



Stefan Lazarević, predsednik UO
Američke privredne komore u Srbiji

**SRBIJA KAO
INVESTICIONI HAB
ZA AMERIČKE
INVESTITORE**

Nataša Marjanović, član IO
Generali osiguranje Srbija

**PREMIJA
NEŽIVOTNIH
OSIGURANJA
PREMAŠILA
MILIJARDU
EVRA**

**POLITIČKI I EKONOMSKI IZAZOVI ZA
SRPSKU EKONOMIJU U 2024. GODINI**

**PRIVREDA
DOMAĆA,
RIZICI GLOBALNI**



ŠNEŽANA ČOKEŠA PR

AGENCIJA ZA
RAČUNOVODSTVENE
POSLOVE

KNJIGOVODSTVO
RAČUNOVODSTVO
REVIZIJA
PORESKO SAVETOVANJE



Pančićeve 4
11000 Beograd, Stari Grad
062 601 012, 064 111 3245
snezanacokesa@hotmail.com



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



**PODRIVAČI
MULČARSKA KOSA
SETVOSPREMAČI
PRSKALICE
ATOMIZERI
VUČENI ATOMIZERI**



U FOTELJI BEZ PORTFELJA



**Marko
Andrejić**
glavni i odgovorni
urednik

Sezona praznika je za nama. Nakon mini-odmora od desetak dana (za one najsrećnije) vratili smo se redovnim aktivnostima, a nova Vlada Srbije radila je i za vreme pauze. Premijer Miloš Vučević svečano je pročitao svoj ekspozé, a ministri su nakon toga položili zakletvu. Oдавno najavljivano smanjenje kabineta i racionalizacija broja ministarstava, uz rast efikasnosti, ostalo je i ovog puta samo „mrtvo slovo na papiru“, pa tako nova izvršna vlast ima čak 31 ministra, od čega pet bez portfelja. Neki su nam poznati od ranije, neki su samo zamenili resore, a ima i novih lica. Da li će ovako glomazan državni aparat svoju veličinu opravdati konkretnim rezultatima, ostaje da se vidi. Dosadašnja iskustva ne daju previše povoda za optimizam.

Kineski predsednik Si Đinping boravio je u dvodnevnoj poseti Beogradu, kojom prilikom je potpisano 28 bilateralnih sporazuma između Srbije i Kine. U centru pažnje bili su dokumenti o ekonomskoj saradnji i nove mogućnosti za srpsku privredu, a čini se da će Sporazum o slobodnoj trgovini biti najznačajniji za domaća preduzeća koja se već pripremaju da u narednom periodu pokušaju da uvećaju izvoz svojih proizvoda i usluga u drugu najveću svetsku ekonomiju.

Međunarodni monetarni fond je u okviru aprilskog izdanja Globalnih ekonomskih perspektiva pažljivo razmotrio pet mogućih ishoda koji bi mogli da oblikuju predstojeće ekonomske prilike. Kretanje cena nafte u kontekstu inflacije u Srbiji redovan je deo analiza rizika koje sprovodi i objavljuje Narodna banka Srbije, a eventualni povratak Donalda Trampa u Belu kuću mogao bi da donese drastičnu promenu u politici SAD, smatra Economist Intelligence Unit. Ovo su samo neki od rizika koje prate domaće i međunarodne institucije, pokušavajući da na vreme upoznaju na moguće posledice po globalnu i lokalnu ekonomiju, a koje smo i mi analizirali u ovom broju.

A da li je veštačka inteligencija šansa ili pretnja – jedno je od pitanja posebno aktuelnih tokom poslednjih nekoliko meseci. Brojne diskusije vode se na ovu temu, a „tačnog odgovora“ još uvek nema, odnosno – obe opcije deluju donekle ispravno. Kao i sa svakom novom tehnologijom, verovatno će biti potrebno vreme da steknemo dovoljno praktičnog iskustva sa AI, pa da onda ocenimo sve njene prednosti i mane. Ili će to za nas učiniti ChatGPT.

Predsednik Upravnog odbora Američke privredne komore u Srbiji Stefan Lazarević istakao je u intervjuu za naše majsko izdanje da se AmCham trudi da bude najbolji mogući ambasador Srbije kao dobre investicione destinacije i snažan partner vladi u unapređivanju investicione klime. A da bi se planirane investicije realizovale jako je važno da nastavimo sa ekonomskim integracijama, regionalnim inicijativama i usaglašavanjem sa EU regulativom. Nataša Marjanović, član Izvršnog odbora kompanije Generali osiguranje Srbija, navodi da prethodnu godinu karakteriše snažan rast premije na tržištu osiguranja, trka sa inflacijom, kao i izražene vremenske nepogode, a prema podacima Privredne komore Srbije, ostvaren je najveći rast u premiji neživotnih osiguranja ikada.

Sadržaj

14 TEMA BROJA

- 6 VESTI**
- 8 PORESKI KALENDAR**
- 14 TEMA BROJA**
Privreda domaća, rizici globalni
- 22 INTERVJU**
Stefan Lazarević, predsednik Upravnog Odbora Američke privredne komore u Srbiji

Srbija kao investicioni hab za američke investitore
- 26 INTERVJU**
Nataša Marjanović, član Izvršnog odbora kompanije Generali osiguranje Srbija

Premija neživotnih osiguranja premašila milijardu evra
- 30 INVESTICIJE**
Si Ćinping u Beograd doneo najavu novih investicija i zajedničke budućnosti
- 35 BERZA**
Hewlet Packard – dosadna akcija vredna pažnje
- 37 KRIPTOVALUTE**
Dvostruki standardi
- 39 E-COMMERCE**
A šta ste vi poslednje kupili online?
- 40 INVESTICIJE**
Održivi projekti imaju investicioni potencijal od najmanje 8,3 milijarde dolara
- 44 POSLOVNI MODELI**
Digitalne platforme u ulozi tržišta
- 48 SVET**
Evropska unija (ne)spremna za trgovinski rat sa Kinom
- 52 SVET**
Radovi u toku

22 INTERVJU

26 INTERVJU

56 NAUTIKA

Pandemija značajno povećala prodaju rekreativnih čamaca u Srbiji

60 MARKETING

Luksuzni brendovi ne prodaju proizvod, već emociju

64 ODRŽIVOST

Uloga hrane u očuvanju prirodnih resursa

66 ZANIMLJIVOSTI



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
FREEPIK

IMPRESUM

Izdavač: INFO BIZNIS.RS DOO

Adresa: Makenzijeve 53
11000, Beograd

E-mail: redakcija@biznis.rs

Web: www.biznis.rs

Telefon: 011 4049 200

Marketing: 069 8074 85

PIB: 111891277

MB: 21562335

Broj računa

165-0007011548541-71

Addiko banka

UREDNIŠTVO

Glavni i odgovorni urednik

Marko Andrejić

Izvršni direktor

Danijel Farkaš

Izvršni urednik i šef deska

Marko Miladinović

Zamenik šefa deska

Miljan Paunović

Urednik Sveta

Vladimir Jokanović

Novinari

Ljiljana Begović

Marija Jovanović

Milica Rilak

Milica Vojtek

Saradnici

Tanja Kovačević

Ivana Tomić

Kristina Jerkov

Jana Vojnović

Lektor

Mirjana Vasić Adžić

Dizajn i priprema za štampu

studio triD

Štampa

BiroGraf Comp d.o.o.

Atanasija Pulje 22

11080 Zemun

CIP - Каталогизacija u publikaciji
Народна библиотека Србије,
Београд
330

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

 **Biznis.rs**

EBRD AŽURIRALA PROGNOZU RASTA BDP-A SRBIJE NA 3,5 Odsto ZA 2024.

Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD) objavila je da je revidirala svoju prognozu rasta bruto domaćeg proizvoda (BDP) Srbije za ovu godinu sa 2,5 na 3,5 odsto, koja se, kako je istaknuto, zasniva na snažnom rastu industrijske proizvodnje, realne trgovine na malo i turizma. U 2025. godini EBRD očekuje se da će rast BDP-a Srbije dostići četiri odsto, navedeno je u saopštenju.

Kako je precizirano, prethodna prognoza rasta BDP-a za 2024. od 2,5 odsto urađena je u septembru prošle godine, a revizija navise za ovu godinu, odražava snažan rast u prvoj polovini godine, vođen domaćom tražnjom i investicijama koje finansira Evropska unija (EU), delom kao rezultat pada inflacije i relativno blage fiskalne politike.

Prognoze su objavljene kao deo izveštaja EBRD o regionalnim ekonomskim perspektivama, koji predviđa usporavanje rasta na Zapadnom Balkanu na 2,5 odsto u 2023. sa 3,4 odsto u 2022. godini, pošto konstantno visoka inflacija zadržava domaću tražnju i potiskuje potražnju u EU, piše u izveštaju.

Kratkoročni pokazatelji industrijske proizvodnje, realne trgovine na malo i turizma u prva dva meseca 2024. godine ukazuju na snažan rast Srbije, navedeno je u saopštenju. Očekuje se da će se inflacija vratiti unutar ciljanog opsega centralne banke do kraja godine uz nastavak stroge monetarne politike. Deficit je nastavio da se smanjuje u prva dva meseca ove godine, uz povećanje izvoza roba i usluga i smanjenje uvoza roba.

U okviru treće i poslednje revizije u okviru stendbaj aranžmana Međunarodnog monetarnog fonda Srbija je postigla dogovor na nivou osoblja i čeka se na odobrenje Odbora, što bi Vladi Srbije omogućilo pristup oko 400 miliona evra, navedeno je u saopštenju. Međutim, vlasti vide taj program, kako su ukazali iz EBRD, kao predostrožnost, s obzirom na snažnu akumulaciju rezervi i fiskalnih rezervi u zemlji, kao i smanjenje makroekonomskih neravnoteža.

Očekuje se da će ubrzanje rasta na četiri odsto u 2025. godini biti podržano povećanjem potrošnje domaćinstava i javnih investicija kako inflacija dalje opada, a pripreme za Specijalizovanu

međunarodnu izložbu EXPO 2027 u Beogradu ubrzavaju.

Podseća se da je EBRD vodeći institucionalni investitor u Srbiji i do sada je ta finansijska institucija uložila više od devet milijardi evra u zemlju kroz 354 projekta, većinom u privatnom sektoru. Fokus EBRD u Srbiji je na podršci konkurentnosti privatnog sektora, tranziciji zelene energije i održivoj infrastrukturi.

DIGITALNE PLATFORME MENJAJU TRŽIŠTE

U Srbiji postoji više od 50 različitih platformi ekonomije deljenja. Najviše ih ima u oblasti smeštaja i saobraćaja, transporta, mobilnosti, rekla je za Biznis.rs dr Marijana Petrović sa Saobraćajnog fakulteta. Ona je bila jedan od organizatora prve Međunarodne konferencije o ekonomiji deljenja i savremenim poslovnim modelima IC-SHARE 2024 koja je održana na Fakultetu organizacionih nauka u Beogradu 10. i 11. maja, u okviru projekta PANACEA.

Ovaj projekat finansira Fond za nauku Republike Srbije u okviru programa IDEJE, a konferencija je realizovana uz podršku tri fakulteta koji su članovi konzorcijuma projekta – FON, Saobraćajni fakultet i Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu.

- Možda nije svima jasno kada se kaže 'ekonomija deljenja' – na šta se tačno misli – ali ljudima su mnogo poznatiji konkretni predstavnici i platforme, nego sam koncept. Mi se u akademskim krugovima još uvek sporimo da li to treba da se zove ekonomija deljenja, kolaborativna ekonomija ili možda 'ekonomija na zahtev', ali dok se mi sporimo vreme prolazi, a platforme se razvijaju. Svima je poznat Uber, AirBNB, BlaBlaCar, ShareNow... – navela je Marijana Petrović.

Dr Milutin Živanović, asistent na Ekonomskom fakultetu u Beogradu, istakao je da tržište na globalnom nivou raste i očekuje se da će do 2030. godine vrednost globalnog tržišta crowdfundinga biti oko 5,3 milijarde dolara, a stopa rasta je oko 16 odsto godišnje.

Asistent na Fakultetu organizacionih nauka dr Milica Maričić rekla je za naš portal da su empirijska istraživanja koja su sprovedena u okviru projekta PANACEA pokazala da mlađa populacija nije toliko upoznata sa samim nazivom koncepta "ekonomija deljenja", koliko sa primenom u praksi. Ona je u razgovoru za Biznis.rs objasnila da su učesnici konferencije imali priliku da čuju četiri pozivna predavača sa renomiranih evropskih univerziteta, da razgovaraju sa dva urednika renomiranih evropskih časopisa i da čuju izlaganje 39 naučnih radova koji su bili podeljeni u 10 sesija.



FOTO: FON

OSNIVA SE SAVET EVROPSKIH POSLOVNIH UDRUŽENJA I PRIVREDNIH KOMORA U SRBIJI

Predstavnici 13 evropskih poslovnih udruženja i bilateralnih privrednih komora u Srbiji potpisali su Memorandum o osnivanju Saveta evropskih poslovnih udruženja i privrednih komora u Srbiji, u prisustvu evropskog komesara za proširenje Olivera Varheljija.

Kako je istaknuto, time će se označiti prvo ujedinjenje evropskih poslovnih udruženja i bilateralnih privrednih komora koje predstavljaju preduzeća sa evropskim kapitalom u Srbiji, a cilj formiranja Saveta je "da da kolektivni glas evropskim preduzećima i posluži kao platforma za buduće zajedničke aktivnosti".

Ukazano je da će se Savet (CEBAC – Council of European business associations and chambers) zalagati za dalji razvoj i podršku unapređenju pravnog, institucionalnog i konkurentnog poslovnog okvira za uspešan rad svih preduzeća koja posluju u Srbiji – kako onih sa međunarodnim kapitalom, tako i onih sa lokalnim kapitalom.

Takođe, Savet će težiti daljem unapređenju trgovinskih odnosa između evropskih zemalja i Srbije, sa ciljem obostranog prosperiteta. CEBAC će zagovarati i podsticati primenu mera koje bi ojačale saradnju između srpskog tržišta i ostalih evropskih tržišta.

Naglašeno je i da su evropske zemlje od suštinskog značaja kao trgovinski partneri za Srbiju, i u uvozu i u izvozu, sa više od 5.000 preduzeća sa evropskim kapitalom i više od 200.000 radnih mesta koja su stvorena u Srbiji.

Memorandum za osnivanje CEBAC potpisao je Belgijsko Srpska poslovna asocijacija, Britansko-srpska privredna komora, Francusko-srpska privredna komora, Helensko privredno udruženje Srbije, Holandsko-srpska privredna asocijacija, Hrvatski poslovni klub, Komora italijansko-srpskih privrednika, Nemačko-srpska privredna komora, Nordijska poslovna alijansa, Poljsko-srpska privredna komora, Slovenački poslovni klub, Švajcarsko-srpska trgovinska komora, Udruženje italijanskih industrijalaca Confindustria Serbia, navedeno je u saopštenju.



VEŠTAČKA INTELIGENCIJA MENJA NAŠE ŽIVOTE I POSLOVANJE

Forum menadžera Srpske asocijacije menadžera (SAM) pod nazivom "What can AI do for You" bio je posvećen diskusiji o primeni veštačke inteligencije u raznim industrijama, kao i promeni koju će u budućnosti doneti.

Veštačka inteligencija našla je primenu u svim sferama života i definitivno će promeniti dosadašnje biznise, zaključak je ovog Foruma na kojem su govorili eksperti u domenima zdravstva, tehnologije, poljoprivrede, medija i marketinga.

Miša Lukić, generalni direktor NewStrategy i potpredsednik SAM-a, je u uvodnom predavanju objasnio značaj primene AI u svim oblastima života. Kako je naglasio, AI je izuzetno važna jer povećava IQ svake kompanije, proizvoda, brendova, komunikacije, procesa, usluga i na kraju zaposlenih. Prema njegovim rečima, to je najmoćnija tehnologija dostupna čovečanstvu od kada postoji civilizacija, bez obzira na struku i poziciju. Ona će unaprediti i transformisati poslove, kao i svakodnevni život.

Veštačka inteligencija donosi neverovatan uticaj na naše ponašanje i na naš biznis. Ako vidimo da je ChatGPT došao

od nula do 100 miliona korisnika za dva meseca, i početkom ove godine do skoro 200 miliona, a internetu je bilo potrebno za to 15 godina, jasno je na kakvoj se skali razvija. O tome kako da sa ovog vremenskog aspekta podmirimo kratkoročni pritisak za što brže i bolje usvajanje veštačke inteligencije sa dugoročnom strategijom i tranzicijom govorio je Stevan Ognjenović, CEO kompanije Devoteam.

Kako je objasnio Luka Aničin, suosnivač i generalni direktor Datablooz, AI nisu samo stvari o kojima danas govorimo, već su prilike koje kompanije mogu da iskoriste od nje mnogo veće od toga.

Da je veštačka inteligencija našla svoju primenu i u zdravstvu potvrdila je Marijana Vasilescu, CEO Medigroup, a svoje viđenje pametne uloge AI dao je i direktor BioSense instituta prof. dr Vladimir Crnojević. Da primena AI pravi promene u svim industrijama, uključujući i medije, poručio je u direktnom uključanju na Forum menadžera Borko Kovačević, suosnivač kompanije Poddster iz Singapura, dok je o načinu na koji AI može da pomogne potrošačima i na koji način potrošač može da koristi AI u svojim izborima govorila Marijana Agić Molnar, CEO Direct Media.



FOTO: BIZNISRS

GODIŠNJA KONFERENCIJA UDRUŽENJA FINANSIJSKIH DIREKTORA SRBIJE

Udruženje finansijskih direktora Srbije (UFDS) organizovalo je 15. i 16. maja svoju tradicionalnu godišnju konferenciju – CFO sa svrhom, ove godine pod motoom „Nova definicija CFO-a“. Događaj je u hotelu Fruške terme u Vrdniku okupio više od 200 finansijskih direktora, međunarodnih govornika, predstavnika države iz domena fiskalne politike, makroekonomista, konsultanata, stručnjaka za oblasti digitalizacije poslovanja, zelenih izvora energije, ESG i upravljanja ljudima.

U identifikovanju nove definicije CFO-a, učesnici, panelisti i predavači su razgovarali o globalnim trendovima u oblastima od važnosti za ulogu finansijskog direktora, a među temama su se, između ostalog, našli značaj strateškog razumevanja biznisa i razvoja ljudi, makro trendovi, unapređenje saradnje sa državom, praktična primena AI u finansijama danas i u budućnosti, sajber bezbednost, rast poslovanja kroz prizmu ESG principa i regulative...

Učesnici konferencije bili su finansijski direktori i top menadžeri najvećih domaćih i međunarodnih

kompanija koje posluju na našem tržištu iz svih industrija, poput Microsofta, Atlantic grupe, Nelta, Kappa Star grupe, Dijamanta, Mercatora S, predstavnici Ministarstva finansija, EBRD, Privredne komore Srbije, Razvojne agencije Srbije, NALED-a, Ratela i Univerziteta u Novom Sadu.

Udruženje finansijskih direktora Srbije, koje ove godine obeležava i desetu godišnjicu od osnivanja, jedina je strukovna asocijacija koja okuplja finansijske direktore na teritoriji Srbije, sa ciljem međusobnog povezivanja, podsticanja njihovog profesionalnog razvoja i jačanja delovanja na teritoriji Srbije. Više od 230 članova UFDS upravlja finansijama u kompanijama koje ostvaruju pet milijardi evra prihoda i zapošljavaju 46.000 ljudi.

SLOVENAČKE BANKE U PRVOM KVARTALU POVEĆALE ČISTU DOBIT ČAK 88 ODSOTO

Banke u Sloveniji su u prva tri meseca ove godine ostvarile dobit pre oporezivanja od 277,2 miliona evra, što je 82 odsto više nego u istom periodu prošle godine, uz nastavak značajnog rasta prihoda. Neto dobit je porasla za 88

odsto na 241 milion evra, navodi Banka Slovenije u svojoj mesečnoj publikaciji o poslovanju banaka.

Međugodišnji rast profita je malo umeren prema podacima iz februara, ali ostaje snažan, posebno imajući u vidu činjenicu da je iza banaka rekordna 2023. godina, kada se profitabilnost više nego udvostručila, a značajno su poboljšani i drugi aspekti poslovanja.

Neto kamata u prva tri meseca iznosila je 404,6 miliona evra, 31 odsto više nego u istom periodu prošle godine, a nekamatni prihodi su porasli za 96 odsto u odnosu na isti period prethodne godine na 147,1 milion evra. Rast neto naknada u okviru ove ukupne cifre bio je znatno manje izražen, sa 101,7 miliona evra, veći su za 6,7 odsto.

Sa 551,7 miliona evra bruto prihod je bio 43,5 odsto veći nego u prva tri meseca 2023. godine, a neto prihod veći je za 85 odsto i iznosio je 284,7 miliona evra. Poslovni rashodi porasli su na godišnjem nivou za 16 odsto na 266,9 miliona evra. Banke su formirale 7,5 miliona evra neto ispravki vrednosti i rezervisanja. To je skoro pet puta više nego u isto vreme prošle godine, ali ipak mali broj.

Ukupna vrednost kredita nebankarskog sektora je na kraju marta dostigla

27,04 milijarde evra. Na godišnjem nivou bio je veći za 1,1 odsto, što je nešto veći međugodišnji rast nego na kraju februara. Samo u martu krediti su povećani za 101 milion evra, ukupno ove godine 109,6 miliona evra.

Vrednost kredita preduzećima na godišnjem nivou smanjena je za 3,4 odsto na 9,97 milijardi evra. Nakon što je vrednost kredita u prva dva meseca smanjena za 26,7 miliona evra, samo u martu je porasla za 32,1 milion evra. Ukupno su ove godine krediti porasli za 5,4 miliona evra. U međuvremenu, vrednost kredita stanovništvu na godišnjem nivou porasla je za 4,2 odsto na 12,70 milijardi evra.

Nastavak rasta kredita stanovništvu u velikoj meri je rezultat povećanja potrošačkih kredita, koji su za tri meseca povećani za ukupno 108,2 miliona evra, a samo u martu za 44,5 miliona evra. Njihova vrednost je na kraju marta bila 2,89 milijardi evra, što je više od 14,4 odsto na godišnjem nivou.

Rast stambenih kredita, s druge strane, bio je znatno manje izražen. Ukupna vrednost stambenih kredita na kraju marta iznosila je 8,18 milijardi evra, što je za 1,0 odsto više nego na godišnjem nivou. Ove godine za tri meseca vrednost ovih kredita povećana je za 30,3 miliona evra, a samo u martu za 19,4 miliona evra.

Vrednost gotovinskih depozita nebankarskog sektora na kraju marta dostigla je 40,44 milijarde evra, što je i dalje za 3,2 odsto više nego u istom periodu prošle godine, ali ove godine depoziti se smanjuju. Samo u martu smanjeni su za ukupno 20,1 milion evra, a za tri meseca za ukupno 614,5 miliona evra.

Smanjenje je uglavnom rezultat smanjenja vrednosti depozita preduzeća. Oni su za tri meseca ove godine smanjeni za 453,3 miliona evra, ali je njihova ukupna vrednost od 10,49 milijardi evra i dalje za 11,4 odsto veća nego u isto vreme prošle godine.

U međuvremenu, depoziti stanovništva su za tri meseca smanjeni za 74,3 miliona evra, i pored toga što su ostali oblici štednje bili povoljniji, ali je tokom marta zabeležen mesečni rast od 109,5 miliona evra. Ukupna vrednost depozita stanovništva na kraju marta iznosila je 26,44 milijarde evra, što je za 2,3 odsto više na godišnjem nivou.

Ukupan bilans banaka je na kraju

marta dostigao 52,84 milijarde evra i bio je veći za 5,0 odsto na godišnjem nivou.

ZIMBABVE TRAŽI MEĐUNARODNU POMOĆ ZBOG EL NINJA

Kabinet Vlade Zimbabvea saopštio je da će za više od polovine stanovništva u zemlji od oko 15 miliona ljudi biti potrebna pomoć u hrani do marta sledeće godine, zbog negativnog uticaja meteo-

rološkog fenomena El Ninjo koji je već smanjio proizvodnju kukuruza i doveo do proglašenja vanredne situacije u afričkoj državi.

- Za ukupno 7,7 miliona ljudi, što čini 51 odsto stanovništva, biće potrebna pomoć u hrani – rekao je Dženfan Musvere, ministar informisanja na brifingu nakon sednice vlade održane u utorak u glavnom gradu Harareu, preneo je Bloomberg.

Ruralna područja te južnoafričke na-

FOTO: FREEPRK



cije najviše su pogođena, sa šest miliona ljudi za koje je procenjeno da će trebati pomoć u hrani do prvog kvartala naredne godine. Prema Musvereu, u urbanim oblastima taj broj iznosi dodatnih 1,7 miliona ljudi.

U međuvremenu, Ministarstvo poljoprivrede revidiralo je navise svoju procenu devastacije proizvodnje kukuruza u Zimbabveu ove sezone na 77 odsto sa prethodnih 72 odsto. Zemlja procenjuje proizvodnju na 744.271 metričku tonu kukuruza, a troši oko 2,2 miliona tona kukuruza godišnje, od čega se 1,8 miliona tona koristi za hranu i 400.000 tona za ishranu stoke.

- Vlada naporno radi kako bi osigurala da niko neće umreti od gladi – rekao je Musvere. Zimbabveanski mlinari planiraju da do jula uvezu najmanje 1,4 miliona tona kukuruza iz nekih latinoameričkih zemalja, uključujući Brazil, kako bi rešili nedostatak.

Vremenski fenomen El Ninjo izazvao je sušno razdoblje širom južne Afrike koje je smanjilo rod kukuruza za najmanje petinu i navelo zemlje uključujući Malavi, Zambiju i Zimbabve da proglase stanje nacionalne katastrofe. Kancelarija UN za koordinaciju humanitarnih poslova uputila je apel za 429 miliona dolara za pomoć Zimbabveu. Agencija je ranije već tražila od svojih partnera 228 miliona dolara za Zambiju.

U BEOGRADU DO JESENI 700 NOVIH AUTOBUSA I 125 TRAMVAJA

Predsednik Privremenog organa Grada Beograda Aleksandar Šapić izjavio je da će do jeseni, na beogradskim ulicama biti 700 novih autobusa i 125 tramvaja. On je u pogonu GSP-a u Novom Beogradu kazao da je raspisana nabavka za 150 autobusa i da će najkasnije u junu biti raspisana za još 150 vozila, prenosi Beta, pozivajući se na Beoinfo.

- Raspisana je i nabavka za 25 novih tramvaja, očekujemo nabavku još 100 tramvaja, a u toku je i nabavka 20 kombija za decu sa posebnim potrebama i za invalide – rekao je Šapić i dodao da toliko vozila nije odjednom bilo nabavljano poslednjih 30 ili 40 godina, jer sa 300 novih autobusa koje Grad kupuje i otpilike još 400 od strane privatnih firmi, koji će ući od jeseni u javni prevoz, to je 700 novih vozila i 125 tramvaja na ulicama.

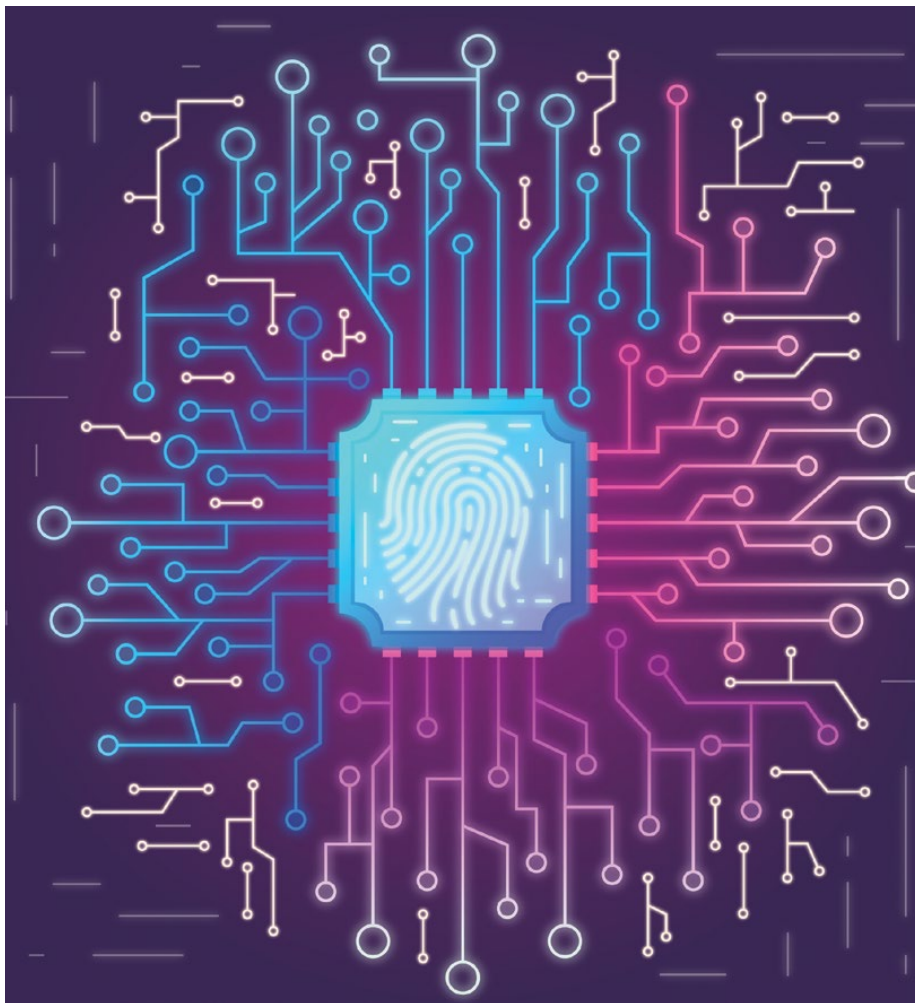


FOTO: FREEMK

Rekao je da se očekuje i kupovina novih trolejbusa, bez obzira što su izuzetno skupi, tako da će javni prevoz u Beogradu biti „potpuno promenjen“.

