



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 31 - APRIL 2024.

Alessandro Bragonzi, šef
regionalnog predstavništva
Evropske investicione banke
za Zapadni Balkan

**SVAKI MILION
EVRA KREDITA EIB
DONEO 15 NOVIH
RADNIH MESTA**

Uroš Grujić, rukovodilac
odeljenja za kapitalne
investicije za JIE, CBRE

**OČEKUJEM DA ĆE
CENE NEKRETNOSTI
OSTATI NA
VISOKOM NIVOU**

DOMAĆI ZADACI ZA BUDUĆE MINISTRE

KAKO ĆE IZGLEDATI EKONOMSKA POLITIKA NOVE VLADE SRBIJE



ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >

TRIGANO

PRIKOLICE

Jagodinska BB
34000 Kragujevac
+381 34 6170 512

 Trigano Prikolice D00
www.trigano-prikolice.com



Proizvodnja i prodaja
auto prikolica



SRBIJA NA NUKLEARNI POGON



Marko Andrejić
glavni i odgovorni
urednik

Pet meseci nakon održanih parlamentarnih izbora Srbija još nema novu vladu. Za početak znamo da će mandatar biti Miloš Vučević, dosadašnji ministar odbrane, a u trenutku pisanja ovog teksta bilo je neizvesno kada će biti poznat sastav nove izvršne vlasti. Bez obzira na to, za buduće ministre već se gomilaju zadaci, a mi smo u ovom broju pokušali da pobrojimo najznačajnije. Ne očekuje se promena ekonomske politike u narednom periodu, ali neki novi – započeti i planirani – projekti mogli bi da utiču na privredna kretanja, kao i na standard građana. Domaći privrednici i dalje očekuju poboljšanje poslovne klime i podršku države, makar u rangi sa uslovima koje imaju strani investitori.

Inače, u našoj zemlji posluje jedna trećina preduzeća i preduzetničkih radnji koje su u vlasništvu žena. Žensko preduzetništvo predstavlja razvojnu šansu i snažan resurs novog zapošljavanja, kao i priliku mladim ženama da napreduju u svojim karijerama. Zato je Biznis.rs odlučio da i ove godine, po drugi put, dodeli priznanje najuspešnijim preduzetnicama i na taj način podrži dame i nagradi ih za dobre poslovne rezultate. Sigurni smo da će „Žene u biznisu” postati tradicionalno priznanje, a da ćemo narednih godina imati još više kandidatkinja.

Pitanje nuklearne energije ponovo je na dnevnom redu, nakon što je predsednik Srbije izjavio da su nam potrebna najmanje četiri mala modularna nuklearna reaktora jer će Srbija do 2050. godine imati četiri puta veću potrošnju struje nego sada. Ipak, u našoj zemlji već decenijama važi Zakon o zabrani izgradnje nuklearnih elektrana, pa bismo najpre morali da ga ukinemo, a tek onda sledi procena da li je nuklearna energija potrebna u našem energetsom miksu. Za sve radnje koje prethode priključenju postrojenja u elektroenergetski sistem, prema dosadašnjem međunarodnom iskustvu, potrebno je od 10 do 15 godina. U ovoj priči pomalo brine izjava Aleksandra Vučića da „Srbija nije u stanju samostalno da upravlja velikim sistemima”.

Narodna banka Srbije i Evropska centralna banka u aprilu su održale sastanke o monetarnoj politici, na kojima su odlučile da zadrže nepromenjenim ključne kamatne stope. Iz kabineta guvernera NBS-a saopšteno je da su odluku o zadržavanju referentne kamatne stope na nepromenjenom nivou deveti mesec zaredom opredelili pre svega opadajući, ali i dalje povišeni globalni inflatorni pritisci, aktuelna srednjoročna projekcija inflacije, kao i prisutna neizvesnost u međunarodnom okruženju po osnovu kretanja cena energenata i primarnih proizvoda. Predsednica ECB-a Kristin Lagard istakla je da se ECB ne obavezuje unapred na bilo koji nivo kamatnih stopa, već da bi bilo prikladno smanjiti trenutni nivo ograničenja monetarne politike, ako Upravni savet bude siguran u održiv povratak inflacije u ciljani okvir.

Šef regionalnog predstavništva Evropske investicione banke za Zapadni Balkan Alessandro Bragonzi istakao je u intervjuu za naš aprilski broj da su investicije EIB na Zapadnom Balkanu u prethodnoj godini iznosile 1,2 milijarde evra, što je za 365 miliona evra više u odnosu na 2022. godinu. Najveći deo finansiranja bio je posvećen promovisanju bezbednijeg i zelenijeg transporta, pre svega modernizaciji železničkih deonica u Srbiji i Severnoj Makedoniji. Uroš Grujić, rukovodilac odeljenja za kapitalne investicije za Jugoistočnu Evropu u kompaniji CBRE, očekuje da će cene nekretnina ostati na visokom nivou i naglašava da je veliki potencijal tržišta u logistici i ritejl parkovima.

Sadržaj



10 TEMA BROJA



18 INTERVJU

6 VESTI

8 PORESKI KALENDAR

10 TEMA BROJA

Kako će izgledati ekonomska politika nove Vlade Srbije

18 INTERVJU

Alessandro Bragonzi, šef regionalnog predstavništva Evropske investicione banke za Zapadni Balkan

Svaki milion evra kredita EIB doneo 15 novih radnih mesta

22 INTERVJU

Uroš Grujić, rukovodilac odeljenja za kapitalne investicije za JIE, CBRE

Očekujem da će cene nekretnina ostati na visokom nivou

28 INTERVJU

Milica Đurić Jovičić, v.d. direktora Fonda za nauku Republike Srbije

Pravi je trenutak za što efikasniju saradnju nauke i privrede

34 ŽENE U BIZNISU

Priznanje „Žene u biznisu“ dodeljeno najuspešnijim preduzetnicama

39 BERZA

Ko će preživeti EV trku?

41 KRIPTOVALUTE

Ponestaje bitcoina

43 E-COMMERCE

Putovanje u inovacije i optimizaciju

44 NEKRETNINE

Ne morate posedovati nekretninu da biste normalno živeli

48 AUTOMOBILI

Posećenost bolja nego prošle godine, električna i hibridna vozila u fokusu

52 TEHNOLOGIJA

Višejezični internet dostupan svima



- 56 SVET**
Protesti poljoprivrednika kao simbol evropskih protivrečnosti
- 60 PREDUZETNIŠTVO**
Kada žena vodi uspešan biznis
- 64 URBANIZAM**
Zgrada i vozila sve više, parking mesta sve manje
- 66 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

Marija Jovanović

Milica Rilak

Milica Vojtek

Saradnici

Tanja Kovačević

Ivana Tomić

Kristina Jerkov

Jana Vojnović

Lektor

Mirjana Vasić Adžić

Dizajn i priprema za štampu

studio triD

Štampa

BiroGraf Comp d.o.o.

Atanasija Pulje 22

11080 Zemun

 **Biznis.rs**

CIP - Каталогизacija у публикацији
Народна библиотека Србије,
Београд
330

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

S&P BI RAZMOTRIO INVESTICIONI REJTING ZA SRBIJU AKO SE „SKLOPI VIŠE KOCKICA“

Srbija u poslednje vreme intenzivno radi na dostizanju takozvanog investicionog rejtinga, a prva agencija koja je naznačila da bi to moglo i da se ostvari u narednih godinu dana je Standard & Poor's (S&P). Ona je u poslednjem izveštaju Srbiji dodelila stabilne izglede iz pozitivnih u okviru BB, ali uz napomenu da bi za promenu moralo da se „sklopi više kockica“.

- Mogli bismo da razmotrimo unapređenje (rejtinga) u narednih 12 meseci ukoliko se spoljna pozicija Srbije poboljša iznad naših očekivanja, na osnovu snažnijeg izvoza ili neto priliva direktnih stranih investicija (SDI). Pored toga, jači fiskalni učinak koji pomaže u smanjenju neto državnog duga takođe može dovesti do poboljšanja – navodi se u saopštenju S&P.

U svom izveštaju agencija S&P ocene pravda očekivanim ubrzanjem privrednog rasta u tekućoj godini i narednim godinama, održivim rastom („koji se pokazao otpornim na izazove iz međunarodnog okruženja“), deviznim rezervama koje su stvorene u prethodnom periodu, ali i široko rasprostranjenim stranim direktnim investicijama, koje „mogu pomoći Srbiji da uspešno amortizuje eventualne rizike iz spoljnog okruženja“, prenela je Nova ekonomija.

Uprkos ambicioznim ciljevima javnih investicija, S&P misli da će biti mesta za manji deficit u poređenju sa ciljem vladinog deficita od 2,2 odsto BDP-a u 2024. Sa druge strane, izgledi za rast Srbije mogli bi da se smanje i zbog smanjene spoljne tražnje ključnih trgovinskih partnera kao što je EU, u koju odlazi oko 65 odsto srpskog izvoza.

Pored toga, značajno oslanjanje Srbije na protok ruskog gasa kroz gasovod Balkanski tok predstavlja rizik, piše Nova ekonomija na osnovu izveštaja S&P.

- Ipak, naponi srpskih vlasti da diverzifikuju kanale za uvoz gasa, kao što je priključenje gasnog interkonektora Bugarska-Srbija u decembru 2023. godine, pomoći će da se delimično ublaži ovaj rizik. Kao rezultat toga, Srbija će moći da uveze oko 0,4 milijarde kubnih metara azerbejdžanskog prirodnog gasa godišnje, od otprilike tri milijarde kubnih

metara koje zemlja potroši godišnje – u izveštaju.

EU takođe ističe oklevanje Srbije da se uskladi sa sankcijama EU protiv Rusije kao još jednu prepreku njenom pristupanju, kaže S&P. Aspiracije Srbije za EU mogle bi da poboljšaju kontrolu i ravnotežu srpskih institucija, ali će proces pridruživanja verovatno biti dug i složen. Napredak je spor otkako je zemlja dobila status kandidata za članstvo u EU 2012. Samo dva od 35 poglavlja su do sada privremeno zatvorena, naglašavajući obimni posao koji tek predstoji, stoji u izveštaju.

Ali Srbija se takođe bori sa jedinstvenim izazovima, posebno sa potrebom da se normalizuju odnosi sa Kosovom, kako navodi agencija i dodaje da „formalno potpisivanje Ohridskog sporazuma izgleda malo verovatno u kratkom roku usred još uvek pojačanih tenzija“.

S&P se osvrnuo i na decembarske izbore navodeći da „iako su međunarodni posmatrači priznali da izbori u velikoj meri dozvoljavaju slobodu izražavanja i okupljanja, proces je takođe pokazao zabrinutost zbog nekih izbornih nepravilnosti, kao što je nedostatak jasnog razdvajanja između zvaničnih funkcija i aktivnosti kampanje“.

BRNABIĆ: PRVO JAVNA RASPRAVA O UKIDANJU ZABRANE IZGRADNJE NUKLEARNIH ELEKTRANA

Predsednica Skupštine Srbije izjavila je da će predlog o prestanku važenja Zakona o zabrani izgradnje nuklearnih elektrana, pre nego što o njemu budu odlučivali poslanici, ići na javnu raspravu i slušanja.

- Što se tiče nuklearne energije, kao i sve u parlamentarnoj demokratiji – uđe u proceduru, imamo javne rasprave, imamo javna slušanja, imamo sve relevantne aktere koji se izjasne o tome, idemo u plenum i odlučujemo – rekla je Brnabić novinarima u Skupštini Srbije, prenosi Beta.

Poslanik Srpske napredne stranke (SNS) Zoran Dragišić podneo je predlog o prestanku važenja Zakona o zabrani izgradnje nuklearnih elektrana u Saveznoj Republici Jugoslaviji (SRJ). Dragišić je, kako je preneo portal lista Danas, naveo da je Srbija taj zakon prvo nasledila od Socijalističke Federativne Republike



FOTO: FREEPIK

Jugoslavije (SFRJ), a potom i od SRJ, uz ocenu da on Srbiji „vezuje ruke u razvoju nuklearne energije, koja je najveći hit u energetici trenutno“.

Upitan da li taj predlog ima veze sa posetom predsednika Srbije Aleksandra Vučića Francuskoj, gde je oblast nuklearne energije bila jedna od glavnih tema, kazao je da je to povezano i da je razgovarao sa Vučićem na tu temu.

- Očekujem da će već na prvoj sednici, nakon izbora vlade, ovaj predlog da bude tačka dnevnog reda na Skupštini. Očekujem da poslanička grupa 'Aleksandar Vučić-Srbija ne sme da stane' stane iza predloga, ali i veliki broj drugih poslanika, jer ovo nije politička, već strateška tema – naveo je Dragišić.

MMF OČEKUJE USPOREN GLOBALNI RAST

Svetska ekonomija suočava se sa budućnošću anemičnog rasta, upozorio je Međunarodni monetarni fond (MMF). Tokom prolećnog sastanka finansijskih institucija u SAD, direktorka MMF-a Kristalina Georgieva naglasila je da je potrebno više uraditi na polju produktivnosti.

Globalni BDP će usporiti na nekoliko decimala iznad tri odsto do 2029. godine, što je oko jedan procenat manje u odnosu na dvadesetogodišnji proseki pre pandemije. Bez povećanja produktivnosti na globalnom nivou, poslednje istraživanje iz Vašingtona ukazuje na značajno usporavanje u razvijenim zemljama, što u kombinaciji sa porastom javnog duga može stvoriti začarani krug.

MMF je naveo da je globalna stopa rasta stalno usporavala od globalne fi-

nansijske krize 2008-2009. i pozvao na političke intervencije kako bi se promenio ovaj trend. Nizak globalni rast verovatno će uticati na životni standard i povećati ekonomske nejednakosti među zemljama, saopštio je MMF, koji pripisuje pad rasta od finansijske krize do danas pre svega lošoj alokaciji resursa. Neefikasna raspodela resursa među firmama je „oborila“ produktivnost.

Da se nije grešilo u alokaciji resursa, ukupan faktor produktivnosti mogao je biti za 50 odsto viši, a usporavanje rasta bilo bi manje ozbiljno, navedeno je u izveštaju MMF-a. Scenario niskog rasta, kombinovan sa visokim kamatnim stopama, „mogao bi dovesti u pitanje održivost duga, ograničavajući sposobnost vlada da se suprotstave ekonomskim usporavanjima i investiranjima u socijalne ili ekološke inicijative“, saopštio je MMF. Osim toga, „očekivanja slabe stope rasta mogla bi obeshrabriti investicije u kapital i tehnologije, pogoršavajući usporavanje“. Sve to se pogoršava „jakim suprotnim vetrovima koji proizlaze iz geo-ekonomske fragmentacije i štetnih jednostranih trgovinskih i industrijskih politika“.

Dodatno, demografski pritisci u glavnim ekonomijama koji uzrokuju nedostatak radne snage su uticali na rast. Radno sposobno stanovništvo će se povećati u zemljama sa niskim prihodima i nekim zemljama u razvoju, dok će Kina i većina naprednih ekonomija (isključujući SAD) doživeti nedostatak radne snage, navodi se u izveštaju.

MMF očekuje da će oko pet do pet i po miliona radnika preći u napredne ekonomije do kraja tekuće decenije i potencijalno doprineti rastu od 0,4 procenta.

MAĐARSKA UVODI NOVA OGRANIČENJA NA UVOZ UKRAJINSKIH POLJOPRIVREDNIH PROIZVODA

Mađarska vlada će uvesti nova ograničenja na uvoz ukrajinskih poljoprivrednih proizvoda, izjavio je ministar poljoprivrede Mađarske, Istvan Nađ. Taj potez treba da zaštiti mađarske poljoprivrednike od tržišnih fluktuacija izazvanih jeftinijim ukrajinskim uvozom, prenosi Beta.

Nađ je novinarima rekao da je odluka Evropske unije iz 2022. da dozvoli bescarinski uvoz iz Ukrajine, doneta radi

pomoći ukrajinskoj ekonomiji od početka sukoba u toj zemlji, dovela do „prevelike ponude i značajno niskih cena“ na evropskom poljoprivrednom tržištu. On je optužio EU i Evropsku komisiju da nisu zaštitili evropske poljoprivrednike koji nisu mogli da se takmiče sa jeftinijim uvozom, i naveo da će Mađarska uvesti dodatne zaštite u okviru svojih nadležnosti.

- Brisel i Evropska komisija su izdali mađarske poljoprivrednike i umesto toga podržavaju ukrajinske oligarhe – kazao je Nađ.

Mađarska nema dobre odnose sa susedom Ukrajinom i jedna je od zemalja EU koje su pružile najmanju podršku Kijevu od početka sukoba. Ubrzo posle ruskog napada na Ukrajinu u februaru 2022. godine, Mađarska je objavila da neće da dostavlja oružje Kijevu ni da dozvoli njegovo prebacivanje preko svoje istočne granice. Budimpešta se takođe protivila uvođenju sankcija Moskvi i pretila da će blokirati finansijsku pomoć EU Ukrajini.

Nađ je rekao da je vlada usvojila plan u pet tačaka za pomoć mađarskim poljoprivrednicima, koji uključuje zahtev da prodavci i logističke kompanije izveštavaju mađarsku vladu o proizvodima koji se uvoze preko Ukrajine, bez obzira na zemlju njihovog porekla. Dodao je da se ograničenja odnose i na prerađene proizvode od ukrajinskog žita.

Mađarska je prošle godine zabranila uvoz 24 ukrajinska poljoprivredna proizvoda, ali je navela da će dozvoliti njihov transfer preko svoje teritorije. Zabrana se odnosila na žitarice, uljarice, brašno, jestivo ulje i nekoliko proizvoda od mesa. Vlada je prošlog meseca skinula sa te liste ukrajinski prirodni med.

KINESKE KOMPA NIJE U PREDNOSTI ZBOG MOGUĆNOSTI PRELETA IZNAD RUSIJE

Glavne američke avio-kompanije i sindikati avijacije pozvali su administraciju američkog predsednika Džoa Bajdena da obustavi odobravanje dodatnih letova između Kine i SAD, navodeći kao ra-

zlog „antikompetitivne politike kineske vlade“.

Ministarstvo saobraćaja SAD saopštilo je u februaru da kineske avio-kompanije mogu povećati broj povratnih letova između SAD i Kine na 50 nedeljno, počev od 31. marta, što je povećanje sa trenutnih 35, a to je oko trećine nivoa pre pandemije. Američkim prevoznicima je takođe dozvoljeno da obavljaju 50 letova nedeljno, ali trenutno ne koriste sve te letove, prenosi Reuters.

U pismu Ministarstvu saobraćaja, Udruženje avio-kompanija Amerike, čiji članovi uključuju avio-kompanije American Airlines, Delta Air Lines i United Airlines, zajedno sa sindikatima, navelo je „prednost koju kineske avio-kompanije imaju nastavkom korišćenja ruskog vazdušnog prostora, dok američke avio-kompanije nisu letele kroz ruski vazdušni prostor od početka ruske invazije Ukrajine u martu 2022. godine“.

Pismo su potpisali udruženja pilota i kabinskog osoblja. Oni su pozvali državnog sekretara Antonija Blinkena i ministra za saobraćaj Pita Butigigja da „obustave dodatne putničke letove između SAD i Kine dok radnicima i preduzećima iz SAD nije zagarantovana jednakost pristupa tržištu, bez štetnih antikompetitivnih politika kineske vlade“.

Letovi između Kine i Sjedinjenih Američkih Država, koji su bili predmet spora tokom pandemije Covid-19, pojavili su se kao retko područje saradnje između dve supersile, ali američke avio-kompanije izrazile su zabrinutost zbog brzog povećanja broja letova. Avio-kompanije strahuju da bi Bajdenova administracija mogla da poveća ili čak udvostruči broj nedeljnih letova kineskih prevoznika, na 100.

Zakonodavci Predstavničkog doma Kongresa naveli su da kineske avio-kompanije „obavljaju letove po antikompetitivnoj komercijalnoj prednosti koja se ne sme povećavati bez recipročne jednakosti u broju ruta koje američki prevoznici obavljaju“ prema Kini. Dodali su da „američki putnici ne smeju biti izloženi nepotrebnim bezbednosnim rizicima prolaskom kroz ruski vazdušni prostor“.



FOTO: FREEPIK

PORESKE OBAVEZE U APRILU

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

1. april

Podnošenje poreske prijave na Obrascu PPP-PD i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje, obračunatih na najnižu mesečnu osnovicu za obračun doprinosa, za neisplaćene zarade za februar.

5. april

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

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

10. april

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

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

mart od strane poreskog dužnika iz člana 10. Zakona o PDV.

15. april

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

Podnošenje poreske prijave za utvrđivanje poreza i doprinosa za obavezno socijalno osiguranje samooporezivanjem na prihode od samostalne delatnosti, na Obrascu PPDG-1S i poreskog bilansa, na Obrascu PB 2, od strane preduzetnika, preduzetnika poljoprivrednika i preduzetnika drugog lica za utvrđivanje poreza za 2023. godinu

Plaćanje razlike poreza na prihod od samostalne delatnosti utvrđene po konačnom obračunu za 2023. godinu, po podnetoj poreskoj prijavi

Plaćanje poreza na prihod od pružanja ugostiteljskih usluga za prvi kvartal 2024. godine

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



Podnošenje poreske prijave i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva, na Obrascu PP OD-O i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za mesec mart

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

Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost, na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za prvo tromesečje 2024. godine

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

Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za prvo tromesečje ako je u tom periodu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvu

Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za mart

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

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

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

30. april

Podnošenje poreske prijave na Obrascu PP OPO-K i plaćanje obaveza za prihode od ugovorene naknade od autorskih i srodnih prava i ugovorene naknade za izvršen rad na koje se porez plaća samooporezivanjem za prvi kvartal 2024. godine.

Podnošenje poreske prijave na Obrascu PPP-PD i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje, obračunatih na najnižu mesečnu osnovicu za obračun doprinosa, za neisplaćene zarade za mart.
Plaćanje obračunate akcize za period od 1. do 15. aprila.

DOMAĆI ZADACI ZA BUDUĆE MINISTRE

KAKO ĆE IZGLEDATI EKONOMSKA POLITIKA NOVE VLADE SRBIJE

IZVRŠNA VLAST JOŠ NIJE FORMIRANA POSLE DECEMBARSKIH PARLAMENTARNIH IZBORA, ALI NEKA EKONOMSKA PITANJA VEĆ SE POSTAVLJAJU PRED BUDUĆI KABINET. NAJDUŽI SPISAK POSLOVA ČEKA MINISTRA FINANSIJA, KOGA SAMO NALED DOČEKUJE SA TRI PRIORITETA IZ DOMENA PORESKE POLITIKE. MINISTRU ENERGETIKE SLEDUJE POSAO NA DALJEM SREĐIVANJU I POBOLJŠANJU POSLOVANJA ELEKTROPRIVREDE SRBIJE (EPS), UZ OBEZBEĐIVANJE NOVCA ZA INVESTICIJE U PROIZVODNJU IZ OBNOVLJIVIH IZVORA ENERGIJE, DOK SE PRIVREDNICI NADAJU VEĆEM ANGAŽMANU DOMAĆIH PROIZVODA I OPERATIVE U PREDSTOJEĆEM INVESTICIONOM CIKLUSU

U trenutku kada smo zaključili temu aprilskog broja bilo je poznato samo da je mandat da sastavi novu Vladu Srbije dobio dosadašnji ministar odbrane Miloš Vučević. On je najavio da će se u kabinetu naći stara i nova lica, a sudeći prema izjavama naših sagovornika – ko god da ostane ili dođe do ministarske fotelje imaće puno posla.

Najduži spisak čeka ministra finansija, koga samo NALED dočekuje sa tri prioriteta iz domena poreske politike. Ministru energetike sleduje posao na daljem sređivanju i poboljšanju poslovanja Elektroprivrede Srbije (EPS), uz obezbeđivanje novca za investicije u proizvodnju iz obnovljivih izvora energije, dok se privrednici nadaju većem angažmanu domaćih proizvoda i operative u predstojećem investicionom ciklusu.

- Zadatak svake Vlade je da obezbedi održiv privredni rast, povećanje zaposlenosti i da pazi da država ne uđe u dužničku krizu – kaže za Biznis.rs profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu Miloško Arsić, uz konstataciju da je upravo spor rast bruto domaćeg proizvoda (BDP) ono što obeležava period vlasti aktuelne političke garniture, iz čijih redova dolazi i mandatar.

Privredni rast je, kako upozorava, u proteklih 11 godina bio skroman, uz ostvaren realni rast od 32 do 33 odsto ili

u proseku oko 3,3 odsto godišnje – iako zvuči impozantnije kada se ostvareno obračuna u evrima.

- Računanje u evrima je potpuno ne-relevantno jer su i cene u evrima porasle. Tako je samo u prethodne dve godine BDP u evrima porastao kumulativno za 30 odsto, a realni rast iznosi malo preko pet procenata – rekao nam je profesor Arsić tokom predstavljanja poslednjeg broja Kvartalnog monitora, čiji autori očekuju da će ove godine BDP porasti u rasponu od tri do 3,5 odsto.

Arsić naglašava da je jedan od važnih faktora za podsticanje privrednog rasta, na koji bi nova Vlada Srbije trebalo da obrati pažnju, stvaranje boljih uslova za domaće privrednike, kako bi domaće privatne investicije porasle.

- To je važno jer se može očekivati smanjivanje stranih direktnih investicija, s obzirom na rast troškova poslovanja i u Srbiji – objasnio je Arsić navodeći da su plate u evrima veće nego pre pet godina, da su porasle cene energenata, kao i da će zahtevi upodobljavanja ekološkim standardima dodatno poskupeti poslovanje u Srbiji u budućnosti.

- Zato je važno da se otklone administrativne barijere za domaće privrednike, da se stvori ravnopravnost domaćih privrednika na tržištu, bez diskriminacije po bilo kom pitanju, istakao je Arsić.



„Domaći konzorcijum” ili kako da svi imaju korist od investicionog zamaha

Priča o tome kako pomoći domaćoj privredi počinje ipak podacima o investicionim planovima države, oličenim u programu „Skok u budućnost - Srbija 2027”. Miloško Arsić je, na osnovu najava državnih zvaničnika, izračunao da se barata sumom od oko 17,8 milijardi evra za velike projekte povezane sa održavanjem izložbe EXPO 2027, ali da bi uz ulaganja na lokalnom nivou ta suma mogla da naraste na sumu od 23 do 24 milijarde evra.



- To znači da bi ukupne investicije mogle da iznose oko sedam odsto budućeg BDP-a, koji podrazumeva rast od oko četiri odsto godišnje uz opadajuću inflaciju. Srbija će se verovatno zadužiti za oko 15 milijardi evra, što znači da bi učešće duga u BDP bilo 55 odsto, što je još uvek umereno, ali sve pod uslovom da kurs ostane fiksiran – naglašava Arsić.

Ukoliko bi, kako objašnjava, iz bilo kog razloga došlo do poremećaja na deviznom tržištu, onda bi mnogo šta bilo dovedeno u pitanje, uključujući i održivost javnog duga Srbije. Zato bi bilo dobro da se poveća učešće poreza u fi-

nansiranju investicija, jer se to koristilo i ranije.

- Prethodnih godina je fiskalni deficit bio manji od zaduživanja države i javnih investicija, što govori da je deo investicija bio finansiran porezom. To treba nastaviti i u budućnosti, a onda, u zavisnosti od kretanja makroekonomskih parametara, doneti odluku o prioritizaciji investicija, odnosno neke odložiti ili odustati od njih – zaključio je Arsić.

Domaća privreda ipak snažno računa na investicioni zamah. Osnivač i vlasnik domaće kompanije za proizvodnju ra-

svete Buck i prvi nosilac titule EY Preduzetnik godine Darko Budeč za Biznis.rs ocenjuje da poslovanje u 2024. godini generalno traži veliki oprez i širenje tržišta domaćih firmi van EU, ali da je Srbija ipak prilično optimistično tržište.

- Postoji inicijativa za koju bismo svi želeli da se uobliči u promišljene investicije. Dosta zavisi i od same strukture ulaganja. Presudno je da se u većoj meri koriste domaći proizvodi i domaća operativna. Nagli porast investicija može da se iskoristi pozitivno za rast domaćih kompanija, ali preduslov jeste da se kupuje domaće. U tom slučaju će rast biti



pozitivan po dubini naše privrede – ocenio je Budeč.

