



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 36 - SEPTEMBAR 2024.

OGRANIČAVANJE VISINE
KAMATA I PROGRAM
„NAJBOLJA CENA”

GRANICE SLOBODNOG TRŽIŠTA

Zdravko Ilić, stručnjak za
trgovinu i usluge CEFTA

**KREIRAMO
REGIONALNO
TRŽIŠTE
ZA FINTECH
KOMPANIJE**

99 najuspešnijih

**VELIKA
PREDUZEĆA
GENERIŠU
NAJVIŠE DOBITI,
MALA I SREDNJA
UMANJILA
PRIHODE**



ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >



**NLB Zeleni
Biz Krediti**

Prava prilika za održivo poslovanje

Saznajte više na nlbkb.rs

Za sve što dolazi.



NLB Komercijalna banka

NAJBOLJE CENE I MINIMALNE ZARADE



**Marko
Andrejić**

glavni i odgovorni
urednik

Septembar uvek znači novi početak – novu sezonu, novu školsku godinu, nove poslovne planove, često i nove troškove. Posle podvlačenja crte i sumiranja letnjih utisaka država je zaključila da „bolja cena” više nije dovoljno dobra, pa smo dobili i „najbolju cenu” – dođuše, samo na dva meseca. U međuvremenu je i centralna banka shvatila da ograničenje kamata na stambene kredite do kraja ove godine nije dovoljno, pa je rešila da dugoročniji „plafon” postavi izmenama zakona. Deluje kao da kapitalizam i slobodno tržište gube trku sa komandnom ekonomijom, što bi mogao da bude problem za srpsku privredu u kojoj posluju brojni strani investitori, a ekonomisti su prilično sumnjičavi i u ocenama da li je ovo pravi put za unapređenje životnog standarda građana. Šta ono beše sledi posle najboljeg?

Biznis.rs i ove godine pravi liste najuspešnijih domaćih kompanija, pa ćete već u ovom broju moći da pročitate kako su u 2023. poslovala velika, srednja i mala preduzeća. Najveća privredna društva i dalje su zaslužna za više od polovine dobiti cele domaće privrede, dok su srednja preduzeća zabeležila godišnji pad prihoda i dobiti. Male firme suočile su se sa manjim prihodima, ali su zato rasle plate zaposlenih.

Posle nekoliko uzastopnih godina u kojima socijalni partneri – država, poslodavci i sindikati – nisu uspevali da postignu dogovor o iznosu minimalne zarade za sledeću godinu, pa je na kraju morala da presudi Vlada i Ministarstvo finansija, ovog avgusta su pregovori završeni relativno brzo. Odlučeno je da minimalac bude povećan za 13,7 odsto, na 308 dinara po radnom satu, a u istom procentu biće uvećan i neoporezivi deo zarade. Najbitniji rezultat ovakvog dogovora zapravo je činjenica da će od 1. januara 2025. godine minimalna zarada najzad pokrivati vrednost minimalne potrošačke korpe – bar prema trenutnim pokazateljima.

Početkom septembra svečano je otvorena rekonstruisana Plava dvorana Sava centra. Na taj način kompletirana je obnova najvećeg kongresnog centra na Balkanu koja je trajala tri godine i u koju je Delta Holding uložio 120 miliona evra, a Beograd je ponovo dobio reprezentativan prostor za najveće poslovne, kulturne i zabavne skupove. Već iz prve najave događaja i velikih imena koja će se predstaviti beogradskoj publici naslućuje se da će Sava centar tek zablistati punim sjajem.

Stručnjak za trgovinu i usluge CEFTA Sekretarijata u Briselu Zdravko Ilić kaže u intervjuu za naš septembarski broj da CEFTA ove godine planira dve velike stvari – jedna se tiče plaćanja QR kodom, gde se pokušava olakšati firmama koje se specifično bave plaćanjima i koje mogu da ulažu u tehnologiju kako bi olakšale elektronska plaćanja. Druga je priznavanje elektronskih potpisa. Stefan Antić, advokat kancelarije Antić koja je deo Deloitte Legal mreže, analizirao je za nas najnovije istraživanje Deloitte Property Index 2024 koje ukazuje na nekoliko ključnih trendova. Tržište stambenih nekretnina u Srbiji je prethodnih godina doživljavalo rast cena prvo zbog velike tražnje i nedostatka alternativnih finansijskih prilika za ulaganje, a potom zbog rasta cena građevinskog materijala i usluga, odnosno inflacije. Taj dugogodišnji trend se skoro stabilizovao i u narednom periodu ne bi trebalo očekivati veće oscilacije u ceni.

Sadržaj



6 VESTI

16 PORESKI KALENDAR

18 TEMA BROJA

Granice slobodnog tržišta

26 INTERVJU

Zdravko Ilić, stručnjak za trgovinu i usluge CEFTA

Kreiramo regionalno tržište za fintech kompanije

30 INTERVJU

Stefan Antičić, advokat kancelarije Antičić, Deloitte Legal mreža

Održivost u fokusu evropskog tržišta nekretnina

34 INTERVJU

Matko Bošnjak, viši naučnik u kompaniji Google DeepMind

Od dečje radoznalosti do vrhunskih naučnih dostignuća

40 99 NAJUSPEŠNIJIH

Velika preduzeća generišu najviše dobiti, mala i srednja umanjila prihode

45 BERZA

Hamilton UMAX – ETF koji vam daje 10 odsto neto dividende

47 KRIPTOVALUTE

Wake me up when September ends

49 E-COMMERCE

Kako bolje razumeti i služiti kupcima u digitalnom okruženju

52 TRŽIŠTE

Učenje kroz rad u skladu sa savremenim zahtevima tržišta

56 NAUKA

Revolucija u tehnologiji LED rasvete za uzgoj biljaka

59 AGROBIZNIS

Pčelarenje u 2024. godini – ljubav koja ne uzvraća?

62 AGROBIZNIS

Suša u Srbiji nanela štetu od sedam milijardi dolara

66 E-COMMERCE

Kako je Temu postao deo srpske potrošačke svakodnevice



30 INTERVJU



34 INTERVJU

69 SVET

Donald Tramp i Kamala Haris obećavaju trošenje i olakšice

74 STARTAP

Basket protiv holograma

78 TURIZAM

Od bisernih jezera do istorijskih znamenitosti – via fudbal

82 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

Saradnici

Tanja Kovačević
Ivana Tomić
Kristina Jerkov
Jana Vojnović
Nada Matić
Čedomir Savković
Vesna Živanović
Lektor
Mirjana Vasić Adžić
Dizajn i priprema za štampu
studio triD
Štampa
La Mantini d.o.o.
Sandžačka 9a
11000 Beograd

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Народна библиотека Србије,
Београд
330

BIZNIS.RS / glavni i odgovorni urednik
Marko Andrejić. - 2021, br. 1 (okt.) - . -
Beograd : Info Biznis.rs,
2021- (Beograd : La Mantini). - 30 cm
Mesečno.
ISSN 2787-3358 = Biznis.rs
COBISS.SR-ID 48289289

 **Biznis.rs**

MOMIROVIĆ: PRODAJA PROIZVODA U NEKIM PRODAVNICAMA POVEĆANA ČAK ŠEST PUTA

Ministar trgovine Tomislav Momirović je obišao maloprodajne objekte, kako bi uvideo tok akcije „Najbolja cena“ i ponovio da građani imaju priliku da znatno uštede kupujući jeftinije. Kaže da je zadovoljan odzivom trgovaca, vidljivošću akcije i njenim efektima, saopštio je Ministarstvo unutrašnje i spoljne trgovine.

- Prodaja proizvoda u okviru akcije „Najbolja cena“ je u nekim prodavnicama povećana čak i šest puta. Tako recimo u ovom maloprodajnom objektu u Novoj Pazovi možemo da vidimo da je deterđžent za sudove na sniženju 50 odsto, cena proizvoda na akciji je sada 195 dinara, a ranije je iznosila 400 dinara – rekao je Momirović.

Ministar je naveo i kolika je cena toalet-papira, testenine, hrane za kućne ljubimce.

- Prema nekim podacima u Srbiji ima preko milion kućnih ljubimaca, a psi se čuvaju u više od trećine domaćinstava. Vi sada hranu za životinje možete da kupite po ceni 40 odsto nižoj u odnosu na onu koja je bila pre početka akcije „Najbolja cena“ – istakao je ministar trgovine.

NEUSPEŠNA PRIVATIZACIJA KOMPANIJE JRB

Ministarstvo privrede objavilo je da je proglasilo neuspešnom javnu ponudu za kupovinu kapitala Jugoslovenskog rečnog brodarstva zato što nije bilo zainteresovanih kupaca. Do isteka roka nije pristigla nijedna prijava za učešće u postupku, navelo je ministarstvo u obrazloženju, iako je naša najveća kompanija za rečni transport oglašena po sedam miliona evra nižoj ceni nego u julskom pozivu, koji je posle samo 24 časa poništen.

Potencijalni kupci su, inače, mogli da se prijave za učešće u privatizaciji JRB-a tako što će se prijaviti i uputiti ponudu za kupovinu paketa akcija koji se sastoji od 1.804.179 akcija u vlasništvu Republike Srbije, što predstavlja 99,98 odsto ukupnog kapitala JRB-a. Početna cena za prodaju kapitala iznosila je 100 odsto procenjene vrednosti kapitala koji se nudi na prodaju sa stanjem na dan 31. decembar 2023. godine, odnosno 21,82



FOTO: PEXABAY

miliona evra, a rok za slanje prijave ponuđačima istekao je 5. septembra.

Podsetimo da su procenjena vrednost i početna cena JRB-a prema prethodnom pozivu za privatizaciju iznosili 29,2 miliona evra, ali je taj poziv poništen krajem jula. Portal Pištaljka je, takođe, 27. jula objavio i da je prodaja JRB-a po početnoj ceni od 29,2 miliona evra oglašena svega pet dana pošto je ova kompanija dobila državni posao od strateške važnosti od Elektroprivrede Srbije, odnosno pretovar i prevoz uglja vredan 28,8 miliona evra – skoro isto koliko je država procenila celu ovu firmu. U me-

đuvremenu je 30. jula na Portalu javnih nabavki objavljeno obaveštenje u kome EPS obaveštava da zaustavlja dalje aktivnosti u tom postupku javne nabavke.

Odgovor na to zašto je došlo do korekcije procene vrednosti imovine može se potražiti u saopštenju Ministarstva privrede od 2. avgusta ove godine. Ministarstvo je, kako je tada istaknuto, objavilo javni poziv za privatizaciju preduzeća JRB AD dana 23. jula 2024. godine, ali je u periodu nakon pripreme i objave poziva dobilo obaveštenje od republičke Direkcije za imovinu, kao i od JRB-a, da su određene parcele prema važećoj planskoj dokumentaciji predviđene da budu deo projekta od posebnog značaja za Republiku Srbiju.

- Ministarstvo privrede je, upravo i isključivo u cilju obezbeđenja sprovođenja ispravnog postupka privatizacije preduzeća, a pre svega u cilju zaštite javnog interesa, dana 24. jula 2024. godine, donelo odluku o poništavanju Javnog poziva – navedeno je u saopštenju, u kome se ističe i da će biti urađena korekcija procene vrednosti imovine.

Usledio je novi poziv za privatizaciju, objavljen 13. avgusta, sa rokom prijave za potencijalne kupce koji je istekao 5. septembra – i koji je proglašen neuspešnim.

U privatizaciji JRB-a moglo je da učestvuje, inače, samo domaće pravno lice koje ispunjava kvalifikacione uslove: da je samostalno ostvarilo poslovni prihod u 2023. godini u iznosu od najmanje dve milijarde dinara; da je samostalno ostvarilo poslovni i neto dobitak u 2023. godini; da u svom vlasništvu ima najmanje 15 registrovanih teretnih potisnica u Srbiji, za koje „Svedočanstvo o sposobnosti broda za plovību“ nije izdato nakon 31. decembra 2023. godine.

Prema podacima bonitetne kuće Com-

AGENCIJA ZA KNJIGOVODSTVO EKONOM

Kneza Miloša 28/14
19250 Majdanpek

064/19 28 993

agencija.ekonom@live.com

CNC GLODALICA

CNC STRUG

OBRADA METALA

NA SAVRŠEN NAČIN

Stevana Mokranjca 15, Velika Plana
+381 64 2141 824
office@cnc-bube-bramont.com

Sutjeska 14, Velika Plana
+381 64 1368 055
www.cnc-bube-bramont.com

BUMERANG

KNEZ MIHAJLOVA 17, SMEDEREVO

063/262-095

063/345-582

bumerangn@gmail.com

 bumerang_butik

Proizvodnja, maloprodaja i
veleprodaja garderobe
i radnih uniformi
Vez i štampa



panyWall, JRB je u 2023. godini ostvarilo ukupan prihod od 2,98 milijardi dinara odnosno 25,42 miliona evra, uz neto profit od 5,34 miliona evra i EBITDA od 6,28 miliona evra.

STRANCI U CRNOGORSKE NEKRETNINE ZA SEDAM MESECI ULOŽILI 237 MILIONA EVRA

Strane direktne investicije (SDI) u nekretnine u Crnoj Gori dostigle su 237 miliona evra u prvih sedam meseci 2024. godine, što predstavlja pad od devet odsto u odnosu na isti period prethodne godine.

- Uprkos ovom smanjenju, brojka je i dalje relativno visoka, posebno imajući u vidu da je 2023. bila rekordna godina za ulaganja u nekretnine – ocenio je analitičar tržišta Darko Đikanović, piše Mina.

Na sadašnjem nivou, kako je dodao, strane direktne investicije u nekretnine premašuju godišnje brojke pre pandemije, „naglašavajući kontinuiranu snažnu međunarodnu potražnju za imovinom u Crnoj Gori“.

- Kao i prethodnih godina, prvih pet investitora dolazi iz Srbije, Turske, Nemačke, Rusije i SAD. Jedina značajna promena u odnosu na prethodne godine je smanjena aktivnost kupaca iz Rusije i povećana aktivnost turskih kupaca – zaključio je Đikanović.

UPITAN EKONOMSKI OPORAVAK U EVROZONI

Potrošači u evrozoni ne žure da povećanjem tražnje – što je navelo pojedine analitičare da se zapitaju da li će ekonomski oporavak zaista „stići na vreme“. Rast u bloku od 20 zemalja, koji je bio bolji u prvoj polovini godine, ipak posrće. Proizvodnja je i dalje u zastoju, domaćinstva ne uspevaju da nadoknade zastoj, a raspoloženje je ispod nivoa pre pandemije.

Sa inflacijom koja se sada približava ciljanom nivou od dva odsto, neki zvaničnici Evropske centralne banke vide uzdrmanu ekonomiju kao još jedan razlog za nastavak smanjenja kamatnih stopa. Ukoliko se slični pokazatelji nastave do 2025. godine, a inflacija padne ispod cilja, investitori i analitičari smatraju da bi moglo biti potrebno dramatičnije monetarno popuštanje.

- Izgleda da je spor rast u poslednje vreme postao veća briga za ECB. Tako da bi meka potrošnja mogla da nagne kreatore politike u pravcu većeg popuštanja – rekao je za Bloomberg Sajmon Vels, glavni ekonomista u HSBC za tržište evrozone.

Na papiru, svi sastojci za oporavak potrošnje su na mestu – godišnja inflacija se povukla na 2,2 odsto sa maksimuma od 10,6 odsto, nezaposlenost je na rekordno niskom nivou, prihodi rastu brže od cena, a pad troškova zaduživanja čini hipoteke jeftinijim.

