163,03 evra). Kada se uporede rezultati prikazani u finansijskim izveštajima za prethodne tri godine, EPS prati obrazac godišnjeg rasta prihoda od oko 100 miliona evra godišnje. S druge strane, kada je u pitanju realizovana dobit od 12.882.650.000 dinara (109.564.790,67 evra), ona je značajno porasla u odnosu na 2019. godinu – čak 3,517 puta.

Pored činjenice da je EPS najveći do-



FOTO: EPS RS

bitaš među svih 106.111 privrednih društava u Srbiji, ova kompanija u stoprocentnom državnom vlasništvu je ujedno i ubedljivo najveći poslodavac, sa 24.478 zaposlenih na kraju 2020. godine.

- Visoka profitabilnost postignuta je zahvaljujući boljim rezultatima u svim segmentima poslovanja, a najviše usled značajnog iznosa dobiti iz poslovnih odnosa. EPS je u prošloj godini samo u budžet Srbije uplatio više od 80 milijardi dinara. Time je doprineo stabilnosti zemlje u jednoj od najtežih godina, u kojoj je pandemija virusa Covid-19 blokirala celu planetu i promenila način života građana – napominju iz JP Elektroprivreda Srbije za Biznis.rs.

Iako je u jednom trenutku privreda maltene stala, potrošnja električne energije na komercijalnom tržištu ponovo raste, otvaraju se novi pogoni, fabrike... Iz EPS kažu da je u poslednje četiri godine na komercijalnom tržištu potrošnja povećana za čak 13 odsto.

Iz prikazanih rezultata vidi se i relativno visok nivo dugoročnih zaduženja kompanije. No, tu treba imati u vidu njenu veličinu, infrastrukturnu prirodu njenih ulaganja, kao i podatak da dugovi zapravo padaju treću godinu zaredom (sa 965,1 miliona evra na 915,2 miliona evra), dok je dobit u istom periodu višestruko porasla (sa 13,4 miliona evra u 2018. godini na 109,5 miliona evra u 2020. godini).

FINANSIJSKI POKAZATELJI JP EPS BEOGRAD U 2020. GODINI

Ukupni prihodi: 2.549.655.163,03 evra
Neto dobit: 109.564.790,67 evra
Dugoročne obaveze: 915.228.431,32 evra
Broj zaposlenih: 24.478

Međutim, nakon decembarske havarije u pogonima TENT, posle koje je došlo do kratkotrajnog prekida snabdevanja strujom u približno 30.000 domaćinstava, u prvi plan su ponovo izbile kritike na račun finansijske strategije upravljanja ovim državnim preduzećem, jer jedan od razloga za njegove uspešne rezultate po svoj prilici leži u činjenici da su izostali veliki, i neophodni, troškovi za investiciono održavanje.

Na drugom mestu liste 99 najuspešnijih velikih preduzeća u Srbiji nalazi se Delhaize Serbia, kao predstavnik trgovinskih lanaca. Delhaize je ostvario skoro 113 milijardi dinara prihoda (112.986.903.000,00), odnosno 960.934.774,73 evra, te dobit od skoro četiri milijarde dinara (3.930.919.000,00 dinara ili 33.431.810,80 evra).

Od proizvođača, najbolje plasirani na listi, na visokom trećem mestu, je pirotski Tigar Tyres d.o.o. sa ostva-

renih 95.607.003.000 dinara prihoda (813.121.622,52 evra) i realizovanom dobiti od 9.213.129.000 dinara (78.356.126,29 evra) u 2020. godini.

Među prvih deset plasirali su se i Telekom Srbija, JP Srbijagas, Serbia Zijin Copper, IDC, Nelt, Telenor, kao i Phoenix Pharma.

Među svih 99 preduzeća sa naše liste, najveći međugodišnji rast prihoda ostvario je beogradski Sinofarm. Ovo preduzeće je svoje prihode od 595.943.000 dinara (5.067.852,79 evra) iz 2019. godine uvećalo čak 16,94 puta, na 10.096.713.000 dinara (85.870.860,91 evro).

Najveću dodatnu vrednost po zaposlenom zabeležilo je preduzeće Beo Čista Energija, sa 50.598.571 dinarom (430.320 evra), ali razlog za to leži u činjenici da je ono imalo samo sedmero zaposlenih na kraju prošle godine i visoku realizovanu dobit.

Važno je napomenuti da nekih očigledno velikih preduzeća po broju zaposlenih ili poslovnim prihodima nema na listi najuspešnijih ove godine iz ključnog razloga što ona nisu prikazala pozitivne rezultate dobiti. Najpoznatiji primer takvog preduzeća svakako je novosadski NIS, koji je pored više od 175 milijardi dinara ukupnih prihoda (175.373.995.000,00 dinara ili 1.491.526.592,06 evra) poslovnu 2020. godinu završio u minusu od 5.908.498.000

Pri ocenjivanju 99 najuspešnijih obuhvaćeni su ključni parametri poslovanja, uzeti ili posebno izračunati na osnovu informacija iz godišnjih finansijskih izveštaja kompanija kojima raspolaže analitički partner CompanyWall:

- ostvareni prihod
- neto dobit
- dodata vrednost po zaposlenom
- rast prihoda u 2020. godini, u odnosu na 2019. godinu
- EBITDA u 2020. godini, u odnosu na 2019. godinu
- zaduženost, koja ne sme da pređe petostruku vrednost EBITDA

Ovi parametri su potom uvršteni u jedinstvenu matematičku formulu, gde je svakom od njih dodeljena različita ponderovana vrednost po važnosti. Primera radi, kriterijum dodate vrednosti po zaposlenom imao je najjači ponder.

Cilj ovakvog načina izračunavanja je da se pronade set parametara za dobijanje objektivne i potpune, a ne samo delimične, slike poslovanja velikih preduzeća u Srbiji.

dinara (50.250.790,52 evra), sa međugodišnjim padom prihoda od gotovo 30 odsto. Sigurno je da je NIS velikim delom bio žrtva pandemijskog zaključavanja i niske cene nafte i naftnih derivata, a ostaje da se vidi kako će obrnuti tržišni uslovi iz 2021. godine da se odraze na poslovanje ovog preduzeća.

Primetno je, takođe, da izuzev nekoliko predstavnika, na listi 99 najuspešni-

jih velikih preduzeća nema tako mnogo građevinskih firmi kao na spisku najuspešnijih srednjih preduzeća.

Broj zaposlenih nije isključivo merilo

Pravna lica i preduzetnici razvrstani su na mikro, mala, srednja i velika pravna lica, u zavisnosti od prosečnog broja zaposlenih, poslovnog prihoda u po-

slovnoj godini i vrednosti ukupne aktive utvrđene na datum bilansa redovnog godišnjeg finansijskog izveštaja.

Prema važećem Zakonu o računovodstvu u velika pravna lica u Srbiji razvrstavaju se ona preduzeća koja na datum bilansa prelaze granične vrednosti u dva od tri kriterijuma određena za prepoznavanje firmi srednje veličine, odnosno da:

- imaju više od 250 zaposlenih,
- ostvaruju godišnje poslovne prihode u iznosima višim od 40 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti,
- vrednost njihove ukupne aktive na dan bilansa iznosi više od 20 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti.

Takođe, kako bi bila uključena u izračunavanje liste 99 najuspešnijih portala Biznis.rs, domaća velika preduzeća moraju da ispunjavaju ove uslove dve godine zaredom, te da nisu u stečajnom ili predstečajnom postupku ili likvidaciji. Ukupno je bilo 447 poslovnih subjekata u našoj zemlji koji su zadovoljili navedene parametre.

 MARKO MILADINOVIĆ

99 najuspešnijih velikih preduzeća u Srbiji 2020

POZICIJA	IME KOMPA NIJE	UKUPNI PRIHODI 2020	NETO DOBIT 2020	DODATA VREDNOST PO ZAPOSLENOM
1	JP EPS BEOGRAD	299.788.964.000	12.882.650.000	526.295
2	DELHAIZE SERBIA DOO BEOGRAD	112.986.903.000	3.930.919.000	304.982
3	TIGAR TYRES DOO	95.607.003.000	9.213.129.000	2.573.500
4	TELEKOM SRBIJA A.D. BEOGRAD	96.459.903.000	5.509.335.000	809.601
5	JP SRBIJAGAS NOVI SAD	91.546.948.000	2.990.053.000	3.201.342
6	SERBIA ZIJIN COPPER DOO	76.246.267.000	8.401.917.000	1.535.438
7	IDC DOO	73.917.197.000	4.171.304.000	5.354.691
8	NELT CO. DOO BEOGRAD	77.818.264.000	783.179.000	384.477
9	TELENOR DOO BEOGRAD	46.885.834.000	8.404.828.000	6.872.304
10	PHOENIX PHARMA DOO BEOGRAD	56.886.636.000	1.004.396.000	1.961.711
11	MERCATA VT DOO	55.587.314.000	650.391.000	862.588
12	HEMOFARM AD VRŠAC	42.189.531.000	4.442.968.000	1.548.072
13	MOL Serbia d.o.o. Beograd	45.026.857.000	1.381.174.000	14.093.612
14	KNEZ PETROL DOO ZEMUN	39.760.172.000	790.936.000	700.563
15	HENKEL SRBIJA DOO BEOGRAD	37.067.135.000	2.554.760.000	5.311.351
16	CENTROSINERGIJA DOO BEOGRAD (NOVI BEOGRAD)	40.597.659.000	7.436.000	10.840
17	COCA-COLA HBC – SRBIJA DOO ZEMUN	30.900.467.000	5.668.130.000	5.892.027
18	JKP BEOGRADSKJE ELEKTRANE BEOGRAD	30.434.647.000	3.126.717.000	1.555.581
19	GRUNDFOS SRBIJA DOO	29.518.840.000	2.657.505.000	3.919.624
20	SBB DOO BEOGRAD	28.379.611.000	3.281.925.000	1.983.036

*izvor: CompanyWall podaci za 2020. godinu, svi iznosi su u dinarima

KPlus

KAPIJE I OGRADE

Put Za Ovču 44b
11212 Beograd, Ovča
064/0767103
slavisa@kapijeplus.com
www.kapijeplus.com

PROIZVODNJA
I UGRADNJA
KAPIJA I OGRADA



M CERADE MIKA

UB

8. Marta 20 14210 Ub
062/ 1391519
ivan@mikaceradeub.rs
cerademikaub@gmail.com
www.mikaceradeub.rs

PROIZVODIMO SVE VRSTE KAMIONSKIH CERADA,
TENDI, ŠATRI, PREKRIVKI, NAVLAKA...

ŠIKO PRINT

Studenička 35, 31000 Užice
064/ 19 66 084
racanue@gmail.com



PROIZVODNJA I UGRADNJA ALU I PVC STOLARIJE

FUNDAMENTALNA ANALIZA U SLUŽBI INVESTITORA

Fundamentalna analiza, kao što joj i samo ime govori, fokusira se na osnove, bazične ili fundamentalne postavke poslovanja određene kompanije. Pod tim pojmovima podrazumevamo pozicije iz finansijskih izveštaja poput prihoda, poslovne dobiti, neto dobiti, visine duga, pozicija gotovine, profitnih margina različitih nivoa, zatim pozicija obrtnih sredstava (kupci, zalihe), tokova gotovine iz poslovanja, investiranja (CAPEX i ulaganja u druga lica) i finansiranja (uzimanje ili otplata duga, dividende).

Ovi podaci su prvo na šta možemo naići i šta uzimamo u obzir i razmatranje prilikom evaluacije investicione prilike. Oni su polazna osnova i moraju biti kombinovani sa odgovarajućim znanjem ili informacijama o industriji, sektoru i tržištu na kome posluje kompanija koju želimo da analiziramo. Pošto su odraz istorijskih performansi, oni sami po sebi ne mogu biti garant ili zalag budućeg poslovanja, ali ih svakako ne možemo mimoći jer barem u početku ukazuju na to odakle treba početi i na šta treba obratiti pažnju. Ako razmatramo kompaniju koja nekoliko godina unazad beleži pad prihoda, onda je to svakako osnova da se zapitamo zašto je došlo do toga, da li je to trend celog tržišta ili specifični problem pojedinačne kompanije. Obrnuto, isto važi i za rast ili stagnaciju prihoda.

Nakon prihoda, obično prelazimo na profitne nivoe – bruto, poslovni, neto pre oporezivanja i na njima korespondirajuće profitne margine. Iz toga izvodimo zaključak da li je i koliko neka kompanija profitabilna i na kom nivou. Odgovor na pitanje zašto je profit toliki koliki je ili pak margina podrazumeva dublju analizu – potrebno je razbijanje prihoda na segmente prodaje, posebno poznavanje profitnih stopa za različite segmente prodaje i, naravno, razbijanje troškova po različitim vrstama. Ovde po pravilu već nailazimo i na prvi veći problem, jer samo kompanije sa dobrom korporativnom kulturom i kulturom odnosa sa investitorima pružaju dodatne i dublje informacije o poslovanju. U ne malom broju slučajeva možemo ostati uskraćeni za podatke čime nam je otežano shvatanje i samog biznisa kompanije i njene trenutne pozicije na tržištu.

Nakon što smo uspeali da uočimo neke bazične postavke poslovanja, prelazimo na mnogo značajniji deo, a to je poslovanje koje možemo očekivati u budućnosti. Cene na berzama po pravilu reaguju na promene trendova u budućim očekivanjima ili očekivanjima za dalje poslovanje, a prilično retko

ili nikad na to šta je bilo pre jedne, dve ili tri godine, osim ako ne govorimo o trenutnoj prezentaciji rezultata, kada obično imamo neki vid reakcije tržišta (dobar ili loš zavisi od generalnog očekivanja i specifičnih faktora).

Ovaj deo analize već zahteva dublje poznavanje određene kompanije, njenog okruženja, faktora koji bitno utiču na poslovanje, makrotrendova i specifičnih trendova na tržištu jer samo tako možemo doći do generacije nekih ideja o tome u kom smeru se može očekivati trend u poslovanju. Zanima nas u ovom slučaju koliko bi kompanija mogla da uveća prihode u narednom periodu ili bi možda moglo doći i do pada, po kojim stopama će oni rasti narednih 5-10 godina i u kojoj meri će biti profitabilni. Zašto profitabilnost i sami profit rastu ili padaju i da li možda možemo očekivati dividende i u kom procentu će se isplate kretati? U ovom slučaju najviše bi nam pomogle i pomažu objave iz samih kompanija i njena očekivanja za dalje tokove poslovanja, kao i takozvani „konsenzus tržišta ili analitičara na polju očekivanja“.

Prilikom objave rezultata, oni se obično porede ili sa samim očekivanjima iz kompanije ili sa očekivanjem tržišta i tada po pravilu dolazi do pozitivne ili negativne reakcije, u zavisnosti od toga u kojoj meri su oni bolji ili gori od očekivanja. Nije, međutim, kretanje cene na akciji uvek isto u odnosu na kretanje rezultata. Tačnije, može se desiti da poslovanje bude drastično bolje nego što je ranije bilo, a da ipak dođe do pada cene na akciji, zato što su očekivanja bila mnogo veća i obrnuto, možemo imati pogoršanje poslovanja, a da ne bude negativne reakcije jer je očekivanje bilo još gore od aktuelnog prikaza stanja. Takođe, imamo i situacije kada i rezultati veći od očekivanja ne moraju implicirati i sami rast cene na akciji, a to je uglavnom u slučajevima kada tržište prati neke specifične pokazatelje.

Kada smo prošli ove dve faze, dakle početni presek stanja i trendove očekivanja za buduća poslovanja, prelazimo na treću, a to je pozicija vrednosti kompanije u odnosu na sva ta očekivanja i fundamentalna stanja. Za tu svrhu koristimo razne relativne pokazatelje, najčešće racio brojeve tipa PE, PS, PB, EV/EBITDA, koje poredimo ili sa prosekom grane ili sa istorijskim prosecima. U idealnom slučaju radimo DCF (diskontovanje novčanih tokova) ili DDM (diskontovanje dividendi) modelovanje, ali to je već posao koji je rezervisan za profesionalce, osim ako nemate veliki višak vremena i pristup podacima da sve sami uradite.



**VLADAN
PAVLOVIĆ**

Ilirika



УДРУЖЕЊЕ ЗДРАВСТВЕНИХ РАДНИКА ЛОЗНИЦА

Bolnička 65, 15300 Loznica

069/ 5577 699

069/ 8935 119

radenkacirakovic@gmail.com



VERTIKAL-LIFT

Studentska 31, 11070 Novi Beograd

011/ 66 90 428

063/ 89 23 496

vertikallift6@gmail.com

SERVIS - REMONT - MONTAŽA

Obaveštenje o radu liftova, cenama i ponudama možete dobiti **do 23h**



Zrenjaninski put 10a
23266 Čenta

023/899393
062/1005059
mijaticmirjana@gmail.com

ZEMLJORADNIČKA
ZADRUGA

BANAT

OTKUP
POLJOPRIVREDNIH
PROIZVODA

PŠENICA • KUKURUZ
SUNCOKRET • JEČAM



BITCOIN KAO PREČICA DO BOLJE BUDUĆNOSTI?

Latinska Amerika je vrlo zanimljivo područje koje budi veoma različite asocijacije. S jedne strane, lepa klima i ljudi, more, energija, s druge strane, siromaštvo, inflacija, droga i kriminal. Različite države tog regiona već dugo na različite načine pokušavaju da reše goruće probleme koji ih pogađaju, ali uglavnom prilično neuspešno.

Ove godine prisustvujemo jednom od verovatno najoriginalnijih pokušaja da se država izvuče iz bede i brzom prugom odvede u budućnost. El Salvador je među najsiriromašnijim državama Latinske Amerike i među onima sa najvišom stopom kriminala. Poslednjih 20 godina nemaju svoju valutu, već koriste američki dolar. Njen predsednik, Najib Bukele, rešenje nalazi u bitcoinu. Od septembra ove godine, bitcoin je zvanično valuta u El Salvadoru, paralelno sa dolarom.

Jedna od osnovnih ideja bila je da se uštedi na troškovima doznaka. Naime, El Salvador, slično kao i sve njihove komšije, ima veliku dijasporu u SAD. Ekonomija države je u priličnoj meri zavisna od doznaka koje se šalju putem Western Uniona i sličnih kompanija, a provizije pri slanja nikako nisu zanemarljive. Bukele želi da se te doznake šalju u bitcoinu i tako izbegnu provizije.

Međutim, doznake su samo početak priče. El Salvador je pokrenuo i državni projekat rudarenja bitcoina. Kao izvor energije koriste jedan od tridesetak vulkana koji tamo postoje i time rešavaju glavni izazov kod bitcoin rudarenja, a to je skupa struja. Takođe, država pravi svoje rezerve bitcoina (do sada su kupili više od 1.000) i planira da nastavi da uvećava te rezerve. Očekivane prihode planiraju da iskoriste za izgradnju 20 novih škola.

Postoje i razne stimulativne mere usmerene ka tome da u zemlju uđe strani kapital, pogotovo

kapital ljudi koji se bave kriptovalutama. Pored raznih poreskih olakšica, kripto investitorima se nudi prebivalište, a kasnije i državljanstvo. Naredni korak, koji se već uveliko planira, je izdavanje državnih obveznica koje imaju bitcoin kao podlogu, pri čemu bi se novac od prodaje obveznica koristio za izgradnju čitavog jednog novog grada - bitcoin grada.

Cela ova ideja nije prošla bez otpora. Nakon uvođenja bitcoina kao zvanične valute, bilo je protesta na ulicama El Salvadora. Takođe, stizali su i upozoravajući komentari od Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) i sa raznih drugih adresa iz inostranstva, uglavnom nazivajuću celu priču vrlo opasnim eksperimentom koji se neće dobro završiti.

Naravno, još uvek je rano svoditi račune, ali ovo sve je definitivno stavilo El Salvador u centar svetske pažnje, posebno među onima koji se bave kriptovalutama. Posle samo nekoliko meseci, broj ljudi u El Salvadoru koji koriste bitcoin novčanik na mobilnom telefonu veći je od broja ljudi koji imaju bankovni račun.

Brojni političari iz raznih država, a pogotovo iz Latinske Amerike, brzo su reagovali i predlažu da se sličan eksperiment pokuša i kod njih. Još uvek nijedna država nije krenula tim putem, ali dešavaju se vrlo zanimljive stvari baš u najmoćnijoj državi sveta, istini za volju, za sada samo na lokalnom nivou. Gradonačelnici Majamija i Njujorka svoju platu primaju u bitcoinu, paralelno radeći na tome da baš njihov grad bude kripto centar sveta. Oštru konkurenciju bi mogli imati u Teksasu, čiji senator je veliki ljubitelj bitcoina, a koji je veoma bogat energijom i, samim tim, idealan za rudarenje.

Bilo kako bilo, Najib Bukele je pokušao nešto veoma hrabro i definitivno ulazi u istoriju. Narednih nekoliko godina će nam dati odgovor na pitanje kako će ga istorija pamtit.



**ALEKSANDAR
MATANOVIĆ**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

GODINA 2021. KAO KOMPAS ZA DALJI RAZVOJ



**MARIJA
PASULJEVIĆ**

izvršna direktorka
eCommerce
asocijacije Srbije

Na samom kraju 2021. godine ostalo nam je „samo” da se okrenemo za sobom i sumiramo. Mnogo je stvari koje smo mogli da naučimo kroz izazove koji su se nametali u poslovnoj sferi. Sve veći broj kompanija usmerava se ka online poslovanju kako u svetu tako i u Srbiji. Broj kompanija koje svoje usluge i proizvode prodaju putem interneta ubrzano raste. Situacija izazvana kovidom je ubrzala proces digitalizacije. Nakon naglog porasta u sferi digitalnog poslovanja, pred sve nas postavlja se ozbiljan izazov – kako taj rast održati? Kako bi se on održao, bitno je rezimirati faktore koji neminovno utiču na njega.

Otvorenost potrošača ka online kupovini je bitan faktor za pospešivanje prometa ostvarenog putem interneta, što doprinosi da kvalitet usluge u e-commerce poslovanju bude sve bolji, a time i kupci jačaju poverenje u ovaj način kupovine. Imajući to u vidu, zanimljivo je pogledati rezultate istraživanja Republičkog zavoda za statistiku urađenog 2021 godine.

Na pitanje kada ste poslednji put (u privatne svrhe) kupili/naručili robu ili usluge putem interneta, čak 42,3 odsto anketiranih odgovorilo je da je obavilo kupovinu/poručivanje u poslednja tri meseca, 10,6 odsto pre više od tri meseca, dok 8,2 odsto stanovništva kaže da je prošlo više od godinu dana. U skladu sa ovim informacijama, možemo zaključiti da oni koji nikada nisu kupovali/poručivali robu ili usluge putem interneta čine 39 odsto populacije u našoj državi.

Ako bismo napravili paralelu sa 2020. godinom, u 2021. imamo blagi porast novih potrošača koji su počeli da kupuju preko interneta i time se ovaj procenat smanjio za četiri odsto. Upravo zbog toga smatramo da je edukacija svih činilaca ovog tržišta od izuzetne važnosti, jer je to jedini način da se trend rasta nastavi u cilju održavanja toka same digitalizacije.

Ako pričamo o učestalosti kupovine putem interneta, brojke kažu sledeće: više od 64 odsto kupaca kupilo je jednom ili dva puta u poslednja tri meseca, što je značajan skok u odnosu na prošlu godinu, kada je ta cifra iznosila 51 odsto.

Kako bi se stekla još šira slika, istraživani su i artikli koji se najviše kupuju preko interneta, pa

smo tako pitanjem koju ste vrstu robe ili usluge naručili (u privatne svrhe) putem interneta u poslednja tri meseca dobili informacije da se u najvećoj meri kupovala odeća i sportski proizvodi, i to u 68,2 odsto slučajeva, što je za oko 15 odsto više u odnosu na prošlu godinu. Zatim sledi sportska oprema bez odeće, za oko tri odsto više u odnosu na 2020. godinu.

Važan deo samog procesa su kompanije koje su do sada, posebno na prostorima Balkana, svoje poslovanje bazirale na tradicionalnim kanalima prodaje. Do velikog preokreta je došlo i još uvek dolazi. Prema podacima koji su dobijeni istim istraživanjem, više od 85 odsto ispitanih kompanija ima svoj veb-sajt, ali ga u nedovoljnoj meri koriste za opis robe ili usluga koje nude. Takođe, više od 60 odsto kompanija se trudi da sadržaj sajta bude prilagođen redovnim korisnicima, čime dolazimo do zaključka da se moderni alati koje nam digitalizacija pruža ne koriste u dovoljnoj meri i da je edukacija trenutno najvažniji alat kojim možemo ostvariti pun potencijal koji Srbija ima.

No, dosta o brojkama. Kao prva izvršna direktorka eCommerce asocijacije Srbije želela sam da naglasim da je u Srbiji došlo do izuzetnog napretka na polju digitalizacije. Srbija hvata korak sa svetskim tokovima, a sve veći broj kako velikih tako i malih preduzetnika uključuje se u eCommerce tržište.