Upozorava i na rizik da se struktura i dinamika investicija ne usklade sa potencijalom domaćih kompanija, ili da se ne obrati pažnja na rast realnog dela privrede po dubini.

- Nadam se pozitivnijem scenariju, jer ovakva prilika se ne ponavlja često – poručio je Budeč.

O tome u kom pravcu bi mogla da razmišlja nova Vlada Srbije može se naslutiti iz izjave aktuelnog ministra za građevinarstvo, saobraćaj i infrastrukturu Gorana Vesića, koji je na Kopaonik biznis forumu govorio o tome kako država podstiče strane kompanije da angažuju domaće podizvođače na ključnim projektima.

- Mislim, inače, da je vreme da domaće kompanije urade jedan veliki infrastrukturni projekat i o tome ćemo razmišljati u Vladi. Mislim da je došao trenutak da napravimo konzorcijum domaćih kompanija za neki veliki put ili prugu i mislim da ćemo time pokazati da naše kompanije to mogu da urade i pripremaćemo se za to – rekao je tada Vesić i dodao da je to „nešto što nas čeka u budućnosti“.

Ne zaboraviti potrošače i zaštitu životne sredine

Ekonomista i urednik publikacije Strateo Saša Đogović smatra da je jedan od ključnih zadataka za buduću Vladu Srbije da obezbedi jednak tretman svih domaćih preduzeća i preduzetnika, odnosno „da ne bude privilegovanih igra-

Milojko Arsić



FOTO: PETAR PETROVIĆ

POŽELJNO UKRUPNJAVANJE DOMAĆIH GRAĐEVINSKIH PREDUZEĆA

Profesor Milojko Arsić smatra da bi ukрупnjavanje domaćih građevinskih preduzeća bilo poželjno sa stanovišta ekonomske efikasnosti i angažovanja domaćih radnika i preduzeća na realizaciji krupnih investicionih projekata.

- Bilo bi dobro da je tako nešto preduzeto ranije, pre nego što smo počeli da realizujemo ove projekte koje sada drugi rade. Naravno, važno je da se u taj proces uključe preduzeća isključivo na osnovu ekonomskih kriterijuma i njihove sposobnosti da realizuju projekte, i da ne bude privilegovanih koji će „skinuti kajmak“, a podizvođači jedva budu na nuli. To nas vraća na priču o ravnopravnosti učesnika u privredi – da niko nema prednost na osnovu netržišnih i neekonomskih faktora – upozorio je Arsić.

ča, nameštenih tendera ili dodeljivanja posla bez tendera”. Prema njegovom mišljenju, postoji još preči zadatak za buduću kabinet, a na poteze koje bi trebalo da povuku ukazala su istraživanja o visini proizvođačkih marži Republičkog

zavoda za statistiku i trgovačkih marži koje je sprovedla Narodna banka Srbije.

- Prvo što Vlada treba da uradi jeste da se postara da postoje jake nezavisne institucije u zemlji, kako bi se tela poput Komisije za zaštitu konkurencije bavila

PRVO ŠTO NOVA VLADA TREBA DA URADI JESTE DA SE POSTARA DA POSTOJE JAKE NEZAVISNE INSTITUCIJE U ZEMLJI, KAKO BI SE TELA POPUT KOMISIJE ZA ZAŠTITU KONKURENCIJE BAVILA ZAŠTITOM POTROŠAČA I STARALE DA SE OTKLONE IMPERFEKTNOSTI NA TRŽIŠTU – SAŠA ĐOGOVIĆ

Saša Đogović



FOTO: MILICA RILAK / BZNISRS

zaštitom potrošača i starale da se otklone imperfečnosti na tržištu – kaže Đogović u razgovoru za Biznis.rs.

Na pitanje zašto nova Vlada Srbije pravo ne bi trebalo da bude Vlada kontinuiteta dotiče se i teme „helikopterskog novca“, odnosno neselektivne potrošnje.

- Ukoliko se ponovo tome pribegne, samo će se 'podržati' inflacija, a zapravo bi trebalo da se ide na dalje suzbijanje inflatornih tokova kako bi se jačala kupovna moć stanovništva, napravio prostor za spuštanje kamata i posledično podstaklo kreditiranje privrede i njenih novih investicija – rekao nam je Saša Đogović.

Sledeća oblast gde bi, prema njegovom mišljenju, nova Vlada trebalo suštinski i strateški da zagrabi je ekologija i „zeleni“ energija.

- Energetski smo potpuno nesuverena zemlja. Radi termoelektrana uvozimo ugalj, a nije se ulagalo u kopove, tako da uvozom iz Bosne i Hercegovine i Indonezije mi zadovoljavamo potrebe termoelektričnih kapaciteta, dok nemamo investicija da osposobimo domaće kopove i sprečimo odliv deviza – upozorava Đogović.

Ne vidi, kaže, ni konkretne poteze na promociji proizvodnje energije iz zelenih izvora.

- Ima nekih najava za solarne i vetroelektrane, ali mnogo se kasni. Godinama se najavljuje izgradnja RHE Bistrica i Đerdapa 3, a nikako da se obezbedi novac. To je sada pitanje prioriteta, a ulaganje u zelenu energiju treba da bude prioritet u odnosu na Nacionalni stadion – zaključuje naš sagovornik.

Energetika na strateškoj prekretnici

Novu Vladu Srbije dočekuje niz obaveza preuzetih u dogovoru sa Međunarodnim monetarnim fondom, sa kojim je u toku 2,4 milijarde evra vredan aranžman, a najozbiljniji zadaci tiču se energetskog sektora. Zato se ukoro očekuje izbor novog direktora EPS-a i usvajanje Plana reformi tog preduzeća, a u dogovoru sa MMF-om. Željko Marković, stručnjak u oblasti poslovanja i organizacije elektroprivrednih preduzeća, smatra da su pred EPS-om tri prioriteta.

- Primarni zadatak je da se strateški odredi ka budućim investicijama koje će mu omogućiti tranziciju ka zelenijem

Željko Marković



FOTO: MILICA RILAK / BIZNISRS

POSVETITI PAŽNJU ELEKTROENERGETSKOJ INFRASTRUKTURI

Investicioni plan kojim će upravljati buduća Vlada signalizira i značajna ulaganja u energetiku, a od prošle godine u izjavama zvaničnika provlači se poruka o neophodnih 15 milijardi evra u narednih deset godina za projekte u tom sektoru.

Željko Marković ocenjuje da se, pored novih proizvodnih objekata iz OIE, kao i potencijalne izgradnje novih elektrana na gas i proizvodnje iz nuklearne energije, mora posvetiti velika pažnja razvoju, automatizaciji postojeće i izgradnji i nove elektroenergetske infrastrukture – prenosne i distributivne mreže, kako bi se omogućila ne samo dekarbonizacija energetskog sektora, već i dekarbonizacija transporta.

- Sve veća upotreba električnih automobila neće zaobići ni našu zemlju, a da bi se to podržalo, kao i sve veća izgradnja malih proizvodnih kapaciteta iz solarne energije na krovovima zgrada, potrebno je da imamo jaku i dobro automatizovanu distributivnu mrežu, koja podržava primenu svih ovih novih tehnologija – zaključuje Marković.

portfelju. Drugi prioritetan zadatak, koji je u vezi sa ovim, je što brže sprovođenje novih investicija u oblasti obnovljivih izvora energije (OIE) – u hidro, vetro i solarnom sektoru, koji bi trebalo da zamenje veći deo kapaciteta iz termoelektrana, uz izgradnju određenih kapaciteta na gas, koji bi podržali ovu tranziciju. Na kraju, sada bi trebalo započeti planski razvoj i kapaciteta iz nuklearne energije, koji bi trebalo da obezbede stabilnu proizvodnju posle 2040. godine. Treći prio-

ritetni zadatak je onaj koji uvek postoji, a to je konstantan rad na smanjenju troškova i podizanju efikasnosti preduzeća, kako bi se mogli sprovesti ambiciozni planovi koje EPS ima – objašnjava Marković u razgovoru za Biznis.rs.

Pitanje je da li će budući kabinet funkcionisati do 1. maja, kada bi trebalo da dođe do promene u načinu određivanja cene struje i gasa za privredu, a naš sagovornik podseća da je u Srbiji još 2014. godine liberalizovano tržište



električne energije, pa kada su u pitanju komercijalni kupci ne postoji regulacija cena na tržištu električne energije, a samim tim ni bilo kakva zvanična metodologija za određivanje ovih cena.

- Tokom prethodne dve godine, od izbijanja energetske krize, ne samo u Srbiji već i u ostalim evropskim zemljama došlo je do različitih intervencija vlada na tržištu električne energije i gasa, koje su bile usmerene na sanaciju efekata izuzetno visokih cena energenata, koje su uticale na slabljenje ekonomije i dvo-cifren rast inflacije. Budući da je sada došlo do opadanja cena, i da se situacija na tržištu normalizovala, potreba za takvim intervencijama je prestala, i EPS se može vratiti u režim u kome je poslovao pre energetske krize. Stoga izjavu da će doći do promene načina obračuna razumem da više neće biti preporuka oko cena energenata, već će te cene samo tržište određivati, kao što je to i bilo od 2014. pa sve do početka energetske krize, i da te najave treba gledati u ovom svetlu – smatra Marković.

Ukazuje i na to da poslovne politike u pogledu određivanja cena po kojima će se nuditi električna energija na slobodnom tržištu postoje u svakom privrednom subjektu koji se bavi snabdevanjem električnom energijom, pa tako i u EPS-u, ali da te poslovne politike spadaju u domen poslovne tajne, i ne komuniciraju se javno.

- Na kraju, u Srbiji je registrovano na desetine firmi koje se bave trgovinom i snabdevanjem električnom energijom, koje će svakako reagovati ukoliko EPS bude nudio struju po cenama koje su veće od tržišnih, i pokušati da preuzmu deo kupaca od EPS-a. Slična situacija važi i kada je u pitanju prirodni gas.

Ministarstvo finansija dobilo najveći broj preporuka za promene u Sivoj knjizi

Najveći broj preporuka u najnovijem izdanju Sive knjige koju je objavio NALED odnose se na Ministarstvo finansija, ukupno 19. Autori u izveštaju ističu da je od tog broja 14 starih i pet novih predloga za poboljšanje poreskog sistema.

Direktor Odeljenja za konkurentnost i investicije NALED-a Dušan Vasiljević kaže da bi od ukupnog broja preporuka izdvojio tri za koje smatra da bi u najkraćem roku mogle da budu i realizovane.



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

PODSTICAJI ZA ULAGANJA POZITIVNO BI UTICALI NA PRIVREDNI AMBIJENT

Od svih 19 preporuka upućenih Ministarstvu finansija poreski savetnik Aleksandar Vasić bitnim smatra i ukidanje pravdanja troškova prevoza.

- Po mom mišljenju manje zbog administrativnog opterećenja, koliko zbog principa. Malo je tako besmislenih zahteva – ističe Vasić.

- Smatram da su i podsticaji za bezgotovinsko plaćanje važni i da ih je moguće brzo realizovati. To je veoma važno za smanjenje poreske evazije. Sa druge strane potrebna je ozbiljna intervencija države u pogledu smanjenja provizija. Objedinjena naplata poreza i doprinosa za paušalce je već u planu, ali ne za ovu godinu, jer se čeka nov informacioni sistem poreske uprave. A moglo je i nezavisno od toga. Velika priča treba da bude ispričana o podsticajima za ulaganja. Lično sam učestvovao u kreiranju predloga da se ona vrate. Sada te podsticaje imaju samo veliki. Smatram da bi to moglo veoma pozitivno da utiče na opšti privredni ambijent – zaključuje poreski savetnik i član Upravnog odbora Udruženja poreskih savetnika Srbije Aleksandar Vasić.

Preporuka Ministarstvu finansija koja se odnosi na uvođenje objedinjene uplate poreza i doprinosa za preduzetnike i automatizovanje upisa radnog staža za njih može biti relativno brzo sprovedena.

- Mislim da je ovo jedan od predloga koji bi mogao biti ostvaren veoma brzo, pre svega zato što ne postoji dilema da li to treba uraditi – oko toga postoji širok konsenzus i kod preduzetnika na koje se preporuka odnosi i kod nadležnih organa, a pre svega Ministarstva finansija i Poreske uprave. Naravno, postoje i drugi organi koji bi trebalo da imaju ulogu u sprovođenju ovog unapređenja, kao što je Uprava za trezor – ističe Vasiljević u razgovoru za Biznis.rs.

Iako su se u NALED-u nadali da će se objedinjena uplata poreza i doprinosa za preduzetnike desiti i ranije, imaju razumevanja da država želi da ovu funkci-

onalnost realizuje u sklopu unapređenja informacionog sistema poreskih organa.

- Obezbeđivanje automatskog upisa radnog staža ima jedan dodatni moment kompleksnosti, jer zahteva usklađivanje informacionih sistema Poreske uprave i PIO fonda. Ali to je već više puta uspešno urađeno, pa nema razloga da ne bude i sada – ocenjuje Vasiljević.

Druga preporuka za koju naš sagovornik smatra da može biti brzo ostvarena odnosi se na digitalizaciju obračuna, plaćanja i dokazivanja plaćanja neporeskih nameta.

- Kada je reč o ovom predlogu NALED-a prema Ministarstvu finansija, već tokom ove godine možemo videti značajan iskorak. Iako nije realno da dođe do digitalizacije kod svih ovih nameta do kraja godine, imajući u vidu da ih samo na republičkom nivou ima više od 1.200, verujemo da ona može biti implemen-

tirana na pilot osnovi za određen broj neporeskih nameta u nekoliko različitih sektora, što bi bio odličan osnov za digitalizaciju i svih drugih neporeskih davanja – navodi direktor Odeljenja za konkurentnost i investicije NALED-a.

Treća preporuka, za koju smatra da može biti uskoro rešena, odnosi se na ukidanje obaveze sačinjavanja i dostavljanja POPDV obrasca (pregled obračuna poreza na dodatu vrednost), koji se podnosi zajedno sa poreskom prijavom poreza na dodatu vrednost (PPPDV).

- Naime, prema našem mišljenju, poslednje izmene Zakona o elektronskom fakturisanju iz oktobra 2023. godine obezbediće Poreskoj upravi sve neophodne podatke za potrebe vršenja kontrole i analize rizika, uz uslov da se Poreskoj upravi omogući kontinuirani uvid u sistem elektronskih faktura i preuzimanje podataka, čime se gubi potreba za popunjavanjem POPDV obrasca. Realizacija ove preporuke bi u znatnoj meri rasteretila privrednike koji su obveznici plaćanja PDV-a – naglašava Vasiljević.

Da bi predlog za ukidanje obaveze sačinjavanja i dostavljanja POPDV obrasca mogao brzo da bude realizovan smatra i poreski savetnik i član Upravnog odbora Udruženja poreskih savetnika Srbije Aleksandar Vasić.

- Neke od preporuka se sprovedu u fazama. Na primer ukidanje POPDV i administrativno rasterećenje postupanja sa e-fakturama će biti sprovedeno postepeno, kako se bude proširivao krug funkcionalnosti Sistema elektronskih faktura (SEF). Za propisivanje kraćeg roka za povrat PDV-a smatram da ima uslova da bude realizovan krajem 2024. sa primenom od 2025. jer će tada SEF sa evidencijama PDV-a zaživeti u punom obimu, a upravo kraći rok za povrat PDV-a je bilo glavno obrazloženje za proširenje evidencija u SEF-u – navodi Vasić u razgovoru za Biznis.rs.

Da li će smanjenje nameta na minimalac doći na red?

U svojoj analizi autori Sive knjige navode da se nekoliko predloga upućenih Ministarstvu finansija radi poreske reforme ponavljaju godinama. Jedna od njih je poresko rasterećenje najmanjih zarada, za koje se zalažu i poslodavci u Srbiji.



FOTO: BIZNIS.RS

POSTOJI INICIJATIVA ZA KOJU BISMO SVI ŽELELI DA SE UOBLIČI U PROMIŠLJENE INVESTICIJE. DOSTA ZAVISI I OD SAME STRUKTURE ULAGANJA. PRESUDNO JE DA SE U VEĆOJ MERI KORISTE DOMAĆI PROIZVODI I DOMAĆA OPERATIVA – DARKO BUDEČ

Poreski savetnik Aleksandar Vasić ističe da mu nije jasno zašto se čeka na neke promene koje su zahtev čak i Fiskalnog saveta.

- Smanjenje poreskog opterećenja najmanjih zarada je pre svega pravedno, a nije tako teško za sprovođenje. Mislim da je razlog neporeski. Nekoliko godina unazad smo na talasu smanjenja broja незаposlenih i sve manjeg rada na crno. Povećanje minimalne zarade je rezultiralo i time da su manje poreske evazije kod manjih zarada. Sve to verovatno daje signal nosiocima javnih funkcija da zalaganjem za pravednost oporezivanja neće dobiti značajne političke poene – smatra Vasić.

Ukidanje poreskih obaveza za minimalne zarade je jedna od najosetljivijih preporuka, prema mišljenju Dušana Vasiljevića, pre svega imajući u vidu njen socijalni i fiskalni značaj.

- Konzervativna poreska politika nije nešto što treba apriori osuditi, jer ona doprinosi predvidivosti poreskog okruženja, što je važan prioritet poslovne zajednice. Takođe, treba konstatovati da je napretka u prethodnom periodu bilo i na ovom frontu – tu pre svega mislimo na povećanje neoporezivog dela zarade, od kojeg procentualno najveće koristi imaju zaposleni sa najnižim prihodima, kao i na smanjenje određenih stopa doprinosa za obavezno socijalno osiguranje. Naime, na svakih 100 dinara neto zarade, poslodavci su u 2018. godini izdvajali 63,1 dinar za porez i doprinose, a u 2023. godini 60,1 dinar. Sa druge strane, tendencije na tržištu rada, naročito deficit radne snage u većem broju profila, ukazuju da deo odgovora na te izazove može da bude i u domenu poreske politike, tako da ne bi trebalo da nas iznenadi ako se pitanje ni-



FOTO: NALED



SVAKI ISKORAK U PRAVCU DIGITALIZACIJE DO SADA JE REZULTIRAO OLAKŠANJEM POSLOVANJA OBVEZNICIMA ILI RASTEREĆENJEM DRŽAVNIH ORGANA, ILI I JEDNIM I DRUGIM – DUŠAN VASILJEVIĆ

voa poreskog opterećenja zarada koje su ispod proseka uskoro dodatno aktuelizuje – kaže Vasiljević.

Poreske reforme u 2023. godini

Iako ekonomisti, poreski savetnici, poslodavci smatraju da je poreska reforma u Srbiji spora, svake godine dolazi do određenih promena. U 2023. godini nastavljeno je sa povećanjem neoporezivog iznosa poreza na zarade, i to preko stope rasta potrošačkih cena, što u NALED-u smatraju ispravnom tendencijom.

- Drugi segment koji smatramo da treba pozdraviti jeste uspostavljanje digitalizovanog postupka za oporezivanje prihoda takozvanih frilensera. Obe ove mere su dobrodošle sa stanovišta tržišta rada – prva smanjuje troškove angažovanja zaposlenih, odnosno povećava njihove neto prihode, dok druga omogućava da sve veći deo naših sugrađana koji prihode stiču radnim angažovanjem na stranim internet platformama i od stranih poslodavaca imaju jedan priuštiv poreski režim koji će omogućiti da posluju legalno.

Dodatno, i tokom 2023. godine produženo je ograničenje rasta poreske osnovice za preduzetnike paušalce za najviše deset odsto.

- Ono što možemo dodatno pozdraviti jeste uvođenje samooporezivanja kod godišnjeg poreza na dohodak građana, čime se omogućava obveznicima da obračunaju i plate ovaj porez, na osnovu

podataka kojima raspolažu, bez donošenja posebnog rešenja o tome. Smatramo da je to put kojim treba ići i kod drugih davanja, i to naročito neporeskih. Zajedničko većini unapređenja u vezi sa porezima je digitalizacija – unutar poreskih organa, kao i u komunikaciji između Poreske uprave, obveznika i drugih nadležnih organa – ocenjuje direktor Odeljenja za konkurentnost i investicije NALED-a.

Prošla godina u znaku digitalizacije, 2024. rešavanje parafiskalnih nameta

Poreski savetnik Aleksandar Vasić ocenjuje da, kada je reč o poreskim reformama u prošloj godini, ozbiljnijih izmena nije bilo.

- Najznačajnije stvari su se dešavale u pogledu digitalizacije. Sa širokim krugom obveznika i obimom podataka koji se šalju preko SEF-a smo prvi u svetu. Da li će to dati očekivane rezultate, videće se u narednoj godini. Očekivanja su velika, ali smo takođe i svesni da ranije reforme nisu dale očekivane efekte – objašnjava naš sagovornik i dodaje da ni od naredne godine ne očekuje ništa spektakularno u pogledu promena poreske politike.

- Smatram da bi premijer u novoj vladi morao ozbiljno da se pozabavi sveobuhvatnim poreskim reformama. Bar kao ciljem do kraja mandata. Mi danas u poreskoj administraciji, kao uostalom i drugim segmentima, poput zdravstva

na primer, imamo problem ljudi. Brže napreduju investicije u objekte i opremu, nego u ljude. Voleo bih da se u 2024. godini Poreska uprava više otvori prema obveznicima i javnosti – ocena je člana Upravnog odbora Udruženja poreskih savetnika Srbije.

Dušan Vasiljević u ovoj godini očekuje najpre da se digitalizacija poreskih postupaka nastavi i intenzivira.

- Svaki iskorak u pravcu digitalizacije do sada je rezultirao olakšanjem poslovanja obveznicima ili rasterećenjem državnih organa, ili i jednim i drugim. Dodatno, ono čemu se možda više možemo nadati nego očekivati, jeste da država iskoristi postojeći i kroz uštede kreira dodatni fiskalni prostor za smanjenje poreskog opterećenja najnižih zarada. Imajući u vidu očekivane efekte ove mere na unapređenje socijalnog položaja zaposlenih sa niskim primanjima, smanjenje sive ekonomije i regrutovanje novozaposlenih iz sada pasiviziranog segmenta radne snage, ova mera zasluži da u najmanju ruku bude ozbiljno razmotrena. Ako u ovoj godini budu učinjeni i koraci na uvođenju više reda u oblast parafiskalnih nameta i omogućavanju digitalnog obračuna i plaćanja neporeskih davanja, 2024. bi mogla da bude dobra godina iz ugla poreske politike – zaključuje direktor Odeljenja za konkurentnost i investicije NALED-a Dušan Vasiljević.

LJILJANA BEGOVIĆ
 MILICA RILAK

MOLER FASADER SAŠA



Jalijska 1/41
22000 Sremska Mitrovica
060/5507474
todicaleksandar73@gmail.com



SUPLEMENTI, DODATCI PREHRANI, ODEĆA I OPREMA
ZA SPORTISTE I REKREATIVCE



Kosovska 26a 21000 Novi Sad

063/245900

office@dsportssystem.rs

www.rs.proteini.si



SVAKI MILION EVRA KREDITA EIB DONEO 15 NOVIH RADNIH MESTA

ZEMLJE ZAPADNOG BALKANA TREBA DA NASTAVE DA RADE NA USKLAĐIVANJU SA POLITIKAMA EU KAKO BI SE BOLJE INTEGRISALE U EVROPSKO TRŽIŠTE, POVEĆALE KONKURENTNOST I OBEZBEDILE POZICIJU U LANCIMA SNABDEVANJA. U TOM POGLEDU, NOVI PLAN RASTA EVROPSKE KOMISIJE DAĆE SNAŽAN PODSTICAJ. PLAN IMA POTENCIJAL DA BRZO DONESE OPIPLJIVE REZULTATE, KAO ŠTO SU OTVARANJE REGIONALNOG TRŽIŠTA, BRŽI PRELAZAK GRANICE ZA BIZNISE, PRISTUP JEDINSTVENOJ EVRO ZONI PLAĆANJA I JEDINSTVENOM DIGITALNOM TRŽIŠTU, INTEGRACIJA U INDUSTRIJSKI LANAC SNABDEVANJA

Investicije Evropske investicione banke (EIB) na Zapadnom Balkanu u prethodnoj godini iznosile su 1,2 milijarde evra, što je za 365 miliona evra više u odnosu na 2022. Najveći deo finansiranja EIB-a u regionu Zapadnog Balkana bio je posvećen promovisanju bezbednijeg i zelenijeg transporta, pre svega modernizaciji železničkih deonica u Srbiji (Beograd-Niš) i u Severnoj Makedoniji (Kriva Palanka do bugarske granice), kao i za unapređenje gradskog prevoza u Sarajevu, rehabilitaciju i bezbednost puteva u Srbiji.

U skladu sa dugogodišnjim iskustvom u različitim sektorima, nastavljena je i podrška strateškim projektima vodosnabdevanja i otpadnih voda, modernizaciji zdravstvene i obrazovne infrastrukture. Zajmovi i grantovi EU obezbeđeni su preko EIB Globala, ogranka EIB grupe posvećene zemljama van Evropske unije.

- U saradnji sa komercijalnim bankama i nacionalnim razvojnim institucijama u regionu, Grupacija EIB nastavila je da malim i srednjim preduzećima olakšava pristup povoljnim finansijskim sredstvima, pa će tako 275 miliona evra koje je EIB prošle godine namenio privatnom sektoru omogućiti malim biznismima da finansiraju likvidnost, kapitalne investicije i dekarbonizuju svoje poslovanje. U Srbiji trenutno radimo sa Fondom za razvoj Republike Srbije i poslovnim bankama kako bismo doprineli rastu MSP i otvaraju radnih mesta. Takođe, nedavno smo potpisali 160 miliona evra vredan ugovor sa Banca Intesom

Beograd i kompanijom Intesa Leasing Beograd za finansiranje malih biznisa i njihovih klimatskih projekata – kaže u razgovoru za Biznis.rs Alessandro Bragonzi, šef regionalnog predstavništva Evropske investicione banke za Zapadni Balkan.

On dodaje da je, prema studiji o uticaju posredničkog kreditiranja EIB-a na Zapadnom Balkanu, među firmama koje su dobile kredit EIB ukupna aktiva povećana za 20 odsto, osnovna sredstva za 35 odsto i zaposlenost za 15 procenata, što odgovara stvaranju oko 15 radnih mesta za svakih milion evra izdatih zajmova EIB-a.

Bragonzi podseća i da je EIB u 2023. godini dobila nagradu Uxolo za kreditnu liniju sa društvenim uticajem, koja doprinosi rodnoj ravnopravnosti, dugoročnom zapošljavanju ljudi iz osetljivih društvenih grupa i inkluzivnim praksama među kompanijama.

Železnica se i dalje izdvaja kao jedan od sektora na koji ste fokusirani, uz zelenu energiju?

- Kao što smo najavili prošli put kada smo razgovarali, učestvujemo u finansijskom paketu Evropske unije (EU) u vrednosti od 2,2 milijarde evra za izgradnju železničke deonice Beograd-Niš na Koridoru X, koji se sastoji od investicionih grantova EU od preko 600 miliona evra, kredita EIB-a od 1,1 milijarde evra, kao i zajma od 550 miliona evra Evropske banke za obnovu i razvoj. Sredstva će doprineti značajnom unapređenju železničke infrastrukture na ovoj trasi, što

će omogućiti brzine i do 200 km/h, kao i prevoz oko 2,3 miliona putnika godišnje i 9,4 miliona tona tereta.

Drago nam je i što je rekonstrukcija deonice Niš-Dimitrovgrad već odmakla, a uslediće i izgradnja severne železničke obilaznice oko grada Niša. Planiramo da nastavimo da podržavamo ovaj sektor kroz predstojeće projekte i ulaganje u sve osovine panevropskih koridora koji prelaze Srbiju i bolje je povezuju sa susjednim zemljama, kao i sa centralnom Evropom i Grčkom. Takođe, u skladu sa Ekonomskim i investicionim planom Evropske komisije, EIB je nedavno u partnerstvu sa EBRD-om potpisala nove železničke projekte u Albaniji (od Vore do crnogorske granice) i Severnoj Makedoniji (od Krive Palanke do granice sa Bugarskom), koji podrazumevaju i značajne grantove EU. U Crnoj Gori smo finansirali deonicu železničke pruge Bar-Vrbnica i planiramo da nastavimo da podržavamo ovaj sektor kroz nove projekte - rekonstrukciju deonice Bar-Golubovci na železničkoj trasi 4, kao i rehabilitaciju luke Bar.

