



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 34/35 - JUL/AVGUST 2024.

BANKARSTVO I INOVACIJE

KAKO POMIRITI TEHNOLOGIJU, TRENDOVE I BEZBEDNOST KLIJENATA

Nikola Altiparmakov,
član Fiskalnog saveta
Republike Srbije

**NEODRŽIVE JAVNE
FINANSIJE SLUTE NOVU
BURU U GLOBALNOJ
EKONOMIJI**

Nenad Zdravković,
član Nadzornog odbora
Milšped Group

**FOKUSIRANI SMO
NA INVESTICIJE
U VEŠTAČKU
INTELIGENCIJU I
AUTOMATIZACIJU
PROCESA**

ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >



MATIJAŠEVIĆ

PRERADA I UGRADNJA
SVIH VRSTA KAMENA

Ibarski put b.b. Šopić
11550 Lazarevac
+381 11 8155 705
+381 65 8229 194
 mg_matijasevic



ZATIŠJE PRED BURU



**Marko
Andrejić**

glavni i odgovorni
urednik

Superćelijske oluje i leto na 40 stepeni postaju „nova normalnost”. Klimatske promene nisu više daleka pretnja budućnosti – brže nego što smo očekivali pretvorile su se u realnost koja svakodnevno oblikuje naš svet. Sve učestalije i intenzivnije oluje, obilne padavine, poplave i suše postali su deo naše stvarnosti, ostavljajući razorne posledice na privredu, infrastrukturu i društvene zajednice širom sveta. U neizbežnom suočavanju sa ovim izazovima, ključno je da prepoznamo ne samo rizike, već i prilike za inovacije i prilagođavanje. Ekstremne vremenske nepogode redefinišu poslovne strategije, menadžment rizika i održivi razvoj, pružajući dubinski uvid u to kako kompanije mogu opstati i prosperirati u eri klimatskih turbulencija.

Međunarodni monetarni fond (MMF) je završio treću reviziju aranžmana sa Srbijom pohvalama za postignute rezultate u okviru sprovođenja programa. Većina ciljeva je dostignuta, ali ostale su i obaveze koje još čekaju na ispunjenje. Jedna od njih je i novi sistem obračuna cene gasa za privredu, koji će kompanijama značiti za planiranje budućih poslovnih aktivnosti. Deluje kao da se fokus MMF-a pomera od EPS-a ka Srbijagasu, kome će Vlada Srbije oprostiti 275 miliona evra obaveza i otplatiti ukupno 216,8 miliona evra kredita uzetih tokom energetske krize.

U drugu polovinu godine ulazimo sa revidiranom projekcijom Ministarstva finansija kada je reč o privrednom rastu. Očekivani rast od 3,5 odsto BDP-a zamenjen je procenom da bi Srbija u 2024. godini mogla da ostvari 3,8 procenata rasta. Za narednu godinu se očekuje dodatno ubrzanje, na 4,2 odsto. I stručnjaci Fiskalnog saveta saglasni su da bi rast u tekućoj godini mogao da bude bliži granici od četiri odsto, baš kao i ekonomisti i analitičari koji veruju da će značajne javne investicije u okviru projekta „Skok u budućnost – Srbija 2027” doprineti dodatnom angažovanju domaće privrede.

Država je najavila i dalja ulaganja u razvoj inovacija i inovacionog ekosistema, a nedavno je predstavljen i urbanistički plan za BIO4 kampus. Naučnici tvrde da veštačka inteligencija i ChatGPT ne mogu da zamene nauku i istraživače, iako ne spore njihove dobre strane kao alata za olakšavanje posla i dolazak do novih otkrića. Ipak, inovacija nema bez primenjenih istraživanja, a primenjena istraživanja ne mogu da postoje bez osnovnih. Za sve njih su potrebna sredstva. Zvuči pomalo kao začarani krug.

Član Fiskalnog saveta Republike Srbije Nikola Altiparmakov napominje da neodržive javne finansije i budžetski deficiti slute zatišje pred novu buru u globalnoj ekonomiji. On navodi da je situacija na domaćem tržištu rada dobra, ali da u Srbiji, kao i širom Evrope, zabrinjava povećanje stepena društvene nejednakosti. Nenad Zdravković, član Nadzornog odbora Milšped Grupe, ocenjuje da je prethodna godina donela značajan napredak za ceo logistički sektor i najavljuje nove investicije kompanije koja je 2023. godine obeležila tri decenije poslovanja. Fokus će biti na daljoj implementaciji veštačke inteligencije i automatizaciji procesa.

Sadržaj



22 INTERVJU

6 VESTI

12 PORESKI KALENDAR

14 TEMA BROJA

Kako pomiriti tehnologiju, trendove i bezbednost klijenata

22 INTERVJU

Nikola Altiparmakov, član Fiskalnog saveta Republike Srbije

Neodržive javne finansije slute novu buru u globalnoj ekonomiji

28 INTERVJU

Nenad Zdravković, član Nadzornog odbora Milšped Group

Fokusirani smo na investicije u veštačku inteligenciju i automatizaciju procesa

32 INTERVJU

Marija Mitrović Dankulov, rukovodilac Inovacionog centra Instituta za fiziku u Beogradu

ChatGPT neće zameniti nauku i istraživače

37 BERZA

AMD – potencijalni izazivač Nvidije?

39 KRIPTOVALUTE

Bolje ikad nego nikad

41 E-COMMERCE

Robotizacija skladišta kao ključ savremenog e-commerce sistema

44 KOMPANIJE

Sve veća ponuda domaće hrane za kućne ljubimce

48 NAUKA

Globalni stručnjaci za veštačku inteligenciju dolaze u Srbiju

52 NAUKA

Od otpada do resursa

55 SVET

Kina prodaje američki dug, ali ne odriče se dolara

28 INTERVJU

32 INTERVJU

58 SVET

Olimpijski duh narušen željom za profitom organizatora, korporacija i država

62 SVET

Krupnim koracima – unazad

66 TURIZAM

Hoće li biti sveta, ako oko njega putujemo?

70 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

La Mantini d.o.o.

Sandžačka 9a

11000 Beograd

 **Biznis.rs**

CIP - Каталогизacija у публикацији
Народна библиотека Србије,
Београд
330

BIZNIS.RS / glavni i odgovorni urednik
Marko Andrejić. - 2021, br. 1 (okt.)- . -
Beograd : Info Biznis.rs,
2021- (Beograd : La Mantini). - 30 cm
Mesečno.

ISSN 2787-3358 = Biznis.rs
COBISS.SR-ID 48289289



FOTO: AIR SERBIA

AIR SERBIA ZABELEŽILA VIŠE OD 439.000 PUTNIKA U JUNU

Domaća avio-kompanija Air Serbia je u junu 2024. u redovnom i čarter saobraćaju prevezla 439.051 putnika, odnosno 16.688 više nego u istom mesecu prošle godine.

Sa aerodroma u Beogradu, Nišu i Krajevju, srpska nacionalna avio-kompanija je tokom juna realizovala 4.466 letova, odnosno tri odsto više u odnosu na isti mesec 2023, čime je Air Serbia oborila svoj junski rekord u broju prevezenih putnika i realizovanih letova, zabeležen prošle godine, prenosi Beta.

„Air Serbia pod sadašnjim imenom i brendom posluje od 2013. godine. Mesec za nama, po broju prevezenih putnika i realizovanih letova, bio je naš najuspešniji jun u proteklih skoro 11 godina“, naveo je direktor za komercijalu i strategiju ove avio-kompanije Boško Rupić.

Prema njegovim rečima, od početka 2024. godine, u redovnom, sezonskom i čarter saobraćaju i na preko 90 destinacija, Air Serbia je prevezla više od 1,8 miliona putnika.

„U jeku smo letnje sezone, svakodnevno beležimo visoku popunjenost naših putničkih kabina, pa je očekivano da će rezultati u narednim mesecima biti još bolji“, izjavio je Rupić.

Najtraženije destinacije kompanije Air Serbia u junu bile su Ciri, Pariz, Barselona, Amsterdam i Frankfurt u zapadnoj Evropi, Podgorica i Tivat u regionu, dok su u evromediteranskoj zoni, najpopularniji letovi bili do Larnake, Istanbula i Atine. Tokom juna zabeležena je i velika potražnja za letovima do Njujorka.

POČELA IZGRADNJA ŽELEZNIČKE OBILAZNICE OKO NIŠA

Železnička obilaznica oko Niša, čija je izgradnja počela 6. jula, deo je projekta modernizacije i rekonstrukcije pruge Niš-Dimitrovgrad, na trasi železničkog Koridora 10. Evropska unija je za izgradnju pruge Niš-Dimitrovgrad poklonila 80 miliona evra i 35 miliona evra za obilaznicu oko Niša u dužini od 22,5 kilometara.

Predsednik Srbije Aleksandar Vučić rekao je na otvaranju radova da će se železnicom od Beograda do Niša putovati sat i 40 minuta, a od Budimpešte do Niša samo četiri i po sata. On je rekao da država ulaže velika sredstva u razvoj Niša i zahvalio EU na novčanoj pomoći za taj projekat koja čine 21 odsto.

Predsednik Srbije je istakao da kada budemo imali brzu prugu od Beograda do Niša da će se mnogo brže putovati prema Grčkoj i Turskoj.

Železnička obilaznica oko Niša biće duga 22 kilometra. Projekat obuhvata radove na severnoj obilaznici oko grada Niša, izgradnju jednokolosečne elektrificirane pruge i elektrifikaciju deonice Crveni krst – veza sa obilaznicom (Pantelej). Nova, jednokolosečna, elektrificirana obilazna pruga biće osposobljena za brzinu vozova do 120 kilometara na sat.

Infrastruktura železnice Srbije potpisala je ugovor o izgradnji obilaznice sa firmom Extra Auto Transport, kao vodećim članom konzorcijuma. Vrednost ugovora iznosi 153,6 miliona evra, a rok za izvođenje radova je 1.035 dana.

Generalna direktorka Infrastrukture

železnice Srbije Jelena Tanasković istakla je da će izgradnjom železničke obilaznice oko Niša biti rešeno pitanje niškog železničkog čvora i da vozovi više neće prolaziti kroz centar grada, kao i da će bezbednost saobraćaja biti podignuta na viši nivo.

OD BESPLATNIH AKCIJA OVE GODINE UKUPNO 494 DINARA

Generalni direktor Telekom Srbije Vladimir Lučić izjavio je, gostujući na RTV Pančevo, da je na redovnoj godišnjoj Skupštini akcionara Telekoma odlučeno da će u decembru biti isplaćeno 6,7 milijardi dinara na ime dividende. To je isto koliko i prošle godine, kada su akcionari naše telekomunikacione kompanije dobili 7,14 dinara neto po akciji.

Ove godine kompanija Aerodrom Nikola Tesla Beograd po peti put zaredom neće isplatiti dividendu, što znači da dividendu za 2023. dele Telekom i NIS.

Lučić je u svom gostovanju istakao da je kompanija u svojoj istoriji isplatila više od 1,1 milijarde dividendi, zabeležila je eKapija.

„Prvi put smo (u 2023. godini) prešli prihod od dve milijarde evra, iako smo – kada smo krenuli 2018. godine – imali prihod oko milijardu evra, a naš cilj je da za pet godina povećamo prihod na tri milijarde, i realne su osnove da to i uradimo“, rekao je Lučić u emisiji „Lice nacije“.

To znači da će Telekom Srbija isplatiti jednak iznos dividende kao i prošle godine, kada je sredinom decembra saopšteno da će jedna od najvećih domaćih kompanija sa akcionarima podeliti 6,72 milijarde dinara. Tada je na ime dividende isplaćeno 7,14 dinara po akciji.

Rezultat za ovu godinu za sada je takav da građani od besplatnih akcija mogu da računaju na ukupno 494,44 dinara – odnosno na 7,14 dinara po akciji Telekoma Srbija i 54,62 dinara po akciji NIS-a, pod uslovom da akcije NIS-a nisu u međuvremenu prodali na Beogradskoj berzi.

Kafa poskupela od 30 do 55 dinara

Kafa u prodavnicama u Srbiji je poskupela, a kako navode beogradski mediji poskupljenje se kreće od 30 do 55 dinara na sto grama kafe, dok proizvođači ističu da posluju u okruženju visokih cena

SNEŽANA 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



PROIZVODNJA
ALUMINIJUMSKIH I
PVC KONSTRUKCIJA

Simeona Končarevića 1a
1080 Zemun, Altina
011 3169 183 063 443 895
milan.alkoplast@gmail.com



BISER

**HLADNO CEĐENO
SUNCOKRETOVO ULJE**



Braće Filipovića 27 11325 Velika Plana, Markovac
063/8355499
bisermarkovac@mts.rs
www.biser.backabanat.com



sirovina i usluga koje važe na svetskim berzama.

U Atlantic grupi, najvećem proizvođaču kafe u Srbiji navode da su visoke cene uzrokovane slabijom berbom kafe, logističkim problemima s pristizanjem brodova, malom raspoloživošću kafe na spotu, te involviranošću fondova na berzama.

Kod „arabike“ je zbog logističkih problema dostave kafe iz Brazila kasnila od kraja 2023, fondovi su kratkoročno iskoristili manjak kafe u zemljama konzumenata i podigli nivo berze, a time i cenu arabike na visok nivo.

Što se „robuste“ tiče, dodaju da ove godine postoji i izazov nedovoljne raspoloživosti i to zbog nepovoljnih vremenskih uslova, u zemljama porekla, jer je zbog

vremenskih prilika podbacila berba u Vijetnamu i Indoneziji, zemljama odakle stiže najviše ove vrste kafe. Problem visoke cene, kako navode, nastaje i zbog izazova u transportu, koji se ogledaju u napadima na tranzitne brodove, kao i produženom vremenu tranzita, preneo je dnevni list Politika.

OD 10. JULA NOVE CENE PUTARINA U SRBIJI

Putarina u Srbiji skuplja je od 10. jula, jer je Vlada Srbije, dala „zeleno svetlo“ za novi cenovnik Javnog preduzeća Putevi Srbije.

Nove cene putarina precizirane su u novoj Odluci o visini posebne naknade za upotrebu javnog puta, njegovog dela

i putnog objekta, koju je usvojilo JP Putevi Srbije.

Na deonici auto-puta Beograd–Šid nova cena je 500 dinara, dok je prethodna bila 450 dinara. Obrenovac–Preljina košta 560 dinara umesto 510 dinara. Od Beograda do Subotice putarina iznosi 800 umesto prethodnih 730 dinara, a do Vrbasa od Beograda nova cena je 470 dinara, umesto 420.

Do Niša iz Beograda putarina košta 1.130 dinara, umesto prethodnih 1.020. Do Dimitrovgrada je 1.670, umesto 1.510 dinara, a iz Beograda do Batočine od 10. jula je potrebno 500 dinara za putarinu, umesto 450.

JUGOSLOVENSKI GIGANT ODLAZI U STEČAJ

Varaždinsko tekstilno preduzeće Varteks, koje je u blokadi već gotovo 60 dana, odlazi u stečaj. Predsednik Uprave Karlo Koprek rekao je da će odluku o tome hoće li se pokretanje stečaja ubrzati ili će se dogoditi automatizmom, doneti radnici i najavio sastanak.

Nadzorni odbor varaždinskog tekstilnog preduzeća Varteks sa tri glasa „za“ i dva „protiv“, dao je saglasnost Upravi Varteksa, odnosno njenom jedinom članu Karlu Kopreku, da se pokrene stečaj, piše Hina.

Predsednik Uprave Varteksa Koprek objasnio je da Nadzorni odbor ne donosi odluku o podnošenju zahteva za otvaranje stečaja, nego Uprava ili FINA, dok Nadzorni odbor daje samo saglasnost Upravi da pokrene taj postupak, ako tako odluči.

„Varteks je već više od 60 dana u blokadi, tako da više nema ni izbora. Nakon 60 dana blokade, FINA u određenom trenutku automatski podnosi zahtev za otvaranjem stečajnog postupka“, dodao je Koprek.

On navodi da bi radnici, ukoliko bi se čekalo da FINA sprovede postupak, u sledećih mesec, dva ostali bez primanja.

„Oni radnici sa kojima bi stečajni upravnik raskinuo ugovore o radu, imali bi pravo na polovinu otpremnina koje bi obezbedila Agencija za osiguranje radničkih potraživanja, dakle u visini tri plate za veći deo radnika, a nakon toga na naknade sa SIZ-a u visini od 70 posto plate“, kazao je Koprek.





PROIZVODI OD STAKLA
TUŠ KABINE · VRATA
PREGRADE · OGRADE

Kneza Mihaila Obrenovića 26a
26101 Pančevo
063/318873
globalglasspa@gmail.com
www.globalglass.rs
f Global Glass

DACCI 99
pizzeria &
poslastičarnica

Georgi Dimitrov BB 17540 Bosilegrad
017/878419
cvetkovevetanka@gmail.com
Pizzeria DACCI 99



**SM & ND
COMPANY**

međunarodni
transport

Branimira Čosića 47/48
21000 Novi Sad

021/6040892, 062/771184

slobodan.kole@gmail.com



GOLDMAN SACHS POBOLJŠAO PROGNOZU RASTA ZA VELIKU BRITANIJU

Investiciona banka Goldman Sachs poboljšala je 5. jula svoju prognozu rasta za Veliku Britaniju nakon pobede Laburističke stranke na opštim izborima u zemlji.

Banka je u belešci navela da očekuje da će plan laburističke fiskalne politike pružiti skromni podsticaj rastu potražnje u bliskoj budućnosti i povišila je svoje prognoze bruto domaćeg proizvoda za Britaniju 0,1 postotni bod u narednoj i 2026. na 1,6 odsto odnosno 1,5 odsto.

„Reforme sistema planiranja mogle bi podstaći izgradnju kuća i produktivnost, veća ulaganja javnog sektora mogla bi povećati potencijalnu proizvodnju, a bliže trgovinske veze s EU mogle bi ublažiti neke od troškova Brexita”, rekli su ekonomisti Goldman Sachsa u belešci.

Međutim, ekonomisti su dodali da vide rizike da bi moguća dalja povećanja oporezivanja mogla uticati na podsticaje za ulaganje, a obećanje Laburista da smanje neto migraciju moglo bi uticati na ponudu radne snage, prenosi Seebiz.

Britanski FTSE 100 porastao je 0,29 odsto, jer su ulagači reagovali na rezultate izbora. FTSE 350 indeks dobara za domaćinstvo i gradnje kuća porastao je 3,81 odsto. Gledajući pojedinačne deonice unutar sektora, Persimmon deonice su porasle 4,65 odsto, Taylor Wimpey 4,2 odsto, Barratt Developments 3,45 odsto, a Bellway 2,93 odsto.

ČEPOVI KOJI SE NE SKIDAJU SA FLAŠA POSTAJU OBAVEZNI U EU

Evropska obaveza za prodaju plastičnih posuda za piće sa poklopcem koji je dizajniran da ostane čvrsto pričvršćen za posudu pomoću poklopca, takozvanog čvrstog čepa, stupa na snagu. Ovakav čep sprečava njegovu disperziju u životnoj sredini i treba da podstakne potrošače da ga recikliraju zajedno sa flašom.

Ova mera je deo plastične direktive za jednokratnu upotrebu iz 2019. kojom je Brisel zabranio prodaju plastičnih proizvoda za jednokratnu upotrebu od 2021, od tanjira do pribora za jelo, uključujući



slamke i pamučne štapiće.

Mapa puta koju je postavila evropska direktiva sada predviđa da će od jula tekuće godine na snagu stupiti i zahtevi za projektovanje čepova i poklopaca plastičnih posuda za piće za jednokratnu upotrebu, tako da imaju manji uticaj na životnu sredinu.

„Plastične kapice i poklopci su među plastičnim predmetima za jednokratnu upotrebu koji se najčešće nalaze na plažama EU”, navodi Evropska komisija u direktivi.

Dodaje se da su oni među pet najbrojnijih predmeta pronađenih tokom operacija čišćenja i nadgledanja nekog otpada. Teško je tačno proceniti obim štete koju nanose životnoj sredini, kako kopnenom tako i morskoj, ali za više od 30 godina pronađeno je preko dvadeset miliona čepova i poklopaca za flaše tokom aktivnosti čišćenja plaža širom sveta.

Primena evropske direktive odnosi se na plastične flaše, ali i kompozitnu ambalažu kao što su kartoni od mleka ili voćnih sokova, dok se ne odnosi na posude veće od tri litra, kao ni na one sa metalnim ili staklenim poklopcima. Države EU bi trebalo da recikliraju do 90 odsto plastičnih boca za jednokratnu upotrebu do 2029. godine (sa srednjim ciljem od 77 odsto do 2025. godine).

Sve zalihe flaša koje nisu u skladu sa zakonodavstvom EU moraće da budu povučene sa tržišta.

TESLA ODOBRENA KAO SLUŽBENI AUTOMOBIL U KINI

Najprodavaniji Model Y kompanije Tesla uvršten je na listu električnih i hibridnih modela automobila koje lokalna vlada u Kini može kupiti kao službeni automobil.

Kineski mediji objavili su da su prvi put Tesla automobili postali kvalifikovani za vladine nabavke u Kini. Vlada provincije Đijangsu u istočnoj Kini objavila je u junu 56 nabavki novih službenih automobila, među kojima je Tesla, prenosi Reuters.

Pored Modela Y proizvedenog u fabrici Tesla u Šangaju i Volvo XC40, ostale specifikacije nabavke bili su kineski brendirani električni i hibridni automobili. Volvo Cars je u vlasništvu kineskog proizvođača automobila Zhejiang Geely Holding Group.

Ni vlada ni kineski mediji nisu precizirali broj automobila Model Y koje bi vlada provincije Đijangsu mogla da kupi. Tesla automobilima je ranije bio zabranjen ulazak u neke vladine i vojne komplekse u Kini. Ove restrikcije su uklonjene nakon što je Tesla dobio podršku od vrhovne auto-industrijske asocijacije u zemlji, koja je u aprilu saopštila da su podaci koje prikuplja Tesla u Kini u skladu sa propisima.

Kako je potražnja za kineskim automobilima u inostranstvu zasenjena perspektivom carina i kako se domaća konkurencija intenzivira, isporuke Teslinih vozila proizvedenih u Kini pale su za devet odsto u prvoj polovini godine u poređenju sa istim periodom 2023.



KOD ČAČANKE

**ПРОДАЈА МЛЕЧНИХ ПРОИЗВОДА
ИЗ ЗАПАДНЕ СРБИЈЕ**

Пионирски Трг 1а 12000 Пожаревац
061/6292182 kodcacanke@gmail.com



FIDES

KOMPLETNE KNJIGOVODSTVENE USLUGE

Bulevar Kralja Aleksandra 210
11000 Beograd
063 261791
060 6010 997
fides.informacije@gmail.com
www.fidesracunovodstvo.rs



**PROIZVODNJA CNC MAŠINA
KOLEX CNC DOO LAČARAK**

**PROIZVODNJA
CNC RUTERA,
TIPLERICA, LASERA
I PLAZMA SEKAČA**

KOLEX FIBER LASER

KOLEX CNC DOO Prvomajska BB 22221 Sremska Mitrovica, Lačarak

064/3118760 kolecnc@gmail.com www.kolecnc.rs

PORESKE OBAVEZE U JULU I AVGUSTU

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

1. jul

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 maj.

5. jul

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

10. jul

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

10. jul

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

15. jul

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

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

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

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

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

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

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

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

Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za jun

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

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

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

30. jul

– Podnošenje poreske prijave na Obrascu PP OPO-K i plaćanje obaveze za prihode od ugovorene naknade od autorskih i srodnih prava i ugovorne naknade za izvršen rad na koje se porez plaća samooporezivanjem za drugi kvartal 2024. godine.
Podnošenje poreske prijave na Obrascu PPP-PD i plaćanje



doprinosa za obavezno socijalno osiguranje, obračunatih na najnižu mesečnu osnovicu za obračun doprinosa, za neisplaćene zarade za jun

31. jul

– Plaćanje obračunate akcize za period od 1. do 15. jula.

5. avgust

– Dostavljanje obaveštenja o zaključenim ugovorima o izvođenju estradnog programa zabavne i narodne muzike i drugih zabavnih programa u julu, na obrascu OZU

5. avgust

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

12. avgust

– Podnošenje poreske prijave i plaćanje poreza na premije neživotnih osiguranja na Obrascu PP-PPNO i plaćanje poreza na premije neživotnih osiguranja za jul

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

15. avgust

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

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

inostrane penzionere za prethodni mesec

Plaćanje doprinosa za samostalne umetnike za treće tromesečje 2024. godine

Plaćanje doprinosa za poljoprivrednike za treće tromesečje 2024. godine

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

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

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

Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za prethodni mesec

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

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

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

30. avgust

– Plaćanje obračunate akcize za period od 1. do 15. avgusta

BANKARSTVO I INOVACIJE

KAKO POMIRITI TEHNOLOGIJU, TRENDOVE I BEZBEDNOST KLIJENATA

POJAVA CHATGPT-A I USPON VEŠTAČKE INTELIGENCIJE, UZ KONSTANTAN „PRESING” POTPUNO DIGITALIZOVANIH NEOBANAKA I RAST FINTECH INDUSTRIJE, UČINILI SU DA DANAŠNJE BANKE BUDU DALEKO SVESNIJE POTREBE DA INOVIRAJU SVOJU PONUDU. BANKARSKI SISTEMI KOJI USPEŠNO USVOJE I INTEGRIŠU NOVE TEHNOLOGIJE IMAĆE PRILIKU DA TRANSFORMIŠU SVOJE POSLOVANJE I PRUŽE NAPREDNE USLUGE KORISNICIMA U VREMENU SVE SLOŽENIJIH ZAHTEVA DOMAĆEG TRŽIŠTA



Poslovne banke poslednjih godina ne samo što rade na sopstvenoj digitalnoj transformaciji, već i balansiraju između potreba klijenata, ozbiljne konkurencije kakvu predstavljaju neobanke i drugi pripadnici FinTech industrije, vrtoglavog tehnološkog napretka i ozbiljnih regulatornih i bezbednosnih izazova koji na tom putu čekaju. A povrh svega – i same moraju da budu inovativne, kako ne bi ispale iz tržišne trke.

Zato smo sa sagovornicama iz OTP banke i NLB Komercijalne banke – dve vodeće domaće banke kada je reč o primeni inovacija u poslovanju – razgovarali o ulogama Chief Innovation Officer, tržištu i trendovima u oblasti inovacija u bankarstvu, ali i o tome kako odabrati inovacije po meri klijenta i banke.

Iskustva u saradnji FinTech kompanija sa bankama našim čitaocima prenosi i preduzetnik Ivan Babić, osnivač i vlasnik kompanije Altermedia, čiji je najnoviji poduhvat aplikacija SEFlink za praćenje tokova novca i bržu naplatu potraživanja.

Banke se u oblasti digitalizacije poslovanja sučavaju sa istim pitanjima kao i druge kompanije i preduzetnici, a ključna su – kako povećati ili sačuvati tržišni udeo i povećati efikasnost, što je pokazalo istraživanje Evropske centralne banke. Analiza ECB-a na osnovu ankete sprovedene tokom 2022. godine otkrila je da su u tom trenutku banke uglavnom investirale oko 2,8 odsto svog operativnog prihoda u digitalnu transformaciju, kao i da su na kraju 2021. zadužile nešto više od pet odsto zaposlenih (ili svakog dvadesetog) da učestvuje u projektima digitalne transformacije.

Pojava ChatGPT-a i uspon veštačke inteligencije, uz konstantan „presing” potpuno digitalizovanih neobanaka i rast FinTech industrije, učinili su da današnje banke budu daleko svesnije potrebe da inoviraju svoju ponudu, a taj zadatak našao se u opisu radnog mesta članova Izvršnog odbora – poput naše sagovornice Bojane Kalićanin Stojanović iz NLB Komercijalne banke, dok se OTP banka odlučila da tu dužnost poveri Chief Innovation Officeru – Nataši Rađenović Živković.

Na pitanje kakva je u banci uloga Chief Innovation Officer – što je funkcija koja bi na srpskom jeziku najbliže zvučala:

FOTO: FREEPK



Nataša Rađenović Živković



FOTO: NEBOJŠA BABIĆ ORANGE STUDIO

šef/direktor inovacija – Nataša odgovara da ta uloga zahteva balansiranje između potrebe za inovacijama i specifičnih zahteva vrlo regulisanog i konzervativnog sektora finansija.