Kao neko ko je živio na skoro svim stranama sveta i ko je skoro deceniju živio u koferu, smatram to velikom prednošću jer sam iz svake kulture sa sobom ponela ponešto i želim da zajedno sa svojim timom i celom asocijacijom još jače stremim ka zadatom cilju. Mislim da smo na odličnom putu, što dokazuje i prva Hot Spot Awards 2021 dodela nagrada, koju smo organizovali kako bismo podstakli i ohrabрили sve činioce digitalnog ekosistema da nastave vredno da rade, kao i da motivišemo sve koji to nisu da nam se pridruže, jer zajedno možemo uraditi mnogo. Jedan od razloga zbog kojih sam poževela da nastavim da gradim karijeru u Srbiji i Asocijaciji jeste taj što smatram da kao društvo možemo da podignemo standarde e-commerce industrije u Srbiji do te mere da sustignemo i najrazvijenije zemlje sveta. Zaista želim da budem deo te priče.



GORDANA DANILOVIĆ GRKOVIĆ, DIREKTORKA NAUČNO-TEHNOLOŠKOG PARKA BEOGRAD

VELIKI POTENCIJAL ZA JOŠ BOLJU SARADNJU NAUKE I PRIVREDE

SVUDA U SVETU SE RAZVIJAJU RAZLIČITE ORGANIZACIJE KAO INSTRUMENTI DA POSPEŠE TRANSFER ZNANJA I TEHNOLOGIJA IZ NAUKE U PRIVREDU. DA BI ONI BILI EFIKASNI, NEOPHODNO JE STALNO UČENJE I PRILAGOĐAVANJE MODELA, MENJANJE PRAVILA KOJA GUŠE PROCES I NEEFIKASNIH ORGANIZACIJA KOJE NISU SPOSOBNE DA SVOJIM RADOM STVORE DODATU VREDNOST. TAKO NAS U NAREDNOM PERIODU OČEKUJE INTENZIVNIJI RAD SA NAUČNO-ISTRAŽIVAČKOM ZAJEDNICOM NA IDENTIFIKOVANJU TEHNOLOGIJA ZA TRŽIŠTE



svetu, a više od 50 odsto prihoda dolazi upravo iz izvoza.

Direktorka Naučno-tehnološkog parka Beograd Gordana Danilović Grković govori za Biznis.rs o dosadašnjim uspesima, potencijalu srpskog inovacionog ekosistema i mladim tehnološkim preduzetnicima, saradnji nauke i privrede i planovima za dalji razvoj.

- U proteklih šest godina mi smo, pre svega, dokazali da se jedan ovako kompleksan instrument, kao što je naučno-tehnološki park, može razviti i u Srbiji. A sada, kad pogledamo brojke, vidimo da su znatno premašeni svi početni planovi. Naravno, najponosniji smo na rast te mlade startup zajednice i na njihove uspehe. Radujemo se svakoj novoj investiciji koju privuku, proslavimo svaku pobedu na međunarodnim takmičenjima, a pomenuću samo ovu poslednju – naš startup Joberty je u novembru proglašen za najbolji martech startup na prestižnom startup takmičenju GITEK održanom u okviru Dubai EXPO.

Koliko kompanija i mladih preduzetnika je do sada prošlo kroz NTP Beograd? Koliko "stanara" trenutno imate i kakav feedback dobijate od njih (u smislu uslova i saradnje sa NTP)? Možete li da izdvojite neke koji su ostvarili najbolje rezultate?

- Više od 120 kompanija je do sada prošlo programe naše podrške, koje kontinuirano razvija, usavršava i sprovodi mlad tim u NTP Beograd, i najviše pohvala od kompanija, pored izuzetnih uslova za rad, dobijamo za profesionalnost tima i

spremnost da u svakoj situaciji traži rešenje. Kad radite sa najbrže rastućim sektorom na svetu kao što je IT, onda pred njih ne možete tako što ćete se zaklanjati iza administrativnih procedura, ili govoriti da je nešto problem, pa ne može da se uradi. Svaki problem tretiramo kao još jednu stepenicu koju treba preći i ne odustajemo dok ne nađemo rešenje. To zna da bude i naporno i stresno, ali i izuzetno ispunjavajuće, a brz rast kompanija i izuzetni izvozni rezultat najbolji su pokazatelji. U Naučno-tehnološkom parku Beograd sada se razvija oko 80 startup i tehnoloških brzorastućih kompanija, koje radno angažuju više od 1.200 visokoobrazovanih ljudi i izvoze u više od 40 zemalja sveta.

Dugo se bavite tehnološkim preduzetništvom i startup ekosistemom. Mnogi Vas se sećaju još iz Poslovno-tehnološkog inkubatora tehničkih fakulteta. Kako ocenjujete razvoj startup scene u Srbiji poslednjih godina? Koliko je napredovala i koliko još ima prostora za dalji rast? Koji su najveći izazovi (i koliko je pandemija uticala na startape)?

- Tada kada smo počinjali sa inkubatorom na tehničkim fakultetima, te 2008. godine, zaista je bilo teško i drago mi je što smo tada izdržali i stvorili to inicijalno jezgro za uspostavljanje NTP na Zvezdari. Osetan je skok u rastu startup scene u poslednjih pet godina i inovacioni ekosistem se sada u Srbiji razvija brzo, a prostor za rast je zaista ogroman, pre svega, zato što je potencijal koji imamo u tim mladim visokoobrazovanim ljudima nemerljiv. Pande-

Naučno-tehnološki park Beograd nedavno je obeležio svoj šesti rođendan. Od 2015. godine do danas ova institucija podržala je više od 120 kompanija u razvoju i komercijalizaciji inovativnih proizvoda i usluga. Razvijeno je sedam programa podrške i obučeno više od 800 mladih potencijalnih preduzetnika, dok je preko 4.000 studenata prošlo osnove tehnološkog preduzetništva.

Kompanije članice NTP Beograd danas zapošljavaju više od 1.200 visokoobrazovanih ljudi i izvoze u preko 40 zemalja na

STRUČNA PODRŠKA I DO 15.000 FRANAKA ZA LOKALNI RAZVOJ I GLOBALNI RAST STARTAPOVA

Naučno-tehnološki park Beograd raspisao je uz podršku Vlade Švajcarske i u partnerstvu sa Naučno-tehnološkim parkom Niš i Naučno-tehnološkim parkom Čačak, novi poziv za Raising Starts, pre-seed program koji startup timovima i kompanijama u najranijim fazama razvoja donosi stručnu i finansijsku podršku za ubrzan razvoj inovativne ideje.

Program obuhvata intenzivne obuke za razvoj biznisa, mentorstvo i do 15.000 švajcarskih franaka za pokrivanje troškova namenjenih izradi prototipa, razvoju biznis modela, istraživanju tržišta, testiranju prvih kupaca, zaštiti intelektualne svojine i ostalim troškovima vezanim za razvoj novih proizvoda ili usluga.

Na prvom javnom pozivu za Raising Starts program krajem 2020. godine od 183 prijavljenih timova njih 13 je dobilo sveobuhvatnu stručnu i finansijsku podršku za ubrzan razvoj inovativnih ideja.



mija jeste bila veliki šok, i tačno je da je otežala dosta toga, ali je i probudila jednu novu energiju koja je za razvoj inovacija neophodna.

Direktor Instituta za fiziku je u intervjuu za Biznis.rs rekao da bazična nauka jeste osnova, ali da nije cilj naučnika da samo pišu radove, već da njihov rad ima konkretnu svrhu i primenu. Dokle je stigla saradnja nauke i privrede u Srbiji? Kako to izgleda u praksi?

- Postoje zaista dobri primeri saradnje nauke i privrede, ali lično mislim da je to malo u odnosu na potencijal koji postoji u naučno-istraživačkom sektoru. Nigde u svetu ta saradnja ne ide glatko i svuda se razvijaju različite organizacije kao instrumenti da pospeše transfer znanja i tehnologija iz nauke u privredu. Da bi ti instrumenti bili efikasni, neophodno je stalno učenje i prilagođavanje modela, menjanje pravila koja guše proces i neefikasnih organizacija koje su pokazale da nisu sposobne da svojim radom stvore dodatnu vrednost. Tako nas u narednom periodu očekuje intenzivniji rad sa naučno-istraživačkom zajednicom na identifikovanju tehnologija za tržište i na otklanjanju barijera koje postoje u procesu.

Kakva je vaša komunikacija i saradnja sa drugim naučno-tehnološkim parkovima u Srbiji, a kakva sa

institucijama? Nedavno je upravo u vašim prostorijama potpisan sporazum o saradnji između Instituta za veštačku inteligenciju i Grada Beograda.

- Kada razvijate prvi NTP u Srbiji, imate ogromnu odgovornost. Ne samo da razvijete dobru i efikasnu organizaciju već i da popločate put za sve nove koje će doći,

OD 2015. GODINE PODRŽANO VIŠE OD 120 KOMPA NIJA

Naučno-tehnološki park Beograd (NTP Beograd) pruža podršku startap kompanijama i timovima, kao i tehnološko rastućim kompanijama (MSP i R&D odeljenja domaćih i stranih kompanija) u razvoju i komercijalizaciji inovativnih proizvoda i usluga, sa ciljem ubrzanog tehnološkog razvoja, rasta izvoza i novih zapošljavanja, uz ohrabrivanje mladih da započnu sopstveni biznis. Od svog osnivanja 2015. godine, NTP Beograd je podržao više od 120 kompanija.

Naučno-tehnološki park Beograd osnovan je u partnerstvu Vlade Republike Srbije (u ime vlade Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja), Grada Beograda i Univerziteta u Beogradu, uz podršku Vlade Švajcarske, kao mesto spajanja i razmene između institucija, nauke i privrede.

jer su naučno-tehnološki parkovi instrumenti regionalnog razvoja i cilj je bio da se u svakom univerzitetskom centru razvije po jedan ovakav instrument. Sada je taj cilj skoro postignut, Vlada Srbije je uložila puno i izgradila infrastrukturu, pa Srbija sada ima četiri naučno-tehnološka parka. Mi smo ponosni na ono što smo u tom procesu uradili.

U toku je prenos znanja i iskustava u NT parkove u Nišu i Čačku, uz podršku švajcarske vlade kroz projekat „Tehno-park Srbija 2 – Podsticanje izvoza kroz razvoj tehnoloških parkova“. Taj proces nije ni lak ni jednostavan, posebno što nedostaju kadrovi ovog profila u regionima. I sam razvoj procedura koje zahteva donator je izuzetno naporan, ali istovremeno daje dodatni kvalitet svemu što radimo i zahvalni smo donatoru na ovoj prilici da učimo, jer i to značajno pomera inovacioni ekosistem napred.

NTP Beograd ima i brojne programe podrške kompanijama i startap timovima. Upravo su otvorene i prijave za novi krug u okviru programa Raising Starts. Koja vrsta podrške je najznačajnija mladim preduzetnicima? Za koju vlada najveće interesovanje?

- Pre nekoliko godina identifikovali smo da je najveći gep u našem ekosistemu finansiranje startapa, odnosno razvoja inovacija u toj najranijoj fazi. Kako se niko od stejkholdera u sistemu nije bavio tim problemom, zatražili smo podršku Vlade Švajcarske i uspeali smo da razvijemo novi program Raising Starts, prvi takav u Srbiji koji daje i finansijsku i stručnu podršku u toj baš ranoj, najrizičnijoj fazi, kada je podrška i najpotrebnija.

Kakvi su planovi NTP Beograd za sledeću godinu i naredni period?

- Kako ovaj naš novi program Raising Starts već u prvom ciklusu pokazuje izuzetne rezultate i potencijal za rast, sada smo koncentrisani na to da ga unapredimo i učinimo dostupnim mladima u svakom gradu u Srbiji, a da podršku mogu da dobiju i u NT parkovima u Nišu i Čačku. Cilj je da zajedno iniciramo regionalni razvoj zasnovan na znanju, a da startapi razvijaju inovacije iz svojih gradova, rame uz rame sa svetom.

MARKO ANDREJIĆ

Royal

— DOMAĆA KAFA —



Bulevar Kralja Aleksandra 521a
11000 Beograd
065/5827663
milosstanojevic8691@gmail.com



Георги Димитрова 82
17540 Босилеград

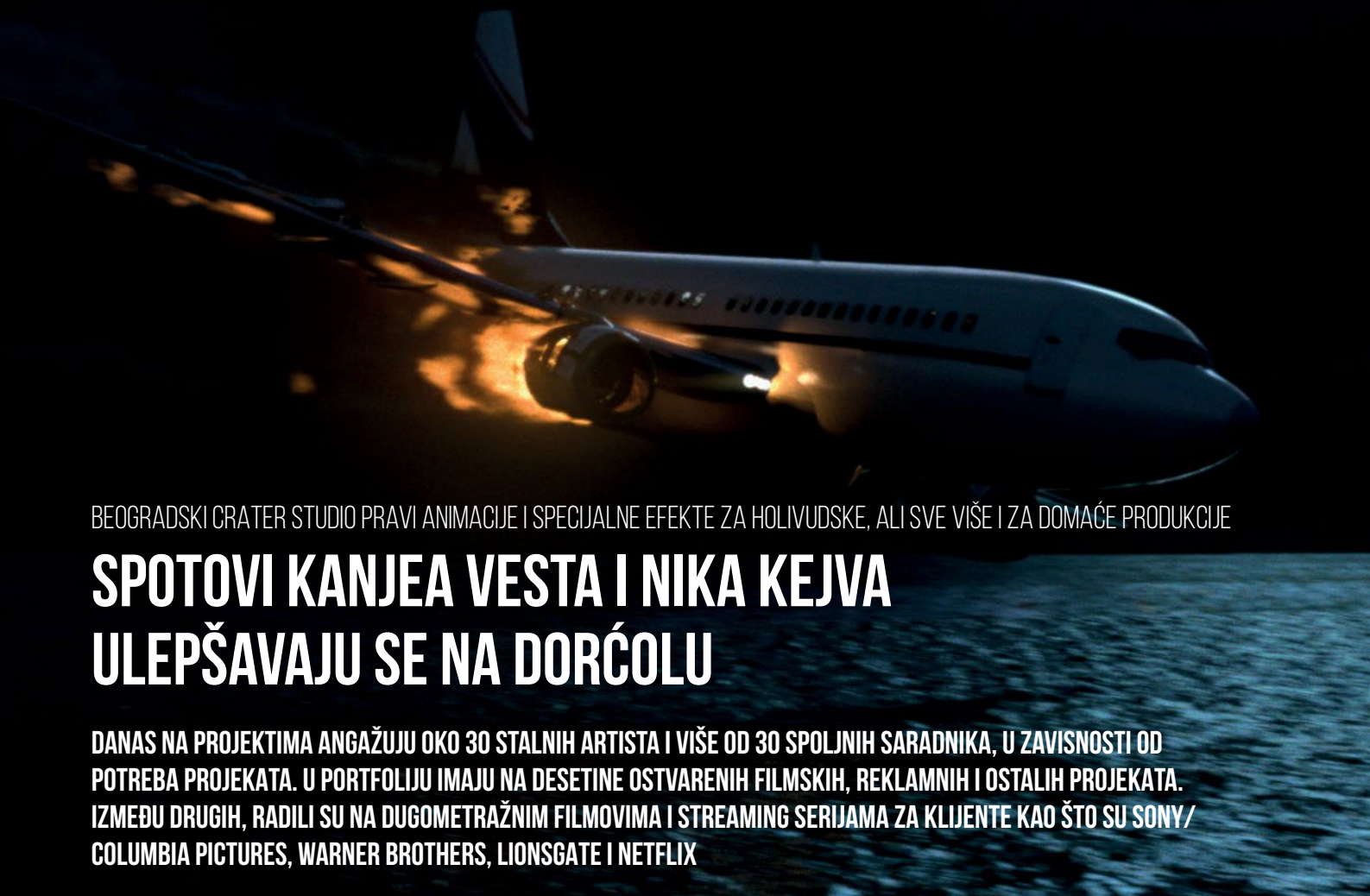
017/877-167, 017/877-170



opstina@bosilegrad.rs
www.bosilegrad.org

017/878-563, 017/877-006

ОПШТИНА БОСИЛЕГРАД



BEOGRADSKI CRATER STUDIO PRAVI ANIMACIJE I SPECIJALNE EFEKTE ZA HOLIVUDSKE, ALI SVE VIŠE I ZA DOMAĆE PRODUKCIJE

SPOTOVI KANJEA VESTA I NIKAJEVA ULEPŠAVAJU SE NA DORČOLU

DANAS NA PROJEKTIMA ANGAŽUJU OKO 30 STALNIH ARTISTA I VIŠE OD 30 SPOLJNIH SARADNIKA, U ZAVISNOSTI OD POTREBA PROJEKATA. U PORTFOLIJU IMAJU NA DESETINE OSTVARENIH FILMSKIH, REKLAMNIH I OSTALIH PROJEKATA. IZMEĐU DRUGIH, RADILI SU NA DUGOMETRAŽNIM FILMOVIMA I STREAMING SERIJAMA ZA KLIJENTE KAO ŠTO SU SONY/COLUMBIA PICTURES, WARNER BROTHERS, LIONSGATE I NETFLIX

Nekoliko mladih umetnika, zainteresovanih da svoje znanje na polju specijalnih efekata (VFX) i kompjuterske animacije (CGI) prošire i ponude domaćim i stranim filmskim stvaraocima, osnovalo je u srpskoj prestonici Crater Studio još 2005. godine. Vremenom je kompanija rasla kako po broju konkretnih završenih projekata tako i po broju zaposlenih kreativaca.

Prvi posao za holivudske filmske kompanije bio je rad na hitu *The Other Guys* iz 2010. godine, sa Markom Valbergom i Vilom Ferelom u glavnim ulogama. U godinama potom usledile su saradnje i na veoma perspektivnom indijskom i kineskom tržištu.

Crater Studio danas na svojim projektima angažuje oko 30 stalnih artista i više od 30 spoljnih saradnika, u zavisnosti od potreba projekata. U njegovom port-

foliju se nalazi na desetine ostvarenih filmskih, reklamnih i ostalih projekata. Između ostalih, studio sa beogradskog Dorćola je radio na dugometražnim filmovima i streaming serijama za klijente kao što su Sony/Columbia Pictures, Warner Brothers, Lionsgate i Netflix, a reklame za kompanije Coca-Cola, Pepsi, HotWheels, Kre-o, Ferrero, i mnoge druge.

Kako napominju naši sagovornici, studio neretko radi i na muzičkim spotovima, pa se tako može pohvaliti i saradnjama sa velikim muzičarima kakvi su Kanye West (Kanye West) i Nik Kejv (Nick Cave). Tokom vremena je ostvarena i odlična saradnja sa filmskim stvaraocima i produkcijskim kućama iz Kine i Indije,

pa je i na tim tržištima ostavren značajan broj velikih projekata.

- Naš tim čine ljudi sa velikim iskustvom u filmskoj industriji, a mlađe generacije artista došle su sa raznovrsnim zaleđem. Iz tog razloga rado prihvatamo veliki broj različitih projekata koji se ne odnose samo na film i advertajzing, već uključuju i nove medijske sadržaje, AR/VR projekte, pa čak i tematske sadržaje koji prate vožnje u luna parku. Dok istražujemo nova tržišta i nove tehnologije, održavamo dugotrajne odnose koje smo gradili godinama, stičemo nove i radimo na uzbudljivim animiranim i drugim raznovrsnim projektima. Tako smo partnerstvo sa studijom Ignite

KOMPA NIJA JE SAMA POČELA DA EDUKUJE, PA I “PREKVALIFIKUJE” RADNU SNAGU KOJA JOJ JE POTREBNA



Radna atmosfera u Crater studiju

Animation iz Kalifornije podigli na viši nivo i zajedničkim snagama producirali nagrađivani kratki animirani film *The Pig on the Hill*, za koji je naraciju radio čuveni glumac Pirs Brosnan (Pierce Brosnan) – kaže za *Biznis.rs* izvršni producent i partner u kompaniji Crater Studio Milovan Mladenović.

Rad za zapadna tržišta najzahtevniji

Iz svega nabrojanog vidi se da je studio vremenom “pokrio” sva najznačajnija svetska tržišta kreativne industrije, od brzorastućeg i po broju i po kvalitetu kineskog i indijskog, sve do tradicionalno najznačajnijeg američkog. Takvu pozici-

ju sigurno nije bilo jednostavno izgraditi, pogotovu što su zahtevi na svakom od njih često veoma različiti.

S obzirom na to da radimo na projektima i sa klijentima iz različitih delova sveta, različita su i iskustva. Svi aspekti projekata i poslovanja se razlikuju i po ceni i po rokovima, pa i po zahtevima. Najviši standardi se traže na projektima koji nam dolaze sa Zapada – ističe Mladenović.

Prema njegovim rečima, i domaće filmske i televizijske produkcije koriste vizuelne efekte u sve većoj meri, jednostavno zato što je sama tehnologija efekata sve pristupačnija, mada je to još uvek na nižem nivou u odnosu na zapad-

ne produkcije. Veliku ulogu u tome igra raspon budžeta domaćih projekata koji je dosta manji u odnosu na budžete kojima raspolažu strane produkcije.

Ranijih godina naši programeri, dizajneri i umetnici radili su za strane klijente ne isključivo zbog svog kvaliteta – koji je neupitan – već i zato što je njihova cena rada bila niža od onih koje vladaju u inostranstvu. Ipak, u poslednjoj deceniji su se ti trendovi menjali, a prosečni iznosi zarada u domaćoj industriji rasli. Šta su sve komparativne prednosti domaćih kreativaca na sve oštrijem svetском tržištu?

Naša prednost je vrhunski kvalitet i posvećenost najvišim svetskim standardima u domenu ove profesije, i to uz pristupačnu cenu. Najjači adut su naši ljudi – artisti – koji su kičmeni stub i najvredniji činilac naše kompanije – tvrdi Mladenović.

Obavezna stanica na putu ka specijalizaciji

Ovo preduzeće praktično posluje u dvema industrijama koje su više puta apostrofirane kao najveće “izvozno blago” naše zemlje – kreativnoj i IT industriji. Prema analizi informaciono-komunikacionog sektora Narodne banke Srbije, zaključno sa oktobrom, izvoz domaće IT industrije je tokom 2021. godine iznosio 1,47 milijardi evra, po čemu su premašeni i rezultati iz tradicionalno jake poljoprivredne trgovinske razmene.



A Series of Unfortunate Events



The Pig on the Hill

- Naša delatnost je usko vezana za tehnologiju koju koristimo pri kreiranju sadržaja, pa samim tim je izuzetno važno da kao studio budemo u toku sa razvojem tehnologija. Od osnivanja do danas smo uspevali da ispratimo napredak u hardverskim i softverskim rešenjima i da sva nova tehnološka dostignuća primenimo u svakodnevnom radu. To nam je pomagalo da konstantno usavršavamo kvalitet našeg rada i proširujemo listu klijenata. Značajno je pomenuti da imamo i veoma pozitivna iskustva sa programom podsticaja koji raspisuje Republika Srbija i svojim klijentima nudimo povraćaj kvalifikovanih uloženi sredstava u visini od 25 odsto. Od 2020. godine postajemo jedini studio u Srbiji sa sertifikovanim protokolom od strane Trusted Partner Network (TPN) o bezbednosti podataka. Obe ove pomenute stavke nas čine dodatno konkurentnim na svetskom tržištu – objašnjava direk-

torka Crater Training Centra Miljana Jovović.

Međutim, od prvih dana Crater Studio se susreo sa problemom koji je sve više karakterističan za rastuću IT industriju u našoj zemlji, a pogotovo za oblast kojom se bavi – nedostatkom stručnih kadrova. Taj problem postajao je sve veći kako je kompanija rasla.

- Pre deset godina, kada su poslovi krenuli da se ređaju u sve većem zamahu, a dok je VFX artista na domaćoj sceni bilo baš malo, pokrenuli smo Crater Training Center kao mesto na kome će se oblikovati nove generacije digitalnih umetnika. Godinama kasnije, efekti ovog našeg zalaganja postaju vidljivi široj publici, a u ponudu uvodimo i specijalizovane kurseve za umetnost videoigara kako bismo ispratili trendove na domaćem tržištu – kaže Jovović.

Drugim rečima, kompanija je sama počela da edukuje, pa i “prekvalifikuje”

radnu snagu koja joj je potrebna. Usput se broj kurseva proširio, pa njih mogu da pohađaju polaznici svih uzrasta, sa ili bez prethodnog iskustva. Primera radi, u ponudi su početne obuke za tinejdžere, ali i zahtevni kursevi za prekaljene profesionalce koji žele da savladaju novu veštinu ili se prekvalifikuju u drugu oblast kreativne industrije.

- Danas je Crater Training Centar postao obavezna stanica na putu ka specijalizaciji za rad u kreativnim industrijama, što potvrđuje ne samo široka ponuda kurseva u našoj školi već i činjenica da se u našem obrazovnom katalogu od jeseni 2021. nalaze i programi akreditovani od strane Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja – poručuje Miljana Jovović.

Na ovaj način, Crater Studio aktivno pomaže domaće tržište rada, no to čini podjednako i kroz direktnu saradnju na pojedinim formalnim obrazovnim programima na domaćim fakultetima, koji su tek pre nekoliko godina uvrstili dodatnu nastavu iz oblasti kreiranja kompjuterske grafike, animacije i efekata koji svoju primenu mogu da nađu u filmskoj ili muzičkoj industriji, gejmingu, ilustraciji...

U kojoj meri će to biti dovoljno, videćemo, ali činjenica je da se struktura tržišta rada menja tek onda kada predstavnici kompanija uzmu stvar u svoje ruke i uzmu učešća u kreiranju potrebnih stručnih profila, što se najbolje vidi na ovom primeru. Ako se već ponosimo domaćim kreativcima, onda nije zgoreg da ih “kreiramo” što više.