Svi ovi projekti su u skladu sa strateškom podrškom EU za izgradnju i rehabilitaciju železničke mreže na Zapadnom Balkanu, sa ciljem povećanja atraktivnosti železnice, doprinoseći boljim trgovinskim vezama i prelasku na održivije vidove transporta.

Na nedavno održanom Kopaonik biznis forumu, jedna od glavnih tema bila je energetska tranzicija. Po vašem mišljenju, dokle je Srbija



stigla u ovom procesu i koji su najveći izazovi sa kojima se naša zemlja suočava u pogledu prelaska na zelenu energiju?

- Naravno, postoje spoljni izazovi koji proizilaze iz nestabilne situacije na globalnim energetske tržištima, rizika od daljeg prekida lanca snabdevanja i nepovoljnih klimatskih događaja koji kontinuirano utiču na potražnju za energijom, snabdevanje i infrastrukturu.

Srbija je napredovala sa ambicioznom strategijom energetske tranzicije (u skladu sa obavezama u okviru Energetske zajednice) koja predviđa ulaganje nekoliko milijardi u narednoj deceniji u sigurnost snabdevanja, prenosa i distribucije, kao i obnovljive izvore energije. Zemlja se takođe obavezala da će podržati sprovođenje Zelene agende za Zapadni Balkan i uskladiti se sa ciljem EU za postizanje klimatske neutralnosti do 2050. Prošle godine je predstavljen Integrisani nacionalni energetske i klimatski plan, predviđajući smanjenje emisija gasova staklene bašte za 40,4 odsto u poređenju sa 1990. godinom i povećanje učešća obnovljive energije u proizvodnji električne energije na 45 odsto. EIB sarađuje sa nadležnim ministarstvom u podršci nekim od strateških projekata, kao što su obnova postojećih hidroelektrana i uvođenje pametnih brojlara.

Pored ublažavanja negativnih efekata klimatskih promena, društveni aspekti zelene tranzicije, takođe, treba da budu deo nacionalnih strategija. U tom smislu, i Srbija postavlja neophodan pravni okvir kako bi pružila podršku rudarima koji će biti pogođeni energetske tranzicijom.

Kao klimatska banka EU, EIB Global će, takođe, moći da doprinese. Banka je prošle godine predstavila svoj novi pristup za povećanje finansiranja i sa-

vetodavnih usluga za pravednu tranziciju. Ovaj pristup ima za cilj da podrži radnike pogođene zelenom tranzicijom, održive infrastrukturne projekte, obuku i prekvalifikaciju, kao i sanaciju životne sredine. Srbija je jedna od zemalja odabranih za implementaciju ove inicijative i radimo na razvoju mogućnosti da našu podršku učinimo dostupnom.

Banka je, takođe, član inicijative koju vodi Evropska komisija za regione uglja u tranziciji na Zapadnom Balkanu i Ukrajini. Kostolac, Kolubara, Obrenovac i Pomoravlje su već odabrani kao regioni koji ispunjavaju uslove da učestvuju i dobiju pristup finansiranju i savetodavnoj podršci.

ISKRENO SE NADAMO DA ĆE NOVA VLADA NASTAVITI DA RADI NA FUNDAMENTALNIM REFORMAMA USKLAĐENIM SA EU, KAO I NA VEĆ UTVRĐENIM STRATEŠKIM INVESTICIJAMA, NEOPHODNIM ZA ZELENU TRANZICIJU, DIGITALIZACIJU, RAST PRIVATNOG SEKTORA, POVEZANOST I MODERNIZACIJU SEKTORA OBRAZOVANJA, ZDRAVSTVA I INOVACIJA

Kako ocenjujete rezultate Evropske investicione banke u Srbiji i na Zapadnom Balkanu 2023. godine?

- Naši rezultati su odraz zajedničke i istrajne podrške EU celom regionu koja omogućava EIB-u da kombinuje finan-

sijske i tehničke resurse, uključujući i značajne grantove preko Investicionog okvira za Zapadni Balkan (WBIF). Samo 2023. godine EIB je uspeła da potpiše bespovratna sredstva od oko 475 miliona evra preko WBIF i svoje Inicijative za ekonomsku otpornost. Prošle godine smo, takođe, povećali budžet na 20 miliona evra u okviru savetodavnog programa Jaspers koga sprovode EIB i Evropska komisija, što će pomoći u pripremi i implementaciji održivih projekata i strategija širom Zapadnog Balkana.

Inflacija se polako vraća u ciljni koridor, ali je i dalje iznad postavljenih vrednosti u većini zemalja. Narodna banka Srbije prati monetarnu politiku vodećih centralnih banaka, pa već nekoliko meseci ne menja referentnu kamatnu stopu. Kada očekujete stabilizaciju cena i tržišta, a kada bi moglo da počne snižavanje ključnih kamatnih stopa od strane centralnih banaka?

- U skladu sa smernicama Narodne banke Srbije (NBS), očekujemo postepeno smanjenje referentne kamatne stope u drugoj polovini 2024. Međutim, nije moguće precizirati datum, jer će se odluke NBS-a, kao i drugih centralnih banaka, rukovoditi realnim pokazateljima tokom narednih meseci. Za sada je inflacija u Srbiji u očiglednom padu, ali geopolitički rizici su i dalje povišeni, a bazični pritisak na cene osnovnih dobara još uvek nije u potpunosti nestao.

U našem prethodnom razgovoru istakli ste da ceo region može još više da napreduje zahvaljujući snažnim ekonomskim vezama sa EU, koja je glavni trgovinski partner Zapadnog Balkana. Šta mislite o sadašnjem odnosu Srbije prema EU? Kako bi eventualno usporavanje evrointegracija uticalo na srpsku privredu?

- U kontekstu udruženih efekata dugotrajnih kriza i globalnih poremećaja, agenda proširenja svakako ostaje jedan od prioriteta EU. Zemlje Zapadnog Balkana treba da nastave da rade na usklađivanju sa politikama EU kako bi se bolje integrisale u evropsko tržište, povećale konkurentnost i obezbedile poziciju u lancima snabdevanja. U tom pogledu, novi Plan rasta Evropske komisije daće

PODRŽAVAMO ZELENU TRANZICIJU REGIONA

- Razvijamo i ključne investicije u obnovljive izvore energije, kako bismo pomogli zemljama u regionu da se približe energetske standardima EU i ubrzaju zelenu tranziciju. Trenutno radimo na dva projekta vetroelektrana na kopnu u BiH u Vlašiću i Poklečanima. Nedavno smo potpisali i kredit od 33 miliona evra za izgradnju jedne od njenih najvećih solarnih fotonaponskih elektrana u blizini Prištine – kapaciteta do 100 MVac (120 Mv). Očekuje se da će postrojenje proizvoditi oko 169 GWh električne energije i u proseku smanjiti ispuštanje CO2 u atmosferu za 174.000 tona godišnje.



snažan podsticaj. Plan ima potencijal da brzo donese opipljive rezultate, kao što su otvaranje regionalnog tržišta, brži prelazak granice za biznise, pristup jedinstvenoj evro zoni plaćanja i jedinstvenom digitalnom tržištu, integracija u industrijski lanac snabdevanja, da spomenem samo neke. Zavisno od ispunjenja obaveza u okviru Reformske agende, zemlje će moći da pristupe sredstvima u ukupnoj vrednosti od oko šest milijardi evra, dostupnih u vidu kredita i grantova kroz direktnu isplatu u nacionalne budžete.

Verujem da su zemlje regiona u mogućnosti da iskoriste ovu izuzetnu priliku kako bi ubrzale sprovođenje stra-

teških investicija i unapredile poslovnu klimu. Kako je istaknuto u Beloj knjizi Saveta stranih investitora za 2023. godinu, Srbija bi trebalo da se vrati rastu vođenim investicijama kako bi dostigla udeo investicija od 25 odsto u BDP-u, što će dovesti do održive stope rasta BDP-a od pet procenata godišnje. Da bi se postigao taj cilj, privatne investicije bi trebalo da porastu za najmanje tri do četiri odsto. EIB je spremna da podeli svoje iskustvo u podršci uvođenju EU Fonda za oporavak i otpornost na osnovu kojeg je Plan rasta napravljen.

Šta očekujete od nove Vlade Srbije koja bi uskoro trebalo da bude

formirana? Mislite li da će biti značajnih promena u ekonomskoj politici nove vlade?

- Iskreno se nadamo da će nova vlada nastaviti da radi na fundamentalnim reformama usklađenim sa EU, kao i na već utvrđenim strateškim investicijama, neophodnim za zelenu tranziciju, digitalizaciju, rast privatnog sektora, povezanost i modernizaciju sektora obrazovanja, zdravstva i inovacija. Ove oblasti su ključne za održivi rast zemlje; u skladu sa klimatskim i razvojnim ciljevima zemlje, kao i inicijativama EU kao što su Ekonomski i investicioni plan i novi Plan rasta.

Kako vidite trenutnu ekonomsku situaciju u zemlji i regionu? Koji su najveći izazovi za lokalna preduzeća?

- Ekonomija Srbije je nadmašila očekivanja tokom 2023. godine i 2024. je počela na čvrstim osnovama. Pošto je ciklus zaoštavanja monetarne politike verovatno iza nas, očekuje se da će prihodi domaćinstava rasti, podržani većim platama u javnom i privatnom sektoru. Predviđa se da će investicije nastaviti sa rastom, zahvaljujući velikom broju najavljenih projekata, posebno u sektorima građevinarstva i transporta. Proizvodna aktivnost će biti donekle izložena neizvesnosti u svetskoj (i evropskoj) tražnji, ali Srbija je uspešno proširila svoju ulogu u proizvodnim lancima vrednosti i može se očekivati da će i nastaviti u tom pravcu.

Lokalna preduzeća će imati koristi od kontinuiranog napretka u strukturnim reformama, uključujući napredak u pravcu efikasne i transparentne javne uprave, nezavisnog pravosuđa, boljeg obrazovnog sistema, dobro razvijenih, otpornih i zelenijih transportnih i energetskih mreža, kao i efikasnog pristupa kreditima, posebno za mala i srednja preduzeća i mlade preduzetnike. Srbija treba da nastavi da se izgrađuje na osnovama svojih jakih odnosa sa ekonomijama EU i da ih dalje jača, kao sidro za otpornost i održivi razvoj. Jače institucije, bolje veštine i poboljšana povezanost omogućice da dalje napreduje u globalnom lancu vrednosti, ostane atraktivna destinacija za strane direktne investicije i da se postepeno kreće ka višim nivoima prihoda.

 **MARKO ANDREJIĆ**



OČEKUJEM DA ĆE CENE NEKRETNINA OSTATI NA VISOKOM NIVOU

SADA SMO U FAZI POSLOVNIH ZGRADA. KANCELARIJE SU JAKO TRAŽEN PROIZVOD KOJI DOBRO FUNKCIONIŠE. UZ TO, UVEK SE DESI PONEKI PROMET HOTELA, IAKO, NAŽALOST, NEMA TOLIKO OBJEKATA U HOTELSKOM SEKTORU KOJE MOŽEMO DA PROMETUJEMO I OČEKIVANJA SADAŠNJIH VLASNIKA NISU REALNA. ONO GDE MI VIDIMO POTENCIJAL JE DEFINITIVNO LOGISTIKA, KOJA JE U RAZVOJU OVDE KOD NAS POSLEDNJE TRI-ČETIRI GODINE, UZ RITEJL PARKOVE KOJI SU POSLEDNJIH DESET GODINA ODLIČAN PROIZVOD I KOJIMA SE, TAKOĐE, TRGUJE KAD IMA PRILIKE. ŠOPING CENTRI SU TRENUTNO U FAZI REPOZICIONIRANJA SVOG BIZNIS MODELA

Dva su razloga za to što je region Jugoistočne Evrope jedan od retkih gde je aktivnost investitora i developera u prošloj godini ostala na stabilnom nivou i gde je situacija drugačija od globalnih trendova. Jedan je vezan za stopu prinosa, a drugi za naše tržište, odnosno način na koji se ono koristi. Kada govorimo o komercijalnim nekretninama, šoping centara, ritejl parkova, logističkih centara i poslovnih zgrada kod nas ima onoliko koliko treba, ne samo u Srbiji nego i u regionu. Pritom, mi imamo kulturu korišćenja tih nekretnina na adekvatan način, dok su Zapadna Evropa i SAD prilično krenule da menjaju taj koncept korišćenja – e-commerce je doprineo tome, rad od kuće takođe, da se tamo te vrste nekretnina muče. Kod nas – i dalje ne. Samim tim te nekretnine imaju dobar performans: rade, popunjene su, redovno se servisiraju kamatne stope od strane investitora koji su uzeli finansiranje od banaka, i zato su one i dalje žive i zdrave, objašnjava u razgovoru za Biznis.rs Uroš Grujić, rukovodilac odeljenja za kapitalne investicije za Jugoistočnu Evropu u kompaniji CBRE.

- Tu mislim na sve komercijalne objekte, od ritejl parkova koji su za vreme pandemije pokazali da sjajno funkcionišu jer predstavljaju koncept otvoreno-zatvoreno, do šoping centara kojih kod nas ima tačno koliko bi trebalo, dok ih u nekim drugim zapadnim gradovima, Evropi, Americi, ali i Aziji, ima previše. I poslovne zgrade su kod nas i dalje popunjene na jako visokom nivou, odnosno ima vrlo malo slobodnog prostora, jer ljudi u Sr-

biji i dalje idu u kancelarije, dok to nije slučaj u pomenutim zemljama. Dakle, nekretnine koje su izgrađene funkcionišu jako dobro – ističe naš sagovornik.

On navodi da je drugi razlog za značajan broj transakcija kod nas to što je stopa prinosa – koja je indikator vrednosti nekretnine i ujedno povrat koji se dobija za nekretninu – ostala na zdravom nivou od sedam i više odsto, čak i do deset procenata.

- Na razvijenim tržištima je situacija bila značajno agresivnija, gde u jednoj Nemačkoj, Francuskoj, Švajcarskoj, Americi, Japanu u nekim većim gradovima su stope prinosa pale ispod dva odsto. Kamatne stope su skočile i sada investitori finansiraju projekat sa kamatom od šest-sedam odsto, a povrat je od dva do četiri procenta! To se kod nas nije desilo. Ono što smo viđali u našem regionu, bez obzira na to koja nekretnina je u pitanju – nisu se kupovale ispod sedam odsto prinosa, a kamatne stope su na svom maksimumu bile šest do sedam odsto. Samim tim je prihod mogao da servisira rashod koji je investitor imao prema banci. Iz tog razloga su kod nas komercijalne nekretnine još uvek interesantne i zato se prometuju – zaključuje Uroš Grujić.

U intervjuu za Biznis.rs rukovodilac odeljenja za kapitalne investicije za Jugoistočnu Evropu kompanije CBRE govori o potencijalu regiona, interesovanju investitora za komercijalne nekretnine, repozicioniranju šoping centara i mogućnostima za širenje hotelskog segmenta. Sa Urošem Grujićem razgovarali smo i o logističkim centrima, uticaju ESG stan-

darda na tržište nekretnina i daljem kretanju kamatnih stopa i inflacije.

Kakav je potencijal regiona Jugoistočne Evrope za izgradnju modernih komercijalnih objekata i kakvo interesovanje investitora očekujete u toku 2024. godine?

- Potencijal je zdrav, pozitivan. Ono što meni nedostaje su proizvodi, odnosno objekti, volja zakupodavaca da prodaju te nekretnine. Oni su zadovoljni povratom koji imaju, zadovoljni su zakupom i prometom, i zato retko ko sada želi da proda. Za one koji se odluče, mi smo tu da im pomognemo i da nađemo najboljeg kupca, ali isto tako smo tu i kada postoji prilika da dovedemo nekog stranca i kažemo mu – ovo je vrhunski šoping centar, sjajan ritejl park, odlična poslovna zgrada koja funkcioniše na visokom nivou. Zakupci su velike multinacionalne kompanije, tako da kupujete fenomenalnu nekretninu u Beogradu na sedam-osam odsto prinosa, a dobijate kvalitet proizvoda kao u Zapadnoj Evropi, koji plaćate od dva do tri procenta.

Koju vrstu nekretnina najviše traže investitori u regionu? Iz kojih zemalja/sektora najčešće dolaze?

- Kod nas je interesovanje investitora išlo fazno. Počelo je 2014. godine sa trendom šoping centara. Tada smo prodali deset do 12 šoping centara u regionu i tada je bio veliki talas kapitala iz Južne Afrike. Oni su pokupovali „more“ šoping centara u regionu, a i dan-danas su vlasnici velikog broja. Kod njih je stalno neka kriza – valuta, politika ili ekono-



mija, i videli su potencijal u ovom delu Evrope, jer u tom trenutku nisu mogli da budu konkurentni sa velikim private equity fondovima iz Amerike, sa velikim bankama iz Švajcarske, sa velikim investitorima iz Nemačke. Samim tim su rekli – u redu, Srbija znači kvalitetne proizvode, Evropu, nemamo konkurenciju, dobra je infrastruktura, i njima je naše tržište bilo jako interesantno. Imali smo taj trend od nekoliko godina gde su oni konstantno kupovali.

Sada smo u fazi poslovnih zgrada. Kancelarije su jako tražen proizvod koji dobro funkcioniše. Mi smo u poslednjih 12 meseci prodali četiri poslovne zgrade u regionu, sa još dve smo u finalnoj fazi, tako da ćemo ove nekretnine klasifikovati kao proizvod koji se trenutno najviše traži. Uz to, uvek se desi poneki promet hotela. Nažalost, nema toliko objekata u hotelskom sektoru koje možemo da prometuemo i očekivanja sadašnjih vlasnika nisu realna. Jednostavno, oni su jako zadovoljni proizvodom koji imaju, samim tim ne prodaju, ali kažu – ako nam ponudite „neku ludu cenu” razmotrićemo. Ipak, nije realno da neki institucionalni investitor dođe i ponudi takvu cenu, jer oni imaju ozbiljnu matematiku i analizu iz svojih postupaka.

Ono gde mi vidimo potencijal je definitivno logistika, koja je u razvoju ovde kod nas poslednje tri-četiri godine, uz ritejl parkove koji su poslednjih deset godina odličan proizvod i kojima se, takođe, trguje kad ima prilike. Šoping centri su trenutno u fazi repozicioniranja svog biznis modela kako bi bili konkurentni

jednoj Galeriji koja je otvorena i ritejl parkovima koji im uzimaju deo po deo. Pokušavaju da se prilagode trendu tržišta, otvaraju neke nove food courtove, nalaze nove zakupce, prave nove koncepte.

Koliko poslovnog prostora je dostupno u Srbiji i kakav je taj procenat u odnosu na region? Ima li prostora za nove kvadrate?

- Nešto preko 1,25 miliona kvadrata kancelarijskog prostora je dostupno, kada se posmatra A i B klasa. Veći deo se klasifikuje kao A, ali je to u zdravom nivou gde odnos ponude i tražnje pokriva jedno drugo. Ipak, to je značajno malo u odnosu na Sofiju koja ima gotovo dva i po miliona kvadrata, da ne pominjemo Bukurešt ili Budimpeštu. Zagreb i Beograd imaju sličnu ukupnu ponudu poslovnog prostora od oko 1,2 miliona kvadratnih metara, sa značajnom razlikom što je u Beogradu zabeležen rast ponude od 13 odsto na godišnjem nivou tokom 2023, dok je u Zagrebu ukupno povećanje bilo nešto ispod dva odsto u odnosu na 2022. godinu. Apsolutno ima prostora za još, i siguran sam da će tržište ići u tom smeru.

Kakva je ponuda kancelarijskog prostora u Beogradu i kako se kretala cena zakupa u proteklih nekoliko godina? U prošloj godini je najviše kancelarijskih kvadrata u regionu izgrađeno baš u glavnom gradu Srbije, a zabeležen je i najveći rast ponude.

- Cena zakupa je bila stabilna od 2014. godine, gde je 15 evra po kvadratu bio standard koji se tražio. Cena je u među-

vremenu porasla na 17 evra, ali sve zavisi od kvadrature, dužine zakupa, imena zakupca. Maksimalna cena je 17-18 evra, a prosek između 15,5 i 17 evra – na tom nivou neki solidan zakupac može da dobije cenu (na primer, za 500 kvadrata na tri do pet godina). Tendencija rasta postoji i inflacija je svakako doprinela tome, ali mislim da će se sada tržište stabilizovati i da nećemo imati neki rast, ali ni pad.

CBRE ističe da je jedna od glavnih odlika tržišta maloprodajnih prostora borba za povratak posetilaca u tržne centre, a od novih projekata na tržištu šoping centara regiona koje je u fazi repozicioniranja najavljena su samo dva. Šta očekujete u narednom periodu? Da li Srbiji još uvek nedostaje šoping centara, kao što se donedavno moglo čuti?

- Nova strategija koju će implementirati zakupodavci je fokus na vreme provedeno u šoping centrima – šta još pored šopinga može da se radi? Samim tim je deo sa hranom (food court) jako bitan, takođe i šta se dešava u hodnicima, da li tu ima nekih akcija... To je neki smer u kome se repozicioniraju tržni centri. Najveći uticaj je definitivno imala Galerija koja je došla u Beograd i koja je napravljena zaista sjajno, svetski. Ona je imala dosta jak uticaj na ostale šoping centre kod nas, jer u Srbiji još uvek e-commerce nema taj efekat kao u Zapadnoj Evropi, Americi ili Aziji. Kod nas ljudi vole da prošetaju, da razgledaju, pojedju, popiju, popričaju... I dalje je to na visokom nivou, nisu centri u nekom velikom problemu, ali žele da održavaju sebe u trci i to rade pametno i na vreme, upravo kroz aktiviranje tog socijalnog dela, zabave.

Država je najavila subvencije za renoviranje postojećih i izgradnju novih hotela, povodom izložbe EXPO 2027 koja će se održati u Beogradu. Koliko bi ova podrška mogla da ojača tržište i kako će uticati na cene kvadrata?

- Očekujem da će tržište porasti u smislu hotelskog segmenta i dodatno u smislu rezidencijalnog segmenta, ali na obodu grada, bliže tom kompleksu EXPO i Nacionalnom stadionu. To će biti neko sekundarno rezidencijalno tržište, a broj hotela će se svakako povećati i verovatno će da niknu kao pečurke, uz to što već

GALERIJA ĆE BITI PUNA ZA NEKOLIKO GODINA

- Ljudi misle da je Galerija i dalje praznjikava, što je i normalno. Problem kod Galerije je što ona ima 92.000 kvadrata, i to je preveliko! Oni su ubacili bukvalno svakog zakupca koji postoji kod nas na tržištu, a i dalje treba da popune 20.000 kvadrata. Jednostavno, to je projekat na duge staze, sa vizijom da će naše tržište da se širi i samim tim će taj šoping centar dodatno da se popunjava. I ja verujem da će to biti slučaj. Treba malo vremena, ali pošto je to poludržavni-poluprivatni projekat oni su u mogućnosti da pretrpe neke inicijalne investicije i postojeće gubitke koje možda imaju, i spremni su da čekaju da bude 100 odsto zakupljen taj šoping centar za nekoliko godina.

Onaj glavni deo, gde uglavnom još ima prostora, namenjen je po evropskim i svetskim standardima za „high fashion”, za skupe brendove kojih kod nas još uvek nema. Pitanje je da li će ih ikada i biti i samim tim je taj deo praznjikav, ali verujem da ako ne dođu ti veliki igrači oni će naći način kako da se repozicioniraju. Mislim da i ako ti brendovi dođu naš narod neće kupovati njihove proizvode ovde. I to je pomalo kulturološki. Ali siguran sam da će ljudi iz UAE naći način da popune i aktiviraju ovaj centar.



imamo neke najavljene u Beogradu na vodi, Delta Holding planira Intercontinental, ima još nekoliko najava. Tu je i hotel Jugoslavija u koji treba da uđe Ritz. To će biti velika ekspanzija hotelskog sektora i sekundarnih lokacija za stanove.

Kako će ceo najavljeni investicioni paket u vezi sa izložbom EXPO 2027 uticati na širenje ponude i kretanje tržišta? Da li ima mesta za nove hotele i kako će oni funkcionisati posle izložbe?

- Lično mislim da će za vreme i nakon izložbe EXPO biti drugačija situacija, odnosno – dok je EXPO tu hoteli će da ožive, biće puni, ovi sadašnji koji postoje funkcionišu... Bio je u jednom trenutku problem za vreme pandemije, ali sada država raste, povećava se broj putnika na aerodromu, pa tako i hoteli imaju dobar performans. Mislim da će za vreme izložbe EXPO dobro funkcionisati, a posle toga će opet biti nekog snalaženja i repozicioniranja, ali definitivno će biti potrebe za većim brojem, jer se nakon izložbe

očekuje dodatno širenje grada i još veći broj turista koji će dolaziti kod nas.

Verujem da će infrastruktura dalje da se razvija, da će metro barem delom da se „izgura” pošto Beograd zaslužuje metro o kome se priča već 30-40 godina. Ja se iskreno nadam da će se to desiti. Verujem da će se infrastruktura razvijati i rasti, i zbog izložbe EXPO i zbog smera ekonomije u kom se krećemo.

Na tržištima regiona u izgradnji je oko 750.000 kvadrata logističkog prostora, a u poslednje vreme nekoliko velikih kompanija najavilo je gradnju novih logističkih centara u Srbiji. Kako ocenjujete ovaj sektor tržišta?

- Definitivno je veliki potencijal u logistici. Logistički centri su proizvod koji je u centralnoj i istočnoj Evropi imao poslednjih 15-20 godina ogroman rast. Mi u odnosu na Češku, Poljsku, Slovačku kasnimo 10-15 godina. Definitivno imamo veći broj upita od zakupaca za ovu vrstu nekretnina, šire se kod nas proizvodne hale, distributivni centri, magacionerski deo biznisa, to je nešto na šta imamo veliki fokus i to je izuzetan proizvod. To je i taj trend „near shoring”, približavanja proizvodnje tržištu.

STIŽE NOVI KAPITAL OD ČEHA I MAĐARA

- Prodali smo nedavno tri poslovne zgrade u Zagrebu. Tu je vlasnik bio češki investitor, holding kompanija CPI, koji je pokupovao veliki broj akcija i samim tim postao većinski vlasnik kompanija S-Immo i ImmoFinanza, dva velika real estate konglomerata koji su na Bečkoj berzi. Zbog cele situacije kako su se zadužili da bi kupili akcije, oni moraju sada da rade repozicioniranje, odnosno prodavali su neka „non-core” tržišta kao što su Srbija i Hrvatska i mi smo uspeali da prodamo Zagreb Tower, Grand Centar i Euro centar, sada završavamo Hoto Tower za koji će u maju biti sklopljen ugovor i završena transakcija. To su sve izuzetne zgrade u Zagrebu, izuzetni kupci, i pokazalo se da je tržište i dalje likvidno i lepo funkcionise.

Što se tiče Beograda, završavamo Sava Business Centar i on ide u dobrom smeru. Imali smo krajem prošle godine transakciju od 270 do 280 miliona evra od strane jednog mađarskog investitora, što je fenomenalno, tako da vidimo novi kapital od Čeha i Mađara. Kontinuirano je prisustvo izraelskih investitora koji su tu već dugo, kao i lokalni kapital domaćih firmi i verujemo da će dodatna sredstva još nekih regionalnih zemalja u narednom periodu doći ovde kod nas.



Velika je konkurencija u ovom sektoru jer sve zemlje oko nas (i šire) znaju koji je potencijal i svašta nude. Ali, mi imamo dobru i jeftiniju radnu snagu u odnosu na neke zemlje EU. Takođe, e-commerce je imao veliki uticaj u Evropi, ali kod nas nije toliko uticaj on-lajn kupovine, iako se širi polako i zahtevaće dodatni logistički prostor.

Koje lokacije su najinteresantnije za logistiku?

- To su uglavnom lokacije po obodu grada – Šimanovci, Dobanovci, zatim deo ka aerodromu se puno razmatra, ali tu ima dosta problema oko vlasničke strukture zemljišta, kao i cene. Srbija van Beograda je uglavnom orijentisana na proizvodnju i laku industriju. Najčešće su to kompanije koje se bave proizvodnjom auto-delova, takozvani komponentaši.