- Prvo, to je uloga koja je odgovorna za vođenje strategije inovacija, identifikaciju novih tehnologija i praksi koje mogu unaprediti poslovanje banke. To može uključivati implementaciju novih tehnologija, na primer u domenu veštačke inteligencije (AI) i automatizacije procesa, raznih alata koji pomažu digi-

talnu transformaciju, kao i definisanje saradnji sa inovativnim kompanijama uz pomoć kojih inoviramo okruženje i za zaposlene i za klijente. Sa druge strane, mora pažljivo da balansira ove inovacije sa regulatornim zahtevima i sigurnošću podataka koji su od ključnog značaja u bankarskom sektoru. To zahteva saradnju sa pravnim i regulatornim timovima kako bi se osiguralo da sve inovacije budu usklađene sa zakonima i propisima – ističe naša sagovornica iz OTP banke.

KAKO SE PLANIRAJU BUDŽETI ZA INOVACIJE?

NLB Komercijalna banka, prema rečima Bojane Kaličanin Stojanović, trenutno prolazi sveobuhvatnu transformaciju poslovnog modela, ali i razmišljanja i načina rada. To, kako ističe, znači da kroz skoro 30 različitih projekata optimizuju i unapređuju procese i digitalizuju većinu proizvoda i usluga. Cilj je uspostavljanje novog i agilnog modela rada kako bi bili još brži, jednostavniji i bliži svojim klijentima, a kako su transformacija i prilagođavanje poslovnog modela potrebama klijenata apsolutni prioritet – budžet za inovacije se pažljivo planira kako bi mogao da podrži njihove ambicije.

Osim obezbeđivanja dovoljno resursa za istraživanje, testiranje i implementaciju novih tehnologija i poslovne prakse, ulažu i u obuku zaposlenih, angažovanje stručnjaka za inovacije i tehnologiju, kao i u partnerstva sa fintech startupovima ili drugim tehnološkim kompanijama koje mogu pružiti dodatnu ekspertizu i resurse.

U OTP banci, kako kaže Nataša Rađenović Živković, budžet za inovacije se strukturira na osnovu strateških prioriteta i obuhvata troškove za istraživanje, razvoj, uvođenje novih tehnologija, kao i pilotiranje i testiranje inovacija. Specifični iznosi, kako objašnjava, zavise od planova i poslovnih ciljeva u oblasti inovacija za tu godinu, a struktura budžeta se uglavnom odnosi na to da planiramo deo za pilote i dokaze koncepta (R&D) i za same implementacije. Dodaje i da se neke inicijative rade zajedno sa partnerima, pa zato postoji i deo koji je planiran u te svrhe.

Bojana Kaličanin Stojanović iz NLB Komercijalne banke naglašava da, pre svega, treba prepoznati da se sa digitalizacijom društva u kome živimo zapravo uloga CTO/CIO, odnosno IT-ja, menja, i to – kako veruje – u svim industrijama, a u bankarstvu sigurno.

- Sa današnjim tehnologijama koje su nam na raspolaganju i sasvim sigurno već dovoljno zrele i postaju commodity, u domenu digitala, upravljanja podacima, veštačke inteligencije, kao i robotizacije i automatizacije, tehnologije postaju pokretač promene poslovnog modela. Ujedno, IT iz uloge pružaoca usluga i podrške postaje ravnopravan partner biznisu u definisanju i implementaciji novih poslovnih modela. Sa druge strane, to podrazumeva stalno balansiranje između tehnoloških inovacija, koje mogu da unaprede usluge i efikasnost, i poštovanja regulatornih zahteva i bezbednosti podataka. Ključno je ostati usmeren na strategije koje omogućavaju brzu implementaciju novih tehnologija, ali uz minimalan uticaj na operativnu stabilnost i sigurnost – ističe Kaličanin Stojanović.

Za Natašu Rađenović Živković važan deo njenog posla je i edukacija internih timova i menadžmenta o važnosti inovacija, kao i njihovoj implementaciji na način koji minimizuje rizike i optimizuje koristi za banku i njene klijente.

- U suštini, Chief Innovation Officer u banci igra ključnu ulogu u usklađivanju inovacija sa strogim zahtevima finansijskog sektora, što zahteva duboko razumevanje tehnoloških trendova, regulatornih okvira i poslovnih potreba banke – sumira.

Kada je inovacija dobra i za banku i za klijenta?

OTP banka je krajem prošle godine pokrenula OTP Connect – program za saradnju, razvoj i podsticaj inovacija, u kome mogu da učestvuju startapi i tehnološke kompanije i koji inovatorima omogućava direktnu komunikaciju, povezivanje i saradnju sa OTP bankom, testiranje i implementaciju svojih rešenja u okviru sistema banke, ali i pristup velikoj bazi klijenata kojoj mogu da plasiraju svoja rešenja. Nedavno su OTP Connect proširili Biznis zonom, u kojoj klijenti banke iz sektora malih i srednjih preduzeća (MSP) mogu da se povežu sa inovatorima.

Nataša Rađenović Živković zato, kada se postavi pitanje kako odabrati inovaciju po meri banke i klijenta, naglašava da je odabir prave inovacije za banku kompleksan proces koji zahteva pažljivo razmatranje.

- Taj proces teče kroz određene faze: prvi korak je analiza trenutnih izazova i problema sa kojima se banka suočava, kao i identifikacija potreba klijenata. Ovo može uključivati istraživanje tržišta, povratne informacije korisnika i analizu konkurencije. Inovacije, takođe, treba da budu usklađene sa stratejskim prioritetima banke. Ključno je i praćenje relevantnih tehnoloških trendova - to mogu biti AI za personalizaciju i optimizaciju, blockchain za poboljšanje sigurnosti ili fintech inovacije koje mogu transformisati način na koji banka posluje. Takođe, pre nego što se šira implementacija sprovede, inovacije se često testiraju u kontrolisanim uslovima ili pilot-projektima kako bi se evaluirala njihova efikasnost i poželjnost.

Centralni element odabira inovacija je, kako kaže, razumevanje kako će one uticati na krajnje korisnike - klijente ili zaposlene banke.

- Bilo da se radi o pojednostavljenju korisničkog iskustva ili pružanju novih usluga koje klijenti ili zaposleni zahtevaju, inovacije treba da budu usmerene na poboljšanje korisničkog zadovoljstva. I konačno, uspešan odabir inovacija za banku zahteva holistički pristup koji uzima u obzir tehnološke mogućnosti, poslovne ciljeve, regulatorne zahteve i potrebe korisnika. Chief Innovation Officer igra važnu ulogu u ovom procesu osiguravajući da inovacije budu pažljivo odabrane i pravilno implementirane kako bi doprinele dugoročnom uspehu banke - rekla nam je Rađenović Živković iz OTP banke.

Bojana Kaličanić Stojanović iz NLB Komercijalne banke stavlja je da, u krajnjem, ne treba praviti razliku u inovacijama po meri banke ili meri klijenta, jer smatra da sve što se radi ima u fokusu klijenta.

- Verujem da su tri dimenzije primarne kada govorimo o klijentovim očekivanjima od banke, koje su u digitalnoj eri još posebno došle do izražaja. To su iskustvo, odnosno jednostavnost, dostupnost, vera u stručnost banke, zatim sigurnost svega što nam klijenti daju na



Bojana Kaličanić Stojanović

FOTO: NLB KOMERCIJALNA BANKA

čuvanje, a tu pored novca i podataka, ubrajam i njihovo poverenje, dok u očekivanju spada cena usluga.

Kada procenjujemo značaj neke inovacije, zaključuje, važno je da se to čini kroz prizmu tih primarnih dimenzija.

- Najznačajnije inovacije su ujedno i najsvrsishodnije, jer nude novo i neočekivano rešenje za poznati izazov ili potrebu. Uspešne inovacije u banci često rešavaju konkretne probleme ili otvaraju nove izvore prihoda, uz istovremeno pružanje vrednosti za klijente i za samu banku - kaže Kaličanić Stojanović.

Budućnost bankarstva i temelji digitalne transformacije

Naša sagovornica iz NLB Komercijalne banke naglašava da je tržište inovacija za banke danas veoma dinamično.

- Ključni trendovi u finansijskoj industriji uključuju digitalizaciju, sa akcentom na mobilna plaćanja i bankarstvo, upotrebu podataka i veštačke inteligencije za personalizaciju usluga, razvoj blockchain tehnologija za efikasnije transakcije i sigurnost, ali i sve intenzivniju saradnju sa fintech i IT kompanijama. Budućnost bankarstva će verovatno biti oblikovana integracijom ovih tehnologija kako bi se stvorila agilnija i korisnički orijentisana industrija - ističe.

Upravo zbog toga je, kako podseća, kao jedan od regionalnih lidera digitalizacije u bankarskom sektoru matična

NLB Grupa kroz grinfield investiciju u Srbiji formirala IT kompaniju NLB DigIT.

- Otvaranjem ovog jedinstvenog tehnološkog centra, u kome više od sto IT stručnjaka različitih profila isporučuje IT rešenja za sva naša tržišta, NLB je postala prva regionalna grupacija koja je zaista proširila i transformisala tradicionalni bankarski model poslovanja. Sa više od 600 IT eksperata na nivou Grupe, jedna smo od većih IT kompanija u regionu, što govori u prilog tome da smo na vreme prepoznali izazove i prilike koje dolaze kroz digitalizaciju i razvoj fintecha. Svesni smo dinamičnog okruženja u kome posluje i potrebe za sve većom agilnošću i sposobnošću za brzu primenu tehnoloških inovacija. Verujemo da posedujemo kapacitete i ekspertizu da odgovorimo na promene koje očekuju našu banku, ali i čitavu industriju u narednom periodu - objašnjava Kaličanić Stojanović.

Nataša Rađenović Živković se slaže da je tržište inovacija za banke dinamično, a u analizi trendova ističe rastuću popularnost mobilnih aplikacija za bankarstvo, što omogućava klijentima da obavljaju transakcije i upravljaju svojim finansijama praktično i efikasno, kao i upotrebu veštačke inteligencije i analitike što, kako konstatuje, bankama donosi veliku korist u raznim sferama jer ima puno prostora za primenu.

- Fintech kompanije uvode nove tehnologije i usluge kao što su digitalni



novčanici, blockchain inicijative, peer-to-peer lending i robo-savetovanje, često izazivajući tradicionalne banke da inoviraju dok se, takođe, otvaraju prilike za razna partnerstva i građenje ekosistema, a banke sve više sarađuju sa fintech startupima i drugim tehnološkim kompanijama kako bi ubrzale inovacije.

Ukazuje i na sve veće regulatorne zahteve, a posebno u vezi sa zaštitom podataka i digitalnom sigurnošću, što utiče na način na koji banke implementiraju inovacije.

- Ovi trendovi zajedno oblikuju tržište inovacija u bankarstvu, postavljajući temelje za digitalnu transformaciju, veću personalizaciju usluga i unapređenje operativne efikasnosti. Bankama je ključno da prate ove trendove i prilagođavaju svoje strategije kako bi ostale konkurentne i relevantne u sve dinamičnijem okruženju finansijske industrije – zaključuje naša sagovornica iz OTP banke.

Šta domaće FinTech kompanije mogu da ponude bankama?

Ivan Babić se na domaćem tržištu već dokazao sa kompanijom Altermedia, čija je specijalnost automatizacija tehničkih procesa u maloprodaji, a u januaru je registrovao novu kompaniju, čiji je proizvod aplikacija SEFlink za praćenje tokova novca i bržu naplatu potraživa-

nja.

Na naše pitanje koliko su domaće banke otvorene za primenu proizvoda domaćih FinTech kompanija odgovara da su otvorene kada su u pitanju poslovni pregovori i razmatranja jer, kako kaže, „svi smatraju da je to neophodno i važno”, ali da se zastaje kada treba da dođe do integracije i konkretizacije.

- Verovatno postoje određene FinTech kompanije koje su uspostavile saradnju, ali taj broj nije dovoljan. Imali smo prilike da razgovaramo sa inostranim bankama koje su dosta otvorenije. Iz naših banaka u Srbiji, recimo, nismo dobili potrebnu dokumentaciju jer mnoge od njih je ni nemaju, a neke tek treba da počnu da je razvijaju. S druge strane, bez problema smo dobili svu neophodnu dokumentaciju koja nam je potrebna kada smo bili u pregovorima sa bankama u inostranstvu – opisuje Babić svoje iskustvo.

Uveren je da je važno da banke sarađuju sa fintech kompanijama, jer je to brži put ka traženim rešenjima nego da se oslanjaju samo na svoje razvojne timove.

- Jedan od benefita koje FinTech firme mogu pružiti bankama je mogućnost optimizacije procesa i povećanje brzine finansijskih transakcija. Takođe, sinergija između banaka i FinTech kompanija je poželjna jer bi to omogućilo ponudu kvalitetnijih proizvoda koji bi olakšali

KAKVI INOVATIVNI PROIZVODI SU POTREBNI DOMAĆEM FINANSIJSKOM TRŽIŠTU?

Domaćem tržištu u oblasti finansija mogu biti od velike koristi inovativni proizvodi koji olakšavaju upravljanje velikim količinama informacija, dokumentacije, korespondencije i procesa poslovanja, naročito za preduzetnike koji se suočavaju sa izazovima koje ERP sistemi ne mogu potpuno zadovoljiti, ocenjuje Ivan Babić.

To su, kako ističe, pre svega proizvodi koji imaju potencijal da olakšaju svakodnevne finansijske aktivnosti, unaprede efikasnost i transparentnost finansijskog sistema, kao i da podrže razvoj digitalne ekonomije: proizvodi i inovacije iz sektora mobilnog bankarstva, digitalnog plaćanja, softveri za personalizovane finansijske usluge ili alternativno finansiranje poput faktoringa, kao i napredni sistemi za upravljanje dokumentacijom i platforme za skladištenje i prerađu velikih količina dokumentacije.

Ne treba zaboraviti ni oblast sajber bezbednosti i zaštite podataka – s obzirom na sve veći broj sajber pretnji, važno je da inovativni proizvodi uključe rešenja za zaštitu podataka i ličnih informacija, kako bi se osigurala sigurnost tokom obrade finansijskih podataka. Implementacija ovih inovacija na domaćem tržištu može značajno poboljšati operativnu efikasnost, povećati produktivnost preduzetnika i smanjiti administrativne troškove. Važno je da se ove tehnološke inovacije razvijaju uzimajući u obzir specifične potrebe i izazove domaćeg tržišta, objašnjava Ivan Babić.

i osigurali poslovanje krajnjim klijentima. FinTech industrija je poznata po svojoj sposobnosti da generiše inovativna radna mesta u oblastima kao što su softversko inženjerstvo, data analitika, cyber-security i digitalni marketing, a jačanje domaćih kompanija iz tog sektora u partnerstvu sa bankama može unaprediti reputaciju i pozicioniranje regiona na globalnom nivou – smatra Ivan Babić.

Naglašava da razvoj naprednih tehnoloških rešenja i digitalnih platformi može privući pažnju stranih investitora i partnera, što bi rezultiralo povećanjem





FOTO: PIXABAY

stranih direktnih investicija, dok prime-na proizvoda domaćih FinTech kompanija, prema njegovom mišljenju, ima potencijal da transformiše bankarski sektor, podstakne inovacije, stvori nova radna mesta i podrži ekonomski razvoj regiona.

Nove tehnologije – šansa i rizik

Interesovalo nas je i kako fokus na veštačkoj inteligenciji (AI), koji ne jenjava od lansiranja ChatGPT-ja, utiče na podršku i finansiranje inovacija u oblasti FinTecha, a Babić ističe da, po pravilu,

startapi koji uspešno implementiraju AI tehnologije imaju značajno veće šanse da privuku investitore.

- Tokom prisustvovanja na raznim fin-tech konferencijama primetili smo da investitori sve više prepoznaju potencijal u startupovima koji koriste veštačku inteligenciju kao ključni element njihovih FinTech rešenja. Veštačka inteligencija omogućava dublju analizu podataka i identifikaciju pokušaja zloupotrebe. Zatim, banke mogu prilagoditi ponude i preporuke korisnicima na osnovu njihovih specifičnih potreba. Ovo ne samo da povećava zadovoljstvo korisnika, već

i pomaže u stvaranju dugoročnih odnosa i lojalnosti, kaže prvi čovek SEFlinka.

Dodaje i da automatizacija rutinskih zadataka, kao što su obrada transakcija ili upravljanje dokumentacijom, oslobađa ljudske resurse za fokusiranje na kompleksnije zadatke i strategijsko planiranje.

- Bankarski sistemi koji uspešno usvoje i integrišu AI tehnologije imaju priliku da transformišu svoje poslovanje i pruže napredne usluge svojim korisnicima u vremenu sve složenijih zahteva domaćeg tržišta. Veštačka inteligencija igra ključnu ulogu u pobolj-

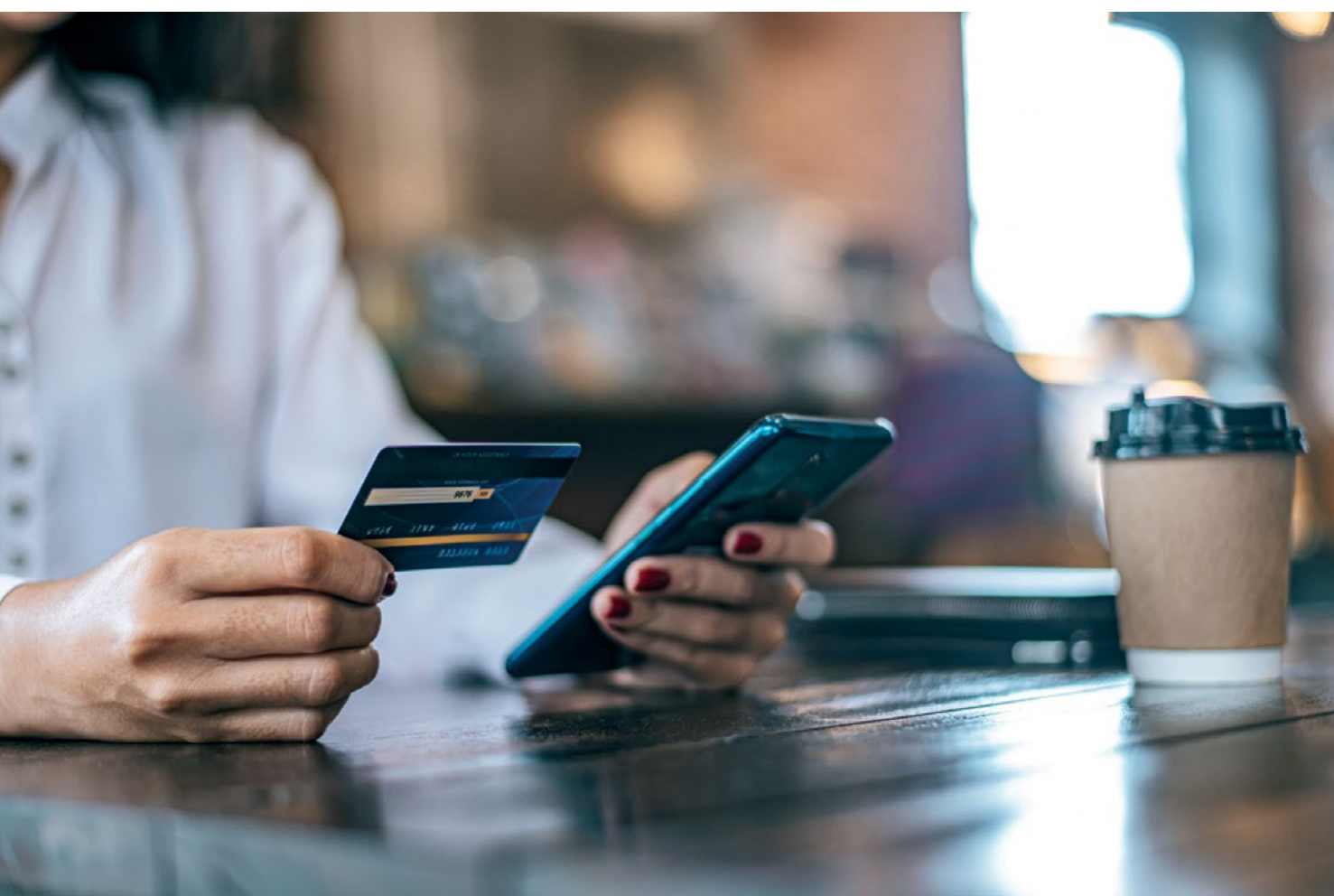


FOTO: FREEPIK

šanju sigurnosti i prevenciji prevara u FinTech sektoru. Identifikacija i analiza sumnjivih aktivnosti mogu se ubrzati i poboljšati zahvaljujući naprednim algoritmima koji mogu prepoznati nepravilnosti u transakcijama ili ponašanju korisnika. To je od izuzetnog značaja pošto je sve veći broj pretnji kao što su krađa identiteta i finansijske prevare – ukazao je Babić.

Skreće pažnju i na to da, uprkos brojnim prednostima, preterana upotreba novih tehnologija zahteva strogu regulativu, kao i da realizacija i implementacija projekata koji ih inkorporiraju može jako dugo trajati. Zaključuje, ipak, da finansijske institucije koje žele da ostanu konkurentne i relevantne u digitalnom dobu treba da prate tehnološki napredak i da investiraju u inovacije koje donose vrednost njihovim korisnicima.

Anketa koju je sproveda Evropska centralna banka, takođe, ukazuje na to koje rizike evropske poslovne banke povezuju sa digitalnom transformacijom poslovanja. Na prvom mestu je sajber rizik,

sa „fišing prevarama” koje su najčešći vid pretnji sa kojima se banke suočavaju. Banke brine i mogućnost da postanu previše zavisne od tehnološki naprednijih „trećih strana”, kao i mogući pokušaji pranja novca, a smatraju da su izložene riziku i kada je reč o upravljanju troškovima digitalne transformacije.

Sve to, međutim, nije sprečilo 60 odsto evropskih banaka koje su učestvovala u anketi ECB-a da na neki način uključe i makar testiraju mogućnosti AI-a u poslovanju, dok je prošlogodišnje istraživanje kompanije Finastra, a na koje se poziva i Evropsko udruženje banaka (EBA) u zajedničkoj analizi sa Bain&Company, pokazalo da 260 evropskih i američkih banaka u proseku izdvaja 378 miliona dolara godišnje na sopstvene programe digitalne transformacije. Analiza EBA i Bain-a je, inače, bila posvećena mogućnostima izgradnje partnerstva između banaka i FinTech kompanija, a zaključak je da prostora itekako ima.

Analiza, recimo, skreće pažnju na to gde taj prostor vide američke banke – a tri

najveće oblasti su olakšavanje plaćanja i transfera novca, pri čemu je 39 odsto ispitanika već ostvarilo partnerstvo sa nekim članom FinTech industrije, a isto toliko planira da nađe partnere, kao i upravljanje rizikom i prevarama, gde je 35 odsto već sklapalo partnerstva, a 24 odsto planira. Treća oblast su „mobilni novčanici”, gde 34 odsto anketiranih banaka već ima partnere. Procenjuje se, takođe, da banke danas u proseku imaju oko devet FinTech partnera sa kojima rade na digitalnoj transformaciji poslovanja.

- I dalje, međutim, ne postoji jednostavan recept za uspešno partnerstvo između banke i FinTech kompanije, a mnoge banke još uvek traže načine da ostvare značajnu vrednost od svojih FinTech partnerstava – ukazuje EBA, uz poruku da banke uvek treba da traže partnere imajući u vidu konkretan cilj jer „odličan proizvod za pogrešnu svrhu ili ponuđen u pogrešno vreme, neće biti od koristi”.

 **MILICA RILAK**
MARKO ANDREJIĆ

PRVA REČ



**Logopedska
Učionica**

Aleksandra Petrović

dipl. defektolog-logoped

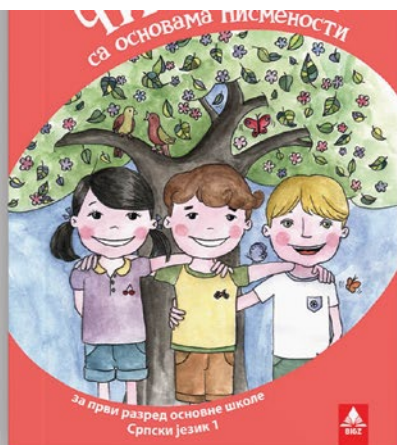
INDIVIDUALNI TRETMANI
LOGOPEDA,
DEFKTOLOGA
I PSIHOLOGA

Kosančićeva 43 12000 Požarevac

064 577 13 10

prvarec@gmail.com

Logopedska učionica "Prva reč"



Požeška 60
11000 Beograd
TEL. 011/ 3691 259
FAX. 011/ 3690 519
office@bigzskolstvo.rs
www.bigzskolstvo.rs





NEODRŽIVE JAVNE FINANSIJE SLUTE NOVU BURU U GLOBALNOJ EKONOMIJI

SITUACIJA NA TRŽIŠTU RADA JE DOBRA, ALI ONO ŠTO ZABRINJAVA U SRBIJI, KAO I U VEĆINI ZEMALJA REGIONA I EVROPE, JESTE POVEĆANJE STEPENA NEJEDNAKOSTI. ONI KOJIMA JE DOBRO – NJIMA JE ODLIČNO, ALI ONI KOJI GRČAJU NJIMA JE SVE TEŽE, I DA IH NE BISMO POTOPILI POTREBAN JE VEĆI STEPEN DRUŠTVENE SOLIDARNOSTI I MERE ZA SMANJENJE NEJEDNAKOSTI. JEDNA OD TIH MERA JE POVEĆANJE PROGRESIVNOSTI POREZA NA DOHODAK, ODNOSNO PORESKA REFORMA, A DRUGE SU POVEĆANJE OBUHVATA I IZNOSA SOCIJALNE POMOĆI

Sa stanovišta makrofiskalne stabilnosti Srbija stoji prilično dobro. Imamo budžetski deficit i javni dug koji su relativno dobri. Ne omogućavaju nam da se opustimo ili da imamo neku neracionalnu tekuću potrošnju, ali uspjeli smo da stabilizujemo budžet. Sada je važno da tu stabilizaciju iskoristimo kao temelj dugoročnog rasta, ocenjuje Nikola Altiparmakov, član Fiskalnog saveta Republike Srbije, trenutnu makroekonomsku situaciju.

U intervjuu za Biznis.rs on govori o reformisanom penzijskom sistemu, platnim razredima i fiskalnoj strategiji, kao i o poreskoj reformi, javnim investicijama i dugoročnoj borbi sa inflacijom. Altiparmakov ističe i značaj rada na suzbijanju sive ekonomije i reformi javnih preduzeća i upozorava na trenutno stanje u globalnoj ekonomiji.

- Kada uporedite Srbiju i neke razvijene zemlje, od Austrije pa nadalje po Zapadnoj Evropi, vidite da te države imaju dugoročne strategije – gde žele da idu u svim segmentima društva. Mi smo, na primer, uspjeli veoma adekvatno da reformišemo penzijski sistem koji

je najdugoročniji oblik javne potrošnje, odnosno javnih finansija. Nismo imali neka nepotrebna iskakanja kakva se sada dešavaju u Crnoj Gori. Ta lutanja ne, ali smo imali neadekvatnu strategiju reforme platnih razreda kojoj smo se mi u Fiskalnom savetu suprotstavljali – i tadašnjoj ministarki državne uprave Kori Udovički i tadašnjem direktoru Svetske banke koja je podržavala tu reformu Toniju Verheijenu. Još tada smo videli da će ova reforma biti uravnilovka, slično Crnoj Gori koja je imala takav slučaj za penzije – mi sad imamo uravnilovku u državnom sektoru.

Pre te reforme iz 2016. godine imali smo odnos minimalne i maksimalne plate u javnom sektoru (između nekvalifikovanog i top stručnjaka) od 1:9. Sada je ta razlika manja od 1:5 i to je ono na šta smo upozoravali, da sada u javnom sektoru ne možete da platite ozbiljne stručnjake, a koji su vam neophodni da vode državu. Postaje toliko ozbiljno da sada ne možete na tržištu da nađete skoro ni nastavnike matematike kada se neko razboli, i to je nešto što nažalost imamo u poslednjoj deceniji jer – „kad

se ukrcate na pogrešan voz svaka stanica je pogrešna”.

Kako da izađemo iz tog voza? Ili da ga okrenemo u pravom smeru?

- Mi smo upozoravali 2016. da se ne ukrcavamo na taj pogrešan voz, ali to se desilo i sada ćemo morati da imamo ozbiljno preispitivanje, jer vidimo da u javnom sektoru imamo manjak kvalifikovanih ljudi. Ljudi fale zato što su nekonkurentne plate na tim ozbiljnim stručnim pozicijama, i to je nešto što će praviti razliku – od sektora obrazovanja preko zaštite životne sredine do poreske uprave, gde mi godinama imamo manjak ljudi zbog nekonkurentnih plata u odnosu na privatni sektor. Time ćemo sada morati ozbiljnije da se pozabavimo.