MARKO MILADINOVIĆ



The Other Guys

ZLATARSKA I
ČASOVNIČARSKA RADNJA

DUNAI

Stara gradska kuća, lokal 6
25000 Sombor
025/ 437 474
dunaiakos@gmail.com



PRODAJA I POPRAVKA SATOVA, I ZLATNOG NAKITA
Tradicija duga decenijama



Cara Lazara 6
32000 Čačak
065/ 345 9260
032/ 345 926
velicicana0@gmail.com

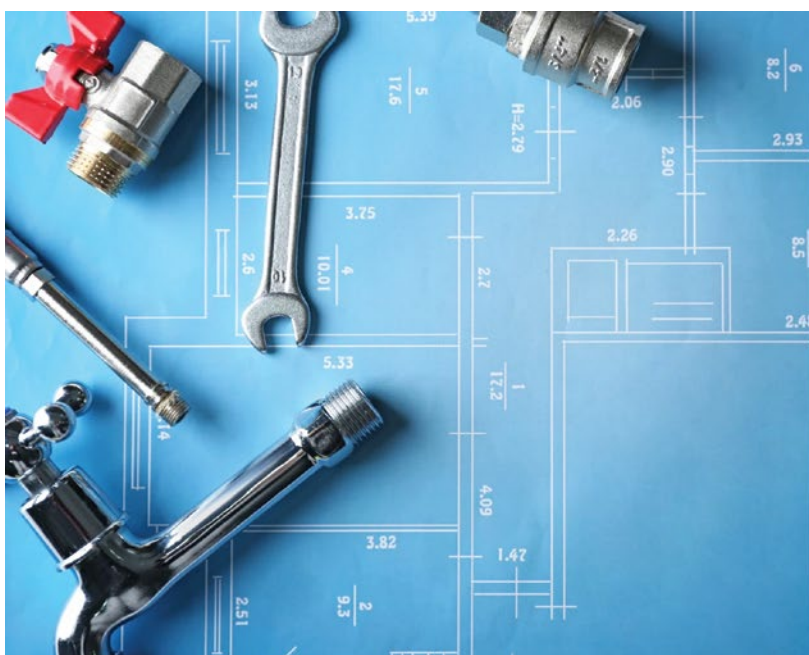
ZDRAVSTVENA NEGA

INFUZIJE

INJEKCIJE

PREVIJANJE

MASAŽA



**DEXTER
VODOVOD**

**MONTAŽA I ODRŽAVANJE
VODOVODA, KANALIZACIJA
I HIDRANTSКИH MREŽA**

Novaka Pejčića 100 A, Kula
064/2167422
istvankirman@gmail.com



INTERVJU: NIKOLA MRKŠIĆ, OSNIVAČ I VLASNIK KOMPANIJE POLYAI

VIRTUELNI AGENTI MOGU DA SE JAVE I KADA POZOVE 100 LJUDI ODJEDNOM

KADA JE POČELA PANDEMIJA COVID-19, MNOGI CENTRI ZA KORISNIČKU PODRŠKU SU BILI VAN DOMAŠAJA, PA SU I MNOGI POZIVI PROPUŠTENI. DANAS, KADA SU HOTELI I RESTORANI PONOVO OTVORENI, UGLAVNOM NEMAJU DOVOLJNO OSOBLJA DA USLUŽUJU GOSTE I DA SE ISTOVREMENO JAVLJAJU NA TELEFON, PA ZATO PROPUŠTAJU I DO 50 ODSTO POZIVA. KADA SMO IMPLEMENTIRALI NAŠ SISTEM, NJIHOVI PRIHODI SU PORASLI ZA ČETIRI ODSTO, ŠTO JE PREMAŠILO SVA OČEKIVANJA, JER JE PREVASHODNA MOTIVACIJA BILA DA SE ZAPOSLENIMA OLAKŠA POSAO

Dokaz da ne mora sve da bude tako sivo ni u vreme pandemije koja traje već skoro pune dve godine, te da dobra i razrađena ideja u kombinaciji sa visokokvalifikovanim stručnjacima može da dostigne uspeh i u izazovnim vremenima, jeste startup kompanija PolyAI, koja se bavi razvojem softvera i sistema za razgovor. Jedan od osnivača i vlasnik ove kompanije Nikola Mrkšić u aprilu je ušao na čuvenu listu "30 ispod 30" magazina Forbes, a pre nego što je pokrenuo startup nekoliko godina je radio u kompaniji Apple, na razvoju dobro poznatog konverzionog sistema Siri.

U razgovoru za Biznis.rs Mrkšić govori o putu koji je trebalo preći od Univerziteta u Kembridžu i akademskog pristupa veštačkoj inteligenciji (AI) do formiranja proizvoda koji će biti višestruko koristan za različite vrste poslovanja.

- U Apple-u sam završio nakon akvizicije naše prethodne kompanije koja se zvala VocalIQ. U njoj smo radili na sličnim stvarima na kojima danas radi PolyAI. I tu su, takođe, bili u pitanju konverziono sistemi sa kojima korisnik može da vodi razgovor kao sa ljudskim operaterima. Sistemi funkcionišu tako da vi pričate sa mašinom koja zvuči potpuno isto kao ljudsko biće i često čak ne možete ni da primetite razliku. Apple nas je kupio kako bismo radili na njihovom voicing (glasovnom) asistentu Siri – započinje priču Mrkšić.

Kakvo je vaše iskustvo rada u jednoj od najvećih tehnoloških kompanija na svetu? Kada ste počeli da razvijate sopstveni proizvod?

- Proveo sam nekoliko godina u Apple-u, uporedo završavajući doktorat na Kembridžu, gde sam upoznao suosnivače PolyAI Tsung-Hsien (Šona) i Pei-Hao Sua (Edija). Tih godina na Kembridžu nas trojica smo bili prvi istraživači koji su radili na primeni dubokih neuronskih mreža (deep learning) za konverzacione sisteme. Deep learning je pristup koji nam je omogućio da istreniramo daleko bolje i tačnije sisteme, koji su sposobni da razumeju veoma kompleksne jezičke konstrukcije, da prepoznaju različite akcente, i čak i da razumeju više od 50 različitih jezika. U radu sa klijentima, mi naše modele integrišemo sa bazama podataka i CRM sistemima (softver za upravljanje

korisničkim servisima), kao i sa telefonskim sistemima. Naši sistemi funkcionišu kao "prva linije odbrane" kontakt centara – PolyAI "virtuelni agenti" su sposobni da formulišu i daju odgovore u razgovoru sa korisnicima veoma efikasno – javljaju se odmah, u bilo koje doba dana i noći, i korisnicima odgovaraju na sva individualna pitanja za manje od jedne i po sekunde.

Za nas je ključna diferencijacija bila u tome što naša tehnologija nije zahtevna kada je reč o količini podataka potrebnih da se "istrenira" sistem, što znači da kreiramo kvalitetnije sisteme po manjoj ceni od svih naših rivala.

U Srbiji nemamo takve voice sisteme za korisničku podršku, ali na većim tržištima, naročito na engleskom govornom području, i to prvenstveno u Sjedinjenim Američkim Državama, ovi sistemi postoje već 10-15 godina. Kako ste se izborili sa konkurencijom?

- Kompanije kao što je Nuance, koju je kupio Microsoft za 20 milijardi dolara, pravile su ove sisteme davno i radili su na tome dugo, ali su njihovi proizvodi jako skupi jer zahtevaju dosta podataka. Sa našim proizvodom, mi možemo da po-

ŠTA KADA SISTEM POGREŠI?

- Suštinski, ono što je jako bitno za primenu ovih sistema i za poverenje koje naši klijenti imaju u nas jeste da, kada sistem napravi grešku, može da je ispravi vrlo brzo ili, ukoliko shvatimo da razgovor ne ide u dobrom pravcu, prebacimo poziv na kontakt centar kako ne bismo izazvali frustraciju korisnika. Ono što se dešava u pozadini tog procesa je da imamo pojam "sigurnosti" (confidence), u vezi sa procenom korisničkih namera. Ako nismo sigurni, onda pitamo korisnika da ponovi ili da preformuliše, a ako vidimo da se razgovor vrti u krug, samo ćemo prebaciti poziv na korisnički centar i nećemo dozvoliti da korisnik dugo čeka. Taj poziv se odmah prebacuje kod "ljudskog" operatera, čak i preko reda. Ako korisnik našem sistemu ukaže poverenje, naš imperativ je da njihovo korisničko iskustvo bude dobro čak i kad naš sistem ne može da im pomogne – objašnjava Mrkšić.

stignemo bolje rezultate za veoma mali deo njihove cene. U ranim danima naše kompanije znali smo da imamo nešto što je veoma moćan alat, ali je trebalo oko toga napraviti kompaniju. Zato smo 2017. godine odlučili da krenemo u formiranje firme i od tada smo stigli prilično daleko. Imamo desetine klijenata širom sveta, uglavnom u SAD i Velikoj Britaniji, ali širimo se polako i na kontinentalnu Evropu – čak imamo i nekoliko klijenata u Aziji.

Običnim laicima su sistemi za konverzaciju prilično nepoznati i često su nepoverljivi prema njima. Sa kakvim izazovima ste se susretali u samom startu?

- Većina ljudi, kada im pokažete snimak razgovora sa našim sistemima ili pozovete broj i date im telefon da razgovaraju sa njima, ima čudnu reakciju. Prvo pomisle "Pa, ako je ovo stvarno toliko dobro, zašto već nije svuda?" To je uvek izazov kada imate novu tehnologiju koja može da okrene svet naopačke i napravi velike promene. Čak i nakon četiri godine, većini potencijalnih klijenata je jasno šta naš proizvod može da učini za njih, ali nisu svi spremni da odmah krenu u implementaciju ovako ambicioznih projekata.

Implementacija glasovnog asistenta za kompaniju je jedan prilično ambiciozan poduhvat. Prodaja B2B softvera je veoma komplikovana, i sve je komplikovanije prodavati softver za koji naplaćujete velike sume novca. Pri svakoj implementaciji, postoji po 15 ljudi koji treba da odobre implementaciju, budžet, business case... Moj put od (sada već bivšeg) naučnika do upravljanja kompanijom i prodajom proizvoda je bio veoma zanimljiv.

Na fundamentalnom nivou, glavni razlog zašto ovi sistemi nisu rasprostranjeniji je to što ljudi koji znaju kako da ih naprave i implementiraju nisu bili voljni da se uhvate u koštac sa izazovom pravljenja ovakve kompanije. Danas imate situaciju da velike tehnološke kompanije kao što su Google, Microsoft, Facebook i slični, ulažu jako puno novca u svoje departmane za istraživanje, zapošljavaju istraživače i plaćaju ih jako dobro, i onda ih puštaju da rade iste stvari koje su radili pri univerzitetima. Kada radite na nečemu što je prvenstveno akademski izazov, vi razvijate fundamentalne tehnologije koje su jako moćne, ali ne nužno i prime-



SRBIJA IMA IZUZETNO JAK TEHNOLOŠKI SEKTOR

- Član sam Advisory Board-a Instituta za veštačku inteligenciju i mislim da je to jedna fenomenalna stvar. Mislim da je Vlada Srbije napravila velike pomake da nas učini kompetitivnim u ovoj oblasti, koja može biti ključna za dalji razvoj našeg IT sektora. Srpski IT sektor je veoma snažan, i dosta dugo je sam uspevaao da se izbori za mesto pod suncem. Mislim da bi bilo mudro da kao država uložimo daleko više resursa u veštačku inteligenciju u odnosu na (širi) region istočne Evrope. Ako odigramo kako treba, taj podsektor i sve povezane delatnosti bi mogle da budu kičma za dugoročni razvoj naše privrede – ocenjuje Nikola Mrkšić.

njive, jer se retko suočavate sa izazovima koji se pojave tek kada vaš proizvod stavi te ispred pravih korisnika.

Kako izgleda vaš tim? Koliko ljudi je u kompaniji i koje profesije su u pitanju?

- Trenutno imamo više od 70 ljudi, oko polovine su inženjeri, a polovina komercijalni tim. Mislim da smo napravili jedinstvenu kompaniju u kojoj imamo više od 10 ljudi sa doktoratima i postdoktoratima iz ove oblasti, koji rade na nečemu što je, iz akademske perspektive, "prljav posao". To znači da rade sve – od prodaje do implementacije, integracije, razumevanja i mapiranja procesa, do pravljenja hibridnih timova sa klijentima koji rade na održavanju softvera.

Nismo imali previše izazova u prikupljanju finansijskih sredstava, jer imamo izvanrednu tehnologiju i izvanredan tim. To je na početku bilo bitno jer je dalo investitorima dozu sigurnosti u to da ovo što mi radimo jeste nekoliko koraka ispred svih ostalih i da, samim tim, ta intelektualna svojina ima ozbiljnu vrednost. Nakon toga, poverenje za naredne runde finansiranja investitorima je davao sam proizvod, odnosno iskustvo koje su naši klijenti imali kada su ga primenili u svojim call centrima.

Danas, kada već imamo desetine klijenata, situacija se menja. Ljudi primećuju naš komercijalni uspeh, pričaju sa našim postojećim klijentima i vrlo brzo im je jasno šta naš softver može da postigne za njihove kompanije.

Šta je to što je softver PolyAI uspeo da uradi za vaše klijente?

- Ugostiteljstvo je zanimljiv primer – restorani i hoteli primaju mnogo poziva u toku dana. Mnogo je ljudi koji zovu da

bi rezervisali i pored toga što se čini da su ti procesi "otišli" na internet. Kada je počela pandemija Covid-19, mnogi centri za korisničku podršku su bili van domašaja, pa su i mnogi pozivi propušteni. Danas, kada su hoteli i restorani ponovo otvoreni, uglavnom nemaju dovoljno osoblja da uslužuju goste i da se javljaju na telefon i zato propuštaju i do 50 odsto poziva. Kada smo implementirali naš sistem, njihovi prihodi su porasli za četiri odsto, što je premašilo sva očekivanja, jer je prevashodna motivacija bila da se zaposlenima olakša posao – da ne bi morali da simultano uslužuju goste i da se javljaju na telefon.

Ovo pokazuje da glavna motivacija uopšte nije u tome da se smanje troškovi kontakt centara, već da se stvori taj elastični, hibridni model korisničke podrške. Virtuelni agenti mogu da se jave čak i kada pozove 100 ljudi odjednom, ali oni nisu tu da automatizuju sve delatnosti u kontakt centrima, naročito ne one specijalizovanije i zahtevnije. Oni su tu za one najjednostavnije, dosadne transakcije za koje korisnici i dalje prevashodno zovu korisničku podršku. Kada njih automatizujemo, ostavljamo više vremena da se operateri fokusiraju na ono što je stvarno izazovno i tako podižemo kvalitet korisničke podrške za sve klijente od 30 do 40 odsto.

Dakle, vaši sistemi bi koegzistirali sa operaterima. Da li postoji još neka primena vašeg softvera? Na primer, kao one koje imaju Siri kompanije Apple ili Amazonova Alexa?

- Iako Siri i Alexa, zajedno sa našim sistemima, spadaju u širu familiju glasovnih asistenata, nisu u pitanju isti proizvodi. Naši sistemi služe da se reše konkretni problemi. Na primer, da se promeni vreme leta ili klasa u kojoj se

dite u avonu, ili da napravite rezervaciju, da odblokirate bankovni račun, naručite novu kreditnu karticu... To su, u stvari, dosta duži i kompleksniji razgovori nego oni koje možete da imate sa Siri ili Alexom.

U opštem slučaju, danas uopšte nije preterano jasno šta bi širi uspeh značio za Siri ili Alexu. Mnogo ljudi danas će vam reći da su frustrirani iskustvom koje imaju s tim asistentima, a kada ih pitate za šta bi želeli da koriste te asistente, odnosno šta "zadovoljava potrebe tržišta" (product market fit), broj željenih namena je jako mali. Ljudi vole da puštaju muziku pomoću pametnih zvučnika, jer je mnogo brže reći "Alexa, pusti muziku", nego uzeti telefon u ruke, upaliti Bluetooth, povezati telefon sa zvučnikom, pronaći pesmu na određenoj aplikaciji...

Dalje, Google Assistant ili Siri su u automobilu jako korisni za navigaciju, ali u opštem slučaju nema puno scenarija u kojima su glasovni asistenti stvarno neophodni, i mislim da još uvek tragamo za njima.

Ranije ste pomenuli da je jedan od ciljeva vaše kompanije izlazak na berzu. Kada smatrate da bi se to moglo desiti i kako vidite razvoj vaše kompanije do tada?

- Trebaće nam nekoliko godina. U poslednje vreme javlja se trend da kompanije sve duže ostaju privatne zato što venture capital zajednica (zajednica rizičnog kapitala) nikada nije raspolagala sa više resursa. Sada vidite kompanije kao što je Stripe, koje su još pre tri godine mogle da izađu na berzu, ali su odabrali da to ne rade zato što im je lakše da na taj način vode poslovanje. Taj pristup otvorenim berzama kao vidu finansiranja uopšte više nije toliko bolji u odnosu na privatno finansiranje i sve češće vidamo runde finansiranja velikih fondova od nekoliko milijardi dolara.

Što se nas tiče, naš plan je da radimo sa što više klijenata i da naši sistemi stoje iza svakog automatizovanog razgovora sa korisničkom podrškom. Mislim da, u gradnji toga, treba uporedo da izgradimo i poverenje u ove sisteme, i radimo na tome. Nastavljamo da rastemo i širimo timove za prodaju, prvenstveno u SAD, a dizajemo i još investicionih rundi.

MARIJA KRSMANOVIĆ



AUTOBUSKI PREVOZ PUTNIKA U SRBIJI I INOSTRANSTVU

Popljesak BB 35254 Paraćin, Popovac
060/5411280 sreznazvezda68@gmail.com



Prvomajska BB 31205 Sevojno
031/532-203 031/532-155
valjaonicabezbednost@vbs.co.rs
www.valjaonicabezbednost.rs

SECURITY
FIZIČKO I TEHNIČKO
OBEZBEĐENJE
PROCENA RIZIKA
U ZAŠTITI LICA
IMOVINE I POSLOVANJA
CENTAR ZA OBUKU
SLUŽBENIKA
OBEZBEĐENJA



USVOJENA STRATEGIJA RAZVOJA STARTAP EKOSISTEMA DO 2025. GODINE

RASTOM STARTAP ZAJEDNICE CELA PRIVREDA DOBIJA NA KONKURENTNOSTI I INOVATIVNOSTI

GLAVNA NOVINA KOJU UVODI STRATEGIJA JESTE DUGOROČNO PLANIRANJE RAZVOJA EKOSISTEMA IZ UGLA DRŽAVE, ŠTO JE OD VELIKE VAŽNOSTI ZA PLANIRANJE POSLOVANJA NE SAMO STARTAPA, VEĆ I ORGANIZACIJA ZA PRUŽANJE PODRŠKE STARTAPIMA, FONDOVA PREDUZETNIČKOG KAPITALA I SLIČNO

Vlada Srbije usvojila je 9. decembra Strategiju razvoja startup ekosistema za period od 2021. do 2025. godine, čiji je cilj da podstakne rast ovog segmenta privrede i podrži unapređenje preduzetničkih kapaciteta. Konkretno, dokumentom je predviđeno da Srbija stigne do cifre od 800 do 1.200 aktivnih startapa koji će privlačiti kvalitetne kadrove i investitore iz Srbije i sveta i tako dodatno podstaći razvoj i obezbediti podršku startup idejama.

Takođe, najavljeno je uvođenje sadržaja o startup preduzetništvu na svim nivoima obrazovanja, kao i unapređenje infrastrukturne i programske podrške startupovima, naročito kompanijama u ranoj fazi razvoja, kao i unapređenje mehanizama finansiranja startapa – pre svega, podsticanje razvoja tržišta preduzetničkog kapitala.

Jedan od ciljeva strategije je i unapređenje uslova za poslovanje i poreskog okvira za poslovanje startapa, kao i podizanje kompetencija zaposlenih u javnoj upravi za kreiranje i implementaciju mera u oblasti startup ekosistema. Taj cilj obuhvata i primenu GovTech programa kroz koje se država pojavljuje kao prvi korisnik inovativnih rešenja.

- Strategija je važan korak na dugaćkom putu koji je pred nama, na kome ima još mnogo posla za sve uključene (one koji strategiju treba da sprovedu i one koji treba da koriste njene rezultate). Glavna novina koju uvodi strategija jeste dugoročno planiranje razvoja ekosistema iz ugla države, što je od velike važnosti za planiranje poslovanja ne samo startapa, već i organizacija za pružanje podrške startupima, fondova preduzetničkog kapitala i slično. Strategija predviđa otvaranje raznih mogućnosti, uključujući i pojednostavljivanje administrativnih procedura, nove me-

hanizme finansiranja, portal za informisanje. Povećanjem broja i kvaliteta startapa čitava privreda dobija na konkurentnosti i inovativnosti – ističe u razgovoru za Biznis.rs projektna koordinatorica i poslovna analitičarka Inicijative „Digitalna Srbija“ Nataša Škrbić.

Privatni, civilni i javni sektor udruženi do Strategije razvoja startup ekosistema

Ona podseća da je u donošenju strategije učestvovalo skoro 40 predstavnika privatnog, civilnog i javnog sektora koji su na neki način povezani sa startup ekosistemom. Sa strane državnih organa uključeni su bili svi čije delovanje utiče na način poslovanja, finansiranja ili razvoja startapa u kojoj god oblasti oni poslovali.

Kao predstavnici privatnog sektora, uključeni su bivši ili sadašnji startup osnivači, predstavnici lokalnih udruženja i organizacija koje pružaju podršku startupima, ali i dijaspora sa svojim velikim međunarodnim iskustvom.

- Strategija kao najviši planski dokument vlade jedne države, je pre svega, u nadležnosti ministarstava koja na osnovu akcionog plana treba da implementiraju određene aktivnosti. U 2022. godini fokus je na Ministarstvu prosvete, nauke i tehnološkog razvoja – zajed-

no sa povezanim naučno-tehnološkim parkovima i Fondom za inovacionu delatnost – Ministarstvu privrede, i još nekoliko organa. S druge strane, ispunjavanje opšteg cilja strategije, odnosno ubrzanje razvoja startup ekosistema, podrazumeva veliki broj koraka koje moraju preduzeti i država i privreda. Privreda se može uključiti deljenjem znanja sa mladim generacijama osnivača, deljenjem kontakata i naravno, investiranjem u njihove ideje – objašnjava Nataša Škrbić i napominje da će Inicijativa „Digitalna Srbija“ kroz svoj rad nastaviti da aktivira predstavnike privrede na što efikasniji način.

Kako navodi, strategija je u tom smislu važan element daleko složenije slagalice na kojoj ima još dosta da se radi.

Uvodi se mehanizam za ulaganje države u startape

Kao posebni ciljevi Strategije razvoja startup ekosistema navedeni su: podizanje startup preduzetničkog kapaciteta kroz obrazovne programe, unapređenje infrastrukturne i programske podrške, kao i mehanizma finansiranja startapa, zatim unapređenje uslova za poslovanje startapa i promocija startup kulture i globalne prepoznatljivosti ekosistema.

Nаша sagovornica ističe da strategija

DO 800 STARTAPA VEĆ U 2024. GODINI

Nataša Škrbić je ubeđena da, ako se strategija bude sprovodila dosledno i pravovremeno, ali i ako se povuče niz drugih pametnih poteza, broj od 800 startapa kao država možemo da očekujemo već tokom 2024. godine.

- Kada se kroz implementaciju strategije uvide svi načini podrške startupima, od lakšeg pristupa podsticajima preko više programa podrške, do većeg nivoa dostupnog finansiranja, i što više budemo delili poučne priče o uspehu i neuspehu iz ovog sveta, veliki broj ljudi će biti motivisan da se profesionalno ostvari kroz građenje sopstvenog startapa – ocenjuje Škrbić.



Nataša Škrbić, projektna koordinatorka i poslovna analitičarka Inicijative „Digitalna Srbija“

postavlja osnov za veliki broj mera, ali za neke od njih smatra da prave veliki iskorak u odnosu na dosadašnju praksu bavljenja razvojem ekosistema.

- Prvenstveno, strategija prvi put otvara mehanizam ulaganja države upravo u one startape koji dobiju podršku uspešnih privatnih i profesionalnih investitora. Reč je o promeni paradigme koja, kako pokazuju primeri uspešnih ekosistema na koje se ugledamo, može da donese značajne pomake. Kroz programe Fonda za inovacionu delatnost startapi će moći da dupliraju investicije privatnih investitora, a razvoj tržišta preduzetničkog kapitala će se podstaći kroz povećanje sredstava kojim upravljaju privatni VC fondovi. Na taj način, država će suštinski pratiti privatne investicije. Za razliku od dosadašnje prakse, ovakav način investiranja podrazumeva da se opravdanost ulaganja države u značajnoj meri osigurava bogatim iskustvom koje profesionalni investitori (kao što su

poslovni anđeli ili VC fondovi) imaju u proceni vrednosti ideja i biznis modela u globalnom kontekstu – objašnjava Nataša Škrbić.