- Prošle godine, kada nam je stiglo 100 novih autobusa na gas, rekao sam da ćemo sav gradski javni prevoz u što kraćem periodu prebaciti sa dizela i nafte na gas, te da nećemo imati vozila starija od dve ili tri godine i u taj proces smo ušli – naveo je Šapić.

Prema njegovim rečima, privatnici će biti uslovljeni da do 1. septembra imaju više od 50 odsto novih vozila, a da ostalih 50 odsto vozila ne sme biti starije od sedam godina.

GRAĐANI BOSNE I HERCEGOVINE U KLADIONICAMA POTROŠILI 880 MILIONA EVRA

Ukupan promet svih sportskih kladionica u Bosni i Hercegovini u 2023. godini bio je oko 1,72 milijarde konvertibilnih maraka (KM) odnosno nešto manje od 880 miliona evra. Ukupna isplata dobi-

taka oko 1,5 milijardi konvertibilnih maraka, prenosi B92. Zanimljivo je i to da se oko 1,25 milijardi odnosilo na dobitke ispod sto maraka na koje se ne plaća porez na dobitak, a tek oko 250 miliona je oporezovano.

Tako je, prema podacima Poreske uprave FBiH, porez na dobitak iznosio oko 25 miliona konvertibilnih maraka. Promet kladionica u 2023. je uvećan za oko devet miliona u odnosu na godinu ranije, te više od sto miliona u poređenju sa 2021. godinom.

Najviše uplata bilo je u opštini Čitluk – 141.409.245 konvertibilnih maraka, a ukupni dobitci iznosili su 112.567.274 konvertibilnih maraka. Uplate iznad sto miliona maraka registrovane su još jedino u Mostaru – 106.850.314, gde su ljubitelji ove vrste zabave dobili ukupno 94.570.477 konvertibilnih maraka.

Sportske kladionice krajem prošle godine imale su ukupno 2.016 uplatnih mesta u Federaciji BiH, u kojima je na dan 31. decembar 2023. bilo zaposleno 4.611 radnika. Najslabiji promet imale

su kladionice u Foči (FBiH) – 655.624 konvertibilnih maraka.

GOOGLE PREDSTAVIO NOVI ČIP ZA AI

Alphabet, matična kompanija kojoj pripada Google, predstavila je proizvod nazvan Trillium u svojoj porodici čipova za centre podataka veštačke inteligencije, koji tvrdi da je skoro pet puta brži od prethodne verzije.

- Sektor zahteva za računarima za mašinsko učenje povećao se milion puta u poslednjih šest godina, otprilike povećavajući se desetostruko svake godine

– izjavio je Sundar Pičaj, izvršni direktor Alphabet, i dodao da je Google pionir u AI čipovima već više od decenije, prenosi Reuters.

Napor Alphabet da izgradi prilagođene čipove za AI data centre predstavlja jednu od retkih konkurentnih alternativa najboljim procesorima kompanije Nvidia koji dominiraju tržištem. Uz softver koji je blisko povezan sa Google procesorima za tenzore, čipovi su omogućili kompaniji da zauzme značajan deo tržišta.

Nvidia kontroliše oko 80 odsto tržišta čipova za AI data centre, a većina preo-

stalih 20 odsto su različite verzije TPUs čipova koje proizvodi Google. Kompanija ne prodaje čipove direktno, već iznajmljuje pristup preko svoje platforme za računarstvo u oblaku.

Šesti generacijski čip Trillium postiže 4,7 puta bolje računarske performanse u poređenju sa TPU v5e, čipu koji je dizajniran da pokreće tehnologiju koja generiše tekst i druge medije iz velikih modela. Trillium procesor je 67 odsto energetski efikasniji od v5e. Novi čip će biti dostupan klijentima u oblaku „krajem 2024. godine“, saopštila je kompanija.

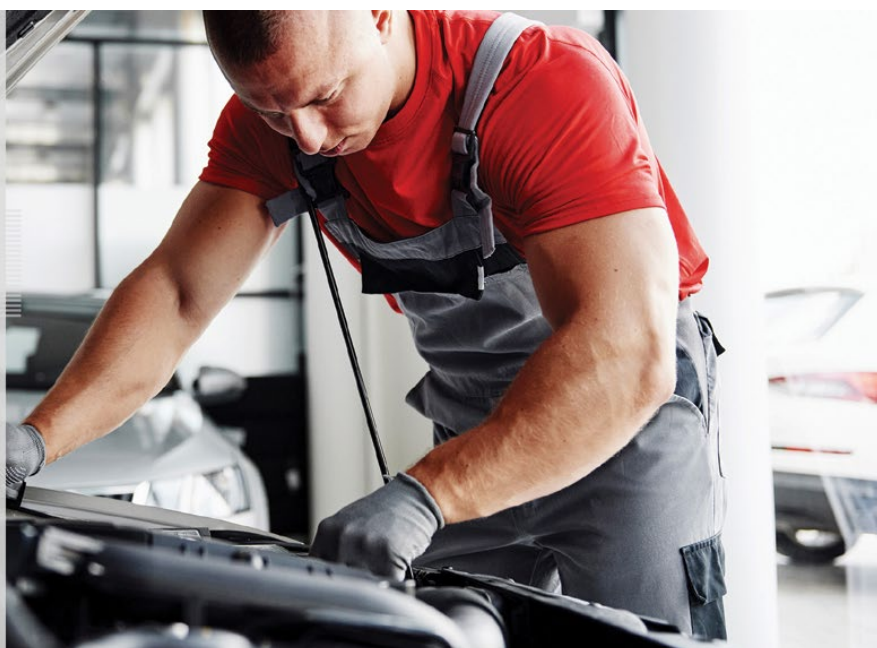


AUTOSERVIS
M&B

Jerneja Kopitara 37
21000 Novi Sad
064/2184908
robertolajos1968@gmail.com

SERVIS ZA JAPANSKA I
KOREJSKA VOZILA

MITSUBISHI NISSAN TOYOTA
HONDA MAZDA KIA
LEXUS SUZUKI HYUNDAI



LIBRA-Z

KNJICOVODSTVENE USLUGE
PORESKO SAVETOVANJE

Janošikova 27 / 21000 Novi Sad
021/506000 069/5058722 066/6500050
libraagencija@sbb.rs

PORESKE OBAVEZE U MAJU

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

7. maj

Dostavljanje obaveštenja o zaključenim ugovorima o izvođenju estradnog programa zabavne i narodne muzike i drugih zabavnih programa u aprilu, na Obrascu OZU. Dostavljanje izveštaja o izvršenju obaveze zapošljavanja osoba sa invaliditetom na Obrascu IOSI, za april i uplata sredstava.

10. maj

Podnošenje poreske prijave poreza na premije neživotnih osiguranja na Obrascu PP-PPNO i plaćanje poreza na premije neživotnih osiguranja za april. Podnošenje poreske prijave za porez na dodatnu vrednost na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za mesec april od strane poreskog dužnika iz člana 10. Zakona o PDV.

15. maj

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

Podnošenje poreske prijave za utvrđivanje godišnjeg poreza na dohodak građana za 2023. godinu, na Obrascu PP GPDG

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

Plaćanje doprinosa za samostalne umetnike i poljoprivrednike za drugo tromesečje 2024. godine

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



plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za mesec april

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

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

Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za april

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

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

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

31. maj

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 april.

Plaćanje obračunate akcize za period od 1. do 15. maja. Rok za obaveze koje dospevaju na neradni dan pomera se na prvi naredni radni dan, izuzev roka za plaćanje akcize obračunate za period od 1. do 15. dana u mesecu, koji se pomera na poslednji radni dan u tom mesecu.

POLITIČKI I EKONOMSKI IZAZOVI ZA SRPSKU EKONOMIJU U 2024. GODINI

PRIVREDA DOMAĆA, RIZICI GLOBALNI

MEĐUNARODNI MONETARNI FOND JE U OKVIRU APRILSKOG IZDANJA GLOBALNIH EKONOMSKIH PERSPEKTIVA PAŽLJIVO RAZMOTRIO PET MOGUĆIH ISHODA KOJI BI MOGLI DA OBLIKUJU PREDSTOJEĆE EKONOMSKE PRILIKE, KRETANJE CENA NAFTE U KONTEKSTU INFLACIJE U SRBIJI REDOVAN JE DEO ANALIZA RIZIKA KOJE SPROVODI I OBJAVLJUJE NARODNA BANKA SRBIJE, A EVENTUALNI POVRATAK DONALDA TRAMPA U BELU KUĆU MOGAO BI DA DONESE DRASTIČNU PROMENU U POLITICI SAD, SMATRA ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT. OVO SU SAMO NEKI OD RIZIKA KOJE PRATE DOMAĆE I MEĐUNARODNE INSTITUCIJE, POKUŠAVAJUĆI DA NA VREME UPOZORE NA MOGUĆE POSLEDICE PO GLOBALNU I LOKALNU EKONOMIJU





Eskalacija sukoba na Bliskom istoku, kretanje svetskih cena primarnih poljoprivrednih proizvoda i metala, ali i eventualni povratak Donalda Trampa u Belu kuću ili deflacija u Kini? To su samo neki od rizika koje prate domaće i međunarodne institucije, pokušavajući da na vreme upoznaju na moguće scenarije i posledice po globalnu, odnosno lokalnu ekonomiju. Zajedno sa našim sagovornicima pozabavili smo se rizicima na koje ukazuju Narodna banka Srbije, Međunarodni monetarni fond i Economist Intelligence Unit, analitičko „krilo“ čuvenog časopisa, u pokušaju da prepoznamo koji od njih mogu značajno da utiču na domaću privredu do kraja godine.

Međunarodni monetarni fond (MMF) je u okviru aprilskog izdanja Globalnih ekonomskih perspektiva pažljivo razmotrio pet mogućih ishoda koji bi mogli da oblikuju predstojeće ekonomske prilike. Ovi scenariji obuhvataju širok spektar potencijalnih dešavanja i faktora, kao što su brzina oporavka nakon pandemije, raznolikost fiskalnih politika širom sveta, potencijalna deflacija u Kini, geopolitičke tenzije koje mogu izazvati eskalaciju sukoba na Bliskom istoku i globalne razlike u tražnji, valutama i kamatnim stopama.

Analiza MMF-a, razvijana imajući u vidu zemlje članice G20 i predstavljena uoči prolećne skupštine te organizacije, ključna je za razumevanje kako bi mogli da se kreću globalni rast i inflacija u narednim godinama. Jedan od ukupno pet scenarija ukazuje na rizik od bržeg oporavka od posledica pandemije u zemljama u razvoju nego u razvijenim državama, i sugeriše da bi zbog ubrzanog rasta aktivnosti moglo doći do bržeg ras-

ta cena nafte u poređenju sa trenutnim projekcijama MMF-a, što bi opet moglo dodatno podstaći inflaciju na globalnom nivou.

Kretanje cena nafte u kontekstu inflacije u Srbiji redovan je deo analiza rizika koje sprovodi i objavljuje Narodna banka Srbije.

- Od primarnih proizvoda posebno zabrinjava cena nafte na svetskom tržištu, koja je počela da raste sredinom marta ove godine, da bi početkom aprila prešla 90 dolara po barelu, podstaknuta eskalacijom geopolitičkih tenzija u uslovima rasta globalne tražnje i ograničene proizvodnje zemalja članica OPEC+ - upozoravaju analitičari NBS.

Podsećaju da, kako su napetosti na Bliskom istoku popuštale, svetska cena nafte se do kraja aprila spustila ispod 90 dolara po barelu, ali naglašavaju da je i dalje iznad nivoa koji su očekivali pre tri meseca.

- Povećani su i naftni fjučersi, kao i očekivana svetska cena nafte od strane gotovo svih relevantnih institucija, pa se i putanja očekivane svetske cene nafte u našoj projekciji, iako i dalje opadajuća, nalazi iznad one od pre tri meseca. Glavni razlog povećanja očekivane cene nafte jeste znatan pad globalnih zaliha, uz očekivanje da će globalna tražnja za naftom polako dostići novi rekord do avgusta, u uslovima perzistentnih geopolitičkih tenzija koje povećavaju premiju rizika sadržanu u ceni nafte. Ipak, snažniji rast svetske cene nafte ograničava to što vodeće centralne banke još uvek drže svoje kamatne stope na relativno visokom nivou. U narednoj godini se očekuje da će OPEC+ okončati ograničavanje proizvodnje, što bi trebalo da utiče

na smanjenje svetske cene nafte – ističu analitičari NBS.

Diferencijacija izvoza za uravnoteženje rizika

Profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu Slobodan Aćimović u razgovoru za Biznis.rs ocenjuje da se najveći rizik po srpsku privredu nalazi upravo u efektima troškovne inflacije, odnosno u potencijalnim poskupljenjima energenata ili uvoznih sirovina koja mogu nastati i zbog potpuno nepredvidivih okolnosti.

- Kao mala zemlja izloženi smo svakom povetarcu, a kamoli ozbiljnijem vetru ili tajfunu. Tajfun može da bude novi ekonomski, pa i fizički rat, ali nama pravi probleme i svaka destabilizacija tržišta u zemljama regiona. Kada, recimo, mađarski ili hrvatski carinik sporo radi, pa kamioni čekaju i po deset sati na granici – i to je veliki problem – naglašava Aćimović.

Skreće pažnju, međutim, da se u tim slučajevima radi o operativnim rizicima, sa kojima se na kraj izlazi – strateški.

- Srećom, kao zemlja radimo na tome da povećavamo proizvodnju za izvoz i diferenciramo plasman u različite države sveta. Kada su prihodi diferencirani, rizici se smanjuju – objašnjava profesor Aćimović, uz opasku da sve rizike posmatra u najširem smislu kao rizike u lancu snabdevanja koje treba „držati na oku“, bilo da se radi o kompanijama ili državi.

Osvrćući se na rizik „ubranog oporavka“ u zemljama u razvoju, odnosno rasta cena nafte i rasta globalne inflacije na koji upozorava MMF, Aćimović ukazuje da je nečiji rizik drugome šansa.

- Procenjuje se da će ekonomija Indije ove godine rasti oko osam odsto, Kine oko pet odsto, a Rusije za tri do četiri odsto. Što se naše zemlje tiče, dobro je što privlačimo značajne investicije sa istoka i zapada, što je opet vrsta kontrole rizika, kao i podrška politici podizanja proizvodnje – smatra naš sagovornik.

Kada je, međutim, reč o praćenju rizika u kompanijama, njegovo iskustvo kao konsultanta pokazalo je da, uprkos svim planovima i procenama koje se prave na kratak ili srednji rok, neki izazovi jednostavno ne mogu ni da se zamisle, a kamoli obuhvate planovima.

Slobodan Aćimović



FOTO: BIZNIS.RS



FOTO: EPS

DOMAĆI FAKTORI RIZIKA ZA PLANIRANI RAST BDP-A

Kada su u pitanju domaći faktori, analitičari Narodne banke Srbije u majskom Izveštaju o inflaciji upozoravaju da se rizici ostvarenja projekcije rasta BDP od 3,5 odsto u 2024. odnose na brzinu rasta domaće tražnje.

- Sa jedne strane, manji dohodak od izvozne tražnje nego što smo pretpostavili mogao bi se negativno odraziti na tržište rada, odnosno sporiji rast zaposlenosti i plata od očekivanog, sa negativnim implikacijama i na domaću tražnju. Sa druge strane, sposobnost Srbije da privuče strane direktne investicije (SDI) mogla bi se ispostaviti kao veća od očekivane, tim pre ako se ima u vidu da su naše projekcije priliva SDI prilično konzervativne i da je i prethodnih godina njihova realizacija bila rekordna i iznad naših projekcija. To bi doprinelo daljem rastu zarada i zaposlenosti. U istom pravcu delovalo bi veće od očekivanog ubrzanje tempa izvođenja infrastrukturnih projekata koje finansira država, kao i privatnih investicija, naročito investicija planiranih u okviru programa „Skok u budućnost – Srbija Ekspo 2027” – ističu iz NBS. Imajući to u vidu, ocenjuju da su rizici projekcije BDP-a po osnovu domaće tražnje asimetrični naviše, uz napomenu da bi brži rast domaće tražnje od očekivanog u određenoj meri povećao i inflatorne pritiske.

- Rizik projekcije predstavljaju i dešavanja u domaćem sektoru energetike. S obzirom na potrebu za obezbeđenjem energetske sigurnosti, ali i postepenom tranzicijom na zelenu ekonomiju, aranžmanom s MMF-om planirane su značajne investicije u sektoru energetike, što bi moglo da ima veće efekte na izvoz električne energije od očekivanih, tako da cenimo da su rizici po tom osnovu za projekciju privrednog rasta asimetrični naviše. Istovremeno, to smanjuje potrebu za većim korekcijama cene struje na domaćem tržištu – naglašavaju analitičari NBS.

Simetrični rizik projekcije inflacije i BDP-a predstavlja i poljoprivredna sezona.

- Pretpostavili smo da će poljoprivredna sezona ove godine biti nešto bolja od prošlogodišnje, a istu pretpostavku koristili smo i za poljoprivrednu sezonu naredne godine, uzimajući u obzir napredak u modernizaciji opreme u poljoprivredi i veću primenu agrotehničkih mera, kao i veća planirana izdvajanja iz budžeta u vidu subvencija za sektor poljoprivrede. Ipak, ishod poljoprivredne sezone će u velikoj meri zavisiti od vremenskih prilika i iznenađenja su moguća u oba smera – zaključuju stručnjaci NBS u analizi rizika.

- Pre izbijanja pandemije, primera radi, globalno najuticajniji je bio koncept držanja zaliha na minimumu, poznat i kao „just-in-time” koncept. Međutim, naše kompanije kao po pravilu odbijaju da primene takvu vrstu efikasnosti u sektoru zaliha. Sa dolaskom pandemije pokazalo se da je dobro prošao onaj ko je imao veće zalihe, pa se ispostavilo da smo imali sreće – ali ko je mogao da pretpostavi da će se tako nešto desiti – ispričao nam je Aćimović.

Povratak Trampa: šansa ili rizik?

Ukoliko Donald Tramp osvoji drugi mandat na predsedničkim izborima,

verovatno će nastupiti nagla i drastična promena u politici SAD u vezi sa spoljnim poslovima, trgovinom, energetikom, pitanjima migracija, klimatskih promena i strane pomoći, objavio je Economist Intelligence Unit (EIU) u okviru svoje analize pet ključnih rizika po poslovanje na globalnom nivou.

Analitičari EIU smatraju da bi povratak Trampa u Belu kuću poremetio globalne trgovinske i bezbednosne alijanse, počev od ispunjenja njegovog obećanja da će uvesti opštu uvoznu carinu od deset odsto, preko „ometanja” pregovora o obnovi trgovinskog sporazuma između SAD, Kanade i Meksika (USMCA) do uvođenja novih trgovinskih i investicionih ograni-

čenja za Kinu. Kada je reč o eventualnim političkim potezima, u EIU procenjuju da bi nova Trampova administracija pritiskala Kongres da smanji ili povuče podršku Ukrajini, ali da ne bi uticala na Izrael da smanji ili ograniči svoje operacije u Gazi, kao i da bi svakako napustila Indo-pacifički ekonomski sporazum.

Što se Srbije tiče, politički analitičar Stevan Nedeljković u razgovoru za Biznis.rs primećuje da su prethodni izbori za predsednika SAD 2016. i 2020. godine bili praćeni sa mnogo više pažnje u našoj zemlji.

- Tada se verovalo da će pobjeda republikanskog kandidata Srbiji doneti znatno povoljniji položaj u međunarodnom



Stevan Nedeljković



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

poretku, ali pre svega u odnosima sa SAD. Nakon osam godina i administracije Džozefa Bajdena koja je došla posle Trampove, rekao bih da su takva očekivanja bila preterana. Takođe, ako poredite dva pristupa – suštinski velike razlike nema niti su se osnovni postulati američke politike prema Srbiji promenili – niti treba očekivati da će SAD ‘otpriznati’ nezavisnost Kosova, niti da će nerešeni bilateralni problemi poput ubistva braće Bitići ili paljenja američke ambasade tokom protesta 2008. godine nestati – kaže Nedeljković, koji je docent na beogradskom Fakultetu političkih nauka.

Smatra, međutim, da od 2018. pa do danas svedočimo nešto većem razumevanju SAD za interese Srbije na globalnoj, ali i regionalnoj sceni, što se, kako

kaže, vidi i u dijalogu Beograda i Prištine.

- Iako oscilacije u pristupu SAD nisu drastične i ne izazivaju ‘zemljotres’ u regionu, one daju nadu za buduće odnose dve zemlje – optimista je Nedeljković.

Analitičari EIU, inače, smatraju da je direktan sukob između Kine i Tajvana malo verovatan tokom ove i sledeće godine, ali da svakako sledi period pojačanih tenzija, počev od inauguracije novoizabranog predsednika Tajvana.

- Tajvanska ekonomija bi osetila snažne posledice vojnog sukoba sa Kinom, koji bi doneo i ozbiljan poremećaj u globalnoj industriji, ne samo zbog tajvanske industrije poluprovodnika već i zbog njegovog položaja na regionalnim brodskim rutama. Rat bi verovatno značio vojno uključivanje SAD, kao i različite

FOTO: PIXABAY



DA LI SUBVENCIONISANJE ZELENIH TEHNOLOGIJA MOŽE DA DOVEDE DO GLOBALNOG TRGOVINSKOG RATA?

Economist Intelligence Unit analizirao je i rizik da trka u „ozelenjavanju” ekonomija preraste u globalni trgovinski rat, uz ocenu da je verovatnoća da će se takav scenario desiti „umerena”, ali da bi takav sled događaja imao jak uticaj na svetsku poslovnu zajednicu.

Scenario EIU, naime, polazi od toga da zapadne ekonomije uvode velikodušne podsticaje za preduzeća da ulažu u čistu energiju, tehnologije za postizanje neto nulte emisije gasova staklene bašte i tako obezbeđuju da njihove kompanije budu konkurentnije kineskim, koje su globalni lider u proizvodnji zelene tehnologije.

- Većina podsticaja uključuje stroge zahteve (poput zemlje porekla) za nabavku komponenti, a naročito u SAD. Ovi zahtevi su već podstakli tenzije između EU i SAD, i verovatno će povećati cenu zelenih tehnologija. Ako se odnosi zapadnih zemalja i Kine znatno pogoršaju, zapadne ekonomije bi mogle povećati postojeće carine na kineski uvoz ili ubrzati odluke o istragama u vezi sa antidampingom i državnim subvencijama, što bi dodatno podstaklo rast cena. Kina bi verovatno uzvratila blokiranjem izvoza sirovina i materijala koji su od ključnog značaja za program zelene tranzicije, kao što su retki minerali, čineći napore za dekarbonizacijom skupljim za razvijena tržišta. Ovi troškovi bi naterali druge zemlje da razmotre povratak tehnologijama zasnovanim na ugljeniku i ograničile bi podršku zapadnih ekonomija zemljama u razvoju kada je reč o finansiranju energetske tranzicije – upozoravaju analitičari EIU u ovom scenariju.

oblike podrške njenih regionalnih saveznika Australije, Južne Koreje i Japana, uz nametanje trgovinskih i investicionih ograničenja Kini, dok bi ‘treće’ zemlje i kompanije morale da ‘biraju’ između saradnje sa Kinom i zapadnim ekonomijama – stoji u scenariju koji su razvili analitičari EIU.

Nedeljković za Biznis.rs podseća da SAD u svom strateškom prisustvu imaju tri prioriteta – Indo-Pacifik (gde se nalazi Tajvan), Evropu i Bliski istok.

- Tajvan jeste jedan od gorućih geopolitičkih izazova. Setimo se da je Si Đinping dobio treći mandat, što je neuobičajeno za predsednika Kine, obećanjem da će ‘zaokružiti’ pitanje Kine, što bi značilo prisajedinjenje Tajvana – pre ili kasnije. To neće biti nimalo lako, imajući u vidu bezbednosni sporazum između Tajvana i SAD, kao i garancije koje Vašington daje Tajpeju. Dakle, sa pravom se Tajvan određuje kao jedan od najvećih bezbednosnih izazova današnjice i potencijalno polje za nadmetanje Kine i SAD – potvrđuje Nedeljković.



Na naše pitanje o globalnoj „političkoj formi” Srbije, koje smo mu postavili pre nego što je mandatar objavio sastav buduće Vlade, odgovorio je ocenom da se „ništa spektakularno” u spoljnoj politici Srbije nije menjalo još od pre dolaska aktuelne političke grupacije na vlast.

- Naša politika ‘četiri stuba’ ili spolj-nopolitičke saradnje sa EU, SAD, Kinom i Rusijom nije se menjala otkad je proklamovana, a na neki način funkcioniše još od petooktobarskih promena – kaže Nedeljković.

U 2024. ne očekuje bilo kakve značajne promene u strateškom opredeljenju Srbije, iako postoje brojni politički izazovi koji se, kako upozorava, nagomilavaju i ne rešavaju pošto kod nas postoji uverenje da je status quo najbolje stanje.

- Očekuje nas burna i turbulentna godina kada je reč o odnosima u regionu, i na linji Beograd- Priština, kao i u pogledu odnosa sa Bosnom i Hercegovinom, i nadam se da je Srbija pripremljena da na takve izazove adekvatno odgovori – konstatuje Nedeljković.

Da li, međutim, posle Nemačke tražimo novo ‘okrilje’ i da li se okrećemo Francuskoj?

- Rekao bih da je Srbija u ovom trenutku više orijentisana preko okeana, nego na evropski kontinent, ali je uvek postojala ta težnja da se naša zemlja veže za jednu od najdominantnijih država, bila to Nemačka ili Francuska. Sada, kada se politika Nemačke percipira kao ‘teža’ i neblagonaklona prema Srbiji i njenim interesima, naša zemlja je našla za shodno da se okrene prema Francuskoj i njenom predsedniku Emanuelu Makronu, gde se traži podrška za rešavanje regionalnih izazova – objašnjava Nedeljković, uz ocenu da je i takav „zaokret” u skladu sa dugoročnim tokovima naše spoljne politike i da je samo promenjen akter na koga se oslanjamo.

Rizici o kojima ne razmišljamo dovoljno

Iz ugla MMF-a, „meko prizemljenje” (soft landing) je nadohvat ruke evropskih ekonomija, i to gledano kroz vraćanje in-

flacije u ciljani okvir uz umerene troškove.

- Ali, bočni vetar bi mogao otežati postizanje stabilnosti cena uz istovremeno obezbeđivanje trajnog oporavka – stoji u MMF-ovom aprilskom izdanju ekonomskih prognoza za Evropu. Očekuje se, kako i stoji u toj analizi, da će u narednih nekoliko kvartala jaka tržišta rada podržati rast realnih prihoda i potrošnje.

- Oporavak potrošnje će pomoći da se neutrališu efekti potrebnog povlačenja fiskalnih sredstava, kao i da se podržavaju i podstiču investicije kako monetarna politika ‘popušta kaiš’. Iako će privatna tražnja postepeno jačati, trajna dezinflacija će zahtevati oporavak produktivnosti rada, uz vraćanje profitnih marži na prekrizne nivoe – stoji u „preseku stanja” za Evropu.

Rizici za „meko prizemljenje” su, međutim, prisutni širom evropskog kontinenta.

- Za mnoge privrede u regionu centralne, istočne i jugoistočne Evrope (CESEE), rizici su jednostrani usled još uvek viso-



Nebojša Matić



FOTO: BIZNIS.RS

kog rasta plata, upornije bazne inflacije i visokih inflacionih očekivanja. Izvođenje 'mekog sletanja' takođe nije jedini zadatak koji zahteva hitnu pažnju. Nivoi prihoda po glavi stanovnika u Evropi su daleko iza globalne crte i ne očekuje se da će se ovaj jaz uskoro zatvoriti. Rast produktivnosti je usporen, a starenje je velika prepreka. U regionu CESEE, gde su privatne investicije već bile niske pre pandemije i ruske invazije na Ukrajinu, došlo je do porasta relativnih nivoa plata, što stvara pritisak na konkurentnost. U isto vreme, rastu dugoročni rashodi zbog starenja stanovništva, klimatskih ambicija i potrošnje na odbranu – što sve doprinosi hitnosti pronalaženja formule održivog povećanja rasta – upozoravaju analitičari MMF-a.