- Glavna stvar je da je inflacija zaista značajno smanjena i da su kamatne stope počele da se smanjuju. To je veoma dobro za javnost jer kupovna moć počinje da raste – rekao je šef letonske centralne banke Martins Kazaks.

Ipak, uprkos tim faktorima – kao i dvostrukim podsticajima: iz Nemačke koja je bila domaćin Evropskog prvenstva u fudbalu; i iz Francuske sa Letnjih olimpijskih igara – potrošnja je prigušena. Potrošnja domaćinstava pala je za 0,1 odsto u drugom kvartalu, saopštio je Eurostat.

U Nemačkoj, najvećoj od 20 ekonomija evrozone, čak je i više opala u istom periodu, a poverenje među domaćinstvima je od tada dodatno opalo usled otpuštanja i nesolventnosti preduzeća. Volkswagen je nedavno najavio da bi mogao da zatvori fabrike na svom domaćem tržištu po prvi put u svojoj 87-godišnjoj istoriji.

- Očekivali smo da će potrošnja doprineti rastu u Nemačkoj, ali to se još nije dogodilo. Naše nade sada leže u drugoj polovini godine – istakao je Olaf Roik,

SPLET TECH KONFERENCIJA 8. OKTOBRA U BEOGRADU

Treća po redu SPLET Tech konferencija biće održana 8. oktobra u MTS dvorani u Beogradu, a kako su saopštili organizatori poznati su učesnici više od 30 sesija koji će odgovoriti na najaktuelnije teme iz sveta inovacija.

Ovogodišnji SPLET će obuhvatiti širok spektar tema vezanih za inovacije, tehnološko preduzetništvo, bolje povezivanje inovacionog ekosistema i uspeh domaćih kompanija na svetskom tržištu.

- SPLET Tech konferencija je izuzetna prilika za sve koje interesuju ove teme. Kroz sesije, panele i diskusije učesnici će imati priliku da saznaju kako tradicionalne industrije mogu da se prilagode novim trendovima, novim očekivanjima i novim generacijama – navodi se u saopštenju i dodaje da ovogodišnji program obuhvata brojne sesije, koje će uskoro biti predstavljene.

SPLET Tech konferenciju zajednički organizuju projekti „Preduzmi ideju“ u realizaciji Inicijative „Digitalna Srbija“ i „Srbija Inovira“, koji sprovodi ICT HUB, u saradnji sa Američkom agencijom za međunarodni razvoj (USAID). Ovogodišnju konferenciju podržaje i Ministarstvo nauke, tehnološkog razvoja i inovacija.

glavni ekonomista u Nemačkom udruženju maloprodaje, u komentaru za Bloomberg.

Jug Evrope, iako napreduje bolje, takođe, se suočava sa preprekama, posebno kada su zemlje poput Italije i Španije





**CRVENI
KRST**
NOVA CRNJA

VOLONTERSKA POMOĆ
POMOĆ U VANDREDNIM SITUACIJAMA
PROMOCIJA HUMANIH VREDNOSTI
ZDRAVSTVENOPREVENTIVNI RAD
OBUKA PRVE POMOĆI
RAD SA MLADIMA
POMOĆ NAJUGROŽENIJIM PORODICAMA



JNA 110 Nova Crnja 023/815 594 crvenikrstnovacrnja@gmail.com





PRINCIPESSA

KAŽITE "DA"
VENČANICI
IZ SNOVA

Jurija Gagarina 105
11070 Novi Beograd
TC Piramida, Sprat 2, Lokal 91

064 1117 117
www.vencaniceprincipessa.com

 Vencanice Principessa
 studio.principessa
 vencanice.principessa





SILVER HOUSE J

Dubljska 3, Beograd
065/ 351 29 22

**GRAĐEVINSKA LIMARIJA
ČELIČARSKI RADOVI**

cirjanicdjordje47@gmail.com

smanjile potrošnju za osnovne troškove života.

- Domaćinstva mogu očekivati da će fiskalna politika biti manje povoljna u narednoj godini jer svaka privreda mora da uloži napore da smanji svoj dug“, rekla je ekonomistkinja Cofacea Lorin Pividal.

U VOLKSWAGENU REZOV I NEIZBEŽNI

Izvršni direktor nemačke Volkswagen grupe opisao je situaciju u ključnom VW brendu kompanije kao „alarmantnu“, nekoliko dana nakon što su planovi za smanjenje potrošnje i potencijalno zatvaranje fabrika na domaćem tržištu izazvali gnev zaposlenih.

U svojoj kolumni za list Bild, Oliver Blum je rekao da su potrebne radikalne promene da bi se osigurao opstanak proizvođača automobila, piše Seebiz.

Sve manje vozila se kupuje u Evropi, rekao je Blum, dok novi konkurenti iz Azije ulaze na tržište. Evropska automobilska industrija se suočava sa izazovima bez presedana, a ekonomsko okruženje se ponovo pogoršalo, posebno za marku VW. Uprkos krizi, Volkswagen neće napustiti svoju domovinu, obećao je Blum.

- Čvrsto smo posvećeni Nemačkoj kao lokaciji, jer je Volkswagen oblikovao čitave generacije. Imamo zaposlene čiji su dedovi, takođe, radili u Volkswagenu. Želim da i njihovi unuci mogu da rade ovde – rekao je.

Volkswagen nikada nije zatvorio fabriku u Nemačkoj i nije zatvorio fabriku nigde u svetu od 1988. godine. Međutim, razočaravajuća prodaja podstakla je menadžment da razmotri sveobuhvatne reforme, uprkos velikoj ljutnji zaposlenih u kompaniji.

Oko 25.000 radnika okupilo se u sedištu Volkswagena u gradu Wolfsburgu na severu zemlje da čuje kako menadžment brani planirana smanjenja.

RUSKE REZERVE ZLATA SVE BLIŽE ISTORIJSKOM MAKSIMUMU

Ruske zalihe zlata dostigle su 188,8 milijardi američkih dolara, a udeo poluga u međunarodnim rezervama zemlje sada premašuje 30 odsto, prvi put u skoro četvrt veka, saopštila je Centralna banka Rusije. Vrednost monetarnog zlata u



FOTO: PIXABAY

međunarodnim rezervama od početka avgusta porasla je više od devet milijardi dolara ili 5,1 odsto. Cena zlata je porasla 3,6 odsto u avgustu da bi završila mesec na 2.513 dolara po unci, što znači da je značajan deo povećanja vrednosti ruskog udela bio posledica povećanja cene zlata, prenosi Mina.

Udeo monetarnog zlata u međunarodnoj imovini Rusije najviši je od januara 2000. godine, kada je dostigao 31,2 odsto. Najviši nivo u modernoj istoriji zemlje zabeležen je u januaru 1993. godine, kada je iznosio 56,9 odsto.

Prema podacima Centralne banke Rusije, međunarodne rezerve zemlje su nastavile da rastu, dostižući vrednost od 613,7 milijardi dolara 1. septembra, što je više od 11 milijardi u odnosu na prethodni mesec. Međunarodne rezerve Rusije su zvanično definisane kao visokolikvidna strana aktiva koju drže Banka Rusije i vlada zemlje, koja se sastoji od stranih valuta, specijalnih prava vučenja MMF-a i monetarnog zlata.

Skoro polovina ruskih međunarodnih rezervi je zamrznuta na Zapadu početkom 2022. godine, u sklopu sankcija u vezi sa sukobom u Ukrajini. Banka Rusije nije objavila detaljan pregled zamrznute imovine. Deo ruskih rezervi koji nije zamrznut sastoji se od zlata i deviza u zemlji, kao i rezervi u kineskim juanima.

Guverner Banke Rusije Elvira Nabiulina rekla je da finansijska stabilnost zemlje neće trpeti ako Zapad zapleni njena zamrznuta sredstva.

- Banka već godinama diverzifikuje svoje devizne rezerve, a trenutno operacije obavlja korišćenjem rezervi koje

nisu pogođene sankcijama – kazala je Nabiulina.

MCDONALD'S PLANIRA VELIKO ŠIRENJE U NEMAČKOJ

Američki lanac brze hrane McDonald's ima za cilj da se proširi u Nemačkoj u narednim godinama, rekao je finansijski direktor ovog lanca u Nemačkoj u izjavi koju je objavila Funke Media Group.

- Verujemo u Nemačku kao poslovnu lokaciju i nastavice smo snažno da rastemo ovde – rekao je Kristof Gerig, piše B92.

Multinacionalna kompanija planira da ove godine otvori 25 novih prodajnih mesta, od kojih će svako imati 50 zaposlenih. Ovo će se povećati na 75 novih filijala svake godine u naredne tri godine, stvarajući više od 10.000 radnih mesta do 2027. godine. Biće otvoreno 500 novih nemačkih prodajnih mesta, od kojih su mnoga u oblastima sa velikim prometom kao što su auto-putevi i železničke stanice.

- Fokusiramo se na proširenje drive koncepta, jer Nemačka ostaje automobilska zemlja i ne vidim da će se to promeniti u kratkom roku – rekao je Gerig. Tačke za električno punjenje su instalirane na 600 od 1.050 McDonald's drive restorana.

Kako bi pomogao u pronalaženju potrebnog novog osoblja, Gerig je pozvao na „smanjenje birokratskih prepreka“ kada je u pitanju zapošljavanje izbeglica. McDonald's trenutno zapošljava više od 65.000 radnika u više od 1.400 prodajnih mesta u Nemačkoj.



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



PODRIVAČI
MULČARSKA KOSA
SETVOSPREMAČI
PRSKALICE
ATOMIZERI
VUČENI ATOMIZERI



AMSS
100
godina

AUTOMOTO

Revija



AMSS LOYALTY D.O.O.
Ruzveltova 16, Beograd
069/1318881 011/3331117
radmila.damljanovic@amssloyalty.rs
www.automotorevija.rs



GODIŠNJA INFLACIJA U SRBIJI U AVGUSTU 4,3 ODSO

Cene proizvoda i usluga lične potrošnje u avgustu 2024. godine, u odnosu na jul 2024. godine, u proseku su više za 0,4 odsto. Inflacija potrošačkih cena u avgustu 2024. godine, u poređenju sa istim mesecom prethodne godine, iznosila je 4,3 odsto, saopštio je Republički zavod za statistiku.

Posmatrano po glavnim grupama proizvoda i usluga klasifikovanih prema nameni potrošnje, u avgustu, u odnosu na prethodni mesec, rast cena je zabeležen u grupama Alkoholna pića i duvan (1,7 odsto), Rekreacija i kultura (1,3 odsto), Hrana i bezalkoholna pića (0,9 odsto), Restorani i hoteli (0,8 odsto), Stanovanje, voda, električna energija, gas i ostala goriva (0,7 odsto), Zdravlje (0,5 odsto) i Oprema za stan i tekuće održavanje (0,4 odsto).

S druge strane, mesečni pad cena zabeležen je u grupama Transport (-1,6 odsto), Odeća i obuća (-0,4 odsto) i Komunikacije (-0,1 odsto). Cene ostalih proizvoda i usluga nisu se bitnije menjale, saopštio je RZS.

Posmatrano na godišnjem nivou, najviše je poskupeo šećer (12,3 odsto), stvarne stambene rente (15,1 odsto), odnošenje smeća (17 odsto), i poštanske usluge – čak 47 odsto. Neznatno godišnje sniženje beleže računarska oprema (-0,01 odsto), kao i oprema za snimanje

zvuka (-1,5 odsto), kao i avionski prevoz (-0,01 odsto).

BEOGRADSKI AERODROM OTVORIO PET NOVIH ŠALTERA ZA PASOŠKU KONTROLU

Na Aerodromu Nikola Tesla u Beogradu otvoreno je pet novih šaltera za pasošku kontrolu u zoni dolazaka, tako da je njihov broj povećan na ukupno 13, objavila je kompanija na svojim zvaničnim nalogima na društvenim mrežama. Istakli su i da je putnicima u odlasku na raspolaganju 16 šaltera za pasošku kontrolu.

Aerodromom Nikola Tesla upravlja koncesionar, francuska kompanija VINCI Airports, a nedavno su ga obišli i predsednici Srbije i Francuske Aleksandar Vučić i Emanuel Makron. Kompanija VINCI tada je saopštila da „opsežni radovi“ na proširenju i rekonstrukciji aerodroma traju od 2019. godine.

Među najvažnijim ciljevima su proširenje i redizajn zgrade terminala od 40.000 kvadrata sa dodatnih 12 čekonica (gejtova), 11 parking pozicija za avione i rekonfiguracija pristupnih puteva uz izgradnju novih centralnih parkirališta na platou ispred terminala, istakli su iz VINCI odnosno njihove srpske kompanije za upravljanje aerodromom Belgrade Airport. Redizajnirani komercijalni prostori će, kako su naveli, biti prošireni na više od

9.000 kvadrata, a podsetili su i da je u međuvremenu proradila nova pista od 3,5 kilometara koja je omogućila rekonstrukciju glavne piste, i koja će ostati u upotrebi kako bi se obezbedila stabilnost i fleksibilnost operacija.

KLJUČNA KAMATNA STOPA ECB NIŽA ZA 0,25 ODSO

Evropska centralna banka snizila je ključne kamatne stope za 25 baznih poena, što predstavlja njeno drugo smanjenje u ovoj godini. Na osnovu svoje nove ocene inflatornih izgleda, dinamike bazne inflacije i jačine transmisije monetarne politike Upravni savet je zaključio da je sada primereno preduzeti sledeći korak u ublažavanju restriktivnosti monetarne politike.

Novi podaci o inflaciji uglavnom su u skladu sa očekivanjima i najnovije projekcije stručnjaka ECB potvrđuju prethodnu ocenu inflatornih izgleda. Stručnjaci predviđaju da će ukupna inflacija prosječno iznositi 2,5 odsto u 2024, 2,2 procenta u 2025. i 1,9 odsto u 2026. godini, što je u skladu sa junskim projekcijama.

Očekuje se da će inflacija ponovno porasti u nastavku godine, delimično zato što prethodna velika smanjenja cena energije više neće biti obuhvaćena računom godišnjih stopa.

Inflacija bi se potom trebala smanjivati prema ciljnom nivou u drugoj polovini



siniat

SPECIJALISTA ZA MATERIJALE
I SISTEME ZA SUVU GRADNJU

CEMENTNE I
GIPS-KARTONSKE PLOČE
METALNI PROFILI ZA GIPS
PLOČE

FIKSIRANJE U SUVOJ GRADNJI
ZAVRŠNA OBRADA
GLET MASE I MALTERI
REVIZIONI OTVORI



Vojvode Putnika 79
21208 Sremska Kamenica
021/2101090, 063/540120
siniat.rs@etexgroup.com
www.siniat.rs



RAMOVIĆ

POLIKLINIKA

PREGLEDI

BIOHEMIJSKA LABORATORIJA

LABORATORIJA ZA GENETIKU I
MOLEKULARNU DIJAGNOSTIKU

MIKROBIOLOŠKA LABORATORIJA

PATRONAŽA

Omladinska 48
36300 Novi Pazar
020 331 300
062 331 300
poliklinikaramovic@gmail.com
www.poliklinikaramovic.com



FOTO: FREEPIK

sledeće godine. Projekcije bazne inflacije za 2024. i 2025. revidirane su blago naviše jer je inflacija cena usluga viša od očekivane. No, stručnjaci i dalje očekuju ubrzan pad bazne inflacije, sa 2,9 odsto ove godine na 2,3 odsto u 2025. i 2,0 odsto u 2026.