Dodatno, radna grupa je prepoznala teškoće koje osnivači imaju kod prepoznavanja statusa njihovog biznisa prilikom korišćenja poreskih podsticaja, grantova i sličnih mehanizama podrške namenjenih samo startapima. Kako bi se startapima omogućilo lakše korišćenje podsticajnih mera, proces izrade strategije je doveo do izmena Zakona o inovacionoj delatnosti kojima će se startapi, ali i poslovni anđeli, prepoznati kao posebni subjekti inovacionog sistema? Na kraju, startapi često ne mogu da dođu do pravih informacija u vezi sa podrškom koja im je potrebna i koja je na raspolaganju, niti do znanja kako regulisati neke stvari u poslovanju, pa tako strategija predviđa i formiranje prvog državnog startap portala kao jedinstvenog mesta za informisanje startapa

o prilikama u ekosistemu – naglašava projektna koordinatorka i poslovna analitičarka Inicijative „Digitalna Srbija“.

Zakon o deviznom poslovanju i dalje jedan od najvećih izazova za startape

Nataša Škrbić kaže da postoji niz prepreka na koje startapi svakodnevno nailaze, a koje nisu specifične za njihov poslovni model, već su univerzalni za čitavu privredu. Prema njenim rečima, jedna od takvih je, svakako, Zakon o deviznom poslovanju čije osavremenjivanje „Digitalna Srbija“ nastavlja da zagovara.

- Što se tiče izazova specifičnih za startape, prethodnih godina vidamo porast bespovratnog finansiranja startapa, međutim, takvo finansiranje nije dovoljno za podizanje njihovog kvaliteta i za njihov globalni uspeh. U ekosistemu postoji jaz između početnog finansiranja i kasnijih rundi koje dolaze od velikih fondova, odnosno nedostaje više aktivnosti poslovnih anđela koji bi pomogli startapima da premoste inicijalne izazove i dostignu nivo za globalno širenje. Iz tog razloga, Inicijativa „Digitalna Srbija“ okuplja poslovne anđele čiji je cilj da podrže startape kojima je baš to potrebno – ističe Škrbić.

Ona ocenjuje da, imajući u vidu koliko je naš ekosistem u fazi aktivacije i da postoji tek nekolicina uspešnih startapa sa ovih prostora, našim osnivačima fali znanja i iskustva u kreiranju i prodaji proizvoda i usluga za globalno tržište. Ovaj problem može se prevazići stalnom edukacijom, ali i umrežavanjem i deljenjem znanja među članovima ekosistema.

- Startapi koji su došli u kasnije faze razvoja takođe imaju izazov sa zapošljavanjem novih kadrova. S jedne strane, startapi često ne mogu da konkurišu platama velikih kompanija, a sa druge, veoma je izazovno pronaći one sa domenskim znanjima potrebnim za globalni razvoj i uspeh. Ključ rešenja leži u povezivanju i razmeni znanja. Mentorska i finansijska podrška poslovnih anđela dolazi iz interakcije startapa i anđela, zajedničkih okupljanja i deljenja. Isto važi i za širenje kolektivnog znanja zajednice na teme koje su ključne za razvoj svakog posebnog startapa i ekosistema u celini – zaključuje naša sagovornica.

 **MARKO ANDREJIĆ**



NAJVAŽNIJI EKONOMSKI DOGAĐAJI U EVROPI U 2021. GODINI

OD OBVEZNICA, PREKO INVESTICIJA I CARINA DO “GLOBALNE KAPIJE”

U GODINI ZA NAMA NIJE BILO ODMORA NI ZA BRISELSKU ADMINISTRACIJU NITI ZA EVROPSKE KOMPANIJE, JER TREBALO JE PRIMENITI POTPUNO NOV MEHANIZAM OPORAVKA OD PANDEMIJE, I UZ TO POSLATI JASNU PORUKU DA SE MOŽE IZAĆI NA KRAJ SA IZAZOVIMA DIGITALIZACIJE I ZELENOG POSLOVANJA

Posmatrano kroz prizmu pet ključnih događaja (i dva koja se nisu desila), 2021. je definitivno bila godina za hvatanje zaleta za budućnost – pa gde ko stigne.

1. “Globalna kapija” protiv “Pojava i puta”

Između 2021. i 2027. godine Tim Evropa, odnosno institucije i države članice EU, zajedno će mobilisati do 300 milijardi evra investicija u digitalizaciju, projekte u vezi sa klimatskim promenama i energetikom, transportom, zdravljem, obrazovanjem i istraživanjem”, poručuje se u zvaničnom saopštenju povodom lansiranja “Globalne kapije” (Global Gateway), Evropska Unija odgovora na kineski “Pojava i put”. Predsednica Evropske komisije Ursula fon der Lajen obećala je da će EU tim novcem podržati pametna ulaganja u kvalitetnu infrastrukturu, poštujući najviše društvene i ekološke standarde, u skladu sa vrednostima i standardima EU.

Novac dolazi iz Evropskog fonda za održivi razvoj+ (EFSD+), finansijskog ogranka NDICI-Global Europe, i on će, kako je pla-

nirano, staviti na raspolaganje do 135 milijardi evra za garantovana ulaganja u infrastrukturne projekte. Do 18 milijardi evra biće dostupno u obliku grantova iz budžeta EU. Sa druge strane, evropske finansijske i razvojne finansijske institucije planiraju ulaganja vrednosti do 145 milijardi evra.

Kako je Global Gateway zvanično promovisan 1. decembra, za sada nije poznato u koje konkretne projekte će biti uloženi novac, no ako se povuče paralela sa “Pojasom i putem”, može se zaključiti da će evropske kompanije moći da računaju na velike infrastrukturne poslove, poput svojih kineskih kolega.

Interesantno je da je na globalnom stolu i značajno manji, ali ne i zanemarljiv, britanski plan za finansiranje zelenih projekata u zemljama u razvoju Clean Green Initiative, vredan tri milijarde funti.

Sa druge strane, u Sjedinjenim Američkim Državama je prošao Bajdenov “Build Back Better”, plan koji predviđa investicije vredne 555 milijardi dolara za podršku američkoj privredi i građanima u borbi protiv klimatske krize, odnosno za smanjenje emisije štetnih gasova i povećanje korišćenja obnovljivih izvora energije.

2. Rešen spor sa SAD oko carina na čelik i aluminijum

Kraj oktobra doneo je razrešenje sage o carinama na čelik i aluminijum, koja je počela na proleće 2018. godine, kada se tadašnji američki predsednik Donald Tramp pozvao na “nacionalnu bezbednost” i povećao carinu na čelik na 25 odsto, i na 10 odsto za aluminijum određenom broju zemalja – da bi u junu, u potezu koji je jedan diplomata nazvao “kome trebaju takvi prijatelji”, carine proširio na Kanadu, Meksiko i tradicionalne političke partnere – EU.

EU je potom uzvratila tužbom protiv SAD pred Svetskom trgovinskom organizacijom (WTO) i carinama na 180 američkih proizvoda, uključujući i sok od pomorandži i farmerke, da bi u kasnijoj turi bio ocarinjen i viski.

Spor koji je imao sve vrline šou-programa kakav je samo Tramp umeo da napravi okončan je u novembru ove godine saopštenjem koje zvuči dosadno dok se ne dođe do dela gde zapravo piše da carine nisu ukinute, već ublažene – dozvoljava se da “ograničene količine” čelika i aluminijuma iz EU budu izvezen u SAD bez carina, ali samo pod uslovom da su u potpunosti proizvedene u Evropi. Američka ministarka za trgovinu Dina Raimondo objasnila je za CNN da je cilj i dalje da se spreči da “jeftini kineski čelik” dođe do američkog tržišta maskiran u evropski.

3. Unapređenje radnih prava radnika angažovanih preko platformi

Evropska komisija je 9. decembra usvojila preporuku da angažovani putem platformi kao što su Uber ili Deli-

veroo moraju imati status zaposlenih, a ne samozaposlenih koji koriste uslugu pomenutih platformi, i to pod uslovom da platforma ispuni najmanje dva od ukupno pet kriterijuma na osnovu kojih se procenjuje da li je reč o odnosu poslodavac-zaposleni ili ne.

To znači da bi “zaposleni” imali pravo na pauzu i plaćeni odmor, na minimalnu zaradu u državama članicama gde ona postoji, na zdravstveno i penzijsko osiguranje... Problem je u tome što se u Španiji desilo da zakon na tragu predloga Evropske komisije dovede do toga da Deloveroo prekine sa poslovanjem u toj zemlji, a na osnovu tog iskustva kompanija Bolt iz Estonije procenjuje da bi usvajanje takve regulative dovelo do gubitka 150.000 poslova samo među vozačima dostavljačima.

Od preporuke do direktive dug je i nezvestan put, jer takav predlog treba da podrži svih 27 zemalja članica, a onda da dobije i podršku Evropskog parlamenta - ali treba imati na umu da EU zapravo pokušava da reguliše zonu u kojoj je već angažovano 28 miliona građana, a da se očekuje da će do 2025. godine u onome što se trenutno zove gig ili platformska ekonomija raditi čak 43 miliona Evropljana.



FOTO: WIKIMEDIA COMMONS

4. Investicije u tehnološke firme po prvi put veće od 100 milijardi evra

Jedna od većih evropskih, a posebno EU briga bilo je kašnjenje za SAD kada je reč o stvaranju ekosistema za tehnološke firme koje donose toliko željene inovacije u poslovanju. Poznati Atomico izveštaj o stanju evropskog tehnološkog sektora za ovu godinu konačno je pokazao da je Evropa stigla SAD u jednoj od ključnih disciplina budućnosti. Tokom 2021. evropske tehnološke kompanije privukle su najmanje 100 milijardi evra investicija, a procenjuje se da će konačan rezultat biti oko 120 milijardi evra - tri puta više nego prošle godine.

Uz to, tokom 2021. godine među evropskim startupima pojavilo se 98 “jednoroga”, odnosno onih čija je vrednost procenjena na milijardu i više dolara, dok je ukupna vrednost evropskog ekosistema porasla tri puta od 2019. i dostigla tri biliona dolara. Najviše investicija otišlo je u kompanije iz Velike Britanije, koja više nije deo EU, ali su zato Nemačka, Francuska, Švedska i Holandija poboljšale rezultat. Jedan od rezultata Atomico izveštaja je i da je samo pet odsto kapitala venture fondova u ovoj oblasti otišlo u firme iz Centralne i Istočne Evrope.

5. Finansiranje “Sledeće generacije” - Rekordna obveznica

Kraj 2020. godine svakako je obeležilo usvajanje NextGenerationEU (Sledeća generacija EU, NGEU) 750 milijardi evra vrednog “privremenog instrumenta za oporavak”, čiji je cilj da zemljama članicama EU pomogne u oporavku od pandemije, ali tako što će postati “zelenije”, digitalizovanje i otpornije na buduće krize. Ono što je novina NGEU je plan da se tih 750 milijardi evra nabavi na tržištu kapitala, što znači da je ove godine trebalo dokazati da takva šema zaista funkcioniše.

To se i desilo 15. juna, kada je uspešno plasirana desetogodišnja obveznica, a prikupljeno 20 milijardi evra - što je rekordna suma koju je EU prikupila u jednoj transakciji. Interesantno je da je tražnja bila čak sedam puta veća, i dostigla iznos od 142 milijarde evra. Novcem iz NGEU finansiraće se planovi oporavka koje kandiduju zemlje članice, a prva među njima biće Španija, kojoj će biti uplaćeno 10 milijardi evra na ime prve rate podrške.

 MILICA RILAK

DOGAĐAJI KOJI BI PROMENILI RANG LISTU – DA SU SE DESILI

1. Sveobuhvatni sporazum o ulaganjima između Kine i EU (CAI)

Iako je u decembru 2020. jedan od istinski istorijskih sporazuma postignut “u principu”, Evropski parlament odbio je da ratifikuje taj dokument, pozivajući se na ranije uvedene sankcije EU zbog sumnji na kršenje ljudskih prava ugarske manjine u kineskoj provinciji Sinđang. Tako je zamrznut sporazum o kome se pregovaralo sedam godina, a koji je u amanet ostavila bivša nemačka kancelarka Angela Merkel, uz procene da bi nova prilika za ratifikaciju mogla da se ukaže 2023. godine. Da je stupio na snagu, zauzeo bi prvo mesto naše liste, s obzirom na to da je predviđao, rečima Ursule fon der Lajen, “da evropski investitori dobiju pristup kineskom tržištu bez presedana, dok Kinu obavezuje na ambiciozne principe održivosti, transparentnosti i nediskriminacije”.

2. Puštanje u rad Severnog toka 2

U trenutku kada je ovaj tekst zaključen (20. decembar) Severni tok 2 još nije pro radio - što ne znači da neće do kraja godine. Gasovod kapaciteta 55 milijardi kubnih metara i brat blizanac Severnog toka 1, koji radi već 10 godina, je završen, a reklo bi se i u pravom trenutku, s obzirom na energetske krize u Evropi. Pred njim je, međutim, još jedna administrativno-politička prepreka: čeka se sertifikacija, a zahtev nadležnoj nemačkoj agenciji treba da podnese firma koja je ustrojena po nemačkim zakonima, dok je kompanija nosilac projekta izgradnje gasovoda, nazvana Nord Stream 2, registrovana u Švajcarskoj. Kako nije teško uspostaviti čerku firmu, ostaje da se vidi da li će konačno prevladati one snage u EU koje veruju da Severni tok 2 znači energetske zavisnosti od Rusije, ili one koje ga smatraju ključnim za redovno snabdevanje gasom.



FOTO: FLICKR @NUMBER 10

UN KLIMATSKA KONFERENCIJA COP26 U GLAZGOVU

UMESTO PLANA FINANSIRANJA ZA SADA SAMO OBEĆANJA

O POSTEPENOM UKIDANJU MOTORA SA UNUTRAŠNjim SAGOREVANJEM DO 2035. GODINE USAGLASILE SU SE 22 ZEMLJE, KAO I O POVEĆANJU UDELA NOVIH VOZILA SA NULTOM EMISIJOM ŠETNIH GASOVA ZA 100 ODRŽIVU POLJOPRIVREDU, UPRAVLJANJE ŠUMAMA I ZAUSTAVLJANJE KRČENJA ŠUMA SPREMNA JE DA OBEZBEDI 141 ZEMLJA. O REDUKOVANJU EMISIJE METANA KOJI NASTAJE U INDUSTRIJSKOJ POLJOPRIVREDI SLOŽILE SU SE 103 ZEMLJE

Teško je reći da li je novembarska svetska klimatska konferencija UN COP26 u Glazgovu ispunila očekivanja i da li se može smatrati uspešnom. O tome postoje različita mišljenja. Ono što bi trebalo da je očigledno jeste da je, pre nego što je održana, nazivana ključnom i takoreći sudbinskom, dok se ti epiteti ne pripisuju konferenciji nakon što je zasedanje prošlo. Ipak, na samitu je potvrđeno ono što je već bilo jasno, da svet neumitno ulazi u novu eru održive industrijalizacije.

Posmatrači su imali velika očekivanja uoči konferencije. Snažni utisci koje su u bliskoj prošlosti ostavili poplave, šumski požari, uragani i toplotni talasi u svim delovima sveta, svojim intenzitetom uverili su čovečanstvo da su posledice klimatskih promena globalne i razorne, a da se na jugu planete širi glad. Sve to u kombinaciji sa 20 meseci trajanja pandemije stvorilo je u široj javnosti osećaj hitnosti. Ako bi se rezultati konferencije u Glazgovu merili po hitnosti akcije,

onda bi to bio još jedan neuspeh klimatske politike.

Proklamovani cilj da se globalno zagrevanje u ovom veku ograniči na 1,5 stepeni Celzijusovih još je daleko. Trenutna trajektorija globalnog zagrevanja vodi ka 2,9 stepeni Celzijusovih, što značajno povećava rizik od opasnih klimatskih uticaja. Indijski premijer Narendra Modi svojom najavom, koja je bila iznenađujuća za mnoge, korigovao je trend na 2,4 stepena Celzijusovih. Naime, on je obećao da će Indija dostići nivo nulte emisije ugljen-dioksida do 2070. godine, kao i da će do 2030. godine generisati 50 odsto svoje energije iz obnovljivih izvora.

Najave i obećanja mogu delovati ohrabrujuće, ali nisu dovoljna da bi se usporilo globalno zagrevanje. Potrebno je da države odmah pređu sa režima najave u režim implementacije. To je najteže, jer se točak industrije 20. veka i dalje vrti. Nastavak aktuelnog trenda potrošnje resursa doveo bi industriju

u ovom veku do tačke u kojoj su joj potrebni kapaciteti tri planete kao što je Zemlja. Takozvana zelena tranzicija je neminovnost.

Ko će finansirati prelazak na čistu energiju?

Prelazak na čistu energiju i reciklažu zahteva ogromna ulaganja, ali još nije razjašnjeno ko bi to trebalo da finansira. Korporacije ili države, odnosno građani? Uz rastuću inflaciju, koja sve više poprima globalne razmere, geostrateške borbe za moć između nekih važnih država onemogućuju konstruktivan dijalog. Kinezi računaju vrednost izgubljenog ekonomskog rasta kroz posledice poplava i vrućina. Njihove računice prikazane su u hiljadama milijardi dolara, što može biti korisno saznanje o "ceni" klimatskih promena.

Ipak, određeni napredak je ostvaren. Mnogi vide da je čaša polupuna, a ne poluprazna. Šanse za ozbiljan dogovor i njegovo sprovođenje ipak su veće, iako predsednici Rusije i Kine, Vladimir Putin i Si Đinping, nisu putovali u Glazgov, nego su se priključili samitu virtuelnim putem. Kina se obavezala na ugljeničnu neutralnost do 2060. godine, kao i Rusija. Evropska unija je postavila cilj da dostigne ugljeničnu neutralnost do 2050. godine, kao i Sjedinjene Američke Države. Pažljivi posmatrači uočili su da su predstavnici SAD gromoglasno najavili "povratak" dogovoru o klimi, nakon što ih je bivši predsednik Donald Tramp povukao iz globalnog Pariskog dogovora. Međutim, Amerikanci nisu predložili ništa konkretno o načinu finansiranja, preneo je Conversation.

Mnoge zemlje u razvoju već imaju nacionalne platforme za ispunjavanje svojih obaveza, ali tokom sastanaka u Glazgovu zvaničnici su se žalili da je finansiranje problematično. Napredne ekonomije nisu došle u Glazgov spremne da obezbede 100 milijardi dolara godišnje koliko su obećale prošle decenije, a to je umanjilo smisao svih dogovora. Ipak, postignut je dogovor da u naredne dve godine dostignu cilj o finansiranju od 100 milijardi dolara godišnje, kao i da finansiranje treba da se udvostruči. S druge strane, UN program zaštite životne sredine predviđa da se sredstva učestvostruče do 2030. godine sa sadašnjih 70 milijardi dolara godišnje.



FOSILNIM GORIVIMA ODBROJANI DANI

Postepeno napuštanje uglja

Tekst "Glazgovskog pakta" predviđa postepeno napuštanje uglja. U prvobitnoj verziji dokumenta pisalo je "postupno", ali je formulacija izmenjena u zvaničnom dokumentu, jer su to zahtevala Kina i Indija. Ipak, 20 zemalja, među kojima su Vijetnam, Maroko i Poljska najavilo je da neće graditi nove termoelektrane na ugalj. To je prvi put da se u konačnom tekstu svetske konferencije o klimi uopšte pominje postepeno ukidanje uglja i fosilnih goriva.

O postepenom ukidanju motora sa unutrašnjim sagorevanjem do 2035. godine usaglasile su se 22 zemlje, kao i o povećanju udela novih vozila sa nultom emisijom štetnih gasova za 100 odsto do iste godine. Veliki proizvođači automobila iz Kine, Nemačke, Francuske, Japana i SAD nisu se pridružili dogovoru. Nemačka takođe nije deo inicijative koju su pokrenule Danska i Kostarika za postepeno ukidanje proizvodnje nafte i prirodnog gasa.

Finansijska sredstva za održivu poljoprivredu, upravljanje šumama i zaustavljanje krčenja šuma spremna je da obezbedi 141 zemlja. Emisija metana, koji je kao i ugljen-dioksid, gas koji stvara efekte staklene baste, trebalo bi da se smanji za 30 odsto do 2030. godine. O redukovanju emisije metana koji nastaje u industrijskoj poljoprivredi složile su se 103 zemlje.

Svetski lideri dogovorili su se da sledeću rundu razgovora o klimi održe u novembru 2022. godine u Šarm el Šeiku u Egiptu i da učvrste obaveze u pogledu postizanja ciljanog zagrevanja od 1,5 stepeni Celzijusovih. Prema dogovoru koji su postigle najveće industrijske zemlje u svetu, potrošnji fosilnih goriva vreme je odbrojano. Najviše entuzijazma za napuštanje fosilnih goriva pokazala je Evropska unija. Najmanje Rusija i ostale zemlje veliki izvoznici nafte i gasa.

Generalni sekretar UN Antonio Guterš, sumirajući COP26, ocenio je da kolektivna politička volja nije bila dovoljna da se prevaziđu neke duboke protivrečnosti, zbog čega su izostali neki važni koraci. On je naveo da konferencija nije uspela da postigne ciljeve ukidanja subvencija za fosilna goriva, postepenog ukidanja uglja, postavljanja cene emitovanja ugljen dioksida, izgradnje otpornosti ranjivih zajednica i ispunjenje obećanja o finansiranju.

U izveštaju UN navedeno je da postoji "hitna potreba" da se pojača finansiranje prilagođavanja klimatskim uslovima. Procenjeni troškovi adaptacije u zemljama u razvoju su od pet do 10 puta veći od trenutnih sredstava, a jaz u finansiranju se produbljuje. Paketi podsticaja za opo-

ravak od Covid-19 takođe postaju propuštena prilika za finansiranje klimatske adaptacije. Povećani troškovi servisiranja dugova i smanjenje državnih prihoda mogu da ometaju buduću državnu potrošnju, navodi UN.

Obnovljivi izvori energije su ključni. Oni su motor buduće industrijske proizvodnje i masovne potrošnje. Iako je u dokumentima u kojima se pominju ugalj, nafta i gas pomenuto njihovo postepeno napuštanje, oni neće otići u tišini, već će u narednim godinama u mnogim zemljama dostići rekordnu potrošnju pre nego što počnu da iščezavaju. Neke zemlje bogate resursima, kao na primer Norveška, jasno su stavile do znanja da neće naglo da prekinu eksploataciju fosilnih goriva, jer će, kako tvrdi Oslo, od prodaje nafte i gasa finansirati obnovljive izvore energije.

Svet još nije na putu da spreči klimatsku katastrofu i ne uspeva da ograniči globalno zagrevanje u ovom veku na 1,5 stepeni Celzijusovih iznad preindustrijskog nivoa, što je cilj postavljen na klimatskom samitu u Parizu 2015. godine. Globalni pravac još nije zauzet, uprkos dogovorima o smanjenju emisije štetnih gasova, okončanja krčenja šuma, smanjenju upotrebe uglja i obećanju o finansiranju siromašnih zemalja koje su najosetljivije na ekstremne vremenske prilike.

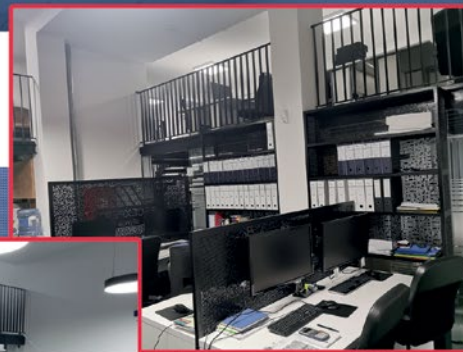
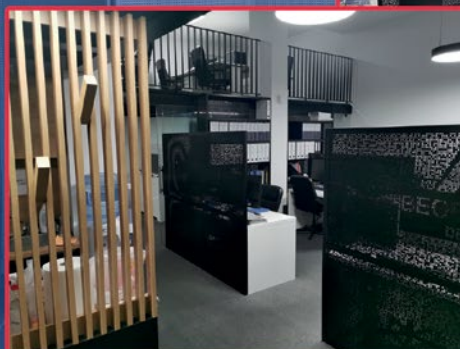
 VLADIMIR JOKANOVIĆ



CRISTAL VAR

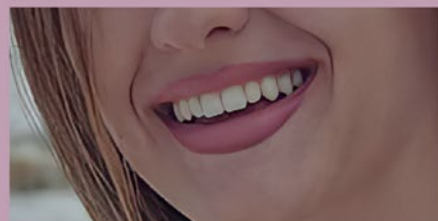
Pilatovići bb, 31210 Požega, 064/ 32 77 286
www.cristalvar.co.rs, office5@cristalvar.co.rs

**ZAVARIVANJE
OGRADE, NADSTREŠICE, PERGOLE
NAMEŠTAJ PO ŽELJI
(METAL-INOX-DRVO)
IZRADA KANCELARIJSKOG
NAMEŠTAJA I PARAVANA
SPECIJALIZOVANI PROIZVODI**



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

Za blistavi osmeh!



dečija i preventivna stomatologija · terapija paradentopatije

oralna hirurgija · bolesti zuba · protetika

ortopedija vilica · rendgen dijagnostika

GAVRA IVANČIĆ

AGENCIJA ZA EKONOMSKI KONSALTING

Bogdana Šuputa 34
21000 Novi Sad

**UPRAVLJANJE PRIVREDNIM SUBJEKTIMA
PORESKI KONSALTING VEŠTAČENJE**

021/400580
069/5097100

ivancic.gavra@gmail.com





GG GLADIĆ GLASS

**SERVIS I ZAMENA
AUTO STAKALA**

**AUTOMEHANIKA
AUTOELEKTRIKA
AUTOELEKTRONIKA**

Kosovska 44, 25000 Sombor
069 689 968
gladicnemanja@gmail.com



ironplast

Sedište:
Obalskih radnika 29
11030 Beograd

Pogon:
Zemunska 300
11272 Ugrinovci

060/ 19 19 494
office@ironplast.rs
www.ironplast.rs

**BRZA I PROFESIONALNA
PLASTIFIKACIJA METALA**



POBEDNIK
nekretnine

Jurija Gagarina 227, I sprat lokal br.194
TC Enjub, 11070 Novi Beograd
061/32 33 116 011/628 73 73
pobedniknekretnine@gmail.com
www.pobedniknekretnine.rs

PANDEMIJA NASTAVLJA DA REMETI GLOBALNU EKONOMIJU

OMIKRON BI MOGAO DA ZADA JOŠ JEDAN UDARAC LANCIMA SNABDEVANJA

USKA GRLA UGROZILA SU DOSTAVU VELIKOG ASORTIMANA ROBE, UKLJUČUJUĆI HRANU I PIĆE, POTROŠAČKU ELEKTRONIKU, GRAĐEVINSKI MATERIJAL, PA I BOŽIĆNE POKLONE I UKRASE. JEFTINIJA ROBA NE MOŽE DUGOROČNO DA IZDRŽI OVAKO VISOK NIVO CENA U KONTEJNERSKOM TRANSPORTU, TE JE OČEKIVANO DA ONA BUDE SKUPLJA ILI DA JE UOPŠTE I NE BUDE U MALOPRODAJAMA. S DRUGE STRANE, ISTA TA JEFTINIJA ROBA NE MOŽE CENOVNO DA PODNESE NI AVIONSKE TRANSPORT, PA JE TRAŽENJE ALTERNATIVNIH I BLIŽIH TRŽIŠTA OSTALO KAO JEDINO MOGUĆE REŠENJE ZA ŠIROK OPSEG PROIZVODA

Omikron je još jedan test otpornosti za lance snabdevanja koji su već pod stresom i usred dugotrajnog procesa lečenja. Najnovije procene govore da će poremećaji trajati do kraja 2022. i početka 2023. godine.