Na sličnom tragu je opaska Nebojše Matića, osnivača i vlasnika beogradske MikroElektronike, koji na naše pitanje o real-

nim rizicima o kojima razmišljaju domaće kompanije odgovara upozorenjem da se u Evropi smanjuje rast i razvoj, dok se povećava u drugim delovima sveta, poput SAD.

- Evropa zaostaje u čistoj industrijskoj proizvodnji – izgubila je jeftin energent i prednost na polju auto-industrije, gde je primat u proizvodnji električnih automobila preuzela Kina. Mislim da aktuelna situacija jednostavno znači da je veći rizik po firmu koja posluje na evropskom nego na tržištu SAD, ali usporavanje u Evropi ne mora da znači da ćemo da izgubimo poslove. I dalje će se sve isto raditi, ali umesto da imamo, na primer, 55 novih fabrika godišnje u Srbiji, imaćemo pet. Ukratko, nećemo napredovati brzinom koja nam treba – kaže Matić.

Nosilac titule Menadžera godine Srpske asocijacije menadžera (SAM) za 2023. godinu u razgovoru za Biznis.rs upozorava da treba više da radimo na primeni

veštačke inteligencije (AI) u poslovanju.

- Kada pričamo o AI kao da ponovo pričamo o tome da li je čaša poluprazna ili polupuna. Svi se plaše AI, ali hajde da vidimo šta može dobro da nam donese – jer ako mogu da radim četiri dana umesto pet, ili tri umesto pet – da li je AI meni prijatelj ili neprijatelj? Pominje se da će ona da uništi radna mesta – ne znamo šta će se desiti, ali nije ni voz uništio prevoz ili parna mašina industriju – podseća Nebojša Matić.

Uveren je da će ljudi koji su radili dobro uz pomoć AI raditi bolje, ali i da će bolje raditi i oni koji su radili loše. Skreće, međutim, pažnju da AI u kompanijama dolazi tek posle digitalizacije i automatizacije.

- Moj utisak je da 50 odsto naših firmi nema ERP (Enterprise Resource Planning, softver za upravljanje najvažnijim procesima u kompaniji), a od onih koji ga koriste tek pet odsto je radilo na automatizaciji. Među njima tek jedan odsto može da počne da koristi AI. To je nama problem – ukazuje Matić.

Prema njegovim rečima, AI treba posmatrati u kontekstu produktivnosti.

- Firma ne može da opstane na duži rok ako joj radnici nisu produktivni, a to znači da moraju da koriste sav dostupan alat. AI je upravo jedan od alata. Ni ja ne volim Excel, ali moram da ga koristim. AI ne može da zameni pametnog čoveka, ali će pametni ljudi biti još vredniji u doba AI – ubeđen je Nebojša Matić.

Kako dolazi iz IT industrije, procenjuje i da će velika kriza u tom sektoru, koja je počela prošlog juna, potrajati još toliko – barem do sredine sledeće godine.

- Moraćemo da radimo mnogo više za isti rezultat – sumira situaciju u sopstvenoj delatnosti, ali i upozorava na prostor gde je naše tržište „osetljivo“, ali još to ne prepoznaje kao svoju slabost.

- Mislim da više ne možemo da edukujemo ljude onako kako smo to do sada radili. Ne možemo da čekamo pet godina na inženjera, privredi je potreban za dve, najviše tri godine, što znači da nam treba novi model školovanja. Nazvao bih to 'fokusirano školovanje' – zamislite program koji, recimo, traje godinu dana, pet dana nedeljno, osam sati dnevno. Moramo da vidimo kako da rešimo problem količine i kvaliteta radnika kakvi su privredi potrebni jer moramo podići kvalitet rada, a on se dobija edukacijom – poručio je Matić.

MILICA RILAK

FOTO: FREEPIK





 **RB-TERM**

JEDINSTVENO NA TRŽIŠTU!

**KOMBINOVANI KOTLOVI ZA
ČVRSTO GORIVO I PELET**

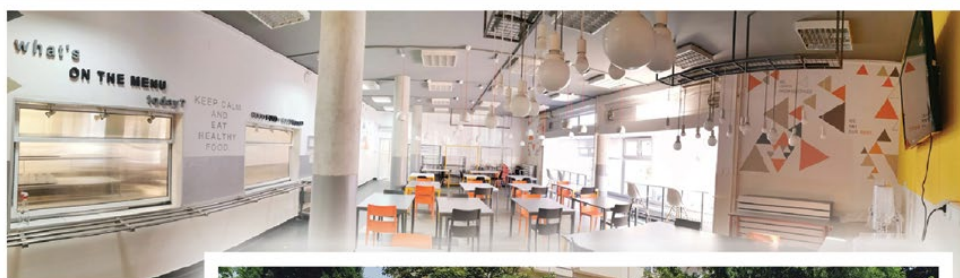
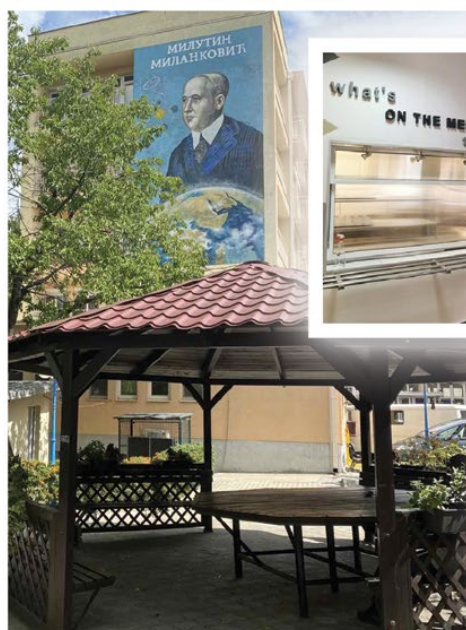
**PROIZVODNJA, PRODAJA I
UGRADNJA KOTLOVA NA AGROPELET**

Železnička 26 25253 Odžaci, Ratkovo
060/ 13 000 47
robiberes@gmail.com


Дом ученика
средњих школа
"Милутин Миланковић"

 **63**
1961-2024

Здравка Челара 16
11060 Београд, Палилула
011/2070090 011/3290402
office@pttdom.edu.rs
office@dommilutinmilankovic.edu.rs
www.dommilutinmilankovic.edu.rs





SRBIJA KAO INVESTICIONI HAB ZA AMERIČKE INVESTITORE

ČINJENICA JE DA KOMPA NIJE KOJE POSLUJU U SRBIJI, UZ DOSTUPNOST RADNE SNAGE I EFIKASNOST DRŽAVNE UPRAVE, INFLACIJU PREPOZNAJU KAO JEDAN OD KLJUČNIH IZAZOVA. ALI ONO ŠTO INVESTITORE, BILO DA SU DOMAĆI ILI STRANI, NAJVIŠE OPREDELJUJE DA NASTAVE SA INVESTIRANJEM JESU STABILNOST I PREDVIDIVOST REGULATORNOG I POSLOVNOG OKRUŽENJA

Kako bismo imali jasne uvide u stavove privrede, Američka privredna komora (AmCham) svake godine sprovodi svoje tradicionalno istraživanje „Prolazno vreme” (Lap Time) među kompanijama članicama, na temu zadovoljstva poslovnom klimom i očekivanja privrede u narednom periodu. Prema ovom istraživanju s kraja prošle godine, prognoza poslovanja AmCham članica za 2024. u celini je optimističnija u odnosu na prethodne krizne godine obeležene epidemijom korona virusa i ratom u Ukrajini.

Ovaj rast optimizma pokazatelj je delimičnog oporavka ekonomije i jačanja poverenja investitora, međutim, veoma je važno da na dugoročnom planu, zajedno sa novom Vladom Srbije, radimo na nastavku strukturnih i institucionalnih reformi. Čvrsto verujemo da su reforme jedini put da zajedno obezbedimo nove investicije, veće zapošljavanje i bolji standard za građane Srbije, ističe u razgovoru za Biznis.rs Stefan Lazarević, predsednik Upravnog odbora Američke privredne komore u Srbiji. On je inače potpredsednik za globalne operacije u korporaciji NCR Voyix i generalni direktor NCR Voyixa za Srbiju.

Lazarević je početkom februara ponovo izabran na poziciju predsednika UO AmChama, pa ga zato na početku intervjua pitamo – da li to znači da su članovi zadovoljni Vašim dosadašnjim radom i rezultatima Komore? A kako Vi ocenjujete rad udruženja u prethodnom periodu?

- Prvo bih se zahvalio kompanijama članicama AmChama na poverenju i prilici da još dve godine, u mom poslednjem mandatu, zajedno radimo na unapređivanju poslovnog ambijenta u Srbiji. Verujem da je ceo Upravni odbor, zajedno sa AmCham Izvršnom kancelarijom, u prethodne dve godine doneo novu dinamiku i pristup u pozicioniranju strategije za kreiranje predvidivog i stabilnog poslovnog ambijenta. Radili smo sistematično na unapređivanju ekonomskih odnosa između SAD i Srbije i pokušali još više da animiramo region da radi zajedno na projektima sa fokusom na dalje integracije u regionalno i jedinstveno tržište Evropske unije. A ono što je najbitnije, snaga AmChama upravo leži u njenim članovima i sve što smo postigli u prethodne dve godine urađeno je zahvaljujući kompanijama članicama. U tom smislu, otvorena komunikacija i uključivanje, odnosno ani-

miranje naših članova da aktivno učestvuju u radu AmChama, bio je i ostaće jedan od prioriteta.

S obzirom na to da sam inženjer, više volim da govorim koristeći brojeve kao potporu. Proteklu godinu Američka privredna komora u Srbiji završila je sa najvećim brojem članova od osnivanja. AmCham danas okuplja više od 260 međunarodnih i domaćih kompanija, koje zapošljavaju preko 112.000 građana Srbije i čiji godišnji promet, prema podacima APR-a, premašuje 20 milijardi evra.

Kontinuirano smo, sa svojim članicama i Vladom Srbije, razgovarali o tome šta je neophodno da, kao društvo i država, uradimo kako bi Srbija postala atraktivnije mesto za postojeće i nove investitore, u kojim oblastima su neophodne reforme i na koji način, te na putu promena bili dosledna podrška i jednima i drugima. Tim putem planiramo da nastavimo i u narednom periodu, kao principijelna podrška i novoj Vladi Srbije.

Ko će ulagati u Srbiju u 2024. godini? Koji sektori su najzanimljiviji potencijalnim investitorima?

- Američke kompanije koje posluju u Srbiji zadovoljne su svojim investicijama i veoma često se odluče da dodatno investiraju i prošire svoje poslovanje. U poslednjih dvadesetak godina američke kompanije investirale su više od četiri milijarde dolara i zaposlile više od 30.000 ljudi. Nivo razmene usluga porastao je toliko da je Amerika partner broj jedan kada je u pitanju izvoz, pre svega IT, usluga iz Srbije.

Američke kompanije zainteresovane su za ulaganje u Srbiju, a to su potvrdile i

AMERIČKE KOMPA NIJE PLANIRAJU DUGOROČNE INVESTICIJE U SRBIJI

AmCham okuplja veliki broj kompanija, kakvi su bili njihovi poslovni rezultati u prošloj godini?

- Većina naših članica u 2023. godini zabeležila je rast poslovanja, međutim po pitanju rasta investicija i novih zapošljavanja kompanije su bile nešto opreznije, pokazalo je naše „Lap time“ istraživanje. Ono što je najvažnije i što želim da naglasim, sve naše članice imaju strategiju dugoročnih investicija u Srbiji i, prema mojim saznanjima, nastaviće u tom pravcu i u budućnosti.



OČEKUJEMO DA ĆE NOVA VLADA SRBIJE ODGOVORNOM EKONOMSKOM I FISKALNOM POLITIKOM, KAO I JASNIM FOKUSOM NA SISTEMSKE I STRUKTURNE REFORME, NASTAVITI SA AKTIVNOSTIMA NA SUZBIJANJU EFEKATA KRIZE I UNAPREĐENJU PRIVREDNOG AMBIJENTA. AMCHAM ĆE U SPROVOĐENJU OVIH REFORMI I U NAREDNOM PERIODU PRUŽATI PODRŠKU VLADI, JER ČVRSTO VERUJEMO DA JE TO JEDINI PUT DA STVORIMO ATRAKTIVAN AMBIJENT ZA NOVE INVESTICIJE, VEĆE ZAPOSŁJAVANJE I BOLJI STANDARD GRAĐANA SRBIJE

privredne misije u prethodnom periodu, dolazak američke privredne delegacije u Srbiju i odlazak AmCham delegacije u SAD, kao i veći broj bilateralnih poseta zvaničnika. Reč je, pre svega, o tehnološkim kompanijama, kao i onima iz oblasti infrastrukture i energetike. Američke kompanije zainteresovane su i za različite proizvodne delatnosti, posebno sektor robe široke potrošnje, farmaceutske industrije, auto-industriju i slično.

U svojim svakodnevnim naporima, AmCham se trudi da bude najbolji mogući ambasador Srbije kao dobre investicione destinacije i snažan partner Vladi Srbije u unapređivanju investicione klime. A da bi se planirane investicije realizovale jako je važno da nastavimo sa ekonomskim integracijama, regionalnim inicijativama i usaglašavanjem sa EU regulativom.

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?

- Stabilizacija cena i tržišta, kao i snižavanje ključnih kamatnih stopa od strane centralnih banaka, zavisi od niza faktora, što uključuje inflacione trendove, ekonomski rast, tržište rada, globalne ekonomske prilike. Mnoge centralne banke sa sve većom izvesnošću predviđaju da će se inflacija u njihovim zemljama vratiti u granice cilja u drugoj polovi-

ni ove ili prvoj polovini naredne godine, imajući u vidu smirivanje inflatornih pritisa i efekte koje su dale restriktivne monetarne politike.

Prema oceni Narodne banke Srbije, opreznost domaće monetarne politike potrebna je i zbog rasta cene nafte na svetskom tržištu usled odluke zemalja OPEC+ da ograniče ponudu i tokom drugog tromesečja ove godine, zbog izraženih geopolitičkih tenzija, dužih transportnih ruta i većih logističkih troškova.

Koliko trenutni makroekonomski uslovi, inflacija i visoke kamate, utiču na poslovanje članica AmChama u Srbiji? Koliko će odluke Evropske centralne banke i američkog FED-a uticati na srpsko tržište u narednim mesecima?

- Činjenica je da kompanije koje posluju u Srbiji, uz dostupnost radne snage i efikasnost državne uprave, inflaciju prepoznaju kao jedan od ključnih izazova. Ali, ono što investitore, bilo da su domaći ili strani, najviše opredeljuje da nastave sa investiranjem jesu stabilnost i predvidivost regulatornog i poslovnog okruženja.

U tom kontekstu, siguran sam da će trenutni makroekonomski uslovi veoma uticati na poslovanje u Srbiji, a posebno očekujem da će na poslovanje uticati odluke Evropske centralne banke. To pre svega kažem jer je dve trećine kredita banaka indeksirano u evrima, tako da će to direktno uticati na cenu postojećeg zaduženja u narednom periodu. Sa druge strane, ukoliko dođe do smanjenja kamata to će uticati na povećanje tražnje za novim kreditima, što automatski implicira i veću mogućnost privrednog rasta.

Takođe, Narodna banka Srbije u odlučivanju o našoj referentnoj kamati delimično gleda i postupanje Evropske centralne banke, što, takođe, može biti pozitivan signal za jeftinije zaduživanje u dinarima. Pored svega, očekivanja u pogledu smanjivanja kamatne stope treba da ostanu umerena, s obzirom na to da će monetarne vlasti odluke o smanjivanju kamata donositi striktno vodeći računa o držanju inflacije u targetiranom okviru.

Kako ste zadovoljni trenutnom ekonomskom saradnjom SAD i Srbije? Predsednik Srbije je najavio da će američke kompanije graditi mnogo toga u Srbiji.

- Dobri ekonomski odnosi sa SAD, uz regionalne i evropske integracije, preduslov su za privlačenje novih i održavanje postojećih investicija. Srbija trenutno ima rastuću bilateralnu, političku i ekonomsku saradnju sa Sjedinjenim Američkim Državama i to je dobra vest i za privredu i za građane Srbije.

Sasvim je tačno, i tu se slažem sa predsednikom Vučićem, da je Srbija postala svojevrsni investicioni hab regiona. Verujem da je značajan deo zasluge i u ru-

PRIVREDA SE UVEK NADA PUNOM MANDATU NOVE VLADE

Koliko će izborna godina u obe zemlje uticati na poslovne rezultate kompanija?

- Verujem da će po završetku izbornog procesa obe administracije nastaviti da rade na dobrim, pre svega, ekonomskim odnosima, te da će korist od toga imati i naša privreda i građani. Istovremeno, ja sam čvrstog stava da je uvek najvažnije da se pozabavimo sopstvenim poslom, a to su u našem slučaju važne reforme koje će nam omogućiti konkurentnije tržište, brže priključivanje Evropskoj uniji, više investicija i što je najvažnije, bolji život za nas i našu decu.

Na kraju svakog izbornog procesa privreda se nada da će nova Vlada imati pun mandat, jer samo u takvim okolnostima može da se radi na strukturnim i sistemskim reformama.



kama Američke privredne komore, ali i svih kompanija iz SAD koje su prisutne na našem i regionalnom tržištu. Evo, u ovom trenutku dok razgovaramo AmCham Srbija je u radnoj poseti SAD gde su okupljeni svi iz evropske Američke privredne komore, a tema je, naravno, kako da čvršćom saradnjom između privatnog i javnog sektora podignemo konkurentnost lokalnih tržišta i privučemo više investicija. Kao rezultat ove posete, očekujem da nastavimo sa realizacijom našeg plana za unapređenje ekonomskih odnosa između SAD i Srbije. Upravo

zato AmCham podržava sve napore da Srbija bude izbor „broj jedan“ za američke investitore.

Šta očekujete od nove Vlade Srbije i da li mislite da će biti značajnih promena u ekonomskoj politici? Koji su prioriteti AmChama za naredni period?

- Očekujemo da će nova Vlada Srbije, pre svega, odgovornom ekonomskom i fiskalnom politikom, kao i jasnim fokusom na sistemske i strukturne reforme, nastaviti sa aktivnostima na

suzbijanju efekata krize i unapređenju privrednog ambijenta. AmCham će u sprovođenju ovih reformi i u narednom periodu pružati podršku Vladi, jer čvrsto verujemo da je to jedini put da stvorimo atraktivan ambijent za nove investicije, veće zapošljavanje i bolji standard građana Srbije.

Sa ovim ciljem, Upravni odbor AmChama definisao je prioritetne oblasti za koje smatramo da mogu da doprinesu kreiranju modernog i atraktivnog poslovnog ambijenta u Srbiji, zasnovanog na predvidivosti, transparentnosti i konkurentnosti. To su, pre svega: dalja digitalna transformacija javne uprave, dosledno sprovođenje zelene agende za čistu i energetski diversifikovanu Srbiju, unapređenje sistema zdravstvene zaštite, predvidivo i stabilno fiskalno okruženje, uz međunarodno ekonomsko povezivanje sa fokusom na dalje integracije u regionalno i jedinstveno tržište Evropske unije.

 MARKO ANDREJIĆ

SIGURAN SAM DA ĆE TRENUTNI MAKROEKONOMSKI USLOVI VEOMA UTICATI NA POSLOVANJE U SRBIJI, A POSEBNO OČEKUJEM DA ĆE NA POSLOVANJE UTICATI ODLUKE EVROPSKE CENTRALNE BANKE. TO PRE SVEGA KAŽEM JER JE DVE TREĆINE KREDITA BANAKA INDEKSIRANO U EVRIMA, TAKO DA ĆE TO DIREKTNO UTICATI NA CENU POSTOJEĆEG ZADUŽENJA U NAREDNOM PERIODU



PREMIJA NEŽIVOTNIH OSIGURANJA PREMAŠILA MILIJARDU EVRA

PRETHODNU GODINU KARAKTERIŠE SNAŽAN RAST PREMIJE NA TRŽIŠTU OSIGURANJA, TRKA SA INFLACIJOM, KAO I IZRAŽENE VREMENSKE NEPOGODE. PREMA PODACIMA PRIVREDNE KOMORE SRBIJE, OSTVAREN JE NAJVEĆI RAST U PREMIJI NEŽIVOTNIH OSIGURANJA IKADA. IMAMO NOVIH GOTOVO 20 MILIJARDI DINARA I UKUPNU PREMIJU NEŽIVOTNIH OSIGURANJA NA NIVOU OD PREKO JEDNE MILIJARDE EVRA. NAJVEĆI RAST ZABELEŽEN JE KOD ZDRAVSTVENOG OSIGURANJA, ALI I OSIGURANJE VOZILA BELEŽI RAST OD PREKO 18 Odsto

Prethodna godina je za Generali osiguranje bila intenzivna, u nekom segmentu i burna, ali su ostvareni definisani planovi na nivou cele kompanije. Naime, naša postignuća uvek posmatramo iz tri ugla, odnosno iz ugla klijenata, zaposlenih i akcionara. Jedino kada su zadovoljni i klijenti i zaposleni i akcionari mi imamo dugoročnu stabilnost koja je temelj našeg poslovanja.

Ovako poslovnu 2023. godinu ocenjuje Nataša Marjanović, član Izvršnog odbora Generali osiguranja Srbija. U intervjuu za Biznis.rs ona govori o kretanjima na tržištu osiguranja, uticaju makroekonomske situacije na poslovanje osiguravajućih kuća, inflaciji, veštačkoj inteligenciji i planovima kompanije za naredni period.

- Ponosni smo na to što klijenti prepoznaju naš odnos prema njima i iz godine u godinu sve bolje ocenjuju naš rad i komunikaciju, a to se prelijeva i na sve finansijske parametre. Zaposleni o svom zadovoljstvu govore u anketi o angažovanosti gde kontinuirano imamo dobre rezultate. Ponosni smo što smo prva Family Friendly finansijska organizacija na našem tržištu. Takođe, naši akcionari su zadovoljni rezultatima, ali i više od toga, veoma su zadovoljni zbog višegodišnjeg efikasnog, inovativnog, hrabrog poslovanja koje uključuje izražen ljudski pristup i dovodi do finansijskih rezultata. U prethodnoj godini ostvarili smo gotovo 30 milijardi dinara premijskog prihoda.

Kakva su kretanja na tržištu osiguranja bila u 2023. godini i šta možemo očekivati u tekućoj godini?

- Prethodnu godinu karakteriše snažan rast premije na tržištu osiguranja, trka sa inflacijom, kao i izražene vremenske nepogode.

Prema podacima Privredne komore Srbije, ostvaren je najveći rast u premiji neživotnih osiguranja ikada. Naime, imamo novih gotovo 20 milijardi dinara i ukupnu premiju neživotnih osiguranja na nivou od preko jedne milijarde evra. Najveći rast zabeležen je kod zdravstvenog osiguranja, ali i osiguranje vozila beleži rast od preko 18 odsto, kako osiguranje od autoodgovornosti, tako i kasko osiguranje.

U 2023. godini imali smo izraženo visok broj odštetnih zahteva zbog vremenskih nepogoda koje su uticale, pre svega, na štete u poljoprivredi, ali i imovini, osiguranju domaćinstva, kao i kasko osiguranja. Vremenskim nepogodama izazvano prijavljeno je skoro duplo više odštetnih zahteva u odnosu na prethodnu godinu.

Perspektiva osiguranja je dugoročna, tako da nastavljamo sa aktivnostima i fokusom na: pojednostavljenje procesa, digitalizaciju, robotizaciju, inovativne proizvode i usluge i povećanje zadovoljstva klijenata. Međutim, treba da budemo brži i hrabriji, da se još intenzivnije menjamo i prilagođavamo sve višim očekivanjima klijenata. Naime, klijenti svoja očekivanja formiraju na osnovu iskustava iz drugih industrija, tako da i osiguranja moraju tome da odgovore. Ovo nije nimalo jednostavno jer je čoveku važno ono što je „ovde i sada“, a kod osiguranja govorimo o zaštiti, sigurnosti, odgovornosti, budućnosti, a to su sve prilično apstraktne kategorije. Svakako,

samo do momenta dok se ne dogodi osigurani slučaj. Zato je važno da ovoj temi pristupimo iz više uglova – profesionalno, pažljivo i istrajno.

Kako je makroekonomska situacija, poput globalne inflacije i rasta kamatnih stopa, uticala na poslovanje osiguravajućih kuća?

- Društva za osiguranje, kao finansijske institucije koje se naslanjaju na sve segmente privredne aktivnosti, svako ko jesu direktno izložena različitim, a mogu da kažem i svim, posledicama makroekonomskih promena. Inflacija se neizbežno nameće kao prva i najvažnija tema. Ne postoji nijedan osvrt na poslovnu temu koji bi mogao da je izostavi. Ostvarena inflacija u prethodnom periodu nije bila mala gotovo nigde u svetu, pa ni kod nas. Međutim, rast cena medicinskih usluga, kao i inflacija u auto-industriji u celini, značajno su prevazišli inflaciju u prošloj godini.

Neophodno je da cena osiguranja prati ove promene kako bi se obezbedila adekvatna zaštita klijentima i stabilno poslovanje, barem kada je srednji rok u pitanju. Ovde naglašavam da nije nužno, niti moguće, da se u svakom trenutku u svakoj liniji poslovanja ostvari pozitivan rezultat, ali na srednji rok je to važno.

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

- Prvi i najveći izazov je svakako već pomenuta inflacija. Njen uticaj je višestruk. Na primer, kod zdravstvenog osiguranja cena naše usluge fiksirana je na period od najmanje godinu dana, a promene cena koje se dešavaju na tr-

žištu medicinskih usluga su mnogo frekventnije. Kod kasko osiguranja imamo višegodišnje ugovore gde je ova tema još izraženija. Istorijski je tema deviznog kursa bila u fokusu, pa iz tog razloga imamo valutne klauzule u našim ugovorima. Međutim, nismo imali situaciju da imamo izraženo stabilan kurs uz visoku inflaciju i dolazimo do toga da je umetnost naći pravu meru i pomiriti potrebe i želje klijenata i obezbediti srednjoročnu stabilnost koja i jeste garant sigurnosti.

Pored inflacije, koja je obeležila period za nama, imali smo nekoliko talasa gde smo bili svedoci koliko priroda može da bude nemilosrdna. Klimatske promene će svakako kao posledicu imati rast cena reosiguranja, a posledično i cenu osiguranja. Situaciju donekle olakšava činjenica da su ovoga i klijenti svesni, odnosno da veći rizik podrazumeva i veću cenu.

Šta se nakon pandemije najčešće osigurava, a kod kojih vrsta osiguranja beležite pad interesovanja? Činjenica je da su sve prisutniji rizici od klimatskih promena, sajber rizici, kao i geopolitički, a posle pandemije smo svi postali svesniji potrebe za zdravstvenom zaštitom.

- U pitanju ste zaista obuhvatili sve ono što je važno, novo, a mogu da kažem i opasno. Zdravlje se ipak izdvaja na prvom mestu. Ova linija poslovanja

ima izuzetan značaj i beleži visok rast, uz postojanje potencijala za dalji razvoj. Više je razloga za ovakav trend. Naime, još pre deset godina uvedena je poreska olakšica za uplate poslodavaca za zdravstveno osiguranje, dalje je pandemija pojačala značaj zdravlja i odnosa prema zdravlju. Konačno, kretanja na tržištu rada, gde su zaposleni danas u prilici da biraju, imaju za posledicu da poslodavci sve više obezbeđuju ovaj benefit. Kada se jednom obezbedi privatno zdravstveno osiguranje ono postaje trajni benefit i, na neki način, se podrazumeva.

Druga tema su svakako sajber rizici. Izražen je značaj bezbednosti sistema i podataka uopšte. Mi smo našim klijentima omogućili proizvod u kooperaciji sa eminentnim partnerom kompanijom Comtrade gde, u što kraćem roku, treba da se otklone posledice svakog sajber napada. I na kraju, svakako ne najmanje važno, dolazimo do teme klimatskih promena koja je naša realnost. Svedoci smo šta može u samo nekoliko sati, čak i minuta, da izazove jedna ovakva nepogoda. Gotovo je izvesno da ćemo imati i prisutnije ovakve situacije, pa se tema osiguranja dodatno usložnjava, a potreba za osiguranjem pojačava.

Da li je AI na neki način (već) uključena u sektor osiguranja i kakve su perspektive? Gde bi mogla da

olakša, odnosno unapredi i vaš posao i korisničko iskustvo klijenata?