Domaća inflacija i dalje je visoka jer se nastavlja povećani rast plata. Međutim, pritisci troškova rada sve su umereniji i dobit delimično neutrališe uticaj većih plata na inflaciju. Uslovi finansiranja i dalje su restriktivni, a privredna aktivnost i dalje je slaba zbog slabe lične potrošnje i ulaganja. Stručnjaci ECB predviđaju da će privredna aktivnost rasti po stopi od 0,8 odsto u 2024. godini, 1,3 odsto u 2025. i 1,5 odsto u 2026. Reč je o blagoj reviziji naniže u odnosu na junske projekcije, koja uglavnom proizlazi iz slabijeg doprinosa domaće potražnje u sledećih nekoliko tromesečja.

Upravni savet odlučno se zalaže za skori povratak inflacije na njen srednjoročni cilj od dva odsto. Ključne kamatne stope ostaće dovoljno restriktivne onoliko dugo koliko bude potrebno za postizanje tog cilja. Pri određivanju odgovarajućeg nivoa restriktivnosti i trajanja restriktivne monetarne politike na svakom sastanku Upravni savet će nastaviti da primenjuje pristup koji se zasniva na podacima. Naime, njegove odluke o kamatnim stopama zavisice od ocene inflatornih izgleda na osnovu novih privrednih i finansijskih podataka, te dinamike bazne inflacije i jačine transmisije monetarne politike. Upravni savet ne opredeljuje se unapred za određenu dinamiku promene stopa.

Kao što je najavljeno 13. marta ove godine – 18. septembra počće primena određene izmene operativnog okvira za sprovođenje monetarne politike. U skladu sa tim, razlika između kamatne stope za glavne operacije refinansiranja i stope na novčani depozit iznosiće 15 baznih poena. Razlika između stope za mogućnost pozajmice na kraju dana i stope za glavne operacije refinansiranja neće se menjati i iznosiće 25 baznih poena.

Nakon odluke da tri ključne kamate smanji za po 25 baznih poena poena, kamatna stopa za glavne operacije refinansiranja iznosiće 3,65 odsto, kamatna stopa na graničnu kreditnu liniju 3,90 odsto, a kamata na depozitnu liniju 3,50 procenata. Promene stupaju na snagu 18. septembra.

Za mnoge učesnike na tržištu, veliko pitanje nije bilo da li će ECB sniziti stope u septembru – već da li će centralna banka dati bilo kakve naznake o tome šta će uslediti dalje u okviru njene monetarne politike.

Ekonomisti su podeljeni oko toga da li će kreatori politike u ECB-u pokušati da pauziraju snižavanje kamata kada se ponovo sastanu 17. oktobra, kao što su to učinili u julu, pre nego što bi potencijalno smanjili stope za još jednu četvrtinu poena 12. decembra.

BDP U ZEMLJAMA G20 PORASTAO 0,7 ODSTO U DRUGOM KVARTALU

BDP u zemljama G20 porastao je 0,7 odsto u drugom kvartalu 2024. godine, što je neznatno manje od 0,8 procenata

u periodu januar-mart.

Kina, Indija i Sjedinjene Američke Države najviše su doprinele ekonomskom rastu G20 u drugom tromesečju, iako su Brazil i Saudijska Arabija zabeležile najveće stope rasta (obe po 1,4 odsto), pokazuju podaci Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD).

Kineska ekonomija je porasla 1,5 odsto tromesečno do juna, u odnosu na 0,7 procenata u prethodnom periodu. Rast BDP-a u Indiji je usporen sa 1,7 odsto u januaru-martu na 1,3 odsto u aprilu-junu.

Japanška privreda zabeležila je značajan oporavak, sa smanjenja od 0,6 procenata u prvom kvartalu do rasta od 0,7 odsto u drugom kvartalu. SAD su zabeležile skromniji rast BDP-a u istom periodu, sa 0,4 odsto na 0,7 odsto. BDP u Južnoj Koreji i Nemačkoj je, s druge strane, smanjen za 0,2 odsto i 0,1 procenat, respektivno, na kvartalnom nivou.

U poređenju sa istim kvartalom prethodne godine, BDP u oblasti G20 porastao je za 3,1 odsto u drugom tromesečju, neznatno u odnosu na 3,2 procenata u prethodnom kvartalu. Među ekonomijama G20, Indija je zabeležila najveću godišnju stopu rasta od 6,8 odsto u periodu april-jun, a sledi Indonezija sa pet odsto. Japan je u istom periodu zabeležio najveći pad od 0,9 procenata.

MICROSOFT UKIDA 650 RADNIH MESTA U SVOM XBOX GEJMING ODELJENJU

Američka tehnološka korporacija Microsoft objavila je da će ukinuti 650 radnih mesta u svom Xbox gejming odeljenju.

Izvršni direktor gejming odeljenja Fil Spenser je objavio da je kompanija donela „tešku odluku“ i izrazio zahvalnost na dosadašnjem radu zaposlenima koji će biti pogođeni ovim promenama. U pitanju je treća serija otpuštanja u gejming odeljenju Microsofta od kad je kompanija kupila firmu Activision Blizzard za 69 milijardi dolara pošto nastoji da uskladi broj zaposlenih na novonastalom situacijom, prenosi CNBC.

Microsoft je prethodno u januaru ukinuo 1.900 radnih mesta u svom gejming odeljenju, samo tri meseca nakon što je priveo kraju akviziciju kompanije Activision Blizzard koja stoji iza veoma popularne video-igre Call of Duty.

SUR MARA

011 / 2455125

Novopazarska 14
11000 Beograd
Vračar



specijalistička stomatološka ordinacija

JOVANOVIĆ DENTAL

Jedanaeste Krajiške divizije 39
11000 Beograd, Rakovica

064/2960112

jovanovic_dr@yahoo.com



PORESKE OBAVEZE U SEPTEMBRU

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

2. septembar

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 jul.

5. septembar

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

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

10. septembar

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

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

16. septembar

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

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



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 avgust

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

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

Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za avgust

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

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

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

30. septembar

– 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 avgust

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



2001 11

OGRANIČAVANJE VISINE KAMATA I PROGRAM „NAJBOLJA CENA“

GRANICE SLOBODNOG TRŽIŠTA

DVE AKTUELNE INICIJATIVE SPAJAJU PORUKE DA U SRBIJI ŽIVI SLOBODNO TRŽIŠTE, ALI DA TO NE ZNAČI DA NJEGOVE NESAVRŠENOSTI MOGU DA SE ZLOUPOTREBLJAVAJU, BILO PREVISOKIM KAMATAMA BILO „NAZIDANIM“ CENAMA SVAKODNEVNIH POTREPŠTINA. UPRAVO ZATO SMO SE SA NAŠIM SAGOVORNICIMA BAVILI PITANJEM GRANICA SLOBODNOG TRŽIŠTA, EFEKTIMA MERA I ALTERNATIVAMA ZA POSTIZANJE PROKLAMOVANOG CILJA – OBEZBEĐIVANJA FER TRŽIŠNE UTAKMICE I TRETMANA POTROŠAČA



Najavljujem da ćemo se od jeseni videti sa novim predlogom zakona, sa izmenom i dopunama Zakona o zaštiti korisnika finansijskih usluga, gde ćemo pokušati da ograničimo visinu kamatnih stopa na stambene kredite, na dozvoljeni i nedozvoljeni minus, ali i na potrošačke i gotovinske kredite. To je zajednički napor Vlade, predsednika i Narodne banke Srbije, rekla je guverner Jorgovanka Tabaković poslanicima na samom kraju jula i let-

njeg zasedanja Skupštine Srbije.

Desetak dana kasnije, premijer Miloš Vučević objavio je da je na Savetu za rast BDP otvorena tema visine trgovačkih marži i da Vlada Srbije zajedno sa centralnom bankom ispituje ko učestvuje u lancu povećanja cena.

U međuvremenu je 1. septembra živela akcija „Najbolja cena“, u okviru koje se u 2.500 prodavnica širom Srbije ukupno 700 proizvoda može kupiti po cenama „nižim od akcijskih“, odnosno u

proseku jeftinije za 26,82 odsto.

Ono što dve inicijative spaja su poruke da u Srbiji živi slobodno tržište, ali da to ne znači da njegove „nesavršenosti“ mogu da se zloupotrebljavaju, bilo previsokim kamatama bilo „nazidanim“ cenama svakodnevnih potrepština. Upravo zato smo se sa našim sagovornicima u septembarskom broju bavili pitanjem granica slobodnog tržišta, efektima dve inicijative i alternativama za postizanje proklamovanog cilja – obezbeđivanja fer



FOTO: FREEPIK

tržišne utakmice i tretmana potrošača.

Kada je reč o ograničavanju visine kamata, ključno pitanje je: hoće li njihovo „plafoniranje” zaštititi korisnike finansijskih usluga?

- Hoće, zaštititi ih na srednji rok, u rasponu od godinu dana do tri godine. Međutim, posmatrano iz Robin Hudovskog ugla momentalnog kažnjavanja „zlih banaka” i mogućnosti da profitira oštećeni narod, baš i neće – kaže u razgovoru za Biznis.rs profesor Branko

Živanović, šef katedre za ekonomiju i finansije na Beogradskoj bankarskoj akademiji, uz poruku da ne treba podsticati euforiju.

Prema njegovim rečima, najveća očekivanja su usmerena ka koristima od smanjenja kamatnih stopa na kredite na malo, jer će buduće ograničenje kamate kod stambenih kredita u trenutku stupanja zakona na snagu biti na višem nivou od onog na kome ga trenutno drži aktuelna odluka NBS-a, a koji ističe na

kraju godine.

Napomenimo da je ovaj razgovor vođen dve nedelje pre nego što je objavljen nacrt novog Zakona o zaštiti korisnika finansijskih usluga, ali se u domaćim medijima spekulisalo da je rešenje na stolu takvo da bi „plafon” za promenljive kamate na stambene kredite trebalo da se izračunava na osnovu prosečne ponderisane kamatne stope, uvećane za petinu, dok bi za one sa fiksnom kamatom trebalo da bude jednaka zakonskoj



Branko Živanović

zateznoj stopi uvećanoj za dva procenta poena.

- Tako bi za stanovništvo, kod stambenih kredita, bilo bolje da se zatečeno stanje ne menja, a odluka produži. Sa druge strane, momentalno olakšanje najviše će se osetiti prilikom limitiranja kamatnih stopa kod pojedinih kartičarskih proizvoda i na dozvoljena prekorčenja na tekućem računu, kao i na nedozvoljeni minus uz uvođenje novog modela za njegov povraćaj – objašnjava Živanović.

Naš sagovornik je uveren da suštinska korist za građane od ove inicijative NBS-a leži u stabilizaciji kamatnih stopa i uvođenju prihvatljivih gornjih granica za njihovo formiranje, koje više neće biti prepušteno tržišnoj stihiji i autonomnim odlukama banaka, a sve zahvaljujući mehanizmu koji je naša centralna banka odabrala.

- U pogledu samog uvođenja modela ovaj put će NBS učiniti drugačije. Neće uvesti jednokratnu odluku regulatora na određeni rok, što je inače u tradiciji centralnog bankarstva. Naime, NBS će kroz predlog zakonskih mera koje bi na neodređeni rok, sa redefinisanim na šest meseci, limitirali rast kamatnih stopa na pojedine kreditne proizvode u bankarstvu na malo, pokušati da stabilizuje i stavi pod kontrolu njihova ishitrena i neregularna kretanja. Zakon će ih limitirati 'kapovanjem', odnosno putem margine maksimalnog dozvoljenog odstupanja od reperne prosečne komer-

cijalno-bankarske kamatne stopa na taj vid kreditnog proizvoda – ističe profesor Živanović.

Očekivani efekti „kapovanja“

Prema njegovoj oceni, to će najlakše moći da se izvede kod stambenih kredita, gde bi i odstupanja trebalo da budu najmanja, imajući u vidu da su komercijalne kamatne stopa kod tih kredita najniže u posmatranoj grupi, a već su i bile limitirane.

Maksimalne kamate, kako kaže, vezaće se za kretanje prosečne ponderisane kamatne stopa na stambene kredite uz dodavanje određene gornje margine, kako za nominalnu tako i za efektivnu kamatnu stopu.

- Stanovništvu će to dati određeni siguran ambijent, ali će i, za nijansu, možda i povećati trenutno limitiranu eur-sku kamatnu stopu od 4,08 odsto, mada je o tome još rano govoriti – ističe Živanović i naglašava da će ona svakako biti niža od kamata koje su važile u trenutku donošenja pomenute privremene mere.

Procenjuje da će najvidljivije efekte, koji će se i najbrže ispoljiti, proizvesti predviđena ograničenja kamatnih stopa kod pojedinih kartičarskih proizvoda, kao i kod dozvoljenog i nedozvoljenog prekorčenja, gde su i kamatne stopa tradicionalno najveće, a kod pojedinih proizvoda čak i drakonske.

- Recimo, kamatne stopa na dozvoljeni minus kreću se u rasponu od 23, pa i

preko 30 odsto na godišnjem nivou, a da ne govorimo o nedozvoljenom. Uzimajući u obzir naglašenu visinu kamatnih stopa na dozvoljena i nedozvoljena prekorčenja, kao i činjenicu da bi i njihovi proseci bili jako visoki, intencija je da će se projektovanje maksimalne visine ove reperne stopa vezivati za zakonsku zateznu kamatu uz predviđeni fiksni dodatak od šest odsto. To bi u ovom trenutku značajnije smanjilo njihovu vrednost jer bi aproksimirana gornja margina bila nekih 20 odsto – rekao je Živanović za Biznis.rs.

Mišljenja je i da se ne radi ni o kakvom našem izumu i „avangardnom“ iskakanju iz regionalne i globalne finansijsko-tržišne ravni.

- Stari Atinjani su tvrdili da 'Minerva na sova svoj let počinje u praskozorje'. Ovom prilikom NBS radi dobar posao i odgovorno se ponaša rešavajući problem upravo u praskozorje – štiti stanovništvo, povećava potrošnju i instalira adekvatan i prepoznatljiv tržišni sistem determinisanja kamatnih stopa u komercijalno-bankarskoj industriji i

SLOBODNO FORMIRANJE KAMATA ODLAZI U ISTORIJU

Profesor Branko Živanović je stava da potpuno slobodno formiranje kamatnih stopa polako odlazi u istoriju usled teškoća u kontroli njihove volatilnosti i mogućnosti kritičnog uticaja bankarskih kartela na njihovo kretanje.

- Mesto će se, sve više, ustupati modelu kontrolisanog tržišnog formiranja kamatnih stopa na bazi reperno-kamatnih proseka kao što su Evropska prosečna kratkoročna stopa na evro ESTER, londonski prekonoćni sterling prosečni indeks SONIA, švajcarska prekonoćna prosečna kamatna stopa SARON, tokijska prosečna prekonoćna jen stopa TONAR... koji će opet biti omeđeni koridorom u kojem će veći značaj imati gornja margina (oblik fiksne naknade). Prosečne ponderisane reperne kamatne stopa su budućnost i, takođe, su tržišni mehanizam par excellence, ali kontrolisan – uveren je šef katedre za finansije i ekonomiju Beogradske bankarske akademije.

praksi na malo. Pri tome, ide u korak s vremenom i svetom, uklapajući se u aktuelne agende EU i ECB, što će pretpostavljam biti i sa zelenom agendom, koja će se više odnositi na privredni sektor i javna preduzeća – zaključio je Branko Živanović.