Rešenje je, pod jedan, da generalno – i sa društvenog i sa profesionalnog stanovišta – sednemo i vidimo da Zakon o platnim razredima iz 2016. godine ne valja i da treba da se preispita. Prvo, da vidimo da li nam uopšte treba jedan zakon o platnim razredima za čitav javni sektor i da li je to moguće, jer većina zapadnoevropskih zemalja nema tako nešto, pa čak ni Tito nije uspeo u bivšoj Jugoslaviji da sprovede tu vrstu uravnilovke.

To je bio regionalni trend Svetske banke. Njihovi stručnjaci su došli i zamislili da bi sve zemlje u regionu trebalo da imaju platne razrede. Hrvatska je tu verovatno bila najrazboritija. Oni su krenuli, videli da to ne ide i odlučili – mi ovo napuštamo i idemo u sektorske reforme, da sredimo školstvo, zdravstvo, državnu upravu. To je, nažalost, problem kada sprovedite neke generičke reforme koje dođu sa strane, a ne gledate istinske po-

EXPO STIMULIŠE PRIVREDNI RAST, ALI DONOSI I UVOZ RADNIKA I REPRMATERIJALA

- EXPO 2027 neće biti neka revolucionarna novina, ali svakako će biti dodatni stimulus privrednom rastu. Ipak, trenutno rekordno visoke javne investicije donele su nam ograničenja na strani ponude, ne na strani tražnje, jer je činjenica da mi sa domaćim sirovinama i domaćom radnom snagom dobar deo dodatne investicione potražnje za EXPO nećemo moći da ispunimo. Zato je verovatno da ćemo imati dosta uvezenih radnika, verovatno će se delimično povećati i uvoz repmaterijala, tako da postoje mogućnosti za dodatni privredni rast, ali su one ograničene.



trebe našeg društva i naše ekonomije na koje smo mi u Fiskalnom savetu ukazivali.

Kakva je vaša ocena Fiskalne strategije Vlade Srbije za naredni period?

- Vlada Srbije je u Nacrtu Fiskalne strategije do 2029. godine, pre svega zbog projekta EXPO 2027 i drugih potreba za većim investicijama, dodatno odložila primenu fiskalnog pravila o deficitu koje je trebalo da se primenjuje od januara 2025. godine. Pomereno je za januar 2029, za četiri godine, da bi se ostavilo više prostora za javne investicije koje su u Srbiji, i inače, trenutno na rekordnom nivou od oko sedam odsto bruto domaćeg proizvoda (BDP). Želja je da se zbog izložbe EXPO povećaju za još jedan odsto BDP-a godišnje. Zato je Fiskalni savet ocenio da odlaganje primene fiskalnih pravila nije dobro sa stanovišta kredibiliteta, ali sa ekonomskog stanovišta možemo imati određeno razumevanje, u smislu da to neće povećati javni dug države. Malo će usporiti stabilizaciju, odnosno smanjenje javnog duga, ali neće prekomerno povećati deficit i neće ugroziti ni javne finansije, niti makrofiskalnu stabilnost.

Naravno, pod uslovom da ovo odlaganje zaista bude isključivo posledica većih investicija, a ne rasta tekuće potrošnje, i tu smo stavili naglasak na to da je ključno da se pravila za tekuću potrošnju, odnosno za plate i penzije, koja se inače već primenjuju, nastave primenjivati i u narednom periodu, što će omogućiti stabilnost budžeta.

U analizi javnih investicija koju je Fiskalni savet objavio sredinom juna navode se značajna ulaganja tokom prethodnih godina, ali se napominje i da mnoge investicije nisu dovoljno transparentne, mnogi projekti nemaju studiju izvodljivosti...

- Velika boljka ekonomije i javnih finansija u Srbiji u prethodnih nekoliko decenija bio je manjak javnih investicija. Jedan deo problema je bio budžet koji to nije mogao da iznese, ali nakon što smo uspeali da izvršimo fiskalnu konsolidaciju i da otvorimo prostor za javna ulaganja, pojavio se problem administrativne prirode – mnoge od tih investicija kaskale su zbog nerešenih pravnih pitanja ili

administracije, tako da sa te strane vidimo određeno opravdanje zašto je vlada inicijalno pribegla zaobilazanju regulative. To je ubrzalo izgradnju neophodnih auto-puteva i neke druge infrastrukture, ali, naravno, ne možete na tim izuzecima od pravila planirati budući razvoj. Ono što je Fiskalni savet video je da će se, kako vreme prolazi, pored tih pozitivnih stvari ubrzanja javnih investicija sve više pojavljivati negativne strane. Na primer, ako nemate studije izvodljivosti možete izabrati neke projekte koje nisu optimalni – ekonomski ili sa društvenog stanovišta.

Naravno, nije bilo nikakve dileme da su nam potrebni auto-putevi, ali se postavlja pitanje da li nam potrebni stadioni u malim gradovima. Nije sporna državna želja da se smanjuju regionalne razlike i da se stimuliše razvoj nekih malih sredina, samo postavljamo pitanje da li je za njihov razvoj potreban stadion ili je možda bolje da to bude neki moderan dom zdravlja ili sportska sala koja obogaćava razvoj više sportova. Poenta je da nismo imali te studije, pa bi onda možda bilo najbolje da sami građani u tim malim sredinama odluče šta im je prioritet, a nije sporno da li država treba da stimuliše razvoj malih sredina, čak i u situaciji kada to nije u kratkom roku ekonomski isplativo.

Druga stvar je – što duže se oslanjamo na takve ad hoc mere, postoji mogućnost da nećemo imati pravu sliku cena izvođenja tih radova, tako da je i sa te strane potrebno da imamo neki reper. Imali smo sad velika povećanja cena Moravskog koridora, pa bi bilo dobro da vidimo koliko je to opravdano i koliko su te sume i dalje u rangju nekih tržišnih cena.

Srbija je reformisala penzijski sistem, kao što ste već naveli. Šta očekujete na ovom planu do kraja godine, ako imamo u vidu da smo prethodnih godina imali brojna ad hoc i neplanska povećanja penzija? Prošli su izbori, da li ćemo sada najzad ispoštovati švajcarsku formulu za obračun primanja najstarijih ili će biti nekih novih iskakanja i kako bi ona uticala na budžet?

- Naša apsolutna poruka glasila je i prošle godine, kada smo imali to jedno vanredno povećanje penzija, da ono nije u skladu sa fiskalnim pravilima. Vlada je imala drugačiju interpretaciju – da su u toj godini penzije bile ispod deset odsto BDP-a, pa to daje prostor za rast. Međutim, penzije naročito imaju taj dugoročni karakter i zato je jako važno, i to naglašavamo u ovoj oceni poslednje fiskalne strategije, da se poštuje taj dugoročni karakter jer i nadograđena švajcarska formula je zamišljena da radi ne samo u jednoj godini, nego i u decenijama koje dolaze.

Konkretno, to vanredno povećanje koje smo imali prošle godine znači da ćemo i ove godine, ali i sledeće, imati penzije koje su preko deset odsto BDP-a, što je neka ciljana dugoročna vrednost – biće čak 10,7 procenata u 2025. Dakle, to što je u jednoj godini postojao budžetski prostor ne znači da će ga biti i u sledećim godinama, i zato je sada apsolutno ključno da se fiskalna pravila za plate i penzije poštuju i u sledećoj godini. Pritom, redovno povećanje penzija u januaru će biti prilično veliko i u relativnom i u realnom iznosu. U realnom će biti visoko zato što smo imali usporavanje inflacije, a švajcarska formula radi sa zadr-

„ODLIČNA REFORMA” EPS-A KOŠTALA SRBIJU MILIJARDU EVRA

- Primer neslaganja sa Svetskom bankom imali smo i oko Elektroprivrede Srbije (EPS), kada je Svetska banka tvrdila da reforme EPS-a koje oni podržavaju idu dobro, a mi smo videli da to ide loše. Međutim, oni su tvrdili da se unapređuje korporativno upravljanje u EPS-u i onda smo svi videli pre dve godine, kada je eksplodirala termoelektrana, da tu nema nikakvog korporativnog upravljanja, baš naprotiv – da je preduzeće jako loše vođeno.

Nismo videli ni izvinjenje, a kamoli neku želju Svetske banke da preuzme odgovornost, budući da su njihovi konsultanti bili izuzetno plaćeni i godinama tvrdili da reforme idu odlično, a to njihovo odlično je za srpske poreske obveznike značilo milijardu evra gubitka za EPS koje smo mi morali da pokrijemo, što zbog uvoza struje, što zbog otklanjanja kvara nakon eksplozije.



škom – ona će posmatrati period visoke dvocifrene inflacije, dok mi sada imamo stopu rasta cena koja je na granici ciljanog koridora, tako da će realno povećanje penzije u januaru biti značajno i bez ikakvih intervencija.

Izjavili ste da „što duže živimo, moraćemo duže i da radimo”. Tako nešto mnogi ne vole da čuju. Da li treba očekivati dodatno povećanje starosne granice za penzionisanje u nekom narednom periodu?

- Za sada nema potrebe da se u Srbiji poredimo ili da direktno ispratimo zapadnoevropske zemlje, zato što u proseku građani tamo žive duže nego u našoj zemlji. Ovo trenutno povećanje starosne granice za žene – fazno po dva meseca godišnje – traje do 2032. godine i generalno nema potrebe za nekim dodatnim povećanjem. Kada dođemo do tog izjednačavanja starosne granice za muškarce i žene na 65 godina, onda postoji mogućnost da ponovo analiziramo. Jedna od opcija koje imaju neke zapadnoevropske zemlje, pa sada i neke u istočnoj Evropi, je da statistički pogledate – ako bude rasla dužina životnog veka, da se onda automatski u 2040. godini podigne i starosna granica, ali sve to nije nešto urgentno. Ipak, treba polako projektovati unapred da ne bismo došli u neke nagle promene, kao sa početkom tranzicije 2001. godine.

Naravno, možemo da učimo i iz primera Francuske. Druga najveća evropska ekonomija se toliko neodgovorno ponašala da nije mogla da podignu starosnu granicu sa 62 na 64 godine, što zaista u odnosu na druge evropske zemlje nije mnogo, pa sada plaća veliku cenu, jer su i u Grčkoj i u Italiji i u Francuskoj glavni izvor budžetskih problema bili nereformisani penzijski sistemi. Ako pogledate javni dug Francuske i Nemačke, on je do 2005, 2006. godine praktično bio identičan. Nemačka se zrelo ponašala kao društvo, reformisala i penzijski i druge sisteme, i javni dug je ostao na nivou od oko 60 odsto, dok se u Francuskoj skoro duplirao na 110 odsto i Francuska će sada biti ozbiljan problem i sebi i evrozoni zbog nezrele reakcije društva. Demografija je sudbina, ne možete protiv demografije.

Koliko loša demografija u Srbiji može da utiče na stabilnost penzijskog sistema?

- Tako je kako je, i u Srbiji i u svim zemljama regiona, pa i u celoj Evropi. Neke zemlje stare malo brže, neke malo sporije. Mi smo među ovima koje stare malo brže, ali sada veliki priliv mladog stanovništva iz Rusije, Ukrajine, pa i iz drugih daljih delova sveta, zapravo pozitivno utiče na tržište rada u Srbiji, tako da mi imamo izuzetno dobre trenutne pokazatelje. Imamo izuzetno visoku sto-

pu zaposlenosti za srpske uslove, što se vidi i kroz visok realni rast zarada, ne samo u ovoj godini, već poslednjih 5, 6 godina, tako da je penzijski sistem stabilan. On pruža realistično toliko koliko može, a građani koji imaju potrebe i mogućnosti da dodatno štede uvek treba to da urade – u banci, životnom osiguranju ili penzijskom fondu.

Glavna poruka koju treba poslati i sadašnjim generacijama radnika je – javni penzijski sistem je tu, bio je tu pre 100 godina kada smo ga osnovali, biće tu i sledećih 100 godina, tako da ne treba iznositi neka crna scenarija da neće biti penzija – biće ih! One će u relativnom iznosu u odnosu na plate biti skromnije, to je neminovna posledica demografskog starenja, ali će biti tu.

NALED je predlagao reformu poreza na dohodak u smislu smanjenja doprinosa koje plaćaju poslodavci i olakšanja uslova za poslovanje, da bi se dalje razvijalo tržište rada. Kako vam se čini taj predlog poreske reforme?

- Mogućnosti progresivnog oporezivanja sa sadašnjom poreskom stopom od deset odsto su izuzetno skromne. Ako hoćete da idete na progresivno oporezivanje, a to je pre svega društveno pitanje, onda vam treba nešto viša stopa. Mi smo u Fiskalnom savetu uradili simulacije – ako bi se stopa poreza na zarade izjednačila sa stopom poreza na dobit, na 15 procenata, to ne bi urušilo našu regionalnu konkurentnost, a omogućilo bi solidan stepen progresivnosti i da se, na primer, postojeći neoporezivi census od 25.000 dinara duplira na 50.000 dinara i da pokrije čitavu minimalnu zaradu. Sa druge strane, ti koji najviše zarađuju imali bi povećanje poreza od svega dva ili tri odsto, što nije tako puno i omogućilo bi veći stepen društvene jednakosti.

Situacija na tržištu rada je dobra, ali ono što zabrinjava u Srbiji, kao i u većini zemalja regiona i Evrope, jeste povećanje stepena nejednakosti. Onima kojima je dobro – njima je odlično, ali oni koji grcaju njima je sve teže, i da ih ne bismo potopili potreban je veći stepen društvene solidarnosti i mere za smanjenje nejednakosti. Jedna od tih mera je povećanje progresivnosti poreza na dohodak, poreska reforma, a druge su povećanje obuhvata i iznosa



socijalne pomoći. Na primer, dečji datak trenutno prima svako peto dete u Srbiji, a mi smo radili projekcije da bi budžetski bilo prihvatljivo da svako treće dete prima dodatak, plus da se iznos poveća. Zatim, da se za novčanu socijalnu pomoć, takođe, proširi obuhvat, jer neki ugroženi delovi stanovništva nisu dobro pokriveni. Dakle, postoje mogućnost i potreba i sa stanovišta socijalne politike i sa stanovišta nešto progresivnijeg oporezivanja.

Koliko će zelena tranzicija uticati na poreski sistem?

- Zelena tranzicija je aktuelna tema u Evropi i biće aktuelna u narednom periodu. Nama u Fiskalnom savetu je bilo primarno, i tu smo izašli pre šest godina sa velikom studijom, koliko ekologija utiče na zdravlje građana. Imamo zagađen vazduh, nedovoljno prečišćivača za vodu, sve to negativno utiče na kvalitet života, i mi smo insistirali da treba povećati deo javnih investicija koji odlazi na zaštitu ži-

votne sredine. Bilo je prethodnih godina nekih povećanja, koje u realnom iznosu deluju impresivno, ali mi smo krenuli sa toliko niske osnovice da to nije dovoljno. Jedna od poruka ove naše studije o javnim investicijama je – problem zaobilazjenja redovnih procedura je da je sektorska struktura investicija takva da su i dalje relativno zapostavljena ulaganja u zaštitu životne sredine i da moraju dalje da se intenziviraju.

Kakvo vidite makroekonomske projekcije do kraja tekuće godine? Da li očekujete da će nova Vlada Srbije menjati ekonomsku politiku?

- Ništa se drastičnije neće menjati u narednih šest meseci, to je kratak period. Očekujem da se pozitivni makroekonomski trendovi prvog i drugog kvartala nastave do kraja godine, tako da očekujemo privredni rast od približno četiri odsto, što je malo više od planiranih i projektovanih 3,5 odsto. Srbija ima makrofiskalnu stabilnost, prilično dobro stoji i ono što je najvažnije je da se ne opušta, da nastavimo da smanjujemo javni dug i da zadržimo budžetsku stabilnost, zato što pogled na širu globalnu ekonomiju otkriva mnoge znake da je tu prisutan neki mir i priprema za novu buru. Da li će ta nova bura doći za godinu ili dve, još je nepoznato, ali činjenica je da je javni dug globalni problem.

Za makroekonomiste je trenutno velika dilema da li će se ponoviti višestruki talasi inflacije koje smo imali tokom stagflacije 70-ih godina. Recimo, Kanada koja je prva smanjila kamatnu stopu sada je doživela ubrzanje inflacije, još uvek ne drastično, ali dovoljno da pokaže da inflaciju nije lako pobediti.

Prvi problem je trajno pobediti inflaciju, a drugi, koji se polako pomalja, ali je velik kao planina, su neodržive javne finansije i budžetski deficit – od Amerike koja nikad nije imala ovoliki deficit u mirnodopskim uslovima kada je stopa nezaposlenosti rekordno niska, preko Francuske do Italije i cele evrozone. Kada se uzmu u obzir i geopolitičke nestabilnosti, vidite da je to zatišje pred neku veliku buru koja dolazi za nekoliko godina, i da bismo je spremno sačekali moramo da imamo stabilan budžet i javni dug.

MARKO ANDREJIĆ

PORESKA UPRAVA NAJVIŠE DOPRINELA SMANJENJU SIVE EKONOMIJE

Siva ekonomija čini petinu domaće privrede, prema poslednjoj analizi FREN-a. Kako se boriti sa ovim problemom?

- Fiskalni savet već godinama ima profesionalno neslaganje sa NALED-om i sa stručnom grupom za suzbijanje sive ekonomije. Pre svega, mi mislimo da je adekvatna analiza uzroka problema prvi korak ka njegovom rešavanju. Tu mislimo da je NALED sa svojim insistiranjem na jednom krajnje akademski neutemeljenom načinu praćenja sive ekonomije poslao pogrešnu poruku da je siva ekonomija u Srbiji svega 11 odsto BDP-a. Reč je o studiji u kojoj su pitali građane – šta mislite kolika je siva ekonomija u Srbiji? Na taj način ne merite sivu ekonomiju, nego percepciju građana koja može, ali ne mora biti tačna.

Profesorka Milica Bisić je radila analizu na osnovu nacionalnih računa, i ona je došla do sličnih podataka kao FREN, od oko 20 odsto sive ekonomije. To je nešto što je uporedivo sa zemljama u regionu. Inače, siva ekonomija je prisutna svuda, od Amerike i najrazvijenijih zemalja, i ne treba imati neke nerealne ciljeve da ćemo mi to uspeti da iskorenimo, ali činjenica je da poslednju deceniju imamo kontinuiran trend smanjenja sive ekonomije. Tu, pre svega, treba odati priznanje Poreskoj upravi koja je sa svim manjkom zaposlenih i objektivnim ograničenjima uspeła da unapredi sistem.

Tehnologija i bezgotovinska plaćanja mogu pomoći, ali ako nemate postavljen sistem i jaku poresku administraciju, problem sive ekonomije se neće rešiti. Činjenica je da svi mi koristimo bezgotovinsko plaćanje kad odemo u nabavku namirnica ili kupujemo nameštaj, ali niko ne plaća bezgotovinski kod automehaničara ili moleru kada kreći stan.



MG
MATIJAŠEVIĆ

PRERADA I UGRADNJA
SVIH VRSTA KAMENA

Ibarski put b.b. Šopić
11550 Lazarevac
+381 11 8155 705
+381 65 8229 194
mg_matijasevic

This advertisement for MG Matijasević features a central vertical panel with a light-colored marble background. The company name 'MG MATIJAŠEVIĆ' is prominently displayed at the top in a stylized font, followed by a decorative flourish and the text 'PRERADA I UGRADNJA SVIH VRSTA KAMENA'. Below this, contact information is provided. The left side of the panel shows a close-up of a white marble staircase with dark veining. The right side shows a modern bathroom with a long vanity, two sinks, and large mirrors, all featuring marble surfaces.




CASEUS
bio cheese industry

Pešćarina 4 24215 Ljutovo 063/1104057 caseus@astramail.rs

This advertisement for Caseus bio cheese industry features a large, high-quality photograph of two blocks of yellow cheese on a white plate, garnished with fresh basil. The top block is a harder cheese with small holes, while the bottom block is a softer, creamier cheese. The Caseus logo, consisting of a stylized green and yellow leaf design, is positioned in the upper left corner above the company name 'CASEUS' and the tagline 'bio cheese industry'. At the bottom, a green banner contains the company's address, phone number, and email address.



FOKUSIRANI SMO NA INVESTICIJE U VEŠTAČKU INTELIGENCIJU I AUTOMATIZACIJU PROCESA

NAŠA STRATEGIJA UKLJUČUJE KONTINUIRANA ULAGANJA U BUDUĆE TRENDOVE LANACA SNABDEVANJA, KAO ŠTO SU ŽELEZNICA, INTERMODALNI TRANSPORT I INFRASTRUKTURA ZA ELEKTROVOZILA. SMATRAM DA ĆE DISTRIBUCIJA ELEKTRIČNIM VOZILIMA POSTATI STANDARD U RADIJUSU DO 300 KILOMETARA, ALI VERUJEMO DA ĆE SE POJAVITI I DODATNE ALTERNATIVE, POPUT VODONIKA. SVE OVE PROMENE ZAHTEVAJU VELIKE INVESTICIJE, ALI SU NEOPHODNE ZA ODRŽAVANJE KONKURENTNOSTI I ODRŽIVOSTI NAŠEG POSLOVANJA

Prošla godina donela nam je brojne izazove. Ovaj period je bio dosta dinamičan, kompleksan, drugačiji, ali za nas pre svega – uspešan. Pored toga što je Milšped grupacija proslavila jubilarnih 30 godina poslovanja, 2023. godina donela je i značajan napredak za ceo logistički sektor. Na sve zahteve sa kojim smo se susreli na tržištu dali smo odlične odgovore, što se pozitivno odrazilo i na prihode, koji nastavljaju sa trendom rasta. Takođe, smo zakoračili na nova tržišta, pokrenuli nove servise i odgovorili na sve potrebe tržišta i klijenata. Zadovoljstvo klijenata, ali i naših zaposlenih, je ključno za naše poslovanje. Mi u Milšpedu prepoznajemo da su ljudi najveća vrednost ove kompanije. Naravno, uvek ima prostora za proširenje i poboljšanje, ne samo u postojećim servisima i operacijama, već i u predviđanju novih trendova, implementaciji novih tehnologija, kao što je to bio slučaj sa uvođenjem automatizacije u naše procese.

Ovako prethodnu poslovnu godinu i ostvarene rezultate ocenjuje Nenad Zdravković, član Nadzornog odbora Milšped Group. U intervjuu za Biznis.rs on govori o trenutnom stanju i perspektivama sektora logistike, potencijalnom rastu avio-transporta i makroekonomskim kretanjima, kao i o dosadašnjim i budućim investicijama kompanije, automatizaciji i veštačkoj inteligenciji.

Kako je celokupan sektor logistike prošao kroz 2023. godinu?

- Usporavanje globalnog ekonomskog rasta utiče na celokupnu privredu, pa tako i na industriju logistike. Suočili

smo se sa geopolitičkim tenzijama, prirodnim katastrofama i klimatskim promenama, fleksibilno i efikasno odgovarajući na svaki izazov. Politički nemiri poremetili su decenijske trgovinske i transportne sporazume. Dešavanja na Crvenom moru pokazala su koliko su osetljivi globalni logistički procesi kada se oslanjaju na postojeće platforme, a ne rade na svojoj održivosti. To je upravo ono na čemu mi intenzivno radimo još od pandemije – ulažemo u održivost naše logističke platforme, što pozitivno utiče na sve ostale procese.

Pored ovih izazova, još uvek je prisutno pitanje energetske održivosti koje utiče na sve vidove transporta. Okrenuti smo razvijanju naše zelene agende, a značajan pomak smo napravili implementacijom veštačke inteligencije. Naša poslovna strategija je prilagođena dinamičnosti tržišta koje traži blagovremeno reagovanje u svakom trenutku, kao i zahtevima naših klijenata i očekivanjima da se naši procesi dovedu na nivo održivosti. Na vreme smo prepoznali da rad po sistemu „just-in-time” nije dugoročno rešenje, scenariju u kom imate jedno veliko skladište iz kog snabdevate što veće tržište. Naprotiv, naše rešenje je sistem „just-in-case” u kom uvek pravimo korak napred kako bismo se prilagodili svakoj novoj situaciji i uslovima, bili oni finansijski ili vremenski.

Koliko vašoj kompaniji znače ekonomski sporazumi koje Srbija ima – od bescarinskog izvoza u EU, preko Open Balkana do najnovijeg o slobodnoj trgovini sa Kinom, koji je stupio na snagu 1. jula?

- Svaki ekonomski sporazum koji re-alizuje naša zemlja je povoljan za našu privredu i ekonomski razvoj, pogotovo kada je obostran. Od novog sporazuma sa NR Kinom očekujemo značajno povećanje ekonomske razmene, rast brodske, a posebno avio-saobraćaja. Svaki ekonomski sporazum značajno doprinosi našoj industriji, posebno kroz ukidanje i pojednostavljenje carinskih procesa koji su značajno uticali na razvoj logistike.

Milšped je prisutan na tri kontinenta, u 15 zemalja, i dobro poznajemo sva tržišta na kojima posluje. Analizom smo došli do zaključka da je srpska logistička industrija razvijenija od ostalih zemalja regiona. Imamo veći broj kamiona, veću proizvodnju i razvijenije poslovanje. Ipak, tržišta u okolini imaju veliki potencijal koji se polako ostvaruje, a mi aktivno pratimo te promene i na njih reagujemo.

Krajem prošle godine generalni direktor Međunarodne organizacije za vazdušni prevoz (IATA) rekao je da se globalno tržište vazdušnog prevoza tereta, uprkos svim izazovima, 2023. vratilo na poziciju izgubljenu 2022. godine. Projekcije analitičkog portala Statista za Srbiju kažu da bi količina robe koja se prevozi avionima mogla da se utrostruči do 2025, odnosno učetrorostruči do 2027. godine. Kakva su Vaša očekivanja?

- Naše prognoze, takođe, ukazuju na značajan rast, između dva i tri puta. Svakako bi bilo povoljno da bude i veći od projektovanog. Smatram da će troškovi ostalih vidova transporta u budućnosti



STRATEŠKO PARTNERSTVO SA KLIJENTIMA

- Trenutni trend na tržištu pokazuje porast broja joint venture partnerstava između logističkih kompanija i njihovih klijenata. Iako može zvučati neobično, ovakva saradnja je ključna zbog investicija koje su često nejasne kako klijentima, tako i samim logističkim kompanijama.

Na primer, koliko dugo traje baterija u robotu? Kako će finansijski sektor to proceniti i koliko dugo će trajati amortizacija? S druge strane, koliko dugo traje amortizacija vozila? Kako ćemo reagovati ako uložimo deset miliona evra u automatizaciju i veštačku inteligenciju, a imamo ugovor na samo godinu dana? Ova pitanja su ključna za logistički sektor, ali i za brige klijenata – šta ako druga strana iskoristi investiciju u automatizaciju koju je moj provajder napravio, a ta strana je spremna da plati više?

Ovde govorimo o vrsti strateškog partnerstva gde se jedna strana obavezuje da će razvijati infrastrukturu, dok se druga strana obavezuje da će je podržavati robom. Ove suštinske stavke su ključne za uspeh ovakvih partnerstava.

biti u porastu, što će uticati na preusmerenje robe na avio-saobraćaj. Sporazum o slobodnoj trgovini između Srbije i Kine će se odraziti na povećanje obima vazdušnog tereta.

Pored toga, tržište e-trgovine, koje je značajno poraslo tokom pandemije, nastavlja da raste, što dodatno povećava potrebu za bržim i efikasnim transportom robe avionima. Srbija ima potencijal da postane centar za ovu vrstu transporta u regionu, s obzirom na povoljnu geografsku poziciju i infrastrukturu. Naš aerodrom, koji se nalazi pored auto-puta, u blizini reke i železnice, omogućava nam korišćenje različitih vidova transporta i integraciju logističkih rešenja. Pored avio-saobraćaja, prepoznamo i rastuću ulogu železnice, pogotovo u kontekstu efikasnog i održivog poslovanja.

Uz sve ove prednosti, verujemo da će avio-transport u Srbiji doživeti značajan

rast u narednim godinama, što će doprineti jačanju naše pozicije na tržištu i unapređenju usluga koje pružamo našim klijentima.

Koliko je i na koji način makroekonomska situacija, poput globalne inflacije i rasta kamatnih stopa, uticala na poslovanje logističkih preduzeća u prethodnih nekoliko godina? Možda još i veći je bio uticaj pandemije i svih geopolitičkih kretanja?