- Veštačka inteligencija je postala ključni alat u transformaciji osiguravajućih kompanija širom sveta nudeći pogodnosti koje pozitivno utiču na iskustvo korisnika. Kroz implementaciju različitih AI rešenja klijentima se obezbeđuje brža obrada šteta, personalizovanja usluga i tarife, automatizovana podrška, kao i prevencija rizika. AI nam omogućava da analiziramo korisničke navike kako bi ponude najpreciznije odgovarale potrebama klijenata. Obrada šteta uz AI omogućava isplatu u roku od samo nekoliko sekundi. I za manju štetu klijenti često moraju na isplatu da čeka ju i do 30 dana, pa postajemo svesni koliko AI rešenja ubrzavaju procese. Postoje sistemi koji mogu da analiziraju podatke o navikama vozača i identifikuju potencijalno opasne obrasce ponašanja kako bi se korisnicima pružili saveti kako da smanje rizik.

U našoj kompaniji imamo implementirana dva AI rešenja. Jedno se odnosi na izradu polisa osiguranja useva, a drugo se odnosi na naš inovativni proizvod Dynamic Life. Najzanimljiviji deo rešenja je da, kada klijenti kupe jedan od proizvoda naših partnera i skeniraju QR kod sa fiskalnog računa, mi im pripisujemo dodatni iznos novca na polisu. Za proveru svih stavki sa računa koristimo AI.

Naravno, ovo je tek početak AI implementacije. Naredna tema je uvođenje chatbota sa AI, koji će 24/7 značajno olakšavati komunikaciju i omogućavati dobijanje svih relevantnih informacija u realnom vremenu.

Koliko su se u toku 2023. menjale cene osiguranja i kakva su vam očekivanja za tekuću godinu? I građani i privreda su doživeli pad (standarda i kupovne moći) zbog rastuće inflacije.

- Situacija je različita kod različitih linija poslovanja. U nekim segmentima cene se nisu menjale, a bilo je segmenta gde su se cene menjale u značajnoj meri. Kod zdravstvenog osiguranja smo imali korekcije cena kako radi usklađivanja sa povećanjem cena medicinskih usluga na koje mi ne možemo da utičemo, tako i usled sve frekventnijeg korišćenja ove vrste osiguranja. U segmentu osiguranja vozila imali smo korekcije

DIGITALNA AGRO POLISA SA VEŠTAČKOM INTELIGENCIJOM

Generali osiguranje je nedavno u saradnji sa Institutom Biosens predstavio prvu digitalnu agro polisu sa veštačkom inteligencijom. Šta ova inovacija donosi vašim korisnicima i koja je uloga veštačke inteligencije u celom procesu?

- Osiguranje poljoprivrede je po mnogo čemu specifično i razlikuje se od ostalih vidova osiguranja. Između ostalog, karakteristika ugovaranja osiguranja useva i plodova jeste realizacija čitavog procesa ugovaranja u periodu od svega dva meseca – u aprilu i maju. Ovaj koncept nameće potrebu koncipiranja efikasnog procesa koji bi omogućio da se veliki broj polisa realizuje u kratkom vremenskom periodu. Digitalna agro polisa je aplikacija koja omogućava kako našim zaposlenima u prodaji, tako i poljoprivrednim proizvođačima, da brzo i veoma jednostavno zaključe polisu osiguranja useva i plodova. Putem ove aplikacije svi nosioci registrovanih poljoprivrednih gazdinstava u Srbiji mogu da osiguraju svoje useve i plodove 24/7. Prilikom procesa ugovaranja, važno je da se objektivno definiše osigurana suma. Veštačka inteligencija, u pozadini ove aplikacije, koju smo razvili u saradnji sa Institutom Biosens, u zavisnosti od podataka o vrsti useva, osiguranoj parceli, kvalitetu zemljišta, meteoroloških i podataka o istoriji prinosa, daje preporuku očekivanog prinosa i na taj način pomaže da se klijentu pruži adekvatno osiguravajuće pokriće i da se osiguranje realizuje na optimalan način. Osiguranje ugovoreno na ovaj način ne razlikuje se od osiguranja zaključenog na klasičan način. Naime, i kod zaključenja polise digitalnim putem klijent premiju može da plati u agro roku (po skidanju useva/berbi) i stiće pravo na subvenciju na plaćenu premiju.



cena i kod osiguranja od auto-odgovornosti i kod kasko osiguranja.

Očekivanja za tekuću godinu podrazumevaju određena dalja neophodna usklađivanja sa tržišnim okolnostima. Ipak, ostvarena inflacija je značajno niža nego u prethodnom periodu, pa će i sve dalje korekcije cena, ukoliko ih bude, svakako biti blaže.

Kako stanje na finansijskom tržištu utiče na interesovanje građana za dobrovoljne penzijske fondove, a kako na prinose članova (fondova)?

- Suštinski postoji potreba zaštite svega što je bitno, pa postoji i potreba da se obezbedi finansijska sigurnost. Očekivano je da u stabilnim periodima interesovanje građana za ovu vrstu dugoročne

štednje raste, međutim praksa ume da iznenadi. Naime, u stabilnim okolnostima građani ponekad zaborave da postoji i treće doba, jednostavno zaborave na buduće potrebe. Sa druge strane, u potencijalno kriznim situacijama, postaju dodatno svesni potreba koje budućnost donosi, ali i rizika koji mogu nastati ukoliko se ne donesu pravovremene dugoročne odluke. Potreba da se zaštiti buduća finansijska sigurnost tada postaje izraženija i tada imamo povećano interesovanje za naše fondove.

Prinosi članova fondova dugoročno rastu. Prirodno, mogu imati kratkokročne oscilacije. Svakako, perspektiva penzijskih fondova je dugoročna i ponosni smo što su naši članovi zadovoljni ostvarenim prinosima u, dosadašnjem, goto-

vo dvodecenijskom radu. Poreske olakšice dodatno podstiču uplate u penzijski fond jer čine štednju atraktivnijom.

Najslikovitije uvek govore konkretni primeri. Član koji je od osnivanja fonda krajem 2006. godine počeo sa uplatama maksimalnog neoporezivog iznosa i koga poslodavac prati sa istim uplatama, trenutno na računu ima više od 3,5 miliona dinara. Da, zvuči neverovatno, ali redovnim uplatama u dugom vremenskom periodu obezbeđujemo kapitalne iznose.

Šta mogu očekivati vaši klijenti i poslovni partneri kada su planovi Generali osiguranja u pitanju?

- Jedan od stubova naše strategije jeste upravo celoživotno partnerstvo sa našim klijentima, zaposlenima i poslovnim partnerima. Svakako, iskustvo Generali osiguranja na globalnom nivou nam omogućava da primenimo najbolju praksu, a ona danas jeste upravo kombinacija ljudskog pristupa, koji je potrebni nego ikada, i digitalnih rešenja, koja treba da nam olakšaju i ubrzaju svakodnevni rad.

Približavamo našu ponudu klijentima kroz savetovanje, nalazeći najbolja rešenja za njihove potrebe, a time i podižemo svest o osiguranju koje treba da predstavlja investiciju u sigurnost i miran san.

Istovremeno, kao kompanija koja je lider u inovacijama u sektoru osiguranja, našim klijentima i partnerima nudićemo jednostavnija rešenja, brže i manje komplikovane procese i jasniju dokumentaciju. Za veliki broj proizvoda bili smo pioniri na tržištu i smelo smo se upuštali u njihov razvoj, po tome smo prepoznati, i tako nastavljamo i dalje. Primenjujemo savremene alate, koristimo što manje papira – idealno bez papira u potpunosti, a obezbeđujemo i ugovaranje polisa na daljinu.

Naši klijenti i poslovni partneri mogu očekivati kvalitetnu prodajnu i postprodajnu podršku. Potpuna vrednost i smisao osiguranja dolaze od izražaja tek kada se pretrpi šteta i kada treba da se dobije adekvatna naknada u što kraćem roku. Zato i ovde uvodimo rešenja koja podrazumevaju samostalnu, digitalnu prijavu šteta u osiguranju domaćinstva i kasko osiguranja.

 MARKO ANDREJIĆ

ODRŽIVOST KAO KLJUČNI PRINCIP POSLOVANJA

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

- Održivo poslovanje jedan je od stubova naše strategije. Opredelili smo se da održivost bude ključni princip poslovanja, jer želimo da aktivno doprinesemo izgradnji otpornijeg i pravednijeg društva.

Ona je duboko usađena u sve što radimo kao odgovorni osiguravač – želimo da do 2050. godine imamo karbonski neutralan portfolio osiguranja; odgovorni investitor – nastojimo da do 2024. godine potpuno integrišemo ESG u investicione aktivnosti i da do 2050. godine imamo karbonski neutralan investicioni portfolio; odgovorni poslodavac – sprovodimo akcije posvećene stvaranju, povećanju i negovanju inkluzivnosti, usavršavanju i uvođenju novih načina rada za zaposlene, i odgovorni učesnik na tržištu – kroz program The Human Safety Net, koji pomaže pripadnicima najranjivijih grupa da otključaju svoj potencijal, podržavamo društvo u kojem radimo i živimo. U Srbiji program sprovodimo već gotovo sedam godina, pružajući podršku roditeljima dece uzrasta do šest godina u saradnji sa Fondacijom Novak Đoković.



STRATEŠKO PARTNERSTVO SRBIJE I KINE

SI ĐINPING U BEOGRAD DONEO NAJAVU NOVIH INVESTICIJA I ZAJEDNIČKE BUDUĆNOSTI

S OBZIROM NA TO DA JE POSETA KINESKOG PREDSEDNIKA SRBIJI, MAĐARSKOJ I FRANCUSKOJ PRVA POSETA EVROPSKIM ZEMLJAMA NAKON PANDEMIJE, DRŽAVE KOJE ĆE POSETITI SU PAŽLJIVO ODABRANE. SRBIJA JE TIME DOBILA I DODATNU POTVRDU O ZNAČAJU NJENE SARADNJE SA KINOM, TE NA KOJI NAČIN KINA POSMATRA SRBIJU SA STANOVIŠTA MEĐUNARODNIH ODNOSA. ŠTO SE TIČE EKONOMSKE SARADNJE, NAJVAŽNIJI DEO RAZGOVORA ODNOSIO SE NA PRIMENU SPORAZUMA O SLOBODNOJ TRGOVINI



FOTO: WIKIMEDIA COMMONS

Poseta predsednika Kine Srbiji obeležila je ovaj maj, ali će uticaj 28 sporazuma potpisanih između dve zemlje biti mnogo dalekosežniji. Predsednici Srbije i Kine Aleksandar Vučić i Si Đinping potpisali su i Zajedničku izjavu dve zemlje o produbljivanju i podizanju sveobuhvatnog strateškog partnerstva i izgradnji zajednice Srbije i Kine sa zajedničkom budućnošću u novoj eri.

Predsednik Kine izjavio je da Srbija postaje prva evropska zemlja u kojoj će izgraditi zajednicu sa zajedničkom budućnošću, kao i da dve strane čvrsto podržavaju uzajamne političke i ekonomske interese. Objašnjavajući šta to znači za Srbiju Aleksandar Vučić je rekao da je kineski predsednik ponudio mnoge konkretne stvari.

- Ugovor o slobodnoj trgovini nam garantuje plasman naših roba i usluga, i u narednih pet i deset godina mi ćemo gotovo 95 odsto proizvoda koje napravimo u našoj zemlji moći da izvozimo u Narodnu republiku Kinu bez ikakvih tarifa, bez ikakvih dažbina – istakao je predsednik Srbije.

Načelnica Centra za studije „Pojasa i puta” Katarina Zakić napominje da je poseta kineskog predsednika Si Đinpinga bitna i sa političkog i sa ekonomskog stanovišta.

- S obzirom na to da je poseta kineskog predsednika Srbiji, Mađarskoj i Francuskoj prva poseta evropskim zemljama nakon završetka pandemije, države koje će posetiti su pažljivo odabrane. Srbija je time dobila i dodatnu potvrdu o značaju njene saradnje sa Kinom, te na koji način Kina posmatra Srbiju sa stanovišta međunarodnih odnosa. Što se tiče ekonomske saradnje, najvažniji deo razgo-

vora se odnosio na primenu Sporazuma o slobodnoj trgovini koji je Srbija ratifikovala. Za nas je dobro da i dalje imamo priliv kineskih direktnih investicija, da se uveća broj kompanija koje se bave IT tehnologijom i e-trgovinom, i da se saradnja usmeri na pametnu poljoprivredu i zelenu energiju. U tom smislu, mislim da obe strane imaju zajedničke interese i da se dobro razumeju oko oblasti u kojima je Srbija spremna da sarađuje – kaže Zakić u razgovoru za Biznis.rs.

Za 13 godina Kina u Srbiji uložila više od 19 milijardi dolara

Kina je samo u 2023. godini investirala u Srbiju 1,37 milijardi evra, što je skoro jedna trećina ukupnih stranih investicija koje su prošle godine ušle na domaće tržište.

U najnovijem biltenu Makroekonomске analize i trendovi (MAT) navodi se da je ekonomija Srbije u 2023. imala međugodišnji realni rast bruto dodate vrednosti (BDV) od 2,9 odsto, a da je taj rezultat uglavom posledica aktivnosti kineskih kompanija. U analizi MAT-a piše i da rezultati iz prvog tromesečja 2024. još ubedljivije potvrđuju doprinos kineskih kompanija rastu ekonomije, s tim da je sada njihova nadmoć potpuna.

Naša sagovornica i načelnica Centra za studije „Pojasa i puta” kaže da podaci američke baze podataka China Global Investment Tracker pokazuju da su ukupna kineska ulaganja u srpsku privredu u periodu od 2010. do 2023. godine iznosila oko 18,7 milijardi dolara.

- S obzirom na to da baza ne evidencira ulaganja manja od 100 miliona dolara, a takvih je bilo dosta u Srbiji, ukupan iznos je sigurno preko 19 milijardi dolara. Prema istoj bazi, iznos direktnih kineskih investicija i akvizicija je iznosio 4,78 milijardi, a u praksi je taj iznos bliži iznosu od 5,2 milijarde dolara. Ostatak od 14 milijardi dolara su zajmovi uzeti za potrebe izgradnje infrastrukture poput železnice, auto-puteva, projekata u oblasti energetike, te modernizacije komunalnih usluga – navodi Katarina Zakić.

Ukoliko bi se značaj projekata ocenjavao sa stanovišta iznosa sredstava uložених u infrastrukturu, u tom smislu se ističu železnica Beograd-Subotica, veći broj deonica auto-puta Miloš Veliki, kao i obilaznice oko većih gradova, moder-

Najveće pojedinačne investicije kineskih kompanija u Srbiji

Zijin Mining	1,26 milijardi evra
Linglong Tire	800 miliona evra
HBIS Group	466 miliona evra
Minth Group	370,9 miliona evra
Mei Ta	124,4 miliona evra
Hisense Group	101,2 miliona evra
Johnson Electric	65 miliona evra
Xingyu Automotive	60 miliona evra
Yanfeng	47,1 miliona evra
BMTS	22,5 miliona evra

Izvor: Razvojna agencija Srbije



SPORAZUMI KOJE SU POTPISALE SRBIJA I KINA

Prilikom posete Beogradu kineski predsednik Si Đinping je naglasio nekoliko praktičnih koraka koji će biti podrška Srbiji, među kojima su organizaciona pomoć za svetsku izložbu Expo 2027. godine, zatim uvoz više kvalitetnih srpskih proizvoda, kao i saradnja u naučno-istraživačkoj oblasti koja podrazumeva i boravak 50 mladih naučnika iz Srbije u Kini. Oko 300 mladih ljudi iz Srbije imaće priliku da ode na studije u Kinu, a jedan od koraka će biti i dalje otvaranje direktnih letova iz Srbije ka kineskim gradovima.

Najveći deo razgovora dvojice predsednika bio je posvećen Sporazumu o slobodnoj trgovini, koji je ratifikovala Narodna skupština Republike Srbije, a čeka se da to uradi i kineska strana. Dokument sporazuma napisan je na 850 strana, gde je uključen veliki broj proizvoda koji će biti obuhvaćeni ovom vrstom saradnje. U prvom planu su prehrambeni i poljoprivredni proizvodi.

Svi potpisani sporazumi, ugovori, memorandum i protokoli između Srbije i Kine:

- Ugovor između Srbije i Kine o izručenju
- Ugovor o sudskoj pomoći u građanskim i privrednim stvarima
- Memorandum o razumevanju radi postavljanja koordinacionog mehanizma praćenja implementacije srednjoročnog akcionog plana o zajedničkoj izgradnji inicijative „Pojas i put”
- Memorandum o razumevanju i saradnji u oblasti zelenog i održivog razvoja
- Memorandum o razumevanju i jačanju saradnje u oblasti digitalne ekonomije
- Protokol za unapređenje sporazuma o ekonomskoj i tehničkoj saradnji u oblasti infrastrukture
- Memorandum o razumevanju i saradnji u oblasti elektronske trgovine
- Sporazum o saradnji i uzajamnoj pomoći u carinskim pitanjima
- Memorandum o razumevanju o saradnji u sprečavanju i kontroli aviarnog influence
- Protokol o fitosanitarnim uslovima za izvoz svežih borovnica iz Srbije u NR Kinu
- Protokol o inspekcijским, karantinskim i sanitarnim zahtevima za izvoz suvih šljiva iz Srbije u NR Kinu
- Memorandum o razumevanju o saradnji na ublažavanju siromaštva posredstvom nauke i tehnologije
- Memorandum o razumevanju i saradnji u oblasti informacionih i komunikacionih tehnologija
- Sporazum o radio-televizijskoj i onlajn audio-vizuelnoj saradnji
- Memorandum o razumevanju u oblasti geologije i rudarstva
- Program saradnje u oblasti kulture
- Zajedničko saopštenje o zvaničnom osnivanju Kineskog kulturnog centra u Beogradu
- Memorandum o razumevanju o saradnji u oblasti inovacija u istraživanju i korišćenju svemirskog prostora u mirnodopske svrhe
- Memorandum o razumevanju o saradnji u Međunarodnoj lunarnoj istraživačkoj stanici
- Memorandum o razumevanju o sportskoj saradnji između Olimpijskih komiteta dve zemlje
- Sporazum o privredno tehničkoj saradnji o pružanju bespovratne pomoći između dve vlade
- Pismo o studiji izvodljivosti za projekat Ministarstva prosvete: Pametno obrazovanje i digitalne škole
- Memorandum o razumevanju i saradnji u razvoju oblasti ljudskih resursa između Ministarstva za evropske integracije Srbije i Agencije za međunarodnu razvojnu saradnju NR Kine
- Sporazum o razmeni vesti i saradnji između novinskih agencija
- Memorandum o razumevanju između Službe za saradnju sa medijima predsednika Srbije i Kineske medijske grupe
- Memorandum o razumevanju između Politike i Kineske medijske grupe
- Sporazum o produbljivanju saradnje između RTS i Kineske medijske grupe
- Pismo o namerama između Ministarstva kulture Srbije i Kineske medijske grupe

nizacija termoelektrane Kostolac i projekat Čista Srbija (modernizacija kanalizacione mreže i otpada širom Srbije).

- Sa druge strane, veoma su bitna i ulaganja kompanije Zijin u rudarsko-topioničarski basen u Boru, Hesteela u železaru u Smederevu i Shandong Linglonga u fabriku guma u Zrenjaninu. Trebalo bi naglasiti da je, što se tiče kineskih direktnih investicija u Srbiji, zanimljivo da smo postali neka vrsta haba za ulaganja u auto-industriju, pri čemu ove kompanije proizvode artikle koji se izvoze na evropsko tržište. Pored pomenutog Shandong Linglonga tu su i kompanije Minth, Xingyu, Mei Ta, Yanfeng i od skoro Lianbo – kaže Zakić.

Odnos dve zemlje ojačala inicijativa „Pojas i put”

Srbija je zvanično pristupila inicijativi „Pojas i put” 2016. godine, a pre toga je 2012. godine pristupila mehanizmu saradnje „16+1”, koji se danas zove mehanizam saradnje Kina-Centralna i Istočna Evropa, jer su baltičke zemlje izašle iz ovog formata saradnje.

- Naša zemlja je potpisivanjem ugovora o strateškoj saradnji 2009. godine i sveobuhvatnog ugovora o strateškoj saradnji 2016. godine, uz pristupanje „Pojasu i putu” pokazala koliko joj je bitna saradnja sa Kinom. Uz to, Srbija je potpisivanjem sporazuma o slobodnoj trgovini 2023. godine dodatno zaokružila formalnu saradnju sa Kinom – objašnjava naša sagovornica i isitć da je pristup inicijativi „Pojas i put” u datom trenutku bio značajan zato što su od tada krenule veće akvizicije i investicije sa kineske strane, te je time značajno unapređen naš, pre svega, proizvodni sektor.

- Sa druge strane, ne treba zaboraviti da je ova inicijativa odlična prilika za saradnju sa susednim zemljama u smislu nominovanja trilateralnih projekata, ali je ujedno i šansa za saradnju sa drugim državama članicama inicijative – ocenjuje Zakić.

Saradnjom u oblasti nauke i kulture prevazilaze se društveni stereotipi

Poseta kineskog predsednika značajna je i za kulturnu saradnju dve zemlje.

- Kulturna saradnja je uz političku, ekonomsku i vojnu, takođe, veoma na-



FOTO:IMPP

predovala. Prvo treba napomenuti da je rad Departmana za kulturu u Ambasadi NR Kine u Srbiji bio od vitalnog značaja i da su uspjeli svojim trudom i radom, uz pomoć Konfucijevih instituta u Srbiji, da približe kinesku kulturu, istoriju, tradiciju, muziku, pa i hranu našim sugrađanima. Srbija je sa svoje strane otvorila u Pekingu Srpski kulturni centar „Ivo Andrić” koji nastoji da kineskoj javnosti približi srpski jezik, kulturu i tradiciju. Neizostavan deo ove saradnje su sada već tradicionalne proslave Praznika proleća, odnosno kineske Nove godine širom Srbije. Beogradska filharmonija je, takođe, prošle godine imala zapažene

nastupe u Kini, a domaći filmski radnici su imali prilike da odlaze u Kinu, kako bi održali predavanja tamošnjim studentima i kako bi sarađivali sa kineskim kolegama. S obzirom na to da obe zemlje imaju bogatu kulturnu zaoštarštinu, a da ni jedni ni drugi nismo dovoljno upoznati sa istom, verujem da ima puno prostora za unapređenje saradnje. U tom smislu mislim da je bitno da se prevode knjige, i to kako iz oblasti beletristike tako i iz, recimo, oblasti filozofije, da se uveća broj obostranih gostovanja kulturnih stvaralaca, i da se dodatno prevaziđu kulturni stereotipi koji svakako postoje – naglašava načelnica Centra za studije „Pojasa i puta”.

PLANOVI INSTITUTA ZA SARADNJU SA KINOM

Institut za međunarodnu politiku i privredu i Centar za studije „Pojasa i puta” 10. i 11. oktobra ove godine organizuju četvrtu po redu konferenciju „Dijalozi o Kini”. U pitanju je za prostor Balkana jedinstven događaj koji okuplja svetske eksperte za Kinu koji imaju dovoljno znanja i iskustva da analiziraju savremene svetske tokove, te daju predikcije vezane za međunarodne odnose. U središtu pažnje je svakako Kina.

- Ove godine se za konferenciju prijavilo 60 izlagača iz 25 zemalja, te smatramo da će njihova izlaganja i zbornik radova koji publikujemo pružiti uvid kako domaćoj, tako i inostranoj javnosti o aktuelnim mogućnostima i problemima u međunarodnim odnosima. U trenutnom izazovnom i teškom trenutku za međunarodne odnose, kada je veliki broj otvorenih oružanih sukoba, ali i onih pritajenih, neophodno je čuti mišljenja naučnika i eksperata koji imaju mogućnosti da sagledaju tekuće i buduće probleme iz drugačijeg ugla – kaže Katarina Zakić.

Kada je reč o samom Institutu za međunarodnu politiku i privredu (IMPP), on već dugi niz decenija sarađuje sa kineskim istraživačkim institucijama i univerzitetima, ali je saradnja unapređena kako se saradnja Srbije i Kine ubrzala.

- Usled toga je 2017. godine u okviru instituta oformljen poseban centar za izučavanje „Pojasa i puta”, ali je svakako naš spektar izučavanja značajno širi od toga. Glavni partner našeg instituta je Kineska akademija društvenih nauka, i u okviru nje posebno Institut za evropske studije sa kojim smo realizovali veliki broj aktivnosti – počev od zajedničkog organizovanja konferencija i okruglih stolova, do zajedničkog publikovanja zbornika radova i knjiga. Pored Kineske akademije, sarađujemo sa velikim brojem državnih univerziteta, instituta i think-tankova. U ovom trenutku je svakako najznačajnija realizacija projekta pod nazivom COMPASS koji je finansiran od strane Fonda za nauku Republike Srbije – kaže Zakić i objašnjava da je u pitanju projekat koji se bavi pozicioniranjem Srbije u odnosu na Evropsku uniju i Kinu, posmatrajući istovremeno tri aspekta saradnje – politički, bezbednosni i ekonomski.

- Cilj nam je da za potrebe, pre svega, državnih institucija, a nakon toga i ostalih relevantnih ekonomskih i političkih aktera, te domaće javnosti, napravimo bazu podataka koja identifikuje ključne događaje u saradnji Srbije sa EU i Kinom. Uz pomoć te baze, naših naučnih analiza, mišljenja eksperata u datim oblastima, ali i anketa javnog mnjenja, zadatak je da blagovremeno uočimo rizike sa kojima se Srbija suočava u ovim relacijama i damo predloge kako da se sa istim borimo i kako da ih neutrališemo. U pitanju je projekat koji traje dve godine i deo naših analiza će uskoro biti dostupan javnosti. Nakon završetka finansiranja, naš institut će nastaviti i dalje sa ovim istraživanjem, jer će ovakve analize biti neophodne i u budućnosti. Saradnja sa Fondom za nauku je odlična, i pružila nam je mogućnost da uradimo analize koje do sada nismo imali mogućnosti da realizujemo, osavremenimo svoju informaciono-tehnološku opremu i ujedno damo doprinos internacionalizaciji i prepoznatljivosti društvenih nauka – smatra Katarina Zakić.

 LJILJANA BEGOVIĆ

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
nagyanna878@gmail.com

HIDROPREMA

Cara Dušana 40/1/14 15000 Šabac
015/350711
hidroopremadoo@gmail.com
www.hidrooprema.rs



BUŠENJE I IZRADA
ŠIPOVA I DIJAFRAGMI
BUŠENJE BUNARA
ISKOP I RAZUPIRANJE
TEMELJNE JAME
TORKETIRANJE
SIDRA I ANKERI



HEWLET PACKARD – DOSADNA AKCIJA VREDNA PAŽNJE



**Vaso
Dulović**
Ilirika

HP Inc. (Hewlet Packard) je dobro poznati i ujedno jedan od vodećih globalnih proizvođača personalnih računara, štampača i drugih sličnih proizvoda. U poređenju sa drugim tehnološkim akcijama ovo ime se često smatra dosadnim, jer zaista ne nudi posebno velike stope rasta, a industrija je umnogome ciklična – ima periode ekspanzije koje smenjuju kontrakcije. Poslednji veliki bum desio se u toku pandemije. Međutim, postoji verovatnoća da bi stvari mogle postati mnogo uzbudljivije u narednim godinama.

Kažemo namerno „verovatnoća“, jer je teško tačno predvideti u kom pravcu će evoluirati naša teza – radi se naime o uticaju AI-a na proizvođače personalnih računara, među kojima je HP svakako dominantno ime. Ciklus nadogradnje računara ili zamene za nove mogao bi tek otpočeti zbog potreba za računarima koji imaju mogućnosti da koriste AI aplikacije. Ali ciklus nadogradnje računara bi, takođe, mogao da dobije na značaju 2025. godine, jer je Microsoft najavio da će povući Windows 10 do kraja te godine. Tako bi, dakle, usled potreba za AI računarima i zbog kraja Windowsa 10 i podrške za Windows 11, mnoge kompanije, ali i individualni kupci, mogli doći na ideju da zamene svoje stare PC modele.

Ovo bi zasigurno imalo pozitivnog uticaja na HP, u prvom redu na prodaju. Analitičari očekuju da će HP zaraditi 3,43 dolara po akciji u 2024. godini, sa prihodima od 53,65 milijardi dolara. Očekuje se da će 2025. zarada porasti na 3,65 dolara po akciji, uz prihod od 55,6 milijardi dolara. Za 2026. procene su 3,78 dolara po akciji, uz prihod od 57,13 milijardi dolara. Ove procene sugerišu odnos cene i zarade (PE) od nešto više od osam puta za 2024. godinu, pa čak i nižu u budućnosti.

Tačno je da projektovane stope rasta profita nisu velike, ali PE pokazatelj je sada nizak za tipičnu tehnološku kompaniju, pa čak i za one koje ne rastu brzo. Apple, recimo, nema velike očekivane stope rasta i neuporedivo je skuplji od HP-a (ima PE od 25x). Isto važi i za Dell, koji ima PE od 16x i tek malo veće projektovane stope rasta profita nego HP. Pojedini analitičari očekuju snažnu prodaju za HP u drugoj polovini 2024. godine, delimično podstaknutu kupovina zbog nove školske godine. Ovo je, takođe, i period kada bi računari sa AI-om trebalo već da budu dostupni.