Sofisticirano vođena slobodna ruka tržišta

Uveren je da bi dalja regulacija, uz puno uvažavanje tržišnih principa, trebalo da ide u smeru donošenja zakonskih mera koje će se odnositi na standardizaciju tarifnika provizija i naknada komercijalnih banaka, kao i na pravnu zaštitu klijenata prilikom sklapanja sve više digitalizovanih aranžmana koji se odnose na otvaranje, servisiranje i monitoring tekućih i drugih računa, kao i na menadžment ukupne kreditne podrške i vezanu trgovinu.

- Sve ovo bi nakon donošenja zakona trebalo da postane jasnije, izvesnije i jeftinije – ističe.

Profesor Živanović je na stanovištu da potpuno slobodno formiranje kamatnih stopa polako odlazi u istoriju, a da će se sve više primenjivati model kontrolisanog tržišnog formiranja kamatnih stopa na bazi reperno-kamatnih proseka.

Na naše pitanje koje su glavne prednosti potonjeg i zašto se napušta koncept slobodnog formiranja odgovara da ne treba biti isključiv. Neće, kako naglašava, doći ni do kakvog „konačnog obračuna” sa dogmom klasične britanske polit-eko-



Patrick Höppner

FOTO: IFO INSTITUT

nomije, ali će dobro poznata nevidljiva ruka tržišta, ovaj put, biti sofisticirano vođena, dok će princip laissez faire biti prilagođen vremenu i trenutku.

- Potpuno slobodno formiranje cena odgovaralo je sasvim drugim vremenima i prilikama, te od toga ne treba praviti fetiš. Maksimalne efekte davalo je u ambijentu velikog broja ponuđača, usitnjenih i mahom slične snage. Današnja bankarska tržišta odlikuje izražena oligopolska struktura, sa čestim prećutnim kartelskim povezivanjima ključnih igrača, gde se tržišna konkurencija i slobodno formiranje cena lako „ušore” prema njihovom planu i interesima – ukazuje Živanović.

Kao primer navodi skandal oko namještanja Londonske međubankarske stope, LIBOR-a, koji je na oko delovao kao perfektan tržišni mehanizam.

- Međutim, previše je štitio interese panel-banaka koje su u pojedinim trenucima bile u prilici da, simultano reagujući na stranama i ponude i tražnje, kritično utiču na cenu gotovo globalnih komercijalno-bankarskih izvora i plasmana, a koji su, pri tom, bili u dobroj meri sadržani i u njihovim bilansima. Počelo je sa kažnjavanjem pojedinih banaka članica, a završilo potpunim detoniranjem LIBOR formata – podseća profesor Živanović.

Zašto potrošači u Nemačkoj uvek imaju „najbolje cene”?

Uoči početka zajedničke „akcije” države i trgovinskih lanaca u Srbiji nazvane „Najbolja cena” objavljena je informacija Eurostata da su cene hrane i bezalkoholnih pića u našoj zemlji na 96 odsto proseka EU – za razliku od zarada, standarda ili potrošnje.

Kako najveći broj naših sunarodnika koji žive i rade u inostranstvu boravi u Nemačkoj, sa čijim cenama se najčešće upoređuju i one na domaćim rafovima, obratili smo se IFO institutu iz Minhe- na – koji je, takođe, rado citiran u našim medijima – da bismo dobili uvid u to kako funkcioniše maloprodaja u toj zemlji i da li su možda na snazi pravila ili mere koje treba uvesti i kod nas.

ŠTA PREDVIĐA NACRT NOVOG ZAKONA O OGRANIČENJU KAMATNIH STOPA?

Narodna banka Srbije objavila je nacrt novog Zakona o zaštiti korisnika finansijskih usluga 9. septembra.

U tom dokumentu NBS za početak predlaže da se na novčane obaveze primenjuje nova, niža zatezna kamata koja je za dva procentna poena niža od opšte stope, odnosno da nova zatezna kamata odgovara zbiru referentne kamatne stope NBS, odnosno referentne kamatne stope drugih centralnih banaka za njihove valute, i šest procentnih poena.

To znači da bi se kod ugovora iz ovog zakona primenjivala stopa zatezne kamate od 12 odsto na obaveze u dinarima, odnosno od 10,25 odsto na obaveze sa valutnom klauzulom u evrima, dok je važeća opšta stopa zakonske zatezne kamate 14 odsto, odnosno 12,25 odsto.

Predložena rešenja ograničenja kamatnih stopa su zasnovana na dva mehanizma. Nominalne kamatne stope po svim kreditima sa promenljivom kamatnom stopom, kao i prilikom ugovaranja stambenih kredita sa fiksnom kamatnom stopom ograničene su na osnovu prosečne ponderisane kamatne stope, dok su efektivne kamatne stope svih kredita ograničene upućivanjem na zakonsku zateznu kamatu iz novog nacrta zakona.



- Uopšteno govoreći, u Nemačkoj ne postoje ograničenja cena namirnica, kao ni ograničenja marži trgovaca prehrambenim proizvodima. Osim Mađarske, ne znam za evropsku zemlju koja sprovodi takvu meru – kaže za Biznis.rs Patrik Hepner, istraživač u IFO institutu.

Prema njegovim rečima, u Nemačkoj su uvedena ograničenja cena za određene proizvode sa početkom 'krize troškova života' (naziv za period drastičnog rasta cena energenata i hrane koji je počeo krajem 2021. godine), ali se ispostavilo da te mere nisu bile efikasne u snižavanju cena namirnica, niti u usporavanju inflacije.

Potvrđuje ipak da je bilo nekih diskusija o tome kako usporiti inflaciju u odnosu na ključne prehrambene proizvode, a posebno krajem 2022. i početkom 2023. godine kada je inflacija cena hrane u Nemačkoj bila dvocifrena.

- U izvesnom smislu potrošači su pokušavali da pronađu sopstvene načine da uspore inflaciju: maloprodajni lanci sa povoljnijim cenama (Aldi, Lidl) zabeležili su porast svog tržišnog udela, a potrošači su se, takođe, češće opredeljivali za jeftinije proizvode koji nisu brendirani – kaže Hepner.

Diskusije o direktnoj političkoj intervenciji u pogledu cena ili visine poreskih stopa u to vreme uglavnom su se, kako ističe, usredsredile na ideju privremene izmene šeme PDV-a.

- Osnovni prehrambeni proizvodi se u Nemačkoj oporezuju PDV-om sa sedam odsto, za razliku od ostalih proizvoda gde je poreska stopa 19 odsto. Bilo je nekih predloga o (privremenom) snižavanju poreske stope od sedam odsto, kako bi se usporila inflacija cena hrane, ali ova ideja se nije razvila u predlog politike o kojoj se ozbiljno raspravlja – objasnio je Hepner.

Naš sagovornik ukazuje na to da su veliki prodavci prehrambenih proizvoda u Nemačkoj – Aldi, Lidl, Edeka i Rewe, između ostalih – generalno oklevali da potrošačima ispostave pun račun povećanja cena koje su predlagali ili zahtevali proizvođači namirnica, a posebno proizvođači brendova.

- Bilo je dosta konflikata u pregovorima između velikih trgovaca na malo i proizvođača prehrambenih proizvoda u 2022/23. godini, što je rezultiralo povremenim prekidima isporuke od strane proizvođača namirnica u vezi sa određenim proizvodima. Trgovci na malo su, takođe, iskoristili svoju tržišnu

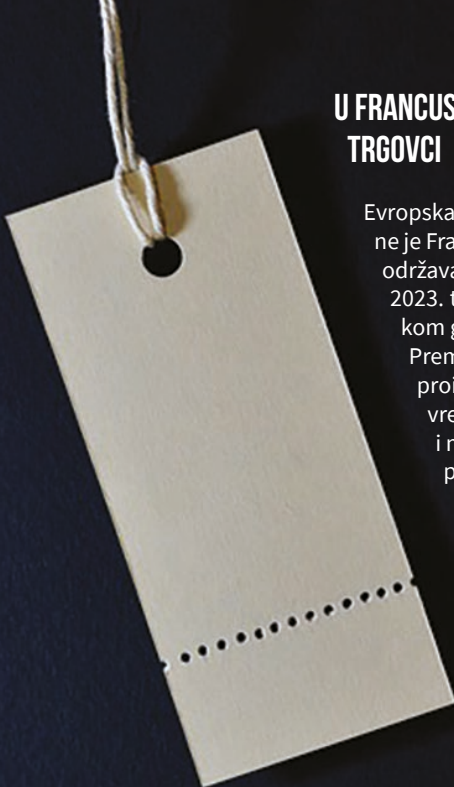
moć i prestali da ulistavaju određene proizvode kako bi uravnotežili pregovore u svoju korist. Za 2022/2023. postoje neki dokazi da je sektor malo-prodaje služio kao neka vrsta „tampon zone“, pošto su povećanja cena na nivou proizvođača generalno bila veća nego na nivou potrošača – podseća istraživač IFO instituta specijalizovan za teme trgovine.

Jedno od objašnjenja, prema njegovim rečima, bilo bi da su se trgovci odrekli određenog dela svoje marže na nivou proizvoda, ali skreće pažnju i na činjenicu da su namirnice u Nemačkoj relativno jeftinije u poređenju sa drugim velikim evropskim zemljama.

- Ovo je važno i pre početka pandemije i krize troškova života, i iako su poskupljenja prehrambenih proizvoda, takođe, bila jaka u Nemačkoj, čini se da je ukupan nivo cena i dalje niži danas nego u većini drugih evropskih zemalja – objašnjava Hepner.

Ukazuje da jedan od razloga leži u specifičnoj strukturi nemačke malo-prodaje prehrambenih proizvoda koja je, da paradoks bude veći – prilično koncentrisana, sa četiri velika igrača koji kontrolišu veliki deo tržišta. Taj „efekat veličine“ omogućava trgovcima

FOTO: PEXABAY



U FRANCUSKOJ O MALOPRODAJNIM CENAMA PREGOVARAJU PROIZVOĐAČI I TRGOVCI

Evropska država koja ima specifičan sistem formiranja maloprodajnih cena hrane je Francuska, u kojoj se pregovori na tu temu između proizvođača i trgovaca održavaju inače u periodu od 1. decembra do 1. marta svake godine, ali je od 2023. taj rok skraćen do 15. januara. Cene ostaju na dogovorenom nivou tokom godine, osim ako se u ugovorima ne navede drugačije.

Prema EGAlim regulativi iz 2018. godine, koja je ažurirana 2021. godine, proizvođači hrane i trgovci moraju da uzmu u obzir kretanje cena poljoprivrednih proizvoda pri određivanju svojih cena – i to žitarica, mleka, šećera i mesa. Ovaj zakon ne propisuje obavezu da se ukalkulišu i drugi troškovi proizvodnje, kao što su energija ili rad.

Organizacija koja okuplja proizvođače hrane u Francuskoj – Ania – izdejsvovala je tokom „krize troškova života“ da kompanije prihvate smanjenje cena proizvoda samo pod uslovom da su tokom prethodne runde pregovora povećale cene za više od deset odsto, a da su im u isto vreme ulazni troškovi pali za više od 20 odsto.

Prema EGAlim pravilima, inače, trgovcima na malo nije dozvoljeno da nude popuste više od 34 odsto vrednosti proizvoda na sniženju, niti da prodaju više od 25 odsto od ukupne količine konkretnog proizvoda tokom promotivne ponude.



FOTO: FREEPIK

na malo da ispolje značajan stepen tržišne moći, što zauzvrat, kako objašnjava Hepner, dovodi do povoljnih uslova kada trgovci prehrambenim proizvodima kupuju njihove proizvode.

- Ova prednost u ceni može se onda preneti na potrošače. U isto vreme, kupci u Nemačkoj su prilično osetljivi kada je reč o cenama. Prodavci sa sniženjima imaju značajan udeo na tržištu, pa često nude najniže cene za određene prehrambene proizvode ili organizuju nedeljne akcije. Trgovački lanci često nemaju mnogo prostora za manevrisanje kada je u pitanju visina njihovih cena, jer drugi prodavac može lako da 'uskoči' i da bolju ponudu potrošačima – rekao nam je Hepner.

U tom smislu se, kako zaključuje, čini da je konkurencija na tržištu prehrambenih proizvoda u Nemačkoj prilično jaka, uprkos činjenici da je koncentracija tržišta prilično visoka.

- Dakle, struktura tržišta i preferencije potrošača mogu biti dva važna razloga za određivanje ukupnog nivoa cena za kupovinu namirnica – poručio je Hepner iz IFO instituta.

Struktura cena i moguća rešenja za domaće tržište

Za odgovor na pitanje odakle bi trebalo da krenemo u „popravku” našeg tržišta, kada je reč o maloprodaji namirnica i osnovnih kućnih proizvoda, obratili smo se zameniku glavnog ekonomiste u Centru za visoke ekonomske studije (CEVES) Pavlu Mediću.

On ističe da je činjenica da je odnos cena hrane i prosečnih zarada u Srbiji, uz Albaniju i Bosnu i Hercegovinu, daleko najnepovoljniji u Evropi. Kada je reč o neophodnim koracima kako bismo se izvukli iz ove nepovoljne situacije, najvažnije je, kaže Medić, da trenutne cene namirnica i osnovnih kućnih proizvoda „rastavimo” na najsitnije delove u njihovoj strukturi. Na taj način i odgovore koje tražimo možemo podeliti u tri grupe – poresku politiku, troškove distribucije i ulazne cene.

- Kada govorimo o poreskoj politici, odnosno porezima, pre svega mislimo na PDV, ali i na ostale važne elemente poreskog opterećenja – zarade i dobit. Srbija, kao i velika većina drugih evrop-

skih zemalja, na većinu prehrambenih proizvoda primenjuje posebnu stopu od deset odsto (uobičajena stopa je 20 odsto), što je svrstava među zemlje sa nešto višom posebnom stopom, jer se većina nalazi u rasponu od četiri do osam odsto – objašnjava Medić.

Dodaje da treba imati u vidu da kućna hemija ni u Srbiji, kao i gotovo svim zemljama EU, nije obuhvaćena posebnim stopama PDV-a, kao i da se poresko opterećenje zarada (uključujući i doprinose) u našoj zemlji nalazi na evropskom proseku, dok je prema porezu na dobit Srbija među zemljama sa manjim opterećenjem, a pogotovo u poređenju sa zapadnom Evropom.

- Možemo, dakle, zaključiti da je uloga poreskog sistema u celini relativno mala, ali da postoji prostor da se kroz dodatno smanjenje PDV-a na osnovne proizvode utiče na cene u nekom opsegu do pet odsto, u zavisnosti od elastičnosti tražnje odnosno ponude.

Kada je reč o drugom mogućem odgovoru na naše pitanje o „popravci” domaćeg tržišta – troškovima distribucije – Medić ističe da ta grupa uključuje sve



FOTO: CEVES



Pavle Medić

elemente u finalnoj ceni proizvoda koji se tiču distribucije proizvoda od proizvođača do krajnjeg kupca.

- Da pojednostavimo, to su trgovačke marže koje bi trebalo da pokriju sve troškove i obezbede zaradu (profit) u maloprodaji. Ovaj segment u ceni je najveća nepoznanica. Međutim, ukoliko znamo da su uporedni operativni troškovi (električna energija, zarade) u Srbiji komparativno značajno niži nego u EU, preostaje da su ili profiti trgovaca veoma veliki ili su ulazne cene visoke – objašnjava Medić.

Naš sagovornik pozabavio se upravo pitanjem profita u maloprodaji.