- Pandemija korona virusa i geopolitička kretanja dodatno su naglasili važnost upravljanja lancima snabdevanja, što je ranije bilo poznato uglavnom stručnjacima u industriji. Pandemija je primorala celo tržište da postane svesno logističkih procesa. Inflacija i rast kamatnih stopa značajno su uticali na našu industriju, jer logistička preduzeća moraju konti-

nuirano ulagati u svoj biznis i prilagođavati se novim trendovima. Pristup „just-in-case“ nam nalaže da razmišljamo o većim ulaganjima, blagovremenom izgradnjom većih samoodrživih skladišta opremljenih solarnim panelima, vetro-parkovima i termopumpama. Potreba za efikasnijim korišćenjem energije, kao što su struja i gas za skladišta pod specifičnim režimima, postala je ključna. Svi trendovi ukazuju da budućnost zahteva održivost.

Naša strategija uključuje kontinuirane investicije u buduće trendove lanaca snabdevanja, kao što su železnica, intermodalni transport i infrastruktura za elektrovozila. Smatram da će distribucija električnim vozilima postati standard u radijusu do 300 kilometara, ali verujemo da će se pojaviti i dodatne alternative, poput vodonika. Sve ove promene zahtevaju velika ulaganja, ali su neophodne za održavanje konkurentnosti i održivosti našeg poslovanja.

Kakva je trenutna situacija na srpskom tržištu? Koji su glavni izazovi na koje ste naišli u proteklom periodu?

- U logističkoj industriji postoje izazovi koji su gotovo uvek prisutni, kao što je nedostatak vozača, licenci i bilateralnih dozvola. Naši timovi kontinuirano rade na osiguravanju optimalnih uslova za efikasnu realizaciju svih zadataka i poboljšanja uslova za nove i postojeće članove Milšped tima.

Takođe, razmišljamo i o izgradnji većih logističkih centara i organizaciji dužih transporta železnicom, što će povoljno uticati na radno vreme naših vozača i tako nas učiniti još kvalitetnijim poslodavcem. Prepoznali smo potrebu za investiranjem u železničku infrastrukturu i ekološki prihvatljive izvore energije, uključujući struju i vodonik. Naši distributivni centri će u budućnosti omogućiti prevoz robe vozilima na struju ili vodonik, u skladu sa našom orijentacijom na održivo poslovanje.

Na ovaj način težimo da postignemo ravnotežu između poslovnih potreba, zaštite životne sredine i očekivanja naših zaposlenih, što je ključno za dugoročni uspeh i održivost naše kompanije.

Milšped je imao ciklus značajnih investicija, od proširenja skladišno-



poslovnog prostora u Krnješevcima, preko ugradnje solarnih panela do intermodalnog terminala u Nišu. Da li su već vidljivi efekti ovih ulaganja i imate li u planu nove investicije u narednom periodu?

- Efekti pomenutih investicija su izuzetno vidljivi, posebno kroz implementaciju solarnih panela kao prvog koraka ka ostvarenju samoodrživih skladišta. Planiramo dalje širenje kako bismo pokrili više od 550.000 kvadratnih metara skladišnog prostora. Naš cilj je da izgradimo samoodrživa skladišta koja će poslovati u skladu sa budućim zakonskim regulativama.

Protekla godina je donela značajan rast od preko 60.000 kvadrata u skladišnoj logistici, uključujući moderni logistički centar opremljen svim potrebnim funkcionalnostima za efikasno poslovanje. Ovaj poslovno-logistički centar će olakšati realizaciju zadataka i poboljšati uslove za rad svih zaposlenih.

Naš fokus je i dalje na investicijama u implementaciju veštačke inteligencije i automatizaciju procesa kako bismo odgovorili na brze promene u zahtevima tržišta, skraćujući rokove isporuke i prilagođavajući se novoj dinamici trgovine. Ovo je posebno evidentno u industriji tekstila koja je postala izuzetno zahtevna sa razvojem e-trgovine. Rokovi isporuke nikada nisu bili kraći, ali zahvaljujući našem fulfilment centru i automatizaciji procesa, odgovaramo na zahteve potražnje i ispunjavamo očekivanja krajnjih kupaca.

Naš cilj nije samo ostvarivanje ušteda, već i poboljšanje brzine, preciznosti i sposobnosti odgovora na vrhunce potražnje, što smo do sada postigli kroz efikasne investicije i implementaciju novih tehnologija.



Koje još AI alate i rešenja primenjujete u svom radu? Kakve su perspektive AI u sektoru logistike – gde bi mogla da olakša vaš posao i unapredi korisničko iskustvo klijenata?

- Veštačka inteligencija je ključan deo softverskog rešenja koje koristi naša robotika, omogućavajući joj da prepozna sezonske artikule, odredi prioritetne stavke za sutrašnji dan i optimalno organizuje skladišni prostor. Što se tiče implementacije veštačke inteligencije u naše procese izvan skladišta, trenutno realizujemo nekoliko projekata koji će pojednostaviti administrativne poslove.

Jedna od novih inicijativa je uvođenje gejmfikacije u naša skladišta. Trenutno, zaposleni tokom dana preuzimaju i premeštaju robu u kutije, a naš cilj je da taj proces učinimo zanimljivijim. Plani-

ramo da zaposleni rade u timovima koji će moći da prate međusobne rezultate i performanse na monitorima, što će stvoriti kompetitivno okruženje. Na ovaj način transformišemo inače jednoličan posao u zabavnu aktivnost za zaposlene, motivišemo ih, razvijamo timski rad, a istovremeno povećavamo efikasnost procesa.

Vaša kompanija je prošle godine obeležila 30 godina uspešnog poslovanja. Kakvi su planovi za naredni period?

- Milšped je krenuo od skromnih početaka kao lokalna kompanija, ali je s vremenom izrastao u globalnog igrača koji posluje u 15 zemalja na tri kontinenta. Postignuti uspeh zahtevao je prilagođavanje različitim načinima razmišljanja, filozofijama i komunikacionim stilovima na različitim nivoima. Naši planovi uključuju značajan rast kompanija članica koje posluje u Evropskoj uniji, SAD i Kini tokom naredne tri godine. Već smo ostvarili značajne rezultate kroz greenfield investicije na tim tržištima, što nam je omogućilo zavidne prihode i tržišni udeo. Naša poslovna kultura, fokusirana na izvrsnu uslugu, zadovoljstvo klijenata i zaposlenih, obezbedila nam je kvalitetno pozicioniranje na svim tržištima gde smo prisutni, čime potvrđujemo našu posvećenost kvalitetu i kontinuiranom razvoju.

 MARKO ANDREJIĆ

KAKO DO LICENCI ZA PROFESIONALNE VOZAČE

Kako olakšati dolazak do dozvola za profesionalne vozače? Većina mladih smatra da im je skupa cela procedura dolaska do licence.

- Velika odgovornost u regulaciji ovog procesa leži na državi. Kao kompanija, već smo značajno investirali u stipendiranje naših vozača kako bismo im omogućili da prođu sve potrebne obuke. Uveli smo sistem stipendiranja kako bismo odgovorili na stanje na tržištu rada. Primećujemo veliko interesovanje među mladima, iako smo svesni da se otvara pitanje koliko je mudro dozvoliti osobi sa 19 ili 20 godina da upravlja velikim teretnim vozilom. Bezbednost nam je ipak važnija od svega, i upravo zbog toga radimo sve što možemo da te mlade vozače obučimo i pružimo im najbolju edukaciju i praksu.



CHATGPT NEĆE ZAMENITI NAUKU I ISTRAŽIVAČE

POSTOJE INSTITUCIJE KOJE PRIRODNO SARAĐUJU SA PRIVREDOM, KAO NA PRIMER MAŠINSKI ILI ELEKTROTEHNIČKI FAKULTET KOJI OBRAZUJU INŽENJERE KOJI PRIRODNO IDU U PRIVREDU, A NE U PROSVETU ILI NAUKU, KAO RECIMO FIZIČARI, I ZA NJIH JE TO MNOGO JEDNOSTAVNIJI I LAKŠI PROCES. INSTITUT ZA FIZIKU JE 2014. GODINE OSNOVAO INOVACIONI CENTAR I NAŠA SARADNJA SA PRIVREDOM JE JOŠ UVEK VIŠE KROZ PROJEKTO FINANSIRANJE I ZAJEDNIČKE ISTRAŽIVAČKE PROJEKTE SA MALIM I SREDNJIM PREDUZEĆIMA

Institut za fiziku je 2019. godine prešao na takozvano institucionalno finansiranje. Ranije je celokupno finansiranje nauke bilo projektno i zaista smo zavisili od toga da li ćemo dobiti projekat ili kada će biti raspisan sledeći konkurs. Kao posledica toga što je finansiranje istraživača zavisilo od konkursa i poziva, mi smo došli u situaciju da imamo projekte koje nisu kompetitivni, jer je praktično 99 odsto projekata bilo odobravano.

Sa prelaskom na institucionalno finansiranje, obezbedili smo stalni priliv sredstava u smislu sigurnosti zaposlenih istraživača, ali finansiranje nauke u Srbiji je svakako na relativno niskom nivou. Najviše nam nedostaju finansije za opremu – nabavku nove i održavanje već postojeće, i za potrošni materijal za kolege koje se bave eksperimentima.

Ovako trenutno finansiranje nauke u Srbiji ocenjuje Marija Mitrović Dankulov, rukovodilac Inovacionog centra Instituta za fiziku u Beogradu. U razgovoru za Biznis.rs ona govori o glavnim izvorima sredstava za istraživanje i razvoj,

značaju Fonda za nauku, saradnji nauke i privrede i najnovijim projektima koji se razvijaju na Institutu.

- Fond za nauku je osnovan 2019. godine i on je jako bitan za naše istraživače, jer nam daje priliku da, s jedne strane, apliciramo na kompetitivnim pozivima sa svojim idejama i timovima, i on nam donosi dodatni novac. Omogućava nam da zanovimo već postojeću opremu ili kupimo novu, nabavimo potrošni materijal... Dakle, to je jedna bitna institucija i svaka zemlja koja drži do nauke mora da ima takvu instituciju.

Kako ocenjujete saradnju nauke i privrede u Srbiji? Koliko Institut za fiziku sarađuje sa kompanijama i na koji način?

- Postoje institucije koje prirodno sarađuju sa privredom, to su na primer Mašinski ili Elektrotehnički fakultet koji obrazuju inženjere koji prirodno idu u privredu, a ne u prosvetu ili nauku, kao što recimo radi fizika, i za njih je to mnogo jednostavniji i lakši proces. Institut za fiziku je osnovao Inovacioni

centar 2014. godine i naša saradnja sa privredom je još uvek više kroz projektno finansiranje, gde mi imamo saradnju sa nekim malim ili srednjim preduzećima. Uglavnom apliciramo za projekte, radimo zajedno na nekim inovacijama, bilo da one dolaze sa Instituta ili su ideje iz tih preduzeća i imaju potrebu za nekim sa Instituta za fiziku ko može da im pomogne u razvoju.

Tu nam je veoma značajnu ulogu odigrao Fond za inovacionu delatnost. On ima čitav poziv koji se zove Saradnja nauke i privrede kroz koji se finansiraju baš ovakve vrste kooperacija. Nadam se da će nastaviti sa takvim pozivima, pošto mislim da jesu bitni, jer nam otvaraju priliku da mi upoznamo kako privreda misli, a sa druge strane da privreda razume kako naučnici pristupaju problemima. Mi smo imali tri projekta takvog tipa u Inovacionom centru.

Čime su se bavili ti projekti?

- Jedan se zvao Upscaling Teslagram Technology i rađen je sa kompanijom iz Zemuna Quadra Graphics. Drugi je bio B-lock, razvoj sistema fizičke kontrole pristupa. Oba su bazirana na tehnologiji koja potiče sa Instituta za fiziku – Teslagram tehnologiji, gde mi koristimo ljuspice leptirova, kao male, neponovljive, jedinstvene elemente zaštite, koje možete postaviti na bilo koji predmet i na taj način dobiti njegov otisak prsta koji ne može da se kopira. U slučaju B-lock, zaštitili smo RFID kartice i time su one praktično postale jedinstveni ključevi. Ta tehnologija je razvijana do 2021. godine i sada smo u okviru SAGE projekta dobili finansiranje. Taj startup bi uskoro trebalo da bude osnovan i da počne sa radom, gde je ideja da nastavi komercijalizaciju tehnologije, što je nekako

VEŠTAČKA INTELIGENCIJA UME I DA HALUCINIRA

- ChatGPT je u principu kombinatorni model i on kombinuje neke postojeće informacije. Ono što ljudi ne znaju i ne razumeju, to je da ovi modeli imaju tendenciju da jako puno haluciniraju, što znači da mogu da nam napričaju nešto što nije tačno i ne postoji. Mogu da vam citiraju rad koji ne postoji, ali to ne znači da ti modeli nisu korisni. Ja nisam ni za jednu krajnost – ni da je to sve bez veze, niti da je sve super. Oni imaju jedan jako bitan aspekt, a to je da mogu vrlo dobro da nam pomognu u pretraživanju velike količine podataka.

Nisu loši, recimo, za generisanje sintetičkih setova podataka (datasetova). Generisanje podataka je jako zahtevan posao i potreban je veliki broj ljudi da bi se to uradilo. Vi možete na neki način da se poslužite ChatGPT-om i tim naprednim modelima da generišete setove podataka. Recimo, skoro smo bili na nekom bootcampu gde su ga koristili za pravljenje nultog drafta analize tržišta. To nije loše, ali morate da budete svesni da je to nulti draft i da morate raditi odatle.



prirodan korak. Institutu ostaje prihod kroz licencni ugovor.

Imali smo jedan jako zanimljiv projekat sa kompanijom Sirmija do pre sedam, osam meseci, gde smo razvijali hardversku platformu za algoritam za autonomnu vožnju. Jedan od velikih problema kod algoritama za autonomnu vožnju je što zavisi od toga na kojoj platformi ga razvijate i prelazak sa jedne platforme na drugu nije tako trivijalna stvar. Inače, ceo razvojni paket koji uključuje softverski i hardverski deo je dosta skup i inicijalno ulaganje je nekoliko desetina hiljada dolara. Na ovaj način bismo mi faktički ponudili varijantu pretplate za 50 dolara mesečno kompanijama koje su zainteresovane za takvu vrstu razvoja. Uloga Instituta u projektu je bila da te algoritme i veštačku inteligenciju nahrane podacima.

To su neke dosta bitne stvari u oblasti veštačke inteligencije koje je institut radio, a mi već nekoliko godina imamo saradnju i sa kompanijom koja se zove 60seconds. Baš moja grupa sarađuje sa ovom firmom i zajedno razvijamo razne algoritme bazirane na teoriji kompleksnih mreža i veštačkoj inteligenciji za razne potrebe koje oni imaju, a uglavnom rade u e-commerce industriji i pružaju različite usluge, od algoritma za preporuke do algoritma za predviđanje cena.

Kako vam izgleda najavljeno ulaganje države u razvoj inovacija i inovacioni ekosistem generalno? Koliko takve investicije mogu da doprinesu jačanju naučnih istraživanja?

- Svakako bi trebalo ulagati u inovacije, ali ono što je kod nas problem je fokusiranje samo na jedan aspekt. Dakle, inovacije ne mogu da postoje bez primenjenih istraživanja, a primenje-

na istraživanja ne mogu da postoje bez osnovnih. Isto tako, ne mogu da postoje bez ekosistema u smislu entiteta koji će finansirati razvoj inovacija na različitim nivoima, od razvoja inovacija koje su na niskom nivou spremnosti tehnologije, što je visoko rizičan proces, kao što recimo rade Fond za nauku i Fond za inovacionu delatnost, do venture capital fondova koji će u nekom trenutku, kada je startup dovoljno zreo, da ulože dalje da bi mogao da raste i razvija se. Naravno, ni bez industrije ne može da postoji jer ceo taj ekosistem mora da se na neki način izbalansira i svaki aspekt mora da ima način da dobro živi.

Fokusiranje samo na jedan deo može da dovede do toga da mi nekako ostanemo u krugu i da nas praktično interesuju samo inovacije za kojima trenutno postoji potreba, a da praktično zaboravimo na osnovna, pa čak i na primenjena istraživanja i tako izgubimo širinu koju bi nam ta osnovna istraživanja mogla dati. U tom smislu treba naći izbalansiran pristup celoj stvari.

Kako vidite dalji razvoj veštačke inteligencije?

- Ja sam istraživač koji se bavi fizikom socioekonomskih sistema i jedan od bitnih aspekata alata koji koristim baziran je na veštačkoj inteligenciji. Znači, izučavam ponašanje ljudi u onlajn zajednicama gde oni ostavljaju poruke, slike, razne informacije i komuniciraju međusobno, a iz tih komentara ili postova mi želimo da izvučemo što više informacija. Počevši od njihovog emotivnog sadržaja do tema na koje su sami postovi i nekih drugih informacija za koje prosto moramo da imamo algoritme veštačke inteligencije – nekad se to zvalo mašinsko učenje (machine learning). To su faktički algoritmi mašinskog i dubokog učenja.

U suštini mi ih koristimo kao alate, i ne samo kao alate. To što je neki algoritam treniran za neki zadatak na jednom tipu podataka ne mora da znači da je jednako uspešan na drugom, pa se mi dosta bavimo naukom o podacima (data science) i na taj način čak i pokušavamo da popravimo date algoritme za ono što je nama potrebno. Tako moja grupa, iako formalno nismo u oblasti veštačke inteligencije, jako puno i koristi i radi na tim modelima.

Koliko je predstavljanje ChatGPT-a doprinelo naglom rastu interesovanja za ovu oblast? Koje su prednosti, a koje opasnosti korišćenja ovakvih modela?

- Sada doživljavam jednu revoluciju, u poslednjih godinu i po ili dve. Otkad je OpenAI lansirao svoj ChatGPT, mi imamo te large language modele (LLM) za koje deluje kao da su neverovatni, da mogu da urade sve, da su nepogrešivi i da mogu da nam reše svaki problem. Ipak, svako ko ih je malo duže koristio ukapirao je da to baš i nije tačno. To su algoritmi ućeni na nekom skupu podataka i oni ne mogu da izmisle nešto novo.

Nedavno sam se smejala kada je neko rekao da će large language modeli zameniti nauku. To se neće desiti! Jedan od bitnih aspekata nauke je da dodete na ideju nećeg što je novo, zato što neki eksperimentalni podaci nisu objašnjeni ili zato što ste vi shvatili da nisu dobro protumaćeni. To je način na koji napredujemo u nauci. Prirodno-matematićke nauke imaju tri stuba – jedan je eksperiment, drugi je teorija i sada je numerika ušla u celu tu priću. Sva ta tri stuba su bitna i svaki od njih gura nauku na odrećeni način.

Veštaćka inteligencija svakako jeste industrija koja će se razvijati, bez daljnjeg. Ono na šta treba obratiti pažnju je – kako i za šta je koristiti. Trenutno postoje veliki problemi sa izdavaštvom, gde se sve češće koriste alati da bi se napisao uod ili rad. To se vidi jer ChatGPT koristi stil koji je potpuno drugaćiji. Sve češće nam se dešava da, kada ocenjujemo projekte, nailazimo na one koji su potpuno pisani ChatGPT-om i u tom smislu treba biti oprezan.

Šta je trenutno aktuelno na Institutu za fiziku i u vašem Inovacionom centru?

PODRŠKA MLADIM ISTRAŽIVAĆIMA

- Seed grantovi nisu fokusirani na inovacije, ali su podržani i realizuju se uz pomoć Inovacionog centra. To su projekti za mlade istraživaće, a osnovna ideja je da oni nauće kako se piše projekat, kako se rukovodi projektom, kako se izveštava... Čitav taj proces traje četiri meseca sa relativno malim budžetom, i to su uglavnom low-risk istraživanja, kojima se oni i inaće bave. Ti projekti su zanimljivi jer mi nemamo mnogo prilika za mlade istraživaće da steknu takvo iskustvo, a to je dosta bitno za dalju praksu.

Mi trenutno finansiramo devet projekata i nadamo se da ćemo u septembru dobiti još jednu priliku da raspišemo poziv za mlade kolege.



- Trenutno aktuelni su interni projekti naših istraživača – Dokazi koncepta, koji su finansirani u okviru SAGE projekta. Institut za fiziku je imao faktički dva poziva. Jedan je bio prošlog leta, ti projekti su krenuli 1. septembra i završeni su 28. februara ove godine. Imali smo osam projekata, prilično raznolikih.

Jedan kolega se bavio korišćenjem spektroskopije za merenje kvaliteta rakije, na neinvazivan način. Imali smo projekat mlade koleginice za koji uskoro očekujemo da ćemo ući u pregovore sa jednom kompanijom, ukoliko njihovi klijenti izraze želju da ga koriste. Reč je o modelu reputacije koja se meri na osnovu prisustva falsifikovane robe brendova u onlajn prodavnicama, odnosno na e-commerce sajtovima. Taj dokaz koncepta je posvećen upravo razvijanju numeričkog modela koji će računati reputaciju i pratiti je tokom vremena.

Koleginica se bavila grafenom i ona je

već imala dokaz koncepta koji ispituje kako impregnacija građevinskog drveta grafenom utiče na njegove karakteristike. Dokaz koncepta je rađen na Institutu za fiziku, a Šumarski fakultet je bio proizvođač.

Novi projekti su krenuli u februaru. Koja istraživanja su tu posebno interesantna?

- U novoj turi projekata koji su počeli sredinom februara imamo jedno zanimljivo istraživanje koleginica biologa koje su shvatile da možemo koristiti bakterije za proizvodnju nanočestica. Nanočestice su sada vrlo popularne, i za eksperimentalne istraživačke svrhe, ali pre svega iz aspekta primene u medicini.

Takođe, imamo koleginicu koja je farmaceut po struci, a njen projekat se tiče merenja nivoa kortizola iz dlake. Kortizol je inače jedan od hormona koji pravi

najveći problem i on je hormon stresa. Mnoge sistemske bolesti koje se danas javljaju u modernom društvu povezuju se sa visokim nivoom kortizola. Koleginica se bavi spektroskopijom i došla je na ideju da na preseku dlake može praktično da meri nivo kortizola tokom vremena.

Još jedna koleginica farmaceut ima projekat dokaza koncepta kod Fonda za nauku. Ona se bavi superkritičnom hromatografijom i njena ideja je da koristi veštačku inteligenciju kao alat za bolje razumevanje nekih osobina različitih lekova, i da na taj način može da predviđa ne samo kroz eksperiment.

Kako izgleda međunarodna saradnja Instituta za fiziku sa kolegama istraživačima iz drugih zemalja?

- Pored Fonda za nauku i Fonda za inovacionu delatnost program Horizon Europe je svakako jedan od bitnih izvora finansiranja i to sve bolje i bolje izgleda. Institut je u poslednjih pet, šest godina imao dva ERC granta, što su najveći pojedinačni grantovi koje može da dobije jedan istraživač. Mi smo u Srbiji do sada imali tri, od toga su na našem institutu dva. Kolega iz moje laboratorije trenutno rukovodi svojim ERC grantom – Jakša Vučićević, i to je samo jedan od aspekata međunarodne saradnje. Postoji mnogo evropskih projekata na kojima sarađujemo sa drugim evropskim institucijama, a nekada su to i veoma veliki konzorcijumi.

Od januara prošle godine Srbija je član Digital Europe programa koji je fokusiran na digitalizaciju, na High Performance Computing (HPC), i mi smo, recimo, članovi jednog projekta koji se zove EuroCC2. Imamo nacionalni centar kompetencija za HPC i ja se nadam da ćemo na ovaj način takođe ostvariti dodatnu saradnju sa privredom. Tu je saradnja više usmerena na transfer znanja koji bi išao od Instituta za fiziku ka industriji, jer mnoge stvari koje se danas rade kroz eksperimentisanje uz korišćenje računara visokih performansi mogu da se prevaziđu, odnosno da se smanji broj pokušaja i obrada u laboratoriji. Želja je da se i kroz te projekte pokrene saradnja sa privredom i da se uključi naša industrija u celu priču, jer Evropa trenutno ulaže dosta novca u razvoj tih struktura.

 MARKO ANDREJIC

DOKAZI KONCEPTA

- Fond za inovacionu delatnost je 2019. i 2020. godine imao pozive za dokaze koncepta i to je bilo zanimljivo jer je pružilo istraživačima priliku da apliciraju za relativno mala sredstva, oko 20.000 evra, ali i da probaju svoje inovacije i ideje – da vide da li zaista može da se uradi dokaz koncepta, odnosno da se ideja dokaže u laboratoriji i da se neke od inovacija kasnije razviju i komercijalizuju. Mi smo shvatili da je tako nešto vrlo bitno, ali su ti projekti stali 2021. godine. Tek prošle godine je Fond za nauku preuzeo raspisivanje tih poziva. Sada smo imali priliku da Institut za fiziku prvi put raspiše svoj interni poziv za dokaz koncepta i mi smo na taj način privukli oko 360.000 evra. Taj novac se koristi pre svega za opremu i za laboratorijski potrošni materijal, koji je inače problem finansirati u Srbiji.

KORDUN PREVOZ

DOMAĆI I MEĐUNARODNI
TRANSPORT ROBE U J
UGOISTOČNOJ EVROPI
I TURSKOJ



Svetozara Markovića 48a
21423 Bačka Palanka, Obrovac
061/ 606 32 58
dejan85malinic@gmail.com
kordunprevoz@gmail.com



proizvodnja prirodne kozmetike

HANDMADE MEDA



Dula Karaklajića 21c n55o Lazarevac
065/8122506 0665083454
mardzstar@gmail.com
handmade__meda

MAGIC DENT AUTOSERVIS

POPRAVKA AUTOMOBILA
ISKLUČIVO OŠTEĆENJA OD GRADA



Grada Sinčona 10
34000 Kragujevac
060/5542002 069/5542002
magicdentkg@gmail.com

AMD – POTENCIJALNI IZAZIVAČ NVIDIAJE?



Vaso Dulović

Ilirika

AI bum je još uvek aktuelan, a prvo ime koje se vezuje za temu jeste Nvidia. Kako sada stoje stvari, ta kompanija već ima blizu 90 odsto tržišnog udela na GPU tržištu i neprikosnoveni je lider. Ipak, već su se pojavila imena koja će pokušati da ugrabe deo ogromnog kolača na tržištu data centara, koje bi prema različitim procenama do 2030. trebalo da dosegne čak 400 milijardi dolara i da nastavi da raste i iza te brojke.

Bez sumnje, prvi ozbiljniji konkurenti Nvidije su AMD i Intel. Obe kompanije za sada značajno zaostaju, naročito Intel, ali čini se da AMD ima šansi da uhvati talas i u najgorem slučaju cementira bar 10 odsto tržišnog udela, što nije mali procenat s obzirom na brojke koje se u javnosti pominju kada je u pitanju njegova vrednost. Finansijski rezultati AMD-a u poslednjim kvartalima bili su osrednji, pošto se tržište računara polako oporavlja od pada posle Covida, a gejming segment i dalje ima pad. Kompanija je, pre svega, poznata po tome što se njeni GPU-ovi obično koriste za igre i profesionalne aplikacije, u poređenju sa Nvidijinim čipovima koji su GPU-ovi za ubrzane računarske aplikacije. Međutim, AMD se takođe sada fokusira na osvajanje tržišta AI čipova. Nvidia trenutno ima H100, Blackwell i Rubin, ali je AMD već lansirao pandane kroz MI300, MI325X i najavljuje MI400.

AMD-ov segment Data Center – koji uključuje prodaju njegovih serverskih čipova, kao i čipova AI serije MI300, zabeležio je rast prodaje za oko 80 odsto u odnosu na prethodnu godinu. MI300 je postao jedan od najbrže prodavanih AMD-ovih čipova, a izvršna direktorka Lisa Su ukazuje da je čip zabeležio prodaju od preko milijardu dolara za manje od dva kvartala otkako je lansirao prošlog decembra. AMD takođe tvrdi da njegov novi Instinct MI300X čip nadmašuje Nvidijine čipove u nekoliko parametara. Sve ukazuje na to da njegovi čipovi gotovo uopšte ne zaostaju za Nvidijom, ali ista ipak ima prednost zbog CUDA softvera.

AMD sada predviđa prodaju AI čipova od četiri milijarde dolara za 2024. godinu, što je povećanje

u odnosu na 3,5 milijardi dolara projektovanih u januaru. Verovatno je da bi konačan broj mogao biti malo veći, s obzirom na sve veću potražnju za AI aplikacijama i potrebu kupaca da se diversifikuju od ponude Nvidije koja praktično poseduje AI tržište. Velike tehnološke kompanije, uključujući Alphabet, Meta i Microsoft brzo proširuju svoje centre podataka, a snabdevanje najnovijim Nvidijinim čipovima je i dalje ograničeno. Štaviše, troškovi takođe postaju problem za kupce, pošto Nvidia ima neverovatno veliku moć određivanja cena na trenutnom tržištu.