HP, inače plaća kvartalnu dividendu od 0,2756 američkih dolara. Ovo iznosi nešto više od 1,10 dolara po akciji na godišnjem nivou i daje prinos od oko četiri odsto bruto. Dividenda se više nego udvostručila od 2018. i ima prostora da nastavi da raste zahvaljujući koeficijentu isplate manjem od 32 procenta. Pored dividende, ova kompanija stvara vrednost akcionarima i kroz otkup sopstvenih akcija. Akcije HP-a ne spadaju u one koje imaju naročito izraženu volatilitnost. U protekle tri godine cena je uglavnom oscilirala od 24 do 32 dolara po akciji, a u proteklih godinu dana je raspon još uži i ide od 26 do 30 dolara.

Sumarno, HP ima mnogo pozitivnih strana, odnos cene i zarade (PE) je izuzetno nizak, ima snažan potencijal za rast uz ciklus nadogradnje računara, a, takođe, bi mogao da bude veliki dobitnik AI buma, isplaćuje dividendu od skoro četiri procenta koja ima istoriju rasta. Naravno, postoji i strana rizika, a u nju treba uvrstiti konkurentno PC tržište koje ne donosi visoke marže kao drugi tehnološki poslovi poput softvera – konkurenti HP su druga poznata imena poput kompanija Dell, Asus, Apple, Toshiba. Takođe, veća recesija je verovatno najveći potencijalni negativni rizik, jer bi umanjila potrošnju i potrošača i preduzeća za IT potrebe.



LIVENJE ALUMINIJUMA
PARKOVSKI PROGRAM
LIVENJE REMENICA



Dositaja Obradovića 49A
36212 Kraljevo, Ratina
069/ 612 538
livnicadmkranjevo@gmail.com



**MILADIN
STANOJLOVIĆ**

AUTOPREVOZNIK

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



Bone 023
KETERING

**KETERING
SALA ZA SVEČANOSTI**



Pančevačka 36
23000 Zrenjanin
069/705213
restoranzaplet@gmail.com
www.bone023.com

DVOSTRUKI STANDARDI



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

Završnica aprila trebalo je da bude spektakularna. Nakon što su bitcoin ETF-ovi u prvom kvartalu potukli mnoge rekorde na Vol Stritu, za 30. april bilo je zakazano lansiranje bitcoin i ethereum ETF-ova na berzi u Hong Kongu. Najavljivani kao početak velikog povratka Kine na kripto scenu, nakon što su se samoinicijativno sa nje povukli pre nekoliko godina, ovaj događaj nije ispunio očekivanja, barem na početku. Ipak, ne treba očajavati, jer i za bitcoin ETF-ovima su američki investitori „poludeli” tek u drugom i trećem mesecu od lansiranja.

Dan se nije ni završio, a događaji iz Hong Konga su potpuno pali u drugi plan i to ne zbog izostanka skoka cene kojem su se mnogi nadali. Nešto drugo je okupiralo svu pažnju kripto sveta u poslednjim satima aprila. Najpre je iz Španije stigla vest da je uhapšen Rodžer Ver (čeka izručenje u SAD), a odmah zatim je doneta presuda kojom je osnivač najveće kripto berze Binance osuđen na četiri meseca zatvora.

Novajlije u kriptu možda ne znaju ko je Rodžer Ver. Neki ga znaju kao zaštitno lice bitcoin keša, što ga čini veoma omraženim u mnogim bitcoin krugovima. Samo pravi poznavaoци znaju da je on jedan od pionira bitcoina i jedan od njegovih prvih velikih promotera, toliko značajan da je čak dugo bio poznat kao „Bitcoin Isus”. Tek se očekuje da će isplivati dodatni detalji, ali navodno je uhapšen zbog utaje poreza. Prodao je puno bitcoina 2017. godine, a nije prijavio porez. Valjda je mislio da ne mora jer se još tri godine pre te prodaje odrekao američkog državljanstva, ali je na teži način naučio ono što mnogi već znaju –

od svih američkih agencija sa tri slova, ubedljivo najopasnija je IRS.

Dok se kod Vera tek čeka rasplet, kod popularnog CZ-a smo ga dočekali. Zatvorska kazna nije iznenađenje s obzirom na to da mu je prethodno bilo zabranjeno da napušta SAD. Neki su možda očekivali dužu, ali i ova je po nečemu rekordna. Naime, on je najbogatiji čovek ikada koji će služiti zatvorsku kaznu. Još jedna bitcoin legenda – Erik Vorhis – prokomentarisao je u šali da je to zbog toga što jaki bankari nikad ne idu u zatvor. U toj šali postoji i mnogo istine.

Binance je zbog propusta u sprečavanju pranja novca platio astronomsku kaznu, a vlasnik i bivši direktor će morati u zatvor. Zanimljivo je da su kazne za pranje novca kod banaka vrlo uobičajena stvar, kao i enormne kazne. Međutim, one po pravilu nisu praćene zatvorskim kaznama, najčešće ni za koga, a svakako ne za one na najvišim pozicijama. Izvuku se uz: „Neću više nikad, majke mi!” Eventualno, mada retko, nađe se neko žrtveno jagnje sa niže hijerarhijske pozicije, čisto da ispadne da je zakon jednak za sve.

Otkad kriptovalute postoje navikli smo na negativan stav medija i regulatora, nejednake uslove i činjenicu da igramo po pravilima sistema koji želimo da zamenimo. Nije lako i nije fer, ali tako je. Bankari generalno ne idu u zatvor. Ne idu ni političari koji, valjda zato što su mnogo pametni, imaju bolji performans na berzi nego Voren Bafet, ali manje-više svaki krupniji igrač u kriptu svetu koji je nešto zgrešio – završio je iza rešetaka. I nije problem što jeste, problem je što ovi drugi nisu. Parafrazirajući Orvela za kraj koji kaže da svi perači novca su jednaki, ali su neki jednakiji od drugih.



Jasna
STUDIO LEPOTE

SKIN INSTANT® LAB
LIFT CVS
MEZOTERAPIJA
REMODELING FACE®
TRETMAN NOVA KOŽA
LASERSKA EPILACIJA
RELAKS MASAŽA
ANTICELULIT TRETMANI
TELA



Strahinjica Bana 38, Beograd Tel: 011/26-39-416 Mob: 063/303 614 info@salonjasna.com www.salonjasna.com

Leka-Color

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

BOJE I LAKOVI MATERIJAL ZA ZAVRŠNE GRADEVINSKE RADOVE



A ŠTA STE VI POSLEDNJE KUPILI ONLAJN?



**Vanja
Cvetkov**

biznis direktor,
Cheil Centrade
Adriatic

Da je e-commerce jedno od tržišta sa najviše potencijala u Srbiji, vidljivo je i golim okom. Da sve više i sve slobodnije kupujemo onlajn, primetićemo po sopstvenim i po navikama ljudi iz našeg okruženja, po sve većoj ponudi platformi za prodaju i, što je vrlo bitno, po sve boljoj usluzi i kvalitetnijem iskustvu kupovine onlajn. E-commerce tržište se budi, prati nove navike potrošača, uči i trudi se da preuzima iz svetske prakse.

Brojke kažu da će tokom 2024. godine e-commerce u Srbiji porasti za skoro osam odsto, a da će ukupan prihod ove godine dostići milijardu dolara. Prognozira nam se i ozbiljniji rast u narednih nekoliko godina.

Pet najvećih segmenata u elektronskoj trgovini u Srbiji su: hobi i slobodno vreme (oko 27 odsto ukupnog prometa), slede ga elektronski aparati (oko 25 odsto), zatim je tu moda (oko 17 odsto), nameštaj i kućni artikli (blizu 12 odsto), proizvodi za negu (skoro 10 odsto).

Šta ste vi skoro kupili onlajn – baštenske stolice (došlo je lepo vreme, a mrzelo vas je da igrate u prodavnicu na kraju grada i sami dovozite šest kabastih stolica) ili možda sve za kupatilo i kuhinju što vam se istrošilo od prošlog meseca? Menjamo navike, a prodavci nas prate.

Tu negde, između, živimo mi, ljudi iz markete agencija. Mi smo oni ljudi koji posreduju između trgovaca i kupaca, poznajući šta je važno i jednim i drugima. Koncept kupovine se sve više menja u kulturološkom, ekonomskom, tehnološkom smislu.

Šta možemo da očekujemo?

Personalizacija komunikacije i ponuda: User experience ili „doživljaj kupovine“ ne odnosi se samo na to koliko je lako navigirati kroz e-platforamu, već je to sada mnogo slojevitije iskustvo. Uz pomoć mašinskog učenja ići će se (ide se već) na personalizaciju preporuka za kupovinu koje će biti (ili već jesu) mnogo bolje fokusirane nego do sada.

M-commerce: Ništa neočekivano, s obzirom na dominaciju korišćenja telefona u odnosu na

druge uređaje. Kupujemo i sada koristeći mobilni telefon, ali verujem da će retaileri ići u pravcu „mobile-first strategies“, odnosno da će im platforma koja je pravljen za telefon biti na prvom mestu, pa tek potom za laptop ili desktop računar, tablet ili neki drugi format.

Omnichannel ili integracija svih kanala kupovine: Idemo ka tome da kupac ima dobar doživljaj kupovine i kad je fizički u prodavnici i kad kupuje onlajn. Postoji i jedan trend koji vidim da neki trgovci koriste i kod nas, a to je „Buy Online, Pick up in Store“ ili BOPIS, koji dvostruko animira kupca – on kupuje onlajn, a bira da dolazi fizički u radnju da preuzme robu.

Social media commerce: Sama reč upućuje – trgovina koja pored sajta uključuje i društvene mreže. Brendovi razumeju da su društvene mreže prostor za interakciju koji kupci najviše vole i razumljivo je da tu najbrže donose odluke o kupovini. Zato društvene mreže postaju deo e-commerce platforme koji omogućava kupcima da direktno sa mreža izaberu proizvod i izvrše kupovinu. Nastavak ovog trenda će se videti i u live commerceu koji će uskoro postati deo svakodnevice na našem tržištu.

Subscription, Loyalty & Membership modeli: Kod nas su takozvani loyalty programi, uglavnom loyalty kartice, najčešći alat koji trgovci koriste u komunikaciji sa kupcima, ali ovo polje je široko i još uvek neiskorišćeno do kraja. Mislim da će se ovaj segment, u kontekstu e-trgovine, još više razvijati. Zanimljive su takozvane subscription boxes, ili kutije sa posebno odabranim proizvodima, koncipirane prema određenoj temi, koje se nude kupcima pod posebnim uslovima. One su, naravno, osmišljene prema preferencijama kupaca, do kojih se došlo kroz analizu prikupljenih podataka.

Niko nije predviđao da ćemo 2020. biti primorani da toliko ubrzamo prilagođavanje e-trgovini kao konceptu. Izazovi iz te godine su prošli, ali ono što je ostalo je očekivanje kupaca da dobiju što bolju uslugu, da imaju opcije i da budu deo svetskih trendova u e-commerceu.

SRBIJA NA INVESTICIONOJ PLATFORMI ZA CILJEVE ODRŽIVOG RAZVOJA UNDP

ODRŽIVI PROJEKTI IMAJU INVESTICIONI POTENCIJAL OD NAJMANJE 8,3 MILIJARDE DOLARA

ODRŽIVE INVESTICIJE ZAHTEVAJU DODATNO VREME, FINANSIJSKA SREDSTVA I DODATNU EKSPERTIZU, TO JE NESPORNO, ALI SVE OVO TREBA POSMATRATI U KONTEKSTU DUGOROČNOG ULAGANJA U BUDUĆNOST. TAKO SE, PRIMERA RADI, TOKOM PROCESA IZRADE MAPE VODILO RAČUNA I O ANALIZIRANJU INVESTICIONIH SEKTORA I OBLASTI IZ RODNE PERSPEKTIVE. INVESTICIJE KOJE OTVARAJU JEDNAKE MOGUĆNOSTI I ZA MUŠKARCE I ZA ŽENE SU MOĆNO SREDSTVO KOJE UTIČE NA PROMENU RODNIH STEREOTIPA I ULOGA

Srbija je u julu prošle godine po prvi put dobila sopstvenu Mapu investicionih prilika u skladu sa Ciljevima održivog razvoja UN, pa se zahvaljujući Programu Ujedinjenih nacija za razvoj (UNDP) pridružila grupi od tridesetak zemalja na globalnoj Investicionoj platformi za ciljeve održivog razvoja koju prate investitori iz celog sveta.

Procene na osnovu globalne UNDP metodologije, koja je korišćena u izradi Mape, kažu da u pet sektora (hrana i piće, obnovljivi izvori energije i alternativna energija, infrastruktura, tehnologija i komunikacije i zdravstvena zaštita) i 13 investicionih polja u okviru

ovih sektora, postoji potencijal ulaganja u minimalnom iznosu od 8,3 milijarde dolara. Ako se u obzir uzme i efekat multiplikatora, odnosno indirektnih investicione mogućnosti, taj iznos raste na 20 milijardi dolara.

O tome koje investicione oblasti analizirane na Mapi najviše privlače pažnju investitora, koje „prolaze ispod radara” i koliko izbor ulaganja zavisi od „investicione filozofije”, ali i koliko se u našoj zemlji razmišlja o implementaciji standarda i kriterijuma održivosti, razgovarali smo sa dvojicom eksperata UNDP – Goranom Simunovićem, portfolio menadžerom, i Milanom Lakićevićem, specijalistom za održivo finansiranje.

Postoji stereotip da su održive investicije neprofitabilne. Zašto taj stereotip i dalje živi?

- Taj stereotip verovatno potiče iz nedovoljne ili pogrešne informisanosti o tome šta su održive investicije. Mapa investicionih prilika u skladu sa Ciljevima održivog razvoja UN, odnosno Mapa održivih investicija, namenjena je privatnim kompanijama, bilo da su one domaće ili strane. Ako uzmemo u obzir da je primarni cilj svake investicije povraćaj sredstava i profit, dolazimo do zaključka da niko ne želi da uloži privatni kapital u projekat koji je neprofitabilan. Takođe, treba pojasniti i princip održivog investiranja. Tačno je da je u u ini-



cijalnoj fazi potrebno izdvojiti više vremena, finansijskih sredstava i upotrebiti više različitih profesionalnih veština i ekspertiza kako bi se investicija realizovala. Dugoročno posmatrano, međutim, ove investicije su sigurno isplativije i imaju korist za širu društvenu zajednicu, što postaje sve bitniji aspekt kada je reč o investiranju.

Taj stereotip o neprofitabilnosti se najjednostavnije može opovrgnuti navođenjem primera dobre prakse kada je reč o održivim investicijama, a to su svakako projekti koji se odnose na ulaganja u vetroparkove, solarne elektrane, proizvodnju organske hrane, razvoj i primenu pametnih tehnologija u poljoprivredi, ulaganje u biotehnologiju, zatim primena sofisticiranih softverskih proizvoda i usluga, pružanje usluga upravljanja otpadom i slično. Svi ovi projekti, pored toga što uzimaju u obzir i ovaj aspekt opšteg dobra i pozitivnog uticaja na društvo u celini, mogu biti apsolutno profitabilni.

Koliko regulativa utiče na percepciju isplativosti investicija?

- Svakako treba napomenuti da norme i standardi koji neku investiciju čine održivom postaju sve bitniji u smislu njihove zastupljenosti u zakonodavnom okviru, tako da će ono što je danas poželjno za nekoliko godina biti obavezno u poslovanju, i zato je dobro ići u susret događajima. Dobar primer za to je CBAM regulativa Evropske unije (Carbon Border Adjustment Mechanism), odnosno taksa na ugljenik gde će se proizvođači raznih roba, koji u svojoj proizvodnji ispuštaju ugljen-dioksid, suočiti sa oba-



Goran
Šimunović

vezom da plaćaju porez na zagađenje po toni CO2 koja je „ugrađena” u njihovu robu. Primena ove regulative počinje 2026. godine i ovo je dobar primer zašto treba ići u susret ovakvim zahtevima.

Da održive investicije mogu biti itekako profitabilne (bilo putem smanjenja rashoda ili otvaranja novih kanala prihoda) upravo su pokazali rezultati projekta koji UNDP već pet godina uspešno sprovodi sa privatnim sektorom, gde zapravo podržavamo firme iz privatnog sektora da pripreme i implementiraju

takozvane 'zelene projekte'. Program je na svaki dolar pomoći u vidu bespovratnih sredstava privukao još dodatnih deset dolara privatnog kapitala upravo od firmi koje su prepoznale da održivo može biti ujedno i profitabilno.

Da li je u Srbiji danas isplativije uložiti u „neodrživ” (u kontekstu Ciljeva održivog razvoja – SDG) ili održiv projekat?

- Zavisí koja investiciona filozofija se primenjuje – da li investitor želi da posluje uz veće rizike i apsolutnu neizvesnost poslovanja posmatrano na srednji ili duži rok, ili želi predvidivost, konkurentnost i dugoročnu sigurnost u svom poslovanju. Sa finansijskog aspekta i kratkoročno posmatrano, isplativije je ulagati u 'neodržive' projekte, kako ste ih nazvali, međutim, dugoročno i strateški posmatrano nema dileme da su održive investicije i isplativije i sigurnije jer uzimaju u obzir i rizike koji nisu trenutno aktuelni, ali će se svakako pojaviti u nekom periodu realizacije investicionih projekata.

Održive investicije zahtevaju dodatno vreme, finansijska sredstva i dodatnu ekspertizu, to je nesporno, ali sve ovo treba posmatrati u kontekstu dugoročnog ulaganja u budućnost. Pogledajte samo novije generacije koje su već veoma značajne i kao potrošači, zaposleni, ali i budući donosioci odluka. One su veoma osvešćene po pitanju održivosti i veoma vode računa o pitanjima kao što su rodna ravnopravnost, životna sredina... Tako se, primera radi, tokom procesa izrade Mape vodilo računa i o analiziranju investicionih sektora i oblasti i iz rodne perspektive. Investicije koje otvaraju jednake mogućnosti i za muškarce i za žene su moćno sredstvo koje utiče na promenu rodni stereotipa i uloga. Zato smo investicije analizirali i iz tog ugla.

Ulaganje u neodržive projekte možda može biti isplativije u kratkom roku, ali danas više nego ikad one nose sa sobom dodatni reputacioni rizik i vrlo su limitirane što se tiče generisanja profita na duže staze.

Procenjujete da investicione prilike iz UNDP mape za Srbiju imaju investicioni potencijal veći od 8,3 milijarde dolara. Šta to zapravo znači i šta treba da se uradi kako bi se taj potencijal ostvario?

DA ODRŽIVE INVESTICIJE MOGU BITI ITEKAKO PROFITABILNE – BILO PUTEM SMANJENJA RASHODA ILI OTVARANJA NOVIH KANALA PRIHODA – UPRAVO SU POKAZALI REZULTATI PROJEKTA KOJI UNDP VEĆ PET GODINA USPEŠNO SPROVODI SA PRIVATNIM SEKTOROM, GDE ZAPRAVO PODRŽAVAMO FIRME IZ PRIVATNOG SEKTORA DA PRIPREME I IMPLEMENTIRAJU TAKOZVANE “ZELENE PROJEKTE”. PROGRAM JE NA SVAKI DOLAR POMOĆI U VIDU BESPOVRATNIH SREDSTAVA PRIVUKAO JOŠ DODATNIH DESET DOLARA PRIVATNOG KAPITALA UPRAVO OD FIRMI KOJE SU PREPOZNALE DA ODRŽIVO MOŽE BITI UJEDNO I PROFITABILNO



- To su procene dobijene na osnovu globalne UNDP metodologije koja je korišćena u izradi Mape. To praktično znači da u pet pobrojanih sektora i 13 investicionih polja u okviru ovih sektora, postoji potencijal ulaganja u minimalnom iznosu koji ste naveli. Dakle, na osnovu postojećih biznis modela koji su dokazani u praksi, na osnovu postojećih i dokazanih stopa povraćaja investicija, kao i postojećih zakonskih okvira koji regulišu pomenute sektore i oblasti, došlo se do ukupnog iznosa investicionog potencijala.

Naglašavamo da je metodologija veoma rigorozna i detaljna i uzima u obzir jako puno faktora i indikatora, upravo kako ta ukupna cifra ne bi bila previše 'proizvoljna' ili izražena kao refleksija nečije želje da taj potencijal bude što je moguće veći, već da bi bila realna i podržana činjenicama.

Ako je to minimum, kakve su procene kada je reč o maksimalnoj sumi?

- Treba napomenuti da je ovo direktan investicioni potencijal, a ukoliko uzmemo u obzir i efekat multiplikatora, odnosno indirektnu mogućnost za investiranje, ta cifra se povećava na više od 20 milijardi dolara održivih investicija. To je izuzetno značajna suma i za zemlje koje su mnogo veće od Srbije, te u tom smislu treba učiniti sve kako bi se ovaj potencijal zaista i realizovao.

Kao potvrda toga da ove procene imaju apsolutno utemeljenje u realnosti možemo navesti i primer od pre nekoliko meseci u vezi sa jednom velikom kineskom kompanijom i potpisivanjem Memoranduma o razumevanju o ulaganju dve milijarde evra u vetroparkove i solarne elektrane snage 2.000 MW i postrojenje za proizvodnju vodonika od 30.000 tona, koje bi bilo prve te vrste u Srbiji. Najave ovakvih investicija nam upravo mogu poslužiti kao reality-check u odnosu na ono što Mapa predviđa. Takođe, važno je istaći da je mapiranje rađeno u periodu 2022-2023, te da je investicioni potencijal danas usled globalnih kretanja, pre svega u domenu energetike, zapravo i veći od ovih 8,3 milijardi dolara.

UNDP mapa analizira 13 investicionih oblasti, odnosno prilika. Za

Milan Lakićević



koje su ulagači pokazali najveće interesovanje?

- Postoji nekoliko oblasti koje su već neko vreme u fokusu investitora, poput pomenutih investicija u obnovljive izvore energije – vetroparkovi i solarne elektrane, investiranje u proizvodnju hrane ili investiranje u infrastrukturu – deponije za odlaganje smeća, izgradnja postrojenja za prečišćavanje otpadnih voda i slično. Ali, postoje i one oblasti gde se tek očekuje ekspanzija ulaganja.

Ukoliko se slažemo da su ulaganja u solarne elektrane, hotele, proizvodnju hrane ili softver već dosta prepoznate u javnosti, koje „neuobičajene” ili investicione prilike koje „prolaze ispod radara” biste izdvojili kao najatraktivnije?

- Ovde svakako treba pomenuti investicione prilike poput proizvodnje zelenog vodonika, izgradnje 'zelenih' i energetski efikasnih naselja i objekata za stanovanje u blizini većih gradova, zatim sve što je vezano za proizvodnju električnih vozila i prateće opreme, ulaganje u pametna softverska rešenja koja bi se koristila u modernoj poljoprivrednoj proizvodnji, da pomenemo samo neke od oblasti.

U kojim oblastima sa mape vidite najveće prilike za Srbiju?

- Mapa je koncipirana tako da pruža mogućnosti i za velike investicione poduhvate, ali uzima u obzir i uslovno rečeno 'male investitore', tako da postoje različite investicione prilike, veličine od 500.000 dolara, do nekoliko desetina miliona dolara po pojedinačnom projektu. Mapa, takođe, ne pravi razliku između domaćih i stranih investitora. Već smo pomenuli mnoge oblasti, svakako bih istakao još i biotehnologiju čiji značaj je prepoznala i država, koja radi na izgradnji BIO4 Kampusu, kao i oblast zdravlja i zdravstvene zaštite – tu postoji zaista puno potencijala, od investicija u digitalna rešenja i usluge u zdravstvu, do proizvodnje inovativnih lekova i specijalizovanih medicinskih sredstava.

Smatrate li da se u našoj zemlji dovoljno razmišlja o implementaciji SDG standarda i kriterijuma i kako da se ubrza njihovo usvajanje „na terenu”?

- Zavisí od pojedinačnih oblasti. Generalno, mislimo da još uvek nije dovoljno razvijena svest o značaju implementacije ovakvih standarda i kriterijuma, ali postoje i oblasti u kojima se u praksi zaista dosta odmaklo. Što se tiče ubrzavanja njihovog usvajanja na terenu, postoji nekoliko načina za to. Prioritetno, ključna je edukacija – stalno i konstantno usavršavanje i usvajanje novih veština i znanja nesumnjivo doprinosi tome da se suštinski razume zašto je potrebno nešto uraditi na odgovarajući način.

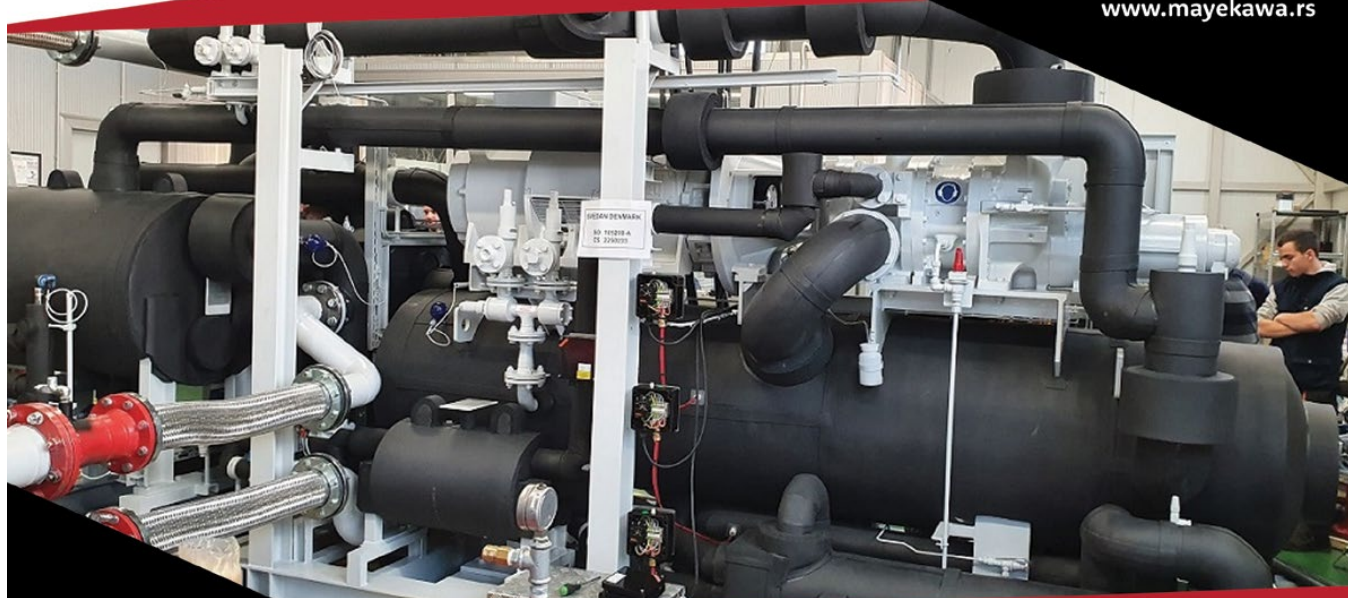
Takođe, postoje tri bitna preduslova da bi neki sektor ili investiciona oblast mogli da se nađu u pomenutoj Mapi: da postoji pravni okvir koji reguliše tu oblast, da se investiranjem u tu oblast doprinosi rešavanju određenih problema značajnih za društvo u celini i da u praksi postoji dokazan poslovni model koji je održiv i profitabilan. Smatramo da su upravo ovo faktori koji se mogu smatrati ključnim kada je u pitanju privlačenje ovih investicija – pravna regulisanost, predvidivost poslovanja, investicija koja je deo rešenja, a ne problema, i na kraju, ali svakako ne na poslednjem mestu – profitabilnost. Kada su ti preduslovi ispunjeni, mislimo da je uspeh zagarantovan.



MILICA RILAK

MAYEKAWA SRB

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



**PROIZVODNJA RASHLADNIH KOMPRESORA,
TOPLOTNIH PUMPI I ČILERA**

Metal-System
013 D.O.O.
projektovanje i proizvodnja
metalnih konstrukcija

Karadordjeva 98c
26101 Pančevo
069/2522112
060/5093560
metalsistemoffice@gmail.com

PRVA MEĐUNARODNA KONFERENCIJA O EKONOMIJI DELJENJA I SAVREMENIM POSLOVNIM MODELIMA

DIGITALNE PLATFORME U ULOZI TRŽIŠTA

EKONOMIJA DELJENJA JE SOCIO-EKONOMSKI SISTEM U KOJEM POTROŠAČI UČESTVUJU U STVARANJU, PROIZVODNJI, DISTRIBUCIJI, TRGOVINI I POTROŠNJI DOBARA I USLUGA. OVAJ NOVI POSLOVNI MODEL BAZIRAN JE NA PLATFORMAMA I PRAKTIČNO PODRAZUMEVA DA SE PONUDA I POTRAŽNJA DOVEDU U DIREKTAN ODNOS, BEZ POSREDNIKA. UPRAVO ZBOG TOG Odstupanja od tradicionalnih načina poslovanja često su tema naučne, ali i stručne javnosti



Ekonomija deljenja je veoma prisutna u svetu danas i njena prisutnost sve više raste. Kada pogledate platforme poput Airbnb i vidite da njihova vrednost na svetskoj berzi svakodnevno skače, shvatite da ih ljudi u velikoj meri koriste. Nova ekonomija saradnje nudi mnoge prednosti građanima, kao što su lak pristup uslugama i pronalaženje fleksibilnog zaposlenja, ali istovremeno dovodi i do brojnih izazova, rekao je za Biznis.rs profesor biheviornalne etike u Centru za istraživanje eksperimentalne ekonomije i političkog odlučivanja Amsterdamske škole ekonomije, dr Šaul Šalvi.