- Tu nam je, takođe, poznato da je trgovina drugu godinu zaredom sektor sa veoma visokim prinosima. U 2022. godini prinos na kapital u trgovini iznosio je 14,8 odsto, dok je u ostatku privrede bio 7,8 odsto, a u 2023. godini 12,1 odsto naspram 8,7 odsto u ostatku privrede. Imajući u vidu da trgovina kao posrednička delatnost ima tendenciju da prati prosek rasta privrede, možemo zaključiti da su ove stope relativno visoke – objašnjava Medić.

Profit kao takav, kako skreće pažnju, može opet biti posledica uvećane efikasnosti, ali netržišnog ponašanja.

- Komisija za zaštitu konkurencije ima nadležnost da prati i analizira uslove konkurencije na pojedinačnim tržištima i u pojedinačnim sektorima (član 21 Zakona o zaštiti konkurencije). Zakon dalje u Članu 46 kaže da u slučajevima kada kretanje cena ili druge okolnosti

ukazuju na mogućnost ograničavanja, narušavanja ili sprečavanja konkurencije, Komisija može analizirati stanje konkurencije u određenoj grani privrede ili određene kategorije sporazuma u različitim granama privrede (sektorske analize) – i da pri tome ima pravo da traži sva neophodna dokumenta, podatke i sporazume. Imajući u vidu signale koji postoje (visoke cene, visoki profiti), kao i društveni značaj ovog pitanja, bilo bi logično da komisija ova prava i dužnosti sprovede – smatra Medić.

Čak i da postoje određene nesigurnosti po pitanju nadležnosti Komisije i Tržišne inspekcije, kako ističe, u primarnom interesu građana bi bilo da se one razreše sa više instance.

- Međutim, način na koji se u okviru akcije „Najbolja cena“ donose, prihvataju i usvajaju, uz ostale institucionalne slabosti Srbije, možda bi bilo i pomalo naivno očekivati da se akcija ove vrste legitimno sprovede.

Privremene mere rado se uvode, ali ne pomažu

Treći „prostor za popravku“ domaće maloprodaje su ulazne cene, naglašava Medić.

Ulazne cene, kako dodaje, mogu se podeliti na one iz uvoza i one sa domaćeg tržišta. Kod uvoznih cena važnu ulogu mogu imati carine, ali imajući u vidu članstvo u sporazumu CEFTA i potpisan SSP, smatra da one verovatno nisu naro-

čito značajan faktor.

- Ono što verovatno jeste značajno jesu nabavne cene proizvoda iz inostranstva. Trgovina je igra velikih brojeva i porudžbina, što znači da će veći lanci uvek biti u prednosti u odnosu na manje. U tom pogledu Srbija zaostaje za Evropom, imajući u vidu da su trgovinski lanci u Srbiji uglavnom regionalnog karaktera, sa izuzetkom Lidla i donekle lanca Delhaize koji je u evropskim okvirima ipak manji. Stoga, ulazne uvozne cene mogu imati određeni doprinos opštem visokom nivou cena – analizira Medić za Biznis.rs.

Što se tiče domaćih cena, upozorava da su poljoprivreda i prehrambena industrija sa strateškog aspekta prilično zanemarene i podinvestirane privredne grane kojima je potrebna značajna transformacija.

- Srbija se na taj alarm za sada oglašuje, imajući u vidu način na koji se donose i sprovode poljoprivredne strategije i politike. Našoj zemlji je potrebna nova i moderna strategija, ne poljoprivrede i ruralnog razvoja, već razvoja prehrambenog sektora direktno. Dokle god budemo zavisili od vremenskih uslova u ovolikoj meri, obrađivali zemlju na usitnjenim parcelama mehanizacijom koja je u 70 odsto slučajeva starija od 20 godina, i izvozili primarne proizvode umesto obrađene, ne možemo očekivati da ćemo imati efikasnu domaću poljoprivredu, a time i jeftiniju hranu – ukazao je Medić.

Kada se na to dodaju (ne)očekivane situacije poput rata u Ukrajini, rasta cena goriva i đubriva, pa i superčelijske oluje – onda ako se tretiraju na dosadašnji način mogu samo biti dodatni esker u kovčegu – upozorava.

Ocenjujući za Biznis.rs mere koje su na snazi kada je reč o maloprodaji, naš sagovornik iz CEVES-a koristi medicinsku terminologiju

- Sve što sam naveo upućuje na kompleksnost problema u kome se Srbija nalazi, i sasvim je jasno da njemu doprinosi mnoštvo faktora – a ni sa jednim se nismo uhvatili u koštac. Privremene mere pomažu koliko i analgetik u lečenju infekcije. Uostalom, od kada imamo takve „privremene“ mere na tržištu goriva nikad ga skuplje nismo plaćali – upozorava Pavle Medić.

 MILICA RILAK



CATALEJA

DOM ZA SMEŠTAJ STARIH LICA

Ognjena Price 33 25000 Sombor
069 314 68 31
minasupica@hotmail.com



Vaš konsultant za digitalnu transformaciju.

Koristimo najnovija rešenja, specifično znanje o industrijama i partnerstva sa globalnim vendorima kako bismo pomogli organizacijama da ubrzaju i pojednostave upotrebu novih tehnologija.

www.comtradeintegration.com



KREIRAMO REGIONALNO TRŽIŠTE ZA FINTECH KOMPANIJE

CEFTA JE KAO BLOK U PROŠLOJ GODINI IZVEZLA ROBU I USLUGE U VREDNOSTI OD OKO 55 MILIJARDI EVRA, OD ČEGA SRBIJA 28 MILIJARDI EVRA. PRITOM 8,5 MILIJARDI EVRA ČINI TAKOZVANA INTERCEFTA TRGOVINA ROBOM, A UDEO SRBIJE JE OVDE 4,4 MILIJARDE EVRA. TO JE RAST OD 0,8 ODSTO NA NIVOU CELOG BLOKA I 0,6 ODSTO ZA SRBIJU. ŠTO SE TIČE TRGOVINE I USLUGA, OVE GODINE ĆEMO SIGURNO RADITI DVE VELIKE STVARI – JEDNA JE PLAĆANJE QR KODOM, A DRUGA PRIZNAVANJE ELEKTRONSKIH POTPISA

Srbija je tokom 2024. godine pred-sedavajuća CEFTA sporazumu i naša očekivanja prema partnerima u Beogradu su velika. Trenutno je nezahvalno pričati o rezultatima, jer smo ušli u finiš godine, gde imamo dva bitna datuma – jedan je oktobarski Berlinski samit, kada se sastaju lideri Zapadnog Balkana sa odabranim liderima Evropske unije, a drugi je završna konferencija srpskog predsedavanja, koja će biti održana u decembru u Beogradu. Do tada imamo još vremena da završimo ovo što smo počeli, ali mogu generalno da kažem da je zadovoljstvo svake godine kada Srbija predsedava, zbog toga što je ona najveća strana u CEFTA sporazumu i samim tim su njeni kapaciteti za vođenje različitih pregovora najveći.

Ovako Zdravko Ilić, stručnjak za trgovinu i usluge CEFTA, ocenjuje aktivnosti Centralnoevropskog sporazuma o slobodnoj trgovini u tekućoj godini. U razgovoru za Biznis.rs on govori o razvoju zajedničkog tržišta, perspektivi elektronske trgovine u regionu i statusu ovlašćenog privrednog subjekta, kao i o pregovorima za uspostavljanje efikasnijeg mehanizma rešavanja trgovinskih sporova.

Koja su najznačajnija dostignuća od početka godine do danas? Još pre godinu dana najavljena je, između ostalog, i izgradnja regionalnog tržišta e-trgovine.

- Izgradnja regionalnog tržišta elektronske trgovine je kontinuirano na našoj agendi. Mi i u ovom slučaju, kao i za sve ostalo, „ne izmišljamo toplu vodu”, nego pokušavamo da na neki način preslikamo modele koji postoje u Evropskoj

uniji. EU ima zajedničko digitalno tržište i to je nešto što mi pokušavamo da napravimo u zemljama CEFTA. U tom kontekstu, ono što mi do danas imamo pripremljeno i što očekujemo da ministri ove godine usvoje, jesu tri propisa po meri i po modelu različitih evropskih propisa.

Jedan set dokumenata tiče se geoblokiranja, drugi se odnosi na olakšavanje elektronske trgovine generalno, i tu imamo nekoliko različitih pitanja, među kojima je i zaštita potrošača. Treći je način na koji se vrši monitoring pošiljaka koji idu sa jednog tržišta na drugo, kako se analizira njihova cena, sve sa idejom da se identifikuju i smanje prekomerne cene, posebno kada su u pitanju pošte kao pružaoci tih usluga. Ali, to je samo jedan deo priče koji je završen. Paralelno sa tim očekujemo i jedan sastanak u ovom kvartalu o plaćanjima – recimo, o elektronskim plaćanjima, odnosno mogućnosti da kada odete u Crnu Goru ili Albaniju na more možete platiti nešto mobilnim telefonom preko QR koda. To je nešto što je sada aktuelno i na čemu upravo pokušavamo da napravimo napredak.

Kakvo je raspoloženje država članica CEFTA, koliko su aktuelne administracije spremne da učestvuju u pregovorima o najvažnijim pitanjima? Koliko su zainteresovane za rešavanje zajedničkih problema?

- Jesu, zainteresovane su. Do mere do koje su ovi problemi stvarni zapravo imate i motivaciju koja potiče iznutra. Mi u CEFTA dosta sarađujemo sa poslovnim sektorom na Balkanu i kažemo isto – ima mnogo stvari koje su sada na

agendi, i ministarstava trgovine, ali i drugih koji učestvuju u svim našim pregovorima, tako da je istina da moramo ponekad da se borimo za prioritet. Ipak, u tom smislu imamo podršku i poslovne zajednice, i pokušavamo da komunikacijom sa javnošću objasnimo da to nisu samo neki sastanci na kojima se lideri nešto dogovaraju i slikaju, nego da iza toga zaista postoje konkretni efekti koje svi ljudi treba da osete.

Kako ocenjujete stanje u trgovini u Srbiji i regionu?

- Prošla godina zaista nije bila najsjašnija za trgovinu i to je svetski trend, ne samo naš, ali ono što možemo da prime-timo jeste da je CEFTA uspeła da ostvari neki mali rast, i to smatramo nekom vrstom uspeha. Nadamo se da će 2024. godina biti značajno bolja, jer su već sada neki ekonomski indikatori bolji.

Ono što je naša velika prednost jeste što smo mi zapravo regionalna trgovina i što se baziramo na organski povezanim ljudima i firmama. Znači, ne osvajate neka nova tržišta, nego su to ljudi koji se međusobno poznaju, jako dobro sarađuju već duže vreme, tako da je i to neka naša zaštita, i to je ono zbog čega mi često govorimo da regionalna trgovina treba uvek da bude u fokusu. Čini mi se da ponekad ljudi to podrazumevaju i onda pričamo o velikim tržištima kao što su evropsko, američko, kinesko, a sa druge strane, ako pogledate samo izvoz Srbije u region, on je veći ili otprilike na nivou izvoza u Nemačku, koja je uvek svuda prepoznata kao najveći trgovinski partner. U tom smislu očekujemo bolje rezultate.



Nadamo se da će neke od mera na kojima smo radili u proteklih nekoliko godina, takođe, dovesti do dodatnog rasta.

O kojim brojkama konkretno govorimo?

- CEFTA je kao blok u prošloj godini izvezla robu i usluge u vrednosti od oko 55 milijardi evra, od čega Srbija 28 milijardi evra. Pritom je od toga 8,5 milijardi evra CEFTA 'izvezla sama u sebe', to je takozvana interCEFTA trgovina robom, a udeo Srbije je ovde 4,4 milijarde evra. To je rast od nekih 0,8 odsto na nivou celog sporazuma CEFTA i 0,6 odsto za Srbiju.

Vidimo da su Srbija i Severna Makedonija zabeležile rast u izvozu prošle godine, a kada pogledate članice sporazuma CEFTA vidite da su svi osim BiH zabeležili rast. Istini za volju, rast nije veliki, između 0,5 i jedan odsto, ali, s druge strane, predstavlja određenu vrstu stabilnosti za domaće ekonomije.

Koliki je tu udeo elektronske trgovine?

- Nemamo posebne podatke o elektronskoj trgovini, ali pokušavamo da na osnovu drugih podataka procenimo situaciju. Recimo, za Zapadni Balkan smo gledali broj preduzeća koja imaju onlajn prodaju i tu je situacija jako dobra. Na primer, u EU je proseak 18 odsto, na Zapadnom Balkaru 21 odsto, a u Srbiji 26 procenata, što znači da su preduzeća sve svesnija značaja e-trgovine, ali efekti su još uvek slabi. Oko 9,5 odsto prihoda tih preduzeća je iz onlajn izvora u EU, na Zapadnom Balkanu je to cifra od četiri odsto, a u Srbiji tri procenta.

Ali, to je, zapravo, stvar koja treba da lje da se razvija i tu je bitno i poverenje potrošača koje je krajnji rezultat ogromnog broja faktora – od pitanja firmi, preko dostavljača, do plaćanja, znači čitav ekosistem koji u tome učestvuje. Mi vidimo da zaista postoji napredak, ali mora još da se radi da bismo dostigli neke veće cifre.

Šta status ovlašćenog privrednog subjekta (AEO) donosi privrednicima? Koliko kompanija u Srbiji, a koliko u zemljama CEFTA trenutno ima AEO status?

- U zemljama CEFTA je to nešto više od 250 firmi, u Srbiji nešto manje od 60. Tu postoji nekoliko različitih klasa. Ono

što CEFTA radi je sistem priznavanja tog statusa – vi kao firma dobijate status u Srbiji i onda vam taj status priznaju sve druge carine unutar sporazuma CEFTA.

Povlastice se zapravo odnose na pojednostavljenje u carinskim procedurama. Ako se bavite uvozom i izvozom znate da je to jedna od ključnih stvari. A to pojednostavljenje se odnosi najviše na carinske kontrole: da li mora svaki put na licu mesta da se pregleda dokumentacija, da li mora da postoji fizički pregled robe i tako dalje. Ideja je da ove firme budu prepoznate kao preduzeća od poverenja i shodno tome su ovi zahtevi prema njima manji.

Ako pogledamo koliko je to značajno za trgovinu generalno, imamo u vidu da samo ovih 250 firmi generiše u našem sistemu i do 40 odsto deklaracija, što znači da su one zaista veliki, značajni izvoznici za naše privrede.

Inicijativama poput priznavanja AEO statusa u svim zemljama članicama CEFTA priprema kompanije za tržište Evropske unije. Koji su još koraci kojima upoznajete privrednike sa evropskim pravilima?

- Naš sistem upoznavanja sa evropskim pravilima je malo drugačiji i naša ideja je, zapravo, sledeća: imate ministarstvo koje kaže – u redu, sada ćemo da se usaglasimo sa određenom evropskom procedurom, i donese propis – jedan deo tih propisa kaže da će se primenjivati kada Srbija postane članica Evropske unije, jer sada nemate taj dvostrani odnos sa drugim državama EU. Ono što CEFTA pokušava da uradi jeste da uhva-

ti te momente i primeni ih unutar sebe, tako da na neke stvari ne morate da čekate da postanete članica Evropske unije da biste primenjivali evropska pravila, nego to radite u nekoj mini-ligi.