Koliko će uvođenje ESG standarda uticati na tržište nekretnina – ponudu, kvalitet objekata i cenu?

- ESG je skraćenica koja je postala jako bitna u svetu. Mi pratimo taj trend i to se definitivno uzima u obzir i ovde

kod nas, iako je fokus uglavnom na velikim tržištima, zbog sertifikacije koju će tražiti zakupci i velike kompanije koje dolaze kod nas, zbog akreditovanja poslovnih zgrada, šoping centara, logističkih centara. Mi u CBRE imamo ESG tim koji je već krenuo da servisira naše klijente u tom procesu sertifikacije, akreditacije i unapređenja poslovnih i ostalih komercijalnih zgrada.

Da li ESG podiže vrednost zgrada? Da bismo tvrdili da određeni aspekti ESG-a, odnosno pre svega standardi održivosti, imaju uticaj na vrednost nekretnine ili stopu prinosa, moramo imati opipljive dokaze, dosta podataka koji to i dokazuju. Još uvek ne postoji, barem ne na našem tržištu, dovoljna količina podataka da bismo mogli sa sigurnošću da kažemo da je održivost sa toliko i toliko baznih poena uticala na stopu prinosa neke nekretnine. S druge strane, prema istraživanjima koje je CBRE sproveo na globalnom nivou, možemo videti da na pojedinim tržištima sertifikovani objekti ostvaruju nešto više cene rente i to bez obzira na godinu izgradnje.

Inflacija se polako vraća u ciljani koridor, ali je još uvek iznad zadatih vrednosti u većini zemalja. Kada očekujete stabilizaciju cena i tržišta, a kada bi moglo da počne snižavanje ključnih kamata centralnih banaka i kako će to uticati na tržište nekretnina?

- Što se tiče inflacije, Evropska centralna banka i Fed najavljuju da bi krajem godine trebalo da krenu da spuštaju kamatnu stopu, i verujem da ćemo tada imati njihovu reakciju na inflaciju. Shodno tome, očekujem da će cene koje sada vidimo, što se tiče stambenih i komercijalnih nekretnina, ostati na visokom nivou. Ne očekujem dodatni rast, ali ni značajan pad. Imamo u poslednjih šest meseci korekciju od nekih deset odsto u stambenom delu, što posle velikog rasta cena u poslednjih šest godina i nije neki ozbiljan faktor. Zato očekujem da kada krene spuštanje kamatnih stopa, a verujem da će to biti krajem godine, inflacija će se stabilizovati i cene će ostati na trenutnom nivou zakupa i prodaje.

 MARKO ANDREJIĆ



GUMA TRADE 2017

FELNE I GUME ZA POLJOPRIVREDNU MEHANIZACIJU

Blagoja Brančića 78 · 21226 Backo Petrovo selo
063 190 99 93 062 187 79 84 063 811 61 80
nagyan878@gmail.com



EXIMSTONE

MERMER • TRAVERTIN
GRANIT • ONYX • BUNJA

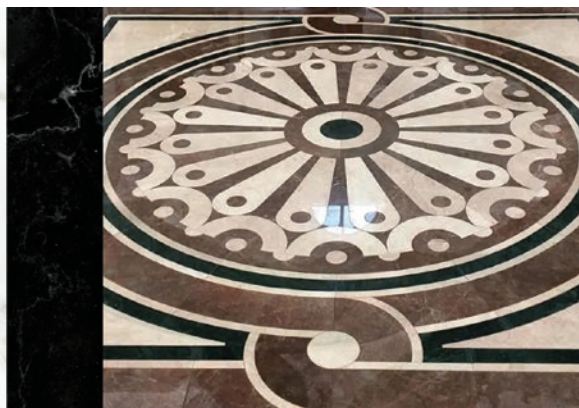
MOGUĆNOST NAŠE
MONTAŽE SA
PROFESIONALNIM
MAJSTORIMA

Krcevački put 235, Arandelovac
Rumenački put 50, Novi Sad

063 730 25 65
065 945 71 66

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

 exim_stone



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

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

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



BAZENI I OPREMA ZA BAZENE

Mlavska 2 34000 Kragujevac
064/9359090
marko.radojicic@maleja.rs
info@gmc.rs
www.gmc.rs





PRAVI JE TRENUTAK ZA ŠTO EFIKASNIJU SARADNJU NAUKE I PRIVREDE

POSTOJE OČEKIVANJA I JEDNE I DRUGE STRANE. ONO ŠTO JE POTREBNO DA SE URADI SISTEMSKI JE DA NAUČNO-ISTRAŽIVAČKE ORGANIZACIJE RAZVIJU MEHANIZME PODRŠKE, TAMO GDE REZULTATI PRIMENJENIH ISTRAŽIVANJA IMAJU POTENCIJAL ZA KOMERCIJALIZACIJU. POLAZI SE OD PITANJA ZAŠTITE INTELJEKTUALNE SVOJINE, PREKO DEFINISANJA BIZNIS MODELA, NAČINA SARADNJE, INVESTICIJA. TO SU SLOŽENA PITANJA NA KOJA NE POSTOJI JEDAN JEDNOSTAVAN ODGOVOR, ALI VIDIMO DA JE PREPOZNATA POTREBA BROJNIH NAUČNO-ISTRAŽIVAČKIH GRUPA DA SE TAKVI MEHANIZMI NAPRAVE I POSTOJI POTREBA DA SE NAUČNA ZAJEDNICA OSNAŽI U DOMENU PREDUZETNIŠTVA

Fond za nauku Republike Srbije obeležio je sredinom marta pet godina od osnivanja svečanom ceremonijom i dodelom priznanja istraživačima za izuzetan doprinos nauci. Cilj osnivanja Fonda 2019. godine bio je da se napravi jedan kompetitivni sistem za finansiranje nauke, da se uvedu strogi i jasni kriterijumi za ocenjivanje projekata i njihovu selekciju. Zatim, da se osnaži proces projektnog upravljanja koji je izuzetno važan. I to je nešto što je sistemski uspešno realizovano.

- Proces uspostavljanja jedne ovakve institucije nije bio lak, ne samo zbog toga što smo počeli neposredno pre pandemije, već je ovo bio prvi put da su bili tako visoko postavljeni kriterijumi za selekciju projekata – tri inostrana recenzenta koji su ocenjivali projekte i konačna odluka koja se donosila na osnovu srednje numeričke vrednosti, Panel, koji je sastavljen od izuzetno iskusnih naučnika sa međunarodno priznatim karijerama, i podizanje sistema u kome Fond za nauku ne odlučuje o naučnoj izvrsnosti predloga, već obezbeđuje stručnu i nezavisnu

evaluaciju od strane nezavisnih stručnjaka. To je izuzetno važno – objašnjava u razgovoru za Biznis.rs dr Milica Đurić Jovičić, v.d. direktora Fonda za nauku Republike Srbije.

Biranje i ocenjivanje projekata je u domenu stručnjaka koji su inostrani, a Fond za nauku zajedno sa svojim organima – naučni savet, upravni odbor, nadzorni odbor – ima druge obaveze koji se tiču pripreme programa, razvoja i usvajanja procedura, usvajanja liste, dakle koordinacije i administriranja.

- Susreli smo se sa jako velikim interesovanjem naučne zajednice, ali mnoge institucije još uvek nisu bile spremne za skok u takav sistem. Sve je to sada u velikoj meri unapređeno, tako da kada pogledamo petogodišnje rezultate – Fond za nauku je obezbedio sredstva i uveo nove procedure, a naša naučna zajednica nam je dala poverenje i redovno i motivisano konkuriše na sve naše pozive. Ono što mi vidimo je jedan izuzetno veliki, kvantni skok kada je u pitanju sistem kompetitivnog načina finansiranja i povećanja konkurentnosti nauke.

Na ovom putu pomogli su nam naši partneri - Ministarstvo nauke, tehnološkog razvoja i inovacija, Svetska banka, Evropska unija, ali posebno naučna zajednica, s kojom zajedno radimo na razvoju nauke u Srbiji. Sredstva za finansiranje programa obezbeđena su iz budžeta Republike Srbije (Ministarstvo za nauku, tehnološki razvoj i inovacije – u proseku milijardu dinara godišnje), kroz zajam i tehničku podršku Svetske banke u iznosu od 26,5 miliona evra i bespovratne finansijske podrške Evropske unije u iznosu od 16 miliona evra, koji čine deo Projekta SAIGE – Projekta akceleracije inovacija i podsticanja rasta preduzetništva u Republici Srbiji (sredstva obezbeđena na četvorogodišnji period) – ističe naša sagovornica.

U intervjuu za Biznis.rs razgovarali smo i o do sada finansiranim projektima, vrsti podrške koju naučnici dobijaju od Fonda za nauku, najavljenim investicijama u naučnu infrastrukturu i saradnji nauke i privrede. Milica Đurić Jovičić, v.d. direktora Fonda za nauku Republike Srbije, posebno je naglasila značaj naučne komunikacije i vidljivosti rada i dostignuća istraživača u različitim oblastima.

ZA PET GODINA DO EVROPSKIH STANDARDA

- U Fondu za nauku imamo 40 zaposlenih, imamo 15 članova Naučnog saveta – to je naše najviše stručno telo koje učestvuje u pripremi i praćenju programa, kao i petoro ljudi u Upravnom odboru i troje u Nadzornom odboru. Imamo bazu od 1.300 recenzenata iz brojnih zemalja sveta koje periodično angažujemo na različitim pozivima, u zavisnosti od potreba različitih ekspertiza, i Fond za nauku sada funkcioniše zaista kao jedan evropski fond, sa svojim procedurama, načinom rada, pripreme i praćenja programa. Veliko nam je zadovoljstvo da smo postigli ovoliki uspeh za samo pet godina – napominje Milica Đurić Jovičić.

Koliko projekata je Fond za nauku podržao od svog osnivanja do danas i o kojim sumama je reč?

- Do sada je podržano 497 projekata, na kojima radi više od 3.000 istraživača, iz 145 naučno-istraživačkih organizacija. Beograd i Novi Sad prednjače, kako po broju istraživača i institucija, tako i po broju predloga projekata, ali je va-



žno istaći da su i drugi gradovi aktivni i uspešni na našim programima. Važno je da imamo programe koji podržavaju sve oblasti nauke, kao i posebne tematske programe koji su definisani u skladu sa prioritetima Vlade Srbije i Strategijom naučnog i tehnološkog razvoja. Naši programi su otvoreni za naučnu zajednicu u celini i sve akreditovane naučno-istraživačke organizacije u Srbiji.

Fond za nauku je svoje programe organizovao po modelu Horizont Evropa. Naši naučnici dok pripremaju predloge projekata za naše programe istovremeno se obučavaju za pozive Evropske komisije. Na taj način, takođe, podižemo kapacitete naših istraživača. Sve to zajedno uticalo je da Fond za nauku danas bude međunarodno priznata institucija koja se bavi finansiranjem nauke i koja ima zrele procedure usaglašene sa procedurama brojnih drugih fondova Evrope, što nas čini poželjnim partnerom za međunarodne saradnje. Fond za nauku je nedavno postao član Upravnog odbora Science Europe, međunarodne organizacije koja okuplja najznačajnije fondove za finansiranje nauke u Evropi. Srbija je na taj način dobila priliku da direktno učestvuje u definisanju strateških pravaca i izgradnji evropskog istraživačkog prostora, oblikovanju evropskih istraživačkih politika i definisanju globalne naučne agende.

Koja još vrsta podrške je dostupna naučnicima i istraživačima (osim finansijske) kroz programe Fonda za nauku?

- Fond za nauku ima kao svoju primarnu delatnost finansijsku podršku, ali naravno – nije dovoljno samo obezbediti sredstva, potrebno je omogućiti i podršku da se ta sredstva na planirani način adekvatno troše i da rezultati obećani u predlogu projekta budu i ostvareni. Mi ulažemo veliku

energiju, još od početka kada nas je bilo svega nekoliko u Fondu, da izađemo u susret naučnicima za sva pitanja koja mogu imati – u vezi sa izmenama budžeta, koordinacijom tima, organizacijom nabavki ili međunarodnih putovanja ili metodološkim izmenama na projektu. Takođe, pružamo podršku naučnicima vezano za naučnu komunikaciju.

Nakon prvih programa uveli smo redovne radionice za naše naučnike koji rukovode projektima, ali i za njihove kolege iz tima i predstavnike institucija, na teme upravljanja finansijama i administracijom, korišćenja softvera za izveštavanje, upravljanja rizicima koji se tiču uticaja na životnu sredinu, etičkih pitanja.

Koliko su se naučnici navikli na komunikaciju sa medijima? Da li su shvatili značaj predstavljanja svog rada i široj javnosti?

- Mi bismo svi voleli da čitamo što više pozitivnih vesti i da slušamo o uspesima naših naučnika. Fond za nauku je podržao izuzetno važne teme i projekte koji će unaprediti kvalitet života svih nas. Ponosni smo kada vidimo koji su to projekti kojima se bave naši naučnici, a koji su podržani sredstvima iz budžeta Republike Srbije, odnosno sredstvima građana. Svakako, tu je i pitanje medijskog prostora koji je za nauku dosta sužen. Doduše, od 2019. godine ima sve više pozitivnih primera, kanala komunikacije i emisija koje su namenjene nauci, novinara koji prate razvoj nauke i žele da pišu o naučnim temama, tako da je donekle bolja situacija, ali potrebno je da se mediji i naučnici dodatno povežu i razumeju.

Naučnici bi trebalo da govore mnogo jednostavnijim jezikom, da na popularan način objasne temu kojom se bave, a mediji imaju ulogu da pripreme naučnika i osmisle format u kome ta tema može da

se predstavi. Mi smo počeli još 2020. godine, sa prvim projektima, da usmeravamo naučnike ka medijima i ono što smo videli je da ta medijska pažnja, kada se dobro iskoordiniše, zaista može naučnicima da promeni život. Imali smo primer jedne naslovne strane domaćeg časopisa, kada smo predstavili naučni rad i svakodnevni život tri mlade naučnice. Upravo to što su se našle na naslovnoj strani je njima promenilo način na koji vide sebe, kako ih vide porodice, deca i partneri i koliko su ponosni na njih. I to je jedna od prekretnica u percipiranju naše nauke.

Na kom je nivou razvoj nauke u Srbiji? Gde smo u odnosu na region i Evropu?

- To zavisi od oblasti do oblasti, ali na završnom sastanku panela na kome se odlučuje koji projekti će biti podržani, mi pitamo inostrane stručnjake recenzente – da li bi ti projekti koji su na vrhu rang liste bili finansirani u njihovim zemljama, pod istim okolnostima i kriterijumima? Za veliki broj projekata kažu da bi bili podržani, a za pojedine ističu da bi bili „zvezde” u njihovim zemljama.

Postoje naučne oblasti u okviru kojih u Srbiji imamo izuzetno uticajne i priznate naučnike na svetskom nivou. U okviru naših projekata naučnici se bave očuvanjem pčela, proučavaju uticaj plastike na reproduktivni sistem žena, pronalaze algoritam za određivanje prave doze psihijatrijskog leka, algoritam za povećanje bezbednosti na radu, patentiraju nove tehnologije za ekstrakciju korisnih materija iz otpada, rade na novim baterijama koje neće koristiti litijum... Kroz programe Fonda za nauku svi oni imaju priliku da dobiju ne samo značajna sredstva za rad, već i za kupovinu opreme, međunarodnu saradnju, uključivanje mladih istraživača u tim. Imaju mogućnost da apliciraju i za evropske i druge fondove.

Država je najavila brojne investicije u nauku u narednom periodu. Kakva su vaša očekivanja, koliko će dodatna podrška pomoći razvoju naučnih istraživanja i napredovanju naših naučnika?

- Ulaganja u nauku se moraju uvećavati i jako je dobro da postoji sistem gde imamo institucionalno finansiranje nauke – kroz ministarstvo, kompetitivno finansiranje – kroz Fond za nauku, i strateška infrastrukturna ulaganja koja su takođe

CILJ NAM JE DA FOND FINANSIRA 20 ODSTO SRPSKE NAUKE

- Finansiranje Fonda čini oko tri odsto finansiranja srpske nauke. Naš cilj je da dostignemo 10 do 20 odsto, jer je to način na koji je organizovan sistem u drugim zemljama i to je, takođe, srazmerno broju istraživača i njihovim potrebama u Srbiji, ali i kvalitetnim prijavama koje dobijamo. Statistika pokazuje da mi za svaki program dobijamo jako veliki broj prijava i finansiramo najboljih 10 do 15 odsto projekata. To s jedne strane ukazuje na visoku selektivnost, ali taj procenat je zapravo definisan budžetom. Kada bismo imali veći budžet, mi bismo mogli da podržimo veći broj visoko ocenjenih projekata, što bi obezbedilo podršku za veći broj istraživača.



namenjena nauci. Za nauku, u zavisnosti od oblasti, postoje različiti ciljevi i očekivanja, ali i preduslovi. Neke oblasti nauke zahtevaju manja sredstva, a neke oblasti su izuzetno skupe, potrebna im je specifična infrastruktura, materijal, oprema.

Ovo je važan trenutak za nauku. Posle pandemije smo svi shvatili zašto je nauka

važna, tada su se svi podsetili koliko su naučnici značajni i koliko je sve to što oni rade bitno i može da nam spasi život. Važno je da se obezbedi ovaj dodatni izvor finansiranja za projekte, jer je to prilika da se istraži nova tema, da se okupi novi tim, uključe mladi ljudi. Naš svet se jako brzo menja, tehnologije se menjaju, po-

VELIKI BROJ PROJEKATA ZREO ZA SARADNJU SA PRIVREDOM

- Postoji veliki broj projekata koji konkurišu na programe Fonda za nauku, koji su zreli za saradnju sa privredom, ali zapravo predstavljaju inovaciju, a ne naučni doprinos. Takvi projekti ne budu podržani od strane Fonda za nauku jer nemaju dovoljno naučnog sadržaja i ne zadovoljavaju naše kriterijume, ali su ocenjeni kao značajni projekti koji bi mogli da se realizuju direktno sa privredom.

gledajte samo koliko toga se tehnološki promenilo u poslednjih pet godina. Nauka to mora da prati još brže i zato su važna još veća ulaganja.

Kako izgleda i koliko je razvijena saradnja nauke i privrede u našoj zemlji? Na koji način bi mogla da se unapredi i da donese više benefita obema stranama?

- Saradnja nauke i privrede je izuzetno važna Fondu za nauku. U tom domenu smo već pokrenuli dva programa – jedan je Zeleni program saradnje nauke i privrede, koji zapravo ima za cilj razvoj novih rešenja i tehnologija koje će omogućiti smanjenje zagađenja, i dalju komercijalizaciju ovih rešenja od strane privrede. Ovo je izuzetno važan program i zbog te saradnje koja se očekuje i zbog tema koje su podržane. Svesni smo da je borba za zdraviju okolinu borba svih nas i baš zato nauka može mnogo da doprinese u tom domenu, a pravi je trenutak za nauku i privredu da što efikasnije sarađuju i da njihove ideje zažive kao novi proizvod, usluga, tehnologija.

Drugi program koji imamo je Dokaz koncepta, koji je preuzet iz Fonda za inovacionu delatnost. To je program namenjen testiranju naučne hipoteze koja ima potencijal za komercijalizaciju u budućnosti. U okviru Zelenog programa je podržano 20 projekata, dok je u okviru programa Dokaz koncepta podržano 52 projekta. U narednih godinu dana očekujemo važne rezultate oba programa.

Kolika je uloga privrede u ovom partnerstvu?

- Sa stanovišta saradnje nauke i privrede, postoje očekivanja i jedne i druge strane. Ono što je potrebno da se uradi sistemski je i da naučno-istraživačke organizacije razviju mehanizme podrške, tamo gde rezultati primenjenih istraživanja imaju potencijal za komercijalizaciju. Tu su pitanja od zaštite intelektualne svojine, preko definisanja biznis modela, načina saradnje do investicija. To su složena pitanja na koja ne postoji jedan jednostavan odgovor, ali vidimo da je prepoznata potreba brojnih naučno-istraživačkih grupa da se takvi mehanizmi naprave i postoji potreba da se naučna zajednica osnaži u domenu preduzetništva.

Takođe, potrebno je da nauka drugačije predstavi svoj rad i rezultate privredi,



očekivanja, kao i doprinose koji mogu nastati iz takve saradnje. Naučnici dovede projekat do jedne tačke, privreda često očekuje da preuzme proizvod u još razvijenijem obliku nego što naučni projekat podrazumeva, a onda postoji deo slagalice za koji svako mora da uradi korak više od uobičajenog da bi se osigurala dobra saradnja i da bi naučno dostignuće moglo da pređe u privredu. U zavisnosti od naučne oblasti situacija se menja, pošto imamo oblasti koje su dosta kompleksne za saradnju sa privredom, poput biotehnologije ili biomedicine, dok s druge strane imamo primer IT sektora koji može vrlo lako i brzo da komercijalizuje bilo koji proizvod ili uslugu ukoliko se prepoznata potreba na tržištu. I jednim i drugima je potrebno osnaživanje i mehanizmi podrške i modeli za definisanje i prava i mogućnosti. Ono što vidimo sada je da postoje i grupe i institucije koje se transformišu u tom pravcu.

Fond za nauku je pre dve godine bio deo delegacije koja je obilazila različite univerzitete u Izraelu, gde smo analizirali modele saradnje nauke i privrede. Nakon toga smo razgovarali i sa predstavnicima

švajcarskog i francuskog sistema, i zaključili smo da ne postoji jedno jedinstveno rešenje. Svi oni kažu da su imali nekoliko pokušaja i pogrešaka, i da je pitanje da li su uopšte stigli do pravog modela. Oni su nastavili da sistemski osluškuju potrebe nauke i privrede i imaju različite modele saradnje koji su dali rezultate u njihovim zemljama.

Kakvi su planovi Fonda za naredni period?

- Fond za nauku nastoji da obezbedi sredstva za još jedan ciklus projekata iz oblasti veštačke inteligencije (AI), što je usaglašeno sa prioritetom Republike Srbije koja se tiče razvoja AI i nadamo se da će podrška biti obezbeđena do kraja ove godine. Očekujemo da to bude realizovano kroz proširenje finansiranja iz kredita Svetske banke, tako da otvorimo još jedan program za razvoj AI projekata, kao i dodatni specijalan program podrške za razvoj kapaciteta iz oblasti veštačke inteligencije koji bi uključio i mogućnost mobilnosti i saradnje naših naučnika sa AI ekspertima širom sveta. Tu pričamo o dve vrste korisnika – jedni su oni koji se

već bave veštačkom inteligencijom i žele da budu još bolji, a drugi su oni koji se bave drugim oblastima, ali postoji potencijal za primenu AI u njihovim sektorima kako bi došli do novih rezultata.

Fond za nauku ima za cilj da se naučnicima pruži prilika da jednom godišnje konkurišu za program poput IDEJE ili PRIZME, program velikog obima koji je namenjen svim oblastima nauke, i dva do tri manja programa koji su tematski usaglašena sa prioritetima Vlade Republike Srbije. Mi smo nedavno zatvorili poziv za Program podrške saradnji sa srpskom naučnom dijasporom – Zajednički istraživački projekti (DIJASPORA 2023), u okviru kojeg su naučnici konkurisali sa 128 predloga projekata. To su zajednički dvogodišnji projekti sa budžetom do 200.000 evra i očekujemo da u poslednjem kvartalu 2024. godine ovi projekti počnu sa realizacijom. Pripremamo, takođe, još jedan program za saradnju sa dijasporom i on će biti namenjen za istraživačke posete naših naučnika iz dijaspore istraživačkim institucijama u Srbiji.



MARKO ANDREJIĆ



NADA FRIDL

KNJIGOVODSTVENA AGENCIJA

Stanoja Glavaša 8 35000 Jagodina 035/242170, 063/1089799 nada.agencija@horizont.co.rs

Ergonomsko bezbedonosne,
higijenske podloge i otirači

Dušana Jerkovića 15a
22320 Indija
069/2902922
stanisic69@gmail.com www.itscorp.rs



RESTORAN
DOMAĆE KUHINJE
NOTA cis

Kružni Put 27
11000 Grocka, Leštane
063/8097961 063/1937746
uros.skodric1982@gmail.com
📷 nota_restoran_cis



Izvršni urednik Biznis.rs
Marko Miladinović sa
dobitnicama priznanja
Tatjanom Popović,
Jovanom Đoković i
Suzanom Milinović

BIZNIS.RS DRUGU GODINU ZAREDOM NAGRADIO ISTAKNUTE POSLOVNE ŽENE

PRIZNANJE „ŽENE U BIZNISU“ DODELJENO NAJUSPEŠNIJIM PREDUZETNICAMA

U ŽELJI DA NASTAVIMO DA PODSTIČEMO ŽENSKO PREDUZETNIŠTVO I OVE GODINE SMO DODELILI PRIZNANJA „ŽENE U BIZNISU“ DAMAMA KOJE SU POSTIGLE IZUZETNE POSLOVNE REZULTATE, IMAJU ODLIČNE LIDERSKE VEŠTINE I, MOŽDA NAJVAŽNIJE, SPREMNE SU DA PRUŽE PODRŠKU BUDUĆIM GENERACIJAMA PREDUZETNICA

U našoj zemlji posluje jedna trećina preduzeća i preduzetničkih radnji koje su u vlasništvu žena, pokazuju podaci Privredne komore Srbije. Žensko preduzetništvo predstavlja razvojnu šansu naše zemlje i snažan resurs novog zapošljavanja, kao i priliku mladim ženama da napreduju u karijeri.

Programi podrške ženskom preduzetništvu su se tokom poslednjih 15 godina diverzifikovali, pa pored nacionalnih imamo i programe međunarodnih razvojnih organizacija, poput EBRD programa – Women in Business. Tokom prethodne godine odobren je najveći budžet za žensko preduzetništvo ikada

u Srbiji, u iznosu od 600 miliona dinara.

Biznis.rs je, u želji da nastavi da podstiče žensko preduzetništvo i ove godine dodelio priznanja „Žene u biznisu“ damama koje su postigle izuzetne poslovne rezultate, imaju odlične leaderske veštine i, možda najvažnije, spremne su da pruže podršku budućim generacijama preduzetnica.

Na svečanoj dodeli priznanja 11. aprila u Sava Centru predavanje je održala Gordana Danilović Grković, direktorka Naučno-tehnološkog parka Beograd, koja tu funkciju obavlja od njegovog osnivanja 2015. godine. Kompanije članice NTP-a Beograd zapošljavaju više od

2.200 visokoobrazovanih ljudi i izvoze u više od 50 zemalja sveta. Naučno-tehnološki park je od svog osnivanja podržao ubrzan razvoj više od 220 tehnoloških kompanija.

Govoreći o preduzetništvu ona je istakla da je „početak svakog biznisa težak i da je svaki za poštovanje”.

- Ono što mi radimo jeste da podržavamo mlade ljude da razviju svoj biznis, da razviju svoju inovaciju i da je iznesu i na međunarodno tržište. Mnogo radimo na osnaživanju ljudi. Kod inovacija je to jako teško, jer je u pitanju nešto novo i potrebno je da i tržište naučite na tu novu potrebu. To je jedan vrlo specifičan



sektor – navela je Danilović Grković.

Govoreći o ženama u ovom sektoru, direktorka NTP-a Beograd napomenula je da globalna istraživanja pokazuju da „investitori i ulagači mnogo manje ulažu u startape u kojima su osnivači žene”.

- Treba nam više žena uzora u ovoj oblasti. Prosek godina žena osnivača u startup ekosistemu Srbije je 37, a u našim programima i manji – oko 30. Takođe, žene će vam reći još i da u ovoj oblasti malo muškaraca hoće da radi za njih – naglasila je Danilović Grković.

Objašnjavajući zbog čega podržavaju razvoj inovacija i startapa, ona je iskreno objasnila - „zato što oni nama trebaju više nego mi njima” i dodala da su „za inovacije tržište ceo svet”.

Gordana Danilović Grković je objasnila da ceo put do izgradnje Naučno-tehnološkog parka Beograd nije bio lak. NTP je osnovan u partnerstvu Vlade Republike Srbije, Grada Beograda i Univerziteta u Beogradu, uz podršku Vlade Švajcarske, koristeći primere najbolje međunarodne prakse.