Profesor Šalvi bio je jedan od govornika na prvoj Međunarodnoj konferenciji o ekonomiji deljenja i savremenim poslovnim modelima IC-SHARE 2024 koja je organizovana u okviru projekta PANACEA na Fakultetu organizacionih nauka u Beogradu 10. i 11. maja.

Projekat je finansiran u okviru Fonda za nauku i njegovog programa IDEJE, a

konferencija je realizovana uz podršku tri fakulteta koji su članovi konzorcijuma projekta – FON, Saobraćajni fakultet i Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu.

Ekonomija deljenja je socio-ekonomski sistem u kojem potrošači učestvuju u stvaranju, proizvodnji, distribuciji, trgovini i potrošnji dobara i usluga. Ovaj novi poslovni model baziran je na platformama i praktično podrazumeva da se ponuda i potražnja dovedu u direktan odnos, bez posrednika. Upravo zbog tog odstupanja od tradicionalnih načina poslovanja često su tema naučne, ali i stručne javnosti.

U Srbiji više od 50 različitih platformi

Redovni profesor na Saobraćajnom fakultetu u Beogradu dr Marijana Petrović ističe da te platforme „uspostavljaju i beleže intenzivan rast broja korisnika, ubiru ozbiljne prihode i osvajaju trži-

šte”, pa je na neki način i nauku i struku i širu javnost ovaj fenomen dočekaao nespremne.

- Možda nije svima jasno kada se kaže „ekonomija deljenja” – na šta se tačno misli – ali ljudima su mnogo poznatiji konkretni predstavnici i platforme, nego sam koncept. Mi se u akademskim krugovima još uvek sporimo da li to treba da se zove ekonomija deljenja, kolaborativna ekonomija ili možda „ekonomija na zahtev”, ali dok se mi sporimo vreme prolazi, a platforme se razvijaju. Svi ma je poznat Uber, Airbnb, BlaBlaCar, ShareNow i tako dalje. To su aplikacije o kojima mi govorimo – navela je naša sagovornica.

Petrović je u razgovoru za Biznis.rs navela da u Srbiji postoji više od 50 različitih platformi ekonomije deljenja, a najviše ih je u oblasti smeštaja i saobraćaja, transporta, mobilnosti (shared mobility).

Govoreći o tome koje institucije bi trebalo da se bave ovim konceptom, ona ističe da kod digitalnih inovacija, u kontekstu digitalizacije, to nikad nije jedna adresa.

- Ovo je tema koja je, kako mi kažemo, u centru Heliksa – državna uprava, akademija odnosno istraživači, privreda/industrija i građani. Ono što mi želimo i već realizujemo kroz ovaj projekat je da uspostavimo jedan centar za razvijanje kompetencija i pravog načina implementacije ekonomije deljenja koji će biti u centru tog Heliksa i povezati sve zainteresovane strane – zaključila je Marijana Petrović.

Profesor Šaul Šalvi naglašava da, pored brojnih benefita, praksa ekonomije deljenja donosi i određene negativne posledice.

- Ljudi zaista vole da dele, ali deljenje putem platformi, takođe, nosi posledice o kojima se ređe raspravlja. To uključu-

je, na primer, nesigurne uslove rada za pružaoce usluga ekonomije deljenja i smetnje za neuključene treće strane, kao što su susedi prekomerno iznajmljenih stanova na Airbnb koji se suočavaju sa protokom turista u svojim hodnicima umesto da upoznaju komšije. Da bi se omogućilo odgovorno deljenje – deljenje uz razmatranje posledica po interakciju i treće strane – moraju biti poznati i pozitivni i negativni efekti – istakao je Šalvi.

On objašnjava da, s jedne strane, prednosti uključuju pristup širokom spektru dostupnih usluga za korisnike, kao i fleksibilno zapošljavanje za provajdere. S druge strane, rizici su povezani sa „zamagljivanjem uspostavljenih linija između potrošača i dobavljača, zaposlenih i samozaposlenih, ili profesionalnog i neprofesionalnog pružanja usluga“, što otvara pitanja u vezi sa važećim zakonskim okvirima i može dovesti do izbegavanja pravila osmišljenih da očuvaju javni interes.

Globalno tržište crowdfundinga do 2030. vredeće 5,3 milijarde dolara

Dr Milutin Živanović, docent na Ekonomskom fakultetu u Beogradu, istakao je da tržište na globalnom nivou raste i očekuje se da će do 2030. godine vrednost globalnog tržišta crowdfundinga biti oko 5,3 milijarde dolara, a stopa rasta je oko 16 odsto godišnje.

- Što se tiče Srbije, do jednog trenutka



Vadim Grinevič



Šaul Šalvi

su i naši pojedinci i preduzeća mogli da apliciraju za sredstva, odnosno da projekte i kampanje plasiraju preko globalnih platformi, ali onda je zbog određenih zakonskih regulatornih ograničenja i politika koje same te platforme vode, ta mogućnost ograničena. To se desilo 2019. godine i to je, s jedne strane, bilo loše jer je smanjilo mogućnosti našim preduzećima, ali je sreća u nesreći bila što je to podstaklo domaće platforme da se razvijaju i danas u Srbiji funkcionišu dve – Ventu.rs iz oblasti onoga što zovemo „investment based crowdfunding“ i Dobri dabar – od februara prošle godine koja je više okrenuta ka onome što zovem „reward based crowdfunding“, a ima čak i neke projekte koji su čisto donacijskog tipa – naveo je Živanović u razgovoru za Biznis.rs.

On je objasnio da je ovaj koncept osmišljen kao alternativa tradicionalnim oblicima finansiranja, a opet i nekim modernim izvorima, kao što su venture capital fondovi ili poslovni anđeli.

- Naravno, problem je u tome što se mala i srednja preduzeća ili startapi često suočavaju sa određenim ograničenjima, što objektivne, što subjektivne prirode. Oni su često navikli da idu utabanim stazama i traže bankarske kredite, a ovde je potrebna neka druga vrsta znanja (know-how) nego kad uzimate bankarski kredit – da poznajete tu zajednicu, da se povežete sa potencijalnim investitorima, dobro osmislite kampanju, izreklamirate... S druge strane, startapi se kod nas dosta oslanjaju na grantove, a zatim prelaze na VC fondove – zaključio je on.

Četiri gosta iz Evrope i 39 naučnih radova

Docent na Fakultetu organizacionih nauka dr Milica Maričić istakla je da su empirijska istraživanja koja su sprovedena u okviru projekta PANACEA pokazala da mlađa populacija nije toliko upoznata sa samim nazivom koncepta „ekonomija deljenja“, koliko sa primenom u praksi.

- Kada im navedete primere, većina je učestvovala u nekom od njih. Zato se nadamo da će ova naša konferencija i sve ostale aktivnosti u okviru projekta pomoći da se podigne svest mladih, ali i šire društvene zajednice, o prednostima i benefitima koje ekonomija deljenja donosi široj zajednici – navela je ona.

Maričić je u razgovoru za Biznis.rs objasnila da su učesnici konferencije imali priliku da čuju četiri pozivna predavača sa renomiranih evropskih univerziteta, da razgovaraju sa dva urednika renomiranih evropskih časopisa i da čuju izlaganje 39 naučnih radova koji su bili podeljeni u deset sesija. Organizatori konferencije potrudili su se da ona ima internacionalni duh, te da učesnici ne budu samo iz Srbije, regiona i Evrope, već i iz Amerike.

 MILICA VOJTEK

GRINEVIČ: SVEDOCI SMO GLOBALNIH REVOLUCIJA I TRANZICIJA

Uoči konferencije na Fakultetu organizacionih nauka za Biznis.rs govorio je i dr Vadim Grinevič, profesor preduzetništva i inovacija u malim preduzećima na Školi menadžmenta Univerziteta Bredford u Ujedinjenom Kraljevstvu, koji je istakao da smo svedoci globalnih revolucija i tranzicija koje utiču na svakoga od nas.

- Prvi globalni trend koji se dešava jeste digitalna tranzicija, koja upravlja socijalnim i tehnološkim promenama, čemu smo svedoci i moglo bi se reći da je ona slična velikim revolucionarnim promenama koje smo imali u prošlosti, poput pronalaska elektriciteta. Digitalna revolucija je specifična i po tome što se odvija jako brzo i ne znamo šta će doneti ni sledeće nedelje, ni sledećeg meseca, da ne pričamo o godini – kaže prof Grinevič i dodaje da je druga tranzicija – tranzicija održivosti koja ide „ruku pod ruku sa digitalnom tranzicijom“.

Upitan koje bi to veštine trebalo da imaju buduće generacije, on je istakao da veruje da one već imaju sve potrebne veštine, te da uz „digitalne tehnologije nove veštine idu intuitivno ukoliko im se predstave na prave načine“.

S obzirom na predmet koji predaje, profesora Grineviča smo pitali i da li su njegovi studenti motivisani za pokretanje startapa, na šta on kaže – apsolutno.

- Mnogi startapi se kreiraju već tokom kursa. Svi su mahom u digitalnoj tehnologiji, ali postoji jedna grupa koja se bavi i održivom tehnologijom – kaže naš sagovornik.



Образовни систем
„Владислав Петковић Дис“
основна школа и гимназија



Интернационалних бригада 57 Београд
+381 11 34 45 365 +381 63 16 98 390
skola@skoladis.edu.rs www.skoladis.edu.rs

PUT INŽENJERING



Sve na jednom mestu



PROIZVODNJA BETONA
Mobilna fabrika betona



PREFABRIKACIJA
AB montažne konstrukcije, šuplje ploče



IZGRADNJA
Niskogradnja
Visokogradnja



TRANSPORT I MONTAŽA
Automikseri, kiperi, damperi, pumpa za beton, prikolice, autodizalice



📍 Ruzmarina 25, Niš

☎ 018/215355

✉ office@putinzenjering.com

📍 Prva centralna radna 3, Nova Pazova

☎ 022/2152225

✉ mobeco@putinzenjering.com



www.putinzenjering.com



usluge u kinematografiji

Dimitrija Tucovića 5 11050 Beograd
063/358691 deki.vidic@gmail.com



SAMOSTALNA GALVANIZERSKA RADNJA

Maršala Tita 104
24435 Mol
tel 024 862 062
064 640 88 52
faks 024 861 005
hemol.mol@gmail.com

**GALVANSKO CINKOVANJE U BAZNOM I
KISELOM ELEKTROLITU, PLAVO I CRNO
ELEKTROPOLIRANJE INOXA
HEMIJSKA OBRADA INOXA**



Sertifikovan
Sistem

ISO 9001
ISO 14001

ELEKTRIČNI AUTOMOBILI I VETROGENERATORI U CENTRU PAŽNJE

EVROPSKA UNIJA (NE)SPREMNA ZA TRGOVINSKI RAT SA KINOM

KINA VIŠE NIJE TRŽIŠTE U RAZVOJU. ONA JE ZRELO TRŽIŠTE I TAKO SE PONAŠA, A TO ZNAČI DA EVROPA VIŠE NEĆE NA KINESKOM TRŽIŠTU OSTVARIVATI ONAKO SPEKTAKULARAN RAST KAKAV SU NEMAČKI IZVOZNICI IMALI TOKOM POSLEDNJIH TRIDESETAK GODINA. TO VREME JE PROŠLO I SADA SE SITUACIJA PREOKREĆE. KINESKI PROIZVOĐAČI SU SAZRELI, IZUČILI SU ZANAT I U VELIKOJ SU POTRAZI ZA SOPSTVENIM RASTOM

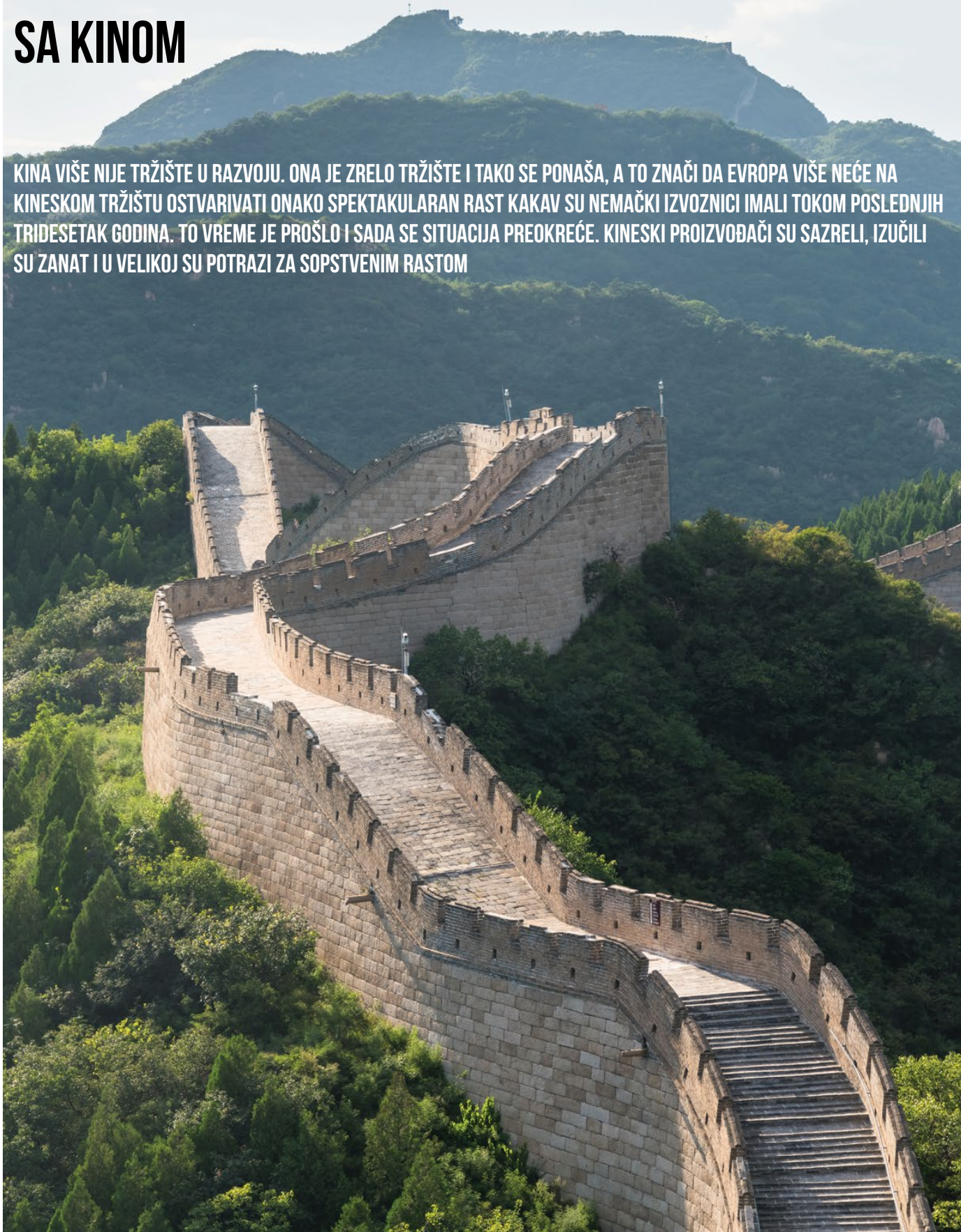


FOTO: FREEPIK

Evropska unija ponovila je svoju spremnost da pokrene trgovinski rat sa Kinom zbog uvoza jeftinih električnih automobila, čelika i jeftine solarno-vetropropulsione tehnologije. Šefica Evropske komisije Ursula von der Lajen rekla je nakon sastanka sa kineskim predsednikom Si Đinpingom, tokom njegove višednevne turneje po Evropi, da EU neće posustati u zaštiti industrije i radnih mesta.

Fon der Lajen je istakla da je „uverena da ako je konkurencija fer“, onda će Evropa „imati procvat trajnih ekonomija“, ali je upozorila da neravnoteža koju uzrokuje državna podrška kineskoj industriji omogućavajući niže cene proizvoda pretil radnim mestima u Evropi, što je „stvar velike zabrinutosti“. Prema njenim rečima, Evropa neće posustati u donošenju teških odluka potrebnih da zaštiti svoju ekonomiju i bezbednost.

Njeno upozorenje došlo je manje od dva sata nakon srdačnog sastanka u Jelsejskoj palati između kineskog predsednika i njegovog francuskog kolege, Emanuela Makrona. Francuski predsednik naveo je da je koordinacija sa Kinom u vezi sa „velikim krizama“, uključujući Ukrajinu i Bliski Istok, „apsolutno odlučujuća“. U odgovoru, Si je rekao da bi Kina i EU trebalo da ojačaju svoju stratešku saradnju i ostanu partneri uprkos brojnim sporovima koji se kreću od trgovine do ljudskih prava.

- Kao dve glavne svetske sile, Kina i EU moraju ostati partneri, težiti dijalogu i saradnji, produbiti stratešku komunikaciju, ojačati strateško poverenje, učvrstiti strateški konsenzus i angažovati se u strateškom koordinisanju – rekao je kineski lider na početku sastanka.

Tokom zajedničke konferencije za medije Sija i Makrona, nakon razgovora prvog dana posete, izostavljeno je osetljivo pitanje trgovinskih odnosa. Azijski gigant je najveći trgovinski partner EU, sa razmenom robe u vrednosti od ogromnih 2,3 milijarde evra svaki dan.

Flaša ekskluzivnog konjaka Louis XIII bila je među poklonima koje je Makron predao Siju, što je gest koji se tumači kao odgovor na to što je Peking otvorio istragu o antidampingu protiv proizvođača francuskog pića. Makron je pohvalio svog kineskog kolegu zbog „otvorenog stava“ prema istrazi i dodao da se Francuska nada da će svoje proizvode i dalje

moći da plasira na kinesko tržište, preneo je Guardian.

Nije bilo pomena o pitanjima ljudskih prava za koja su se kritičari Pekinga nadali da će Makron izneti. Narednog dana Rafejel Gluksman, šef liste Socijalističke partije na evropskim izborima, kritikovao je doček priređen kineskom lideru, rekavši da „on nije naš prijatelj...“. Robustan stav EU prema trgovini s Kinom usklađuje se sa pristupom Vašingtona. Ministarka finansija SAD Dženet Jelen upozorila je Kinu da Vašington neće prihvatiti da nove industrije budu „uništene“ zbog uvoza iz Kine.

Da li je konkurentnost posledica subvencija?

Prošlog septembra, Fon der Lajen je najavila istragu o navodnoj državnoj podršci kineskim proizvođačima električnih automobila, pri čemu je konglomerat BYD lansirao EV prošle godine na tržištu EU po ceni nižoj od 30.000 evra. Komesarka za konkurenciju Margret Vestager prošli mesec je najavila da će EU koristiti svoju uredbu o inostranim subvencijama kako bi pokrenula istragu o kineskim proizvođačima vetrogeneratora.

Kineska privredna komora pri EU saopštila je ranije je da je veoma zabrinuta i da se protivi pokretanju istrage, kao i da konkurentna prednost sektora „nije posledica subvencija“. Nadalje,

KINESKI E-AUTOMOBILI „NAPADAJU“ ZAPADNA TRŽIŠTA

Očigledna je inicijativa da baterije za električne automobile počnu da se proizvode na Zapadu. Tesla u tome prednjači. Osim pogona u Americi imaju i svoju Gigafactory Berlin, odnosno veliku fabriku za proizvodnju baterija kod Berlina koja je, prema svežim informacijama, dosegla kapacitet od 5.000 baterija nedeljno. BMW i Volkswagen, takođe, aktivno rade na tome da se ovaj ključni element električnih vozila proizvodi u Evropi. Međutim, Evropa i dalje mora da kupuje od Kine dosta sirovih materijala za proizvodnju samih baterija – poput litijuma, nikla i grafita.

pozvali su EU da „objektivno posmatra kineska električna vozila“. Kina ne vidi problem u tome da subvencionise svoje kompanije, jer to često čine i druge zemlje, uključujući SAD i one iz EU. Skoro sve kompanije na Zapadu koje se bave nekim oblikom čiste ili obnovljive energije zapravo već dobijaju subvencije i grantove. Ispostavlja se da Kina to čini „bolje“, budući da su njeni proizvodi konkurentniji.

Sredinom aprila nemački kancelar Olaf Šolc posetio je Peking i sastao se sa kineskim predsednikom Sijem. Kina je najveći nemački trgovinski partner, pa samim tim Kina ima esencijalnu važnost za Nemačku. Analitičari ocenjuju da je Šolc putovao u Peking na zahtev nemačke auto-industrije, ali da je istovremeno njegova poseta bila pod budnim okom američke administracije, zbog čega je morao da balansira između molbi domaćinima da uvaži interese Volkswagena i ostalih, ali i kritike na račun ljudskih prava, prevelikog izvoza i kineske podrške Rusiji. Rezultat toga je da Šolcova poseta nije donela bilo kakav dogovor ni o jednoj od tema.

Iz kineske perspektive, ono što joj Nemačka danas može dati je pristup tržištu za kineski izvoz, uključujući električne automobile. Kineska kompanija BYD već nudi nemačkim kupcima električna vozila po nižoj ceni od američke kompanije Tesla. Reč je o vozilima superiornije tehnologije od evropskih proizvođača koji dosta kaskaju za američkom i kineskom konkurencijom.

Kvalitet nemačkih mašina nije dovoljan da opravda njihove visoke cene, a zapadna tehnologija koju traže kineski proizvođači automobila uglavnom je već usvojena. Nemačka je 2016. godine dopustila kineskoj kompaniji da kupi Kuku, jednog od najnaprednijih proizvođača industrijskih robota, čime je omogućila uvođenje industrijske automatizacije svetske klase u kineske fabrike. Kako ocenjuje Advance, nemački proizvođači automobila uskoro će se boriti da zaštite svoja domaća tržišta od jeftinog, dobro napravljenog kineskog uvoza.

Francuska i druge države Evropske unije spremne su da se brane od preteće poplave kineskog uvoza. Pozivi na visoke carine ili kvote na kineski uvoz u ključnim domaćim industrijama kao što su automobili i solarni paneli sada pre-



PROIZVODNJA BATERIJA SE SELI NA ZAPAD, ALI SIROVINE I DALJE STIŽU IZ KINE

Evropa i SAD upozoravaju da će kineska električna vozila preplaviti zapadna tržišta, a tom strahu doprinele su i fotografije električnih MG automobila iz Kine u britanskoj luci Bristol, velikog broja kineskih vozila koja se prebacuju u Evropu i čekaju „upad“ na tržište. Amerika je naročito ljuta jer ovo doživljava kao reprizu igre sa solarnim panelima. Činjenica je da Zapad verovatno neće biti u stanju da proizvede električno vozilo po ceni po kojoj to mogu Kinezi, a sada kad se Kina izjednačila po kvalitetu, situacija je kulminirala.

vladavaju tradicionalno evropsko hvaljenje slobodne trgovine. Nemačka ne može da sledi put Francuske jer se nalazi u posebno delikatnoj situaciji. Pretiti Kini kvotama i carinama značilo bi da će Kina uraditi isto sa nemačkim automobilima, a onda bi smanjenje tržišta koje ih već brine postalo još veći problem.

Kina više nije tržište u razvoju. Ona je zrelo tržište i tako se ponaša, a to znači da Evropa više neće na kineskom tržištu ostvarivati onako spektakularan rast kakav su nemački izvoznici imali tokom poslednjih tridesetak godina. To vreme je prošlo i sada se situacija preokreće. Kineski proizvođači su sazreli, izučili su zanat i sad su u velikoj potrazi za sopstvenim rastom. Na raspolaganju imaju ogromno domaće tržište, ali ono nikada nije dovoljno i u narednom periodu svedočićemo pokušajima prodora kineskih proizvoda na Zapad. Nemačka je u situaciji da treba istovremeno da zaštiti svoje domaće tržište, ali i svoj udeo na kineskom tržištu, što postaje sve teže.

Kineski vetrogeneratori jeftiniji od evropskih

Nisu zabrinuti samo u automobilskoj industriji. Proizvođači iz EU žalili su se da je cena kineskih vetrogeneratora

za 50 odsto niža od domaćih, kao i da nude opšte uslove vlastima, uključujući i šeme odloženog plaćanja. EU tvrdi da je najveće slobodno tržište na svetu i da Kina suštinski zloupotrebljava njeno ekonomsko gostoprimstvo. Peking tvrdi da proizvođači EU imaju pristup još većem tržištu u Kini i da sa rastućom globalnom potražnjom za zelenom tehnologijom svi mogu zajedno da prosperiraju. Evropske kompanije za zelenu tehnologiju žalile su se što su nekad imale prednost u proizvodnji vetrogeneratora i solarnih panela, ali ih sada Kina gura iz posla.

Dok Fon der Lajen preti „teškim odlukama“, EU u isto vreme lobira kod Kine da izuzme poljoprivredu iz serije eskalirajućih trgovinskih sporova, tražeći da se „strateški sektor“ zaštiti od trgovinskih tenzija koje potresaju sektore obnovljive energije i električnih vozila. Evropski komesar za poljoprivredu Januš Vojcekhovski izjavio je tokom posete Peking u krajem prošlog meseca da je njegov cilj da učini sve što je moguće kako bi se izbegla situacija da poljoprivreda bude žrtva problema u drugim sektorima.

Brisel se, takođe, protivi rastućem kineskom trgovinskom suficitu, koji je iznosio 291 milijardu evra u 2023. godini, što je manje od rekorda od gotovo

400 milijardi evra godinu dana ranije, ali daleko iznad nivoa prethodne decenije. Međutim, poljoprivredni sektor je oblast gde je EU ostvarila suficit, rekao je komesar. Izvoz hrane iz EU u Kinu vredelo je 14,6 milijardi evra, što je smanjenje od skoro osam procenata u odnosu na 2022. godinu, dok je izvoz hrane iz Kine u EU opao za 15 procenata na 8,3 milijarde evra.

Prilikom prošlogodišnje posete najviših evropskih zvaničnika Kini, Fon der Lajen je navela da je ukupni trgovinski deficit porastao deset puta u poslednjih 20 godina, kao i da se udvostručio u poslednje dve godine. Ona je tada ocenila da su „takvi disbalansi jednostavno neodrživi“. Opisujući diskusije o ispravljanju trgovinskih disbalansa sa kineskim premijerom Li Čijangom, ona je rekla da su bile duboke i da su zaronile u činjenice i brojke, iako iz samog sastanka nisu proizašle konkretne mere za rešavanje disbalansa.

- Očekujemo da Kina preduzme konkretnije akcije kako bi poboljšala pristup tržištu i investiciono okruženje za strane kompanije – rekao je i predsednik Evropskog saveta Šarl Mišel, koji je, takođe, bio prisutan na sastanku.

Prema kineskoj državnoj televiziji, Li je rekao liderima EU da Kina protiv sebe ima „politizaciju“ ekonomskih i trgovinskih veza. EU je usvojila pristup koji se naziva smanjenje rizika, zbog straha da bi njen duboko ukorenjeni oslonac na Kinu za kritične materijale korišćene u primeni čiste tehnologije mogao da oslabi njene industrije i ugrozi bezbednost. Fon der Lajen je insistirala da smanjenje rizika nije „isključivo povezano sa Kinom“ i istakla je da je takozvana strategija samoodrživosti Pekinga slična planu EU. Takođe, naglasila je da EU ne namerava da odvoji svoju ekonomiju od ekonomije Kine, kao što je to učinjeno sa ekonomijom Rusije nakon početka rata u Ukrajini.

Evropska unija se neće tek tako predati i dozvoliti „poplavu“ konkurentskih proizvoda iz Kine, ali pritom će verovatno morati da ide i na štetu svojih potrošača, odnosno građana, što bi moglo da ima mnoge političke i druge posledice. Teško je reći ko će prevladati, ali u ovom trenutku ne izgleda da EU može da zaustavi ekspanziju Kine.