Lanci snabdevanja ostaju ranjivi na poremećaje povezane sa pandemijom, a nova varijanta korona virusa nagoveštava da kriza još nije završena – rekao je Šon Fener, vodeći ekonomista za Aziju u Oxford Economics, prenosi CNBC.

Iako nije bilo prijavljenih slučajeva nove varijante virusa u kontinentalnoj Kini, analitičari upozoravaju da bi ona mogla da intenzivira mere nultog korona virusa s pojavom omikrona. To znači masovna zatvaranja čitavih gradova, nametnute karantine, kao i stroge provere u lukama, uključujući praćenje brodova i tereta, kako bi se sprečio ulazak virusa.

Kao što su poremećaji izazvani pandemijom Covid-19 na početku pokazali, mere zatvaranja u jednoj zemlji imaju „značajne efekte i uzvodno i nizvodno u druge oblasti”.

Nikola Ranković, viši savetnik u Centru za strateške analize u Privrednoj komori Srbije (PKS), kaže za Biznis.rs da je uticaj Kine na svetsku trgovinu i privredu veliki, a zatvaranje njenih luka potencijalno bi moglo imati velike posledice. Uloga Kine kao dobavljača Evrope i ostalih delova sveta je neprocenjiva, pa bi u slučaju bilo kakvog vida zatvaranja

luka kao trgovinskih centara, transportne isporuke i sektor logistike prvi bili na udaru.

Primeru radi, samo jedna kopnena luka u Kini (Erenhot, na granici sa Mongolijom) godišnje opsluži i snabde Evropu sa oko 2.530 teretnih vozova robe. Takođe, brojne globalne kompanije imaju postrojenja i lokalne partnere u Kini, pa bi pomenuti događaj označio nove prekide lanaca snabdevanja i u horizontalnom i u vertikalnom procesu integracije.

Ranković ističe da je na poremećaje u globalnim lancima snabdevanja uti-

LJUDI KUPUJU “KAO LJUDI”

Flavio Romero Makau, stručnjak za lanac snabdevanja sa Edit Cowan univerziteta u Zapadnoj Australiji, kaže da je ogromna potrošačka potražnja opteretila osetljivu ravnotežu ekonomskog ekosistema sveta.

Potrošači kupuju kao ljudi, jer je svet zasut dolarima iz vladinih podsticaja, veće uštede i nagomilane potražnje. Plejstejšni, laptopovi, telefoni, oprema za trening... Šta god vam padne na pamet, ljudi samo kupuju – kaže on. – Veća potražnja plus ograničena ponuda jednako inflacija: izlaza nema. Kad imate sve to, dobijate savršenu oluju.

calo mnogo faktora, a praktično svi su direktno ili indirektno povezani sa posledicama pandemije virusa korona.

Od pandemije do “zelenih standarda”

Krizna situacija i povećana neizvesnost na globalnom tržištu uzrokovali su brojne nestašice na svetskim berzama (metala, energenata, sirovina i repromaterijala), što je doprinelo rastu cena, kao i rastu njihovih zaliha. To je u velikoj meri ograničilo ponudu pomenutih proizvoda.

Globalna ponuda je dodatno limitirana brojnim regulativnim odlukama koje se tiču poštovanja takozvanih “zelenih standarda” u teškim industrijama, što je direktno ugrozilo brojne globalne lance snabdevanja, poput onog u automobilskoj industriji. Ovaj faktor, uz ne-

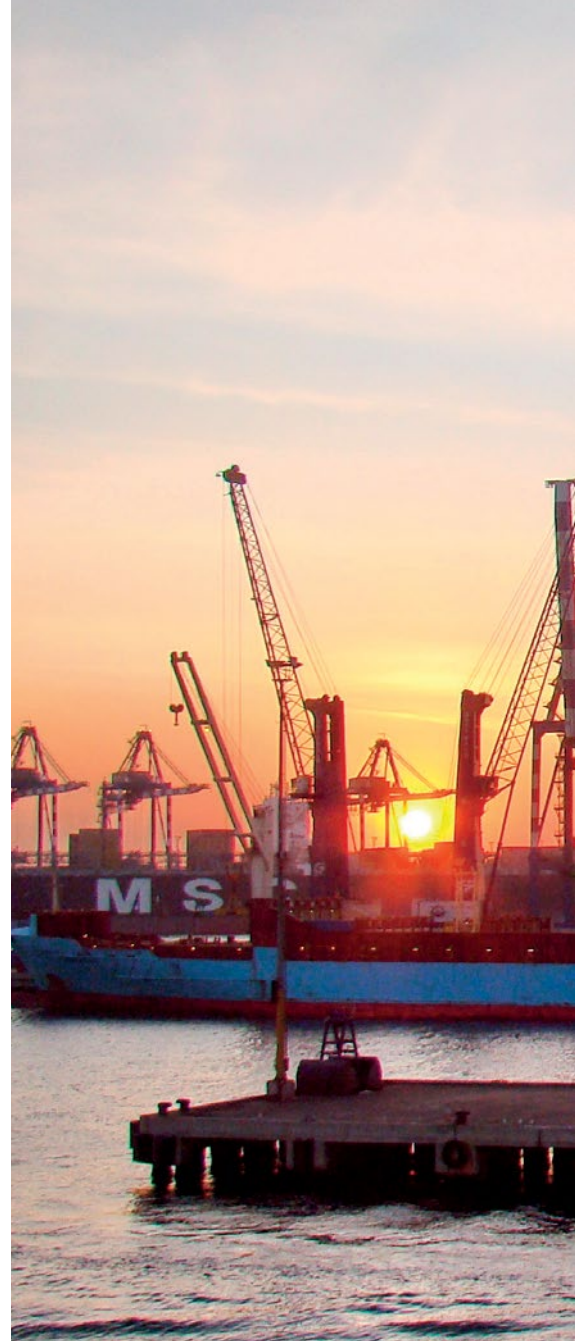




FOTO: PIXABAY.COM

stašicu mikročipova koja je već uveliko prisutna, značajno ugrožava ne samo automobilsku već i sve ostale tehnološke industrije koje ove komponente koriste u procesu proizvodnje – kaže Ranković.

Energetska kriza je, takođe, jedan od glavnih faktora koji je doprineo ne samo rastu cena energenata i povezanih proizvoda već i opštem rastu cena, odnosno inflaciji.

Imajući u vidu da pandemija traje i dalje i da se njen završetak ne može ni naslutiti, globalne kompanije su prinuđene da pristupaju alternativnim rešenjima, a jedno od rešenja je strategija “nearshoring”. Ova strategija označava da kompanije koje imaju proizvodne kapacitete širom sveta (u koje su otišli iz brojnih razloga, poput jeftine radne snage, niskih troškova proizvodnje, većeg pristupa sirovinama i reproma-

terijalu) usled racionalizacije troškova i bojazni od globalnih prekida lanaca snabdevanja prebacuju proizvodne kapacitete iz udaljenih zemalja u zemlje koje su im geografski bliže. To znači da što je globalna neizvesnost veća, globalne kompanije pristupaju direktnijim kanalima funkcionisanja i distribucije – ističe naš sagovornik.

Takođe, Kina pokušava da smanji zavisnost od globalnih kompanija tako što će za deficitarne ili ugrožene grane poslovanja u lancima stimulisati prisustvo domaćih dobavljača.

- Globalna neizvesnost svakako utiče i na domaće kompanije koje, iako posluju na mnogo nižem nivou, osećaju određene globalne rizike. Ipak, prema rezultatima Ankete o poslovanju privrednih subjekata u Republici Srbiji, koju sprovodi i realizuje Privredna ko-

mora Srbije na kvartalnom nivou, u našoj privredi vlada optimizam kada je reč o poslovnim očekivanjima u narednom periodu, iz čega se može zaključiti da domaće kompanije poseduju određeni nivo fleksibilnosti poslovanja – kaže Nikola Ranković.

Prema njegovim rečima, u narednoj godini se očekuje stabilizacija, pre svega, na polju inflacije za koju ekonomisti očekuju da će se vratiti u granice ciljanog opsega od drugog kvartala 2022. Ublažavanje inflacije će svakako doprineti smanjenoj neizvesnosti u poslovnom i ekonomskom okruženju, ali potencijalno širenje novih sojeva korona virusa i njihova eskalacija, moglo bi ponovo povećati dinamiku na globalnom nivou. To je i osnovni razlog zbog kojeg je jako teško dati bilo kakve precizne projekcije, ali će nesumnjivo najvažnije



FOTO: PIXABAY

privrede sveta poput Kine, Sjedinjenih Američkih Država i evrozone raditi u pravcu stabilizacije.

Nestašica energenata i radne snage

Zastoji u snabdevanju koji su počeli kao nestašica luksuznih vozila i igračaka prerasli su u pravu krizu koja podrazumeva nestašice energenata, radne snage i zastoj transporta od Liverpula do Los Anđelesa i od luke Čingdao do Kvinslanda, piše The Guardian.

Svi problemi su na jedan ili drugi način povezani sa naglim porastom potrošačke potražnje, ali zajedno prete da postanu ono što je jedan vodeći ekonomista nazvao „stagflacioni potres“ koji bi mogao da poremeti čitavu globalnu ekonomiju. Vlade sad moraju brzo da smisle neko rešenje.

Nebojša Đekić, direktor prodaje i ra-

zvoja Cargo partnera, kaže za Biznis.rs da je rastuća potražnja za čitavim nizom roba, nedostatak kontejnera, zakrčenost luka, premalo brodova, ali i poteškoće u obezbeđivanju radne snage, rezultirala krizom transportnih kapaciteta na svim značajnim pomorskim rutama. Različiti poremećaji u lancu snabdevanja prouzrokovani pandemijom, u kombinaciji sa dodatnim problemima, poput posledica blokade Sueckog kanala, doveli su vrtoglavnih vozarina i najviših zarada brodara još od 2018. godine. Sredinom septembra prevoz kontejnera od 40 stopa od Kine do Evrope koštao je sedam-osam puta više nego ranije.

- Trenutno se događaju značajni pritisci na strani tražnje, a nedostatak opreme, zagušene luke, smanjenje rade snage na brodovima, pristaništima, aerodromima, u drumskom transportu, još više su doprineli da se transportni kapaciteti

smanje, a da cena transporta bude na istorijskom maksimumu. U avionskom transportu isprva je nastao kolaps usled otkazivanja putničkih letova. Zatim se situacija nešto stabilizovala, međutim haotična situacija u pomorskom transportu se prelila na avionski, jer se deo kompanija morao preorijentisati – kaže Đekić.

Otkazane decembarske plovidbe

Prema njegovim rečima, period pred novogodišnje praznike je za logističku industriju izuzetno stresan i u redovnim okolnostima, a ove godine posebno.

- Dosta brodara je otkazalo decembarske plovidbe, što će uzrokovati povećanje volumena u narednim otpremama. Poslednji kvartal u godini izazovan je ne samo za brodski transport već i za sve vidove prevoza robe – kaže Đekić.

Uska grla u globalnim lancima snab-

devanja ugrozila su dostavu velikog asortimana robe, uključujući hranu i piće, potrošačku elektroniku, građevinski materijal, pa i božićne poklone i ukrase. Jeftinija roba ne može dugoročno da izdrži ovako visok nivo cena u kontejnerskom transportu, te je, kako ističe naš sagovornik, očekivano da ona bude ili skuplja ili da je uopšte i ne bude u maloprodajama. Sa druge strane, ista ta jeftinija roba ne može cenovno da podnese ni avionski transport, pa je traženje alternativnih i bližih tržišta ostalo kao jedino moguće rešenje za širok opseg proizvoda.

Nebojša Đekić smatra da je o stabilizaciji prilika u globalnom lancu snabdevanja teško govoriti. Informacija da se trenutno visok nivo cena transporta zadržao i da nije došlo do novog povećanja je tračak svetlosti. Ipak, svetski analitičari nisu nimalo optimistični. U najnovijem izveštaju Deutsche Bank predviđa se da će nevolje u transportu potrajati i da će se tek u 2022. situacija smirivati, ali postepeno. Analitičari te banke predviđaju novo poskupljenje vozarina u pomorskom transportu od 30 odsto koje će, između ostalog, biti uslovljeno povećanjem cena goriva i novim iznosom takse za kontejnerske brodove koji prolaze kroz Suecki kanal. Uprava tog kanala, naime, najavila je za 2022. godinu poskupljenje od šest odsto.

- Kada govorimo o oporavku i stabilizaciji, to nažalost ne znači povratak na si-

ZAMRZNUTE CENE BRODSKOG PREVOZA SAMO "KAP U MORU"

Svetski kontejnerski indeks (World Container Index) londonske konsultantske kuće Drewry, koja prati rute Istok-Zapad, posle godinu dana uzleta u prvoj nedelji oktobra zabeležio je skroman pad od 2,2 odsto u odnosu na sedmicu ranije. Kao uzrok tome, analitičari kuće Drewry navode odluku nekoliko vodećih brodskih prevoznika da zamrznju svoje cene sa obrazloženjem „čuvanja dugoročnih odnosa sa klijentima“. Vlasnici robe, sa druge strane, ovakav potez ocenjuju kao kap u moru, budući da su sadašnje cene već višestruko veće u odnosu na prošlogodišnji uporedni period.

tuaciju pre pandemije. Dugoročno možemo govoriti da bi se situacija sa cenama mogla donekle stabilizovati u periodu od naredne dve, dve i po godine. Između ostalog, do toga može doći najavljenim investicijama brodara u izgradnju novih transportnih kapaciteta, što će dovesti do bolje ravnoteže ponude i potražnje. Međutim, ti brodovi bi mogli biti operativni najranije 2023. godine – kaže Đekić.

Prema njegovim rečima, poremećaji u lancima snabdevanja između Kine i Evrope naveli su mnoge naše lokalne kompanije da razmotre nabavku robe

od dobavljača sa bližih tržišta. Za srpske uvoznike u ovom kontekstu posebno su interesantne Turska, Poljska, Španija i Velika Britanija. Kratke pomorske rute su pouzdano rešenje za nabavku sa ovih tržišta.

- Ustaljene dobavljače teško je tek tako promeniti, te se ovakve odluke ne donose naprečac, posebno zbog činjenice da je roba iz Azije cenovno bila daleko niža. Međutim, pandemija je napravila tektonске promene na ekonomskoj globalnoj sceni, promenila pozicije ključnih igrača i otvorila nove opcije uvoza i transporta za određene vrste robe. Cena i brzina, i ovde, kao i u svakoj drugoj grani, igraju važnu ulogu. Nesumnjivo je da će kompanije na našem tržištu tražiti alternative, kao i da će uzimati sve komparativne prednosti kada je uvoz robe u pitanju – ocenjuje Đekić.

Naš sagovornik ukazuje na bojazan da bi se na krhke prilike u globalnoj trgovini sada mogla odraziti i nestašica energije u kineskim lukama. Russel Group izveštava da bi energetska kriza koja je zahvatila Kinu mogla da poremeti trgovinske tokove vredne čak 120 milijardi dolara. Neke od ključnih kineskih luka, kao što su Ningbo, Guangzhou, Yantian i Shekou, nalaze se unutar pogođenih provincija.

Pandemija je, po svemu sudeći, samo poslužila da istakne koliko su međusobno povezani i koliko lako mogu biti destabilizovani globalni lanci snabdevanja.

 IVANA LAZAREVIĆ

KIP-KOP
DOO

Zaselje bb
31213 Požega, Zaselje

063/ 681 909
065/ 655 15 55

doo.kipkop@gmail.com

ISKOP - RUŠENJE OBJEKATA - NASIP - PREVOZ



FOTO: ARHIVA REPUBLIČKOG SEKRETARIJATA ZA JAVNE POLITIKE

REGISTAR ADMINISTRATIVNIH POSTUPAKA KAO KORAK DO EFIKASNIJE UPRAVE

DO SADA DIGITALIZOVANO 39 POSTUPAKA ZA PRIVREDU

CILJ USPOSTAVLJANJA REGISTRA JE DA NA JEDNOM MESTU BUDU DOSTUPNE SVE INFORMACIJE O POSTUPCIMA KOJI SU PROPISANI REPUBLIČKIM, POKRAJINSKIM I GRADSKIM, ODNOSNO OPŠTINSKIM PROPISIMA. IZMEĐU OSTALOG, TREBA DA DOPRINESE ZNAČAJNIM DIREKTNIM I INDIREKTNIM UŠTEDAMA KOJE SE ODOSE NA PODNOŠENJE BROJNIH ZAHTEVA, ISPUNJAVANJE POSLOVNIH OBAVEZA, ALI I DA OBEZBEDI EFIKASNIJI RAD JAVNE UPRAVE

Privreda i građani često ne znaju šta je sve od dokumentacije neophodno da podnesu kako bi ostvarili pravo ili ispunili obavezu prema državi, odnosno organima javne uprave. Da li postoji obrazac zahteva, na koji način mogu da ga podnesu, koliko traje postupak, koji iznos takse se plaća, da li mogu posao da obave elektronski...?

Registar administrativnih postupaka, kao javno dostupna elektronska baza svih postupaka koje na zahtev privrednih subjekata i građana sprovodi javna uprava, trebalo bi da da odgovor na ova pitanja. Registar je postavljen u junu ove

godine na portalu eUprave u skladu sa Zakonom o registru administrativnih postupaka i programom „ePapir“ Vlade Republike Srbije.

Registrom upravlja Republički sekretarijat za javne politike, institucija koja vladi i državnoj upravi pruža stručnu podršku u modernizaciji, digitalizaciji i transformaciji javne uprave, dok tehničku podršku pruža Kancelarija za informacione tehnologije i elektronsku upravu.

Ninoslav Kekić, pomoćnik direktora Republičkog sekretarijata za javne politike, kaže za Biznis.rs da je do sada na

Ninoslav Kekić, pomoćnik direktora Republičkog sekretarijata za javne politike

portalu registra objavljeno 2.273 postupaka za privredu iz nadležnosti 93 organa javne uprave, a da je 39 postupaka digitalizovano i da se sa portala registra mogu potpuno obaviti elektronski.

On dalje objašnjava da je portal registra, kao deo sistema eUprave, povezan sa por-

SVI POSTUPCI U REGISTRU DO 2024.

Zakon o registru administrativnih postupaka je predvideo da će ovim registrom biti obuhvaćeni svi administrativni postupci za građane i privredne subjekte. Obveznici upisa postupaka u registar su u obavezi da popišu sve administrativne zahteve koji se odnose na poslovanje u Republici Srbiji, a koji predstavljaju uslov za poslovanje i poslovno nastanjivanje, najkasnije do 1. januara 2023. godine. Do istog roka su u obavezi i da sve postupke iz svoje nadležnosti koji se odnose na građane upišu i ažuriraju podatke o njima u registru. Jedinice lokalne samouprave svoju obavezu upisa postupaka mogu da izvrše do 1. januara 2024. godine.

talom eUprava i portalom za elektronsku identifikaciju, što znači da samo jednim klikom, dok se korisnik upoznaje sa detaljima postupka, za 39 postupaka može da podnese i zahtev preko portala eUprave i elektronski plati taksu. Digitalizovani postupci, između ostalog, uključuju upis u registar distributera i uvoznika sredstava za ishranu bilja, priznavanje registracije

DRUGA NAGRADA ZA „E-PAPIR“ U KONKURENCIJI 18 EVROPSKIH ZEMALJA

Program za pojednostavljenje administrativnih postupaka i regulative „ePapir“ kao nacionalni pobednik na takmičenju za najuticajniju reformu bio je predstavnik Srbije, koja je prvi put učestvovala na globalnom takmičenju Open Government Partnership Impact Awards (Partnerstvo za otvorenu upravu, nagrada za najuticajniju reformu), na kojem je osvojio drugo mesto kao reforma sa najvećim uticajem na građane i privredu u konkurenciji između 18 evropskih zemalja. Programom „ePapir“ omogućeno je da 2.273 postupaka za privredu iz nadležnosti 93 organa javne uprave budu dostupni na jednom mestu, na portalu registra. Zahvaljujući saradnji javnog i privatnog sektora, javne usluge su modernizovane kroz optimizaciju 235 i ukidanje 13 administrativnih procedura, što je rezultiralo godišnjom uštedom za privredne subjekte od 33 miliona evra. Ovo priznanje se može smatrati podstrekom da javna uprava u saradnji sa privatnim sektorom treba i dalje da nastavi sa modernizacijom i prilagođavanjem usluga javne uprave potreban korisnika, kako bi se postigao cilj i uspostavila uprava po meri svih nas.

Vlada Republike Srbije je jula 2019. godine usvojila Program za pojednostavljenje administrativnih postupaka i regulative „ePapir“ za period 2019-2021. godine. Programom se prvi put sveobuhvatno i sistemski pristupa reformi javne uprave, u delu koji se odnosi na povećanje efikasnosti u sprovođenju administrativnih postupaka, odnosno podizanja kvaliteta pružanja javnih usluga privredi.



sredstava za zaštitu bilja, upis u registar proizvođača semena, rasada, micelija jestivih i lekovitih gljiva i druge.

Kekić naglašava da su, zahvaljujući saradnji javnog i privatnog sektora, javne usluge modernizovane kroz optimizaciju 235 i ukidanje 13 administrativnih postupaka, što je rezultiralo godišnjom uštedom za privredne subjekte od 33 miliona evra.

Cilj uspostavljanja registra je da na jednom mestu budu dostupne sve informacije o postupcima koji su propisani republičkim, pokrajinskim i gradskim, odnosno opštinskim propisima. Registar, između ostalog, treba da doprinese značajnim direktnim i indirektnim uštedama koje se odnose na podnošenje brojnih zahteva, ispunjavanje poslovnih obaveza, ali i da obezbedi efikasniji rad javne uprave.

- Uspostavljanje registra doprineće i većoj pravnoj sigurnosti, imajući u vidu da će informacije o administrativnim postupcima (nadležnom organu za sprovođenje postupka, pravnom osnovu, svrsi postupka, obrascu zahteva, dokumentima koji se podnose uz zahtev, taksama, naknadama i drugim dažbinama koje podnosilac zahteva treba da plati, roku za postupanje, uputstvu o pravnom sredstvu) u svakom trenutku biti u skladu sa važećim propisima. Takođe, na ovaj način obezbeđuje se jednoobraznost u postupanju, a građani i privreda će u svakom trenutku imati uvid u dokumentaciju, obrasce, iznose taksi i naknade – kaže Kekić.

Pretraga i korišćenje portala mogući su po ključnoj reči, delatnosti, instituciji i poslovnoj epizodi.

Na pitanje kako registar administrativnih postupaka utiče na stvaranje bo-

ljih uslova za poslovanje, Ninoslav Kekić objašnjava da je bilo neophodno kako bi se sistemski krenulo u modernizaciju i pojednostavljenje, a samim tim i digitalizaciju administrativnih postupaka, popisati postupke, napraviti njihove procesne mape, analizirati ih i iskoristiti svaki prostor za njihovo pojednostavljenje.

Na taj način, Registar predstavlja ključni i početni korak za pojednostavljenje i ukidanje nepotrebnih postupaka, spajanje povezanih i postizanje ušteda tim spajanjem. Za sada, svaki privrednik na samo par klikova dolazi do svih potrebnih informacija kako bi pribavio određenu dozvolu, licencu ili odobrenje. Preko portala može da podnese i elektronsku prijavu, odnosno zahtev za postupak koji je digitalizovan, ili da skine obrazac zahteva, dobije informaciju koju dokumentaciju je potrebno da priloži, koliku taksu da plati i na koji račun, kao i u kom roku može očekivati rešavanje po zahtevu i da li ima pravo na žalbu ako je nezadovoljan i kako da to učini.