Ujedno trenirate, s jedne strane u proceduralnom smislu, da znate kako i šta treba da radite, pa tako danas sa Crnom Gorom i Bosnom i Hercegovinom, a sutra sa Nemačkom i Francuskom, ali trenirate i tržišno, jer – možda ste vi planirali i imali neku konkurentsku prednost danas zbog toga što ste na domaćem tržištu ili je vaš konkurent na nekom regionalnom tržištu imao prednost zbog toga što je domaći, a to se sada smanjilo zbog ovih pravila. To vam ujedno govori da će tako i sutra biti sa ogromnim tržištem od 450 miliona ljudi.

Čini se da je CEFTA u jednom trenutku bila malo zanemarena, pogotovo nakon lansiranja inicijative Otvoreni Balkan. Da li je reč o konkurentima na istom zadatku ili kompatibilnim inicijativama koje se dopunjavaju i dodatno olakšavaju poslovanje privrednicima?

- Mi unutar sporazuma CEFTA imamo sedam strana. Neke od njih su zapravo dugo bile jedna država, na primer Srbija i Crna Gora, a sa nekim od tih strana se tek sad razvijaju trgovinski odnosi, recimo Srbija sa Moldavijom, tako da je uvek postojalo određeno šarenilo i ti bilateralni ili plurilateralni odnosi su uvek bili drugačiji. Mi smo se trudili da to poštujemo i ono što radimo je da postavljamo sisteme i pravila koja treba da važe za sve. Da li ćete vi iznad toga još da razvijate odnose – to je na vama.

NIJE VAŽNO ČIJA JE APLIKACIJA – VAŽNO JE DA PRODAJE NAŠE PROIZVODE

Koliko je ekspanzija kineske aplikacije Temu promenila situaciju u trgovini na našem regionalnom tržištu?

- Nije bitno da li je aplikacija kineska, američka ili evropska, bitno je zašto je ona napravljena. CEFTA kroz saradnju sa Balkanskom alijansom za elektronsku trgovinu, podržava sve alate koji promovišu trgovinu našim proizvodima. Znači, ako je neka aplikacija došla na naše tržište da biste vi lakše kupovali kineske proizvode – to nije nešto što nas generalno interesuje, niti nešto što spada u naše ciljeve. Ali, ako ste vi aplikacija koja, bez obzira na poreklo kapitala, hoće da pomogne našim proizvodima da kruže u regionu – vi ste naš partner. Mi danas već i radimo, ne direktno sa firmama nego pre svega sa njihovim asocijacijama, osluškujemo koji su njihovi problemi i pokušavamo da ih uključimo u našu agendu – možda pitanje carinskog tretmana paketa koji se šalje i tako poskupljuje proizvode... Jedno od pitanja koje trenutno razmatramo u našoj radionici jeste – da li ovakav mehanizam kao što je AEO može da se primeni na firme koje dostavljaju pakete koji su naručeni preko interneta.



Recimo, imamo takvu paralelnu situaciju gde u dodatnom Protokolu 6 postoje pravila o pružanju advokatskih usluga koja važe za sve, a onda imate slučaj Srbije i Crne Gore gde advokati mogu da brane ljude na sudovima obe zemlje, što je vrlo specifičan i visok nivo saradnje koji nemate između bilo koje druge dve države. U tom smislu – dok god te inicijative nisu prepreka onome što radimo svi zajedno, one su dozvoljene i ponekad i dobrodošle, u smislu da otvaraju neke nove mogućnosti, daju ideju... Mi za sada nismo imali na nivou sporazuma CEFTA nijednu žalbu da je nešto vezano za Otvoreni Balkan pravilo neki problem.

Kako teku pregovori za uspostavljanje efikasnijeg mehanizma rešavanja trgovinskih sporova u okviru CEFTA sporazuma? Koje su glavne prepreke?

- Rešavanje sporova je bitna stavka svakog sporazuma, jer doprinosi poverenju u pravila koje on donosi. Mi danas imamo situaciju da nemamo nijedan pokrenuti spor, što može da zvuči sjajno, a zapravo govori o nepoverenju strana u mehanizam koji je donet 2006. godine, tako da smo odlučili da ga unapredimo. Ono što mogu da kažem je da smo, i zahvaljujući između ostalog predsedavanju Srbije, napravili veliki

korak napred i ja stvarno očekujem da uskoro izađemo sa informacijom da smo te, barem tehničke pregovore, izvršili. Ono što su sami lideri Zapadnog Balkana sebi zadali jeste da taj sporazum bude spreman do oktobra, do velikog samita i mislim da smo na odličnom putu da tako i uradimo.

Šta očekujete na samitu u oktobru?

- Ključna stvar je novi akcioni plan uspostavljanja zajedničkog regionalnog tržišta za sledeće četiri godine (2025-2028) i zaokruživanje onoga što je ostalo od ove godine. Tu je svakako i ovaj sporazum o rešavanju trgovinskih sporova.

Na kojim još inicijativama CEFTA trenutno radi?

- Što se tiče trgovine i usluga, ove godine ćemo sigurno raditi dve velike stvari. Jedna se tiče plaćanja i to je plaćanje QR kodom. Pokušavamo da olakšamo firmama koje se specifično bave plaćanjima i koje, na primer, mogu da ulazu u tehnologiju kako bi olakšale elektronska plaćanja. U Evropi postoje firme poput Paypala i Revoluta. Mi želimo da te velike firme i njihova tehnologija dođu u region ili da, pak, neke domaće firme razviju svoju tehnologiju i počnu da pružaju slične usluge, a za

to je potrebno tržište. Dakle, suštinski je reč o kreiranju tržišta za fintech kompanije. Istovremeno je to „delikatna tema“, zato što je u pitanju finansijski sistem i morate da budete vrlo ozbiljni i oprezni. Trenutno radimo naporno na tome, u saradnji sa srpskom i centralnim bankama u regionu, a uz podršku Svetske banke.

Druga tema nam je priznavanje elektronskih potpisa. To je za nas posebno bitno jer sada imamo sistem za razmenu elektronskih podataka iz deklaracija i drugih papira koje morate da predate na granici, ali pored toga morate da imate i u kamionu potpisan i pečatiran taj papir jer se ovo što mi pošaljemo elektronski zapravo ne vidi kao validno potpisan dokument na drugoj strani. To je nešto što smo sada stavili u fokus i čime ćemo se baviti na sastanku u Beogradu u novembru.

Ono što je ipak dobro jeste da se ti elektronski prosleđeni podaci nalaze u sistemu i da tako određene službe mogu unapred da urade procenu rizika i odluče da li će vaš kamion ići na fizičku proveru ili ne. Takođe, imamo zelene trake gde sistem omogućava da se zna šta zapravo nosite u kamionu i da li je to možda kvarljiva roba koja je na listi prioriteta.

MARKO ANDREJIĆ



ODRŽIVOST U FOKUSU EVROPSKOG TRŽIŠTA NEKRETNINA

KRETANJA NA TRŽIŠTU STAMBENIH NEKRETNINA U SRBIJI SU PRETHODNIH GODINA DOŽIVLJAVALA RAST CENA PRVO ZBOG VELIKE TRAŽNJE I NEDOSTATKA ALTERNATIVNIH FINANSIJSKIH PRILIKA ZA ULAGANJE, A POTOM ZBOG RASTA CENA GRAĐEVINSKOG MATERIJALA I USLUGA, ODNOSNO INFLACIJE. Taj dugogodišnji trend rasta se skoro stabilizovao na sadašnjem nivou i ukoliko se nastavi tekuća potražnja po sadašnjim kretanjima inflacije, veće oscilacije u ceni ne bi trebalo očekivati u narednom periodu

Najnovije istraživanje Deloitte Property Index 2024 ukazuje na nekoliko ključnih trendova na tržištu stambenih nekretnina. Evropa se i dalje suočava sa nedostatkom pristupačnih stanova, što je dovelo do toga da vlade evropskih zemalja pokrenu projekte za izgradnju pristupačnih stambenih jedinica i investiraju u inovativne metode gradnje, poput izgradnje modularnih objekata. Istovremeno, kako se trendovi urbanog života pomeraju ka iznajmljivanju umesto kupovine, raste i broj Build-to-Rent (BTR) projekata koji postaju sve atraktivniji za investitore.

Ovako Stefan Antonić, advokat iz advokatske kancelarije Antonić, koja je deo Deloitte Legal mreže, predstavlja ključne nalaze istraživanja o stambenim nekretninama, čiji su rezultati objavljeni početkom avgusta. U intervjuu za Biznis.rs on govori o trenutnom stanju na tržištu nekretnina, interesovanju investitora za region Jugoistočne Evrope, i ceni i ponudi stanova u Beogradu u poređenju sa najvećim evropskim gradovima. Razgovarali smo i o uticaju izložbe EXPO 2027 i uvođenja ESG standarda na dalju ponudu i potražnju za stambenim nekretninama.

- Gledajući ka poslednjem kvartalu 2024. godine, očekuje se da će održivost biti u fokusu na evropskom tržištu, imajući u vidu rastuću potražnju za održivim projektima, koji generišu niže troškove upotrebe energije i imaju manji uticaj na životnu sredinu.

Kao najznačajniji faktori koji utiču na tržište nepokretnosti izdvajaju se kontinuirana inflacija i rastuće kamatne stope, što je uticalo na kupovnu moć i

tržište hipoteka. Ove nepovoljne okolnosti učinile su stambene kredite manje pristupačnim, što je dovelo do smanjene potražnje – ističe Stefan Antonić.

Kako ocenjujete evropsko tržište stambenih nekretnina danas? Koje zemlje su u vrhu, a koje zaostaju u ovom segmentu? Gde je Srbija u poređenju sa drugim zemljama Evrope?

- Evropsko tržište je i dalje dinamično, a postoje značajne razlike između zemalja. Što se tiče cena, u vrhu su zapadnoevropske i skandinavske zemlje. Na primer, Francuska i Nemačka beleže značajan rast cena u odnosu na prethodni period. Tržište u Danskoj i ostalim skandinavskim zemljama je bolje izbalansirano zbog njihovog visokog standarda života i kupovne moći, što je ublažilo udar rasta cena.

Kvadrat u zemljama jugoistočne Evrope, i pored rasta cena koji se dogodio, posebno u glavnim gradovima poput Beograda i Zagreba, je i dalje daleko povoljniji u poređenju sa zapadnim i severnim evropskim zemljama. Primera radi, prosečna cena stambenog kvadrata u Nemačkoj je u 2023. godini iznosila 4.700 evra, u Francuskoj 4.538 evra, dok je u Srbiji ona iznosila 1.697 evra.

Na lokalnom nivou, Beograd, kao i ostali veći gradovi poput Novog Sada i Niša, koji već generacijski privlače veći broj stanovnika iz okolnih mesta, zabeležili su rast cena nekretnina zbog rastuće potražnje i urbanizacije. Ipak, cene su pristupačnije zbog blage stabilizacije tržišta u odnosu na prethodni period.

Treba imati u vidu i da se nalazimo

u fazi razvoja tržišta, zbog brojnih najavljenih stambenih i infrastrukturnih projekata, kao i EXPO 2027. godine, što bi trebalo da održi pomenutu stabilizaciju tokom dužeg perioda.

Pre nekoliko meseci je na jednoj stručnoj konferenciji rečeno da je region Jugoistočne Evrope jedan od retkih gde je aktivnost investitora i developera ostala na stabilnom nivou i da je ovde situacija drugačija od globalnih trendova. Kakva je vaša ocena i koji su glavni faktori za takve rezultate?

- Složio bih se da region Jugoistočne Evrope predstavlja stabilnije tržište, otpornije na globalne trendove, pa je time privlačno za investitore i developere. Mnogi su faktori koji utiču na to, ali bih najpre izdvojio pristupačne cene i rastuću urbanizaciju, kao i relativno stabilnu potražnju. Naime, manjak drugih investicionih mogućnosti i ne tako razvijena kultura pasivnog investiranja u akcije, obveznice i druge finansijske derivate podstiče potražnju za nepokretnostima, kao tradicionalno najpopularniju investiciju u Srbiji.

Takođe, utiču i ostale okolnosti kao što su olakšani postupci pribavljanja dozvola, potencijalne subvencije i poreske olakšice.

Suštinski, ono što jednog investitora najviše zanima jeste stopa povraćaja investicije, odnosno u kom procentu i koliko će brzo povratiti svoju investiciju kroz prihode koje mu ona pruža. U Srbiji, ali i regionu, taj procenat za komercijalne i industrijske/logističke nekretnine varira od šest do deset odsto, što je dosta



više u poređenju sa drugim evropskim regijama. Zato, iako ni naš region nije potpuno oslobođen geopolitičkih izazova, relativna stabilnost u poređenju sa nekim drugim regionima doprinosi većem poverenju investitora.

Koju vrstu nekretnina najviše traže kupci u Evropi, a koju u Srbiji i regionu?

- Rekao bih da su evropski kupci sve više usmereni na energetske efikasne nepokretnosti, dok je kupcima u Srbiji i regionu fokus na pristupačnim i kvalitetnim stambenim opcijama.

Kao što sam pomenuo, primetno je da evropsko tržište naginje ka „build-to-rent” (BTR) aranžmanima. Ovaj model izgradnje i iznajmljivanja rezidencijalnih nepokretnosti postaje sve popularniji. Razlog leži u tome što ovaj tip nepokretnosti može da odgovori na zahteve zakupaca, koji su usmereni ka dodatnim sadržajima i pogodnostima u okviru kancelarijskog prostora.

Kada govorimo o Srbiji, pored pomenute potrebe za pristupačnim stambenim opcijama, iz naše višegodišnje prakse savetovanja investitora i developera, kao i rada na nekim od značajnijih infrastrukturnih projekata u zemlji,

vidljiv je rast interesovanja za razvoj logističkih i industrijskih objekata, posebno na periferiji većih gradova. Imajući u vidu rast e-commerce sektora i potrebe za distributivnim centrima koji omogućavaju brzu isporuku i optimizaciju lanca snabdevanja, očekujem da će ovakvo interesovanje nastaviti da raste. U protekloj godini započeto je i nekoliko BTR projekata u Srbiji, ali se može reći da je njihov razvoj tek u začetku.

Koliko stambenih nekretnina je dostupno u Srbiji? Šta to govori o domaćem tržištu nekretnina, a šta o lokalnoj privredi?

- Tokom 2023. godine izgrađeno je oko 36.000 stanova, što je oko 6.000 više u odnosu na 2022. godinu. Prema podacima Republičkog geodetskog zavoda, do juna 2024. izdato je oko 17.000 građevinskih dozvola za izgradnju stambenih zgrada u Srbiji, a u istom periodu prošle godine skoro 18.000, što predstavlja pad od oko pet odsto. Što se tiče Beograda, ove godine je izdato oko osam procenata više građevinskih dozvola u odnosu na isti period prošle godine.

Dakle, Beograd je i ove godine u središtu građevinskih aktivnosti kada je reč o stambenim objektima. Statistički, više od

trećine građevinskih dozvola za stambene projekte izdato je u Beogradu, što se jasno odražava u broju trenutno aktivnih gradilišta, kao i onih koja se tek planiraju.

S obzirom na to da na tržište nekretnina utiču brojni faktori kao što su ekonomija, demografija, kamatne stope i slično, teško je govoriti o nekim dugoročnim prognozama na tom polju. Ipak, pozitivan uticaj mogu imati mere koje mogu stimulisati potražnju, poput subvencija koje podstiču promet nepokretnosti, a koje mogu biti od ključnog značaja za postizanje balansa između ponude i potražnje.

Kakva je ponuda stanova u Beogradu i kako se kretala cena u proteklih nekoliko godina? Možete li da uporedite sa najvećim gradovima Evrope?