Očekuje se da će Nvidijin vrhunski H200 i novi čipovi na Blackwell arhitekturi imati zaostajanje u snabdevanju tokom naredne godine. Ovo bi moglo da koristi AMD-u, jer kupci sve više traže alternative za brzu i pristupačniju izgradnju data centara. Inicijalna očekivanja za AMD su izgleda bila visoko postavljena, pa je akcija nakon dosezanja maksimuma na 225 dolara ušla u korekciju sve do nivoa od 140 dolara, nakon što je prezentovano novo očekivanje menadžmenta vezano za nivo prihoda iz data center segmenta. Istovremeno, shodno trenutnim projekcijama i očekivanjima analitičara, AMD je skuplja akcija u odnosu na Nvidiju, pa je risk/reward hod po ivici oštrice jer će AMD morati da isporuči mnogo bolje performanse od dosadašnjih da bi akcija opstala na sadašnjim cenovnim nivoima ili eventualno dalje rasla. AMD je tek počeo da prodaje svoje AI čipove, potražnja je odlična i njegov data segment je tek počeo da ostvaruje dvocifrene stope rasta, pa je pozitivno iznenađenje u narednom kvartalu verovatnije kod njega nego kod Nvidije.

Prerano je reći da AMD može ozbiljnije da ugrozi Nvidiju, ali je očigledno da ne sedi skrštenih ruku i ako je tačna teza da smo u veoma ranoj fazi AI buma, svaki dalji scenario je moguć. U prilog tome ide i poslednji potez, a to je kupovina najvećeg evropskog AI startapa (Silo AI), koji može da promeni jedan od najvećih zaostataka koje AMD ima u odnosu na Nvidiju, a to je polje softvera. Pored toga, AMD tek treba da zablista na polju AI PC tržišta, a ima velikih šansi i kroz snabdevanje industrijskih klijenata koji će tek usvajati AI.





TARA70
POLIKLINIKA

OPŠTA MEDICINA
ULTRAZVUČNA DIJAGNOSTIKA
ENDOSKOPSKA DIJAGNOSTIKA
GASTROSKOPIJA
KOLONOSKOPIJA
CISTOSKOPIJA
HIRURGIJA
INTERNA MEDICINA
ESTETSKA MEDICINA
ORTOPEDIJA

Antifašističke borbe 2a
11070 Novi Beograd
011/7706312, 066/8029997
office@tara70.rs
www.tara70.rs



Pekara
TEO



Vojvode Stepe 275
11000 Beograd, Voždovac
064/3309840
musbiraj@icloud.com





APOTEKA
PLANTAGO

Vidikovački venac 73b
11090 Beograd, Rakovica

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

IZDAVANJE LEKOVA
NA RECEPT

POMOĆNA LEKOVITA
SREDSTVA

KOZMETIČKI PREPARATI
HRANA, OPREMA I
KOZMETIKA ZA BEBE

DIJETETSKI PROIZVODI



BOLJE IKAD NEGO NIKAD



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

Jedna od novina koja je uvedena sa pojavom kriptovaluta je apsolutna konačnost transakcija. Jednom kad se transakcija pošalje, ne postoji način da se ona vrati ili poništi. To, naravno, ima svoje prednosti, ali i mane, koje se hakeri trude da iskoriste. Njihova najveća meta su oduvek bile kripto berze, jer se na njima nalazi najviše kriptovaluta, a zbog velikog broja zaposlenih i još većeg broja korisnika, mogućnosti za napad su mnogobrojne.

Cela industrija je prilično evoluirala tokom godina i nesumnjivo su danas berze neuporedivo bezbednije nego što su nekada bile, iako za one koji ne žele da njihovi koini zavise od bilo koga i dalje važi zlatno pravilo „not your keys, not your coins”. Tema hakerskih napada na berze je danas ponovo aktuelna, ali ne zato što se desio neki incident, već zato su žrtve najvećeg hakerskog napada u istoriji kriptovaluta konačno počele da dobijaju svoja sredstva nazad... ili barem onoliko koliko je od tih sredstava ostalo.

Ko god je u kripto industriji manje od deset godina, teško može u potpunosti da razume fenomen MtGoxa. Bilo je dominantnih kripto berzi i posle njih, postoje i danas pravi giganti, ali ništa se ne može porediti sa dominacijom koju je imao japanski MtGox. Bili su „odgovorni” za 80, 90 odsto ukupne trgovine bitcoinom u to vreme i apsolutno svaki trejder koji iole drži do sebe je morao tamo da ima nalog.

Baš ta veličina, a i nagli rast celog tržišta u 2013. godini, učinili su ih idealnom metom za hakere. Kada su u februaru 2014. zaustavili rad

berze, ispostavilo se da im fali oko 850.000 bitcoina. To su, naravno, bila sredstva njihovih korisnika. Manji deo sredstava je kasnije pronađen, ali je uprkos tome, ovo ostao bez konkurencije najveći hak u istoriji kriptovaluta.

Usledio je pravni proces koji je za posledicu imao dvogodišnju posetu zatvoru vlasnika berze, ali i pokušaj da se ono što je ostalo od sredstava vrati korisnicima. Nije bilo lako, jer je ovo bio prvi takav slučaj, broj korisnika je bio veliki, a dodatna otežavajuća okolnost je bila i to što je trebalo prvo identifikovati korisnike. Naime, u to vreme na kripto berzama uglavnom nije postojala obaveza verifikovanja naloga i provere identiteta korisnika.

Uglavnom, nakon pune decenije, konačno je došlo vreme za isplatu oštećenim korisnicima. Oni će dobiti samo deo onoga što su nekada imali na berzi, jer je samo deo ukupnih sredstava preostao nakon hakerskog napada, međutim, mnogi će zapravo ozbiljno profitirati. Kako je to moguće? Očekuje se da će oštećeni dobiti oko petine bitcoina koje su nekada imali, međutim, ti bitcoini sada vrede oko 100 puta više, tako da će, prevedeno u dolarske iznose, zapravo dobiti oko 20 puta više nego što su imali.

Naravno, ko je umesto na MtGoxu bitcoine držao na sigurnom, sada bi imao 100 puta više, ali praksa nas uči da je takvih ljudi veoma malo. Većina je odavno prodala ili bi prodala da je mogla, po mnogo nižim cenama. Paradoksalno, MtGox je time što je bio hakovan zapravo spasao većinu svojih korisnika od njih samih i omogućio im da barem deo svoje imovine u bitcoinima sačuvaju punih deset godina.

Tabularius

KNJIGOVODSTVENA AGENCIJA

Bulevar Patrijarha Pavla 24/1/2
21000 Novi Sad
065/8906868
tabularius.ns@gmail.com



**DISTRIBUTER
SOLARNE OPREME
VAŠ PARTNER
ZA PROJEKTE
SOLARNIH ELEKTRANA**

Showroom:
Ul. Ruže Jovanović 70
11000 Beograd
063/733 26 42
063/890 85 74
info@sigmainternational.rs
www.sigmainternational.eu

**КУБА ЧАРАПА
HOUSE OF SOCKS
D-SHOP**

Теразије ББ
11000 Београд

подземни
пешачки пролаз код
хотела Москва



carapedshop



carapedshop

dshzop_dshop@yahoo.com

062/221 117



ROBOTIZACIJA SKLADIŠTA KAO KLJUČ SAVREMENOG E-COMMERCE SISTEMA



Nenad Zdravković

član Nadzornog odbora kompanije Milšped Group

Skladištenje je oduvek bilo jedan od ključnih koraka u logističkim procesima. Ni najkvalitetniji transportni procesi i procedure ne mogu da nadomeste problem skladišta čiji procesi ne ispunjavaju zahteve klijenata i njihovih krajnjih kupaca. Sa ekspanzijom e-commerce usluge na globalnom tržištu, koja zahteva efikasnost i efektivnost, robotizacija skladišta se nametnula kao neophodan korak bez kog se ne može zamisliti savremena logistika.

Robotizacija skladišta podrazumeva upotrebu autonomnih robota i veštačke inteligencije za izvršavanje zadataka kao što su skladištenje, sortiranje i priprema robe za isporuku. Praksa je pokazala da je uvođenje ovih sistema u naše poslovne procese povećalo kapacitete skladišta, optimizaciju prostora i uštedu energije, čime se istovremeno postiže veća operativna efikasnost. Jedan od glavnih benefita robotizacije je značajno smanjenje vremena potrebnog za obradu porudžbina. Autonomni roboti mogu raditi 24/7, čime se povećava propusnost skladišta i omogućava brža isporuka do krajnjeg kupca. Na primer, sistemi automatizovanog skladištenja mogu obraditi i do 45.000 komada robe dnevno, što je ključna prednost u periodima visokog sezonskog opterećenja kao što su Crni petak ili praznična sezona.

Pored brzine, automatizacija povećava i preciznost u obradi porudžbina. Roboti smanjuju mogućnost grešaka pri preuzimanju i pakovanju artikala, što rezultira manjim brojem povrata robe zbog oštećenja ili neodgovarajućih artikala. Povećana preciznost i tačnost u isporuci direktno doprinose većem zadovoljstvu kupaca. Ne smemo zaboraviti da je lojalan kupac – zadovoljan kupac, a to se veoma jasno vidi u e-commerce sektoru.

U kompaniji Milšped Group već dugi niz godina aktivno planiramo najefikasniji način da stvorimo integrisanu logističku platformu u kojoj ćemo uskladiti modernizovane transportne kanale i robotizaciju skladišta kako bismo na tržištu ponudili sveobuhvatnu uslugu koja obuhvata sve logističke operacije. Ovaj cilj smo ostvarili u okviru naše kompanije članice M ONE, čija usluga pokriva sve procese od skladištenja, pripreme i pakovanja robe, preko izrade dokumentacije i praćenja statusa do lokalne dostave. Praksa je prevazišla naša očekivanja i pokazala kako modernizacija skladišnih operacija može izuzetno unaprediti e-commerce uslugu uz pravu organizaciju logističkih procesa.

Poseban značaj robotizacije skladišta leži u činjenici da se ovakav sistem lako prilagođava različitim industrijama. Na primer, klijenti iz modne industrije mogu koristiti automatizovane skladišne sisteme za brzu i preciznu obradu robe malih dimenzija. Ovi sistemi omogućavaju cross-docking operacije, skladištenje na komadnom nivou, kvalitativnu i kvantitativnu kontrolu robe, i sortiranje artikala za dopunjavanje prodavnica i online porudžbine.

Na kraju, robotizacija skladišta doprinosi višekanalnom pristupu prodaji (omnichannel), što podrazumeva prevazilaženje odvojenosti skladištenja za oflajn i onlajn prodaju. Ovaj pristup omogućava prodavcima da efikasnije upravljaju zalihama i zadovolje potrebe kupaca na svim kanalima prodaje.

Iz dosadašnjeg iskustva, uvođenjem robotizacije skladišta kompanije mogu postići znatne uštede, poboljšati kvalitet usluge i zadovoljstvo kupaca, te se uspešno nositi sa izazovima savremenog e-commerce tržišta. Automatizacija predstavlja ključnu investiciju za budućnost logistike i neizostavan korak ka održivom rastu i konkurentnosti u digitalnom dobu.

DADI ŠPED

ŠPEDICIJA

CARINJENJE

Radnička 6/2
17501 Vranje

069/407-5094
dadisped@gmail.com




Дом ученика
средњих школа
"Милутин Миланковић"

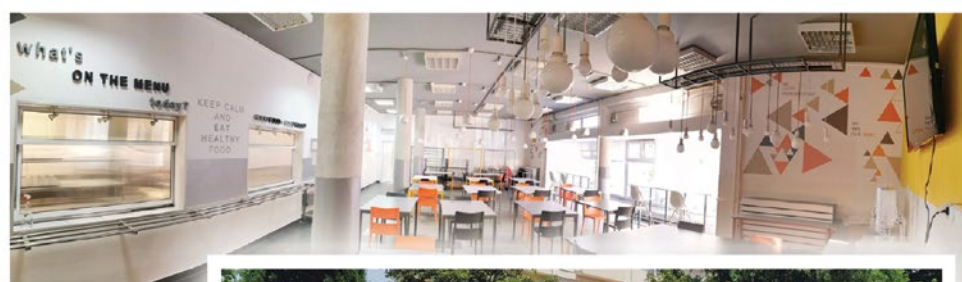
63

1961-2024

Здравка Челара 16
11060 Београд, Палилула

011/2070090 011/3290402

office@pttdom.edu.rs
office@dommilutinmilankovic.edu.rs
www.dommilutinmilankovic.edu.rs

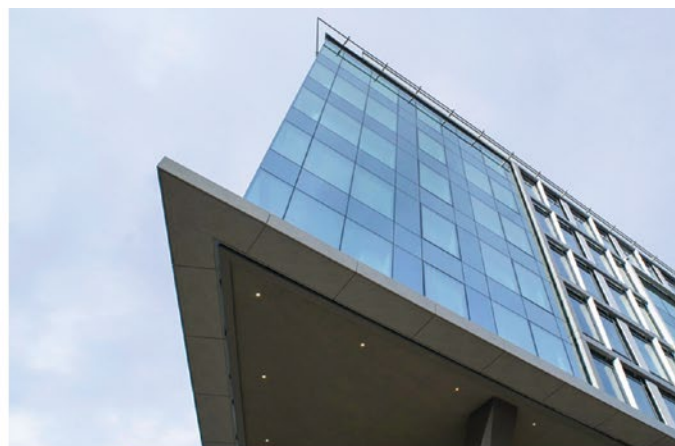
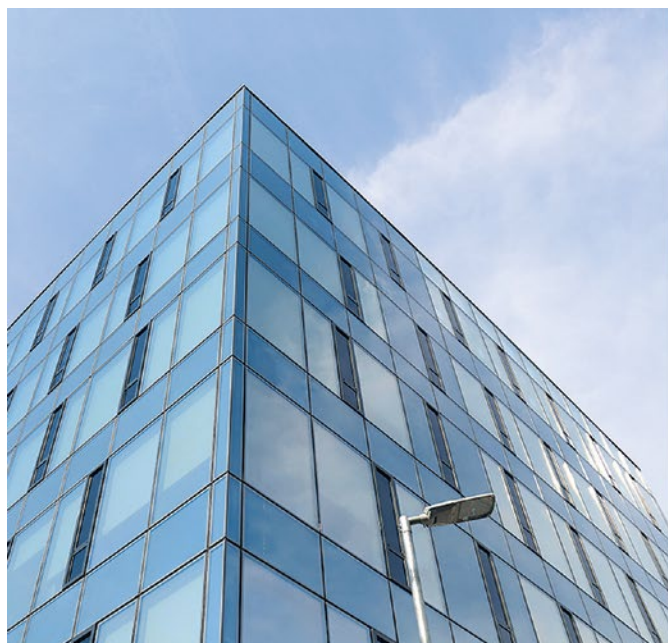


EUROECOCAP

Bratstva Jedinstva 27 26000 Pančevo
064/6492046 hrzinastevan@gmail.com



PRANJE I ČIŠĆENJE
REZERVOARA
MONTAŽA I
DEMONTAŽA POKLOPACA



ALU STOLARIJA
STAKLENE FASADE

 **Exing Element**

Bore Stankovića BB, Beograd
+ 381 64 8527 940
+ 381 11 411 77 99
office@exingelement.rs
www.exingelement.com





SPREGA GLOBALNIH TRENDOVA I POVEĆANE TRAJNJE U NAŠOJ ZEMLJI

SVE VEĆA PONUDA DOMAĆE HRANE ZA KUĆNE LJUBIMCE

SA UKUPNIM PRIHODIMA VEĆIM OD 210 MILIONA EVRA I VELIKIM RASTOM DOBITI U 2023. GODINI, SRPSKA INDUSTRIJA GOTOVE HRANE ZA KUĆNE LJUBIMCE, IAKO SA RELATIVNO MALO UČESNIKA, OSTAVLJA SVE VAŽNIJI TRAG U DOMAĆOJ PRIVREDI. PONUDA NA TRŽIŠTU SVE JE VEĆA I RAZNOVRSNJA, A VLASNICI LJUBIMACA SVE VIŠE KUPUJU PROIZVODE PREMIJUM KVALITETA

Tokom pandemije korona virusa mnoge zemlje su zapravo zabeležile veću tražnju za kućnim ljubimcima, bilo kroz usvajanje ili kupovinu od legalnih uzgajivača. Ostanak kod kuće zbog preporuka o društvenoj distanci i nepopularnih perioda karantina i „zaključavanja”, podstakao je nabavku kućnih ljubimaca radi društva i emocionalne podrške. Sa manje mogućnosti za putovanja i društvene aktivnosti, druženje sa ljubimcima pruža dodatnu svakodnevnu aktivnost i raznolikost, uz smanjivanje osećaja usamljenosti.

Vidljiv je i trend na društvenim mrežama i drugim platformama gde su kućni ljubimci često u središtu pažnje. Pa i kasnije, u postpandemijskom periodu, sa usvojenim režimom takozvanog hibridnog rada u mnogim profesijama, fleksibilniji rasporedi omogućili su ljudima da se lakše brinu o svojim kućnim ljubimcima i prilagode se njihovim potrebama.

Na globalnom nivou, precizan broj pasa i mačaka kao kućnih ljubimaca

teško se može izmeriti, ali postoje ipak neki opšti podaci. Prema organizaciji World Pet Association (WPA), procenjuje se da je u svetu 2022. godine bilo oko 470 miliona pasa kao kućnih ljubimaca, i oko 373 miliona mačaka. Ove brojke mogu varirati zbog različitih metodologija istraživanja i razlika u definiciji „kućnog ljubimca”. Takođe, postoji tendencija rasta ovih brojeva kako se povećava urbanizacija i promene u društvenim trendovima koji podržavaju usvajanje kućnih ljubimaca.

Što se naše zemlje tiče, u Centralnoj bazi republičke Uprave veterine registrovano je 1.955.289 pasa, a procenjeno je da domaći vlasnici godišnje troše više od 200 miliona evra na njihovu ishranu i lečenje.

Nagli rast broja kućnih ljubimaca – pre svega, naravno, pasa i mačaka – bio je i te kako uočljiv na ulicama gradova u Srbiji. Samo u Beogradu maltene preko noći otvoreni su novi maloprodajni lanci prodavnica hrane i opreme za kućne ljubimce, kao i male specijalizovane radnje

za njihovu negu i pansioni, i to često sa veoma luksuznom premijum ponudom za klijente sa dubljim džepom.

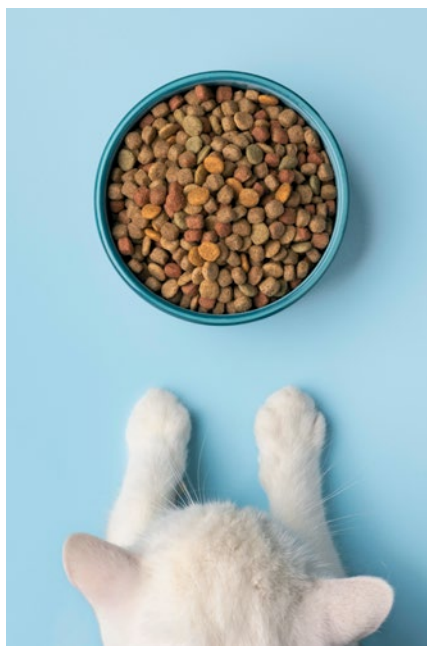
Rast tražnje na tržištu za posledicu je imao i veću aktivnost kod domaćih proizvođača gotove hrane za kućne ljubimce. Konkurencija se pooštrila, uz dolazak nekoliko velikih učesnika i veći broj malih i mikro proizvođača koji posluju uglavnom na lokalnom nivou. S obzirom na toliki rast tražnje, i ranije prisustvo svih značajnijih svetskih brendova hrane za kućne ljubimce u pet-šopovima, bilo je pitanje trenutka kada će domaći proizvođači uočiti priliku i zauzeti svoju nišu u ponudi.

Tržište sa velikim potencijalom

Prema podacima regionalne bonitete kuće CompanyWall, tokom 2023. godine u Srbiji je poslovalo 64 preduzeća u delatnosti proizvodnje gotove hrane za kućne ljubimce. Njihova zbirna dobit na kraju godine iznosila je 7,68 milijardi dinara. To je značajan rast od 53,5 odsto

u odnosu na pet milijardi dinara godinu dana ranije. Njihovi ukupni prihodi narasli su u tom periodu sa 19,89 na približno 25 milijardi dinara. To je nezamislivih 210 miliona evra, i u skladu sa ranije pomenutim procenama. Takođe, uočljiv je i relativno dobar odnos između prihoda i ostvarene dobiti, što znači da nije bilo prevelikih ili neočekivanih rashoda na nivou cele delatnosti.

Naravno, glavni pokretači ovih rezultata su najveći privredni subjekti na tržištu, pre svih fabrika Farmine (Farmina Pet Foods d.o.o.) iz Indije, u većinskom vlasništvu Farmina Pet Foods holdinga iz Holandije. Srpska Farmina zapošljavala je 365 ljudi na kraju 2023. godine, uz 23,4 milijardi dinara prihoda i dobit pre kamata, poreza, amortizacije i deprecijacije od 7,57 milijardi dinara. Doprinos Farmine rezultatima celog tržišta uočljiv je i u našoj tabeli top 20 dobitaša u ovoj delatnosti, uz napomenu da na listi nema kompanije Premil iz Kovina, koja je imala dobre rezultate prethodnih godina – njihovi podaci nisu još uvek bili konsolidovani u godišnjim finansijskim izveštajima.



Top 20 firmi (bez Premila) prihodovalo je 24,87 milijardi dinara u 2023. godini, a indikativno o pozitivnom rezultatu celog tržišta je i to da nijedno od listiranih subjekata nije imalo negativan rezultat na kraju godine.

Na globalnom, pa i rastućem srpskom tržištu hrane za kućne ljubimce, mogu se očekivati razni trendovi u narednim godinama, uključujući pojačanu proizvodnju hrane sa prirodnim i organskim sastojcima, bez aditiva, konzervansa ili veštačkih boja, u skladu sa težnjama u ljudskoj prehrani. To uključuje i proizvode koji imaju dodatne zdravstvene benefite, kao što su poboljšanje probave, jačanje imunološkog sistema ili podrška zdravlju zglobova.

Sve više kompanija nudi personalizovane opcije hrane za kućne ljubimce, prilagođene specifičnim potrebama i preferencijama pojedinačnih ljubimaca. Pored toga, kao što je slučaj u opštem trendu prema održivim proizvodima, potrošači sve više traže i očekuju održive opcije hrane za svoje kućne ljubimce, koje imaju manji ekološki otisak. I upotreba alternativnih izvora proteina, poput insekata ili biljnih proteina, može postati popularnija kao odgovor na povećanu svest o uticaju industrije mesa na prirodnu sredinu.

 MARKO MILADINOVIC

Ime preduzeća	Dobit	Ukupni prihodi	Broj zaposlenih
FARMINA PET FOODS DOO INDIJA	7.573.462.000	23.420.553.000	365
AEVUM PET CARE	54.239.000	500.581.000	4
Danube Petfoods d.o.o.	33.331.000	320.759.000	20
M PET BEOGRAD	7.979.000	96.989.000	7
SEMACO d.o.o. Futog	6.151.000	40.381.000	3
FOOD 4 PETS DOO	4.819.000	31.395.000	5
DR VET GROUP DOO	3.493.000	35.244.000	2
RAFIANA COM DOO JARKOVCI	2.546.000	65.867.000	6
CIS ECOPOINT DOO GORNJI MILANOVAC	2.211.000	218.201.000	15
IGOR JURIŠIĆ PR DOGGY RAW	1.576.000	31.510.000	1
MIRKO PEĆO PR PEĆO PET FOOD	1.016.000	23.542.000	5
FOOD FOR FRIENDS 2020 DOO	739.000	6.803.000	1
RADNJA ZA PROIZVODNJU HRANE ZA PSE I TRGOVINU SEM BERČINAC	662.000	5.544.000	0
LAZAR ŽIVKOVIĆ PR NICOLAQUA PETS	649.000	14.894.000	3
ČIŽMAN-S DOO BEOGRAD	603.000	27.073.000	5
DOLI PET SEFKERIN	500.000	4.544.000	1
PROIZVODNJA HRANE ZA SPORTSKI RIBOLOV BLACK LINE BEČEJ	413.000	13.389.000	3
ROYAL FISHING	321.000	7.349.000	2
PROIZVODNJA I TRGOVINA GOTOVE HRANE ZA KUĆNE LJUBIMCE ŠAPICA 2016 ŠABAC	249.000	6.425.000	1
ZOV 2012	244.000	7.055.000	2

Izvor: CompanyWall, Svi iznosi su u dinarima

ITS
CORP d.o.o.

Bezbednost i zdravlje na radu i
zaštita životne sredine, oprema

Ergonomsko bezbedonosne,
higijenske podloge i otirači

Dušana Jerkovića 15a
22320 Indija
069/2902922

stanisic69@gmail.com www.itscorp.rs




EkstrahumuS
proizvodnja supstrata za biljke



Brusnica bb
32300 Gornji Milanovac
+381 32 70 12 49
+381 65 35 53 530
ekstrahumus@gmail.com
www.ekstrahumus.com

KATPED 05

PROIZVODNJA ALUMINIJUMSKIH
PROZORA, VRATA I FASADA

Skadarska 82a
26101 Pančevo
0642130268

office.katped05@gmail.com



KLUB ZA KONJIČKI SPORT ČEGAR

TERAPIJSKO JAHANJE ZA
OSOBES A INVALIDITETOM

OBUKA JAHANJA ZA SVE
UZRASNE KATEGORIJE

TERENSKO REKREATIVNO JAHANJE

Železnička bb 18205 Niška Banja
063/448515

kkcegar.nbanja@gmail.com
www.konjickiklubcegar.com



NOVE PRILIKE ZA MLADE ISTRAŽIVAČE

GLOBALNI STRUČNJACI ZA VEŠTAČKU INTELIGENCIJU DOLAZE U SRBIJU

ORGANIZACIJOM ISTOČNOEVROPSKE LETNJE ŠKOLE MAŠINSKOG UČENJA POKAZUJEMO POTENCIJAL SRBIJE KAO VAŽNOG IGRAČA U OBLASTI VEŠTAČKE INTELIGENCIJE I SKREĆEMO PAŽNJU MEĐUNARODNE AI ZAJEDNICE NA NAŠE TALENTE I PROJEKTE

Tokom leta Novi Sad će postati epicentar savremene edukacije, okupljajući stručnjake i entuzijaste iz oblasti mašinskog učenja i veštačke inteligencije iz celog sveta, pružajući im priliku da prodube svoja znanja i veštine.

Naime, Institut za veštačku inteligenciju Srbije u saradnji sa EEML timom koga čine naučnici iz kompanije Google DeepMind organizuje prestižnu Istočnoevropsku letnju školu mašinskog učenja (Eastern European Machine Learning - EEML) koja će kroz zanimljiva predavanja svetski priznatih stručnjaka omogućiti učesnicima da istraže najnovije trendove, tehnike i alate koji oblikuju budućnost AI-a i obezbediti im priliku

da se povežu i sarađuju sa globalnim stručnjacima za veštačku inteligenciju.

Prisustvo na ovogodišnjem EEML-u u Srbiji potvrdili su ugledni predavači sa univerziteta kao što su Oksford, Njujorški univerzitet, Montrealski univerzitet, Univerzitet u Beogradu, ali i stručnjaci iz kompanija Microsoft Research i Google DeepMind, dugogodišnjeg partnera EEML-a.

- Naš glavni cilj u organizaciji EEML-a je da podstaknemo razvoj i primenu veštačke inteligencije u Srbiji i regionu Istočne Evrope. Želimo da pružimo priliku mladim istraživačima i studentima da se povežu sa vrhunskim stručnjacima iz celog sveta, razmene znanja i iskustva

i unaprede svoje veštine. Takođe, želimo da pokažemo potencijal Srbije kao važnog igrača u oblasti veštačke inteligencije i da skrenemo pažnju međunarodne AI zajednice na naše talente i projekte – ističe prof. dr Dubravko Čulibrk, v.d. direktora Instituta za veštačku inteligenciju Srbije.

Profesor Čulibrk dodaje da organizacija EEML-a dodatno doprinosi jačanju saradnje između akademskih institucija, industrije i istraživačkih centara, što je od suštinskog značaja za dalji razvoj ove oblasti, ne samo u Srbiji, nego i u širem regionu. On veruje da će ovaj događaj inspirisati nove generacije istraživača i mladih talenata i podstaći međunarod-



FOTO: PIXABAY

snažne, globalne mreže stručnjaka u oblasti AI, smatra dr Nemanja Rakićević (Google DeepMind). Na ovaj način EEML podržava jednakost i raznovrsnost, ali i teži unapređenju pristupa obrazovanju za sve zainteresovane u oblasti mašinskog učenja i veštačke inteligencije.