Kekić najavljuje da će u naredna dva meseca biti dostupno još 50 administrativnih postupaka u elektronskom obliku, jer su završili digitalizaciju za te postupke i pripremaju ih za produkciju. Tokom naredne 2022. godine posvetiće se pojednostavljenju, optimizaciji i digitalizaciji postupaka u oblasti zelene ekonomije, završiće popis svih administrativnih postupaka za građane i "podići" stranicu Portala registra koja će se odnositi na građane.

- Svakako nastavljamo sa sprovođenjem preporuka za pojednostavljenje administrativnih postupaka koje će doneti nove uštede za privredu i građane – zaključuje Kekić.



JELENA MIHAJLOVIĆ-TANASIJEVIĆ

DVADESETOGODIŠNJICA SARADNJE SRBIJE I USAID-A

DIGITALIZACIJA I RAZVOJ MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U FOKUSU ZA NAREDNI PERIOD

EKONOMSKA TRANZICIJA OD PLANSKE KA TRŽIŠNOJ EKONOMIJI POČELA JE VEĆ 2001. GODINE, ALI JE POSTOJALO TAKO MNOGO PREPREKA ZA INVESTITORE I PREDUZETNIKE NA SKORO SVAKOM NIVOU. KAKO BI POMOGAO U REŠAVANJU TOG PROBLEMA, USAID JE TRAGAO ZA PARTNERIMA KOJI RAZMIŠLJAJU NA SLIČAN NAČIN NA SVIM STRANAMA

Godina na izmaku donela je celom svetu borbu sa novim sojevima virusa Covid-19, političke promene, ali i mnogo ekonomskih problema. Takođe, 2021. godina označila je i dve decenije saradnje Srbije i USAID-a.

Direktorka misije USAID za Srbiju Suzan Fric kaže da je za proteklih 20 godina saradnje najimpresivnija promena razvoj privatnog sektora.

- Ekonomska tranzicija od planske ka tržišnoj ekonomiji počela je već 2001. godine, ali je postojalo tako mnogo prepreka za investitore i preduzetnike na skoro svakom nivou. Kako bi pomogao u rešavanju tog problema, USAID je tragao za partnerima koji razmišljaju na sličan način na svim stranama – objašnjava Fric u razgovoru za Biznis.rs.

Naša sagovornica navodi da su na lokalnom nivou identifikovali male preduzetnike koji su očigledno imali dobre ideje i koji su bili spremni da naporno rade da ih ostvare. Zatim se tragalo za lokalnim samoupravama koje su razumele potrebu da opštine i gradovi postanu bolja mesta za poslovanje i koje su bile spremne da rade kako bi se to ostvarilo i kako bi privukle više investicija. Na kraju, počela je i saradnja i sa državnim institucijama kako bi se unapredilo sveukupno poslovno okruženje.

- Da budem jasna, sve ove uspehe je postigla Srbija, ali USAID je ponosan što je dao svoj doprinos tim uspesima i rezultatima. Jedan od naših ključnih zaloga je Nacionalna alijansa za lokalni ekonomski razvoj (NALED), u čijem smo osnivanju učestvovali, sa ciljem da se okupe sve zainteresovane strane u ekonomskoj sferi kako bi se pokrenule neophodne reforme i oslobodio taj ekonomski potencijal Srbije. Značaj NALED-a je tokom godina rastao, pa

sada imate situaciju da ministar finansija kaže u šali da sa NALED-om nije lako raditi, ali da to vredi truda, jer su mnogo uradili zajedno – ocenjuje Fric.

Da bi obeležili 20 godina rada u Srbiji, iz USAID-a su odabrali temu “#20GodinaPartnerstva, Zajedno stvaramo”.

- Sada tako blisko sarađujemo sa Vladom Srbije, organizacijama civilnog društva, nezavisnim medijima i privatnim sektorom da se lako zaboravi da je, kada smo otvorili kancelariju 2001. godine, postojalo oklevanje mnogih od tih aktera da sarađuju sa agencijom američke vlade – navodi Fric.

Ona naglašava da je na samom početku saradnje najvažnije bilo uspostavljanje poverenja. Jedan od prvih projekata koji je imao za cilj upravo ostvarivanje poverenja bio je „Revitalizacija zajednice kroz demokratsku akciju“, koji mnogi znaju pod skraćenicom CRDA, koji se u potpunosti bavio uspostavljanjem produktivnih partnerstava.

- Kako su građani sami izabrali aktivnosti i u saradnji sa nama ih realizovali, tako što su dali doprinos u radnim sati

ma, opremi i materijalu, shvatili su da možemo da verujemo jedni drugima i da možemo da postignemo pozitivne stvari za lokalne zajednice ako radimo zajedno. Zbog uspeha tog projekta, kako u izgradnji poverenja tako i u demonstriranju lokalnim zajednicama da zaista imaju moć da nešto promene, mislim da je to možda naš najvažniji projekat. Što smo više uspeha imali tokom ovih 20 godina, sve više je to poverenje raslo – smatra Fric.

Uticaj pandemije na saradnju Srbije i USAID-a

Direktorka misije USAID za Srbiju smatra da je pandemija samo naglasila koliko je važno imati snažna partnerstva na svim nivoima. Pomoć Sjedinjenih Američkih Država Srbiji da se izbori sa pandemijom Covid-19 u vrednosti od preko 9,1 miliona dolara, išla je pre svega preko USAID-a, ali i preko drugih delova američke vlade, i to je bila dodatna pomoć u odnosu na već planiranu.

- Sarađivali smo sa partnerima kao što je Svetska zdravstvena organizacija (SZO), Program Ujedinjenih nacija za razvoj (UNDP) i UNICEF kako bismo pomogli Srbiji da što bolje reaguje na pandemiju, i to tako što smo obezbedili ambulantna vozila, kontejnere za testiranje i trijažu, koncentratore kiseonika, sve do higijenskih i prehrambenih paketa, kompleta za učenje namenjenih deci, čak i pomoći u gotovom novcu za neke od najugroženih porodica u zemlji. Sarađivali smo sa Crvenim krstom Srbije, Ministarstvom zdravlja, Institutom za javno zdravlje “Batut” kako bismo obezbedili da naša pomoć stigne tamo gde je najpotrebnija – kaže Fric.

MISIJA USAID-A

USAID (United States Agency for International Development) je američka državna agencija osnovana 1961. godine sa ciljem pružanja ekonomske, razvojne i humanitarne pomoći u skladu sa spoljnom politikom Sjedinjenih Američkih Država. Cilj osnivanja je pružanje pomoći ljudima koji se bore za bolji život, oporavljaju od prirodnih katastrofa ili žele da žive po demokratskim standardima i uživaju sve garantovane slobode.



Ona dodaje da su brojne partnerske organizacije civilnog društva promenile svoj delokrug rada kako bi pomagale sugrađanima da ostanu zdravi i bezbedni.

- Neke organizacije su pravile maske, neke su obavljale kupovinu za starije. Bilo je zaista lepo videti da su se ljudi našli jedni drugima – navodi Fric.

U isto vreme, Srbija je pomogla Sjedinjenim Državama tako što je obezbedila letove kako bi američki građani bezbedno stigli kući na početku pandemije, a takođe je obezbedila i vakcine za sve Amerikance koji rade u ambasadi.

- Nedavno smo počeli saradnju sa SZO i kabinetom premijerke kako bismo pomogli da nevaksinisani građani Srbije shvate važnost vakcinacije kako bismo konačno izašli iz ove pandemije. Mislim da smo više nego spremni da virusu Covid-19 kažemo zbogom – ocenjuje Fric.

Nastavak saradnje u fokus stavlja preduzetnike

Kako pandemija nije narušila saradnju Srbije i USAID-a, direktorka misije američke agencije kaže da je pomoć preduzetnicima fokus dalje kolaboracije.

- Možda će zvučati kao kliše, ali planiramo da iskoristimo snažna partnerstva koja smo stvorili tokom godina i da izvršimo nadgradnju uspeha koje smo postigli. Nastavićemo da pomažemo preduzetnicima da dobiju ono što je potrebno da bi otvarali nova, bolje plaćena radna mesta i ostvarili uspeh. Što se tiče naše podrške osnaživanju dobrog upravljanja, nastavićemo da radimo sa reformski orijentisanim državnim institucijama kako bi građani dobili bolje usluge koje su im potrebne – ističe Suzan Fric.

Želja USAID-a je da u narednom periodu osnaži partnerstvo sa privatnim sektorom, državnim institucijama i civilnim društvom kako bi unapredili demokratsko upravljanje, ubrzali inkluzivan ekonomski razvoj i pokrenuli javne i privatne resurse, da bi Srbija ostvarila svoje razvojne ciljeve.

Konkretno, sada počinje projekat iz oblasti energetike u kome ćemo sarađivati sa lokalnim samoupravama na implementaciji čistijih i efikasnijih rešenja za grejanje. Takođe, u pripremi je i novi projekat namenjen zaštiti životne sredine kako bi se pomoglo Srbiji da unapredi upravljanje zaštićenim područjima,



zaštitu biodiverziteta i kvalitet vazduha.

- Planiramo novi projekat kako bismo nastavili podršku malim i srednjim preduzećima i pomogli im da budu konkurentnija, da osvoje domaće i strana tržišta i da otvaraju nova radna mesta. Takođe ćemo sarađivati sa medijskim, informativnim i komunikacijskim sektorom u Srbiji i sa kompanijama koje rade u digitalnom okruženju. Želimo da pomognemo u obezbeđenju pristupa tačnim i relevantnim informacijama, kao i u unapređenju veštine kritičkog mišljenja u javnosti. Na kraju krajeva, snažnoj demokratiji potrebni su dobro informisani građani – ocenjuje Fric.

Podrška malim i srednjim preduzećima neophodna za dalji ekonomski razvoj

Kako bi ubrzala ekonomski razvoj Srbije treba da podrži i ubrza rast malih i srednjih preduzeća (MSP) da bi ona postala konkurentnija, stvarala proizvode visoke dodate vrednosti i dalje se integrisala na evropsko i svetska tržišta. Osim toga, da bi podržala ovaj rast Srbije treba da se pozabavi nejednakostima zbog kojih su neke grupe marginalizovane i teško im je ili nemoguće da iskoriste ekonomske mogućnosti.

Srbija treba da stvori jednake uslove za sve, sa pravilima i regulativom koja je jasna i važi za sve, gde se svi igrači na tržištu, bilo da su pojedinačni preduzetnici ili firme, mogu takmičiti pošteno kako bi obezbedili najbolju robu i usluge,

i gde je pristup pravdi omogućen, pravovremen i nepristrasan.

- Takođe, vaša zemlja treba da nastoji da osnaži svoj sistem javnih nabavki kako bi obezbedila da se transakcije sprovedu pravično i transparentno i da se lokalna MSP mogu nadmetati u javnim nabavkama kako bi država dobila najbolju robu ili usluge po konkurentnoj ceni. Veoma je važno rešiti pitanja pristupa finansiranju sa kojima se firme suočavaju, posebno najmanja preduzeća, i razviti diversifikovano finansijsko tržište koje se ne oslanja isključivo na kredite banaka. Na kraju, firme iz Srbije treba da ulažu u istraživanje i razvoj, inovacije, tehnološki napredak, integraciju tržišta i profesionalno usavršavanje zaposlenih – smatra Fric.

VREDNOST CRDA PROJEKTA 200 MILIONA DOLARA

Zaposleni na projektu CRDA sarađivali su sa lokalnim zajednicama širom Srbije, kako bi se borili sa izazovima koje su građani sami identifikovali kao najhitnije. Tokom šest godina taj projekat je realizovao skoro 5.000 različitih aktivnosti, od izgradnje škola, domova zdravlja, čak i mostova, do pomaganja malim preduzećima da otvore nova radna mesta. Projekat je bio u vrednosti od 200 miliona dolara.

Već nekoliko godina je jasno da je neophodan razvoj ekosistema digitalne ekonomije Srbije, kao i pomoć kompanijama da se prilagode kako bi zemlja obezbedila konkurentnost na srednji i duži rok. Covid-19 i njegov uticaj na naše živote – kako kupujemo, kako posluje i kako komuniciramo i dobijamo informacije – dodatno su naglasili potrebu iznalaženja digitalnih rešenja na svim nivoima.

- Srećom, naponi premijerkinog kabineta, USAID-a i tehnički sposobnih preduzetnika širom Srbije pre pandemije doprineli su da Srbija ne bude zatečena. Mnoge tradicionalne firme već su počele da razvijaju svoju elektronsku prodaju robe i usluga. Pandemija i mere zatvaranja namenjene ublažavanju udara pandemije samo su pojačale potrebu da se u toj oblasti krećemo još brže. Mislim da postoji rasprostranjeno uverenje da osim kompanija koje treba da predvide prilagođavanje novoj realnosti, škole treba da se prilagode kako bi obrazovale mlade koji ulaze na tržište rada i dale im neophodna znanja i veštine. U isto vreme, kompanije i institucije kontinuiranog obrazovanja moraju da pomognu onima koji su već zaposleni da steknu savremenije veštine i znanja – kaže Fric.

Ove godine USAID je započeo saradnju sa ICT Hub-om na projektu pod nazivom "Srbija inovira", koji će nastojati da osnaži inovacije u srpskoj privredi i da pospeši njen dalji razvoj, konkurentnost i izvozni potencijal. U međuvremenu, kroz partnerstvo sa Inicijativom "Digitalna Srbija" pokrenuli su projekat "Preduzimi ideju", koji će podržati i postojeće i buduće preduzetnike na njihovom putu od inovativne ideje do svetski priznatih startupova.

Naša sagovornica kaže da USAID podržava inicijativu predsednice vlade da se pokrene Karavan "Digitalna ekspedicija" kako bi građani širom Srbije saznali više o tome kako da elektronski komuniciraju sa državnim institucijama, kako da unaprede svoje digitalne veštine i svest o privatnosti na internetu.

- Nastavićemo da podržavamo Srbiju u njenoj digitalnoj transformaciji jer zaista verujemo da Srbija ima kapacitet ne samo da drži korak sa digitalnim razvojem već i da u nekim oblastima preuzme vodeću ulogu – zaključuje direktorka misije USAID za Srbiju Suzan Fric.

LJILJANA BEGOVIĆ

KONIP INŽENJERING DOO

PROJEKTOVANJE

INŽENJERING

KONSALTING

Dr Drage Ljočić 13, 11050 Beograd, Zvezdara
063/ 483 886, 011/ 297 90 54
konipinzenjering@gmail.com



MIKONIK DOO

montaža, servis, održavanje i remont liftova

Bulevar Patrijarha Pavla 1A
21000 Novi Sad
064 115 30 31
mikonikdoo@gmail.com
www.mikonik.rs

rešenja sa
velikim izborom
uzoraka, boja
i materijala



DEŽURNA SLUŽBA
0-24 h
065 871 23 06

Noćna Straža



Vračarska 5, 35210 Svilajnac, 063 84 88 022 Specijaliteti domaće kuhinje



FOTO: PEXELS

KADA ĆEMO PREBRODITI STRAH OD DIGITALIZACIJE

PRIVREDA KORISTI ELEKTRONSKE USLUGE ČAK ČETIRI PUTA VIŠE OD GRAĐANA

NAJVEĆI STRAH KADA SE POMENE DIGITALIZACIJA IMAJU ZAPOSLENI, JER SE PLAŠE DA ĆE NJIHOV RAD ZAMENITI MAŠINE I DA ĆE NA TAJ NAČIN OSTATI BEZ POSLA. MEĐUTIM, VELIKI BROJ STRUČNJAKA SE SLAŽE DA DIGITALIZACIJA NE VODI NUŽNO OTPUŠTANJU RADNIKA, VEĆ DA SE OTVARAJU NOVE MOGUĆNOSTI ZA OLAKŠAVANJE PROCESA RADA. OSIM RADNIKA, BOJAZAN OD DIGITALIZACIJE IMAJU I VLASNICI PREDUZEĆA, ČIJI JE NAJVEĆI STRAH DA LI ĆE IH TO SKUPO KOŠTATI I DA LI ĆE IM DONETI ŽELJENE REZULTATE

Digitalizacija je jedna od tema koje su postale posebno aktuelne tokom pandemije. Većina preduzeća koja su u procese rada uvela automatizaciju i digitalizaciju lakše je prebrodila probleme koje je sa sobom donela korona kriza.

Koordinatorica Saveza za elektronsku upravu i specijalista za regulatornu reformu u Nacionalnoj alijansi za lokalni ekonomski razvoj (NALED) Ana Milovanović kaže da je digitalizacija već duže vreme trend u svetu i da uslovljava korenite promene u poslovanju preduzeća.

- To je poslednjih godina vidljivo i kod nas. Neke od usluga za privredu danas je moguće obaviti isključivo elektronski. Sama činjenica da se ovi procesi nesmetano odvijaju govori u prilog tome koliko su preduzeća digitalizovana. Naša skorašnja istraživanja pokazuju da privreda koristi elektronske usluge čak četiri puta više od građana – ističe Milovanović u razgovoru za Biznis.rs.

Preduzeća koja se bave telekomunikacijama su lideri u primeni digitalizacije, ali njima bi trebalo da se pridruže i ostali sektori.

- Zadovoljni smo napretkom digitalizacije kada je reč o privredi, koja je ujedno jedan od glavnih inicijatora naših projekata u oblasti digitalizacije. Podrška Ministarstvu finansija u uvođenju eFakture i digitalne fiskalizacije i promocija bezgotovinskog plaćanja su samo neki od brojnih projekata koje trenutno sprovodimo, a koji su usmereni na dalju digitalizaciju poslovanja u privredi – ocenjuje Milovanović.

Strah i dalje glavna prepreka za digitalizaciju preduzeća

Naša sagovornica objašnjava da se najčešće prvi izazovi jave već kada propis koji uvodi neku novu digitalnu proceduru stupi na snagu. Iako veći deo privrede ima priliku da bude konsultovan o ovim

izmenama, uglavnom se javljaju mnoga pitanja, dileme i nejasnoće, a kod nekih i bojazan od promena i napuštanja starih obrazaca.

- To je jedna od većih prepreka pri digitalizaciji radnih procesa – strah od nepoznatog. Takođe, regulativa često prethodi uvođenju novih elektronskih servisa, pa se i kod donosilaca odluka javljaju razne nepoznanice u vezi sa praktičnom implementacijom reforme. Tu su i izazovi sa prilagođavanjem na novi sistem, otklanjanjem nepravilnosti u softveru, testiranjem novog okruženja... Sve su to izazovi koji se u manjoj ili većoj meri lako prevazilaze, u poređenju sa tradicionalnim modelom – smatra Milovanović.

Najveći strah kada se pomene digitalizacija imaju zaposleni, jer se plaše da će njihov rad zameniti mašine i da će na taj način ostati bez posla. Međutim, veliki broj stručnjaka se slaže da digitalizacija ne vodi nužno otpuštanju radnika, već da se otvaraju nove mogućnosti za olakšavanje procesa rada.

Osim radnika, bojazan od digitalizacije imaju i vlasnici preduzeća, čiji je najveći strah da li će ih to skupo koštati i da li će im doneti željene rezultate.

- Sudeći prema našim istraživanjima i kontaktima sa privredom čini se da privrednici i preduzetnici imaju strah od digitalizacije. Uz manji otpor prema novom privreda uglavnom pozdravlja projekte koji vode ka potpunom prelasku na elektronsko poslovanje. Digitalizacija je proces koji ima svoje trajanje. Mnogo toga je urađeno, iako ostaje značajan prostor za dalja unapređenja. Kako se elektronske usluge budu više razvijale, proces prilagođavanja na nove radne procese će ići sve lakše i brže – kaže Mi-

KORIŠĆENJE PORTALA EUPRAVA

Iako je tri četvrtine građana upoznato sa mogućnostima eUprave, svega 14 odsto njih administrativne poslove završava putem interneta, pokazalo je NALED-ovo istraživanje sprovedeno u okviru projekta uspostavljanja indeksa lokalne eUprave (LEI), koji podržava Evropska unija. Primetno veće interesovanje iskazuje poslovni sektor – čak 45 odsto privrednika ističe da svoje obaveze radije obavlja online.



Ana Milovanović

FOTO: NALED

PRIMENA EFAKTURA STARTUJE 1. MAJA

Obavezna primena elektronskog fakturisanja u transakcijama unutar javnog sektora (G2G) i privatnog sektora ka javnom (B2G) startovaće 1. maja. Ova sistemska reforma donosi veliku promenu za više od 10.000 korisnika javnih sredstava, kao i 125.000 preduzeća, jer više neće izdavati i primati fakture na papiru.

lovanović.

Koordinatorica Saveza za elektronsku upravu i specijalista za regulatornu reformu u NALED-u naglašava da važnu ulogu u ovim procesima ima i sam kontekst.

- Uzmimo pandemiju za primer. U ovim okolnostima preduzeća su se brže navikla na online poslovanje i na hibridni režim rada, ali se promenila i svest o važnosti digitalizacije radnih procesa. Prošle godine je zabeleženo rekordno interesovanje za prodaju putem interneta, dok je ove godine to nešto manje, ali i dalje znatno više u odnosu na 2019. godinu. Isto važi i za elektronsko plaćanje. Broj transakcija izvršenih elektronskim novcem je 12 odsto veći u odnosu na prethodnu godinu, a 55 odsto u odnosu na 2019. godinu. Takođe, obim instant plaćanja je u prvih 10 meseci ove godine dostigao oko 2,4 milijarde evra, odnosno tri puta je veći u odnosu na isti period 2019. godine – ističe Ana Milovanović.

Velika preduzeća se lakše odlučuju na proces digitalizacije

Bez obzira na to da li su kompanije koje uvode digitalizaciju u procese rada velike ili male, sam sistem uspostavljanja automatizacije teče slično. Najvažnije je da bez straha i sa punim poverenjem da rade dobru stvar za svoju kompaniju u sam proces uđu i vlasnici preduzeća i zaposleni, bilo da se radi o malim, srednjim ili velikim firmama.

- Pokazalo se da veličina, struktura, ali i sredina gde preduzeće posluje mogu i te kako da imaju uticaj na spremnost za digitalizaciju. Veća preduzeća i ona koja imaju sedišta u glavnom gradu češće se

odlučuju na elektronsko poslovanje. Isto tako, velike firme značajno više u odnosu na male koriste internet kao kanal prodaje. Čak se i u samom odgovoru na krizu pokazalo da se najviše posezalo za digitalnim kanalima rešavanja problema, ali su to češće radile veće kompanije u odnosu na manje – objašnjava Milovanović.

Ipak, digitalizacija je sada neminovan proces i za mala i za velika preduzeća.

- Na našu inicijativu, nedavnim izmenama Zakona o privrednim društvima registracija na portal eUprava je postala obavezna za sva privredna društva, što znači da će nadalje i manja i veća preduzeća koristiti elektronske usluge. Omogućena je i elektronska registracija privrednih društava, predstoje nam elektronsko fakturisanje i digitalna fiskalizacija, elektronska otpremnica i druge elektronske usluge za privredu, što znači da će sve ove usluge podjednako koristiti

i veća i manja preduzeća – ističe Milovanović.

Proces digitalizacije je nemoguće sprečiti, bitno je samo kojom brzinom se preduzeća odlučuju da olakšaju svoje radne procese i da se uključe u nove tokove poslovanja.

Kao jedan od ključnih faktora digitalizacije veliki broj stručnjaka navodi njenu primenu.

Na konferenciji "Budućnost rada 2021 – Dobre inovacije" dekan FEFA fakulteta Milan Nedeljković naglasio je značaj ljudi pri digitalizaciji firmi.

- Mi možemo da napravimo novo tehnološko rešenje i novi model, ali ljudi su ti koji moraju da ga koriste. Ako tehnologija ima mogućnost generisanja nove profitne prilike, neophodno je da i ljudi prihvate. Ne možemo svi biti programeri, niti to treba da budemo, bitno je da omogućimo ljudima da razumeju šta digitalizacija nudi i kako može da se primeni – rekao je Nedeljković.

Sa mišljenjem dekana FEFA fakulteta slaže se i naša sagovornica, koja ističe da je vreme straha od gubitka radnih mesta zbog digitalizacije davno prošlo.

- Sve više preduzeća uviđa značaj digitalizacije, ali i kontrolisanja ovog procesa od strane ljudskog faktora. Uz svu automatizaciju repetitivnih procesa, potreban je ljudski upliv u složene procese, u kontrolu, usmeravanje, osmišljavanje procesa i slično. Privreda možda ne vidi nužno profit u digitalizaciji, ali vidi uštede nastale usled smanjenja potrebnih resursa za obavljanje poslovanja u papiru – zaključuje koordinatorica Saveza za elektronsku upravu i specijalista za regulatornu reformu u NALED-u Ana Milovanović.

LJILJANA BEGOVIĆ

ELEKTRONSKA PRIJAVA POLJOPRIVREDNIH GAZDINSTAVA OD 1. JULA

Narodna skupština Republike Srbije usvojila je izmene i dopune Zakona o poljoprivredi i ruralnom razvoju, kojima je predviđeno uvođenje dugo očekivane elektronske platforme eAgrar. Softversko rešenje omogućuje od 1. jula 2022. godine da se više od 400.000 gazdinstava registruje online, što će, prema istraživanju NALED-a, skratiti dosadašnju proceduru čak četiri puta, dok će troškovi prijave biti smanjeni za 80 odsto.