VLADIMIR JOKANOVIĆ

FOTO: BETA/AP





САМОСТАЛНИ СИНДИКАТ
ЕСТРАДНИХ УМЕТНИКА
И ИЗВОЂАЧА СРБИЈЕ

Dečanska 14, 11000 Beograd
011 323 92 60
sin.estradesrbije@gmail.com
www.sindikatestrade.org.rs



STEVANOVIC RDM GROUP

PROIZVODNJA I OTKUP ŽITARICA
KUKURUZ, PŠENICA, SOJA, SUNCOKRET

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



U SUSRET TURISTIČKOJ SEZONI U CRNOJ GORI

RADOVI U TOKU

TURISTIČKI STRUČNJACI SU JEDINSTVENI U STAVU: NEMA USPEŠNE SEZONE, AKO NIJE PRIPREMLJENA I PROMOVISANA GODINU RANIJE. TURISTI TOKOM LETOVANJA VEĆ RAZMIŠLJAJU O SVOM NAREDNOM ODMORU I PUTOVANJU, PA ZATO MORAJU ZNATI – MAKAR OKVIRNO – ŠTA IM DOMAĆINI ZA TADA SPREMAJU. ZBOG TOGA PREKLAPANJE PREDSEZONE I PRIPREME TURISTIČKE SEZONE NE MOŽE BITI REZULTAT DOBRE STRATEGIJE I PLANIRANJA



FOTO: PIXABAY

Svaka zemlja – bez obzira na to da li se turizam nalazi ili ne među njenim prioritetnim privrednim granama – pomno prati kretanja, zahteve i potrebe gostiju tokom boravka na teritoriji unutar državnih granica. Na osnovu tih podataka nastaju strategije razvoja turizma, koje nisu ništa drugo do skup dobro osmišljenih i koordinisanih aktivnosti najrazličitijih službi i privrednika. Rezultati realizacije strategije mogu biti raznoliki: od povećanja broja izletnika ili turista, preko produžavanja njihovog boravka u destinaciji, do ponuda koje odgovaraju specifičnim gostima čime mogu da „izaberu“ one koji će im dolaziti.

Kako bi se na što bolji način pripremilo za glavnu turističku sezonu, bez obzira o kom godišnjem dobu je reč, vlade zemalja u kojima je turizam jedan od predvodnica ekonomskog razvoja već decenijama planiraju svoje aktivnosti – (barem) godinu unapred. To znači da uključeni u kreiranje turističke ponude jedne destinacije već uveliko nude ono po šta će im gosti dolaziti proleća i leta 2025. godine. Naravno, ponudu će menjati „u hodu“ ako dođe do većih pomeranja na globalnom tržištu, kao što je

to bio slučaj u jeku pandemije korona virusa 2020. i 2021. godine. No, u godinama kada ništa značajnije ne može da se dogodi – osim predvidive inflacije koja utiče da cene umereno rastu – prave „turističke zemlje“ već znaju koliko će turista, sa kojih meridijana i koliko dugo boraviti kod njih.

Sve? Pa, ne baš.

Pripreme za leto

Crna Gora je do vremena pre pandemije korona virusa uspeła donekle da uhvati korak s okruženjem. Svojim godišnjim planovima s puno nedostataka i neretko jedva primetno korigovanim u odnosu na prethodnu sezonu, počela je da privlači one najželjenije – turiste iz centralne i zapadne Evrope. Ali, nakon 2020. godine, pa i nakon što je pandemija i zvanično u potpunosti prestala, nije uspeła da osmisli način za osiguravanje mesta među traženim turističkim destinacijama na Mediteranu. Naprotiv, strategije su doživele „kozmetičke promene“, a planovi za glavne turističke sezone ostali su isti kao i pre mnogo godina. S jednom malom, ali značajnom izmenom koja će usloviti broj turista i

zemlje iz kojih oni dolaze – sve kasniji termin početka realizacije.

Ove godine Crna Gora se može „pohvaliti“ rokovima koji su bili uobičajeni u vremenu dok sever zemlje još nije bio „osvojen“ auto-putem, kada je najviše deset avio-kompanija imalo svoje letove ka crnogorskim aerodromima i sa njih, a niskobudžetni prevoznici bili samo nada turističkih privrednika. Plan pripreme letnje turističke sezone za ovu, 2024. godinu, koja (naravno) uključuje i predsezonu i postsezonu, usvojen je krajem marta. Konkretno, to znači da su mnoge aktivnosti navedene u dokumentu, poput promotivnih kampanja ili pripreme putne i komunalne infrastrukture, trebalo već da budu završene. No, državna administracija očigledno smatra kako za Crnu Goru i njene atrakcije nije kasno da budu dostupni turistima krajem glavne turističke sezone. Ili krajem godine...

Da osmišljavanje načina na koje treba privući turiste, a zatim i priprema letnje sezone sve više gube na značaju, bilo je jasno već iz programa rada aktuelne Vlade za ovu godinu. Usvajanje plana pripreme glavne sezone, koji se naslanja na rezultate iz prethodne godine, bio je određen za prvi kvartal 2024, što u prak-

si uvek znači odobravanje krajem marta. Nisu pomogle ni konstatacije u pomenu tim dokumentima da je „trend ranijeg početka i produžetka letnje turističke sezone sve više prisutan“ u Crnoj Gori, a još manje to što se i dalje „prepozna-ju brojni izazovi koji su pratili odvijanje prošle letnje turističke sezone“.

- U cilju prevazilaženja tih izazova i minimiziranja negativnih efekata na sezonu u najvećoj mogućoj meri, od nadležnih institucija se očekuje da intenziviraju i blagovremeno preduzmu mere kako bi letnja turistička sezona bila uspešna. Imajući u vidu da je turistički proizvod kompleksan, zavisi od brojnih činilaca, koordinirana aktivnost svih institucija i preduzeća je neophodna za postizanje zadovoljavajućih rezultata – stoji u Planu pripreme letnje turističke sezone za 2024. godinu.

Ključne preporuke odnose se na ponavljanje onih koje već dugi niz godina ostaju „slovo na papiru“, poput kreiranja aranžmana kojima turisti u jednom mahu mogu obići celu zemlju i na taj način duže boraviti u Crnoj Gori.

Potvrđuje se nastavak prakse „ad hoc“ rešenja koja će donositi Vladino Koordinaciono telo za pripremu i praćenje odvijanja turističkih sezona, a koje ujedno treba da abolira kašnjenje ili potpuno odsustvo strateškog delovanja zemlje na turističkom tržištu.

- Kroz rad Koordinacionog tela pratiće se u kontinuitetu stanje na terenu i preduzimaće se konkretne aktivnosti u skladu sa okolnostima, trenutnim zahtevima i potrebama turističke privrede – najavljuje se u dokumentu resornog Ministarstva.

To, pak, ne znači da će se putna infrastruktura kojom dolazi veliki broj turista (u nedostatku kvalitetne avio-povezanosti) biti završena na vreme. Mnogi prav-

ci se tek saniraju, a najavljeni su kontinuirani radovi na prilazima najvećim graničnim prelazima koji će trajati celo leto.

Turisti neće moći da posete ni neka od atraktivnih mesta u pet nacionalnih parkova, s obzirom na odluke uprave ovih zaštićenih područja da se određeni centri za posetioce i vidikovci renoviraju upravo tokom leta.

Još jedan bitan podatak koji govori o lošoj percepciji turističke sezone državne, ali i lokalne administracije – u najširem smislu – jeste i taj da inspeksijske kontrole traju od početka jula do kraja septembra. Time se ostavlja prostor da predsezona bude u potpunosti proizvodnja u svakom svom aspektu.

Jedan od retkih ispravnih poslovnih poteza donela je uprava Skijališta Crne Gore. Nakon što je vremenski topla i nestabilna zima bila izuzetno težak period za poslovanje svih stecišta skijaša širom Evrope, oni su odlučili da izađu u susret dosadašnjim klijentima. Svi koji su kupili ski pass za sezonu 2023/24, moći će da ga iskoriste u narednoj godini. Uz to, dobijaju i besplatnih pet panoramskih vožnji žičarom K8 tokom ovog leta.

Kako preskočiti do Crne Gore

I pored brojnih razlika u mišljenjima, turistički poslenici u Crnoj Gori saglasni su u tome da su niskobudžetne avio-kompanije produžile sezonu i donele goste sa mnogih novih meridijana. Zbog toga ne treba da čude radikalne reakcije koje su pratile (privremeno) uki-danje više linija dva najznačajnija prevoznika - Wizz Air i Ryanair.

Ove kompanije su sa Aerodromima Crne Gore za leto dogovorile održavanje 15 linija. Ryanair će do kraja septembra saobraćati prema: Gdanjsku, Briselu,

Mančesteru, Vroclavu, Zagrebu, Londonu, Berlinu i Krakovu. Istovremeno, Wizz Air će prevoziti putnike od i do: Dortmundu, Budimpešte, Memingena, Katovica, odnosno Varšave, Beča, Londona i Milana.

Avio-prevoznici koji će dominantno obavljati letove iz crnogorskih vazduhoplovnih luka (neki čak i više od nacionalne Air Montenegro) su Air Serbia – za Beograd (najmanje) tri puta dnevno, Turkish Airlines za Istanbul – dva ili tri puta, te Austrian Airlines – dva puta dnevno za Beč.

Poljska avio-kompanija Lot lećeće prema Varšavi, ali i Radomu. Za istu zemlju linije će održavati Enter Air (Katovice, Varšava i Poznan), te Smartwings (Katovice – Gdanjsk).

Pegasus Airlines nastavlja celogodišnju vezu Podgorice sa Istanbulom, a listi dodaje Ankaru i Izmir. I kompanija Tailwind Airlines, takođe, će povezivati turske i crnogorske aerodrome, a za Izmir će leteti i Sun Express.

Ponovo je stigla i najava da će Flynas održavati liniju ka Rijadu. Kazahstanski Air Astana održavaće linije prema Almatiju i Nursultanu, a grčki Aegean Airlines prema Atini.

Francuska aviokompanija Transavia saobraćaće prema Parizu, a grčki Lumiwings prema Lilu. Zvanično je čarter letove najavilo avio-prevoznik Luxwing, i to za Napulj i Bari.

Nacionalna avio-kompanija Air Montenegro povezivaće Crnu Goru preko dva bazna aerodroma - Podgorica i Tivat – sa 17 destinacija. Reč je o 13 postojećih: Beograd, Ljubljana, Istanbul, Ciri-h, Rim, Frankfurt, Pariz, Nant, Lion, Prag, Brno, Bratislava, Kopenhagen, i četiri nove: Izmir, Minhien, Ostravu i Brno. U najavi su takođe, čarter letovi za Nemačku, Francusku, baltičke zemlje, te Poljsku, Tel Aviv (Izrael) i Jerevan (Jermenija).

Noviteti u zoni Morskog dobra

Zakupci površina koje su pod Javnim preduzećem za upravljanje morskim dobrom Crne Gore poslednje sedmice marta su iznenada sačekale - nove cene.

Tri meseca mogu izgledati kao dovoljno dug period da se neko odluči na zakup, odnosno nastavi rad na ranije preuzetom delu obale, uključujući sređivanje

TRI AVIONA U NAJAM

Nacionalna kompanija To Montenegro koja upravlja avio-prevoznikom Air Montenegro najavila je da će od 1. aprila do 31. oktobra zakupiti tri vazduhoplova sa 100 sedišta, od kojih će dva biti sa osobljem, osiguranjem i održavanjem.

U međuvremenu, očigledno se mnogo toga promenilo u samoj kompaniji. Odlučeno je da će samo jedan avion biti uzet pod „wet lease“ uslovima (sa osobljem, osiguranjem i održavanjem), i on neće poleteti pre 1. juna.

Istovremeno, definisano je i da će dva aviona biti sa „dry lease“ ugovorom. Rok za dostavljanje ovih ponuda stalno je pomeran, pa se i za ovu uslugu odluka očekuje tek krajem maja.



FOTO: PIXABAY

same plaže, obezbeđivanje imobilijara, druge potrebne opreme i osoblja, čime bi ispunili obavezu da početkom juna sve bude spremno za goste. Ali, ni prethodnih godina, kada su promene cena čak mnogo meseci unapred najavljivane, retke su bile plaže koje su na vreme ispunile uslove iz ugovora potpisanog sa Morskim dobrom.

Kako pojašnjavaju iz te institucije, novim iznosom naknada žele da obezbede „jednakost kriterijuma po opštinama, ali uz uvažavanje specifičnosti“, kao i posećenosti, atraktivnosti, životnog standarda i ekskluzivnosti lokaliteta. Ipak, za ono na čemu bi Morsko dobro trebalo najviše da zarađuje, a posebno vodi računa o usklađenosti sa smernicama za njihovo postavljanje – preciznije, restoranima i plažnim barovima – cene nisu uvećane.

- Analizom i obilaskom terena ukazala se opravdanost uvećanja naknada za: kupališta, dodatne sadržaje na kupalištima, reklamne panoe, bankomate, parkinge, pristaništa i privežišta, sportsko-rekreativne aktivnosti, zakup zemljišta za izgradnju infrastrukturnih i sličnih objekata za koje je analizom utvrđena neopravdano niska naknada upoređujući mogućnost zarade na godišnjem nivou. Shodno analizi odrađeno

je i uvećanje cena i za ugostiteljske terase, ali je uklonjeno varijabilno povećanje po kvadratnom metru za površine terasa preko 200 m² – pojasnili su oni.

Naknade će od sada plaćati vlasnici mnogih drugih prostora za zabavu, poput avanturističkog parka, bazena, karting staza, garaža, privremena sletišta za hidroavione i helikoptere.

Poseban kuriozitet predstavlja smanjenje cena naknada za vikend kućice na Bojani čija je površina veća od 60 m². Pošto obale ove reke spadaju u zaštićeni prirodni pojas, a upravo su veći objekti mahom nelegalno izgrađeni, stiće se utisak da nekadašnje naselje ribolovaca-izletnika postaje elitna turistička lokacija.

S obzirom na to da je tokom leta komunalna infrastruktura na crnogorskoj obali posebno pritisnuta, te da svaka inicijativa i pomoć u prikupljanju otpada dobro dođe, interesantno je da će se na plaćivati prostor za reciklažno dvorište i privremeno skladište otpada. „Na udaru“ su još skloništa za životinje, pa čak i pčelinjaci! A promena u zoni Morskog dobra će biti još, jer treba da se definiše novi Program privremenih objekata koji bi trebalo da važi do 2028, što znači da će naredne godine važiti novi raspored i kvadrature za zakup i plaža i pozicija privremenih objekata.

U međuvremenu, izgleda da će brojne neizvesnosti koje prate i ovu letnju sezonu, naročito u delu platežne moći gostiju, biti „pretočene“ u još poskupljenja usluga na plažama i svim privremenim objektima na obali. Uz to, nesrazmerno definisane stope poreza na dodatu vrednost (PDV) za restorane i catering (sedam odsto) u odnosu na ostale ugostiteljske objekte (21 odsto), takođe, mogu poremetiti računicu mnogima koji se bave sezonskim poslom na posebnim lokacijama.

- Analizirajući informacije koje su dostavljene, očekivanja su da će ovogodišnja turistička sezona biti dobra i da će se to reflektovati kroz povećanje turističkog prometa i prihoda od turizma – optimističan je zaključak državnog plana za pripremu još jednog leta prepunog izazova koji se samo gomilaju.

Dok Crna Gora ne počne da rešava te probleme barem godinu unapred, dok ne osmisli ponudu i ne promoviše je u skladu s očekivanjima putnika u 21. veku, dok ne usvoji naviku da je neophodno stalno – a ne povremeno – prisustvo u zemljama iz kojih milioni turista putuju širom sveta (poput Nemačke, Francuske i Ujedinjenog Kraljevstva), i dalje će se planovi za glavnu sezonu bazirati na dobrim željama i lepom vremenu.



KRISTINA JERKOV

SUR MARA

011 / 2455125

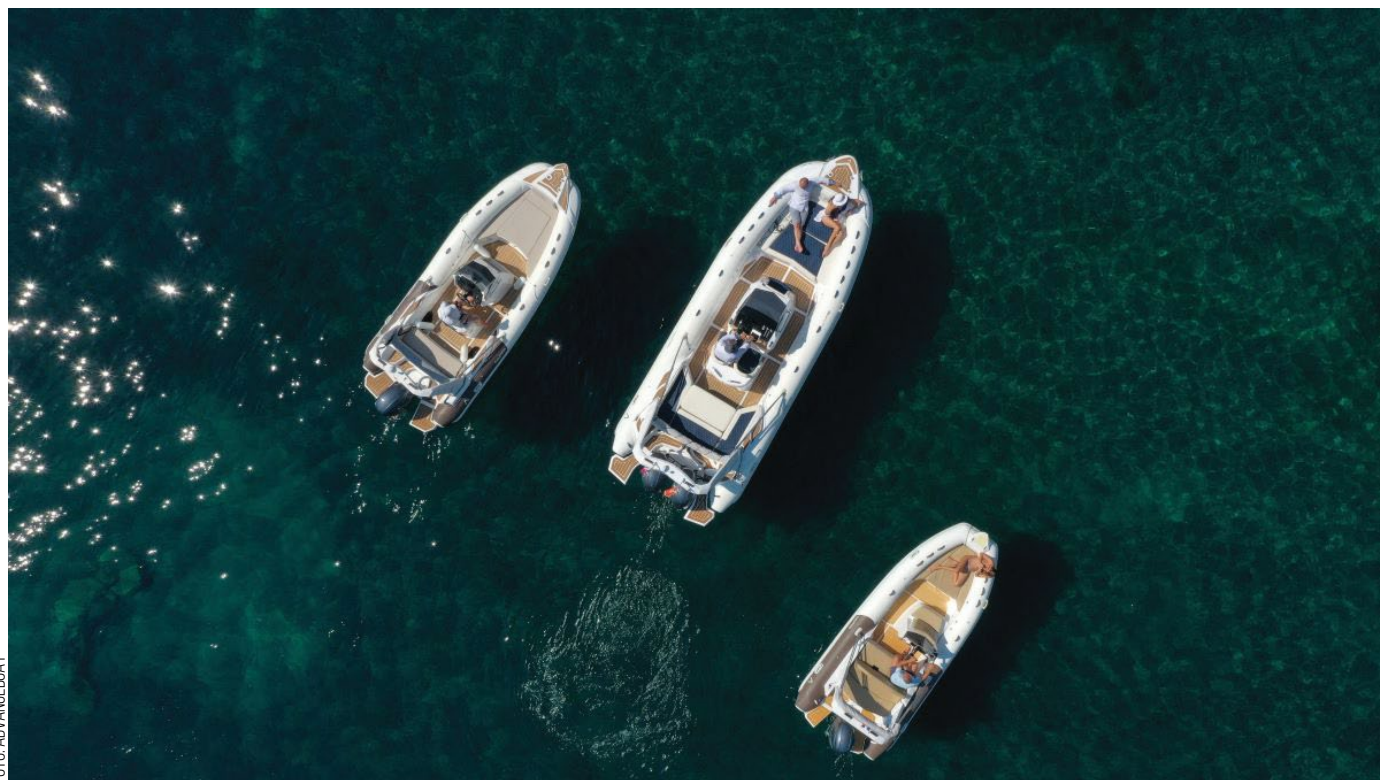
Novopazarska 14
11000 Beograd
Vračar



Knjigovodstvena agencija
TWINS

Kneza Višeslava 13/2
11030 Beograd, Čukarica
011/357-4418, 065/344-3157, 060/444-3157
katwinska@gmail.com





NAUTIČKI TURIZAM I BIZNIS

PANDEMIJA ZNAČAJNO POVEĆALA PRODAJU REKREATIVNIH ČAMACA U SRBIJI

EVROPSKO TRŽIŠTE ČAMACA ZA REKREACIJU IMALO JE VREDNOST OD 11,94 MILIJARDE DOLARA 2022. GODINE I OČEKUJE SE DA ĆE DOSTIĆI VREDNOST OD 17,63 MILIJARDI DOLARA DO 2028. GODINE, UZ GODIŠNJU STOPU RASTA OD 6,7 ODSTO

Srbija je pogodna za korišćenje čamaca za sport i razonodu jer kroz našu zemlju prolazi Dunav, a mogu se koristiti i na većim jezerima ili brzim rekama. Izrada ovih plovila obuhvata izgradnju jedrilica, motornih čamaca za razonodu – od čvrstog materijala ili na naduvavanje, izgradnju ostalih čamaca za razonodu i sport: kajaka, kanua, skifa i drugih.

Nikola Prišić, direktor prodaje firme Elko iz Futoga, kaže za Biznis.rs da su u ovom poslu od 2003. godine, kada je njegov otac kao strastveni pecaroš odlučio da sebi napravi čamac i tako je nastao porodični biznis. Danas proizvode čamce od klasičnog pecarškog Big foota ili Dunavskog čamca, odnosno šiklje kako ga zovu u narodu, pa sve do većih plovila poput glisera od 5,5 do šest metara.

- Do pre tri godine oslanjali smo se

samo na prodaju u Srbiji i kada smo dostigli cifru od stotinak plovila shvatili smo da imamo višak kapaciteta i da možemo da pojačamo rad. U našoj zemlji je prodaja na neki način ograničena jer nemamo more, a i turizam još nije razvijen na nekom višem nivou. Zaostajemo za evropskim zemljama, nemamo puno pristaništa i marina, ali našim poslovnim rezultatima moramo da budemo zadovoljni – objašnjava naš sagovornik.

Period visoke inflacije i turbulencija na tržištu uticao je i na rad ovog preduzeća. Ostalo je više plovila na lageru, ali se za vreme korona virusa dogodila ekspanzija narudžbine i prodaje.

- Pandemijska je pogurala prodaju, jer su ljudi izašli na reke i oslonili se na domaću nautiku. Došlo je do skoka, ne samo kod nas već i u celom svetu. Uprkos svim problemima, nautika u Srbiji je

jaka i stabilna, a u poslednje četiri godine proizvodimo između 120 i 150 plovila godišnje. Verujem da ćemo nadmašiti tu brojku jer smo otvorili neka nova tržišta – osim Bosne i Hercegovine poslovanje širimo u Rumuniji, Albaniji i Severnoj Makedoniji. U pregovorima smo i za izlazak na hrvatsko tržište – kaže Prišić.

Ukoliko odlučite da kupite čamac, najjeftiniji Big foot košta 2.850 evra, a nadalje cene rastu sve do 50.000 evra, sa uračunatim porezom. Uvozna plovila kreću se od 12.000 do 300.000 evra.

Iz firme Advanceboat za Biznis.rs kažu da su za uspeh u ovoj delatnosti potrebni, pre svega, trud i istrajnost.

- Takođe, veliku pažnju ulažemo u dizajn i razvoj čak i najsitnijih detalja, jer osnovu naše poslovne filozofije čini velika strast prema inovacijama. Uprkos tome što kao kompanija dolazimo



FOTO: ELKO MARINE

iz Srbije koja kao zemlja nema izraženu nautičku privredu, težimo ka tome da naši čamci po kvalitetu i modernoj liniji budu u rangu sa svetski poznatim brendovima RIB čamaca – dodaju.

Takođe, ističu da je poslednjih godina popularnost, kao i potražnja za Advance RIB čamcima koje proizvode, veoma porasla.

- Imajući u vidu da proizvode plasiramo u 33 zemlje, uspeali smo da izgradimo prepoznatljivost brenda i da ga kupci povezuju sa kvalitetom i izraženim estetskim karakteristikama. Proizvodnja RIB čamaca je jedan težak, ali interesantan proces. Neprocenljivo je lep osećaj kada razvijemo i proizvedemo neki novi model, a zatim ga testiramo na reci ili moru. Kompletan proces proizvodnje je pod jednim krovom, s obzirom na to da Advance poseduje sektor za istraživanje i razvoj, za inženjering, proizvodnju, kao i sektor za kontrolu kvaliteta. Proces proizvodnje zavisi od modela, pa tako za manje čamce to može da bude i tri nedelje, a za veće šest do sedam nedelja. Za naš najnoviji kabinski model dužine 11,5 metara potrebno je između tri i četiri meseca rada. Važno je napomenuti da se najveći deo tehnološkog procesa proizvodnje odvija ručno – kažu iz ove firme.

Svake godine najveći deo profita reinvestiraju u modernije mašine i prošire-

nje proizvodnih kapaciteta, kao i u istraživanje i razvoj novih modela čamaca. I njihov biznis uzbukala je inflacija.

- Rast cena svakako ima uticaja na naše poslovanje, kao i u svim drugim oblastima. Cene repromaterijala u prethodnim godinama su porasle i do 30 odsto, dok s druge strane mi nismo u mogućnosti da toliko podignemo cene naših čamaca kako bismo ispratili inflatorna kretanja. Radimo naporno na tome da pronađemo pravi balans i da ublažimo posledice globalnih oscilacija.

Najčešće prepreke tokom proizvodnje javljaju se tokom nabavke repromaterijala, jer gotovo sve dolazi iz uvoza, pa može da se desi prolongiranje zbog organizacije transporta i procedure carinjenja.

- S druge strane, kao što smo naveli, veliki deo proizvodnog procesa se obavlja manuelno jer guma može da se spaja isključivo u procesu hladnog lepljenja, te postoje određena ograničenja u tehnološkom procesu koja utiču na vreme potrebno za kompletiranje jednog čamca - objašnjavaju iz Advanceboata.

Evropsko tržište čamaca beleži značajan rast i veću potražnju

Evropsko tržište čamaca za rekreaciju imalo je 2022. godine vrednost od 11,94

milijarde dolara i očekuje se da će dostići vrednost od 17,63 milijarde dolara do 2028. godine, uz godišnju stopu rasta od 6,7 odsto.

Sektor čamaca za rekreaciju obuhvata širok spektar čamaca i plovila dizajniranih za razonodu i rekreativne svrhe, uključujući aktivnosti kao što su jedrenje, ribolov i krstarenje. Kako navodi Business Wire, na dinamiku ovog tržišta utiču faktori kao što su turistički trendovi, nivoi raspoloživih prihoda i preferencije za rekreativne aktivnosti na otvorenom, a vodeće kompanije u ovoj industriji kontinuirano ulažu u tehnološka dostignuća i inovacije proizvoda kako bi se uključile u napredno evropsko tržište rekreativnih čamaca.

Ovo tržište je poslednjih godina zabeležilo značajan rast i veću potražnju, što je prilično uticalo na industriju slobodnog vremena. Raslo je i interesovanje za rekreativnu plovību, i to je u nestabilnim ekonomskim uslovima davalo pozitivan stimulans za razvoj ove industrije.

Navodi se nekoliko faktora koji doprinose snažnom rastu evropskog tržišta čamaca za rekreaciju. Poraslo je interesovanje za rekreaciju na vodi i na otvorenom. S obzirom na elektrifikaciju, i ovaj sektor je nezaobilazan, te električni čamci predstavljaju značajan trend u nastajanju. Podstaknute sve ve-



ćim fokusom na ekološku prihvatljivost i održivost, ova plovila proizvode nultu emisiju tokom rada, što ih čini posebno privlačnim ekološki svesnim potrošačima. Napredak u tehnologiji baterija i električnih pogonskih sistema poboljšao je njihove performanse i domet, čineći ih konkurentnijim tradicionalnim čamcima.

Alternativni izvori energije su još jedan značajan trend na tržištu rekreativnog čamca. Solarni paneli, na primer, mogu se instalirati na rekreativnim plovilima za proizvodnju električne energije koja se može koristiti za napajanje uređaja na brodu ili za podršku pogona u slučaju čamaca na električni ili hibridni pogon.

Digitalne tehnologije, kao što su aplikacije proširene stvarnosti (AR), sve se više koriste kako bi kupcima ponudile interaktivno iskustvo prilagođavanja plovila. Ovo im omogućava da vizualizuju i personalizuju svoje idealne čamce, poboljšavajući njihovu vezu sa proizvodom. Pametni navigacioni sistemi i digitalna integracija dodatno poboljšavaju bezbednost i udobnost tokom aktivnosti plovitbe.

Manifest o budućnosti evropske nautičke industrije

Manifest Evropske nautičke industrije (EBI) - „Jedrenje sutra: vizija održive nautičke industrije #MadeInEurope“ opisuje strateški okvir ključan za budućnost evropskog nautičkog sektora i nautičkog turizma. Među ciljevima su unapređe-

NAUTIKA U BORBI PROTIV KLIMATSKIH PROMENA

Borba protiv klimatskih promena i smanjenje uticaja na životnu sredinu u celini je veliki izazov, a nautička industrija je posvećena rešavanju pitanja emisija tokom životnog ciklusa, naveli su iz EBI-ja, i dodali da je to moguće samo uz zajednički pristup koji podržava cela industrija.

- Grupa od 16 vodećih evropskih proizvođača brodova i osam udruženja pomorske industrije okupila se kako bi razvila standardnu metodologiju za merenje ekološkog otiska brodova ispod 24 metra. Ovaj prag je izabran da bi bio u skladu sa propisima EU i biće zasnovan na koherentnom pristupu proceni životnog ciklusa u skladu sa strogim pravilima EU o kategoriji proizvoda za uticaj na životnu sredinu – naveli su u saopštenju.