Međunarodne kolaboracije ovog tipa od izuzetne su važnosti za napredak u ovoj oblasti.

- Razvoj AI sistema današnjice zahteva veliki broj ideja, koje su često izuzetno kreativne i često dolaze iz velikog broja različitih perspektiva. Saradnjom između različitih međunarodnih grupa možemo osigurati da će naše ideje za istraživanje sistema veštačke inteligencije ostati raznovrsne i kreativne, čime ćemo ubrzati razvoj jačih i bezbednijih sistema u budućnosti – navodi dr Petar Veličković (Google DeepMind).

- Sistemi veštačke inteligencije će uticati na naše živote, hteli mi to ili ne. Međunarodnom saradnjom osiguravamo da se naši pogledi propisno zastupaju kada se takvi sistemi izgrađuju, i već iz ovog razloga možemo smatrati međunarodnu saradnju jako važnom za budućnost izgradnje AI sistema – predviđa dr Veličković.

Srpski doprinos razvoju veštačke inteligencije

Srpski naučnici su dali veliki doprinos razvoju veštačke inteligencije u prethodnim godinama, mišljenja je dr Veličković. Međutim, glavni problem

za vidljivost rezultata srpskih naučnika predstavlja činjenica da je domaća AI zajednica „rastrkana” po svetu, te da kao takva ne nastupa zajednički. Ipak, svetlih tačaka i te kako ima.

- Unutar svoje firme bih izdvojio dr Nenada Tomaševa, koji ima iza sebe sada već ogroman broj uticajnih AI naučnih radova u najprestižnijim naučnim časopisima, poput Nature i Science. Izuzetna mi je čast što će Nenad održati jedno od prvih predavanja na ovogodišnjem EEML-u! I u široj akademskoj zajednici imamo izuzetno uspešne naučnike, na primer, prof. dr Jelena Kovačević, trenutno profesor na Njujorškom univerzitetu, jedna je od „legendi” procesiranja digitalnih signala, sa mnogim uticajnim primenama na AI sisteme – ponosan je Petar Veličković.

A da bi mladi stručnjaci iz Srbije i Istočne Evrope na najbolji način mogli da iskoriste prilike koje pruža AI, važno je da budu radoznali i spremni da se usavršavaju.

- Materijala za učenje o veštačkoj inteligenciji sada već ima napretek na internetu i dostupni su u raznim oblicima (knjige, blogovi, predavanja...) i za razne nivoe stručnosti (od osnovne i srednje škole, sve do doktorskih studenata). Studentima i mladim stručnjacima pre svega preporučujem da čitaju naučnu literaturu, da aktivno implementiraju radove koji im se sviđaju i da održavaju jak portfolio svojih implementacija (recimo, na platformi GitHub). Nakon što izgrade portfolio, mogu lakše stupiti u

ne saradnje koje će ubrzati napredak u oblasti veštačke inteligencije.

Saradnja kao osnova razvoja AI

Zahvaljujući povezivanju lokalnih i međunarodnih stručnjaka u oblasti veštačke inteligencije, Istočnoevropska letnja škola mašinskog učenja podstiče razmenu znanja i ideja, otvara vrata za buduće saradnje i doprinosi stvaranju



Dr Nemanja Rakićević

FOTO: PRIVATNA ARHIVA



Prof. dr Dubravko Čulibrk

FOTO: PRIVATNA ARHIVA



kontakt sa autorima ovih radova, predložiti neke sitne izmene koje bi unapredile njihovu metodu i onda i sami početi da objavljuju naučne radove, što je odlična ulaznica za karijeru AI naučnika – savetuje naš sagovornik.

Izazova u primeni AI i dalje ima

Uprkos konstantnom i kontinuiranom napretku u primeni AI tehnologija tokom poslednjih godina, izazova i dalje ima.

- Najveći izazov u primeni AI tehnologija u industriji leži u pronalaženju optimalne ravnoteže između skalabilnosti i kvaliteta modela. Dok veći modeli nude superiorne performanse, njihova izgradnja i održavanje predstavlja značajan teret za manje kompanije, kako u pogledu hardverskih resursa, tako i u pogledu ljudskih resursa, odnosno stručnosti koja je neophodna za izradu i efikasno baratanje ovim sistemima – objašnjava dr Nemanja Rakićević, dodajući da ovi modeli zahtevaju ogromne količine kvalitetnih podataka za obuku, što često predstavlja usko grlo u njihovoj primeni na većim razmerama.

Da bi se uspešno odgovorilo na ove izazove, ključno je uspostavljanje sistema zasnovanog na podsticajima koji će privući i zadržati visokokvalifikovane



Dr Petar Veličković

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

stručnjake. Takođe, neophodno je olakšati saradnju između lokalnih startapa i akademskih institucija, te promovisati i normalizovati kulturu inovacija koja neguje preduzetnički duh i hrabrost u istraživanju i implementaciji novih ideja.

- Ključni pokretači razvoja AI sektora u regionu leže u jačanju strategija za privlačenje i zadržavanje talenata,

pružanju snažnije podrške lokalnim startup ekosistemima i akademskoj zajednici, te negovanju okruženja koje stimulise preuzimanje rizika i posmatra neuspeh kao priliku za učenje i rast – naglašava dr Rakićević.

Budućnost veštačke inteligencije u Srbiji i regionu

U narednoj deceniji veštačka inteligencija će imati ključnu ulogu u transformaciji tehnološkog pejzaža Srbije i Istočne Evrope.

- Očekujem da će startup ekosistem postati veći i raznovrsniji, sa intenzivnijom saradnjom između akademske zajednice i preduzetnika, što će rezultirati razvojem inovativnih AI rešenja prilagođenih specifičnim potrebama regiona, ali i globalnim trendovima. Rastuće interesovanje za AI i sve veći broj stručnjaka ukazuju na to da će naši istraživači, inženjeri i preduzetnici zauzeti značajno mesto na međunarodnoj AI sceni, kreirajući proizvode i usluge visoke vrednosti. U eri digitalne povezanosti i globalizovanih finansijskih tokova, Srbija i Istočna Evropa imaju potencijal da postanu prepoznatljivi centri u domenu veštačke inteligencije – zaključuje dr Rakićević.

IVANA TOMIĆ

MNOGO PRIMERA USPEŠNIH MEĐUNARODNIH KOLABORACIJA

- Najbliže srcu su mi, pre svega, prethodne i tekuće saradnje sa studentima i naučnicima sa srpskih institucija. Prva takva saradnja je počela dok sam još uvek bio na doktoratu: naš rad „Towards Sparse Hierarchical Graph Classifiers” je objavljen na NeurIPS radionici 2018. i skupio je skoro 300 citata. Na ovom radu sam direktno sarađivao sa Nikolom Jovanovićem, tada studentom osnovnih studija na Računarskom fakultetu Univerziteta Union. Nikola je sada izuzetno uspešan doktorski student na ETH-u u Cirihi.

Nakon ovoga sam imao dve vrlo uspešne saradnje sa grupom profesora Mladena Nikolića sa Matematičkog fakulteta Univerziteta u Beogradu. Prvi rad „Hierarchical Prediction with Tail-GNNs”, sa Stefanom Spalevićem, objavljen je na ICML radionici u 2020. Drugi, „Neural Algorithmic Reasoners are Implicit Planners”, sa Ognjenom Milinkovićem, dobio je jako prestižno priznanje na NeurIPS konferenciji – jednoj od najpoznatijih naučnih konferencija veštačke inteligencije – ovaj rad je dobio jednu od retkih „spotlight” prezentacija, koje su obično rezervisane za najboljih pet odsto prihvaćenih radova. Izuzetno mi je zadovoljstvo što će Ognjen biti jedan od predavača na ovogodišnjem EEML-u. I konačno, trenutno sam u aktivnoj saradnji sa Katarinom Petrović, koja je zaposlena na srpskom Institutu za veštačku inteligenciju u Novom Sadu. Naš rad na temu „Temporal Graph Rewiring with Expander Graphs” je nedavno prihvaćen na ICML radionicu i Katarina će nekoliko meseci kasnije nastaviti školovanje na Oksfordu, gde će biti student doktorskih studija – nabroja dr Petar Veličković.



INDUSTRIJSKI GASOVI
MEDICINSKI GASOVI

SPECIJALNI GASOVI
RASHLADNI FLUIDI

GASOVI ZA SEČENJE I ZAVARIVANJE
GASOVI ZA PREHRAMBENU INDUSTRIJU

BALON GAS
SUVI LED

Banjički put 62 11090 Beograd, Rakovica 0800 300 800 011 35 37 200 postoffice@messer.rs www.messer.rs

ELIMINACIJA PESTICIDA UPOTREBOM BIOUGLJA

OD OTPADA DO RESURSA

 DR JELENA BELJIN, VANREDNA PROFESORKA NA PRIRODNO-MATEMATIČKOM FAKULTETU UNIVERZITETA U NOVOM SADU I RUKOVODITELJKA PROJEKTA ENVIROCHAR

U Evropi, pa i kod nas u Srbiji, količine otpada koje se generišu su izuzetno velike. U okviru pregovora za pristupanje EU, Republika Srbija je kroz Poglavlje 27 započela proces uspostavljanja sistema upravljanja otpadom i njegovo prilagođavanje ciljevima i pravnim tekovinama EU. Prema podacima Agencije za zaštitu životne sredine, u Republici Srbiji je prethodnih godina stvoreno oko 9,57 miliona tona otpada po godini, od čega je nešto više od 100.000 tona zapravo otpad iz poljoprivrede. Ovi podaci govore u prilog tome da je pritisak na životnu sredinu sve izraženiji, do te mere da izaziva jasno uočljive negativne uticaje na zemljište, vazduh i vodne resurse, sa naknadnim uticajem na zdravlje stanovništva i održivost ekosistema izloženih riziku.

S obzirom na to da se u Vojvodini obrađuje više od 1.500.000 hektara zemlje i da se količina upotrebljenih pesticida procenjuje na više od 22.000 tona godišnje, postaje očigledno da nauka mora da primeni održiva rešenja za određivanje i uklanjanje ovih jedinjenja. Kada se primenjuju na zemljište i biljke, pesticidi dospevaju i u podzemne vode i u vodene sisteme, zagađujući površinske vode i sediment. Biouglj se pojavio kao jedno od rešenja koje bi imalo značajan uticaj na ekonomske troškove određivanja pesticida u sistemima voda/sediment, ali i na efikasnost uklanjanja pesticida postojećim procesima koje bi biouglj modifikovao. Ovakva primena bi omogućila da se smanji količina hemikalija potrebnih za određivanje i uklanjanje pesticida, istovremeno utičući na minimizaciju i valorizaciju otpadne biomase i primenu principa zelene hemije i održivog razvoja.

Univerzitet u Novom Sadu, Prirodno-matematički fakultet, Departman za hemiju, biohemiju i zaštitu životne sredine, rade na pronalaženju rešenja na koji način otpad iz poljoprivrede može da se iskoristi u analitici i elektrohemiji u skladu sa principima zelene hemije,



Dr Jelena Beljin

i to u okviru projekta koji se trenutno realizuje, a koji je finansiran od strane Fonda za nauku u okviru poziva za mlade istraživače Promis2023 pod nazivom *Sustainable solutions in environmental chemistry: exploring biochar potential* – EnviroChar. Rukovodilac projekta je profesor dr Jelena Beljin, a članovi tima su docent dr Jasmina Anojić, dr Tajana Simetić, dr Tamara Apostolović, msc Sanna Mutić i msc Nina Đukanović.

Pristup „od otpada do resursa“ jedna je od ključnih rečenica za 21. vek, s obzirom na to da Zemlji ponestaje prirodnih resursa. Zaštita, prevencija i sanacija životne sredine su ključni ciljevi u novim ekološkim politikama i strategijama (kao što su European Green Deal i Agenda 2030), koji imaju za cilj sveobuhvatnu i održivu transformaciju glavnih sistema proizvodnje, potrošnje i trgovine. Za ispunjavanje ovih zadataka ključno je implementirati zelene princi-

pe u analitičke metode životne sredine u fundamentalnoj hemiji. Zelena hemija traži alternativne, ekološki prihvatljive reakcione medije i istovremeno teži povećanju brzine reakcije i nižim temperaturama reakcije. Koncept zelene hemije primenjuje inovativna naučna rešenja za rešavanje ekoloških problema postavljenih u laboratoriji. Iako je dobro poznato da istraživači koriste različit otpad kao sirovinu za proizvodnju biouglja i drugih nusproizvoda sa dodatkom vrednošću da bi ublažili ili uklonili zagađujuće materije iz životne sredine, biouglj se pojavio kao jedan od načina da iz otpada procesom pirolize, termičkog razlaganja organskog materijala, na visokim temperaturama dostignemo ciljeve zelene hemije.

Projekat EnviroChar predstavlja inicijativu u oblasti održivosti i zelene hemije, usredsređen na transformaciju poljoprivrednog otpada u biouglj i ispitivanje mogućnosti primene ovog materijala u detekciji i uklanjanju pesticida iz životne sredine. U cilju dobijanja biouglja koristi se proces pirolize, odnosno termohemijskog razlaganja organske materije u odsustvu kiseonika pri visokim temperaturama, koja predstavlja ključnu tehnologiju u smanjivanju emisije gasova staklene bašte. Biouglj je ugljenični materijal visoke poroznosti, površine i površinske funkcionalnosti. Njegova proizvodnja, ukoliko se radi na odgovarajući način, može da uključuje svih 12 zelenih principa hemije počevši od prevencije akumulacije otpada, preko načina sinteze do energetske efikasnosti.

Naš osnovni cilj je proizvodnja biouglja iz različitih vrsta biomase, uključujući poljoprivredne ostatke kao što su drvena masa, biomasa kukuruza i pšenice, a zatim i karakterizacija njegovih fizičkih i hemijskih svojstava. Karakterizacija materijala je ključna jer nam omogućava da razumemo osobine biouglja i njegovo ponašanje u eksperimentalnim uslovima i uključuje, na primer,

skenirajuću elektronsku mikroskopiju za proučavanje površinske strukture, Brunauer-Emmett-Teller analizu za merenje površine, infracrvenu spektroskopiju sa Fourierovom transformacijom za razumevanje hemijskih funkcionalnih grupa prisutnih na površini biouglja i mnoge druge tehnike.

Jedan od najvećih izazova je postizanje konzistentnog kvaliteta i osobina biouglja proizvedenog iz različitih sirovinskih materijala. Varijabilnost u sirovinama može dovesti do razlika u krajnjem proizvodu. Ovaj problem se rešava standardizacijom proizvodnih protokola i pažljivim kontrolisanjem uslova pirolize.

U okviru EnviroChar projekta, jedan od fokusa je razvoj ekonomičnih i efikasnih elektrohemijskih senzora za detekciju pesticida u akvatičnoj sredini. Iako u današnje vreme postoji veliki broj analitičkih metoda za određivanje pesticida, većina njih podrazumeva primenu skupih instrumenata, toksičnih reagensa i složenu pripremu uzoraka. Stoga se teži razvoju alternativnih metoda, kao što su elektroanalitičke metode koje imaju brojne prednosti, poput visoke osetljivosti, selektivnosti, niske cene instrumenta, mogućnosti minijaturizacije, prenosive aparature i samim tim rada na terenu. Glavni cilj je primena biouglja kao modifikatora ugljeničnih elektroda radi poboljšanja performansi senzora. Biouglj, karakterističan po svojoj poroznoj strukturi, velikoj specifičnoj površini i katalitičkim osobinama, pokazao se kao idealan materijal za ove aplikacije, omogućavajući precizno određivanje čak i niskih koncentracija pesticida, ključnih kontaminanata u životnoj sredini.

U istraživanju se koristi jednostavan pristup modifikacije ugljeničnih elektroda različitim tipovima biouglja. Na primer, jedna elektroda od ugljenične paste se priprema ručno, mešanjem odgovarajućih količina grafitnog praha i vezivne komponente u avanu sa tučkom. Ovoj binarnoj smeši možemo dodati modifikator (u našem slučaju biouglj) u određenom procentu i u roku od 30 minuta dobijamo pripremljenu elektrodu. Pored optimizacije količine biouglja u radnoj elektrodi, takođe, potrebno je optimizovati i parametre voltametrij-skih merenja, kao i pH vrednost po-



moćnog elektrolita, kako bi se postigla maksimalna osetljivost razvijene voltametrijske metode. Praktična primenljivost demonstrira se kroz analizu realnih uzoraka iz akvatične sredine, kao što su rečne i otpadne vode. Ovakvi senzori ne samo da su ekonomični i imaju brz odziv, već omogućavaju kontinuirani monitoring elektrohemijski aktivnih organskih zagađivača u velikim razmerama, pružajući dragocene analitičke informacije za zaštitu životne sredine.

EnviroChar projekat stoga predstavlja inovativan pristup u domenu zelene hemije, prvenstveno se baveći održivim razvojem i primenom biouglja u celom životnom ciklusu proizvoda. Kombinacija optimizovanih karakteristika biouglja i modernih elektrohemijskih tehnika čini ovu metodologiju posebno obećavajućom za budućnost analitičke hemije, kao i monitoringa i zaštite životne sredine.

Drugi deo projekta se bavi uklanjanjem pesticida iz vodenih medijuma. Sam proces uklanjanja polutanata kao što su pesticidi je izazovno jer konvencionalne metode tretmana, poput adsorp-

cije ili mikrobiološke degradacije, često nisu dovoljno efikasne za potpuno uklanjanje ovih kontaminanata. Zbog toga je neophodno razviti efikasne i ekološki prihvatljive metode za brzo i potpuno uklanjanje ovih jedinjenja. Do danas je razvijen veliki broj tehnologija za uklanjanje organskih zagađujućih materija iz vode, među kojima posebno mesto zauzimaju unapređeni oksidacioni procesi (eng. *advanced oxidation processes*, AOPs). Ovi procesi se smatraju veoma konkurentnom tehnologijom za tretman vode jer koriste moćne oksidante kao što su ozon, vodonik-peroksid, persulfat, peroksimonosulfat, hlor, persirćetna kiselina i drugi. AOPs zasnivaju se na *in-situ* generisanju visoko reaktivnih slobodnih radikala, uglavnom hidroksilnih radikala (HO[•]), ili drugih visoko reaktivnih vrsta kiseonika (eng. *reactive oxygen species* ROS) koji su sposobni da degradiraju ili potpuno mineralizuju kompleksne organske zagađujuće materije, kao i da inaktiviraju mikroorganizme, što ih čini uspešnim u primeni za tretman vode i otpadnih voda. Nedavno su se AOPs zasnovani na sulfatnim radikalima, pojavili kao obećavajuće tehnike tretmana sa ključnim prednostima u odnosu na konvencionalne AOPs, zbog visokog redukcijskog potencijala, veće selektivnosti i dugog poluvremena ovih radikala. Persulfat se često koristi kao prekursor sulfat radikala, ali zahteva prethodnu aktivaciju kroz različite metode kao što su UV zračenje, toplota, prelazni metali (najčešće gvožđe ili kobalt), ugljenični materijali i kombinovane tehnike aktivacije. Ugljenični materijali kao što su aktivni ugalj, grafen, ugljenične nanocevi i redukovani grafen oksid pokazuju značajan potencijal u AOPs. Ipak, ovi materijali su skupi i potiču iz sve manje dostupnih fosilnih goriva.

Danas, korišćenje obnovljivih resursa poput aktiviranja persulfata biougljem može poboljšati održivost ovih procesa i smanjiti njihov ekološki uticaj. Biouglj se ističe u primeni u AOPs zbog svojih jedinstvenih karakteristika kao što su visoka specifična površina i bogata porozna struktura, katalitička aktivacija, održivost i obnovljivost, ekonomska isplativost, kao i potencijal za regeneraciju i ponovnu upotrebu. Ova tehnologija predstavlja značajan korak napred u oblasti tretmana voda.



*Caraska klop*a* iz
Caraskog Poha*

*Vojislava Illica 28 Beograd
011 240-4158*

*Utezova Karadjordjeve zvezde 91
Beograd
011 343-3391*

 Carski Poh
 carskipoh_bgd
www.carskipoh.com

molino

SERVICE

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

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



U SENCI TRGOVINSKOG RATA PEKINGA I VAŠINGTONA

KINA PRODAJE AMERIČKI DUG, ALI NE ODRIČE SE DOLARA

KINA JE U PRVOM KVARTALU OVE GODINE PRODALA REKORDNIH 53,3 MILIJARDE DOLARA U DRŽAVNIM OBVEZNICAMA I OBVEZNICAMA AGENCIJA. KINA JE RANIJE PRODAVALA AMERIČKI DUG KAKO BI PODRŽALA SVOJ JUAN, KOJI JE PONOVO OSLABIO U ODNOSU NA RASTUĆI DOLAR. ZEMLJA SADA ULAŽE U ZLATO, KOJE ČINI NAJVEĆI UDEO U NJENIM REZERVAMA OD 2015. GODINE

Kina je u prvom kvartalu prodala rekordni obim američkih obveznica, što je eskaliralo njen zaokret od aktiva denominovanih u dolarima. Prema podacima američkog Trezora na koje se poziva Bloomberg, Peking je prodao američke obveznice i obveznice agencija u vrednosti od 53,3 milijarde dolara iz svojih zaliha.

To je više od upadljivih količina koje je Kina prodala prošle godine. Sveukupno, prema procenama, Kina je prodala 300 milijardi dolara američkih obveznica između 2021. i sredine 2023. godine. Kine-

ska prodaja je porasla do tačke da su se tržišta zabrinula zbog viših prinosa.

Kina je izgleda ubrzala svoje povlačenje, jer se čini da je malo verovatno da će se trgovinski odnosi između Pekinga i Vašingtona poboljšati u dogledno vreme. Prošle godine, Kina je već prodavala američki dug kako bi podržala svoj juan koji je imao znatne padove u odnosu na dolar. To bi moglo ponovo biti slučaj, jer je dolar značajno ojačao zahvaljujući agresivnoj monetarnoj politici SAD.

Indeks američkog dolara porastao je za 4,9 procenata od početka godine, dok

je juan samo opadao. Ovo je učinilo uvoz u zemlju skupim i moglo bi biti trend koji će se samo pogoršati u slučaju da rastući američki protekcionizam nastavi da podržava dolar.

Administracija američkog predsednika Džoa Bajdena uvela je ili najavila carine na niz naprednih kineskih proizvoda, ciljajući sve od električnih vozila do baterija. Bivši predsednik Donald Tramp obećao je da će, ako ponovo uđe u Belu kuću u novembru, primeniti dodatne carine na kineski uvoz.

**Zlato stiglo do 4,9 odsto kineskih rezervi**

Da bi se diverzifikovao od dolara, Peking sve više ulaže u kupovinu zlata. Sada metal čini 4,9 procenata kineskih rezervi, što je najviše od 2015. godine. Ovo je trend koji prate i druge centralne banke, koje kupuju zlato rekordnom brzinom.

Ipak, snaga dolara nije jedini motiv za ove trendove. Kina, takođe, dedolarizuje svoje rezerve kao deo šireg pokreta za diverzifikaciju globalnih finansija i smanjenje dominacije dolara. Rizik od američkih sankcija pokrenuo je ovaj obrazac među centralnim bankama nakon što su videle kako je Zapad primenio restrikcije na dolar protiv Rusije 2022. godine.

Kina je početkom godine posedovala 816,3 milijardi američkog duga, a sada 767,4 milijardi, po čemu je na drugom mestu u svetu među stranim vlasnicima američkih obveznica, dok je na prvom mestu Japan. Tokio je najveći strani vlasnik američkih državnih obveznica na svetu, ali je njegov udeo na tržištu državnih obveznica znatno manji u poređenju sa nekadašnjim stanjem.

Prema podacima odeljenja Treasury International Capital američkog Stejt departmenta, Japan je krajem februara ove godine posedovao 1,17 triliona dolara u američkim državnim obveznicama.

Japanska Norinčukin banka najavila je u junu da će prodati više od 10.000 milijardi jena (63 milijarde dolara) svojih ulaganja u američke i evropske državne obveznice tokom godine koja se završava u martu 2025. godine. Cilj ove prodaje je da zaustavi gubitke nastale ulaganjem u strane obveznice sa niskim prinosom, što je glavni uzrok pogoršanja njenog bilansa stanja, i smanji rizike povezane sa tim ulaganjima.

Decenijska borba Banke Japana protiv deflacije i ekonomske stagnacije rezultirala je gotovo nultim prinosima kod kuće, što je primoralo japanske investitore da preusmere svoj novac u inostranstvo, često u SAD.

Uprkos ključnoj odluci Banke Japana da napusti dugogodišnju kontrolu krive prinosa i negativnu kamatnu stopu, stručnjaci ne očekuju trenutnu promenu u hiljadama milijardi dolara koje su japanski investitori plasirali na međunarodnim tržištima obveznica.

Banka Japana potvrdila je nedavno da će nastaviti veoma oprezno, rekavši da očekuje da će "zadržati prilagodljive finansijske uslove" za sada. To će verovatno rezultirati time da prinosi na japanske državne obveznice ostanu znatno niži od prinosa koje investitori mogu dobiti u inostranstvu.

Prinos na japanske desetogodišnje državne obveznice iznosio je minulog proleća 0,73 procenta, što je daleko od gotovo nultih prinosa iz proteklih nekoliko godina, ali i dalje znatno niže od prinosa na desetogodišnje američke državne obveznice, koji iznosi 4,3 procenta.

Investitori prate američke desetogodišnje obveznice

Analitičari ističu da su uprkos lošim vestima sa Bliskog istoka i Ukrajine, kao i političke neizvesnosti u SAD, investitori i finansijski stručnjaci pažljivo pratili jedan dominantan grafikon kako bi procenili šta bi moglo da se desi na tržištima – prinose na američke desetogodišnje državne obveznice, koji su u porastu od početka godine.

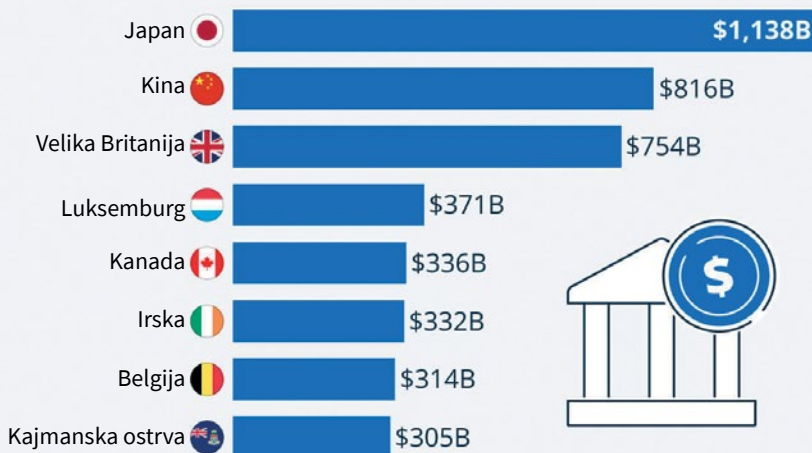
Svaka procena globalne ekonomije počinje proverom troškova zaduživanja najbogatije i najmoćnije vlade na svetu. I dok postoje velike razlike u tome šta se smatra „normalnim“, trenutni nivoi su nešto niži nego prošlog oktobra kada su viđeni najviši prinosi od perioda pre kolapsa Lehman Brothersa 2008. godine.

Rastući prinosi imaju ozbiljne posledice, posebno nakon četiri decenije opadajućih stopa. Viši troškovi zaduživanja mogu gurnuti SAD i svet u recesiju. Oni mogu izazvati finansijski stres, posebno tamo gde je zaduženost visoka, a transparentnost niska. Takođe, povećavaju vrednost dolara, narušavajući trgovinske tokove koji se obračunavaju u slabijim valutama, navodi nezavisni londonski analitički centar OMFIF.

Prinosi na obveznice, koji se kreću obrnuto od cena, rasli su nakon niza solidnih ekonomskih podataka i više uzastopnih mesečnih izveštaja o inflaciji koji su pokazali rast pritiska na cene, što je pomerilo očekivanja od Fed-a o početku smanjenja kamatnih stopa. Referentni desetogodišnji prinos ponovo se približio vrednosti od pet odsto, što je nivo koji je prethodno dostignut u oktobru, prvi put posle 16 godina.