PUN POTENCIJAL EU FONDOVA

OD RAZMENE PREDUZETNIKA DO ŠIRENJA BIZNISA

SUŠTINA PROGRAMA "ERASMUS ZA MLADE PREDUZETNIKE" JE PODSTICAJ MLADIMA I ONIMA KOJI ŽELE DA NAPRAVE NEŠTO SVOJE, DA SE KONAČNO ODLUČE NA TAJ KORAK. PROGRAM POKRIVA TROŠKOVE NOVIH PREDUZETNIKA ZA BORAVAK U TRAJANJU OD JEDNOG DO ŠEST MESECI, DOK PREDUZETNICI DOMAĆINI U FINANSIJSKOM SMISLU NEMAJU NIKAKVE OBAVEZE

Čini se da je u pogledu korišćenja evropskih fondova srpska privreda još na početku u odnosu na susedne zemlje koje su već deo Evropske unije. Glavni razlog što domaći preduzetnici ne koriste dovoljno ta sredstva uglavnom je nedovoljna informisanost, a ista takva iskustva imale su njihove kolege iz Hrvatske nekoliko godina ranije.

Preduzetnicima je dostupan širok spektar finansijskih usluga: grantovi, zajmovi, mikrofinansiranje, garancija i rizični kapital. Kao zemlja kandidat za članstvo u EU, Srbija je dobila mogućnost samostalnog korišćenja programa pomoći i pretpristupnih programa Evropske unije (popularno nazvanih EU fondovi).

Prema dostupnim podacima, u proleće 2021. godine zvaničnici EU i Srbije

potpisali su drugi deo sporazuma IPA 2020, o dodeli grant paketa Srbiji vrednog više od 86 miliona evra, od čega je za blok koji uključuje instrument evropskih integracija i podršku programima kao što su Erasmus, Horizon 2020 i Co-sme predviđeno 14,5 miliona evra.

Za mlade i malo iskusnije preduzetnike

Najbolji način napredovanja u poslu uglavnom je kroz razmenu znanja i u svakodnevnom aktivnostima iz oblasti koje vas interesuju. Ako se na to doda podsticajno okruženje iskusnih preduzetnika, dolazi se do dobitne kombinacije za formiranje kvalitetnih poslovnih ljudi.

Zamislite da se takva preduzetnička razmena dešava na bilo kojoj tački Evro-

pe? To je ukratko poenta Erasmus programa za mlade preduzetnike koju organizuje Evropska komisija, a sprovode imenovana tela u 38 država Evrope, pa i u Srbiji.

Program je namenjen mladim preduzetnicima i onim malo iskusnijim, a ideja je da se upravo između ove dve grupe dešava razmena. Mladi preduzetnik koji ima firmu manje od tri godine odlazi u goste u drugu zemlju kod "preduzetnika domaćina" koji ima kompaniju duže od tri godine.

Suština programa je podsticaj mladima i onima koji žele da naprave nešto svoje, da se konačno odluče na taj korak. Program pokriva troškove novih preduzetnika za boravak u trajanju od jednog do šest meseci (u mesečnom iznosu od 530 do 1.100 evra, u zavisnosti

od države boravka), dok preduzetnici domaćini prema novim preduzetnicima, u finansijskom smislu, nemaju nikakve obaveze.

Iskustvo i internacionalizacija

Osim iskustva, program koristi i internacionalizaciji poslovanja, upoznavanju sa različitim karakteristikama svakodnevnog rada u zemlji domaćina, širenju ideja, konkurentnosti, novim vidovima obavljanja posla...

Jedna od takvih saradnji uspostavljena je između Željke Šeler, poslovne savetnice iz Hrvatske, koja je najveći deo karijere provela na poslovima analitičara u okviru banke i u razvoju projekata, a zatim je pre dve godine odlučila da se upusti u privatni biznis, i Vladimira Veličkovića, serijskog preduzetnika i poslovnog savetnika iz Beograda, koji je, osim obavljanja "klasičnog posla", u preduzetništvu već 13 godina, u raznim formalno-pravnim oblicima.

- Prijavljivanje je jednostavno. Potrebno je da se prijavite na zvaničnu veb-stranicu evropskih vlasti, popunite online formular, razjasnite motiv prijave i izaberete posredničku organizaciju u svojoj zemlji. Moj izbor je bio Tera Tehnopolis d.o.o. iz Osijeka, čiji su zaposleni izuzetno ljubazni i uz apsolutnu podršku vas vode kroz ceo postupak. Da bih opravdala ideju, napravila sam biznis plan koji je za kratko vreme pregledala posrednička organizacija i odobrila ovlašćena lica Evropske komisije. Tada sam sa Vladimirom definisala i napravila akcioni plan, koji su sve strane morale da potvrde kroz zvaničnu prijavu. Program "Erasmus za mlade preduzetnike" takođe pruža finansijsku pomoć za pokrivanje putnih i životnih troškova u inostranstvu, ali je dobro naglasiti da treba planirati i sopstvena sredstva za pokrivanje troškova boravka, za deo koji premašuje iznos pomoći – objašnjava Željka Šeler u razgovoru za Biznis.rs.

Dosadašnja iskustva pokazuju da su razmene realizovane kroz ovaj program veoma uspešne i za svaku preporuku, jer u projektu korist imaju oba preduzetnika – mogu da otkriju nova evropska tržišta, nove poslovne partnere i različite metode poslovanja i razmene znanja, ideja ili veština.

Željka Šeler je svoju prijavu završila u Osijeku, kao gost preduzetnik, a Vladimir je prijavu poslao u Novi Sad, kao preduzetnik domaćin. Inicijalna ideja je potekla iz Željkine želje da više nauči o marketingu i digitalnom nastupu, jer će joj to pomoći u svakodnevnom poslu i izgradnji ličnog brenda, dok je Vladimir plan da svoje poslovanje proširi na okolne zemlje.

- Ideja da se prijavim na program nastala je kao rezultat sagledavanja današnjih poslovnih sistema i proučavanja funkcionalnosti savremenih načina poslovanja. Prijavljivanje za Erasmus je rezultat razmišljanja i razrade moje preduzetničke ideje o razvoju sopstvenog biznisa kroz proširenje oblasti konsaltinga na marketing i unapređenje prodaje uz sticanje novih veština i znanja – kaže poslovna savetnica iz Hrvatske za naš časopis.

Velike mogućnosti Erasmus programa

Željka Šeler navodi da joj je osnovni motiv za učešće u ovom programu mogućnost obuke i izlazak na novo tržište na kome prepoznaje poslovne mogućnosti, kao i mogućnost razvoja poslovne saradnje sa inostranim partnerom.

- U krajnjoj liniji, preduzetništvo znači pretvaranje ideje u delo. Naravno, za ovo je potrebna upornost, naporan rad i spremnost na rizik – uverena je naša sagovornica.

ERASMUS ZA MLADE PREDUZETNIKE

Erasmus za mlade preduzetnike (Erasmus for Young Entrepreneurs – EYE) je program koji je Evropska komisija pokrenula još 2009. godine i koji omogućava budućim preduzetnicima ili onima koji su osnovali sopstvenu firmu u protekle tri godine, da steknu korisne veštine i iskustvo u poslovanju u nekoj drugoj zemlji.

Poslovni inkubator Novi Sad je adresa kojoj se obraćaju svi zainteresovani u Srbiji. Član je konzorcijuma na projektu "Practice V", koji se realizuje u okviru programa Erasmus za mlade preduzetnike do kraja 2022. godine.

U kasnijem upoznavanju, Željka i Vladimir su pronašli više načina saradnje i to će se sprovoditi u Srbiji i Hrvatskoj. Plan je da Željka pomogne Vladimiru u distribuciji njegovih usluga u Hrvatskoj, vršeći istraživanja i izgradnjom baze podataka potencijalnih klijenata za širenje poslovanja.

Naši sagovornici savetuju mlade preduzetnike da ne odbacuju nijednu ideju za pokretanje, razvijanje ili proširenje biznisa i da kroz "Erasmus za mlade preduzetnike" jednostavno iskoriste priliku i steknu iskustvo iz prve ruke – kako je biti preduzetnik u nekoj od evropskih država.

Upoznavanje, pa radionice

- Nakon upoznavanja sa svakodnevnom radom i poslovnim procesima moje kompanije, upoznao sam Željku sa marketinškim strategijama koje trenutno koristim. Takođe smo u terenskim sastancima sa potencijalnim klijentima dogovarali dalje poslove, u najvećoj meri unapređenje poslovanja kroz marketinški nastup i poboljšane finansijske modele. Preduzetnicima smo na raspolaganju za zajedničko savetovanje i u pripremi kompanija koje ispunjavaju uslove za tendere EU fondova, ili druge oblike finansiranja. U tom cilju zajedno smo održali grupne radionice i treninge – nabrojao je Vladimir Veličković praktične detalje saradnje u Beogradu.

Saradnja koju su Vladimir Veličković i Željka Šeler dogovorili u okviru Erasmus programa biće i ubuduće primenjiva u nekoliko pravaca: inicijalni besplatni intervju sa firmama, procena faze razvoja firme, intenzivan rad sa firmama da naprave i dobiju projekat, ocene i izrada poslovnih planova, ocena finansijske isplativosti, rad u samom sprovođenju projekata i razvoju preduzeća.

Da bi na najbolji način bili na usluzi srpskim preduzetnicima, u Solvion biznis inkubatoru nalaze se stručnjaci i mentori, svaki sa dvadesetak godina iskustva u svim značajnim oblastima poslovanja: poslovnog razvoja, liderstva, marketinga, prodaje, IT, računovodstva, korporativnog prava, razvoja softvera, kontrole kvaliteta, korporativnog brendiranja.

 MARKO ANDREJIĆ

TRŽIŠTE NEKRETNOSTI U DRUGOJ GODINI PANDEMIJE

U KORONA NEIZVESNOSTI IZVESNO SAMO POSKUPLJENJE KVADRATA

ANALITIČARI OCENJUJU DA JE GLAVNI KRIVAC ZA POSKUPLJENJE STANOVA INFLACIJA, ODNOSNO RASTUĆE POTROŠAČKE CENE KOJE VRŠE PRITISAK NA CENTRALNE BANKE ŠIROM SVETA DA PODIGNU KAMATNE STOPE, ŠTO IMA ZNAČAJAN UTICAJ NA ULAGANJE U NEKRETNINE, POSKUPLJENJE REPRODUCIJSKOG MATERIJALA, A SAMIM TIM I NA GRADNJU I NA RAST CENA NEKRETNOSTI

Pandemija korona virusa uspjela je da napravi dugometražni film nimalo srećne tematike u kojem je doveden u pitanje gotovo svaki segment života: zdravlje, društvo, obrazovanje, politika, ekonomija. Ipak, sektor nekretnosti je, možda paradoksalno, ne samo ostao imun na njen uticaj već i ojačao.

I dok građani Srbije i čitavog sveta i dalje strahuju za svoja radna mesta, a privrednici za završne račune i namete koji ih čekaju u poštanskom sandučetu, prognoze koje su još sa početka korona krize obećavale pad cena nekretnosti i

njihovu masovnu izgradnju pale su u vodu.

Naime, količina novca na tržištu nepokretnosti u novembru iznosila je 574,4 miliona evra, što je 47,6 odsto više nego 2020. godine, a 69 odsto više nego 2019, dok je u tom periodu u Srbiji zaključeno 13.700 ugovora o kupoprodaji. U odnosu na oktobar, u novembru je zabeleženo povećanje količine novca od 13,2 odsto, saopštio je Republički geodetski zavod (RGZ).

S druge strane, prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, vrednost

izvedenih radova izvođača iz Republike Srbije za period od januara do septembra 2021. godine porasla je za 23,3 odsto u tekućim cenama, u odnosu na isti period 2020. godine.

Posmatrano prema vrsti građevina, u istom periodu vrednost izvedenih građevinskih radova je porasla na zgradama za 19,5 odsto, a na ostalim građevinama 25,7 odsto u tekućim cenama, dok je ukupna vrednost novih ugovora u istom periodu porasla za 15,5 odsto u odnosu na isti period 2020. godine.

Broj stanova u periodu od januara do septembra 2021. godine, u odnosu na isti period 2020. godine, prema izdatim građevinskim dozvolama, veći je za 16,8 odsto, dok je površina stanova, prema izdatim dozvolama, veća za 17,8 odsto.

Inflacija kao značajan faktor

Analitičari ocenjuju da je glavni krivac za poskupljenje stanova inflacija, odnosno rastuće potrošačke cene koje vrše pritisak na centralne banke širom sveta da podignu kamatne stope, što ima značajan uticaj na ulaganje u nekretnine, poskupljenje reproduktivnog materijala, a samim tim i na gradnju i na rast cena nekretnosti.

Cene stanova bile su jedna od važnih tema na ovogodišnjoj međunarodnoj konferenciji o nekretnostima u Jugoslovenskoj Evropi "Balkans Property Forum 2021", čiji je jedan od glavnih zaključaka da je tržište nekretnosti u ovom delu sveta izašlo iz krize. Na koncu, sve i da je tako – biće da ovaj izlazak iz krize ipak bar malo više ide naruku investitorima negoli onima koji kupuju stanove, jer oni preko cene kvadrata mogu da pokriju uvećane troškove.

Direktor investicija Commercial Real Estate Services (CBRE) Uroš Grujić je, govoreći o uticaju inflacije na nekretnine, rekao da rast cena u nekom smislu predstavlja izazov za sve koji se bave nekretnostima i da će kretanje inflacije morati pažljivo da se prati.

- Za sada su Evropska (ECB) i Američka centralna banka (FED) uspele da iskontrolišu inflaciju koja je definitivno tu. Neki kažu da iznosi pet odsto, neki sedam, a mi verujemo da je na nivou između sedam i deset. Ona je definitivno nešto što moramo da pratimo u narednom periodu jer može da ima uticaj



FOTO: UNSPLASH.COM, NIKOLA ALEKSIĆ

– rekao je Uroš Grujić, dodajući da je inflacija dugoročno očekivana jer je, kako je naveo, prethodnih petnaestak godina bila između jedan i dva odsto, što nije realno stanje u ekonomiji.

Stanovi skuplji i do 30 odsto

Kada je reč o cenama, komercijalni (kancelarijski, maloprodajni, logistički) zakupi su ostali stabilni, a cene stanova su porasle za čak 20 i 30 odsto, ali su procene da će u narednih pet godina stagnirati.

Pored porasta cena nekretnina, još jedno od iznenađenja koje je sa sobom donela pandemija jeste i kriterijum za odabir stanova. Naime, na samom početku pandemije javila se velika zainteresovanost za kuće i stanove na periferiji grada koji su u tom momentu doživljavani kao neka vrsta utočišta od rizika, dok je sada situacija drugačija. Kako je za Biznis.rs rekla predsednica Nacionalnog udruženja procenitelja Srbije Danijela Ilić, ova pojava je bila kratkog daha.

- Izgleda da kod nas tržište funkcio-

FOTO: UNSPLASH.COM MIKULAŠ PROKOP



niše prema kratkotrajnim impulsima. Kada je kiša, tog dana se proda stotine i hiljade kišobrana. Međutim, čim je sunce, ne proda se nijedan – slikovito je objasnila.

Dakle, kada je bilo zaključavanja, kuće van gradova su imale veću popularnost, ali ta potražnja nije nastavljena. Kada je reč o cenama tih nekretnina, ona je istakla da nisu nastavile da rastu u meri u kojoj se u prvi mah očekivalo, što je bio slučaj u mnogim zemljama razvijenijim od Srbije.

Govoreći o rastu cena, Ilić je istakla da je najlakše izvući zaključak za stambene nekretnine, čije su cene porasle između 20 i 30 odsto u poslednjih godinu dana, i to shodno lokaciji, površini i drugim kriterijumima. Ipak, podatak koji ne zvuči najbolje za sve one koji planiraju da kupe stan jeste da će cene nastaviti da se kreću utabanom stazom.

Kada je reč o cenama nekretnina van gradskog jezgra, ona je rekla da na njih najviše utiče razvoj infrastrukture, navodeći primer početka izgradnje beogradskog metroa.

- Tamo gde krene infrastruktura, odmah dolazi do povećanja cene nekretnina, što je proizvod percepcije tržišnih učesnika – navela je Ilić.

Klimatske promene kao rizik, ali i prilika

Na konferenciji je posebna pažnja posvećena uticaju klimatskih promena na tržište nekretnina Jugoistočne Evrope u 2022. godini i izazovima koje donosi sprovođenje Zelene agende EU.

Prema rečima Diane Urge-Vorzac, jednog od autora nedavno objavljenog izveštaja Ujedinjenih nacija (UN) o klimatskim promenama, ljudi u sektoru nekretnina trebalo bi da vide kao šansu obaveze koje treba da ispune kako bi se

eliminisale emisije ugljen-dioksida do 2050. godine, jer ih to može staviti u bolju tržišnu poziciju.

- Klimatske promene nameću nove rizike sektoru nekretnina, ali borba protiv njih nudi i velike nove mogućnosti. U narednim decenijama na Balkanu će biti sve češći, topliji i duži toplotni talasi, jače oluje i intenzivnija suša. Zbog toga će tržište nekretnina verovatno mnogo više ceniti zgrade otporne na toplotu i vodoefikasne, kao i „hladna“ naselja. Nekretnine koje su otpornije na oluje, bujne poplave i nestanak struje, na primer, samostalne zgrade, imaće veću vrednost. Ubrzano kretanje ka neto nultim emisijama ugljenika takođe predstavlja pretnje i mogućnosti – rekla je ona.

Prvo, prirodni gas, kao izvor grejanja ili kuvanja, će verovatno biti značajno smanjen u naredne dve decenije, što znači da će nekretnine koje se ne oslanjaju na prirodni gas imati prednost u pogledu konkurentnosti.

Drugo, zgrade sa nultom neto energijom će uskoro postati veoma privlačne za sve više kupaca i zakupaca, i kompanije koje teže da dostignu neto nultu emisiju uskoro će snažno favorizovati nekretnine u kojima je njihov energetska i operativni uticaj na emisiju blizu nule.

- Zbog toga će neefikasne zgrade sa visokim potrebama za klimatizacijom i emisijom ugljenika verovatno izgubiti vrednost. Kako se principi zelene gradnje i neutralnost ugljenika povećavaju na korporativnim i javnim agendama, kompanije koje se takmiče po ovim tvrdnjama će snažno favorizovati nultu energiju i održivo poslovanje – rekla je ona, dodajući da će neki od ovih trendova biti potpomognuti i adekvatnim zakonodavstvom.

 STEFAN PETROVIĆ

NEKRETNINE KAO DOBRA INVESTICIJA

Kako je u razgovoru za Biznis.rs rekao Miloš Mitić iz agencije City Expert, objašnjavajući i sve veću tražnju za stanovima koja predstavlja još jedan izvor rasta cena, postoji tendencija ulaganja u nekretnine na teritoriji čitave bivše Jugoslavije zbog toga što ljudi u njima vide potencijalni dobitak. Prema rečima našeg sagovornika, izbegavanje štednje u bankama je samo delimično posledica straha od scenarija iz devedesetih, kada je nekoliko banaka propalo, a štetiše ostale bez novca. Druga strana ove medalje jeste činjenica da cene nekretnina divljaju, što predstavlja dobar osnov za zaradu na razlici u ceni.

- Uz to, naši ljudi vole da imaju nešto što je opipljivije od računa u banci ili kriptovaluta – podvlači Mitić, dodajući da se inflacija postepeno povećava, što znači da će novac sve manje vredeti, te ljudi u nekretninama vide neku vrstu sigurnosti koja im neće pojesti novac.

NOVI PRISTUP OBRAZOVANJU

UČENJE KROZ CEO ŽIVOT U KOMBINACIJI SA PRAKSOM REALNOST DANAŠNJICE

UMESTO DA IH ZATRPAMO INFORMACIJAMA, UČENIKE BI TREBALO OSPOSOBITI DA U NJIMA NAĐU SMISAO, DA RAZLIKUJU BITNO OD NEBITNOG, A PRE SVEGA, DA UKLOPE MNOŠTVO DELIĆA U ŠIRU SLIKU SVETA. ZA 21. VEK SU POTREBNI NASTAVNI PLANOV I PROGRAMI KOJIMA SE POSTIŽE EFEKAT „DUBLJEG UČENJA“. ZA TO JE NEOPHODNA OSMISLJENA INTEGRACIJA AKADEMSKIH SADRŽAJA I ISKUSTAVA KOJA CILJANO RAZVIJA VEŠTINE, VREDNOSNE SISTEME, NAČINE RAZMIŠLJANJA I FUNKCIONALNU PISMENOST

Na postavljeno pitanje „Šta je adekvatan odgovor na poruku kojom vas mobilni operater obaveštava da ste osvojili pametni telefon?“, najveći broj petnaestogodišnjaka u Srbiji je na poslednjem PISA testiranju (Program za međunarodno ocenjivanje studenata) odgovorio da bi kliknuo na link u prilogu i popunio tražene podatke. Njihovi vršnjaci iz zemalja Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) su skeptičniji. Oni su najčešće odgovorili da bi proverili zvanični sajt mobilnog operatera i pogledali da li postoji takva akcija, ili bi odmah izbrisali poruku. Ovo pitanje je bilo jedno od onih kojima su se merile metakognitivne veštine ispitnika.

Prema definiciji PISA 2018, to su veštine koje omogućavaju pojedincu da se orijentiše, kritički misli i uči u različitim kontekstima. Smatra se da je posedovanje tih veština od ključnog značaja za život u savremenom društvu.

Rezultati testiranja pokazali su da su metakognitivne veštine naših učenika ispod proseka vrednosti tih veština kod učenika iz zemalja OECD-a, EU ili Centralne i Istočne Evrope. Pored toga, testovi su, nažalost, pokazali i da se čitalačka, matematička i naučna pismenost testiranih đaka nije značajno promenila u odnosu na rezultate prethodnih generacija.

- U Srbiji je i dalje oko 40 odsto učenika čitalački, naučno i matematički funk-

cionalno nepismeno. Za isti broj godina školovanja, naša deca po postignućima kasne za više od jedne školske godine za svojim vršnjacima iz zemalja OECD-a. I tu se problem ne završava, faktički to je uzrok narednih problema. Zbog niskog nivoa postignuća, ti učenici kasnije imaju teškoće u nastavku školovanja, pri zapošljavanju, u profesionalnom napredovanju i snalaženju u društvu – objašnjava za Biznis.rs predsednica Upravnog odbora organizacije Dostignuća mladih u Srbiji (Junior Achievement Serbia) Svetlana Kisić.

Potrebne savremenije nastavne metode

Da li rezultati stvarno moraju biti ovakvi? Odgovor je, kako ona kaže sigurno ne. Naša deca nisu manje sposobna od druge, niti su naše škole toliko slabije. Problem je u izboru nastavnih programa i dominantnih oblika nastave.

- U obrazovanju negujemo akademsku kulturu, programi se sastoje od vrednih i relevantnih naučnih znanja, često preobimnih, koriste se klasične metode nastave, akcenat je na memorisanju znanja, a zanemaruje se njihova praktična primena. Pokazujemo visoke ambicije, ali ostvarujemo slabije rezultate. Svest o potrebi korenite promene paradigme našeg obrazovnog sistema već je dugo prisutna. Od školske 2018/19. počelo se sa primenom novih nastavnih programa koji su usmereni ka razvoju učenič-

kih kompetencija. Koliko ćemo u tome uspeti, pokazaće naredni PISA testovi – smatra naša sagovornica.

Međutim, prema njenim rečima, reforma ne bi smela da se zaustavi na promeni nastavnih planova, već je jednako važno osavremeniti i nastavne metode. Često ključ dobrih rezultata upravo leži u načinu koji se primenjuje da bi se stiglo do cilja.

- Odličan primer za to je program „učenička kompanija“. Radi se o neformalnom obliku preduzetničkog obrazovanja, koji se zasniva na metodi iskustvenog učenja („learning by doing“). Program se odvija u okviru srednjih škola kao vannastavna aktivnost, tokom koje tim učenika, prema svojoj ideji, formira kompaniju u kojoj pravi proizvod ili pruža uslugu, izlazi na tržište, raspolaze zarađenim novcem, međusobno se takmiče na nacionalnom i širem regionalnom nivou sa drugim „učeničkim kompanijama“ za najbolju poslovnu ideju i na kraju školske godine zatvaraju kompaniju – ističe Kisić.

Dodaje da, prolazeći kroz ceo životni ciklus kompanije, uz pomoć obučenog nastavnika mentora, i često mentora iz poslovnog sektora, učenici stiču i razvijaju potrebne veštine.

- Iako je osnovni cilj programa razvoj preduzetničkih aspiracija mladih, brojna istraživanja su pokazala da program daje izvanredne rezultate u razvoju kreativnosti, inovativnosti, kritičkog i analitičkog mišljenja, timskom radu i celom spektru drugih veština kod polaznika. Zbog toga je Evropska komisija ovaj program uvrstila u obavezne oblike

ČEMU BI TREBALO DA UČIMO DECU?

Mnogi pedagozi tvrde da bi četiri ključna sadržaja u školama trebalo da budu: kritičko razmišljanje, komunikacija, saradnja, kreativnost.