Žensko preduzetništvo od socijalne do razvojne kategorije

Tokom svečane dodele priznanja „Žene u biznisu“ Sanja Popović Pantić, predsednica Udruženja poslovnih žena Srbije, koja je u prethodne dve i po decenije koordinirala realizaciju blizu 130 projekata u oblasti ekonomskog osnaživanja žena i podrške njihovim preduzetničkim projektima i inicijativama, govorila je o razlikama u ženskom preduzetništvu nekada i sada.



PLANOVI ZA BUDUĆNOST

- Više od 60 odsto preduzetnica planira da poveća profit
- Više od 40 odsto planira da poveća plate zaposlenih
- Povećanje broja zaposlenih planira 30 odsto
- Više od 20 odsto planira povećanje ulaganja u nove tehnologije i razvoj novih proizvoda
- Oko 19 odsto planira ulaganje u marketing
- Otplatu kredita planira 14 odsto
- Ulaganje u trening zaposlenih planira 8,6 odsto



Ona je istakla da je pre dve i po decenije žensko preduzetništvo bilo socijalna, a da je već 15 godina razvojna kategorija. Navela je da je kvalitet ženskog preduzetništva poboljšan u smislu sektorske strukture, pa se beleži rast preduzeća zasnovan na znanju i novim tehnologijama, dok je ranije u fokusu bila trgovina. Značajno je smanjen udeo firmi u trgovini i neznatno u ugostiteljstvu.

- Pre samo deset godina je osnovni motiv za ulazak u žensko preduzetništvo bila dominantno nužda (čak 66 odsto su

bile preduzetnice iz 'nužde', a 34 odsto preduzetnice 'šanse'). Zanimljivo je da je danas obrnuto gotovo u procenat – oko 60 odsto su preduzetnice šansi, a 34 odsto preduzetnice nužde, i to ukazuje na progresivno kretanje u ekonomiji. Udeo preduzetnica u ukupnom broju malih i srednjih preduzeća povećan je na 31,2 odsto (2021) u odnosu na 28,1 odsto (2011) – istakla je.

Prema njenim rečima, preduzetnice su danas obrazovanije nego pre 13 godina, a svaka peta je pohađala neki kurs iz

preduzetništva i unapređivala svoje profesionalne veštine.

- Takođe, u pomenutom periodu došlo je do blagog rasta veličine firmi, mada su i dalje dominantna mikro i mala preduzeća, ali se tranzicija kreće od mikro ka malim, a firme su manje orijentisane na domaće tržište nego pre – sada se više ide na izvoz. Takođe, u značajnom procentu je povećano uvođenje tehničko-tehnoloških standarda – napomenula je Popović Pantić.

Iako su se mnoge stvari, prema rečima govornice, promenile – mnogo toga je i ostalo isto.

- Kad je reč o finansijama, žene preduzetnice se i dalje uglavnom oslanjaju na lične izvore – pozajmice od porodice i prijatelja, a vrlo malo na podršku institucija i različite programe podrške preduzećima – istakla je ona.

Popović Pantić je objasnila „da su preduzetnice u manjoj proporciji lično vlasnice nepokretne imovine, kao i da su administrativne procedure podjednako komplikovane nekad i sad. Teret porodičnih obaveza je gotovo isti. Borba sa konkurencijom je ostala ista, nedovoljna tražnja za uslugama i proizvodima takođe”.

Izazovi sa kojima se danas susreću preduzetnice nisu mali. To su, pre sve-





Gordana Danilović Grković



Sanja Popović Pantić

ga, dostupnost adekvatnih profila na tržištu rada, porast cena zakupnina, opreme, ali i ostalih troškova. U današnje vreme, prema rečima Popović Pantić, teže je pronaći nove poslovne partnere nego 2011. godine. Takođe, ona je istakla da je veći monopol na tržištu.

Znanje kao preduslov svega

Dobitnice priznanja „Žene u biznisu“ – Jovana Đoković iz kompanije Balkans Security Services, Suzana Milinović iz Falc East Knjaževac, kao i Tatjana Popović iz Laviefarma – mogu poslužiti kao primer toga da žensko preduzetništvo doprinosi razvoju privrede u celini.

Za osvajanje ovog priznanja nije bilo dovoljno biti „samo“ vlasnica/zastupnica kompanije, već su preduslovi da se nađu u konkurenciji za priznanje „Žene u biznisu“ bili to da je kompanija ostvarivala stabilno poslovanje ili rast u prihodima, kao i da je dobijala najbolje bonitetne ocene AAA/AA+/A* tri godine zaredom. Preduslov je, takođe, bio da je kompanija u periodu od tri godine realizovala rast dobiti.

Odgovarajući na pitanje kako percipiraju položaj žena u domaćem preduzetništvu danas, i da li se on popravio prethodnih godina, dobitnice su podelile svoje inspirativne priče.

Jovana Đoković iz kompanije Balkans Security Services, čija se firma bavi sistemima obezbeđenja istakla je da „je znanje preduslov svega, te da sve što se temelji na znanju uz predani rad ne može da doživi neuspeh“.

Jovana, koja je po zvanju arhitekta, obrela se u sektoru bezbednosti koji je godinama bio rezervisan za muškarce i –

uspela. Iako je krenula od „nule“, danas njena firma zapošljava preko 30 ljudi i posluje na teritoriji cele zemlje. Voli da kaže da se „bavi jednom vrstom osiguravanja tuđih biznisa“.

- Mislim da je razvojni proces i rast svojevrstan izazov koji je prepleten svim i svačim – od nekih sjajnih uspeha, ali i iskušenja. Odeti dva koraka napred, pa se vratite tri nazad, zatim izlaženje iz zone komfora, što je preduslov za svaki uspeh, preuzimanje odgovornosti, prihvatanje rizika – navela je Đoković govoreći o razvoju svoje kompanije.

Upitana o položaju žena preduzetnica u današnje vreme ona je istakla da veruje da se dosta toga promenilo u korist dama, ali da im je i dalje teže da zadobiju poverenje kako klijenata, tako i zaposlenih.

Suzana Milinović vodi veliko preduzeće koje se bavi proizvodnjom obuće – Falc East Knjaževac. Ova firma zapo-

šljava više od 1.000 ljudi. Govoreći o ženama u biznisu, ona je istakla da je „uloga društva velika i da žene moraju da se podstaknu, ali moraju i da se edukuju u oblastima koje ih zanimaju“.

- Najveća prepreka koju sam u karijeri morala da prevaziđem bila je nedostatak znanja iz ove oblasti. Ja sam informatičar i kada sam počela da radim u ovoj oblasti nisam imala mnogo znanja i to mi je bila najveća prepreka, a htela sam sve da znam – navela je Milinović.

Upitana za položaj žena danas u biznisu, ona kaže da se dosta toga promenilo nabolje, ali i da žene moraju da budu svesne da moraju da se edukuju i nakon završenog zvaničnog školovanja.

- Mislim da se dosta toga promenilo. Žene moraju da pronađu pre svega partnere koji ih podržava, a zatim podršku da dobiju i od porodice, prijatelja. Žena mora da ima svoj stav i da sledi svoj put. Žene su prihvaćene. Uloga društva je ve-





lika u podsticaju žena, a mlade žene moraju da se edukuju – istakla je ona.

Govoreći konkretno o industriji u kojoj radi, Milinović je navela da je, pored svega, neophodno da budete inovativni.

- U modi su promene svaki čas – zaključila je.

Tatjana Popović 31 godinu uspešno vodi porodično preduzeće Laviefarm koje se bavi distribucijom medicinskih

sredstava. Da bi opstali i uspeali u ovom poslu, prema njenim rečima, neretko su morali da budu kreativni i inovativni.

- Imamo 14 radnika – devet žena i pet muškaraca, imamo jednu veleprodaju gde su zaposlene žene. Da je bilo laganije – nije, bilo je teških trenutaka, teških stvari, ali imali smo neki cilj i smatramo da smo ga ostvarili – zaključila je ona.

Popović je govorila o problemu nedo-

statka radnika, kao i „nezainteresovanosti mladih ljudi da uče posao“.

- Naši zaposleni su tu preko deset godina i sa njima imamo porodični, demokratski odnos. Međutim, kada su u pitanju novi radnici, dešavalo nam se da oni dolaze sa vizijom da znaju sve o poslu, iako to nije tako. Mi smo imali situacije da novi ljudi dođu i ne žele da uče posao, uvereni da znaju sve – kazala je ona o problemu novih zapošljavanja.

Govoreći o izazovima u poslovanju, Popović je istakla da je neophodno biti fleksibilan, naročito u kriznim situacijama.

- Mi smo u koroni izgubili jedan veliki ugovor koji je nosio 45 odsto posla, i taj period je bio izuzetno težak. Nakon što je prošao prvi, drugi, treći talas korone, mi smo promenili asortiman i uveli novi proizvod koji se odnosi na oralnu higijenu. Morali smo da budemo fleksibilni i to se isplatilo. Proširili smo kanale prodaje, ušli smo u maloprodaju, u apoteke, počeli smo sa e-prodajom, i vratili smo sve što smo izgubili – kazala je ona.

Tatjana Popović je zaključila da je neophodno biti inovativan u poslu ukoliko želite da uspete.

MILICA VOJTEK

ŽEKS MONT E.L.B.

POSTAVLJANJE ČELIČNIH HALA,
KONSTRUKCIJA I LIMARIJE
POSTAVLJANJE ELEKTRIČNIH
INSTALACIJA

Kralja Milutina 57
11000 Beograd, Savski Venac
Kancelarija:
Imotska 1, Beograd
062 260 422
zekset@gmail.com

KO ĆE PREŽIVETI EV TRKU?



**Vladan
Pavlović**

Ilirika

Nakon velikog entuzijazma i velikog početnog buma na tržištu električnih automobila, koji je bio tipičan za vreme pandemije i neposredno pre skoka kamatnih stopa, poslednjih nedelja došli smo do tematike daljeg preživljavanja ovih kompanija i pitanja koja od njih će bankrotirati, a koja opstati na tržištu. Ondašnjoj javnosti i onima koji su aktivni na berzi verovatno su pored dobro znanog Tesle poznata i još neka imena poput Riviana, Fiskera, Lucida, Xpenga, Nija, Nikole, Vinfasta ili Li Auta. Fisker je već u bankrotu, a akcije ostalih imena u upornoj su silaznoj putanji (sa izuzetkom kineskog Li Auta) koja neprekidno traje još od kraja 2021, uz povremene skokove.

Zaista, pre nekoliko godina prodaja EV modela doživljavala je veliki bum. S obzirom na nisku osnovu, isporuke su rasle po velikim dvocifrenim stopama, a shodno tome postojalo je i široko uverenje na tržištu da će prodaja tek rasti u godinama koje slede, te da je potencijal gotovo neograničen, pošto se očekivala potpuna zamen a i prestanak upotrebe modela sa motorima na unutrašnje sagorevanje u narednih 10-15 godina. U međuvremenu se, međutim, pojavio niz problema – porast kamatnih stopa i visoka inflacija učinili su i klasične nove automobile teško pristupačnim prosečnom potrošaču, a ne samo preskupe EV modele. Otpočeo je zatim i cenovni rat. Paralelno, najveći deo proizvođača, zbog poremećaja u lancu snabdevanja ili nepotpuno zaokruženog proizvodnog procesa nije uopšte bio kadar da proizvede i ono što je već bilo rezervisano. O tome da osim Tesle i Li Auta nijedna klasična EV kompanija nije uspevala da postane profitabilna ne treba trošiti reči.

U takvom skupu pobrojanih činjenica, astromske kapitalizacije pomenutih očito nisu bile održive, te je korekcija cena bila neizbežna. Pad, međutim, još uvek traje i tržišne vrednosti su i dalje upitne, naročito sada kada je slika celokupnog EV tržišta sumornija nego što je ranije bila, premda niko ne očekuje njegovu propast na duge staze. Jedina kompanija koja ima profit, obilje keša i uspešno zaokruženu proizvodnju

i ne zavisi od spoljnog finansiranja je trenutno Tesla, ali i Li Auto, dok gotovo svi ostali gube novac rapidnom brzinom i nadalje će, kao i ranije, zavisiti od spoljnog finansiranja.

Prvi gubitnik ovakvog modela operacija je Fisker čije akcije su praktično svedene na nulu sa nekadašnjih skoro 90 dolara. Kompanija je u zvaničnom bankrotu. Ostala „start-up“ imena, poput Rivijana i Lucida izgubila su preko 90 odsto vrednosti, sagorevaju keš, nemaju izgleda da postanu profitabilni u skorije vreme, imaju gubitke čak i na prvom stepenu (bruto), pa bi mogli biti naredni kandidati za bankrot, ali iza njih kao spoljni finansijeri stoje Amazon i fond iz Saudijske Arabije, tako da to donekle smanjuje rizik i daje šansu da prežive. Nikola Inc, proizvođač kamiona, ima dovoljno gotovine da preživi tekuću godinu, ali ne i narednu, pa će ili uspeti da pribavi eksterni novac (dalje razvodnjavanje vlasništva) ili ga čeka sudbina Fiskera. Kineski proizvođači poput Nia, Li Auta i Xpenga su postigli odgovarajuće obime proizvodnje, imaju manje problema sa logističkim lancima i koncentrisani su na domaće kinesko tržište koje je ujedno i najveće na svetu, imaju pozitivne bruto marže, ali nisu svi profitabilni na operativnom nivou. Kapitalizacije su im svedene na relativno razumnu meru u odnosu na prihod, tako da će se u dugom roku najverovatnije održati uz odgovarajuću optimizaciju troškova i proizvodnje.

Neupitno je da će Tesla opstati na tržištu, ali njegova kapitalizacija je i dalje diskutabilna. Naime, bez obzira na korekciju, kompanija i dalje više vredi nego što je zbirna vrednost Forda, GM-a, Stellantis (Fiat, PSA), BMW-a, Mercedesa i VW-a. Istovremeno njegov prihod nije ni približan zbirnom prihodu ove grupe u kojoj svi imaju i EV modele i mnogo veću fleksibilnost na tržištu po tom pitanju. Nedavno je objavljeno da su Tesline isporuke u padu, po prvi put u poslednje četiri godine, pa nije potrebno mnogo pameti da se zaključi da je kapitalizacija i na ovim nižim nivoima neodrživa, jer se paralelno i očekivanja u novom okruženju smanjuju. Robotaxi će teško promeniti sentiment na Tesli, osim, možda, u kratkom roku.



CNC ŠABIĆ

MAŠINSKA OBRADA METALA

Petra Drapšina 115, Temerin
021/846361, 063/1704531
brankosabic75@gmail.com



KOMBI PREVOZ

DUŠAN DIMITRIJEVIĆ

Beogradska 8 36214 Beograd, Zaklopača
060/5021414
dusandimitrijevic20@gmail.com



specijalistička stomatološka ordinacija

JOVANOVIĆ DENTAL

Jedanaeste Krajiške divizije 39
11000 Beograd, Rakovica
064/2960112
jovanovic_dr@yahoo.com

PONESTAJE BITCOINA



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

Retko kom događaju se ljubitelji bitcoina raduju kao takozvanom „halvingu“. Istorijski gledano, taj događaj se do sada u priličnoj meri poklapao sa početkom perioda naglog rasta cene, pa u neku ruku predstavlja „vesnika proleća“. Šta je zapravo halving? Ukratko, to je prepolovljavanje nagrade za bitcoin rudare. Ali zašto je to bitno?

Jedna od ključnih inovacija koju je bitcoin doneo je uvođenje koncepta oskudnosti u digitalni svet. Do pojave bitcoina nije bilo pravog načina da se količina ili broj nečega digitalnog ograniči. Kopiranje je jeftino i jednostavno. Bitcoin je prva digitalna stvar za koju ne samo da znamo koliko je ima u svakom trenutku, već i koliko će je ukupno biti, kad se za nekih 116 godina kreira i poslednji delić poslednjeg bitcoina.

Nove bitcoine generišu „rudari“. U startu su dobijali 50 bitcoina na svakih 10 minuta, pa se taj broj na svake četiri godine prepolovljavao. Upravo to prepolovljavanje osigurava da će bitcoina biti ukupno 21 million, jer kad se poslednje prepolovljavanje desi 2136. godine, nagrade za rudare će biti 0,00000001 BTC, a taj iznos se ne može dalje prepolovljivati, pa se 2140. umesto prepolovljavanja završava generisanje novih bitcoina.

Iako postoje i druga tumačenja četvorogodišnjih cenovnih ciklusa bitcoina, teško je ignorisati logiku po kojoj prepolovljavanje rasta ponude utiče pozitivno na cenu. Ipak, treba imati u vidu da sa svakim novim prepolovljavanjem rudari sve manje utiču na cenu, a sve više utiču oni koji već poseduju bitcoine. Zbog

toga ne treba da čudi ako u budućnosti uticaj halvinga na cenu bude značajno manje izražen nego do sada.

Nakon četiri godine čekanja, došao je red na novi halving. Datum je 20. april. Međutim, ovaj halving nije kao i svaki drugi. Pomalo je u drugom planu ove godine jer je fokus bio na lansiranju bitcoin ETF-ova u januaru, a i zato što je već oboren rekord u ceni, što se tradicionalno dešava tek nekoliko meseci nakon prepolovljavanja rudarske nagrade.

Uprkos svemu, ovaj halving je zbog jedne stvari istorijski. Naime, nakon njega rast broja bitcoina se usporava toliko da postaje manji od rasta broja stanovnika na planeti. Dakle, počev od 20. aprila 2024. godine, broj bitcoina po glavi stanovnika počinje da pada. Lepa vest za one koji ga već imaju i možda dodatni razlog za FOMO (Fear Of Missing Out) za one rezervisane. Poređenja radi, količina zlata po broju stanovnika raste. Argument više za one koji tvrde da je „digitalno zlato“ bolje od pravog.

S jedne strane imamo bitcoin koji ulazi u novu eru oskudnosti, a sa druge ETF-ove koji su ga učinili dostupnim nekim novim investitorima. Da li uopšte ima dovoljno bitcoina za sve? Ako ćemo da budemo precizni, već odavno ga nema, broj vlasnika bitcoina je višestruko veći od broja bitcoina. Srećom, bitcoin je deljiv, i to na 100 miliona delova. Taj najmanji deo se zove „Satoši“, po njegovom misterioznom kreatoru, a vredi manje od jednog dinara. Za neke je, možda, kasno da ikada steknu ceo bitcoin, ali nije kasno da postanu deo bitcoina. Satošija i dalje ima u izobilju.



MILI EM

**vulkanizer
autoperionica**

Heroja Dejovića 8
31103 Užice, Sevojno
060/5043875
mlenkorvasiljevic@gmail.com



Hotel Plaża

Drumska bb
35230 Čuprija
063 608 285
slavi.djurdjevic@gmail.com



PROTAN PLUS

HIDROIZOLACIONI RADOVI

Župska 2, 18106 Niš
065/92 000 80 018 297 777
protanplus@yahoo.com

PUTOVANJE U INOVACIJE I OPTIMIZACIJU



Nenad Kosanić
vlasnik, System
Storage

U digitalnom dobu globalne udobnosti, komfora, podređenosti željama i potrebama savremenog čoveka, kada su u pitanju iskustva kupovine na internetu, potrošači ne očekuju ništa drugo osim izvrsnosti.

U srcu ovog iskustva leži proces prikupljanja (kompletiranja) porudžbina – orkestracija iza scene, koja pretvara virtuelne transakcije u opipljive proizvode koji se isporučuju na kućne pragove širom sveta. Usled stalnog rasta očekivanja kupaca, kompletiranje najrazličitijih porudžbina postaje sve složeniji zadatak. Danas kupci naručuju češće, u manjim količinama, kasno u toku dana, i očekuju isporuku brže nego ikada pre. Kupci sada smatraju da je isporuka u roku od dva dana spora, a isporuka sledećeg, pa čak i istog dana postaje standard. Kupci su i globalno povezani, zahtevaju posvećenost i pažnju, žele trenutne rezultate i pri pogrešnim isporukama zahtevaju povrat novca bez razmišljanja.

Mnogim kompanijama je teško da održe korak sa ovim zahtevima, a one koje tek pokreću svoj prodajni kanal ili razmišljaju o proširenju poslovanja susreću se sa nizom izazova u unutrašnjoj logistici. Najčešće su to hronični nedostatak skladišnog prostora, tačnost isporuka, upravljanje zalihama, povratna logistika i krađa robe. Poseban problem, sve prisutniji u poslednje vreme, je nedostatak radne snage koji ozbiljno ugrožava poslovanje mnogih kompanija. Kako u takvom poslovnom okruženju ostvariti profit, kako opstati, kako odoleti konkurenciji i, što je najvažnije, kako ostvariti preduslove za održivi rast, odnosno osloboditi se svakodnevne brige o budućoj egzistenciji.

Odgovor na sva ova pitanja leži u automatizaciji. Nemačka kompanija Kardex Remstar, lider u intralogističkim rešenjima namenjenim e-trgovini, isporučuje veliki broj najsavremenijih tehnologija za automatizaciju procesa skladištenja, prikupljanja i sortiranja porudžbina.

Automatske mašine vertikalnih i horizontalnih tehnologija, kontinualni transportni sistemi, roboti, sistemi fleksibilnog podnog transporta, softveri za skladišno poslovanje, omogućavaju znatno smanjenje potrebnog radnog prostora i potrebnog broja izvršilaca, omogućavaju visoku tačnost isporuka i ergonomske radne uslove.

Različite kompanije koje se bave e-trgovinom imaju različite potrebe. Kompanija Storage Systems, ovlašćeni distributer Kardex Remstara u Srbiji, budućim klijentima predlaže tehnologije koje će omogućiti maksimalnu efikasnost sistema prema specifičnostima procesa kompletiranja porudžbina, i istovremeno obezbediti prilagodljivost i skalabilnost sistema, osnažujući kompanije da se prilagode brzorastućim zahtevima tržišta.

Interakcija između automatskih skladišnih mašina i ljudi pruža izvanrednu fleksibilnost, jer se vršna opterećenja u radu sistema kompenzuju jednostavnim dodavanjem broja radnika na prikupljanje porudžbina i dopunjavanju zaliha, odnosno smanjenjem broja izvršilaca u periodima niskog opterećenja sistema. Zahvaljujući spoju malog broja ljudi i automatskih mašina, cene ovih tehnologija neuporedivo su niže od cena potpuno automatizovanih sistema bez ljudi, čime se ostvaruje brzi povrat investicija i velike uštede u budućem poslovanju.

Proces prikupljanja porudžbina u e-trgovini je mnogo više od logističkog izazova – to je prilika za kompanije da se razlikuju od drugih, da ostvare zadovoljstvo svojih kupaca i podstiču sopstveni rast. Uvođenjem inovativnih tehnologija i davanjem prioriteta brizi o klijentima kompanije mogu da „otključaju“ puni potencijal svojih operacija u e-trgovini i napreduju u sve konkurentnijem okruženju. Krećući se putem inovacija i optimizacije, maksimiziranjem svih svojih potencijala, moguće je prevazići poslovne izazove i zacrtati put ka sigurnoj budućoj efikasnosti procesa kompletiranja porudžbina u e-trgovini.

MILORAD MIŠKO MIŠKOVIĆ, OSNIVAČ I VLASNIK KARLIN PORT REAL ESTATE

NE MORATE POSEDOVATI NEKRETNINU DA BISTE NORMALNO ŽIVELI

VEĆINA STANOVNIŠTVA U SRBIJI I BEOGRADU NEĆE MOĆI SEBI DA PRIUŠTI DA KUPI STAN, POGOTOVO AKO JE U PITANJU PRVI STAN. IAKO SMO KULTUROLOŠKI DUGO USLOVLJENI DA VERUJEMO DA MORAMO PO SVAKU CENU DA IMAMO NEKRETNINU U VLASNIŠTVU, MISLIM DA DOLAZI VREME DA SE SUOČIMO SA ISTINOM. UOSTALOM, GOTOVO 60 ODS TO ŠVAJCARACA I NEŠTO VIŠE OD 45 ODS TO NEMAČA NIKADA NIJE POSEDOVALO NEKRETNINU

Kada je 1993. godine otišao u Prag na studije biznis administracije na Anglo-American University, nije planirao da ostane duže nego koliko mu treba da diplomira. Ispostavilo se, međutim, da za kreativnog, inovativnog i čoveka „gladnog” toga da radi i uradi što više ima mesta u branši kojoj je posvećen već 29 godina – razvoju nekretnina.

Milorad Miško Mišković je investitor i developer, osnivač Karlin Port Real Estate, kompanije koja uz kompaniju Karlin Group, u kojoj je radio 12 godina, izvela ili učestvovala u više od 50 stambenih i komercijalnih projekata u Pragu i čija se vrednost kreće oko 1,1 milijarde evra. Za Biznis.rs govori o stanju na tržištu nekretnina u Evropi i Srbiji, o „falinkama” koje su potopile austrijski Signa Holding i nemačku kompaniju Vonovia, ali i o srpskom i beogradskom tržištu na kojima očekuje da se sve više ljudi suoči sa tim da neće moći da priušte sopstvenu nekretninu. Ipak, objašnjava i zašto to uopšte nije tako loša vest.

Tokom intervju sa Miškovićem, koji je od samog početka bio deo jednog od najpoznatijih projekata regeneracije i revitalizacije gradskog tkiva – obnove praškog industrijsko-lučkog kvarta Karlin, ispostavilo se da malo-malo dođemo do nekog paradoksa.

Prvi se pojavio već kod razgovora o tome šta se to dešava na evropskom tržištu nekretnina, dok objašnjava da je ono refleksija kretanja u evropskoj ekonomiji, ali i podseća da su nekretnine istorijski, u dobra i loša vremena, bile „bezbedna luka” za investitore.

- Trenutno se paradoks krije u tome da danas novac nije problem. Novca je

daleko više nego projekata koje bismo mi developeri mogli da izvedemo na teritoriji Evrope. Problemi su, međutim, brzina izdavanja dozvola, kao i izrada i prilagođavanje urbanističkih planova, i to važi i za najrazvijenije i najveće gradove Evrope. Kao da ne postoji svest kod političara da što više stambenih jedinica ili komercijalnih prostora razvijamo kao developeri, to će više biti naplaćenog poreza nama, našim kupcima i zakupcima, a time i više profita za nas, opštine i gradove, kao i države – ističe naš sagovornik.

Signa i Vonovia – žrtve sistemske greške u poslovanju

Upozorava i da Evropu ne treba posmatrati kao jedinstveno tržište koje uvek šalje očekivane signale, a kao primer navodi kretanje cena kvadrata u Rimu, Pragu i Beogradu – gde se krije još jedan paradoks.

- Italija recimo ima dugotrajan problem koji se tiče stabilnosti tržišta nekretnina, a verujem da će ga imati i u narednih 10 do 20 godina. Paradoksalno je da je prosečna cena kvadrata u Rimu na nivou Beograda. To znači da nešto nije u redu, i to ne sa Beogradom nego sa Rimom, i ne sa Srbijom nego sa Italijom. Primera radi, projekti koje mi i naša konkurencija razvijamo u Pragu, uz sve probleme koje nose u poslednjem periodu visoke kamatne stope na investicione i hipotekarne kredite, podrazumevaju cene kvadrata od 8.000 do 12.000 evra. To znači da je onaj rimski kvadrat, koji je na nivou Beograda, tek na 50 odsto vrednosti kvadrata u Pragu – ističe Mišković poredeći iste ili slične mikro lokacije.

Sa druge strane, evropsko tržište nekretnina i developerska branša suočili su se sa kolapsom dve kompanije koje su imale status institucija u tim delatnostima. To su austrijska Signa Holding, od koje poverioci iz stečaja potražuju 8,6 milijardi evra i nemačka Vonovia, koja je prošle godine napravila gubitak od 6,76 milijardi evra.

Mišković na ovom mestu upozorava na „falinku” u sistemu, koja je zapravo došla glave nekada uglednim kompanijama, a koja se svodi na to da austrijska i nemačka developerska preduzeća posluju sa veoma malo sopstvenog, odnosno sa ogromnim udelom tuđeg kapitala.