- Ponuda stanova u Beogradu je raznovrsna, ali često ograničena na centralne i atraktivne delove grada, tako da se novi stambeni projekti sve više razvijaju na periferiji grada. Cene stanova su u proteklih nekoliko godina beležile stalni rast, sa porastom od oko 10 do 20 odsto, zavisno od perioda i lokacije, što je rezultat povećane potražnje i investicija u sektor nepokretnosti.

Postoji manja stabilizacija cena koja je posebno primetna kod starogradnje koja se u jednom trenutku čak približila novogradnji. Međutim, pokazalo se da je, iz različitih razloga, kupcima ipak primamljivija opcija nove nekretnine. Uprkos ovome treba napomenuti da će se stanovi sa realnom cenom, koja ne ide u ekstreme i odgovara odnosu ponude i potražnje, prodavati rekordno brzo.

Cene stanova u Beogradu, iako u značajnom porastu u odnosu na prethodne godine, i dalje su dosta niže kada ih poredimo sa najvećim gradovima Evrope, poput Londona i Pariza. Primera radi, prosečna cena stambenog kvadrata u Londonu iznosila je oko 8.000 evra, u Parizu 14.900 evra, dok je u Beogradu iznosila 2.413 evra. Prosečna cena stambenog kvadrata u Beogradu pre se može uporediti sa gradovima u regionu, poput Soluna, Bukurešta, Zagreba i Varšave.

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

CENE STANOVA U SURČINU VEĆ RASTU ZBOG EXPO CENTRA

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

- Svako ulaganje u infrastrukturu doprinosi kvalitetnijoj ponudi na tržištu nekretnina tako da će i ovaj projekat, ukoliko se realizuje, doprineti boljoj i bogatijoj ponudi nekretnina. U Surčinu je, na području izložbenog centra EXPO 2027, pored novog sajamskog i izložbenog prostora, Nacionalnog stadiona i akvatik centra za vodene sportove, komercijalne i zelene zone, planiran i deo za stambeni kompleks. On će se koristiti prvenstveno za smeštaj učesnika izložbe, a pretpostavka je da će po završetku EXPO 2027 ovi stanovi verovatno biti dodeljeni, odnosno prodati po posebnim uslovima koje utvrdi Vlada Srbije.

Imajući u vidu da se čitav kompleks EXPO 2027 nalazi na području koji je donedavno predstavljao uglavnom poljoprivredno zemljište, planirana je izgradnja kompletne pripadajuće infrastrukture – saobraćajne, elektroenergetske, telekomunikacione, vodovodne i kanizacione mreže, tako da niče čitav jedan mali grad koji će postaviti osnovu za nove građevinske aktivnosti i dalji razvoj ovog dela grada koji je pozicioniran između novobeogradskih blokova, reke Save i obilaznice oko Beograda.

Očekuje se da će u narednom periodu šire područje oko EXPO centra biti dalje razrađeno planovima generalne i detaljne regulacije, kojima će se utvrditi da li će ono imati stambeni, komercijalni ili privredni sadržaj. Cene stanova u gradskoj opštini Surčin već sada pokazuju rast, ali to je samo lokalni uticaj, s obzirom na to da se prosečna cena kvadrata sada kreće od 1.500 do 2.000 evra, što je niže od proseka za grad Beograd.



- Primena ESG standarda je generacijski izazov, ali i obaveza, ne samo u oblasti građevinarstva, već i u mnogim drugim društvenim sferama. Iako talas EU propisa iz ove oblasti još uvek nije u potpunosti zapljusnuo Srbiju, njegov uticaj se itekako već oseća. U građevinarstvu se njegova primena najviše ogleda u povećanju energetske efikasnosti zgrada i favorizovanju zelene gradnje, a sve u cilju ostavljanja što manjeg karbonskog

otiska, odnosno poboljšanja kvaliteta života korisnika, zaštite životne sredine i unapređenja održivosti.

Pored zakonskih obaveza prisutne su i inovacije na polju gradnje koje podržavaju trend održivosti, tako da se može očekivati da će njihova zajednička primena uticati da novoizgrađeni objekti budu energetske efikasnosti sa materijalima koji ispunjavaju uslove zelene gradnje. To bi trebalo da dovede i do porasta

STABILIZACIJA TRŽIŠTA I POVOLJNIJI USLOVI IZGRADNJE PRIVLAČE INVESTITORE

Kakav je potencijal regiona Jugoistočne Evrope za izgradnju modernih stambenih objekata i kakvo interesovanje investitora očekujete u narednom periodu?

- Postoji značajan potencijal za izgradnju modernih stambenih objekata zbog stabilne potražnje i povoljnijih uslova izgradnje, kao i pomenute stabilizacije cena. Takođe, cene građevinskog materijala su se u poslednje vreme stabilizovale, što je odlična vest za građevinsku industriju koja je ranije imala problema zbog velikih oscilacija cena izazvanih pandemijom i geopolitičkim izazovima. Povećanje urbanizacije i razvoj infrastrukture dodatno podstiču ovaj scenario.

U narednom periodu očekivan je i fokus na održive i energetske efikasne stambene objekte, zbog postojećih globalnih trendova u ovom segmentu, kao i izmene domaćeg zakonodavstva. Imajući u vidu sve veću potražnju za održivim i pametnim zgradama, očekivano je da investitori budu zainteresovani za razvoj projekata sa modernom tehnologijom i energetske efikasnim rešenjima.

kvaliteta novogradnje, ali i primene kvalitetnijih rešenja prilikom adaptacije i renoviranja stare gradnje.

Međutim, to istovremeno neće značiti da će cene biti niže, jer održiva gradnja obično podrazumeva veća ulaganja na početku za koja se pretpostavlja da će se nakon protoka određenog vremena isplatiti vlasniku. Istovremeno, zakupac navedenih nekretnina će platiti veću rentu, ali će imati mogućnost da uštedi novac plaćanjem manjih komunalnih troškova i održavanja u zavisnosti od dužine zakupa takve nekretnine. Kako je ipak trend zelene gradnje krenuo prvo od komercijalnog sektora, tek se očekuje veća ponuda zelenih kvadrata i za stanovanje, tako da ovo mlado tržište tek očekuje tržišna regulacija cena.

Inflacija se polako vraća u ciljani koridor, ali je još uvek iznad zadatih vrednosti u većini zemalja. Kada očekujete stabilizaciju cena i tržišta?

- Inflacija se prema svim pokazateljima nalazi na silaznoj putanji, a potvrda tome je što su banke evropskih država uključujući i Evropsku centralnu banku već počele da smanjuju referentne kamatne stope. Narodna banka Srbije je ispratila navedeni trend, a očekuje se da u septembru ove godine to isto učine i Federalne rezerve u SAD.

Ipak, iako se može reći da je inflacija trenutno savladana, spoljnopolitički rizici niti su uklonjeni niti umanjeni, tako da predstavljaju nepredvidiv uticaj na buduća kretanja inflacije.

Sa druge strane, kretanja na tržištu stambenih nekretnina u Srbiji su prethodnih godina doživljavala rast cena prvo zbog velike tražnje i nedostatka alternativnih finansijskih prilika za ulaganje, a potom zbog rasta cena građevinskog materijala i usluga, odnosno inflacije. Taj dugogodišnji trend rasta se skoro stabilizovao na sadašnjem nivou, i ukoliko se nastavi tekuća potražnja po sadašnjim kretanjima inflacije, veće oscilacije u ceni ne bi trebalo očekivati u narednom periodu. Neko povećanje je moguće u onim delovima Srbije za koje je planiran brži razvoj infrastrukture ili dolazak ozbiljnijih investitora koji bi sa potražnjom za novim radnicima podigli i potražnju za nekretninama.

 MARKO ANDREJIĆ



MATKO BOŠNJAK, VIŠI NAUČNIK U KOMPANIJU GOOGLE DEEPMIND

OD DEČJE RADOZNALOSTI DO VRHUNSKIH NAUČNIH DOSTIGNUĆA

ISKUSTVO RADA U OBA OKRUŽENJA POKAZALO MI JE DA SU I AKADEMSKA ZAJEDNICA I INDUSTRIJA KLJUČNI ZA UNAPREĐENJE VEŠTAČKE INTELIGENCIJE. AKADEMSKA SLOBODA PRUŽA OSNOVU ZA BUDUĆE INOVACIJE, DOK INDUSTRIJSKI SEKTOR OVE INOVACIJE PRETVARA U PROIZVODE I USLUGE KOJI MENJAJU NAŠ SVET

Sa doktoratom iz računarских nauka na prestižnom University College London, bogatim istraživačkim iskustvom na Univerzitetu u Portu, Institutu Ruđer Bošković u Zagrebu i u kompaniji Microsoft, dr Matko Bošnjak danas svoje znanje i veštine koristi u jednoj od najinovativnijih kompanija na svetu – Google DeepMind.

Kao jedan od vodećih stručnjaka u oblasti veštačke inteligencije u regionu, Bošnjak svojim radom pomera granice nauke i tehnoloških inovacija, a u intervjuu za Biznis.rs objašnjava kako je njegova dečja radoznalost uticala na karijeru, koji su izazovi najdinamičnije industrije današnjice i šta su ključne razlike između akademskog i industrijskog istraživanja. Sa njim smo razgovarali i o tome da li AI igra centralnu ulogu u rešavanju globalnih problema i šta motiviše jednog istraživača da stalno teži napretku.

Otkud interesovanje za nauku, zašto ste izabrali baš ovu profesiju?

- Moje interesovanje – ili da kažem ljubav – za nauku potiče iz moje radoznalosti iz detinjstva i želje da se igram i stvaram. Od malih nogu sam voleo da rastavljam stvari i ponovo ih sastavljam, kao i da stvaram „izume“ od Lego kockica. Ujak me je od malih nogu upoznao sa radom na računaru, a kasnije i sa programiranjem, na čemu sam mu većno zahvalan, jer mi je kroz programiranje pokazao neograničene mogućnosti stvaranja. Dok sam odrastao video sam da računarstvo nudi jedinstvenu priliku da se ispuni ta želja za stvaranjem, a da istovremeno ima potencijal da pozitivno utiče na svet.

Počeo sam da kodiram u osnovnoj školi i od tada nisam prestao. U srednjoj

školi sam pohađao državna takmičenja iz eksperimentalne fizike i informatike. Na univerzitetu sam se upoznao sa veštačkom inteligencijom i mašinskim učenjem i to je bila „ljubav na prvi pogled“, do te mere da sam istraživao na terenu za moj diplomski rad – obrada zapadno-južnoslovenskih jezika uz mašinsko učenje, nešto što niko pre mene nije radio. Veoma mi se dopalo to što sam prvi, od nule, uradio nešto, sopstvenim istraživanjem, implementacijom i eksperimentisanjem.

Na ovom putu uvek me je vodila želja da stvaram, kroz stvaranje razumem kako stvari funkcionišu i kako to znanje iskoristiti za rešavanje složenih problema. U to vreme smatrao sam da je veštačka inteligencija jedna od najzanimljivijih i najzbuđljivijih oblasti nauke, sa ogromnim potencijalom da bude

uticajna u svetu budućnosti. Danas sa ponosom mogu da kažem da sam svojim naučnim radom doprineo da svet budućnosti postane sadašnjost u kojoj veštačka inteligencija ostvaruje svoj visoki potencijal.

Posedujete bogato istraživačko iskustvo, a više od pola decenije zaposleni ste u kompaniji Google DeepMind. Kako biste opisali dosadašnju karijeru u tri reči?

- Sa 17 godina iskustva u nauci, imao sam priliku da iskusim napredak u nauci o veštačkoj inteligenciji – od slabog, uglavnom akademskog interesovanja za mašinsko učenje do meteorskog uspona dubokog učenja koje je preuzelo istraživačku zajednicu u roku od samo nekoliko godina, sve do rada u samom vrhu naučne zajednice, kako u akademiji tako i u industriji.

Sedamnaest godina iskustva je zaista mnogo vremena koje je teško sažeti u nekoliko reči, ali dozvolite mi da pokušam – izazovno, inspirativno, transformativno. Te tri reči opisuju kako rad naučnika, posebno u oblasti veštačke inteligencije, neprestano pomera granice i nauke i nas naučnika, motiviše nas da učimo, otkrivamo i stvaramo nove stvari koje će doprineti ljudskom znanju, ali i pozitivnim promenama u svetu. Istakao bih i pozitivne promene nas naučnika, jer se tim putem i lično razvijamo.

ALAN TJURING JE SKRATIO DRUGI SVETSKI RAT

Da imate priliku da razgovarate sa nekim od pionira veštačke inteligencije iz prošlosti, šta biste ga pitali?

- Bez sumnje, to bi bio Alan Turing. Da sam u prilici da razgovaram sa njim, jednim od osnivača računarstva i veštačke inteligencije, verovatno bih mu se prvo zahvalio, ali i izvinio. Zahvalio se na njegovom revolucionarnom doprinosu nauci i apsolutno nezamisljivom radu koji je uštedeo milione, i izvinio kako se njegova zemlja odnosila prema njemu i kako mu se „zahvalila“ za sav taj trud.

Tjuringov rad u oblasti matematičke izračunljivosti iznedrio je Tjuringovu mašinu, matematički model računara je matematička osnova onoga što računari teoretski mogu postići. Njegov rad u oblasti veštačke inteligencije doveo je do koncepta Tjuringovog testa, testa koji bi pokazao kada se veštački inteligentni sistem ne može razlikovati od čoveka. I danas taj test predstavlja važnu intelektualnu tačku koju želimo da postignemo razvojem sve sposobnijih sistema. Ali Turing je, takođe, radio na dešifrovanju koda Enigme koji su nacisti koristili u Drugom svetskom ratu za šifrovanje svojih komunikacija, rad koji je skratio Drugi svetski rat za oko dve godine i spasao 14 miliona života. To je nasleđe koje ga čini jednim od najznačajnijih ljudi 20. veka.

Ali njegov život nije bio samo trijumf, jer se kao homoseksualac suočio sa nepravdom osudom i progonom sopstvenog naroda. Njegova tragična smrt je mrlja na ljudima i svetu koji je toliko zadužio ovaj genije.



Bili ste deo istraživačkih timova i u akademiji i u industriji. Koje su ključne razlike u pristupu istraživanjima između ova dva sektora? Koliko su one uticale na vaš profesionalni razvoj?

- Akademski i industrijski pristup istraživanju su u osnovi dva različita, ali komplementarna pristupa. U akademskim krugovima istraživači imaju slobodu da se bave takozvanim „blue-sky” istraživanjem u kojem imaju priliku da rade šta god žele, bez postavljenih granica. Ovaj pristup omogućava slobodno eksperimentisanje sa novim idejama i teorijama, bez ograničenja kratkoročnih ciljeva. S druge strane, industrijski sektor je fokusiran na primenu istraživanja u stvarnom svetu. Ovde su istraživanja često usmerena na rešavanje specifičnih problema i razvoj proizvoda koji će doneti profit. Ovo je ono što bih rekao da je glavna razlika, ali naravno postoje brojne druge, kao što su tempo istraživanja (smatra se da je akademija sporija od industrije), prihodi koji omogućavaju istraživanje, saradnje i publikacije (akademska zajednica je u principu otvorenija, dok industrija ne mora da bude jer želi da zaštiti svoju intelektualnu svojinu). Treba imati na umu da su to fundamentalne razlike, jer u stvarnosti postoje zaista različite kombinacije, od kompanija kao što je DeepMind gde možete da istražite plavo nebo, do koledža gde možete da radite na određenim industrijskim projektima.