- Šire posmatrano, škole bi trebalo manje pažnje da posvećuju tehničkim veštinama, a veći naglasak da stave na opšte životne sposobnosti. Najvažnija sposobnost biće da prihvataju promene, da uče nove sadržaje i da sačuvaju mentalnu ravnotežu u nepoznatim situacijama – predviđa naša sagovornica.

preduzetničkog obrazovanja. Osmišljen je pre sto godina u Americi, a trenutno se sprovodi u više od 120 zemalja u svetu – naglasila je naša sagovornica.

Upoznavanje sa ovakvim primerima, kako kaže Kisić, važno je da bi se otvorili vidici prema efektima neformalnog obrazovanja, značaju obogaćivanja nastavnih metoda, davanju šanse mladima da razviju svoje potencijale i postanu vredni i srećni građani boljeg društva.

Kako u budućnosti obezbediti konkurentnost privrede i kvalifikovanu radnu snagu?

Prema istraživanjima McKinsey instituta, do 2030. godine oko 400 miliona postojećih radnih mesta u svetu će nestati, a formiraće se od 165 do 890 miliona novih. To znači da će od 75 do 375 miliona radnika morati da promeni profesiju, a 266 miliona ljudi će se baviti poslovima koji danas ne postoje.

Stručnjaci Svetskog ekonomskog foruma procenjuju da će u naredne dve godine do 48 odsto osnovnih veština, potrebnih za obavljanje poslova, morati da se dodatno razvije.

- Očigledno je da postoji visok stepen neizvesnosti koje će sve veštine i znanja biti potrebna u budućnosti. Demografski trendovi dodatno doprinose izazovu u razvoju veština. Očekivana dužina života u velikom broju zemalja raste. Pomeraju se i starosne granice za povlačenje sa tržišta rada. Prognozira se da će polovina ljudi rođena posle 1997. godine u razvijenim zemljama moći da doživi 100 godina – napominje predsednica Upravnog odbora organizacije Dostignuća mladih u Srbiji.

Prema njenim rečima, postojeći modeli obrazovanja u najvećem broju zemalja odgovaraju potrebama Druge industrijske revolucije, fazi razvoja proizvodnje na tekućoj traci. Deca dobijaju „porcije“ informacija iz različitih oblasti, a akcenat je na sticanju skupa unapred razrađenih sposobnosti.

- Pošto ne znamo kako će izgledati svet u budućnosti, može se desiti da se uloži mnogo truda da deca savladaju te veštine, a onda ustanovimo da je veštačka inteligencija u tome mnogo bolja. Umesto da ih zatrpavamo informacijama, učenike bi trebalo osposobiti da u njima nađu smisao, da razlikuju bitno od nebitnog, a pre



Svetlana Kisić, predsednica Upravnog odbora organizacije Dostignuća mladih u Srbiji (Junior Achievement Serbia)

svega, da uklope mnoštvo delića u širu sliku sveta. Za 21. vek su potrebni nastavni planovi i programi kojima se postiže efekat „dubljeg učenja“. Za to je neophodna osmišljena integracija akademskih sadržaja i iskustava koja ciljano razvija veštine, vrednosne sisteme, načine razmišljanja i funkcionalnu pismenost potrebnu za osposobljavanje studenata za celoživotno učenje – ukazala je Kisić.

Ona primećuje da sve ovo ukazuje da je neophodno razviti nov pristup obrazovanju.

- Formalno učenje koje obrazovne institucije sada nude, uključujući i dodat-

ne obuke u kompanijama, teško da će moći adekvatno da nas pripremi za ono što nas očekuje. U cilju pružanja pomoći ljudima da se kontinuirano i uspešno prilagođavaju ritmu razvoja ekonomije, potrebno je prihvatiti novi imperativ „celoživotnu zapošljivost“. Smisao ovog pristupa je da se pojedinac osposobi da može da nađe posao, onoliko dugo koliko on želi da ostane na tržištu rada. To zahteva kontinuirani rad na razvoju veština populacije, i to u tesnoj saradnji obrazovnog, poslovnog i javnog sektora – zaključuje naša sagovornica.

 JULIJANA VINCAN

FOTO: SAVEZ EKONOMISTA SRBIJE



Nije vreme za umiranje, Taramount Film

PONOVO RADI BIOSKOP

KONTO NA BLAGAJNAMA RASTE, DUGO OČEKIVANI BLOKBASTERI SPASILI FILMSKU INDUSTRIJU

S OBZIROM NA TO DA SU OVE GODINE BIOSKOPI KOLIKO-TOLIKO RADILI, PRODUCENTI MOGU DONEKLE DA BUDU ZADOVOLJNI, JER SU FAVORITI INKASIRALI STOTINE MILIONE DOLARA. ŠTA IH ČEKA U 2022. GODINI, NIKO PRECIZNO NE MOŽE DA ODGOVORI, ALI SU SPREMNI NA NOVE IZAZOVE U USLOVIMA PANDEMIJE

Publika širom sveta počela je ove godine lagano da se vraća u bioskopske sale, ali producenti i distributeri ne mogu da se pohvale da je zarada na blagajnama ista kao u periodu pre početka pandemije, decembra 2019. godine. Situacija se popravila, ali prisutna je i dalje opreznost zbog pojave novog soja korona virusa – omikrona.

Komercijalnu filmsku godinu obeležili su veliki blokbusteri poput filmova „Večni“ („Eternal“), „Dina“ („Dune“), pa i dugo očekivani film „Nije vreme za umiranje“ („No Time To Die“) iz franšize o tajnom agentu 007 Džeјmsu Bondu (James Bond). Prikazivanje ovih ostvarenja

simbolično je označilo veće prihode na bioskopskim blagajnama, nakon pauze od skoro godinu i po dana.

Ipak, distribucija filmova prilagođava se trenutnoj pandemijskoj situaciji, pa ne ide uvek sve po planu i programu.

- Po mnogo čemu je specifična 2021. godina, te se i distribucija filmova priklonila tom trendu. U odnosu na prethodnu po tome što se, nažalost, situacija sa pandemijom korona virusa ustalila, pa je distribucija mogla normalno da se izvede. Ono što je karakteristično za ovu godinu je da su distribuirani filmovi koji su snimljeni pre pandemije i bili „na čekanju“ dok se pandemija rasplamsavala,

te su se zapravo sada na bioskopskim, kao i festivalskim platnima našli filmovi koji su snimani pre i tokom pandemije. Takođe, ove godine su se za razliku od prethodne fizički održavali filmski festivali, što je pospešilo rad distributerskih kuća – kaže za Biznis.rs PR menadžerka MCF MegaCom Filma Milena Pilipović.

Publika se lagano vraća u bioskopske sale za šta su uglavnom zaduženi domaći filmovi, ali i pravi bioskopski spektakli poput Marvelovih superherojskih filmova kao što su „Crna udovica“ sa Skarlet Johanson ili film „Večni“ sa Anđelinom Džoli i Selmom Hajek, kaže Pilipović i dodaje:

- Bioskopi se teško oporavljaju od posledica pandemije, jer im je određeno vreme bio potpuno obustavljen rad. Bitno je naglasiti da se sve projekcije odvijaju uz poštovanje epidemioloških mera, posetioci nose maske, dok se u salama poštuje ograničenje broja ljudi. O gubicima je izlišno govoriti, bolje je ne osvrtni se na prethodne godine koje su u našoj industriji bile veoma teške, već ulagati trud kako bi se iskoristio maksimalan potencijal budućih filmskih naslova.

Bioskopi vode borbu za opstanak

Iz distributerske kuće Taramount film, direktorka marketinga i distribucije Danijela Milošević za Biznis.rs kaže da je, osim potpuno zatvorenih bioskopa od polovine marta do 30. avgusta prošle godine, prošlu i prvu polovinu ove godine obeležio nedostatak atraktivnih holivudskih naslova.

- Kako je pandemija ulazila u određene tokove, tako su se bioskopi širom sveta otvarali, pa su se stekli uslovi od kraja maja ove godine da se na bioskopski repertoar vrte i filmovi holivudskih studija koje smo dugo očekivali. Od 1. septembra prošle godine kod nas bioskopi rade bez prekida, sa manje ili više ograničenja, i vode ozbiljnu bitku za opstanak. Zato je ova jesen za bioskope bila pravi vitaminski buster kako sa domaćim filmovima tako i sa stranim, koji prave veoma dobre rezultate – objašnjava Milošević.

I povrhu dobre svetske produkcije, koja iz godine u godinu pokušava novim ostvarenjima da prevaziđe samu sebe, posebno ako govorimo o segmentu specijalnih efekata, astronomske zarade na blagajnama su izostale iz već pomenu-tog razloga.

Gubici će na najbolji način moći da se procene ukoliko se uporede zarade iz 2020. i 2021. godine sa 2019. godinom.

- Bioskopska poseta je do pojave korona virusa bila u stalnom porastu koji nije bio dramatičan, ali bio je u skladu sa laganim povećanjem bioskopske mreže u našoj zemlji. Sve je išlo u dobrom pravcu, da bi nas pandemija sasekla u korenu. Umesto da se radujemo otvaranju tri nova bioskopa, proleće 2020. je donelo zatvaranje celog sveta. Od skoro dve milijarde prihoda na blagajnama 2019. go-



Crna udovica, MCF MegaCom Film

dine, pali smo na nepunih 616 miliona u prošloj godini. Godina 2021. beleži svakako rast, ali smo i dalje daleko od 2019. godine – kaže Danijela Milošević.

Ljubitelji filmova su morali da se naviknu na novu realnost, te da sačekaju premijere pojedinih filmova koji su najavljivani godinu dana ranije. Ipak, Milena Pilipović iz MCF MegaCom Filma kaže da se ove godine video pomak u odnosu na prošlu.

- Premijere su se ove godine održavale po planu, uz minimalna pomeranja ukoliko se u tim trenucima zaoštri situacija sa pandemijom. Ispuniti zacrtano zvuči dosta bajkovito i daleko u ovom momentu. Distribuirati film ne znači samo ga pustiti određenog datuma i gle-

dati šta će se dogoditi sa njim. Potrebno je da te filmove neko i pogleda. MCF MegaCom Film je tokom 2021. godine imao premijere čak 16 ostvarenja Disney studija, što je veoma obimno i za jedan takav studio. Uglavnom nije bilo otkazivanja, samo nužnih pomeranja. Domaća streaming platforma, poput MojOFF platforme, nastala je tokom pandemije kao svojevrsni online bioskop, ali je uz povratak ljudi u prave bioskopske sale evoluirala u platformu na kojoj posetioci ekskluzivno mogu pogledati filmove koji su u tom trenutku na aktuelnim festivalima, samo iz topline svog doma – objašnjava Pilipović i dodaje je dosta filmova trebalo pustiti za samo godinu dana, odnosno trebalo je praktično tro-

TOP 10 FILMOVA PO ZARADI U 2021. GODINI

S obzirom na to da su ove godine bioskopi koliko-toliko radili, producenti mogu donekle da budu zadovoljni, jer su favoriti inkasirali stotine miliona dolara. Evo kako je, prema BoxOfficeMojo listi filmova sa najboljom zaradom ove godine na svetskim bioskopskim blagajnama, situacija izgledala 2. decembra 2021. godine. Na desetem mestu nalazi se film "Dina" koji je inkasirao skoro 374 miliona dolara, a na mestu iznad njega je ostvarenje "Crna udovica" (Black Widow) sa 379 miliona dolara. Na mestu broj osam je "Shang-Chi and the Legend of the Ten Rings" za zaradom od 431 milion dolara, a sedmu poziciju zauzelo je ostvarenje "Godzila protiv Konga" (Godzilla vs. Kong) sa zaradom od 468 miliona dolara. Na šestom mestu je "Venom 2" (Venom: Let There Be Carnage) sa 470 miliona dolara. "Detective Chinatown 3" našao se na petom mestu sa zaradom od 686 miliona dolara, dok je četvrto mesto zauzeo film "Paklene ulice 9" (F9: The Fast Saga) koji je inkasirao 726 miliona dolara.

Treće mesto zauzeo je poslednji film iz serijala o Džejsu Bondu "Nije vreme za umiranje" (No Time to Die) sa zaradom od 756 miliona dolara. Na mestu broj dva je film "Hi, Mom" koji je inkasirao 822 miliona dolara, a na prvom mestu nalazi se film "Bitka na jezeru Čangdžin" (The Battle at Lake Changjin) sa 896 miliona dolara.



Večni, MCF MegaCom Film

godišnju produkciju distribuirati tokom jedne godine.

- Svaki film zaslužuje da mu se posvetite, te se nadamo da ćemo od 1. januara 2022. godine ponovo moći da se vratimo na period od pre pandemije – nada se naša sagovornica.

Domaća filmska produkcija draža od strane

Tu nadu mogu da poremete novi sojevi korona virusa, jer su, po nekom pravilu, prvi na udaru bioskopi. Međutim, iako je situacija sa pandemijom u Srbiji bila loša tokom prethodna dva meseca, to nije sprečilo filmove da pogledaju nova domaća ostvarenja. Publici kod nas, ako je suditi prema brojkama, domaća filmska produkcija draža je od one strane. Filmovi "Toma" i "Južni vetar: Ubrzanje" oborili su sve dosadašnje rekorde gledanosti.

- Osim domaćih filmova koji su napravili i prave i dalje rekordne rezultate ("Južni vetar 2" je za manje od mesec dana pogledalo više od 600.000 ljudi), najviše se očekivalo od filmova poput "Paklene ulice 9", "Nije vreme za umiranje" (poslednji film Danijela Krejga u ulozi Džejmsa Bonda) i oni su ostvarili odlične rezultate, naročito imajući u vidu kovid mere. Fanovi su jedva dočekali da gledaju "Dinu", a od krajem novembra sladočusi imaju priliku da gledaju film Ridlija Skota (Ridley Scott) "Gučijevi" (House of Gucci) – ističe direktorka distribucije Taramount filma.

Domaći filmovi su bliži publici, jer se

ona povezuje i identifikuje sa likovima, pričama, i kako kaže Pilipović, gledaoci se osećaju bliskije, „na svom terenu“.

- Mnogo je lakše motivisati publiku koja nije čest posetilac bioskopskih sala da dođe da gleda film u kom je glavni protagonista glumac čiju karijeru prati dugi niz godina, i koji joj je i po ponašanju i po govoru bliskiji nego što je slučaj sa stranim filmovima, naročito blokbasterima. Konkretno, superherojski filmovi, velike akcije sa dosta efekata imaju ili svoje stalne obožavaoce ili su gledani tako što u bioskopske sale dođu i oni koji ih inače ne bi gledali, ali se na to odlučuju jer su dobili preporuku zbog bioskopskog užitka koji pomera granice svojim novim efektima – objašnjava PR MCF MegaCom Filma.

I dok su se bioskopi borili da opstanu, a ta borba na neki način još uvek traje, neka ostvarenja su premijerno prikazana na streaming platformama. Pilipović smatra da su filmovi pre svega pravljani da bi se gledali u bioskopima.

- Streaming platforme su tu kako bi im produžile život i posle bioskopskog. U takvoj konstelaciji odnosa film će imati potpuni uspeh, u suprotnom mislim da niko nije potpuno zadovoljan i dešavaju se nezgode poput one skorašnje, sa Skarlet Johanson i Disney+ platformom – ističe ona.

Šta nas očekuje u 2022. godini?

Sagovornice iz dve distributerske kuće sa rezervom dočekuju novu filmsku 2022. godinu. Da li uopšte treba reći da

će sve zavisiti od toka pandemije? Ipak, optimizam u filmskoj industriji vlada, te tako i kod Danijele Milošević iz Taramount filma.

- U toku godine uvek ima filmova različitog potencijala. Imamo sreće da dugo sarađujemo sa velikim studijama poput Paramounta i Universala, koji na svojim listama imaju zaista raznovrsne filmove, od umetničkih namenjenih festivalskoj publici do onih veoma komercijalnih, poput pomenutog Bondovog filma ili "Top Gan 2" („Top Gun Maverick“) koji treba da uđe u bioskope krajem maja 2022. godine. Tu su i brojni naslovi namenjeni porodici. Ovu godinu završavamo filmom „Pevajmo 2“ („Sing 2“), a narednu počinjemo drugim naslovom namenjenom porodici "Kliford veliki crveni pas" („Clifford the Big Red Dog“). Da, strepimo od budućnosti, ali nastavice da se borimo za bioskopsku čaroliju uprkos tome što nam okolnosti pandemije nameću streaming platforme kao jedno od važnih kanala distribucije filmova – kaže ona.

Milena Pilipović kaže da se planira dan po dan, mesec po mesec, onako kako je sve nas pandemija naučila da planiramo.

- Da sve može da se pomeri, da sve može da se odloži, ali i da sve može brže da se realizuje ukoliko tako mora, naučili smo u protekle dve godine. Distribucija se nastavlja i može da se „razmaše“ koliko joj to pandemija dopušta. Nadamo se da neće biti mnogo pomeranja i odlaganja datuma za puštanje filmova u bioskope – kaže PR MCF MegaCom Filma.

MILJAN PAUNOVIĆ



vl. Sandra Petrović

**Muški frizerski
salon za decu i odrasle**

berberske usluge
oblikovanje brade i brkova

Jurija Gagarina 14a Novi Beograd

069/515-2726

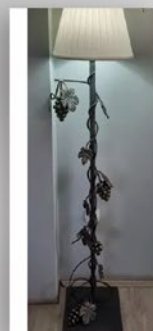
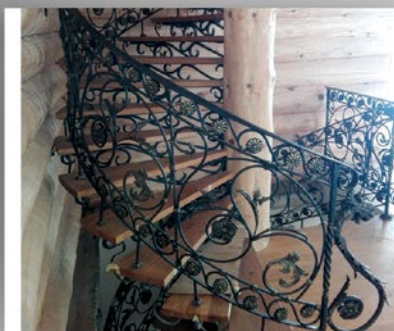
spetrovic1982@yahoo.com

BARBERCRATIA



Đulić Vidoja 110
11318 Miloševac-Velika Plana
063/7881876
sasa.ivanovic68@gmail.com

**KAPIJE
GELENDERI
OGRADE
LAMPE
BAŠTENSKE GARNITURE**



SIM GRADNJA 2020

Zemunska 233a
11277 Beograd, Ugrinovci
060/ 099 1330
djolecalic@gmail.com

**GRUBI I ZAVRŠNI GRAĐEVINSKI RADOVI
ZIDANJE, MALTERISANJE**

20 GODINA ISKUSTVA U POSLU



NEDOSTATAK DEDA MRAZOVA U VELIKOJ BRITANIJ, ZARADA DO 936 EVRA DNEVNO

Velika Britanija je suočena sa nedostatkom brojnih profila na tržištu rada, posebno nakon Bregzita, a u ovom periodu nedostaju profesionalni Deda Mrazovi.

Na sajtu za zapošljavanje Indeed ove nedelje ima na stotine neupraženih radnih mesta, a traže se osobe koje su spremne da za satnicu ili dnevnicu obuku kostim Deda Mraza i rade sve što se od njega očekuje.

U predbožićnom periodu Deda Mrazovi su u Velikoj Britaniji veoma traženi, pa se od tog posla može i dobro zaraditi. Prema pisanju medija, satnice Deda Mrazova su se utrostručile.

- Deda Mrazovi i njegovi pomagači nisu imuni na nedostatak sezonske radne snage – rekao je Džek Kenedi sa sajta Indeed dnevnika Daily Star. On je ukazao da se nude dnevnicke do 800 funti, što je oko 936 evra.

Nedostatak Deda Mrazova je vezan za pandemiju, pošto su u prošlosti tu ulogu preuzimali stariji muškarci, koji sada spadaju u rizične grupe. A pošto je posao Deda Mraza vezan sa mnoštvo kontakata, mnogi stariji građani su se odlučili da se time ne bave. Kenedi, takođe, uočava manju potražnju za sezonskim poslovima.

Istraživanje javnog mnjenja mreže Nextdoor pokazalo je da je problem već i te kako uočljiv. Tako je 78 odsto ispitanika reklo da ne računa da će ove godine naići na Deda Mraza. Jedna trećina je kazala da će biti razočarana ako novo-godišnji praznici prođu bez Deda Mraza.

Na osnovu rezultata ovog istraživanja, Nextdoor je čak organizovao u više gradova obuku za Deda Mrazove.

ŠTA POVEZUJE GUMENE BOMBONE I INFLACIJU?

Ruska inflacija ove godine konstantno prkosi prognozama, uključujući i one iz centralne banke Rusije, prema kojima bi uskoro trebalo da dođe do njenog usporavanja. Međutim, ekonomista Aleksander Abramov kaže da postoji jedan pouzdan način da se predvidi situacija – gumene bombone.

Prema izveštajima za "indeks Abramov", koji je pomenuti ekonomista kreirao za merenje cena slatkiša i 11 drugih proizvoda koji su deo porodične kupovine, inflacija je bila gotovo 26,1 odsto u novembru, što je značajno više u odnosu na zvaničnih 8,4 odsto.

Iako analizi nedostaje statistička rigoroznost, brojke koje je Abramov objavio na svojoj Facebook strani privukle su pažnju eksperata koji rade istraživanja oblasti sa najvećim rastom cena.

Prema rečima nekadašnjeg rukovodioca ruske centralne banke Olega Vjugina, ovo je dobar indikator o tome šta se dešava, upravo zbog jednostavnosti pristupa. On je dodao i da Abramovljevi izveštaji bolje reflektuju realnost u odnosu na "ispeglane" analize proseka koje objavljuje vlast.

Ono što, donekle, potvrđuje verodostojnost Abramovljevih analiza jeste to što izveštaje objavljuje pre nego što izađu zvanične analize.

Septembar, oktobar i novembar beleže oštar i stabilan rast, navodi on, dodajući da još uvek ne vidi trend pada.

U njegov indeks ulaze uvezene gumene bombone, koje ukazuju na posledice inflacije na kurs različitih valuta, kao i cene hleba, mleka i piletine. Podatke prikuplja posećujući lokalne supermarkete i ne prilagođava analizu sezoni ili drugim faktorima.

Podaci centralne banke pokazuju da su Rusi i dalje veoma skeptični prema zvaničnim podacima o inflaciji, te da smatraju da je ona dvostruko veća nego što se navodi u izveštajima. To pomaže da se održe očekivanja o budućem rastu cena daleko iznad onih koje očekuje većina profesionalnih ekonomista.

- Svako ima sopstveni način da izmeri inflaciju – kaže glavni ekonomista u kreditnoj kompaniji Expert RA Anton Tabak, koji lično poznaje Abramova, i dodaje da je ovde po sredi inflacija po meri cenjenog profesora ekonomije.



OTKRIVENO DA SU OGRLICE KOJE „ŠTITE OD ZRAČENJA“ 5G MREŽE RADIOAKTIVNE

Utvrđeno je da su ogrlice i dodaci za koje se tvrdi da „štite“ ljude od 5G mobilnih mreža radioaktivni. Naime, Holandska uprava za nuklearnu sigurnost i zaštitu od zračenja (ANVS) izdala je upozorenje o deset proizvoda za koje je utvrdila da ispuštaju štetno jonizujuće zračenje.

Uprava poziva ljude da ne koriste proizvode koji bi mogli da naškode dugotrajnim nošenjem, jer nema dokaza da su 5G mreže štetne po zdravlje, piše BBC.

Svetska zdravstvena organizacija saopštila je da su 5G mobilne mreže bezbedne i da se suštinski ne razlikuju od postojećih 3G i 4G signala. Mobilne mreže koriste nejonizujuće radio talase koji ne oštećuju DNK. Uprkos tome, bilo je napada na predajnike od ljudi koji veruju da su štetni.

Identifikovani proizvodi su uključivali masku za spavanje Energy Armor, narukvicu i ogrlicu. Utvrđeno je da zračenje emituje i narukvica za decu, brenda Magnetix Wellness.

- Nemojte više nositi neki od ovih proizvoda, bezbedno ih odložite i sačekajte uputstva za vraćanje – navodi se u saopštenju ANVS. Prodavcima u Holandiji poručeno je iz ove organizacije da je prodaja zabranjena i da se mora odmah prekinuti, te da o tome moraju obavestiti svoje kupce.

Teorije zavere su podstakle tržište „anti-5G“ uređaja za koje se obično utvrdi da nemaju efekta. U maju 2020. godine, trgovinski standardi Ujedinjenog Kraljevstva pokušali su da zaustave prodaju USB stika od 339 funti za koji se tvrdilo da nudi „zaštitu“ od 5G. Na Amazonu su se prodavale i takozvane nalepnice protiv zračenja.

ANVS je na svojoj veb-stranici objavio potpunu listu proizvoda koje je identifikovao kao radioaktivne.





ВОДОПРИВРЕДА
П О Ж А Р Е В А Ц

Светосавска 33 12000 Пожаревац
+381 12 523 022
office@vodoprivreda.co.rs
www.vodoprivreda.co.rs

РЕГУЛИСАЊЕ РЕЖИМА ВОДА
ИЗГРАДЊА ЗАШТИТНОГ И
МЕЛИОРАЦИОНОГ СИСТЕМА
ОДБРАНА ОД ПОПЛАВА И ЛЕДА



**VETERINARSKA
AMBULANTA**

Surčinska 179b
11070 Beograd, Novi Beograd

preventiva
dijagnostika
specijalistički pregledi

060/ 727 19 89
zoohomevet@gmail.com



Biznis.rs

BIRA

99 NAJUSPEŠNIJIH KOMPA NIJA

99

najuspešnijih