Inostrani vlasnici američkog duga prema podacima iz decembra 2023. godine

(u milijardama dolara)



Izvor: U.S. Department of the Treasury



statista



Niže cene obveznica predstavljaju priliku za investitore da povećaju "dura-ciju" ili osetljivost portfolija obveznica na kamatne stope, jer je američka centralna banka signalizirala da ipak treba da usledi smanjenje kamatnih stopa. Menadžeri fondova povećavaju duraciju kupovinom obveznica duž cele krive prinosa koje najviše profitiraju od promene kamatnih stopa. Kada kamatne stope

opadaju, vrednost obveznica raste.

Alokacije za obveznice zabeležile su u aprilu najveći mesečni pad od 2003. godine. Oštar pad američkih obveznica u aprilu naveo je neke investitore da razmotre povećanje sredstava u ovoj klasi imovine kako bi osigurali veće prinose pre odluke Federalnih rezervi o smanjenju kamatnih stopa, što ostaje osnovni scenario uprkos otpornosti američke ekonomije.

KINESKOJ MAŠINI ZA IZVOZ POTREBAN SLAB JUAN

Kina je prvenstveno proizvodni centar i ekonomija vođena izvozom. Podaci o trgovini iz američkog Zavoda za popis stanovništva pokazuju da Kina ostvaruje veliki trgovinski suficit sa SAD od 1985. godine. To znači da Kina prodaje više robe i usluga SAD nego obrnuto. Kineski izvoznici dobijaju američke dolare za svoju robu prodatu SAD, ali im trebaju juani da bi platili radnike i čuvali novac lokalno. Oni prodaju dolare koje dobiju kroz izvoz kako bi dobili juane, što povećava ponudu dolara i podiže tražnju za juanima.

Centralna kineska banka, Narodna banka Kine (PBOC), aktivno interveniše kako bi sprečila ovaj disbalans između američkog dolara i juana na lokalnim tržištima. Ona kupuje raspoložive viškove američkih dolara od izvoznika i daje im potrebne juane. PBOC može da štampa juane po potrebi. Efektivno, ova intervencija PBOC stvara oskudicu američkih dolara, što održava kurs dolara višim. Kina na taj način akumulira američke dolare kao devizne rezerve.

Strategija Kine je da održava rast vođen izvozom, što pomaže u stvaranju radnih mesta i omogućava da se, kroz takav kontinuirani rast, velika populacija drži produktivno angažovanom. Pošto ova strategija zavisi od izvoza, Kina zahteva da juan ostane na nižoj vrednosti u odnosu na dolar, i tako ponudi niže cene.

Ako Narodna banka Kine (PBOC) prestane da interveniše na opisani način, juan bi se samokorigovao i aprecirao, čime bi kineski izvoz postao skuplji. To bi dovelo do krize nezaposlenosti zbog gubitka izvoznog posla. Kina želi da njena roba ostane konkurentna na međunarodnim tržištima, a to ne može da se desi ako juan aprecira. Zbog toga održava nisku vrednost juana u odnosu na dolar koristeći opisani mehanizam, a to dovodi do velikog gomilanja dolara u deviznim rezervama Kine.

Obveznice su se oporavile krajem prošle godine, kada je inflacija bila u opadanju, a Federalne rezerve signalizirale da su verovatno dostigle vrhunac u povećanju kamatnih stopa, ohrabrujući investitore u obveznice koji su već kupovali fiksne prihode kako su prinosi rasli. Investitori su manje optimistični u pogledu pada inflacije, sa 38 odsto koji očekuju niže prinose u narednih 12 meseci u poređenju sa 62 odsto u decembru, prema anketi menadžera fondova BofA Securities.

Peking se diversifikuje od američkih sredstava

Budući da je Kina prodala rekordnu količinu trezorskih i američkih agencijskih obveznica u prvom kvartalu, ovaj potez Pekinga tumači se kao pokušaj da se diversifikuje dalje od američkih sredstava dok trgovinske tenzije traju.

Kina je postepeno akumulirala američke trezorske hartije od vrednosti tokom poslednjih nekoliko decenija. U martu 2024. godine Kina je posedovala približno 10 procenata američkog nacionalnog duga. Američki dug prema Kini uglavnom dolazi u obliku trezorskih hartija od vrednosti (obveznica koje izdaje savezna vlada).

Neki analitičari i investitori strahuju da bi Kina mogla prodati ove obveznice kao vid odmazde, a takva "militarizacija" finansijskih sredstava poslala bi kamatne stope naviše, potencijalno šteteći ekonomskom rastu. Količina trezorskih hartija koje Kina drži opada od 2017. godine.

Istovremeno, Kina ima jasne poslovne razloge da intenzivno ulaže u američke trezorske obveznice kako bi održala niske cene svojih izvoznih proizvoda. Kina se fokusira na rast vođen izvozom kako bi pomogla u stvaranju radnih mesta.

Kako bi održala niske cene izvoza, Kina mora da drži juan nisko u odnosu na američki dolar. Američki dug prema Kini dolazi u obliku trezorskih obveznica, uglavnom zbog njihove sigurnosti i stabilnosti. Iako postoje zabrinutosti zbog mogućnosti da Kina proda američki dug, što bi moglo usporiti ekonomski rast, prodaja velikih količina nosi rizike i za samu Kinu, što čini ovakav scenario malo verovatnim.

 VLADIMIR JOKANOVIĆ



FOTO: PIXABAY

PARIZ SPREMAN ZA 33. LETNJE OLIMPIJSKE IGRE

OLIMPIJSKI DUH NARUŠEN ŽELJOM ZA PROFITOM ORGANIZATORA, KORPORACIJA I DRŽAVA

KADA SU MATERIJALNI BENEFITI U PITANJU, PAMETNE DRŽAVE GLEDAJU KAKO DA IM NE BUDE SKUPLJA DARA NEGO MERA. GRČKA, NA PRIMER, JOŠ UVEK SUMIRA NEGATIVAN BILANS JER OBJEKTI IZ 2000. GODINE SADA ZVRJE PRAZNI I NA NJIMA JE IZRASLO KORENJE, POŠTO NISU IMALI JASAN PLAN ČEMU ĆE SLUŽITI PO ZAVRŠETKU OI

Najveći sportski događaj na planeti - Letnje olimpijske igre, koje će biti održane od 26. jula do 11. avgusta u Parizu, biće test ne samo za sportiste i njihovu formu, već i za organizatore, jer atmosfera u kojoj će se takmičiti najbolji od najboljih nije baš sjajna, a globalni događaji reflektuju se i na ostale manifestacije od velikog značaja.

Da će Letnje OI biti održane u Parizu

2024. godine znalo se još od 2017, kada je glavni grad Francuske dobio organizaciju po treći put. Prva pariska Olimpijada održana je pre tačno 100 godina. Od tog trenutka do danas svet se prilično izmenio, a samo u poslednjih nekoliko godina zadesila nas je pandemija, rat u Ukrajini, sukob u Izraelu... Sve ovo pratili su inflacija, nestabilna tržišta, problemi sa energijom.

Ipak, jaka francuska ekonomija uspešla je da se izbori sa inflacijom koja je najviša bila u februaru 2023. godine, kada je iznosila 7,3 odsto. Budžet za OI ostao je otporan na finansijske turbulencije. Ukupna suma planirana za ovu manifestaciju, uključujući troškove izgradnje i renoviranja objekata, iznosi oko osam milijardi evra, dok Organizacioni komitet (COJO) ima operativni

budžet od oko 4,4 milijarde evra, ranije je objavio AP.

Organizatore ne brine novac, već postoje drugi problemi, s obzirom na geopolitička dešavanja u svetu koja se direktno reflektuju i na Olimpijske igre. Ove OI biće svakako drugačije od ostalih i, prema svemu sudeći, održaće se u napetoj atmosferi, posebno kada je u pitanju bezbednost učesnika i miliona posetilaca Pariza tokom dve i po nedelje.

Vlada Živanović, glavni urednik portala Kompas-info.com i sportski analitičar, smatra da bi baš u bezbednosnom smislu ove OI mogle najviše da se razlikuju od ostalih.

- Francuska sigurno neće dozvoliti da joj se ponovi tragedija iz 2015. godine i verovatno će bezbednosne mere na Igrama biti čak i preko granice optimalnih. Iskreno mi je žao što na njima neće biti ruskih sportista. Mislim da je surovo kažnjavati sportistu koji se ne samo četiri godine, nego praktično celu karijeru spremao za momenat da proba da osvoji olimpijsku medalju. Kao što ni svi u Srbiji nisu podržavali ratna razaranja u regionu devedesetih godina, isto tako ne verujem da svi ruski sportisti podržavaju napad na Ukrajinu. Biće zanimljivo videti odnos publike prema izraelskim sportistima zbog dešavanja u Pojasu Gaze. Ako je Evrovizija neki parametar, moguće je da će se naći u nemilosti publike koja će im zviždanjem otežati učešće – kaže naš sagovornik.

KARTE OD 20 DO 950 EVRA

„Više od milion karata za sve sportove na programu Olimpijskih igara koštaće samo 24 evra. Skoro polovina ulaznica u prodaji za širu javnost koštaće 50 evra ili manje, a skoro trećina karata za finale biće po ceni do 100 evra. Preko 90 odsto karata za javnost imaće cenu od 200 evra ili manje. Ove cene omogućene su zahvaljujući usvajanju posebne strukture cena: najskuplje ulaznice, koje čine 15 odsto karata u prodaji široj javnosti, generisaće skoro 50 odsto prihoda od karata u Parizu 2024. Pojedinačne karte za Olimpijske igre u Parizu 2024. koštaće između 24 i 950 evra (bez ceremonija). Najviša cena iznosiće upravo 950 evra i to će biti oko 0,5 odsto ukupne količine ulaznica. Sa prvim takmičenjima koja će se održati 24. jula, pre ceremonije otvaranja, gledaoci će moći da prate fudbalske utakmice u Parizu i drugim francuskim gradovima za cenu između 24 i 50 evra ili ragbi na Stad de Fransu za iznos između 24 i 100 evra. Ulaznice za prve ženske rukometne utakmice u South Paris Areni (hala 6 Parc des Expositions) sledećeg dana koštaće od 24 evra“, navodi se na sajtu Olimpijskog komiteta Srbije.

Takođe, posetioci ove manifestacije će moći da sastave sopstveni paket ulaznica birajući tri iz ogromnog izbora različitih sesija. Na primer, po cenama od 72 evra gledaoci će moći da kombinuju atletiku, rukomet i ragbi; dve sesije jedrenja i fudbalsku utakmicu u Marseju ili golf. Ovi paketi našli su se u prodaji prošle godine.

Ipak, sama organizacija OI predstavlja dobru priliku za državu koja može da pokaže svoju ekonomsku moć (ili je potvrdi), ali i da napravi dobar brend.

- Svaka država koja uspešno organizuje OI dobija na renomeu koji je nemerljiva kategorija. Sarajevo je prošle zime obeležilo 40 godina od organizacije Zimskih olimpijskih igara i to je nešto po čemu je taj grad i danas prepoznatljiv u svetu. Ponovo su ugostili Katarinu Vit i druge tadašnje legende belog sporta, zbog čega se i četiri decenije kasnije može s pravom tvrditi da je dobijanje organizacije ZOI 84 bio veoma uspešan potez. Kada su mate-

rijalni benefiti u pitanju, pametne države gledaju kako da im ne bude skuplja dara nego mera. Grčka, na primer, još uvek sumira negativan bilans jer objekti iz 2000. godine sada zvrje prazni i na njima je izraslo korenje, pošto nisu imali jasan plan čemu će služiti po završetku OI. Francuska već ima dobru infrastrukturu i siguran sam će umeti da izvuku ne samo nematerijalnu, već i finansijsku dobit iz ovih Igara – objašnjava Živanović u razgovoru za Biznis.rs.

Čini se da su sport, politika i ekonomija nikad povezanije, i to se uvek vidi i na ovakvim manifestacijama. Ulog je veli-

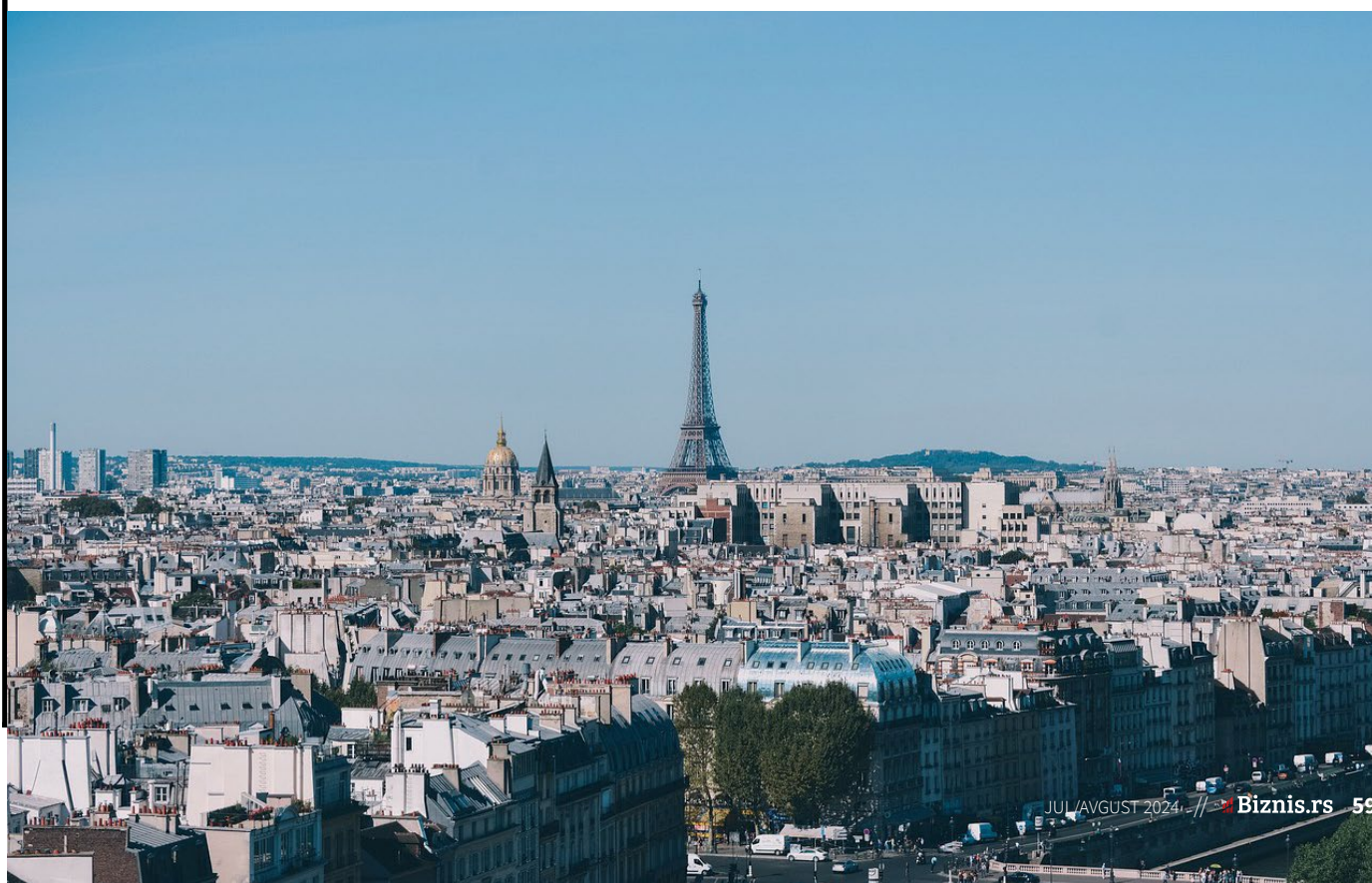


FOTO: PIXABAY



Vlada Živanović

ki, a naš sagovornik daje dobar primer povezanosti.

- Pročitao sam skoro procenu da samo od fudbala na planeti živi oko pola milijarde ljudi. Tu se ne misli samo na fudbalere, već na celu onu mašineriju oko koja ne sme da stane da bi lopta mogla da se kotrlja, od ljudi koji šišaju travu do administrativaca u klubovima i savezima, građevinaca koji grade nove ili prepravljaju stare stadione, prodavaca suvenira, pa na kraju krajeva i semenara. Nije novost da je sport ekonomija za sebe. Mnogi obični radnici u svetu sporta trpeli su nesagledive posledice kada

su Jugoslaviji 1992. godine, između ostalih, uvedene i sportske sankcije. Zato ne treba sumnjati da će „savez“ ekonomije i sporta biti sve jači. Jedino se nadam da će se u njemu naći prava mera za obe strane, koja deluje da se poslednjih decenija otrgla kontroli.

Protekle dve Olimpijske igre napravile su značajne finansijske gubitke. Procenjuje se da je Rio 2016 koštao 13,1 milijardu dolara i rezultirao gubitkom od oko dve milijarde, dok je Tokio 2020. odložen zbog pandemije koštao oko 13 milijardi dolara – skoro duplo više od prvobitne procene – i rezultirao gubitkom

od najmanje 800 miliona dolara velikim delom zbog odsustva navijača, piše ESP, i dodaje da su gradske vlasti Pariza odlučile da se ne gradi nova infrastruktura za ove Igre. Umesto toga biće korišćeni postojeći stadioni i arene, ali i mnogobrojni privremeni objekti.

Materijalni aspekt je nezaobilazan i sve je izraženiji u sportu, sa čim se slaže i Živanović.

-Sport je još u prošlom veku izgubio duh zbog upliva materijalnog aspekta. Današnji sportisti su, blago rečeno, teški fizički radnici. Koliko god da su njihove zarade u 21. veku uvećane, premale su u odnosu na posledice koje trpi njihovo telo, pa i lični život. Ovi gladijatori modernog doba su u nekoj vrsti ropstva prema sponzorima i kompanijama kojima su se obavezali milionskim ugovorima. Izlazak iz takve igre praktično je nemoguć jer su klauzule u vezi sa odštetom u slučaju odustajanja često prevelike. Olimpijski duh odavno je narušen željom za profitom organizatora, korporacija, država... Svedoci smo da ugovori u sportu probijaju „plafone“, a deluje da se kraj još uvek ne nazire. Mislim da se i ekonomisti pitaju do kojih granica sve to može da ide – ocenjuje naš sagovornik.

Kada govorimo o materijalnom, novcu, ulozima i dobiti, tu su i sportske kladionice. I tokom OI navijači i gledaoci širom sveta će prognozirati rezultate, a kladionice će meriti obrt u stotinama miliona dolara/evra.

- Spadam među retke koji smatraju da kladionice ne ugrožavaju sport. Kockanje kao jedna od najtežih i najzastupljenijih bolesti zavisnosti stvaraju veliki problem ne samo srpskom, već i drugim društvima koja su dozvolila da im broj kladionica premaši broj škola. Međutim, kada je sport u pitanju, kladionice su donele povećanje regularnosti u svim sferama takmičenja. Na primer, FIFA i UEFA u fudbalu najveći broj nameštenih mečeva otkrivaju na osnovu dojava kladionica širom sveta koje dobijaju veliki broj sumnjivih uplata na takve utakmice. Muljanju u sportskim rezultatima najčešće su izloženi sami učesnici, ljudi u klubovima, ali ne i kladionice. Sreća u nesreći kladjenja je što kladionicama nije isplativo ako pojedina grupa ljudi konačni ishod nekog meča ili takmičenja zna unapred – ističe Živanović.

MILJAN PAUNOVIĆ

SMEŠTAJ U PARIZU TRI PUTA SKUPLJI

Posetioci Olimpijskih igara koji još nisu bukirali smeštaj u glavnom gradu Francuske naići će na pravi izazov, s obzirom na popunjenost kapaciteta (još od početka ove godine). Čak i ako im pođe za rukom da pronađu prenočište, platiće ga po znatno višoj ceni.

Od oktobra prošle godine na Airbnb, koji je zvanični olimpijski partner, smeštaj je poskupeo za 300 odsto. Cene soba u Parizu, za jedno noćenje, kreću se od 70 evra pa naviše, a u tri nedelje pre početka Igara u širem centru grada manji stan je mogao da se pronađe za oko 120 evra.

Sledeći trošak je boravišna taksa. Pariz je odlučio da od 1. januara ove godine podigne turističke takse, i to za više nego duplo. U hotelu sa pet zvezdica za jednu osobu i jedno noćenje ta taksa od početka 2024. iznosi 10,73 evra, dok u smeštaju sa tri zvezdice ona staje 5,2 evra.

Očekuje se da će tokom OI u Parizu boraviti oko deset miliona ljudi iz celog sveta.



Natal

GINEKOLOŠKO AKUŠERSKA ORDINACIJA
ULTRAZVUK • PREGLEDI • INTERVENCIJE

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



Godine pišu kvalitet



www.prizma.rs | www.prizmade.de



FOTO: PX ABAY

INVESTICIONA KLIMA U CRNOJ GORI

KRUPNIM KORACIMA – UNAZAD

STRANI INVESTITORI KOJI POSLUJU NA TERITORIJI CRNE GORE DRUGU GODINU ZAREDOM DALI SU LOŠIJE OCENE USLOVA U KOJIMA PRIVREĐUJU. NO, AKTUELNA VLAST NEMA NAMERU DA SE U SKORIJE VREME BAVI KONSTRUKTIVNIM KRITIKAMA, PA NI OD ONIH KOJI STVARAJU 30 ODSTO DRŽAVNOG BDP-A

Višegodišnja ekonomska, a zatim i politička nestabilnost, kako na spoljnom tako i na unutrašnjem planu, snažno je pritisla sve one koji posluju u Crnoj Gori. Država nije želela previše da se bavi uslovima koji su postajali sve gori, opasno zanemarujući one investitore koji su bili bliski nekadašnjem režimu Demokratske partije socijalista (DPS).

No, glas koji uvek moraju da slušaju dolazi im iz asocijacije koju čine ključni strani igrači na crnogorskom tržištu. Reč je o Savetu stranih investitora u Crnoj Gori (MFIC) čijih pedesetak članica generiše čak 30 odsto bruto domaćeg proizvoda (BDP) u Crnoj Gori.

- Političko okruženje u Crnoj Gori ostaje krhko. Od velike političke promene 2020. godine, politički i institucionalni pejzaž Crne Gore složen je i krhak, što je rezultiralo izglasavanjem nepoverenja dvema vladama u jednoj godini – smatraju oni.

Prema dobrim praksama sličnih poslovnih udruženja u svetu, MFIC jednom godišnje objavljuje stavove i savete svojih članica o poslovnom ambijentu u Beloj knjizi. Ova sažeta analiza prezentuje pre-

gled rezultata percepcije investicione klime, dobijenih putem standardizovanog upitnika o lakoći poslovanja u Crnoj Gori, pokazuje trend kretanja unapređenja poslovne klime, ali i prepoznaje i izdvaja najvažnije propise, procedure i izazove u razvoju poslovanja.

Odgovore na pitanja iz upitnika daju strani investitori u Crnoj Gori, članovi Saveta stranih investitora, a na osnovu ličnog iskustva i percepcije. Promene i modifikovanje metodologije istraživanja posledica je strukturnih promena unutar same asocijacije, gde su aktivnosti sada usmerene u pet prioriternih oblasti: talenti i ljudski kapital, vladavina prava i isti uslovi za sve, ekonomski i infrastrukturni razvoj, poreski sistem, te zelena ekonomija.

Bela knjiga 13. put

Sredinom juna prezentovano je novo izdanje sa podacima i analizama vezanim za 2023. godinu, a glavni pokazatelji ne ulivaju mnogo optimizma. Naprotiv, članice MFIC-a ističu da pad Indeksa lakoće poslovanja drugu godinu zaredom

ukazuje da se neke stvari moraju hitno menjati.

U 13. izdanju Bele knjige – Investiciona klima u Crnoj Gori 2023, indeks lakoće poslovanja za prošlu godinu ocenjen je sa 6,4, što je za 0,3 poena lošije nego pre dve godine. Pad indeksa je registrovan i u tri od pet sektora. Tako turizam i trgovina beleže pad od 0,4 poena, pa su indeksi u ova dva sektora ocenjeni sa 6,7 i 6,6. Indeks koji se odnosi na transport i logistiku za prošlu godinu je šest, nakon pada od 0,6. Uz to, lakoća poslovanja u sektoru proizvodnje i energetike je 5,5, što je 0,7 niže u poređenju sa 2022. godinom.

Bolji indeks za prošlu godinu ima samo sektor bankarstva, čija je ocena porasla za 0,4 – na 6,7. Isti nivo kao 2022. godine ima sektor telekomunikacija, sa 7,2.

- Indeks i dalje pokazuje stabilnost poslovnog ambijenta. Međutim, drugu godinu zaredom i prvi put od početka merenja indeksa, privrednici negativno ocenjuju poslovni ambijent, odnosno lakoću poslovanja u Crnoj Gori. Ovo je zabrinjavajući trend pada vrednosti indeksa, koji beleži pad za 0,6 tokom dve godine i koji prvi put od kada se meri beleži negativne trendove dve godine zaredom. Jasno je da je ovo percepcija članica, privrednika, investitora i odgovor na sve reforme koje su se implementirale tokom 2023. godine – naveli su iz MIFC-a.

Rezultati

MFIC indeks za 2023. godinu iznosi 6,41. U odnosu na 2022, članice Saveta su za 0,3 poena lošije ocenile lakoću poslovanja u Crnoj Gori.

- Ovaj podatak zabrinjava jer prvi put od kada se meri MFIC indeks beležimo negativne ocene drugu godinu zaredom. Slično kao i MFIC indeks, većina indeksa koji ocenjuju sektore beleži negativne ocene. Tokom 2023. godine sektor bankarstva jedini je zabeležio pozitivan trend. Ovaj sektor je na opštem nivou ocenjen od strane svih članova sa 6,7, što je rast od 0,4 u odnosu na 2022. godinu.

Segment Talenti i ljudski kapital u MFIC-u smatraju jednim od pet prioriteta razvoja crnogorske ekonomije i stvaranja povoljnog poslovnog i investicionog ambijenta. Istraživanje je pokazalo veliki pad ocene od čak 0,8 - na nivo od 5,5. Rezultat predstavlja veliki izazov, jer

4. MFIC INDEKS ZA 2023



Izvor: Bela knjiga – Investiciona klima u Crnoj Gori 2023

smanjuje mogućnost da se crnogorska privreda dinamičnije razvija.

- Sa druge strane, vrednujući razvijenost sektora talenata i ljudskog kapitala u Crnoj Gori, ispitanici su dali prosečnu ocenu 4,7, što govori da postoji veliko polje za dalji razvoj. Kao jedan od glavnih razloga ovakvog stanja, privrednici i investitori prepoznaju dugogodišnju neusklađenost obrazovnog sistema sa potrebama tržišta, nedovoljno ulaganje u infrastrukturu koja bi unapredila vezu između obrazovnog sistema i privrede, kao i nedostatak određenih veština. Preporuka je da se što pre uradi detaljna analiza potreba tržišta i jasan plan prilagođavanja obrazovnog sistema, kako bi se zadovoljile potrebe crnogorske privrede.

Deo koji se odnosi na Vladavinu prava i jednake mogućnosti analizira ove predušlove kreiranja povoljnog poslovnog ambijenta, koji se – prema oceni stranih investitora – mora unaprediti.

- Donosioci odluka treba da prate selektivnu primenu zakonskih rešenja, jednaku sudsku praksu za sve, budu fo-

kusirani na kreiranje kompletnog funkcionalnog sistema vladavine prava, koji bi privrednicima omogućio i ponudio jednakost i sigurnost – ocena je u analizi.

I upravo se vladavina prava navodi kao jedan od glavnih faktora investicionog i poslovnog ambijenta koji se ne menja u dovoljnoj meri i tako predstavljaju dodatan teret. Naime, u prošloj godini usklađenost ovog područja sa međunarodnim standardima i praksama ocenjena je sa samo 3,9 (od maksimalnih deset).

Poreska politika uvek predstavlja jedan od ključnih segmenata poslovnog ambijenta i u značajnoj meri determiniše razvoj privrede, a obuhvata poreske stope i zakonsku regulativu. Usaglašenost sa međunarodnim pravilima i standardima ocenjena je sa 5,6 i na istom je nivou kao u 2022, a kao deo prioritarnih oblasti rada Saveta sa 4,6.

- Ovu ocenu determinisale su česte promene zakonodavstva, koje su negativno uticale na poslovanje privrednih subjekata, kao i nedovoljno efikasna javna administracija, ali i nedostatak transpa-

rentnosti i komunikacije između donosilaca odluka i onih na koje se te odluke odnose, a to su privreda i privredne asocijacije – potcrtava se u Beloj knjizi.

Ističu da Crna Gora i dalje „pati“ od loše efikasnosti administracije i netransparentnih promena poreskih stopa, podsećajući da „nedostatak efikasne implementacije od strane javne uprave može negativno uticati na poslovni ambijent“.