Projekat koji sprovodi EBI realizovaće se u dve faze – prva će biti usmerena na razvoj naučno zasnovane i transparentne metodologije ekološkog otiska za usaglašavanje pravila proračuna. U drugoj fazi fokus će biti na implementaciji ovoga sa opsežnom bazom podataka o materijalima i alatom za proračun koji se lako koristi. Projekat je već predstavljen Evropskoj komisiji i dobio je njenu snažnu podršku.

nje ekološke održivosti i cirkularnosti, obnavljanje evropske konkurentnosti, olakšavanje prekograničnog turizma u Evropi, revitalizacija evropske kopnene i obalske infrastrukture i smanjenje administrativnog opterećenja, saopšteno je iz EBI-ja.

EBI navodi da su vožnja čamcem i sportovi na vodi sastavni deo evropskog ekonomskog prosperiteta, kulturnog nasleđa i društvenog blagostanja. Sa više od 32.000 kompanija i 280.000 zaposlenih, ova industrija je kamen temeljac plave ekonomije i sektora turizma, pružajući pristup evropskim morima i unutrašnjim vodama za 48 miliona redovnih korisnika sportova na vodi.

EBI je najavio da će proslediti manifest kandidatima za izbore za Evropski

parlament, koji će biti održani od 6. do 9. juna 2024. godine, i pozvao ih da podrže dokument.

Robert Marks, predsednik EBI-ja, izrazio je optimizam u pogledu budućnosti industrije, te je rekao da će sledeći zakonodavni ciklus EU biti od vitalnog značaja za oblikovanje ove industrije u narednim godinama.

-Naš manifest odražava našu posvećenost izgradnji otporne i inovativne nautičke industrije. Pozivamo kandidate na izborima za Evropsku uniju da se zajedno pozabave ovim prioritetima kako bismo mogli da negujemo okruženje koje ne samo da održava naše poslovanje, već i pozitivno doprinosi evropskoj ekonomiji i društvu.

MILJAN PAUNOVIĆ

FOTO: ELKO MARINE





УДРУЖЕЊЕ ВОДОВОДА И КАНАЛИЗАЦИЈЕ СРБИЈЕ

Теразије 23/4/17 11000 Београд
064/ 813 1431 011/ 344 8904
miroslava.hero@yahoo.com
www.udruzenjevodovoda.org

ЗАШТИТА ИНТЕРЕСА ПРЕДУЗЕЋА ВОДОВОДА И КАНАЛИЗАЦИЈЕ



UŽIČKI AUTO TAKSI

Vrutci BB
31000 Užice, Vrutci
ilijastevanovic1980@gmail.com



064/24 85 415



NAJBOLJI TAKSI UŽICE

NAJBRŽE VOŽNJE

NAJNIŽE CENE

DOLAZAK VELIKIH SVETSKIH ROBNIH MARKI U SRBIJU

LUKSUZNI BRENDOWI NE PRODAJU PROIZVOD, VEĆ EMOCIJU

SUŠTINA KOMUNIKACIJE LUKSUZNIH BRENDOWA JESTE DA SE U PRVI PLAN NIKAKO NE SME STAVITI SAM PROIZVOD, ODNOSNO NJEGOV KVALITET KOJI SE APSOLUTNO PODRAZUMEVA. ONO ŠTO JE VAŽNO JESTE EMOCIJA I ISKUSTVO KOJE KORISNIK PROŽIVLJAVA DOK KUPUJE ILI KORISTI TE PROIZVODE. LUKSUZNI BRENDOWI NE NAGOVARAJU KLIJENTA DA KUPI PROIZVOD, NEGO DA GA POŽELI, ŠTO IZRAŽAVA DUBLJI NIVO OD PUKE POTREBE

Godina 2026. označiće početak „dolazaka velikih” u Srbiju. Najpre će to biti francuska luksuzna modna kuća Louis Vuitton, a zatim videćemo... Ali, u jedno se veruje - „Kada dođe Louis Vuitton, onda dolaze i svi ostali”.

Iako pomenuti luksuzni brend neće biti jedini koji posluje u našoj zemlji, vest da ćemo u Beogradu uskoro moći da kupimo komade sa kulturnim LV monogramom podstakla je mnoga pitanja: u čijem je interesu dolazak jednog takvog brenda u Srbiju, može li on uopšte opstati na našem tržištu i ko će tačno moći da ga priušti?

Ipak, bili mi ciljna grupa luksuznih brendova ili ne, ne možemo biti ravnodušni prema njima. Gotovo svako od nas oseća „tihu patnju” za određenim komadom, ali poenta nikada nije u samom predmetu, koliko u onome šta on zapravo simbolizuje. Jer, luksuzni brendovi ne prodaju proizvod – već emociju.

- Suština komunikacije luksuznih proizvoda jeste da se u prvi plan nikako ne sme staviti sam proizvod, odnosno njegov kvalitet koji se apsolutno podrazumeva. Ono što je važno u strategiji komunikacije luksuznih brendova i što se ističe u prvi plan jeste emocija i iskustvo koje korisnik proživljava dok kupuje ili koristi luksuzne proizvode – objašnjava u razgovoru za Biznis.rs Vera Vuković, marketing menadžer British Motorsa za Srbiju i Crnu Goru.

- Nije redak slučaj da se ljudi odlučuju da kupe neki luksuzan proizvod jer su ga želeli „celog života”. Ne štampaju se slučajno Jaguar slikovnice ili bojanke Land Rover, pernice za decu sa motivima luk-

suznih brendova motocikala, nemaju veliki brendovi slučajno dečija kolica, kape, šalove... Sve to je deo strategije komunikacije koja podrazumeva interakciju sa brendom u najranijem dobu, stvaranje želje u mladosti, negovanje te želje kroz odrastanje – ističe naša sago-vornica.

Upravo zato svako od nas može da bude ili postane klijent, a brendovi su toga i te kako svesni, te nas kao potenci-

jalne klijente edukuju o njihovoj istoriji, nasleđu, inspiraciji.

- Luksuzni brendovi imaju za cilj da stvore i budu emotivna vrednost za klijenta. Oni ne nagovaraju klijenta da proizvod kupi, nego da ga poželi, što izražava dublji nivo od puke potrebe. Meni je uvek drago videti dame koje su naši klijenti u koncept prodavnici MiaMaya Gold, koje sa toliko strasti pričaju o pojedinim komadima i o samoj istoriji brenda, koju ponekad i dublje i intimnije poznaju od nas iz industrije, jer su decenijama verne brendovima Dior, Celine, Valentino – navodi Ivana Karalejić, direktor marketinga u kompaniji Miamara.

Ona u razgovoru za Biznis.rs ističe da je osnovna greška misliti da klijenti kupuju luksuzne brendove zbog samopromocije i demonstracije sopstvenog materijalnog bogatstva, iako verovatno postoji jedan procentualno mali deo klijenata kojima je to razlog kupovine.

- Većina klijenata luksuznih brendova ceni individualni pristup i zanatsko umeće koje je potrebno za proizvodnju jednog luksuznog artikla. Ne treba zaboraviti da se mnogi luksuzni komadi kroje i ukrašavaju ručno i da su za to potrebni

Ivana Karalejić



sati i dani rada vrhunskih krojača i dekoratera, i mi onda dobijamo jedan neponovljiv komad koji zaista može biti i umetničko delo, poput Loewe tašne, što izostaje kod masovnih brendova – objašnjava Karalejić.

Emocija kreira stav

Jedna od najpoznatijih rečenica Koko Šanel bila je da luksuz počinje tamo gde potreba prestaje i to je verovatno najbolji način da opišemo današnji stav prema luksuznim brendovima. Ali, važno je naglasiti da promene naših želja, uz rast mogućnosti, zavise i od šireg društveno političkog konteksta, državnog uređenja i kolektivnog standarda.

- U komunizmu nije bilo „pristojno“ odskakati od drugih, dok se poslednjih godina ili decenija skromnost kakvu smo do sada poznavali i tretirali je kao pozitivnu osobinu polako stavlja u drugi plan. Kod određenog broja građana konstantno se razvija svest o mogućnosti života iznad osnovnih potreba, pazite: ne iznad svojih mogućnosti, već iznad osnovnih potreba – naglašava Vera Vuković.

- Ako govorimo o automobilima, zadatak British Motorsa je da u prvi plan stavi iskustvo korisnika, da ga na komforan način provede kroz proces kupovine i da mu „objasni“ da za novac koji će platiti ne dobija „prevozno sredstvo“ (što je osnovna potreba) već jedan kompleatan aristokratski lifestyle model koji izaziva posebnu emociju, ulaganje u stvaranje uspomena, kreiranje sećanja (što je iznad osnovne potrebe) – navodi marketing menadžer British Motorsa za Srbiju i Crnu Goru.

Ivana Karalejić potvrđuje da se odnos prema luksuznim brendovima značajno promenio u proteklih deset godina, pogotovo tokom i nakon perioda globalne pandemije korona virusa. Međutim, promene se mogu odvijati u više pravaca pa su tako klijenti u Evropi, koji su od pedesetih do devedesetih godina prošlog veka bili glavni konzumenti tradicionalnih luksuznih brendova kao što su Dior, Chanel, Hermes, postali oprezniji kupci, te su počeli racionalnije da pristupaju kupovini i da više prate odnos cene i kvaliteta proizvoda.

Luksuzni brendovi se moraju prilagoditi ovakvom stavu svojih klijenata, a to



Vera Vuković

FOTO: MILOŠ NADAZIN

je naročito primetno na azijskom tržištu i pojedinim tržištima na Bliskom istoku, kao i na tržištu Sjedinjenih Američkih Država.

- Vidljiv je strateški zaokret brendova ka tim tržištima u smislu posebnih kapsula kolekcija koje su u skladu sa kulturom i tradicijom na navedenim tržištima.

BRENDovi U OČIMA GENERACIJE Z

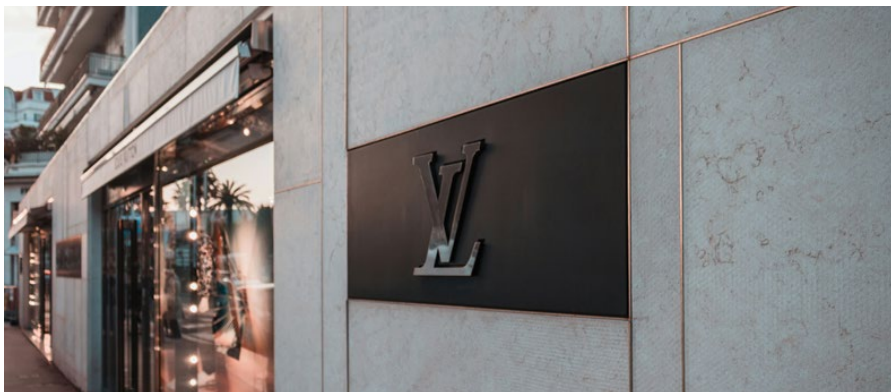
- Generacija Z je prva generacija koja je odrasla u potpuno digitalnom svetu i oni su manje ili više imuni na metode tradicionalnog marketinga, ali ono što je posebno bitno je činjenica da i oni traže vrednost i emotivnu povezanost sa brendom. Recimo mlađi, po vremenu nastanka, 'entry level' luksuzni brendovi kao što su Jacquemus, JW Anderson, Victoria Beckham, stvaraju tu povezanost sa mlađim klijentima kroz uvid u život samog dizajnera koji je i nosilac brenda, a društvene mreže su savršen poligon za taj odnos – napominje Ivana Karalejić, direktor marketinga u kompaniji Miamara.

Ona dodaje da je danas mlađim generacijama sve više bitan i stav brendova o ekološkim, političkim i socio-ekonomskim pitanjima i prema tome oblikuju svoj odnos prema brendu, a to će definitivno mnoge luksuzne brendove naterati da redefinišu svoje stavove i načine poslovanja.

- Generacija Z se, takođe, najviše oslanja na onlajn kupovinu, koja oduzima jedan deo ekskluzivnosti luksuznim brendovima i zato su primorani da i u tom okruženju budu autentični, kao i u fizičkom prodajnom prostoru. Setimo se da je na početku onlajn šopova postojala onlajn ekskluziv sekcija, a da danas sve češće vidamo samo pregled (preview) nekog artikla i natpis 'store only', što je sjajan kompromis između potreba mlađih klijenata i autentičnosti iskustva kupovine luksuznih brendova.



FOTO: UNSPLASH



ma, veličinom i numeracijom kolekcija, posebnih VIP poklona, pa i do samih inspiracija za standardne kolekcije koje se crpe iz kineske, indijske, japanske i arapske tradicionalne umetnosti – kaže naša sagovornica.

Kakav je srpski potencijal

Imajući sve ovo u vidu, nema razloga za sumnju da naša zemlja može biti plodno tlo za dolazak, opstanak i dalji razvoj luksuznih brendova. Vera Vuković podseća da je primetan rast takvih

brendova kod svih industrija u Srbiji – modnih, gastronomskih, automobilskih, što znači da postoji i rast interesovanja konzumenata.

- Luksuz ne treba posmatrati samo kao „život sa pet zvezdica“, već i kao jedan ozbiljan razvojni biznis potencijal. Kompanija British Motors to odavno zna i neguje jednu specifičnu estetiku komunikacije koja ne podrazumeva upadljivost, već stil, ali pre svega jedno posebno korisničko iskustvo za svakog klijenta. Sistem kompanija integrisanih u OMR Group, kojem i British Motors pripada, u mogućnosti je da kroz niz brendova koje zastupa i visok kvalitet usluge koju sve naše kompanije mogu da pruže, kreira jedno neprocenjivo personalizovano iskustvo za svakog klijenta, uštedi mu vreme i podari mu jednu posebnost i emociju koju luksuzni biznis model podrazumeva – navodi Vuković.

Ivana Karalejić je saglasna sa ocenom da luksuzni brendovi u Srbiji u poslednjih 20 godina beleže rast interesovanja postojećih i potencijalnih klijenata. Tome doprinosi i razvoj i uticaj medija, pogotovo društvenih mreža, kao bitnog vizuelnog promotera brendova kod mlađih generacija, ali i sam razvoj tržišta, putovanja u inostranstvo gde su ljudi više izloženi uticaju i edukaciji luksuznih brendova i, naravno, sam porast kupovne moći određenih društvenih slojeva.

Dakle, mi smo spremni za brendove kao što je Louis Vuitton, ali u kojoj meri su oni spremni za nas?

- Treba imati na umu da su luksuzni brendovi – u većini – u vlasništvu konglomerata i korporacija poput LVMH i Keringa, koji svoje odluke donose ne samo na osnovu profitabilnosti nego i dugoročne pravne, ekonomske i političke stabilnosti jedne zemlje. Praktično rečeno, njihov dolazak u velikoj meri zavisi i od procene uređenosti sistema – smatra Karalejić.

- Srbija je prepuna potencijala za brendiranje luksuznih mikrolokacija, za plasiranje raznih proizvoda koji po kvalitetu odavno imaju odlike premium proizvoda, ali nisu dobro komunicirani i plasirani su na tržište potpuno drugačije. Uz mnoge druge, ovo je jedna od velikih razvojnih šansi Srbije i nadam se da će to institucionalno biti prepoznato – zaključuje Vera Vuković.

 IVANA TOMIĆ

FOTO: UNSPLASH





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

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

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

Kruševac
0608276008
www.vracar-boje.rs



BOJE I LAKOVI

MATERIJALI ZA ZAVRŠNE RADOVE U GRAĐEVNARSTVU



zemljoradnička zadruga

NAPREDAK

Dože Derđa 126

24406 Senta, Gornji Breg

024/4843066, 024/4843076

napredakgb@gmail.com

PRODAJA I OTKUP ŽITARICA





ODRŽIVOST U PRAKSI

ULOGA HRANE U OČUVANJU PRIRODNIH RESURSA

ODRŽIVA PROIZVODNJA I U PREHRAMBENOM SEKTORU PODRAZUMEVA KREIRANJE PROIZVODA I USLUGA KOJI NE ZAGAĐUJU OKOLINU, RACIONALNO KORISTE PRIRODNE SIROVINE, EKONOMSKI SU ODRŽIVI, A POVRH SVEGA BEZBEDNI I ZDRAVI ZA OKOLINU I ONE KOJI PROIZVODE KONZUMIRAJU. TO JE SVE IDEALNO NA PAPIRU, ALI KAKO SE SUOČITI SA NEDOSTATKOM RESURSA?

Brojni internet portali, influenseri po društvenim mrežama, nutricionisti, preporučuju da se hranimo zdravo. Više nego ikada gledamo sastojke na poleđini proizvoda i pitamo se da li je to što unosimo u organizam dobro po nas. Pitanje ishrane ne tiče se dijete ili dobre linije, već je i od životnog značaja. Međutim, klimatske promene, degradacija neobnovljivih resursa, ekonomski i politički uticaj, doveli su do dodatnih nesigurnosti u vezi sa proizvodnjom hrane.

Održiva proizvodnja, i u prehrambenom sektoru, podrazumeva kreiranje proizvoda i usluga koji ne zagađuju okolinu, racionalno koriste prirodne resurse, ekonomski su održivi, a povrh svega bezbedni i zdravi za okolinu i one koji proizvode konzumiraju. To je sve idealno na papiru, ali kako se suočiti sa nedostatkom resursa? Taj problem prisutan je i kod nas.

- Studija SANU koja je pratila kvalitet obradivog zemljišta u Vojvodini od 1991. do 2013. godine ukazala je da sadržaj humusa opada bržom stopom nego što je to bio slučaj sredinom 20. veka – kaže za Biznis.rs Renata Matusinović, generalna direktorka kategorije hrane za jugoistočnoevropski region u kompaniji Nestlé, i dodaje da se zato moraju razvijati održivi sistemi proizvodnje hrane koji neće

ugroziti potrebe budućih generacija.

- To može uključivati implementaciju regenerativnih poljoprivrednih metoda koje podstiču obnavljanje zemljišta i očuvanje biodiverziteta, zatim smanjenje otpada hrane, promovisanje lokalne proizvodnje, uz investiranje u tehnologije koje smanjuju emisiju gasova sa efektima staklene bašte.

Regenerativna poljoprivreda kao jedno od rešenja

Održiv sistem, dakle, podrazumeva prehrambenu industriju koja obezbeđuje sigurnost hrane tako da je u celini isplativa, ima široke koristi za društvo, a pored toga ima i pozitivan uticaj – ili barem neutralan – na prirodno okruženje i ne ostavlja posledice narednim generacijama. Zahtev je veliki i naša sagovornica kaže da za Nestlé to predstavlja posebnu odgovornost.

- Regenerativna poljoprivreda jedan je od najvažnijih projekata naše kompanije, koji globalno obuhvata više od 500.000 poljoprivrednika – ističe Renata Matusinović i navodi da je projekat veoma uspešno pokrenut i implementiran i u Srbiji, prvo sa lokalnim proizvođačima sušenog povrća, a potom i sa proizvođačima suncokreta i soje.

- Treću godinu zaredom pružamo podršku našim lokalnim dobavljačima da usvoje prakse koje poboljšavaju zdravlje zemljišta, čuvaju vodu i dugoročno povećavaju biološku raznovrsnost. Naši dobavljači, uključeni u program regenerativne poljoprivrede zajedno sa svojim proizvođačima, koriste organsko đubrivo umesto veštačkog, seju pokrovne useve kako bi sačuvali hranljive materije, primenjuju trakastu obradu na njivama suncokreta koja minimalno remeti tlo i nizom drugih praksi povećavaju kapacitet zemljišta da zadrži ugljenik iz vazduha. Na taj način zajedno sa našim dobavljačima težimo jačanju lokalne ekonomije, uz smanjenje ekološkog otiska – objašnjava generalna direktorka kategorije hrane u kompaniji Nestlé.

„Our world in data“ objavio je da je proizvodnja hrane odgovorna za više od četvrtine globalnih emisija gasova staklene bašte.

Proizvodnja brze hrane, takođe, dovela je do sve većih izazova sa potencijalno širokim posledicama po stanje sigurnosti hrane i ishrane. Tu spadaju mnogi visokoprerađeni, visokokalorični i prehrambeni proizvodi niske hranljive vrednosti koji su sada na mnogim mestima dostupni i prekomerno se konzumiraju, zatim ograničen pristup

malih proizvođača i poljoprivrednih preduzeća održivim tržištima, kao i visoki nivoi gubitka hrane i otpada od hrane. Tu su i povećana učestalost zdravstvenih problema u vezi sa bezbednošću hrane, kao i zdravstvenih problema životinja i ljudi, i povećani energetske i ekološki otisci povezani sa produžavanjem i industrijalizacijom lannaca snabdevanja hranom.

Velike transformacije u prehrambenim sistemima

Održivi prehrambeni sistem leži u središtu ciljeva održivog razvoja Ujedinjenih nacija (Sustainable Development Goals - SDG) koji su usvojeni 2015. godine. SDG pozivaju na velike transformacije u poljoprivredi i prehrambenim sistemima kako bi se zaustavila glad, osigurala sigurnost hrane i poboljšala ishrana do 2030. godine.

Kako bi se to ostvarilo apeluje se na preoblikovanje globalnog prehrambenog sistema kako bi bio produktivniji, a samim tim više uključivao siromašne i marginalizovane populacije, bio ekološki održiviji i fleksibilniji i u stanju da isporučuje zdravu i korisnu hranu svim ljudima. To su složeni i sistemski izazovi koji zahtevaju kombinaciju međusobno povezanih radnji na lokalnom, nacionalnom, regionalnom i globalnom nivou.

Naša sagovornica Renata Matusinović otkrila nam je šta ovaj koncept predstavlja na primeru kompanije Nestlé.

- Za nas on počinje od brige o zemljištu i dalje prožima svaku fazu poslovanja, u skladu sa krovim ciljem dostizanja nultih emisija gasova staklene bašte do 2050. godine. To podrazumeva i razvoj inovacija utemeljenih na nauci, kako bismo potrošačima ponudili održive, zdrave alternative u ishrani, kao što su prehrambeni proizvodi na biljnoj bazi koji se proizvode u našoj novoj fabrici otvorenoj krajem februara pored postojećeg pogona u Surčinu.

Pored najsavremenijih proizvodnih tehnologija, primenjuju i vrhunska rešenja za upravljanje otpadom i prečišćavanje vode.

- Zanimljivo je da smo u novoj fabrici pokrili 1.150 kvadrata izolacionim pločama od reciklirane ambalaže Nestlé majoneza i supa, i sve ostale prakse koje

primenjujemo dokaz su kako se cirkularna ekonomija može integrisati u modernu prehrambenu proizvodnju.

Koncept održivosti zahteva multidisciplinarnost, navodi naša sagovornica.

- Održivi prehrambeni sistemi počinju razvojem regenerativnih poljoprivrednih praksi i edukacijom domaćih poljoprivrednika, kao i uvođenjem novih tehnologija i pažljivim upravljanjem viškovima hrane. Pored toga, važna je i edukacija potrošača o održivim prehrambenim izborima i jačanje regulatornog okvira koji podstiče održive prakse – ističe Renata Matusinović i najavljuje da će Nestlé nastaviti da pruža snažnu podršku lokalnim dobavljačima povrća, suncokreta i soje u prelasku na regenerativnu poljoprivredu, dajući doprinos očuvanju ži-

votne sredine u Srbiji i rastu domaće ekonomije.

Dramatično tempo promena prehrambenog sistema tokom poslednjih decenija doneo je složene interakcije i cikluse koji utiču na sigurnost hrane i ishranu na više načina. Fokus na proizvodnji hrane dovodi do zanemarivanja drugih područja u kojima se često mogu naći uzrok neuspeha prehrambenog sistema, ali i ključni resursi za postizanje najvećih uticaja.

SDG je naveo je da isprepletene interakcije i ciklusi u prehrambenom sistemu podrazumevaju da direktne intervencije u jednom području mogu stvoriti ili pogoršati probleme u drugom. Zato je, pored saradnje, u rešavanju problema bitna multidisciplinarnost, uz stalne inovacije.

 JANA VOJNOVIĆ



Renata Matusinović

FOTO: JAKOV SIMOVIĆ



FOTO: FREEPIK

STRUČNJACI NE OČEKUJU EKONOMSKI BUM OD EVROPSKOG PRVENSTVA U NEMAČKOJ

Ekonomski stručnjaci ne veruju da će Evropsko prvenstvo u fudbalu, u junu i julu u Nemačkoj, imati direktan uticaj na ekonomiju zemlje koja je u opadanju. Euro 2024 će se održati u deset gradova od 14. juna do 14. jula. To je najveći sportski događaj koji se održava u Nemačkoj od Svetskog prvenstva u fudbalu 2006. godine, kojeg Nemci rado pamte kao „letnju bajku“ zbog kulturnog i mogućeg ekonomskog uticaja, piše agencija DPA.

- Evropska prvenstva mogu imati pozitivan psihološki efekat i posredan uticaj na nemačku privredu. Hoteli i ugostiteljstvo konkretno će imati korist od uvećane potražnje, ali to neće bitno uticati na privredu u celini – rekao je Marsel Fračer, predsednik Nemačkog instituta za ekonomska istraživanja u Berlinu.

Mihael Gremling iz Instituta za ekonomska istraživanja u Kelnu je dao sličnu prognozu, i rekao da ne očekuje da će Evropsko prvenstvo imati bilo kakav makroekonomski efekat u Nemačkoj. Slično je primećeno i tokom Svetskog prvenstva 2006. godine, dodao je.

- Efekti na tržište rada su „u najboljem slučaju privremeni i regionalni“ – zaključio je Gremling.

UDVOSTRUČEN BROJ ZAPOSLENIH KOJI UPOTREBLJAVAJU AI NA POSLU

Microsoft je predstavio svoj četvrti godišnji izveštaj o Indeksu trendova rada, koji otkriva da 75 odsto radnika, kojima to znanje i veštine omogućavaju, širom sveta koristi generativnu veštačku inteligenciju (AI) na poslu.

Upotreba generativne veštačke inteligencije skoro se udvostručila u poslednjih šest meseci i 46 odsto više korisnika je upotrebljava. Microsoft je primetio da AI zaposleni koriste bez uputstva ili odobrenja sa vrha, prenosi Anadolu Agency.

Izveštaj sugerise da 79 procenata menadžera prepoznaje neophodnost usvajanja veštačke inteligencije radi konkurentnosti, ali su zabrinuti za sajber bezbednost i privatnost podataka.

Prema izveštaju, dva od tri poslodavca su izjavila da ne bi zaposlili nekoga kome nedostaju veštine u korišćenju veštačke inteligencije, a 71 odsto preferira manje iskusne kandidate sa veštinama veštačke inteligencije u odnosu na one bez iskustva.

Prema izveštaju, 68 odsto ljudi priznaje da se bore sa tempom i obimom posla, a 46 odsto zaposlenih doživljava „sagore-

vanje“ na poslu. Međutim, iskusni korisnici, ljudi koji koriste AI nekoliko puta nedeljno, prijavili su povećanu kreativnost (92 odsto), bolji fokus (93 procenta), veću motivaciju (91 odsto) i veće zadovoljstvo poslom (91 procenat). Takođe, dodali su, uštede na vremenu više od 30 minuta dnevno, navodi se u izveštaju.

VENECIJA NAPLAĆIVANJEM ULAZA U GRAD ZA 11 DANA ZARADILA 975.000 EVRA

Novouvedena ulaznica za turiste na jednodnevnom izletu u Veneciju donela je tom gradu 975.000 evra prihoda u prvih 11 dana probnog perioda. Ulaznica, koja je prvi put uvedena 25. aprila, naplaćuje se po standardnoj ceni od pet evra.

Grad je saopštio da je ukupno prodao više od 195.000 ulaznica, malo premašivši očekivanja, prenosi Mina. Ulaznica će se naplaćivati gotovo sve subote i nedelje do sredine jula, kada će grad preispitati cenu.

Kao opšte pravilo, celodnevni posetioци između osam sati i 30 minuta i 16 sati obvezni su da plate ulaznicu i dobiju QR kod, koji služi kao dokaz plaćanja. Ne učine li to, mogli bi platiti kaznu od 300 evra. Domaće stanovništvo, gosti s noćenjem, studenti i deca do 14 godina, oslobođeni su plaćanja.

Sa oko 15 miliona posetilaca godišnje, Venecija je jedna od najposećenijih turističkih destinacija u svetu. Masovni turizam gradu donosi velike prihode, ali gužve stvaraju i velike probleme. Ne zna se hoće li Venecija zadržati naknadu i nakon probnog perioda.



FOTO: FREEPIK

BUSINESS TEAM PAVLOVIĆ

KOMPLETNE RAČUNOVODSTVENE
I KNJIGOVODSTVENE USLUGE

AGENCIJSKO ZAPOSŁJAVANJE RADNIKA

RAČUNOVODSTEVNO PRAVNI POSLOVI



Cvetka Cakovića 1
19000 Zaječar
019/418011
064/3435028

biznistimpavlovic@gmail.com



**CRVENI
KRST**
NOVA CRNJA

VOLONTERSKA POMOĆ
POMOĆ U VANDREDNIM
SITUACIJAMA

PROMOCIJA HUMANIH
VREDNOSTI

ZDRAVSTVENO
PREVENTIVNI RAD

OBUKA PRVE POMOĆI

RAD SA MLADIMA

POMOĆ NAJUGROŽENIJIM
PORODICAMA





zemljani radovi

rušenje

iskopi

transport

visokogradnja