- Ukratko, da inflacija i kamatne stope nisu tako brzo porasle u poslednjih 18 meseci, René Benko, osnivač Signa Holdinga, i danas bi bio „developerski superstar”. Ono što se desilo je da nisu mogli da refinansiraju stare kredite novim zaduženjima i desilo se što se desilo. Mi smo, recimo, cele prošle godine sa partnerom razmatrali ulazak na austrijsko tržište putem akvizicije jedne developerske kompanije koja u svom portfelju ima više od 33 projekta. Proces due diligence je trajao godinu dana i shvatili smo da bi preuzimanjem 100 odsto kapitala „dobili kao nagradu” i oko 800 miliona evra duga koji bismo morali u naredne dve-tri godine da reprogramiramo – ispričao nam je Mišković.

Vonovia još nije formalno potonula, ali naš sagovornik ukazuje na svojevrsnu tragikomediju u Nemačkoj, gde od deset najvećih developera koji se bave stanogradnjom, šest ili sedam ima probleme sa cash flow-om.



Milorad Miško Mišković

Potrebna urbanistička korekcija Beograda

Na vrednost praških kvadrata Milorad Mišković utiče gotovo tri decenije, a počeo je na mestu koje i danas zauzima posebno mesto u njegovoj poslovnoj biografiji – Karlinu. Nekadašnje zapušteno praško priobalje u samom centru grada počeo je da transformiše kada je, posle rada u Müller International i JLL pozvan u Karlin Group, u kojoj je radio sa suosnivačem kompanije Serge Borensteinom i finansijerom Marc Richem.

- Tada još nisam imao kapital, ali sam imao ono na šta se i danas oslanjam: radoznalost, motivaciju i „glad“, ne toliko za uspehom koliko da uradim što više. Vrednost kvadrata u Pragu beleži linearan rast, i to duže od tri decenije. Imao sam privilegiju da rastem sa Pragom i učestvujem u revitalizaciji i regeneraciji

čitavih kvartova, poput Karlina, prema kome je moja firma dobila ime. Karlin bi kod nas bio Vračar ili Dorćol – objašnjava naš sagovornik.

Promene u starim delovima grada retko kada su u lokalnoj zajednici dočekane sa nepodeljenim entuzijazmom, i gotovo da uvek postoji bojazan da će profit uvek biti ispred očuvanja nasleđa ili kvaliteta života u novim građevinama.

- Zato insistiram na revitalizaciji, regeneraciji, a ne „samo“ rekonstrukciji. Verujem da smo uspeh u Karlinu postigli iz dva razloga – prvo, zato što smo stranci, pa smo potencijale te lokacije sagledavali drugačije od lokalnih developera, dok je drugi taj da smo se trudili da sačuvamo „genius loci“, duh mesta. Tamo gde su svi videli industrijski deo grada i luku, mi smo videli priliku za promene i razvoj stambenih i komercijalnih obje-

kata, a rezultat je da su nakon 10 godina od našeg ulaska u Karlin skoro svi developeri u Pragu želeli deo tog „kolača“. Međutim, druga strana toga je da smo, gde god smo mogli, sačuvali karakteristične fasade ili delove mašina i opreme koji svedoče o istoriji tog dela grada. Jedan od primera za to je Cornlofts Šaldova, stari ambar koji smo pretvorili u stambenu zgradu uz očuvanje elemenata poput karakterističnih prozora, čije samo ime asocira na nekadašnju namenu – ističe Mišković.

Iako je pregovarao o poziciji direktora Beograda na vodi, na kraju nije preuzeo tu poziciju, dok je u našem glavnom gradu uključen u dva projekta, od kojih je jedan razvoj ritejl parka na auto-putu Beograd-Zagreb, između centra grada i aerodroma Nikola Tesla.

- Beograd smo davno „ispustili“ u urbanističkom smislu – ili nam je ispao iz ruku, da budem politički korektan. Nešto se ipak može korigovati. Zgrade koje su izgrađene ne samo u Beogradu na vodi, nego na raznim lokacijama u poslednjih 35 godina, ne možemo niti treba da srušimo, ali možemo – a pogotovo naša generacija iskusnijih developera sa iskustvom iz inostranstva – da napravimo „korekciju urbanizma“, te da ono što je izgrađeno pa nekome izgleda nakaradno, a nekome atraktivno, možemo korigovati kroz projekte koji bi se sprovodili u neposrednoj okolini – ocenjuje Mišković.

Takav novi pristup u Beogradu, kako kaže, upravo bi se ogledao u shvatanju da je potrebno sačuvati neke od elementata postojećih zgrada kao dela beogradske istorije umesto puke izgradnje novih kvadrata.

- Developeri bi trebalo da pokažu veću „širinu duha“, da ne gledaju po svaku cenu samo kako da povrate uložena sredstva, već da zgrade koje ostavljaju za sobom počnu da posmatraju kao sopstvene spomenike. Potreban je i senzitivniji pristup arhitekturi i dizajnu, ali nažalost tu kasnimo za Evropom, između ostalog zbog dugotrajne nestabilnosti celog regiona. Šta mislite, zašto se u Beogradu juri da se nešto što pre kupi, izgradi i proda? Zato što se ne veruje u sistem i u sutra, a to nije problem jedne političke partije ili garniture već pitanje načina života u poslednje tri ili četiri decade – objašnjava Milorad Mišković.



Projekat Nádraží-
Vyšehrad / Železnička-
stanica Vyšehrad

IZVOR: KARLIN PORT REAL ESTATE

Na naše pitanje kakve su to nekretnine potrebne Beogradu, naš sagovornik odgovara da nam „svega treba”, iako je građevinski zamah vidljiv po kranovima širom glavnog grada.

- Nažalost, beskonačna tranzicija kod nas je i kočnica kreativnosti i inovativnosti, ali poznajem mnoge koji rade u Srbiji i Crnoj Gori i već decenijama opstaju u developerskom poslu, sa kompanijama iza kojih stoje osobe koje su obrazovane i uporne i odane svom poslu. U beogradsku developersku elitu ubrajam MPC Petra Matića, Branislava Grujića i PSP Farman, Miroslava Miškovića i Delta Holding, a mislim da i Milan Beko i Ivana Veselinović zaslužuju da dobiju šansu da realizuju projekat sličan onome što smo mi radili u Pragu, a to je revitalizacija Luke Beograd. Brodograđi-

lište Beograd u vlasništvu Filipa Ceptera takođe je prostor gde se može uraditi „urbanistička korekcija” – uveren je naš sagovornik.

Šta je potrebno beogradskom tržištu nekretnina?

U ponudi na beogradskom tržištu nekretnina primećuje dve ključne niše, manjkavosti ili potencijala, u zavisnosti od ugla iz kog se posmatra.

- Beograd nema ono što bi se zvalo „affordable living” projekte. To nisu socijalni stanovi, već bi to bile arhitektonski atraktivne zgrade, zanimljivog dizajna, ali ne toliko skupe iz građevinskog ugla. Nedostaje, dakle, četiri do pet projekata gde bi moglo da se razvije tri do četiri hiljade jedinica sa pristupačnim kva-

dratima čija bi cena bila između 2.000 i 2.500 evra. Tu je ključni problem što nema puno konsolidovanog zemljišta, parcela dovoljne veličine gde biste kao developer ili investitor mogli tako nešto da ponudite na tržištu – kaže Mišković.

Drugu veliku priliku za developere vidi u luksuznim projektima, ali ne onima koji se oslanjaju samo na kvalitet materijala i opreme u stanovima ili kućama, već pre svega u lokaciji.

Kompanija Karlin Port Real Estate nedavno je u Pragu pribavila zanimljivu lokaciju za dalji razvoj – kupila je napuštenu železničku stanicu Višehrad u centru grada, u zoni zaštite UNESCO-a, koju planira da pretvori u stambeni kompleks sa 170 mikroapartmana.

- Bićemo pioniri na praškom tržištu, jer takvi stanovi su česti u Njujorku, Londonu, Parizu, ali ne i u centralnoj i istočnoj Evropi, a pogotovo ne u bivšoj Jugoslaviji. Polako, ali sigurno takav trend „silazi” do Praga, a uskoro, za par godina, možda čak i ranije, ćemo ga videti u Beogradu – smatra Mišković.

Razlog, međutim, ne vidi u rastu tražnje za mikrostanovima, već u tome što veruje da će cena kvadrata biti sve veći problem.

- Većina stanovništva u Srbiji i Beogradu neće moći sebi da priušti da kupi stan, pogotovo ako je u pitanju prvi stan. Iako smo kulturološki dugo uslovljeni da verujemo da moramo po svaku cenu da imamo nekretninu u vlasništvu, mislim da dolazi vreme da se suočimo sa istinom – a to je da ne morate da posedujete nekretninu da biste normalno živeli. Gotovo 60 odsto Švajcaraca i nešto više od 45 odsto Nemaca nikada nije posedovalo nekretninu – ističe Mišković.

Optimista je da će doći do promene mentaliteta kada je reč o nekretninama, pošto se po verovanju da je štednju najsigurnije uložiti u zemlju, kuću ili stan ne razlikujemo toliko od Čeha ili Slovaka.

- Jedno je težiti tome da postanete vlasnik, ali sasvim drugo je realnost. Smatram da će visina prosečne plate, ekonomska i geopolitička kretanja dovesti do toga da će sve manje ljudi moći, ali i hteti, da budu vlasnici nekretnina. Nema razloga da se gubi zdravlje na poslu samo da bismo bili vlasnici stana, kuće ili vikendice – zaključio je Milorad Miško Mišković.

MILICA RILAK

IZDAVANJE DOZVOLA U BEOGRADU BRŽE I EFIKASNIJE NEGU U PRAGU

Kao dobar znak da u našem glavnom gradu nešto funkcioniše i bolje nego u pojedinim evropskim prestonicama Milorad Mišković vidi činjenicu da se u Beograd „preselilo” dosta stranih investitora. Procenjuje da je trenutno u Srbiji prisutno pedesetak čeških investitora u nekretnine, u raznim segmentima.

- Oni nisu došli zbog istorijskih veza ili zato što vole Beograd, a ne London ili Barselonu, već zato što je izdavanje dozvola u Beogradu brži i efikasniji proces nego – paradoksalno – u Pragu. U Pragu trenutno imate deficit stanova od cca. 122.000 jedinica, što za posledicu ima to da cene objekata koje mi i još tridesetak najvećih developera gradimo konstantno rastu. Kada u drugoj polovini ove godine još malo padnu kamate na stambene kredite i aktiviraju se hipotekarni kupci, cene će još više poleteti u nebo – procenjuje Mišković.

Протеа

ПОГРЕБНА ОПРЕМА

Žarka Zrenjanina 9, 34000 Kragujevac
064 152 82 83 060 349 64 95
nemanja@protea.rs
www.protea.rs

ORGANIZACIJA KOMPLETNE SAHRANE
PRIBAVLJANJE DOKUMENTACIJE
POGREBNA OPREMA
PREVOZ POKOJNIKA



PREVENT TEAM SECURITY

FIZIČKO-TEHNIČKO OBEZBEĐENJE

Požarevačka 34 11050 Beograd
0637135063

office@preventteamsecurity.com
www.pls.rs



ZANATSKA LIMARSKA RADNJA

BUBI

IZRADA VENTILACIONIH KANALA

Jovijanova 28 11050 Beograd
011/3461189 063 200072
officebubi@gmail.com





SAJAM AUTOMOBILA I MOTOCIKALA U BEOGRADU

POSEĆENOST BOLJA NEGO PROŠLE GODINE, ELEKTRIČNA I HIBRIDNA VOZILA U FOKUSU

TOKOM SEDAM DANA TRAJANJA SAJMA POSETIOCI SU MOGLI DA VIDE ČAK 30 AUTOMOBILSKIH BRENDOVA SA 34 PREMIJERE I 22 MOTO BRENDA SA 52 PREMIJERE. RASPON CENA KRETAO SE OD 13.000 DO VIŠE OD 300.000 EVRA, A KONKRETNJI PODACI O PRODAJI BIĆE POZNATI TOKOM NAREDNIH NEKOLIKO MESECI, JER SE NA SAJMU BELEŽI INTERESOVANJE I REZERVACIJE, DOK REALIZACIJA DOLAZI NAKON TOGA

Inflacija, turbulencije na svetskim tržištima i neizvesnost u vezi sa smerom u kome se kreće auto-industrija nisu uspeli da poremete održavanje Sajma automobila i motocikala u Beogradu – DDOR BG Car Show i Motopassion 2024 – od 21. do 27. marta. Naprotiv, sudeći prema reakcijama posetilaca i organizatora za nama je još jedna uspešna smotra novih vozila velikih auto-giganta, koji su uspeli da se izvuku iz kandži krize i nastave proizvodnju.

Što se tiče ponude i posećenosti, ljubitelji automobila nisu bili uskraćeni i mogli su da vide najnovije modele svet-

ske auto-industrije, ali i da kupe vozilo po nižim cenama ili – u mnogim slučajevima – bez kamate na kreditnu otplatu ili uz produženu garanciju. Posetioci ovogodišnjeg sajma automobila i motocikala uglavnom su nam rekli da su došli da pogledaju šta je to novo na tržištu, ali bilo je u priličnom broju i onih koji su odlučili da kupe novog četvotočkaša i iskoriste sajamske pogodnosti.

Aleksandra Đurđević, predsednica Srpske asocijacije uvoznika vozila i delova, u razgovoru za Biznis.rs kaže da je ove godine sajam zabeležio 112.156 posetilaca tokom sedam dana, što je skoro

deset odsto više nego prošle godine kada se održavala izložba koja je, za razliku od ovogodišnje, bila međunarodnog karaktera.

-To dovoljno govori o činjenici da ove vrste manifestacija i dalje imaju veliki značaj na našim prostorima. Sajam automobila je najatraktivniji sajam u godini i uprkos tome što novim tehnologijama klijentima omogućuje čitav niz digitalnog predstavljanja modela, ljudi vole da vide automobile i ništa u potpunosti ne može da zameni uživo predstavljanje modela – kaže Đurđević i dodaje da su prošle godine brojni uvoznici imali



FOTO: MILJAN PAUNOVIĆ / BIZNISRS

nedovoljno vozila na lagerima i izazove sa njihovom dostupnošću.

Tokom sedam dana trajanja sajma posetioци su mogli da vide čak 30 automobilskih brendova sa 34 premijere i 22 moto brenda sa 52 premijere. Neke od zanimljivih automobilskih noviteta koje je istakla naša sagovornica su – nova Toyota Land Cruiser, Mercedes E-Klasa, BMW M2 i Geely Coolray. Kod motocikala, tu su bile premijere BMW R1300 GS, Jawa 350 CL, KTM Duke 1390, kao i neki potpuno novi brendovi na našem tržištu kao što je Kove.

Naravno, cene automobila uvek izazivaju veliku pažnju, jer kupovina vozila je jedna od većih i značajnijih investicija u životu. Raspon cena kretao se od 13.000 do više od 300.000 evra. Gradski, manji automobili su svakako jeftiniji, a postojala je mogućnost dodatne uštede zbog promotivnih sajamskih cena. Kakva je bila prodaja – još uvek ne znamo jer je potrebno da prođe određeni period od rezervacija do realizacije da bi se utvrdio tačan broj prodatih jedinica.

- Sajamski nastup uvoznika bio je kombinovan, izložbeno-prodajnog karaktera. Utisak je da se uspostavio balans, da je bilo dovoljno atrakcija i premijera privlačnih za posetioce koji nisu planirali da kupe vozilo, ali i da je bila prilika da se kroz pakete atraktivnih ponuda privuku i kupci. Većina članova Asocijacije osim predstavljanja aktuelnih modela i noviteta beleži i interesovanje za kupovinu automobila. Konkretnije podatke o prodaji imaćemo tokom narednih nekoliko meseci jer se na sajmu beleži interesovanje i rezervacije, a realizacija dolazi u narednom periodu – objašnjava Aleksandra Đurđević.

Najskuplji i do 400.000 evra

Jedan od automobila koji je na ovogodišnjem sajmu privukao najviše pažnje je KTM X-BOW GT-XR, vozilo koje stiglo iz GT2 šampionata i prošlo proces homologacije, odnosno može da učestvuje i u saobraćaju, ali i da uzme učešće na auto-trkama. Ovo je ujedno bio i najskuplji automobil sa cenom od 360.000 evra, koji ima samo 1.000 kilograma i 500 konjskih snaga. Njegova cena je pro-

menljiva, a saznali smo da zavisi od želje budućih vlasnika, pa tako može da ide i do 400.000 evra.

Najskuplji izloženi modeli bili su pojedine serije Mercedesa i BMW-a (Mercedes GLS Maybach 600 4matic, Mercedes AMG G 63, Mercedes AMG GT Coupe, BMW XM) sa početnim cenama predstavljenih modela od 210.000 do 240.000 evra.

Ovogodišnje izdanje „Motopassiona“ predstavilo je izuzetno bogatu ponudu motocikala svih relevantnih svetskih brendova, uključujući brojne premijere i nove modele i opremu, čija prodaja na tržištu iz godine u godinu raste, saopštili su iz Beogradskog sajma.

U hali 4 predstavili su se brendovi motocikala, ATV vozila i skutera – BMW, Honda, KTM, Kawasaki, Suzuki, Motorini, SYM, Yamaha, Ducati, Benelli, Zontes, QJ Motor, Kymco, Keeway, Polaris, Indian, Triumph, Husqvarna, GAS-GAS, Jawa, Linhai, Malaguti, CAN AM, Odes, Segway, Loncin, Voge, Peugeot, Peda, Kove.

Pri kupovini vozila ne smemo da zaneimarimo njegovu bezbednost, te se i na ovom sajmu ukazivalo na ovaj segment saobraćaja. Posetioци su imali priliku da učestvuju i u simulaciji prevrtanja vozila prilikom udesa u novom, unapređenom simulatoru, specijalno opremljenom GoPro kamerom. Simulator demonstrira prevrtanje automobila pri različitim ugaonima brzinama (ukupno tri), pri čemu se vozilo koje je sastavni deo simulatora i postavljeno duž rotirajućeg vratila okreće zajedno sa osovino (,,ražanj“), objasnili su iz Agencije za bezbednost saobraćaja.

Električna vozila i hibridi budućnost kojoj težimo

Elektrifikacija je ključna reč proteklih godina u auto-industriji i električna vozila su budućnost bez ikakve sumnje, ukoliko pitate ljude iz ove branše. Ta budućnost bila je zastupljena i na ovogodišnjem sajmu i kako kaže Boris Čorović, generalni sekretar Srpske asocijacije uvoznika vozila i delova, posetioци su imali priliku da vide najsavremenija vozila, tehnološka rešenja i pravac kojim se ubrzano kreće automobilska industrija. Naš sagovornik ističe da su se članovi Asocijacije i ove godine potrudili da

SAMOVOZEĆI AUTOMOBILI NA IZLOŽBI EXPO 2027 – REALNOST ILI ŽELJA?

Predsednik Srbije Aleksandar Vučić nedavno je najavio da će na specijalizovanoj izložbi EXPO 2027 u Beogradu biti korišćeni samovozeći automobili. Aleksandra Đurđević objašnjava da li je to moguće ostvariti u praksi u narednom trogodišnjem periodu, koliko je ostalo vremena do početka ovog događaja.

- Većina komercijalno dostupnih samovozećih vozila trenutno je na nivoima dva ili tri, što znači da zahtevaju određeni stepen vozačevog angažmana ili nadzora i mnogi napredniji brendovi imaju tu opciju. Potpuna autonomija, nivoa pet, je u fazi testiranja kod proizvođača, ali za sada postoji na malo mesta u svetu i u ograničenim i kontrolisanim okruženjima. Waymo, kompanija iz Amerike, lansirala je javnu uslugu taksija bez vozača u određenim delovima grada, tako da su potpuno autonomne usluge taksija dostupne javnosti i bez sigurnosnih vozača u vozilu. U tom smislu moglo bi se reći da postoji mogućnost potpuno autonomnih vozila u 2027. godini – kaže Đurđević.



FOTO: NIKOLA RADULOVIC



Aleksandra Đurđević



Boris Čorović

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

premijerno predstave brojne električne i hibridne modele.

- Nulta emisija CO₂ i ostalih gasova sa efektom staklene bašte pravac je kojim će se kretati auto-industrija u narednim decenijama, i tu činjenicu uopšte ne treba dovoditi u pitanje uprkos trenutnom zastoju u prodaji tih vozila na tržištu Evropske unije. Od takozvane 'zelene agende' se neće odustati, i to ne samo kada je EU u pitanju, već i druga velika tržišta kao što su Kina, SAD... Mi u Srbiji smo itekako svesni važnosti zelene agende i proklamovanog pravca razvoja automobilske industrije. Gotovo svi uvoznici u ponudi imaju ili 100 odsto električne ili hibridne automobile. Tokom

2023. je kod nas prodato rekordan 331 novi električni automobil i na sajmu je svakako glavni fokus bio na elektro-mobilnosti – ističe Čorović.

Kada govorimo o električnim automobilima na sajmu je predstavljen i e-automobil Chery EQ 1, za koji su obezbeđene subvencije države. Ovaj mali e-automobil sa četiri sedišta i dometom od 300 kilometara košta 21.000 evra, ali sa subvencijom koju daje država njegova cena je 16.000 evra. Sa prodajnog štanda na sajmu su nam rekli da postoji interesovanje za ovaj automobil, ali i da kupci ipak traže veća vozila.

Imali smo priliku da vidimo i potpuno električni MG4, najbolji automobil za

2024. godinu po izboru žirija Asocijacije automobilskih novinara Srbije. On ima petoro vrata, prostran je, i testirali su ga novinari koji su ocenjivali upravljivost, performanse, upotrebljivost, kvalitet, cenu i odnos uloženo-dobijeno. Na sajmu je cena ovog automobila sa popustom iznosila 30.990 evra.

Velike ekonomske sile poput Kine i SAD utrkuju se koja će dominirati na tržištu e-vozila, a na ovogodišnjem sajmu bilo je i kineskih električnih modela – predstavljen je i novi kineski brend: Lynk & Co.

- Kineski automobili imaju potencijal da značajno utiču na evropsko tržište automobila, ali pre svega u segmentu potpuno električnih vozila, uz inovativne tehnologije i atraktivne cene. Njihov uspeh će, međutim, zavisiti od sposobnosti da nastave sa poboljšanjem kvaliteta, sposobnosti da jačaju brendove, kao i postprodajne podrške koja je ključna u prodaji automobila. Veoma je aktuelna tema i to kako će se postavljati i koliko će biti promenljiva regulatorna tela i tržišni uslovi u Evropi i kako će se kineski proizvođači tome prilagođavati. Za sada proizvodi nalaze svoj put do kupaca, pre svega u segmentu potpuno električnih vozila. Kod nas je taj segment tek na početku – objašnjava Aleksandra Đurđević.

OVE GODINE ORGANIZOVANO RELATIVNO MALO AUTOMOBILSKIH SAJMOVA

Činjenica je da su se sajmovi u Beogradu održali u momentu kada se globalna sajamka industrija u vezi sa auto-moto sektorom još uvek oporavlja od posledica pandemije i ukrajinske krize, primećuje Boris Čorović.

- Primera radi, pod pokroviteljstvom OICA (Međunarodna organizacija proizvođača motornih vozila) ove godine će biti ili je već organizovano relativno malo automobilskih sajmova – Vašington i Ženeva pre Beograda, te Bangkok, Birmingem, Milano-Monca, Hanover (komercijalna i transportna vozila), Pariz i Sofija posle. Iako DDOR BG CAR SHOW ove godine nije bio pod kišobranom OICA (bio je 2023, sledeći je 2025), biti u ovakvom društvu znači i prestiž i pohvalu za organizatore i izlagače. Pogotovo ako se ima u vidu da se, za razliku od nedavno održanog prestižnog sajma u Ženevi, gde su od giganta izlagali samo Renault (sa Daciom), BYD i MG (Kina), na sajmu u Beogradu predstavila većina najvećih evropskih i svetskih proizvođača – podsetio je Čorović.

MILJAN PAUNOVIĆ

KOMGRAD

kompletni građevinski radovi
proizvodnja i isporuka betona

Mirka Obradovića bb 14000 Valjevo
014239701 014243024 komgrad.va@gmail.com



Poljoprivredna apoteka

Agrotis

MALOPRODAJA I VELEPRODAJA STOČNE HRANE • OTKUP ŽITARICA

Doža Đerđa 8 Bačko Petrovo Selo

Trg Bratstva i jedinstva 14 Bečej

063/ 525 722

agrotis.bps@gmail.com



STOČNA HRANA

SEMENSKA ROBA

SREDSTVA ZA ZAŠTITU BILJA

KUKURUZA, SUNCOKRETA, SOJE I PŠENICE

HRANA ZA KUĆNE LJUBIMCE

BAŠTENSKI PROGRAM



UNIVERZALNA PRIHVATLJIVOST

VIŠEJEZIČNI INTERNET DOSTUPAN SVIMA

SALI KOSTERTON, V.D. PREDSEDNICE I IZVRŠNE DIREKTORKE ICANN-A, GOVORI O POSTIZANJU CILJEVA UNIVERZALNE PRIHVATLJIVOSTI NA INTERNETU, U TRENUCIMA TEHNOLOŠKE EKSPANZIJE BEZ PRESEDANA S JEDNE STRANE, I NEPOVOLJNE GEOPOLITIČKE SITUACIJE S DRUGE. STRUČNJACI U ICANN-U I PARTNERSKIM ORGANIZACIJAMA ŠIROM SVETA VREDNO RADE NA DIGITALNOJ INKLUZIJU, I NJENI TEHNOLOŠKI ASPEKTI UNAPREĐUJU SE IZ DANA U DAN.

Internet korporacija za dodeljene nazive i brojeve (ICANN) je međunarodna neprofitna organizacija koja je odgovorna za koordinaciju globalnog sistema jedinstvenih identifikatora (kao što su IP adrese i DNS imena), i raznih standarda koji omogućavaju funkcionisanje interneta. Misija ICANN-a je da pomogne da globalni internet bude stabilan, bezbedan i ujedinjen. Da biste kontaktirali drugu osobu na internetu, potrebno je da unesete adresu – ime ili broj – u svoj računar ili drugi uređaj. Ta adresa mora biti jedinstvena kako bi računari znali gde da pronađu jedni druge. ICANN pomaže u koordinaciji i podržavanju ovih jedinstve-

nih identifikatora širom sveta.. Takođe, ova organizacija nadgleda dodeljivanje i upravljanje nazivima domena na internetu, kao što su .com, .org, .rs, .uk, .live...

Sali Kosterton, v.d. predsednice i izvršne direktorke ICANN-a, gostovala je krajem marta u Beogradu jer je Registar nacionalnog internet domena Srbije (RNIDS) bio domaćin krovnog Dana Univerzalne prihvatljivosti (UA Day 2024), upravo u organizaciji ICANN-a i volonterske Radne grupe za Univerzalnu prihvatljivost (UASG). Tokom beogradske konferencije stručnjaci iz različitih zemalja podelili su svoja iskustva i identifikovali prepreke koje treba pre-

vazići da bi internacionalizovani nazivi domena (IDN) i novi generički domeni najvišeg nivoa (gTLD) dostigli svoj pun potencijal.

U ekskluzivnom razgovoru za Biznis.rs Kosterton je potvrdila da je misija ICANN-a da osigura održavanje sigurnog, stabilnog, globalno prisutnog interneta bez prekida.

- Kao organizacija od javnog značaja, koju čini zajednica hiljada i hiljada profesionalaca iz celog sveta, mi smo deo tehničke infrastrukture interneta i imamo zadatak da koordinišemo aspekte njegovih tehničkih identifikatora, koji podrazumevaju tri različite stvari –

imena, brojeve i protokole. Svako naziv domena ima broj od 13 cifara, koji se podjednako isto prepoznaje u bilo kojoj tački na planeti i koji pokazuje svuda isti veb-sajt. Tako se sprečava fragmentarnost interneta. Same internet protokole razvija Radna grupa za internet inženjering (IETF), a u suštini su to pravila koja određuju kako paketi informacija saobraćaju između pomenutih sistema domena – objašnjava naša sagovornica.

Iako ovakva vrsta „održavanja“ infrastrukture interneta podrazumeva istovremeni rad i neprestanu komunikaciju između mnogih organizacija, državnih institucija i pojedinaca, Kosterton napominje da je u pitanju „mreža nad mrežama“ i da ovi nabrojani učesnici zajednički učestvuju u regulaciji kako bi kreirali održivi internet. Ona podseća da tehnička infrastruktura interneta niti jednom nije pala za tridesetak godina postojanja.