U fokusu segmenta Ekonomskog i infrastrukturnog razvoja, čiju su usklađenost sa međunarodnim standardima i praksama strani investitori u Crnoj Gori ocenili sa 4,3, upravo su strategije i zakoni koji stimulišu ekonomski razvoj kroz unapređenje infrastrukture. Saglasni su da postoji značajan potencijal, naročito za puteve, ali da se na tome ne sme stati. Mora se ulagati u dodatni razvoj digitalne infrastrukture, bolju avio-povezanost i povećanje kapaciteta institucija kako bi se brže obavljao promet roba, usluga i ljudi.

Peta oblast - Tranzicija ka zelenoj ekonomiji, ukazuje na neminovnost „hvatanja koraka“ sa savremenim poslovnim modelima na globalnom nivou. Iako je kao tema već godinama prisutna u poslovnoj zajednici, očigledno da ova tematika mora dobiti veći značaj i kada je reč o državnoj administraciji i strateškim dokumentima. To potvrđuje i istraživanje iz Bele knjige u kojoj se usklađenost sa

PAD INDEKSA

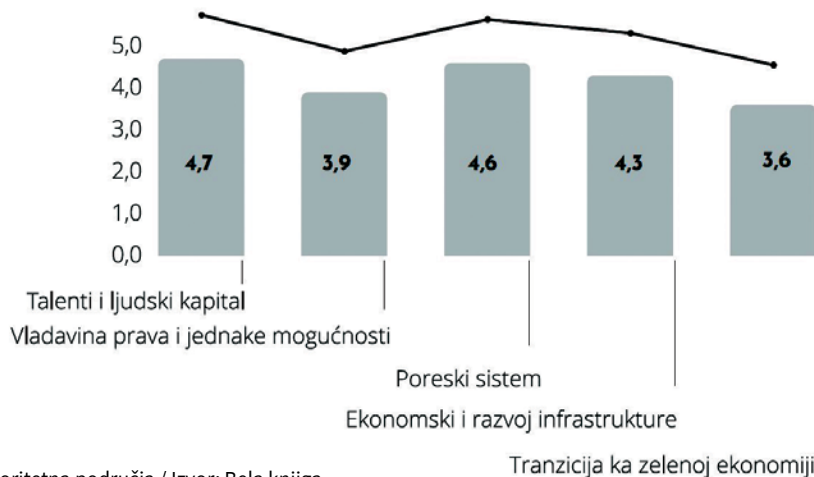
„Ovogodišnji indeks poslovanja u Crnoj Gori i dalje pokazuje stabilnost poslovnog ambijenta. Međutim, i dalje postoje problemi i izazovi na kojima je neophodno raditi i koje je nužno unaprediti, kako bi se stvorio poslovni ambijent koji je stimulativan za razvoj privrede i koji će i dalje privlačiti održive strane investicije.

Kada se posmatra godina koja se ocenjivala, ne čudi pad indeksa, jer je bilo jasno da su period koji se ocenjuje (do novembra 2023. godine) obeležili politička nestabilnost, nepredvidivost poslovnog ambijenta, česte promene zakonske regulative bez jasnih ekonomskih proračuna i konsultacija...“

Iz dokumenta „Bela knjiga – Investiciona klima u Crnoj Gori 2023“



SVET: INVESTICIONA KLIMA U CRNOJ GORI



Prioritetna područja / Izvor: Bela knjiga – Investiciona klima u Crnoj Gori 2023

međunarodnim standardima i pravilima ovog dela ocenjuje sa 3,6.

- Rezultati i dalje nisu na zadovoljavajućem nivou. Neophodno je dodatno usklađivati zakonsku regulativu koja će stimulirati i promovirati zelenu tranziciju, uz

podržavajuće mere i olakšice koje mogu ubrzati kompletan proces. Kako bi se stanje unapredilo, privrednici su prepoznali nužnost dodatnih usklađivanja zakonodavstva, potrebu za dodatnom edukacijom i podizanjem svesti. Takođe, važno je

SAVET STRANIH INVESTITORA U CRNOJ GORI

Savet stranih investitora u Crnoj Gori (Montenegrin Foreign Investors Council – MFIC) postoji već 15 godina. Formiran kako bi svojim članicama – kompanijama sa stranim kapitalom koje posluju u Crnoj Gori – pomogao u poslovanju i obezbeđivanju fer tržišnih uslova, ovo udruženje danas ima 46 članica koje skupa generišu više od 30 odsto crnogorskog BDP-a.

Jedan od ključnih rezultata rada udruženja je Bela knjiga – Investiciona klima u Crnoj Gori, koju prezentuju od 2011. godine. U njoj su sažeti svi ključni parametri za poslovanje i date ocene na osnovu rezultata ankete koju popunjavaju članice MFIC-a. Ovaj dokument nije samo ključan za razvoj investicionog ambijenta, već ujedno predstavlja ključnu analizu realnog stanja u ekonomiji Crne Gore, jer tretira upravo one teme i probleme koji jednako negativno utiču na rad i domaćih i stranih kompanija.

Na ovogodišnjoj Godišnjoj skupštini, održanoj sredinom maja, najavljeno je više izmena u radu MFIC-a. Formirana su četiri komiteta koja se sada bave specifičnim oblastima: Komitet za talente i ljudski kapital, Komitet za IT, ekonomski i infrastrukturni razvoj, Komitet za vladavinu prava i poresku politiku i Komitet za tranziciju ka zelenoj ekonomiji (ESG).

Novo rukovodstvo predvodi predsednik Saveta Tamaš Kamaraši (Crnogorska komercijalna banka - OTP banka), a predsedavajući pomenuta četiri komiteta i ujedno članovi Upravnog odbora Saveta su: Branko Mitrović (One Crna Gora), Devid Margason (Porto Montenegro), Vasilis Panagopoulos (Jugopetrol – EKO) i Remon Zakaria (Evropska banka za obnovu i razvoj – EBRD). Novoustanovljenu poziciju izvršne direktorke obavlja Arijana Nikolić Vučinić.

Uz to, nekadašnji termin objavljivanja Bele knjige pomeren je sa marta na novembar, čime žele da pomognu crnogorskoj Vladi u kreiranju adekvatne ekonomske politike za narednu godinu.

Promenu datuma izdavanja Bele knjige, predsednik Saveta Tamaš Kamaraši smatra „važnim korakom kojim se dodatno osigurava da se prilikom kreiranja politika i regulatornih okvira vodi računa o stvarnim potrebama stranih investitora i celokupne poslovne zajednice“.

Istovremeno, ovogodišnje izdanje sa pokazateljima za 2023. godinu objavljeno je sredinom juna.

naglasiti značaj uvođenja posebnih linija za finansiranje zelene tranzicije i usmeravanje dodatne pažnje ka daljem razvoju – zaključuje se u analizi rezultata anketiranja stranih investitora u Crnoj Gori.

Procene

Poput Međunarodnog monetarnog fonda i Svetske banke, analitičari MFIC-a su procenili da će ekonomski rast Crne Gore za prošlu godinu u konačnom iznositi 4,8 odsto, zahvaljujući potrošnji građana i rastom izvoza usluga, uz napomenu da su investicije u padu.

- Usporavanje globalne ekonomije opterećuje izgleda Crne Gore. Očekuje se da će opadajući rast privatne potrošnje tokom 2024, 2025. dovesti do sporijeg prosečnog rasta od 3,1 odsto.

U srednjem roku, očekuje se povišeni fiskalni deficit. Dok će jednokratni prihodi rezultirati nižim fiskalnim deficitom od planiranog od dva procenta BDP-a u 2023. godini, očekuje se da će fiskalni deficit biti 3,9 odnosno 3,6 odsto BDP-a u 2024. i 2025. godini.

Značajne otplate duga dospevaju u periodu 2024, 2025. godina. Otplata glavnice procenjena je na 7,1 odnosno 11,7 odsto BDP-a – navodi se u godišnjem izveštaju.

Nažalost, tu nije kraj lošim vestima. Ukazuje se na negativne rizike koji će ostaviti posledice na poslovanje u Crnoj Gori. U prvom redu, to je povišena geopolitička nestabilnost u zemljama koje su glavni trgovinski partneri Crnoj Gori, što umanjuje izgleda za rast. Uz to, pooštavanje monetarnih uslova pre svega državnog budžeta, ubrzano povećava troškove eksternog finansiranja.

U iščekivanju ranije najavljene rekonstrukcije Vlade, kojom deo aktuelne vladajuće većine „preti“ od početka godine, ostaje velika praznina u odnosu koji državna administracija trenutno ima sa stranim investitorima. Pozivanje na razgovore s premijerom koji daje (praktično) lična obećanja, dok stvarni odgovori ostaju u potpunoj magli, teško da može predstavljati dobar primer poslovne prakse za ulagače iz bilo kog dela sveta. Zato će za neku povoljniju ocenu poslovnog ambijenta u Crnoj Gori očigledno biti potrebna neka nova Vlada i neka nova ekonomska politika.

KRISTINA JERKOV



RR GLASS

SVE VRSTE
AUTO STAKALA



Maršala Tita 61 A
26232 Pančevo, Starčevo
064/8910368, 066/9561521
radmila.rrglass@gmail.com
www.rr-glass.com

www.rr-glass.com
radmila.rrglass@gmail.com
064/8910368, 066/9561521
radmila.rrglass@gmail.com
www.rr-glass.com



MENJIC CONSULTING

business consulting company

ugovorni predstavnici



Katice Opačić 104a
0.001080 Beograd, Zemun
+381 62 307 493
sinisa@menjic.com
www.menjic.com



Ivana Radović

ODRŽIVI TURIZAM

HOĆE LI BITI SVETA, AKO OKO NJEGA PUTUJEMO?

NIJE PROBLEM SAMO U TOME ŠTO VELIKI PRILIV TURISTA MOŽE NEGATIVNO UTICATI NA OČUVANJE PRIRODNOG OKRUŽENJA I POTROŠNJU RESURSA, ZAGAĐENJE VODE I VAZDUHA. TU SE JAVLJAJU I PREKOMERNA IZGRADNJA HOTELA I PROBLEM INFRASTRUKTURE, ŠTO MOŽE DOVESTI DO GUBITKA STANIŠTA ZA LOKALNE VRSTE. POPULARNA DESTINACIJA ZA RONJENJE ČESTO DOVODI DO FIZIČKOG OŠTEĆENJA FRAGILNIH KORALNIH GREBENA, A TURISTIČKE AKTIVNOSTI KAO ŠTO SU DODIRIVANJE KORALNIH FORMACIJA ILI UPOTREBA KREMA ZA ZAŠTITU OD SUNCA MOGU NANETI VELIKU ŠTETU TIM EKOSISTEMIMA

Leto je i sezona odmora. Pojedine zemlje posebno profitiraju od turizma u letnjoj sezoni. U ovom periodu više nego obično iskaču brojne povoljne ponude za putovanja. Nude se opcije koje nam omogućavaju da obiđemo razne destinacije u zemlji i u svetu, i da vidimo koliko je planeta bogata prirodnim lepotama.

Da li je? Da li upravo ta masovna putovanja štete bogatstvu Zemlje koje želimo da istražimo?

Termin „održivost“ našao je svoje mesto i u turizmu. Nije u pitanju mit. Održivi turizam predstavlja pristup razvoju ovog sektora koji uvažava ekonomske, socijalne i ekološke faktore, teži očuvanju prirodnih resursa i kulturne baštine i unapređenju dobrobiti lokalnih zajednica. Ova vrsta turizma nastoji da smanji negativne uticaje na okolinu i društvo. Pored toga, stvara dobrobit i blagostanje celokupnom društvu, uzimajući u obzir

potrebe i turista i njihovih domaćina, navodi Svetska turistička organizacija (UWTO).

Aleksandar Seničić, direktor Nacionalne asocijacije turističkih agencija (YUTA), objašnjava u razgovoru za Biznis.rs kako promovisati održivi turizam.

- Pre svega je neophodno napraviti strategiju ekološki održivog turizma, opredeliti određene oblasti kao primer dobre prakse, i na taj način se najbolje može promovisati ova vrsta turizma – ističe Seničić.

Ukoliko nije osmišljen na održiv način, turizam može imati brojne negativne posledice po životnu sredinu. S jedne strane se pojačava potreba za potrošnjom resursa, dok sa druge strane raste generisanje otpada.

- Nije tako redak slučaj ni da razvoj turističke destinacije nije ispraćen odgovarajućom infrastrukturom, a ovaj

problem je najvidljiviji kada su u pitanju snabdevanje vodom i izgradnja kanalizacije – ukazuje Ivana Radović iz seoskog turističkog gazdinstva Petrović u selu Paštrić.

Ona dodaje da neodrživ turizam dovodi do gubitka šuma i zemljišta, usled čega se gube staništa mnogih vrsta, ali i dolazi do pojačane pojave erozija.

- Turizam nekada obuhvata i aktivnosti koje direktno ugrožavaju i/ili ometaju živi svet – lovni i ribolovni turizam, vožnja kvadovima po planinama, raznovrsni izvori buke poput muzičkih festivala u prirodi, ali i jednostavno prisustvo velikog broja ljudi na malom prostoru. Upliv i transport velikog broja turista, takođe, povećava verovatnoću da će se na teritoriji javiti invazivne vrste. Osim odsustva dugoročnog planiranja razvoja turističke destinacije, što je glavni uzrok ovih problema, neophodno je edukovati i same turiste kako da svojim ponaša-

njem doprinesu rešavanju bar dela problema koji zavisi od njih – navodi naša sagovornica.

Čini se da je pomenuta dobra strategija izazovna. Ono što se savetuje jeste balansiranje turističke ponude, odnosno razvijanje turističke destinacije onoliko koliko priroda može da izdrži.

- Daleko je bolje, a i dugoročno isplativije, po mom mišljenju, imati turističku ponudu malog kapaciteta i visokog kvaliteta, nego obrnuto. Ne možete imati nesrazmerno veliki broj turista na destinaciji i govoriti o održivosti, kako je vaše opredeljenje ekoturizam i kako poštujuete prirodu. Nekada je veći biznis-potez reći ne velikom broju turista, nego narušiti turistima iskustvo i prirodnu celinu gore navedenim problemima – kaže Ivana Radović.

Svest o ovome još nije na zadovoljavajućem nivou. Aleksandar Seničić nam je naveo izazove sa kojima se YUTA suočava po pitanju održivosti.

- To su nedovoljno edukovani radnici u turizmu i nepostojeće zakonske odredbe koje su obavezujuće.

Dodao je i da turističke agencije nisu posvećene ekološkoj održivosti, a „razlog leži pre svega u velikoj konkurenciji i dnevnoj borbi za opstanak i na kraju – nepostojanju zakonskih okvira”.

- Pre svega, smatram da je to odsustvo znanja o konceptu i benefitima održivosti i načinu implementacije, kao i nedostatak iskrene posvećenosti razvoju održivosti. Cilj ne sme biti više novca za kraće vreme, bez obzira na posledice – dodaje Ivana Radović.

Ona smatra da je bitan faktor i nepostojanje dugoročnog planiranja.

- Dugoročno planiranje mora da ima stogodišnju ili hiljadugodišnju perspektivu, a ne perspektivu od svega deset ili 20 godina, bilo da je reč o strategijama na nacionalnom nivou, velikim turističkim destinacijama, bilo o malim turističkim gazdinstvima. Iz naše perspektive mogu da kažem da samo mali broj gazdinstava planira dugoročno. Pritom, pod planiranjem ne podrazumevam dilemu da li napraviti bazen u dvorištu ili ne, već kako želim da moja turistička destinacija izgleda, kakav imidž gradimo i kako ćemo doprineti očuvanju prirode kroz delatnost koju obavljam. Šta nakon 20 godina neodrživog turizma – da li zaista neko



Aleksandar Seničić

FOTO: MEDIJA CENTAR

želi da bude osoba koja je upropastila turističku destinaciju prevelikim ambicijama? Šta kada nestane priroda zbog koje turisti dolaze na destinaciju? Pretpostavljam da je dodatna prepreka što u nekim zaštićenim područjima i na nekim turističkim destinacijama postoji nedostatak stručnih kadrova

koji bi se bavili ovim problemima u turizmu, a taj nedostatak kadrova se posle preslikava na stručnu podršku koju mala gazdinstva mogu dobiti – upozorava Ivana Radović.

Nije problem samo u tome što veliki priliv turista može negativno uticati na očuvanje prirodnog okruženja i potro-

POZITIVAN UTICAJ TURIZMA

Nije sve tako crno. Lokalne zajednice mogu imati koristi od turizma, a da se istovremeno očuva njihova okolina.

- Iz perspektive malog turističkog gazdinstva mogu da kažem da je lokalna zajednica okosnica svake priče o održivom turizmu – smatra Ivana Radović. – Pre svega, ko nam može bolje preneti lokalna znanja o prirodi od lokalne zajednice? Nijedan turistički vodič ne može preneti iskustvo života u nekom prirodnom okruženju bolje od seljaka čija porodica živi na tim prostorima stotinama godina. Kroz tradicionalne prakse se priroda i čuva – primer su tradicionalne poljoprivredne prakse koje čuvaju zdravlje zemljišta i ne vrše pritisak na životnu sredinu kao što to čini moderna poljoprivreda. Život sa merom u svemu i život u skladu sa prirodom jeste lep primer koji još uvek možemo videti u brdsko-planinskim selima. Lokalna zajednica trebalo bi na bazi toga da razvija turističku ponudu, tako će sačuvati i prirodu i izgraditi sebi imidž dobrih domaćina koji čuvaju svoju prirodu.

Duhovna veza seljaka i prirode je još uvek prisutna i to je ogroman potencijal i za turizam. Ipak, da bi se taj potencijal iskoristio, lokalna zajednica mora biti uključena u donošenje odluka o razvoju turizma u svom mestu, smatra naša sagovornica.

- Ne možemo se samo pojaviti na selu i obavestiti ljude kako smo zamislili sudbinu turističke destinacije. To što je nama destinacija – to je njima svakodnevni život. Potrebno je ponuditi i malim turističkim destinacijama priliku da uče o održivosti i planiranju. I za kraj bih pomenula da turizam može biti i izvor sredstava za očuvanje prirode – u svetu se odlično pokazao model gde turistička destinacija deo prihoda od turizma usmerava na ozbiljne programe očuvanja prirode na tom području. Takođe, održive turističke ponude mogu dosta da utiču na širenje svesti kod lokalne zajednice i turista o značaju prirode i njenog očuvanja – ističe Ivana Radović.

Održivost često ide ruku pod ruku sa ekonomskim prosperitetom i društvenim blagostanjem, navodi World Economic Forum. Održive inicijative mogu stvoriti nova radna mesta, unaprediti zdravlje zajednica i stvoriti stabilnije ekonomske uslove. Kako održivi turizam raste, postaje jasna potreba za poslovima na zaštiti divljih životinja, biodiverziteta i krhkih ekosistema koje bi ljudi mogli da posete – kao i potreba za stručnjacima „vodičima putovanja”. Turistima su potrebna mesta za boravak, hranu i aktivnosti. Koliko ih čuvaju, toliko će ih ostaviti i budućim generacijama. Podizanje svesti o održivosti turizma donosi benefit i prirodi i čovečanstvu.



TURIZAM: ODRŽIVI TURIZAM

šnju resursa, zagađenje vode i vazduha. Tu se javljaju i prekomerna izgradnja hotela, infrastruktura, što može dovesti do gubitka staništa za lokalne vrste. Popularna destinacija za ronjenje često dovodi do fizičkog oštećenja fragilnih koralnih grebena. Turističke aktivnosti kao što su dodirivanje koralnih formacija ili upotreba krema za zaštitu od sunca mogu naneti veliku štetu tim ekosistemima.

Nedavno je Vijetnam preduzeo mere i zabranio ronjenje kod popularnog ostrva Hon Mun kako bi se zaštitili koralni, objavio je AFP (Agence France-Presse).

Vijetnam nije jedini preduzeo mere zaštite prirode u poslednje vreme. Japan je, takođe, turizam prilagodio očuvanju sredine. To uključuje preusmeravanje posetilaca u regionalne oblasti, podsticanje lokalne saradnje i usvajanje inovativnih mera za smanjenje gužve. Ali, ovi naponi zahtevaju kontinuirano prilagođavanje i pažljivo balansiranje ekonomskih koristi za dobrobit lokalnih zajednica, piše East Asia Forum.

Iako tek po koja zemlja daje na značajnu održivosti turizma, postavlja se pitanje – kada će turizam moći da funkcioniše, a da nije nauštrb životne sredine?

- Smatram da će biti potrebno dosta vremena da se svi standardi ekološki održivog razvoja uspostave na globalnom nivou. Ne verujem da će, osim u jako razvijenim zemljama, ovakav vid turizma u dogledno vreme biti moguć i održiv – kaže Aleksandar Seničić.

Takođe, dodaje da je podizanje svesti svih učesnika, stanovništva, uz pravilnu edukaciju, pa i obavezne zakonske regulative veoma važno.

- Svima koji iskreno razmišljaju kako da na kvalitetan način razviju održivu turističku ponudu preporučujem da prate pet principa koje je definisala EURO-PARC federacija, koja predstavlja najveću evropsku mrežu zaštićenih područja i radi na očuvanju prirodne baštine Evrope – objašnjava Ivana Radović.

Na prvom mestu, uvek se mora dati prioritet zaštiti prirode.

- Šta god da se radi u prirodi, mora se imati na umu zaštita prirodnih vredno-

sti, što je uostalom garancija atraktivnosti lokacije kroz dug period vremena. Zatim, održivi turizam mora pratiti principe održivog razvoja, odnosno svaka akcija koja se sprovodi u prirodi mora uzeti u obzir ekološke, socijalne i ekonomske efekte koje će imati. Treći princip podrazumeva uključivanje što više zainteresovanih strana. Svako ko će osetiti efekte turizma mora biti uključen u donošenje odluka i razvoj turističke destinacije, a, takođe, moraju se ohrabrivati partnerstva na svim nivoima. Ništa manje važno nije ni planiranje, postavljanje ciljeva i definisanje aktivnosti. I za sam kraj, neophodno je razvijati održivi turizam kroz neprestano unapređivanje – konstantan rad na smanjivanju efekata na prirodu i praćenje stanja u kome se priroda nalazi trebalo bi da budu stalno na umu onima koji razvijaju turističku ponudu, uz istovremeno jačanje kvaliteta turističke ponude i kvaliteta života lokalne zajednice – zaključuje naša sagovornica.



JANA VOJNOVIĆ



KANUS Vulkan Protektor

TRANSPORTNE TRAKE
POGONSKI KAIŠEVI
INDUSTRIJSKA FILTRACIJA

Industrijska Zona bb 25260 Apatin
025/577-2317 025/577-3321
office@vulkanprotektor.com

ŠIMON 013

DOMAĆI DRUMSKI PREVOZ

GRADEVINSKE RADNE MAŠINE
KOMBINIRKE - BAGERE
RUŠENJE OBJEKATA
ČIŠĆENJE TERENA

Banatska 47
26343 Vršac, Šušara

063/8004481

simonzoltan44@gmail.com



Vila Vinka

M.TITA BB.KULA
(AUTOBUSKA STANICA)
065/2724719
VILAVINKA

CVEČARA I
DAROTEKA

VIRIMPEX

Pančevački put 86g
11210 Beograd
+381 11 3292 467
info@virimpex.rs
www.virimpex.rs

TRGOVINA PROIZVODIMA CRNE
I OBOJENE METALURGIJE

SEČENJE PUNIH PROFILA
CNC PRESA ZA SAVIJANJE
CNC LASERKO SEČENJE METALA
CNC GASNO REZANJE METALA / LIMOVA



FOTO: FREEMK

DIOR POD ISTRAGOM

Luksuzni modni brend Dior, koji je u vlasništvu konglomerata LVMH, plaća iznenađujuće nisku cenu za proizvodnju tašni koje kasnije prodaje za 2.780 dolara po komadu. Pored tašni, modni brend je poznat i po drugim skupim proizvodima, kao što su nakit i odeća. Wall Street Journal je preneo istraživanje po kojem italijanski luksuzni modni brend plaća jednom azijskom dobavljaču samo 57 dolara po tašni.

U fabrikama brenda Giorgio Armani bila je slična situacija, kada je otkriveno da je ova kompanija platila 99 dolara za proizvodnju tašni koje su kasnije koštale 1.900 dolara u njihovim prodavnicama. Prema novom izveštaju, proizvodne cene ne uključuju troškove materijala, dok kompanije „posebno pokrivaju troškove dizajna, distribucije i promocije proizvoda“.

Vlasti su pokrenule istragu nakon navoda da su obe kompanije eksploatisale strane radnike za proizvodnju luksuzne robe po niskim cenama. LVHM je, takođe, završio u sudskom postupku prošlog meseca zbog poslovanja sa kompanijama u kineskom vlasništvu, čiji su radnici spavali u fabrikama kako bi mogli da imaju „radnu snagu na raspolaganju 24 sata dnevno“.

Italijanske vlasti tvrde da Dior nekoliko godina nije preduzimao mere za proveru uslova rada u fabrikama kompanija sa kojima je sarađivao, kao ni periodične revizije svojih dobavljača.

THREADS ZA GODINU DANA PRIVUKAO 175 MILIONA KORISNIKA

Društvena mreža Threads za godinu dana privukla je 175 miliona korisnika, saopštio je izvršni direktor Mete i osnivač Facebooka Mark Zuckerberg. Meta je 5. jula prošle godine pokrenula društvenu mrežu Threads, a ova aplikacija je prvobitno bila dostupna korisnicima u SAD i 100 drugih zemalja, uključujući Veliku Britaniju, Australiju, Kanadu i Japan. Takođe, dostupan je u EU od decembra prošle godine, nakon što je tehnološki gigant prvobitno odložio svoje lansiranje u zemljama evropskog bloka zbog, kako je tada rekao, nesigurnosti u vezi sa zakonodavstvom o razmeni podataka, prenosi Seebiz.

Threads je postala najbrže rastuća aplikacija kada je lansirana prošlog jula nakon što je dostigla 100 miliona korisnika za samo pet dana. Ovo je preteklo četbot ChatGPT, kome je trebalo dva meseca da dostigne ovu cifru. Threads je razvila Meta kao konkurenta društvenoj mreži X, nekada poznatoj kao Twitter. Njime su hteli da privuku uglavnom one bivše korisnike Twittera koji nisu bili zadovoljni postupcima njegovog vlasnika Ilona Maska.

X navodno ima oko 200 miliona redovnih korisnika, ali se suočio sa mnogim problemima otkako je Mask preuzeo kompaniju 2022. godine i otpustio hiljade zaposlenih. Mask, koji je, takođe, vlasnik Tesle i kompanije SpaceX, uznemirio je korisnike X mreže u prošlosti brojnim promenama, uključujući naplatu za neke, ranije besplatne, usluge.

FORD OPOZVAO VIŠE OD 30.000 VOZILA

Američki automobilski gigant Ford je objavio još jedan opoziv, koji uključuje 30.740 Mustanga iz 2022. i 2023. koji bi mogli da imaju problema sa upravljanjem. Za sada nema informacija o eventualnim nesrećama koje su posledica ovog problema. Iz kompanije su objavili da je upravljački mehanizam bio neispravno kalibrisan, prenosi Mina.

Neispravan senzor može da izazove osciliranje upravljača kada vozač pokuša da skrene. Nije jasno koliko volan oscilira. Ford kaže da se volan može okrenuti s jedne na drugu stranu suprotno namerama vozača.

Proizvođač automobila je pokrenuo istragu o tom problemu krajem maja nakon što je od dobavljača saznao za probleme s upravljačem. Ford je saopštio da je svestan dva garantna zahteva koja su možda povezana s problemom. Rešenje je jednostavno. Biće dovoljno ažurirati softver za kontrolni modul.

Ovo je samo jedan u nizu opoziva koje je Ford objavio u poslednje vreme. Samo ove godine Ford je u Sjedinjenim Američkim Državama objavio 32 opoziva koja su zahvatila milione automobila. Za veliki broj opoziva nije bilo potrebno vraćati automobile na servis, često je dovoljno samo ažuriranje softvera.

Sale za svečanosti

BELI DVOR RAŠKA 063 109 74 09
ŽUPSKI DVOR ALEKSANDROVAC 063 109 75 37
LAZAREV DVOR KRUŠEVAC 064 44 44 080
RESTORAN BORIĆI RAŠKA 063 109 74 09

KETERING
063/438-498



**MESARA
POPOVIĆ
SSS**

Kralja Milana 18
11500 Obrenovac, Rvati
062/1440178
popovicivana481@gmail.com



**USLUŽNO
ROŠTILJANJE**



Trlič BB 14210 Ub, Trlič
014/463300
zztrgovina@trlic.com
www.trlic.com