Pomoći softverima da razumeju

Termin univerzalna prihvatljivost (UA) uopšteno se koristi u kontekstu standardizacije internet prostora, posebno naziva domena, sa ciljem da oni budu prihvaćeni i lako razumljivi širom sveta. Podržavanjem različitih jezika u nazivima domena, ICANN radi na tome da se omogući široka upotreba prostora na internetu svim korisnicima, bez obzira na jezičke barijere, i zadaje smernice i preporuke za registre i druge učesnike u internet ekosistemu kako bi se osiguralo da nazivi domena budu jasni, lako pamtljivi i prihvatljivi na globalnom nivou.

Međutim, problem nastaje jer i dalje postoje softveri koji ne obrađuju i ne prikazuju sve nazive domena jer ih ne prepoznaju.

- Aktuelni problem leži u činjenici što se danas najviše internet sadržaja i dalje piše na engleskom, na latinici i u ASCII kodu. U stvarnosti oko 400 miliona ljudi danas govori engleski kao svoj maternji jezik, dok na planeti živi više od osam milijardi ljudi (od čega oko šest milijardi starijih od 14 godina). Ako tome dodamo podatak da još uvek oko 2,5 milijarde ljudi nije prisutno onlajn, jasno je da pred nama još posla. UA u suštini znači da softverska prilagođavanja omoguće da se bilo koji jezik ili pismo vide podjednako, tako da se, recimo, imejl napisan

Sali Kosterton



FOTO: BOJAN DŽODAN

na ćirilicom pismu, automatski prepoznaje i takav upit ima pristup univerzalnom sadržaju. Danas stotine miliona ima problem sa pristupom sadržaju koji traže, a na ovom i sličnim konferencijama bavimo se edukacijom i tražimo od organizacija i kompanija da prilagode svoje platforme i postanu univerzalno prihvatljive – objašnjava v.d. predsednice i izvršne direktorke ICANN-a.

Nasuprot ideji univerzalne prihvatljivosti, nažalost, isprečila su se geopolitička dešavanja. Situacija u Ukrajini i na Bliskom istoku, ili u Jemenu i Siriji, na

primer, pokazuje da zaraćene strane koriste internet često u maliciozne svrhe, kako bi organizovale napade ili širile dezinformacije. Uloga ICANN-a, naravno, nije da bude „svetski policajac“, ali put ka inkluziji na internetu svakako biva značajno otežan.

- Mi smo od osnivanja nepolitička, odnosno neutralna organizacija, i deo naše misije je da budemo kreatori i podstrekaci otvorenog sistema u kome će svako imati jednako pravo glasa. I kada se dešavaju ovakve stvari, koje utiču na milione ljudi, naš posao je da kreiramo be-



FOTO: BOJAN DŽODAN

zbedno mesto na internetu na kome će moći da se nastavi ideja tog zajedništva i ravnopravnosti. Očuvanje takvog prostora je naš zadatak, ali svakako živimo u zahtevnim vremenima – napominje Kosterton, i dodaje da je, u tehničkom smislu, najveća prepreka univerzalnoj prihvatljivosti nedostatak svesti, te da jednom kad se problem uoči i definiše, i pomoć stručnjaka brzo stiže.

Predstavnici oko dve stotine vlada iz celog sveta prisutni su u ICANN-ovom komitetu, i učestvuju u donošenju i sprovođenju regulative o upotrebi i održavanju naziva domena. U svemu ostalom, kaže naša sagovornica, politika tih vlade odvija se mimo ICANN-a. Inženjerski deo, koji se tiče implementacije tehničkih parametara, odvija se neometano.

Trendovi se menjaju

Na internetu postoji veliki broj takozvanih top-level domena (TLD), među kojima su najpoznatiji generički TLD-ovi (gTLD) kao što su .com, .org, .net, .gov, .edu, itd., i TLD-ovi koji se dodeljuju državama (ccTLD) kao što su .us za Sjedinjene Američke Države, .uk za

Ujedinjeno Kraljevstvo, .de za Nemačku ili .rs za Srbiju. Do januara 2022. godine, bilo je više od 1.500 aktivnih top-level domena.

Ovo nije konačan broj jer se novi TLD-ovi povremeno uvode, a neki se mogu i ukinuti ili prestati koristiti. Kao i u svim drugim oblastima, tako i na polju domena može doći do promena u trendovima, koje diktiraju zakoni ponude i tražnje.

- Stvari se ubrzano menjaju, ali nije to ni prvi put. Recimo, velika promena desila se 2012. godine kada smo „otvorili sistem“ za 200 novih top-level domena. U međuvremeno smo uočili da interesne grupe (registri, neprofitne organizacije, ali i predstavnici biznisa), veoma aktivno učestvuju u kreiranju tražnje – gradovi su, recimo, postali veoma popularni među gTLD-ovima. Jednostavno, desilo se da su top-level domeni postali važni za izgradnju celih eko-sistema oko naziva brendova, za potrebe marketinga, itd. Radimo na tome da za dve godine odobrimo novih par stotina gTLD-a, ovog puta u oblasti različitih jezika i pisama, što bi trebalo da dovede do sledećeg pozitivnog pomaka – najavljuje Kosterton.

Kako kaže, kako bi ti domeni bili uspe-

šni, treba osigurati da budu i univerzalno prihvaćeni, bez obzira na kom su jeziku ili pismu.

A kada je reč o tehnološkim inovacijama, brzi proboj generativne veštačke inteligencije malo ko je očekivao. Šta će ona doneti novog u funkcionisanju interneta?

- Preko noći korisnicima je pružen dijapazon novih usluga, čiji potencijal je dalekosežan, možda izvan našeg trenutnog poimanja. To direktno ne utiče na ICANN, ali s druge strane imamo mnoštvo inženjera koji proučavaju eventualne posledice po ceo sistem. Za sada u tom smislu ne vidimo nikakve probleme, ali svakako nastavljamo da istražujemo i pratimo, blisko smo povezani sa IETF-om, koji raspolaže timovima koji danonoćno nadgledaju promene koje se dešavaju. Svakako nas interesuje koliko će ova tehnologija da doprinese digitalnoj inkluziji, kako može da nam pomogne u rešavanju problema jezika i pisama o kojima smo govorili, pre nego da li će imati negativne posledice. Toliko je velika ta promena da je ne možemo ignorirati – zaključuje Sali Kosterton.

MARKO MILADINOVIĆ

ŠTAMPARIJA I KARTONAŽA

PREsprint

kartonska ambalaža
offset štampa
digitalna štampa

Despota Uglješe 2
34000 Kragujevac
063 19 000 18

presprint@gmail.com
office@presprint.rs
www.presprint.rs



**HIDROIZOLACIJA I
TERMOIZOLACIJA**



Zabran Nova 7/21
11273 Beograd, Zemun

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

Vama na usluzi Vaš UGI RIX.



060/5005618
ugirixgroup@gmail.com

NEZADOVOLJSTVO FARMERA ŠIROM STAROG KONTINENTA

PROTESTI POLJOPRIVREDNIKA KAO SIMBOL EVROPSKIH PROTIVREČNOSTI

POLJOPRIVREDNICI TRAŽE SMANJENJE ADMINISTRATIVNIH I REGULATORNIH TROŠKOVA KOJI OPTEREĆUJU NJIHOVO POSLOVANJE I OTEŽAVAJU KONKURENCIJU, ZAHTEVAJU VEĆU FINANSIJSKU PODRŠKU VLADA, SUBVENCije I DRUGE OBLIKE POMOĆI KAKO BI SE OLAKŠALA PROIZVODNJA I POBOLJŠALA EKONOMSKA SITUACIJA U POLJOPRIVREDI. PROTESTI KOJI TRAJU OD JESENI PROŠLE GODINE IZVRŠILI SU PRITISAK NA INSTITUCIJE ZEMALJA ČLANICA, KAO I SAME EVROPSKE UNIJE, KOJE SU BILE PRIMORANE DA REAGUJU NA ZAHTEVE

Poljoprivrednici u Evropi nezadovoljni su zbog neadekvatne podrške i niskih prihoda koji narušavaju njihovu ekonomsku održivost. Zhtelevaju reformu Zajedničke poljoprivredne politike (ZPP) Evropske unije kako bi se poboljšali uslovi proizvodnje, prihodi i konkurentna pozicija na tržištu. Oni, takođe, izražavaju zabrinutost zbog trgovinskih sporazuma koji dovode do povećane konkurencije i pritiska na cene njihovih proizvoda.

Protesti koji traju od jeseni prošle godine izvršili su pritisak na institucije zemalja članica, kao i same Evropske unije, koje su bile primorane da reaguju na njihove zahteve. Poljoprivrednici insistiraju na svojim zahtevima ne pokazujući nameru da popuste pred kritikama da narušavaju evropsku klimatsku agendu i da svojim akcijama deluju u korist Rusije sa kojom je EU de facto u ratu.

Ne obazirući se previše na ove i slične optužbe, poljoprivrednici zahtevaju ograničenje uvoza jeftinih poljoprivrednih proizvoda iz Ukrajine i drugih zemalja, koji ugrožavaju domaće tržište i smanjuju cene njihovih proizvoda. Oni takođe zahtevaju povećanje cena kako bi se osigurala održivost proizvodnje i njihovi prihodi.

Poljoprivrednici traže smanjenje administrativnih i regulatornih troškova koji opterećuju njihovo poslovanje i otežavaju konkurenciju, zahtevaju veću finansijsku podršku od vlade, subvencije i

druge oblike pomoći kako bi se olakšala proizvodnja i poboljšala ekonomska situacija u poljoprivredi.

Poljoprivrednici žele reformu ZPP kako bi se pravednije raspodelili resursi i subvencije i kako bi se osigurala održiva i konkurentna budućnost evropske poljoprivrede. Oni se zalažu za razumne ekološke standarde i pravila koja bi omogućila održivu proizvodnju bez nepotrebnih administrativnih opterećenja, kao jačanje pregovaračke pozicije prema velikim maloprodajnim lancima, nastojeći da osiguraju pravedno i održivo poslovanje.

Zemlje članice EU nedavno su se suočile sa kontroverznom odlukom da pooštire restrikcije na uvoz ključnih ukrajinskih prehrambenih proizvoda. Ova odluka je doneta kako bi se umirili besni evropski farmeri koji tvrde da je uvoz roba iz zemlje pogođene ratom doveo do potkopavanja cena na domaćem tržištu.

Nova ograničenja uvoza od 6. juna

Ključna izmena u predloženim restrikcijama je da će pšenica biti izuzeta od ovih ograničenja. Italija je izdeistvovala od Evropske komisije da se obaveže na intervenciju u slučaju pre niskih cena, što uključuje i kupovinu viška ukrajinskog žita javnim novcem. Ograničenja dogovorena u Briselu trebala bi da počnu da se primenjuju 6. juna, kada se obnavlja tarifno slobodan



FOTO: BETA/AP

pristup za uvoz iz Ukrajine na još jednu godinu. Dogovor će zahtevati konačno odobrenje Evropskog parlamenta u aprilu.

EU planira da uvede tarife na druge proizvode poput piletine, jaja, šećera, zobi, kukuruza, meda i žitarica ako količine premaše godišnju prosečnu uvezenu količinu između jula 2021. i decembra 2023. godine. Ova odluka će, prema procenama, koštati Ukrajinu oko 330 miliona evra godišnjeg prihoda.

Ukrajinski ministar poljoprivrede Mikola Solksi izrazio je zabrinutost zbog gubitka prihoda, ističući da će to produžiti rat, jer Kijevu treba novac za kupovinu oružja, plaćanje vojnika i druge potrebe. Da bi zadobila podršku država koje se graniče sa Ukrajinom, Evropska komisija je, takođe, predložila uvođenje tarifa na žitarice iz Rusije i Belorusije.

Nakon žestokih pregovora, Belgija je posredovala u postizanju kompromisa između Francuske, Poljske i Mađarske, koje su zahtevale strože restrikcije, i sa druge strane Nemačke, Holandije, Šved-



ske i Portugala, koji su se tome usprotivili.

Protesti evropskih farmera postali su intenzivniji zbog povećanih troškova i regulativa, posebno u Poljskoj, Mađarskoj i Slovačkoj, koje su prošle godine uvele jednostrane zabrane uvoza. Ovi farmeri su blokirali važne granične prelaze tražeći prekid uvoza jeftinih ukrajinskih poljoprivrednih proizvoda.

Premijer Poljske Donald Tusk sastao se sa ukrajinskim kolegom Denism Šmihalom u Varšavi, kako bi razgovarali o ovom pitanju. Ipak, poljski ministar poljoprivrede Česlav Siekierski izjavio je da se ne očekuje potpuno rešenje sporova nakon „vrlo teških pregovora“ sa ukrajinskim zvaničnicima. Ove odluke i dogovori su deo šireg problema s kojim se Tusk suočava pred lokalne izbore u aprilu. On se trudi da ispuni svoje obećanje o obnovi dobrih odnosa sa Ukrajinom, koji su narušeni u poslednjoj godini prethodne vlade.

- Jasnno smo stavili do znanja da jednostavno ne možemo izdati Ukrajinu na taj

način i moramo se držati naše obaveze da podržimo Kijev u trgovini, koliko god možemo – rekao je jedan diplomata, želeći da ostane anoniman.

Farmeri u Holandiji prvi pokrenuli pobunu

Međutim, kompromisna odluka EU nije bila dovoljna da umiri poljske farmere koji su nastavili da blokiraju važne granične prelaze i dva dana držali pod okupacijom zgradu Ministarstva poljoprivrede u Varšavi, tražeći sastanak sa Tuskom. Nisu ga dobili.

Oni su frustrirani što vlada nije adekvatno odgovorila na njihove zahteve, uključujući zaustavljanje ukrajinskog tranzita žita i šećera kroz Poljsku. Farmeri tvrde da ukrajinsko žito i dalje prolazi kroz Poljsku, iako je tranzit trebalo da bude obustavljen. Oni su najavili da će nastaviti proteste, ali u drugoj formi. Umesto da blokiraju puteve, najavili su da će da premeste proteste u kancelarije poslanika.

Farmeri u Holandiji bili su prvi koji su

pokrenuli pobunu još pre skoro dve godine zbog novih ekoloških regulativa o zagađenju azotom. Da bi smanjile emisije azota, vlasti Holandije najavile su kao ključnu zakonsku meru radikalno smanjenje stočnog fonda. To je tamošnje poljoprivrednike izvelo na barikade, a vladu premijera Marka Rutea je koštalo opstanka na vlasti, jer je njegova Narodna partija za slobodu i demokratiju poražena na izborima u novembru. Kriza traje do danas, jer pobednik izbora Gert Vilders nije uspeo da okupi koalicionu većinu.

Poljoprivrednici su i dalje nezadovoljni ne samo zbog toga što su nove regulative uticale na njihove mogućnosti za rast, već i zbog toga što se osećaju zapostavljenima u odnosu na druge sektore. Većina poljoprivrednika smatra da su oni prva meta kada jer reč o ekološkim pitanjima. Iako je Holandija mala zemlja, ona je drugi najveći izvoznik poljoprivrednih proizvoda na svetu, odmah iza Sjedinjenih Američkih Država.

Protesti poljoprivrednika ne mogu se



ignorisati, jer oni izlaze na ulice i puteve na traktorima i sa drugom teškom mehanizacijom, bučni su i prosipaju đubrivo na trgove, gađaju jajima i pale gume. Evropski političari svesni su opasnosti koja im pretila od upornih protesta i nastoje da ih nekako okončaju. Države EU potrošile su milijarde evra na podršku poljoprivrednoj i prehrambenoj industriji od kada su krenuli prvi protesti u Holandiji, odnosno otkako trpe štetne posledice rata u Ukrajini.

Poljska prednjači sa oko četiri milijarde evra javnih subvencija za poljoprivredno-prehrambeni sektor, posebno za industriju žitarica, a slede Italija sa 2,3 milijarde evra, Francuska sa milijardu evra i Rumunija sa 770 miliona evra. Osim što nastoje da novcem na posredan način podstaknu okončanje protesta, evropski lideri upiru prstom na Brisel i odluke koje se tamo donose skidajući sa sebe barem deo odgovornosti za nezadovoljstvo poljoprivrednika.

- Uvek više volim dijalog nego konfrontaciju – poručio je pobunjenim francuskim poljoprivrednicima tamošnji predsednik Emanuel Makron, ističući da je njegova vlada preuzela 62 obaveze da ispuni zahteve poljoprivrednika, uključujući obećanja o minimalnim cenama za neke poljoprivredne proizvode.

On je, takođe, istakao da se radi na terenu, i da je u toku proces pojednostavljenja stvari. Farmeri nisu bili zadovoljni njegovim obećanjima pa su krajem februara pokušali da spreče njegovu posetu poljoprivrednom sajmu u Parizu, kada je došlo do fizičkih obračuna sa policijom i hapšenja izgreznika.

USTUPCI POLJOPRIVREDNICIMA NISU REŠILI PROBLEME

Iako evropski zvaničnici deklarativno ne odstupaju od Zelenog dogovora, EU je već usvojila niz ustupaka i ublažavanja pravila kako bi odobrovoljila poljoprivrednike, ali u tome očigledno nije uspela. Kritičari aktuelne briselske administracije ističu da ustupci neće rešiti probleme, kao i da je prvi poraz evropske Zelene agende bio kada je predsednica EK Ursula fon der Lajen povukla u februaru predlog o ograničenju upotrebe pesticida u poljoprivredi. Povlačeći sa dnevnog reda ovu regulativu, ona je istakla da poljoprivredni sektor koji čini više od deset odsto emisije gasova sa efektima staklene bašte i koji je u velikoj meri subvencionisan kroz budžet EU, treba da pređe na „održiviji model proizvodnje“.

Politička korist za desničare i evroskeptike

Rastuće nezadovoljstvo poljoprivrednika zbog evropskog „Zelenog dogovora“, kao i sporazuma o slobodnoj trgovini sa trećim zemljama, nanosi realnu štetu njihovim prihodima, ali i realnu političku korist partijama koje se najčešće opisuju kao ekstremno desničarske ili evroskeptične. Takva je holandska Partija za slobodu na čijem čelu je Wilders.

Ambiciozni klimatski ciljevi EU i zelena industrijska politika biće na dosad najozbiljnijoj probi na predstojećim junskim izborima za Evropski parlament, a od toga zavise i reimenovanje aktuelnih briselskih zvaničnika.

Evropski komesar za trgovinu Valdis Dombrovskis je jedan od njih, a prema njegovim rečima Zeleni dogovor je dugoročna evropska inicijativa za postizanje klimatske neutralnosti do 2050. godine. On je istakao da je „očigledno važno“ da se posao nastavi u sledećem sastavu parlamenta posle izbora u junu.

Zagovornici Zelenog dogovora insistiraju na tome da EU ima odgovornost da ga „brani“ i na kraju implementira na „fer i pravedan“ način.

Trenutna evropska ekonomsko-politička zagonetka – kako i dalje finansirati rat u Ukrajini i jačati spostvene vojne kapacitete, klimatske ciljeve i energetske tranziciju, a ne izazvati širenje i radikalizaciju protesta poljoprivrednika i drugih sektora okupljenih oko sindikata – teško da može biti rešena brzo i efikasno. Sve je izglednije da će nešto od navedenog Brisel morati da žrtvuje, jer je reč o protivurečnim ciljevima.

Po svemu sudeći EU će korak po korak odstupati od Zelene agende. Nezgodno je to što je EU dugo isticala svoju vodeću ulogu u svetu kada je reč o klimatskim ciljevima, ali u sadašnjim okolnostima energetska tranzicija je neizbežna, jer je dotok jeftinog gasa iz Rusije presušio, a finansiranje Ukrajine je politički imperativ aktuelne vlasti u EU. Protesti poljoprivrednika samo su istakli ove protivurečnosti u politici EU.

VLADIMIR JOKANOVIĆ

sigurnost

agencija za bezbednost na radu



KONSALTING USLUGE IZ BZNR



OBAVLJANJE POSLOVA BZNR



EDUKACIJA ZAPOSLENIH IZ BZNR



PROCENA RIZIKA OD KATASTROFA I IZRADA
PLANA ZAŠTITE I SPASAVANJA



Svetog Save 24 11420 Smederevska Palanka

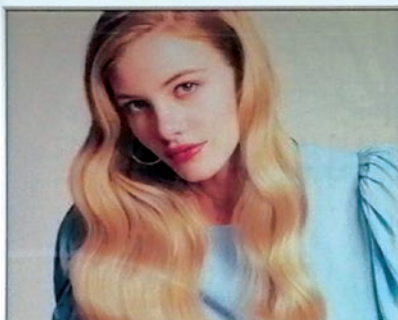
026/341270 063/629706 office@agencijasigurnost.rs www.agencijasigurnost.rs

STIL/BOJA/NEGA/FORMA



ALFAPARF MILANO SALON OD POVERENJA

NAČIN NA KOJI TE *voli tvoja kosa*



Papillon BY SLAVICA

Papillon
BY SLAVICA

ALFAPARF
MILANO
#1 ITALIAN BRAND
AVAILABLE
HERE

RADNO VREME
PONEDJELJAK - PETAK
08:00-18:00
SUBOTA
08:00-14:00

SLAVICA DORBEVIC PR
FRIZERSKI SALON PAPIILON
BY SLAVICA NEGOTIN
HAJDUK VELJKA 2
MB 63763503

Papillon BY SLAVICA

Hajduk Veljka 2
19300 Negotin

063/8375586
019/542846

slavica.papillon@gmail.com
frizerski salon papillon by slavica

PETAR
& TINA

muška i ženska
garderoba
bebi oprema



Borisa Kidriča 14 26204 Opovo
013/681792, 064/2238763
slavica.karajovic@gmail.com



ŽENSKA PERSPEKTIVA POSLOVANJA

KADA ŽENA VODI USPEŠAN BIZNIS

ČETIRI ŽENE ODGOVORILE SU NAM NA PET PITANJA KOJA NAM POMAŽU DA SAGLEDAMO KAKO IZGLEDA PREDUZETNIŠTVO — IZ ŽENSKOG UGLA

1. KAKO JE IZGLEDAO VAŠ PUT KROZ PREDUZETNIŠTVO, OD NASTANKA IDEJE, PREKO REALIZACIJE, PA SVE DO ODRŽAVANJA I FUNKCIONISANJA NA TRŽIŠTU?
2. SA KOJIM OČEKIVANJIMA STE KRENULI U RAZVOJ SOPSTVENOG BIZNISA, A ŠTA VAS JE DOČEKALO U REALNOSTI?
3. DA LI I KAKO ŽENSKA PERSPEKTIVA OBLIKUJE NAČIN VAŠEG POSLOVANJA?
4. KOLIKO JE VAŽNA ULOGA MENTORSTVA I PODRŠKE MEĐU ŽENAMA U POSLOVNOM SVETU?
5. KOJE SU PREDNOSTI, A KOJI IZAZOVI BITI ŽENA U PREDUZETNIŠTVU?

Mirjana, Katarina, Emilija i Maja su mlade žene koje su svoja interesovanja, talente i snove pretvorile u uspešne poslovne priče. Ali, šta je prethodilo ovom srećnom kraju i da li su sve prepreke na tom putu zaista prevaziđene?

Sagovornice Biznis.rs časopisa govorile su o razvoju svojih ideja, opstanku na tržištu, podršci, izazovima, ali i svemu onome što dolazi između, a bez čega njihovi karijerni putevi ne bi bili kompletni.

MIRJANA ADAMOVIĆ,
„Stretch Centar”

1 Moj put u preduzetništvo počeo je prvenstveno velikom ljubavlju prema sportu i zdravom životu, koji je bio nadograđen vizijom da pružim jedinstven pristup fitnesu u Srbiji. Prepoznavši nedostatak na tržištu na polju oporavka i brige o telu, krenula sam sa stvaranjem svog centra za istezanje, a samim tim i brenda ‘Stretch Centar’. Inicijalna usluga su nam bili samo tretmani asistiranog istezanja, a zatim smo prateći potrebe naših klijenata integrisali i usluge terapijskih masaža i personalizovanih treninga, koji su nešto posebno na ovom području. Put od ideje do realizacije bio je ispunjen izazovima poput pandemije, obezbeđenja sredstava, nalaženja adekvatne lokacije i okupljanja talentovanog



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

tima koji želi da se priključi nečemu potpuno novom ne samo u Srbiji, već i u Evropi i edukacijom tržišta. Sada, četiri godine kasnije, održavanje i rast poslovanja je kontinuirani proces unapređivanja znanja, inovacije i promocije.

2 Imajući u vidu da sam određeni deo života živela i radila van Srbije, imala sam određena očekivanja u vezi sa tim kako preduzetništvo funkcioniše, dok je stanje na našem tržištu bilo nešto drugačije.

Međutim, svi prevaziđeni izazovi su me naučili mnogim lekcijama koje mi mnogo znače, na kojima sam zahvalna i bez kojih ne bismo mogli opstati sve ove godine. Razvoj biznisa je ispunjen prilikama za rast i učenje i tako ga treba gledati. Ono što je meni najviše davalo snagu je vizija koju imam za naš centar i činjenica da moj tim i ja, radom i uslugama koje pružamo, izuzetno pozitivno utičemo na živote ljudi, time što im poboljšavamo kvalitet života vraćajući im pokret, popravljajući im raspoloženje, smanjujući stres i čineći ih jačim, izdržljivijim.

3 Ženska perspektiva duboko utiče na moj pristup preduzetništvu i način na koji vodim posao. Kao žena donosim jedinstven skup kvaliteta i vrednosti. Empatija, odgovornost i otvorenost su ključni elementi u načinu na koji komuniciram sa zaposlenima, klijentima i saradnicima. U industriji fitnesa, gde klijenti često traže više od samo fizičke transformacije, odnosno emocionalnu podršku i motivaciju, ovi kvaliteti igraju ključnu ulogu u izgradnji poverenja i negovanju dugoročnih odnosa. Takođe, ženska perspektiva oblikuje moj stil liderstva i procese donošenja odluka. Prioritet dajem saradnji, kompromisu i inkluzivnosti, nastojeći da stvorim radno okruženje u kojem se svi osećaju cenjeno, saslušano i slobodno da doprinesu svojim idejama. Ovaj pristup povećava moral i produktivnost tima i neguje kulturu inovacija i kreativnosti. Prihvatamo raznolikost i koristimo jedinstvene snage svakog člana tima, i tako pružamo izuzetnu uslugu i ostajemo ispred konkurencije.

4 Mentorstvo i podrška među ženama u poslovnom svetu su neprocenjivi resursi koji mogu pružiti smernice i ohrabrenje. Pristup mentorima koji su se našli u sličnim izazovima i prevazišli barijere nudi

vredna iskustva i rešenja, a jaka mreža podrške kolega i saveznika pruža osećaj zajednice i sigurnosti.

5 Jedna od prednosti je jedinstvena perspektiva i pristup koji žene unose u posao, a karakteriše ga empatija, saradnja i rezilijentnost. Žene su, takođe, vešte u izgradnji odnosa, negovanju timskog rada i multitaskinga, što su vredne veštine u svakom poslu. Neki od izazova su rodna pristrasnost, predrasude i balans između posla i života. Prevazilaženje ovih izazova zahteva istrajnost i stvaranje ekosistema koji osnažuje žene da istraju. Uprkos preprekama, biti žena u preduzetništvu nudi priliku da pokrenete značajne promene, inspirišete buduće generacije i ostavite trajan trag u poslovnom svetu.

KATARINA EJDUS,
„Women on the Way“



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

1 Sve je krenulo od mog master rada na temu ženskog izbeglištva koji sam radila sa ženama izbeglicama sa Bliskog istoka. Kroz razgovore sa njima sam shvatila da im je potrebno da ispune vreme čekajući azil u Srbiji, da im je potreban posao kako bi se osnažile i ispunile dane koji su puni neizvesnosti i melanholije.

S obzirom na to da ništa nisam znala o preduzetništvu, a ni socijalnom pre-

duzetništvu, prošla sam kroz RISE program podrške mladima koji žele da pokrenu socijalna preduzeća na prostoru Zapadnog Balkana. Nakon programa, i uz prijateljstvo žene izbeglice i slikarke iz Irana Farime Šangolijan sa kojom sam ostala prijateljica nakon master rada, pokrenula sam „Women on the Way“.

Imati ideju i plan je jedno, a realizovati je i opstati na tržištu je potpuno nešto drugo. S obzirom na to da smo mi socijalno preduzeće, izazov je svakako veći jer nam cilj nije profit, već podrška ženama izbeglicama. To jest, cilj nam je profit koji će biti uložen u socijalno preduzeće i osnaživanje žena izbeglica.

2 Mislila sam da će sve biti mnogo lakše i brže. Farima je bila sa mnom u početku, ali je u međuvremenu migrirala u Francusku, pa sam tehnički ostala 'sama'. Veoma je teško voditi socijalni biznis sam ili sama, zaista je tim jako važan. Trebalo mi je vremena da shvatim da nije moguće ništa brzo, i da tim mora da postoji. Zato se u proteklih godinu dana 'Women on the Way' udružio sa Udruženjem 'Nitna' i zajedno smo prokrenule Festival drugačije mode, događaj koji okuplja kreatorke održive i drugačije mode iz cele Srbije. Festival će se održati 20. aprila u Dorćol Platzu u Beogradu. Posetioci će imati priliku da se upoznaju i kupe fenomenalne komade koje kreiraju žene iz cele Srbije, moći će da čuju o raznim aspektima održive mode kroz masterclass i izložbu, ali i da se sami oprobaju u kreiranju održive mode kroz radionice. Svi su dobro došli, ulaz je besplatan.

3 Naša cela organizacija i jeste nastala kao uvid u žensku perspektivu izbegličkog iskustva. Žene koje su angažovane u „Women on the Way“, žene izbeglice iz Ukrajine smeštene u Centru za azil u Vranju, glavne su akterke kreiranja naših tekstilnih predmeta i odeće. Odluke donosimo zajednički i međusobno se konsultujemo.

4 Na put preduzetništva je nemoguće poći bez mentora ili mentorke. Meni je podrška RISE programa bila veoma vredna jer prvi koraci su najbitniji, da ti u tom stadijumu neko sa iskustvom ukaže na izazo-

ve i nedostatke tvoje ideje i pomogne ti da lakše izađeš na tržište. Ipak, smatram da je isto tako važna kontinuirana podrška, jer samo imati proizvod na tržištu nikako nije kraj priče, zapravo je tek početak.

5 Izazova je veoma mnogo, od toga da zakon diskriminiše preduzetnice koje žele da postanu mame, do toga da i kad postanemo mame, zapravo imamo i dete i biznis jer ne možeš u potpunosti da se „isključiš“, pa moraš da žongliraš između ta dva segmenta, uz sve izazove majčinstva. Čak iako neke žene ne žele da postanu mame, naša radna kultura je takva da se za ženu smatra da je dobro da ima stabilan posao, a ne da se upušta u nestabilne preduzetničke vode... Ipak, imamo sjajne primere žena preduzetnica kod nas, i žene mogu zaista mnogo da postignu i budu uspešne. Volela bih da se naša kultura promeni, pa da u obrazovnom sistemu već govorimo o preduzetništvu, finansijskoj pismenosti, radu, i sigurna sam da bi se više mladih devojaka odlučilo na ovakav karijerni put.

EMILIJA BEGUŠ,
„Studio CVAT“

1 Ideja nije bila sasvim preduzetnička, ali je u procesu to postala. Specifično je završiti bilo koji fakultet umetničkog usmerenja, a ba-



FOTO: VOJSLAV VUJANIC, NAŠA MREŽA



viti se preduzetništvom, jer vas za to niko nije pripremio, niti je to nešto o čemu sam ja maštala. Početna tačka je kako sve to što znam pretvoriti u nešto praktično i finansijski održivo, a da se temelji na primenjenoj umetnosti i onome za šta sam se školovala, odnosno keramici. U prvom ateljeu u jednom stanu završavala sam svoj master rad i tu nisam razmišljala o poslu. Kad sam prešla u novi atelje koji je pozicioniran kao lokal, ima izlog i zapravo je idealan za malenu radnju i galeriju, počela sam da razmišljam o tome šta ja to radim, koja je ideja iza svega toga, kako će to sve opstati. Ono što je ujedno i veliki plus, ali i veliki minus kod primenjene keramike, jeste to što imate mnogo pravaca kojima možete krenuti, previše proizvoda koje možete dizajnirati i praviti. Dok sam razmišljala o pravcu stvaranja, pokrenula sam edukacije o keramici, kroz kurseve i radionice, i to uspešno funkcioniše već dve godine. Pored toga sam stalno menjala i menjam ono što stvaram i čime se predstavljam, jer sam shvatila da me jedan pravac ograničava i da to jednostavno nije put za mene.

2 Iz današnje perspektive moram prvo da primetim i zaključim da sam u sve ušla krajnje nesporno i neuko i da sam učila kroz greške i rad, što je opet moj omiljeni i jedini funkcionalni način učenja. Ono što nisam imala u vidu je vreme koje je potrebno da se za vas čuje, dođe do prvih i kupaca i polaznika časova, da se stvori poverenje u ono što radite, da ljudi ponovo dođu kod vas, kao i vreme koje ću provesti na društvenim mrežama gde se bavim prezentacijom svog rada. Za svoj posao radite mnogo više od osam sati, ulažete dosta i svojih materijalnih sredstava i svog vremena.

3 Nikad do sada nisam razmišljala o tome na taj način. Trudila sam se da o poslovanju svog malog brenda učim sa različitih strana i izvora, i ne delim ih na muške i ženske, već na logičke, praktične, funkcionalne – u službi i mene i mog posla (smeh).

4 Smatram da su svako mentorstvo i podrška važni, naročito od ljudi koji su u istim ili sličnim vodama, ali ne nužno, kao i da je svako iskustvo bitno.

5 Pre svega moram da se osvrnem na problematiku sa kojom se susreću trudnice i majke, jer tu znamo da postoji mnogo nerešenih ključnih pitanja. Kao majka, svoje prednosti u preduzetništvu i gledam na taj način, a to je vremenska fleksibilnost koju imam uvek na raspolaganju, a koja je presudna sa decom mlađeg uzrasta. Ono što je meni bilo bitno dok je sve bilo u početku je da imam dovoljno energije i vremena da se svojim detetom bavim kvalitetno, onako kako to ja želim, a da pritom budem i u poslu kojim sam htela da se bavim.

MAJA RADOSAVLJEVIĆ,
„Zmaja Pyroart“



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

1 Ideja o biznisu traje isto koliko i moje bavljenje pirografijom, tehnikom koja mi je bila potpuno nepoznata dok je nisam isprobala. Oduševila me je ideja da mogu da crtam paljenjem i bila sam ubeđena da će se dopasti i drugim ljudima. Mnogo je značila i podrška najbližih prijatelja, koji su dali konkretne predloge za prve saradnje i pomogli da sve jako brzo pretvorim iz hobija u „posao sa strane“.

Potom se desila pandemija i sve promenila... nabolje, iako to tako nije izgledalo u početku. U tom trenutku

sam izgubila stalni posao i višak vremena koji se odjednom pojavio uložila u crtanje. Tada mi je veština značajno napredovala. Profil na Etsiju je otvorio strano tržište i dobila sam prve ambiciozne porudžbine, gde sam crtala slike koje su preko jednog metra visine. Ubrzo smo i zvanično registrovali firmu, što nam je omogućilo saradnju sa pravnim licima i saradnje većeg formata.

2 Imala sam iluziju da ja samo treba da crtam što bolje, objavljujem odlične radove i da će me kupci i poslovni saradnici sami pronaći. I jedne i druge moraš sam da nađeš, istražiš za čim postoji potražnja i tome prilagodiš svoju ponudu.

3 Poslovanje je u velikoj meri oblikovano mojim karakterom, ali te osobine ne bih nužno vezivala za svoj pol. Više je borba kreativnog sa racionalnim. Volim da eksperimentišem i spajam pirografiju sa drugim veštinama, i češće se odlučujem za rešenja koja mi deluju drugačije od onog što sam već radila. Sa druge strane, ponekad moram da prihvatim da sam previše zakomplikovala ponudu i da se kupci lakše odluče kada su rešenja jednostavnija.

4 Jako je važna i volela bih da imam mentora u kog imam poverenja. Dok se sa kreativnim delom posla instiktivno snalazim, preduzetnički deo mi je dosta teži jer ga učim u hodu. I taj hod je dosta sporiji nego što bih želela, jer sam jako oprezna kad pravim novi korak, zato što nemam nekog sa iskustvom ko bi me posavetovao.

5 Opet, možda nema veze za polom, ali primećujem da se kupci lakše otvore i podele neke lične priče sa mnom tokom poručivanja personalizovane slike. Bitno im je da znam ko je osoba koju crtam, šta joj se desilo i koliko je za njih bitan taj portret. Tako uviđam koliko poverenja imaju u mene i zahvalna sam na tome.

Izazovi koje stalno imam su verovatno zajednički svim novim preduzetnicima – dolaženje do pouzdanih, korisnih informacija. Internet je prepun kurseva i podkasta sa bombastičnim obećanjima i izjavama koje na kraju dana ne kažu ništa konkretno.

IVANA TOMIĆ



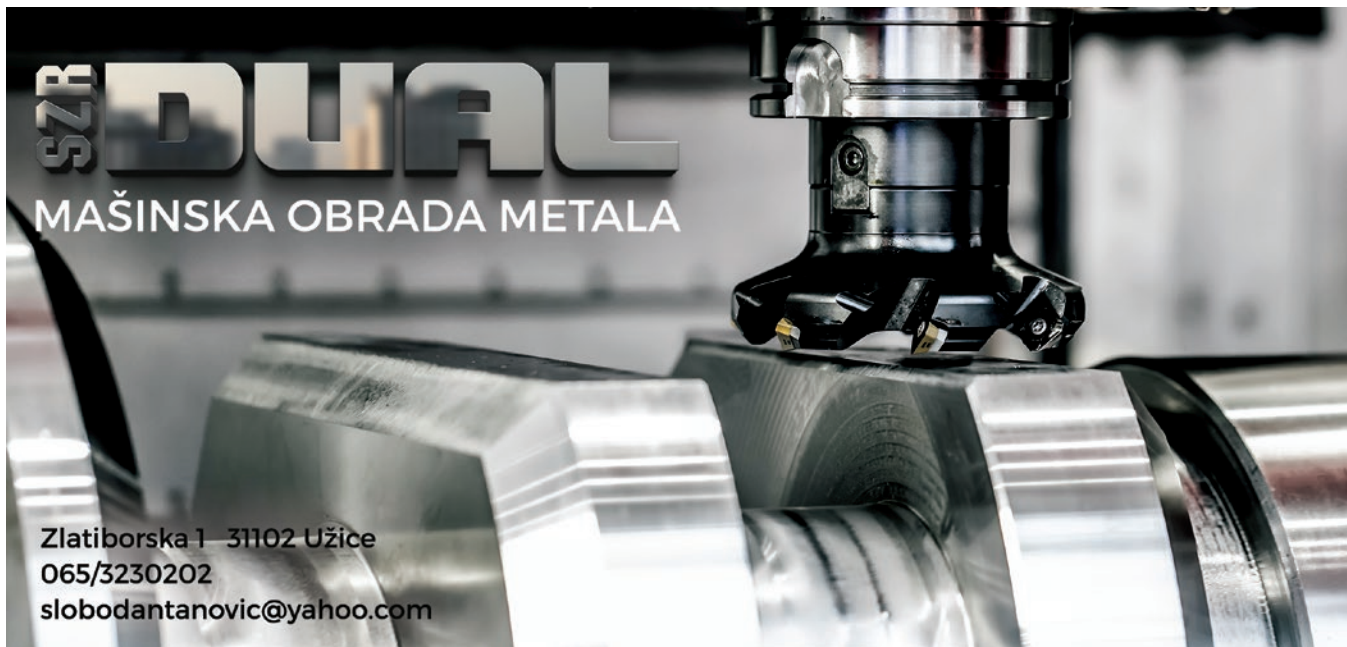
**MENJAČNICE OTKUP ZLATA PLATNI PROMET
WESTERN UNION MONEYGRAM**

Brankova 9, Beograd
011 263 22 88
063 23 63 86
studioexterni@gmail.com
www.paris.rs



SZR DUAL
MAŠINSKA OBRADA METALA

Zlatiborska 1 31102 Užice
065/3230202
slobodantanovic@yahoo.com



ŠANDOR SZ
**PROIZVODNJA CILINDRIČNIH
CILINDARA**



Ive Andrića 2/1 21235 Temerin
021/845340, 063/8559108
sandorsz.temerin@gmail.com

PARKIRANJE SVE VEĆI PROBLEM I VAN BEOGRADA

ZGRADA I VOZILA SVE VIŠE, PARKING MESTA SVE MANJE

KRATKOROČNA REŠENJA PROBLEMA KOJA PODRAZUMEVAJU GRAĐENJE GARAŽA ILI PARKINGA TREBALO BI DA BUDU ODRŽIVA I DA NE NARUŠE TRAJNO NI U EKOLOŠKOM NI ESTETSKOM SMISLU IZGRAĐENE GRADSKJE SKLOPOVE I OTVORENE JAVNE GRADSKJE PROSTORE. TO JE KOD PARKINGA MOGUĆE REALIZOVATI POSTAVLJANJEM RASTER ILI BETONSKH KOCKI, SAĐENJEM VISOKOG RASTINJA IZMEĐU SVAKOG DRUGOG PARKING MESTA, KAO I ZAŠTITNOG ZELENILA. U SLUČAJU IZGRADNJE GARAŽA, TREBALO BI IH ILI GRADITI ISPOD ZELENILA UZ ZADRŽAVANJE ISTOG ILI GRADITI TAKOZVANE „ZELENE OBJEKTE“

U Beogradu je godinama unazad vraćanje s posla prava glavobolja. Sve je više vozila na ulicama, saobraćaj je krcat i stiće se utisak da je špic svakoga dana – od jutra do mraka. Postavlja se pitanje: gde vozači tolikih automobila parkiraju svoja vozila? Saobraćajnice su zakrčene, a nedovoljan je i broj parking mesta.

Problem sa kojim se suočavamo u vezi sa parkiranjem u Beogradu, ali i u još nekim gradovima u Srbiji, posledica je više faktora, kaže za Biznis.rs dr Aleksandra Đukić, redovni profesor na Arhitektonskom fakultetu Univerziteta u Beogradu. Prema njenim rečima, prvi faktor je permanentni porast motorizacije u Srbiji.

- Prvenstveno u Beogradu, Novom Sadu i Nišu, nepostojanje garaža i parking mesta za objekte izgrađene pre Drugog svetskog rata (prvenstveno se odnosi na područja gradskih centara) i neodgovorna gradnja novih stambenih i stambeno-poslovnih objekata, naročito poslednje tri decenije, ukazuje da investitori izbegavaju da reše problem garažiranja i parkiranja vozila stanara na parceli kako je propisano planskim dokumentima: planiranjem nedovolj-

nog broja parking mesta, naknadnom prenamenom garaža u druge svrhe ili planiranjem garaža na takozvanim „klackalicama“, koje se po dobijanju upotrebne dozvole uklanjaju. Sa druge strane – nastavlja dr Đukić – i sami planski dokumenti propisuju manji broj parking mesta po stambenoj jedinici. Iako je planirano 1,1 parking mesto po stambenoj jedinici, često imamo situaciju da porodice poseduju dva, pa i tri automobila.

Svi ovi faktori koje je profesorka navele uticali su na to da je gotovo nemoguće parkirati u gradu, ne samo u strogom centru, već ni u širem centru, pa ni u predgrađima. Takođe, navodi da stanari stalno otežavaju korišćenje parkinga u sklopu megablokova ili novijih stambenih naselja postavljajući rampe, lance i druge prepreke za slobodno korišćenje istih.

Sve to otežava kvalitetan i zdrav život u gradu. Izgradnja novih parking mesta kojima bi se vozilima obezbedila „mesta boravka“ takođe ugrožavaju druge objekte, a tako i zelenilo u urbanim sredinama. Mora se nešto žrtvovati kako bi se dobilo više prostora za garaže. Međutim, ne može svako sebi to da priušti.

Najskuplje garažno mesto prošle godine plaćeno 63.000 evra

Najskuplje garažno mesto 2023. godine prodato je za 63.000 evra u opštini Stari grad, objavio je Republički geodetski zavod. Poznato je da su u Beogradu najskuplja parking mesta u Srbiji, a profesor Milan Vujanić sa Saobraćajnog fakulteta rekao nam je i zašto.

- Kao i u svim ostalim delatnostima, tako i u parkiranju deluje zakon ponude i potražnje, pa su i parking mesta skuplja u Beogradu nego u manjim gradovima. Takođe, cena parking mesta u Beogradu zavisi i od toga u kojoj smo zoni. Grad je podeljen na zone interesovanja, pa su one podešene da budu skuplje u centralnom delu grada nego na periferiji – ističe naš sagovornik.

A šta bi se desilo kada bi parkiranje u parking zonama u centru grada bilo jeftinije? Mada je to nešto što zvuči primamljivo, profesor Vujanić kao stručnjak otkriva da je tako nešto nemoguće.

- Ukoliko bi parkiranje bilo mnogo jeftinije, tada bi ljudi i bez potrebe dolazili autom do centralnih zona, pa bi bilo nemoguće parkiranje tokom dana. Zbog toga i postoje mesečne karte koje se

PROBLEM JE KOMPLEKSAN I KRATKOROČNO GA MOŽEMO REŠITI GRADNJOM NOVIH JAVNIH GARAŽA I PARKINGA, ALI DUGOROČNO SE MOŽE REŠITI JEDINO OHRABRIVANJEM DRUGIH NAČINA KRETANJA STANOVNIŠTVA – ALEKSANDRA ĐUKIĆ



FOTO: FREEPK



FOTO: FREPIK

moгу dobiti samo na osnovu prijave stanovanja u zoni u kojoj se zahteva mesečna karta – objašnjava profesor i dodaje da u proseku sat parkiranja u garažama košta 100 dinara.

- Na otvorenim parkinzima na ulicama sat košta oko 50 dinara, koliko je meni poznato. Napominjem da se ovo odnosi na Beograd, kao i cene u parking garažama.

Podzemne garaže velika investicija

Izgradnja podzemnih garaža u Beogradu je veliki investicioni projekat, posebno u centralnim gradskim opštinama.

- Izgradnja javnih garaža je moguća ukoliko Grad odobri lokacije i dozvoli privatnim investitorima i izgradnju i kontrolisanje pravilnog parkiranja u zoni garaža. Ova inicijativa je interesantna investitorima i Gradu u obliku javno-privatnog partnerstva – otkriva nam profesor Vujanić.

Sa druge strane, profesorka Đukić ne

osporava značaj izgradnje javnih garaža kao rešenje, ali navodi da je takvo rešenje kratkoročno.

- Problem je kompleksan i kratkoročno ga možemo rešiti gradnjom novih javnih garaža i parkinga, ali dugoročno se može rešiti jedino ohrabrivanjem drugih načina kretanja stanovništva – korišćenjem javnog prevoza, bicikala, podsticanjem pešačenja. Na taj način je rešen problem u mnogim evropskim gradovima. Gradski centri su postali „car free“ (bez automobila) uz ohrabrivanje drugih vidova transporta, ali i za-

**UKOLIKO BI PARKIRANJE
BILO MNOGO JEFTINIJE,
TADA BI LJUDI I BEZ
POTREBE DOLAZILI AUTOM
DO CENTRALNIH GRADSKIH
ZONA, PA BI BILO NEMOGUĆE
PARKIRATI TOKOM DANA –
MILAN VUJANIĆ**

branu kretanja automobila – ističe Aleksandra Đukić.

Objašnjava, takođe, kako bi izgledao idealan primer kratkoročnog rešenja, odnosno izgradnje javnih garaža.

- Kratkoročna rešenja problema koja podrazumevaju građenje garaža ili parkinga trebalo bi da budu održiva i da ne naruše trajno ni u ekološkom ni estetskom smislu izgrađene gradske sklopove i otvorene javne gradske prostore. To je kod parkinga moguće realizovati postavljanjem, umesto asfalta, raster ili betonskih kocki, sađenjem visokog rastinja između svakog drugog parking mesta, kao i zaštitnog zelenila. U slučaju izgradnje garaža, trebalo bi ih graditi ispod zelenila uz zadržavanje istog ili graditi takozvane zelene objekte (zelene fasade i krovovi).

Svojim automobilima vrtećemo se u krug sve dok ne nađemo slobodno parking mesto, a do izgradnje novih proći će mnogo vremena. Možda je ipak lakše pronaći slobodno mesto u gradskom prevozu.

 JANA VOJNOVIĆ

APPLE ISTRAŽUJE OPCJE U KUĆNOJ ROBOTICI

Posebni timovi kompanije Apple razvijaju proizvode i servise u oblasti kućne robotike, u polju za koje se smatra da ima potencijal da postane „sledeće veliko tržište”.

Inženjeri u kompaniji Apple rade na prototipu mobilnog robota koji može pratiti korisnike po njihovim domovima, rekli su insajderi za Bloomberg. Iako su istraživanja još uvek u početnim fazama – i nejasno je da li će uopšte uroditi finalnim proizvodom spremnim za prodaju – Apple je pod sve većim pritiskom da pronade nove izvore prihoda. U februaru je odustao od projekta sopstvenih električnih vozila, a prognoze kažu da naočari za izmenjenu stvarnost (AR) neće još dugo početi da donose profit.

Sa robotikom, Apple bi mogao da stekne veće uporište u domovima potrošača i da iskoristi napredak u veštačkoj inteligenciji. Ali još nije jasno kakav bi pristup mogao da zauzme. Rad na robotici se odvija unutar odeljenja kompanije Apple za hardverski inženjering i njegove grupe za veštačku inteligenciju i mašinsko učenje. Smatra se da je razvoj još uvek u ranoj fazi istraživanja, a sama kompanija nije odgovorila na upit novinara Bloomberg.

VOZILIMA IZ ZBIRKE MUZEJA AUTOMOBILA BIĆE OBEZBEĐEN PRIVREMENI SMEŠTAJ

Za stare i vredne četvorotočkaše iz zbirke Muzeja automobila biće obezbeđen privremeni smeštaj, a kako bi se svi potrebni koraci sprovedi u delo Vlada Srbije dala je saglasnost da Muzej nauke i tehnike, čiji je osnivač Republika Srbija, zaključi sporazum sa Muzejom automobila – zbirka Bratislava Petkovića. U okviru njega, kako je saopšteno iz vlade, obezbediće se i privremeni smeštaj, ali i potrebni uslovi za čuvanje zbirke Muzeja automobila.

Ovaj muzej je najmlađi u nizu tehničkih muzeja u Srbiji, a u njegovoj zbirci se nalaze stari i retki automobili koji imaju poseban značaj za upoznavanje razvoja i tehničkog napretka automobilizma u Srbiji i svetu, kao i za istoriju automobilizma u 20. veku, podseća se u saopštenju vlade, prenosi eKapija.



FOTO: BIZNISRS

Kako se podseća, zbirka sadrži stare i retke automobile koji su istorijsko svedočanstvo i imaju poseban značaj za upoznavanje primene naučnih dostignuća. U zbirci je oko sto vozila, od kojih je najstariji Marot-Gardon iz 1897. godine, a predmet zaštite su i naprave, uređaji, naučna i stručna literatura, vozačke dozvole, prvi saobraćajni propisi i zakoni, registarske tablice, alati, filmski i fotografski zapisi, umetnička dela i dela primenjene umetnosti koja doprinose izučavanju istorije automobilizma.

Sa dugogodišnje adrese na kojoj se nalazio, u Majke Jevrosime, Muzej automobila prinudno je iseljen pre oko dva meseca, pošto kako je tada naveo Srpski savez za istorijska vozila, grad Beograd, koji je i osnivač pomenute gradske ustanove kulture, nije obezbedio niti privremeni, niti stalni alternativni prostor za pomenuti muzej, automobile, druge eksponate i brojnu arhivsku građu.

Ubrzo se oglasio i grad Beograd navodeći da traži adekvatan prostor za potrebe ovog muzeja, dodajući da ranije predlagano prostor kod Brankovog mosta nije odgovarajući za tako nešto. Zatim se nedugo potom oglasilo i Ministarstvo kulture koje je saopštilo da će ovaj muzej biti zasebna celina u okviru Muzeja nauke i tehnike, podseća eKapija.

Moderna garaža u centru grada je izgrađena 1929. godine, a 1994. godine odlukom Vlade Srbije utvrđena kao spomenik kulture i u njoj se godinama nalazio ovaj muzej. Garaža je restitucijom pripala naslednicima prvobitnih vlasnika.

MUKEŠ AMBANI NAJBOGATIJI ČOVEK U AZIJI

Indijac Mukeš Ambani (66) najimućniji je čovek u Aziji, čije neto bogatstvo iznosi 117,5 milijardi dolara, prema listi milijardera magazina Forbes. On je predsednik kompanije Reliance Industries Limited, konglomerata koji se bavi petrohemi-

skom industrijom, tekstilom i telekomunikacijama.

Na listi svetskih bogataša Ambani se nalazi na 11. mestu, a listu predvode Bernar Arno, u čijem je vlasništvu modna kuća LVMH sa 221,8 milijardi dolara, Džef Bezos, osnivač i predsednik kompanije Amazon sa 197,5 milijardi dolara i Ilon Mask, vlasnik kompanija Tesla, SpaceX i X sa 189,0 milijardi dolara.

Na drugom mestu među azijskim bogatašima je takođe Indijac, Gautam Adani (62) predsednik Adani Grupe sa 84,8 milijardi dolara vrednom imovinom. Grupa se bavi poslovima izvoza i uvoza sirovina i gotovih proizvoda, uključujući trgovinu ugljem, zatim rudarstvom, istraživanjem nafte i gasa, kao i lukama, energetikom i poljoprivrednim proizvodima. Kinez Žong Šanšan (69) na trećem je mestu najbogatijih u Aziji sa neto vrednošću imovine od 63,2 milijarde dolara. Žong Šanšan je osnivač kompanije za pića Nongfu Spring i osnivač kompanije Beijing Wantai Biological Pharmacy Enterprise, privatne kineske farmaceutske kompanije i glavnog dobavljača testova za covid-19.

Kolin Ženg Huang (43) iz Kine nalazi se na četvrtom mestu najbogatijih osoba u Aziji sa 44,7 milijardi dolara vrednom imovinom. On je osnivač kompanije PDD Holdings, poznate kineske e-trgovinske organizacije koja je promenila ime iz Pinduoduo u februaru 2023. godine. Iako je pre nekoliko godina napustio mesto predsednika, Huang i dalje poseduje oko 28 procenata akcija kompanije.

Žang Jiming (39) još jedan Kinez na listi, koji je zauzeo peto mesto sa kapitalom vrednim 43,4 milijarde dolara. Žang Jiming je pokretač kineskog tehnološkog giganta ByteDance, najpoznatiji je po kreiranju izuzetno popularne aplikacije TikTok koja ima više od milijardu korisnika širom sveta. On poseduje 20 odsto udela u kompaniji ByteDance, čija vrednost je dovedena u pitanje zbog potencijalne zabrane TikToka u SAD.



трговинско-комисиона радња
Вижња

**ВЕЛЕПРОДАЈА
ШРАФОВСКА РОБА
БРУСНЕ ПЛОЧЕ
ЕЛЕКТРОДЕ • ЖИЦА
ВАРИЛАЧКА ОПРЕМА
БУРГИЈЕ**

Карађорђева 54
36000 Краљево

063/655-243
036/321-272
036/393-492
036/354-064

visnja@visnja.co.rs
www.visnja.co.rs



STANDARD LOGISTIC

Standard Logistic je jedna od vodećih transportnih i logističkih kompanija u jugoistočnoj Evropi koja nudi kompletna logistička rešenja klijentima u Evropi i šire. Za manje od 15 godina uspeali smo da izgradimo flotu od preko 650 vagona i razvijemo veliku mrežu međunarodnih partnera.

Trenutno imamo kancelarije u Srbiji, Hrvatskoj i Sloveniji.



Srbija

Milutina Milankovića 25b
11070 Belgrade, Serbia

+381 11 414 3 410
+381 11 414 3 411
+381 60 079 7 003

office@standard-logistic.rs

www.standard-logistic.rs

Croatia

Puska 14
Rijeka, Croatia

Slovenia

Ankaranska 5
6000 Koper-Capodistria, Slovenia

+386 40 660 642
slovenia@standard-logistic.com