Iskustvo rada u oba okruženja pokazalo mi je da su i akademska zajednica i industrija ključni za unapređenje veštačke inteligencije. Akademska sloboda pruža osnovu za buduće inovacije, dok industrijski sektor ove inovacije pretvara u proizvode i usluge koji menjaju naš svet. Sinergiju akademske radoznalosti i industrijskog pragmatizma vidim kao veliku pokretačku snagu za buduća istraživanja, gde svaki istraživač ima slobodu da izabere način na koji želi da utiče na budućnost i dobrobit svih nas.

Koji su najveći izazovi s kojima se suočavate u svom trenutnom istraživanju i kako se borite sa njima?

- Nalazimo se u tački u kojoj obučavamo kolosalne modele sa apsolutno ogromnim količinama podataka. Pobjeđujemo i skaliramo modele, ali veličina

podataka ne raste tako brzo kao veličina modela, a pored toga, mnogi od ovih podataka su lošeg kvaliteta. Iako modeli mogu izvući fascinantne prednosti iz ovih loših podataka, pitanje je da li možemo da ih učinimo još boljim poboljšanjem kvaliteta i obima podataka?

Trenutno se borim sa ovim izazovom tako što razvijam različite tehnike za generisanje sintetičkih podataka, podataka koji su rezultat drugih naprednih modela, koji su dovoljno dobro generisani i odabrani da budu izuzetno korisni za obuku sposobnosti modela koji nisu dovoljno razvijeni (na primer, prepoznavanje detalja na slikama, zaključak). Izazov je kako to učiniti sa što manjim uticajem ručnog označavanja za sve komplikovanije vrste podataka (slike, problemi koji zahtevaju zaključivanje...).

Kada biste mogli da koristite veštačku inteligenciju za rešavanje bilo kog globalnog problema, koji bi to problem bio i kako biste pristupili njegovom rešavanju?

- Da sam imao priliku da se pozabavim jednim od globalnih problema veštačke inteligencije, nesumnjivo bih izabrao problem klimatskih promena i održivosti. Poređenja radi, dosta naučnika se bavi medicinom i otkrivanjem novih lekova, i to je naravno posao za svaku pohvalu, ali mi dosledno uništavamo jedinu planetu na kojoj živimo ne obraćajući pažnju na to da uništavanjem svog doma mi uništavamo sve nas. Dovedi smo se u poziciju u kojoj smo se suočili sa brojnim izazovima našeg postojanja, od klimatskih promena do oskudice resursa, što sve na kraju ugrožava našu budućnost.

Veštačka inteligencija može postati moćan saveznik u borbi protiv klimatskih promena i za održivost. AI ne samo da može da optimizuje proizvodnju i distribuciju energije iz standardnih i obnovljivih izvora, već takođe može veoma dobro da predvidi vremenske prilike i prirodne katastrofe, a takođe može pomoći u razvoju novih materijala koji su efikasni i ekološki prihvatljivi, kao i u potrazi za bakterijama i enzimima koji nam mogu pomoći da razgradimo plastiku kojom smo apsolutno zagadili celu planetu.

Mislim da je kombinacija znanja iz oblasti veštačke inteligencije, ekologije,

biologije i energetike katalizator visokog potencijala koji ima potencijal da pokrene globalnu tranziciju ka održivom razvoju i omogući nam da kreiramo budućnost na koju bismo bili ponosni.

Da možete da radite sa bilo kojim naučnikom iz sadašnjosti i prošlosti na razvoju veštačke inteligencije, koga biste izabrali i zašto?

- Možda izgleda kao neobičan izbor, ali mislim da bih ovde izabrao čuvenog fizičara i nobelovca Ričarda Fajnmana, nadajući se da je upravo ta nekonvencionalnost ono što ga čini idealnim kandidatom. Fajnman je bio majstor u povezivanju naizgled nepovezanih ideja, kao i vrhunski edukator sa sposobnošću da pojednostavi složene ideje i insistira na jednostavnijem razumevanju problema i modela. Mislim da bi njegova sposobnost da vidi širu sliku bila neophodna za razumevanje izuzetno složenih modela današnjice. Njegova nekonvencionalnost i kreativnost bi gotovo sigurno podstakli drugačiji pogled na velike modele dubokog učenja. Verujem da bi on bio prilično zahtevan da ono što mi zovemo veštačku inteligenciju nazove „inteligencijom”, kako ga ne bi zavarala površnost modela, već bi bio vatreni pristalica stvaranja naprednijih modela od ovih koje imamo danas.

Naravno, ovde je važna i zabava. Fajnman je, osim što je bio fantastičan naučnik, bio i živopisna ličnost popriličnog karaktera i zavidnog životnog iskustva. Kao energičan i entuzijastičan naučnik, mislim da bi bio odličan saradnik koji bi i najkompleksniji problem učinio zabavnim izazovom, a sudeći po načinu na koji se ponašao van laboratorije, posle posla bi bio odličan prijatelj u kafani sa kim bi svako veče bila nova avantura.

Bili ste član organizacionog tima EEML 2024 (Istočnoevropske letnje škole mašinskog učenja) koja je prvi put održana u Srbiji, učestvujete i u organizaciji Mediterranean Machine Learning (M2L) summer 2024 u Italiji, a takođe ste i u programskom odboru lokalne konferencije AI2FUTURE 2024 koja se održava u Zagrebu polovinom oktobra. Koliko je važno prenošenje znanja u oblasti veštačke inteligencije i šta vas najviše motiviše da se aktivno bavite



mentorstvom, naučnom edukacijom i popularizacijom nauke?

- Učešće u organizaciji događaja poput EEML, M2L i AI2FUTURE prilika je za mene da vratim zajednici deo onoga što sam dobio. Ispunjava me kada vidim kako mladi istraživači rastu, razvijaju se i prevazilaze svoje, ali i moje mogućnosti. Moja motivacija leži u želji da inspirišem buduće generacije da se bave naukom i da rade na tome da nauka bude dostupna svima.

Verujem da ulaganje u znanje i deljenje znanja nisu samo moralna obaveza, već i ulaganje u budućnost. Prenoseći svoje znanje drugima, ne samo da ih osnažujemo, već rastemo i kao naučnici, ali i kao ljudi. Ako samo nekoliko učenika odluči da ponovi istu stvar, u bilo kom obimu, postizemo lančanu reakciju koja može imati veliki uticaj na društvo. U osnovi, zato sam posvećen mentorstvu, obrazovanju i popularizaciji nauke.

Na kraju krajeva, s obzirom na to da uporno tvrdim da veštačka inteligencija ima potencijal da reši neke od najvećih problema današnjice, bilo bi suludo ne raditi na tome da dozvolimo svima koji žele da doprinesu tom rešenju da se uključe!

Šta za vas znači uspeh, kako ga definišete? A na šta ste najponosniji u svojoj naučnoj karijeri?

- Uspeh za mene nije samo postizanje ciljeva, već i čitavo putovanje, kontinuirani proces učenja i rasta. Svaki novi projekat, svako novo znanje i svako savladavanje novog izazova za mene je korak napred. Najviše sam ponosan na

POKRENUO BIH SOPSTVENI STARTAP

Da možete da promenite jednu stvar u svom profesionalnom putu, šta bi to bilo?

- Interesantno pitanje na koje apsolutno moram da odgovorim pre svega naučno – ako bih promenio jednu stvar na svom profesionalnom putu, to bi neminovno promenilo čitavu putanju mog profesionalnog, ali i ličnog puta, pa bih se mogao naći u sasvim drugom okruženju, kako profesionalno tako i lično. Ne bih se plašio promene profesionalne putanje, ali ni za šta ne bih menjao porodicu, prijatelje i društveni život, pa bih takvu mogućnost bez razmišljanja odbacio.

Ali pošto to ionako ne možemo, igramo se misaonih eksperimenata, možda bih rekao da bih se usudio da pokrenem sopstveni startap. Ideja da se stvori nešto potpuno novo i da vidim kako će to uticati na svet me je uvek uzbuđivala. Ali strah od neuspeha je bio prilično veliki i mnogo me je sputavao. Možda bih sa sadašnjim iskustvom i shvatanjem da je strah od nepoznatog normalan i da može biti veliki motivator, uspeo nešto da uradim, ili ako ništa drugo ne uspe, naučim za sledeći pokušaj. S druge strane, zahvaljujući odlukama koje sam doneo danas radim na izuzetno zanimljivim projektima koji pozitivno utiču na svet, što je izuzetno korisna pozicija koju ne bih olako menjao.

one trenutke kada sam uspeo da savladam prepreke i usput naučim i stvorim nešto novo.

Ako mi dozvolite da definiciju 'naučne karijere' proširim i na roditeljstvo, onda bih rekao da sam apsolutno najponosniji na svoju ulogu roditelja radoznale i kreativne male osobe – moje ćerke. Držati korak sa njom dok razvija ljubav prema istraživanju sveta, učenju i pronalaženju zadovoljstva i lepote u svetu jedan je od mojih najvažnijih doprinosa. To je put pun i uspešnih i neuspešnih eksperimenata, ushićenja i razočaranja, ali put istraživanja kojem nema kraja i koji se beskrajno nagrađuje kontinuiranim procesom učenja i rasta – uspehom.

Koji savet biste dali mlađem sebi na početku karijere u oblasti veštačke inteligencije, a šta biste posavetovali mlade naučnike i studente koji žele da započnu karijeru u ovom sektoru?

- Kada bih mogao da dam savete mlađem sebi na početku karijere, prvo bih se zagrlio i rekao sebi da će sve biti ok. Jer, prečesto sam mislio da neće. Tada bih sebi rekao da se ne plašim da izađem iz svoje zone komfora, jer tu zapravo najviše učim.

A šta bih savetovao mladim naučnicima i studentima koji žele da se upuste u fascinantnu avanturu veštačke inteligencije? Prvo, imajte na umu da je svaki savet mali oblik nostalgije koji u svom kratkom obliku izgleda jednostavnije i uglađenije nego što zapravo jeste. Imajući to na umu rekao bih sledeće:

- Učite radeći. Teorija je važna, ali praksa odlučuje šta će biti od te teorije. Počnite sa konkretnim projektom jer se praktična znanja i veštine razvijaju rešavanjem problema iz prve ruke.
- Saradnja je ključna. Ne radite sami – sarađujte sa drugima jer je razmena ideja i iskustava neprocenjiva.
- Podučavajte. Najbolji način da nešto naučite je da to objasnite drugima. Ako ne uspete, znate da imate još da naučite.
- Nemojte se plašiti da napravite greške. Greške su sastavni i čest deo učenja. Učimo iz uspeha, ali češće iz grešaka.
- Uživajte u procesu. Veštačka inteligencija je neverovatno fascinantna, ne zaboravite da uživate u putovanju – zabavite se. Bez zabave i interesovanja, to je samo jedan u nizu zahtevnih poslova.

 IVANA TOMIĆ

GROMOBRAN

KOMPLETAN PROGRAM ZAŠTITE
OD ATMOSFERSKOG PRAŽNJENJA

SERTIFIKOVANO ISPITIVANJE I ODRŽAVANJE
GROMOBRANA SA RANIM STARTOVANJEM

Laze Jovanovića Porcija 41 Stan 11 11080 Beograd, Zemun

064/1139143 011/2105270

nebojsa2409@mts.rs www.gromobran011.com



063/7422058
office@itelligentix.com
www.itelligentix.com

ITTELLIGENTIX

SOFTVERSKA REŠENJA

Braće Radića 32 24000 Subotica

060/5528711

matijadaral5@gmail.com

nebojsastanojevic1960@gmail.com

KONTO EXPERT MLD

KOMPLETNE KNJIGOVODSTVENE USLUGE



УДРУЖЕЊЕ ВОДОВОДА И КАНАЛИЗАЦИЈЕ СРБИЈЕ

Теразије 23/4/417 11000 Београд

064/ 813 1431 011/ 344 8904

miroslava.hero@yahoo.com

www.udruzenjevodovoda.org



**ЗАШТИТА ИНТЕРЕСА
ПРЕДУЗЕЋА ВОДОВОДА И
КАНАЛИЗАЦИЈЕ**



LISTE I ANALIZE POSLOVANJA U 2023. GODINI

VELIKA PREDUZEĆA GENERIŠU NAJVIŠE DOBITI, MALA I SREDNJA UMANJILA PRIHODE

U TRADICIONALNOM GODIŠNJEM RANGIRANJU NAJUSPEŠNIJIH DOMAĆIH PREDUZEĆA DOŠLO JE DO NEKOLIKO PROMENA. MALA I SREDNJA PREDUZEĆA IMAJU NOVE LIDERE, DOK JE NA LISTI VELIKIH PONOVO NAFTNA INDUSTRIJA SRBIJE. UPRKOS SADA VEĆ VIŠEDEцениJSKOM PROKLAMOVANOM STAVU DA FIRME NAJMANJE VELIČINE MORAJU DA BUDU POKRETAČ EKONOMIJE, NAJVEĆA PRAVNA LICA SU I DALJE TA KOJA OBLIKUJU TRENDOVE U SRPSKOJ PRIVREDI.

Prema podacima iz godišnjeg Biltena Agencije za privredne registre, u Srbiji je tokom 2023. godine poslovalo 136.602 privredna društava, 119.684 preduzetnika i 2.022 ustanove. Broj privrednih društava i registrovanih preduzetnika uvećan je za oko jedan odsto u odnosu na godinu dana ranije.

Ukupna aktiva privrednih društava koja su predala godišnje izveštaje u APR iznosila je 23.349.520.356.000 dinara, uz

godišnji rast od 7,6 odsto, a ukupni prihodi dosegli su 18.671.237.042.000 dinara uz rast od 2,9 odsto. Ovo nije toliko dobra vest, pošto rast prihoda nije pratio i godišnju inflaciju u zemlji, koja je u decembru te godine iznosila 7,6 odsto, prema podacima Republičkog zavoda za statistiku.

Ipak, neto rezultat svih domaćih preduzeća (neto dobitak od koga se oduzme neto gubitak) iznosio je 972.445.709.000 dinara, odnosno oko 8,2 milijarde evra,

uz rast od 12,3 odsto na godišnjem nivou.

Velika preduzeća kao stubovi domaće ekonomije

Velika preduzeća igraju ključnu ulogu u domaćoj ekonomiji. Iako su godinama unazad ministri u svim vladama od petooktobarskih promena isticali važnost podsticanja sektora malih i srednjih preduzeća za kreiranje zdrave

tržišne ekonomije, u stvarnosti velika preduzeća, uprkos njihovom malom broju, generišu ubedljivo najviše prihoda i dobiti. Za poslednjih 25 godina glavna promena kod njih je bila ona koja se ticala vlasničke strukture, najviše kroz privatizaciju ranijih državnih giganata, kao i dolazak pojedinih stranih kompanija „od nule”, kroz takozvana grinfield ulaganja.

Velika preduzeća, takođe, zapošljavaju veliki broj ljudi, što doprinosi smanjenju nezaposlenosti i povećanju prihoda države kroz poreze. Osim toga, ona mogu stimulisati rast kroz inovacije, proizvodnju i investicije.

Geografska prednost Srbije kao lokacije za izvozne kompanije, i dobra povezanost sa nekoliko ključnih teritorija, omogućava širenje usluga na međunarodnim tržištima, što je uglavnom i bio glavni razlog za stateške odluke o dolasku pomenutih stranih kompanija. Stoga i ne čudi da na listi najuspešnijih velikih preduzeća u Srbiji dominiraju, pre svih, firme koje se bave trgovinom.

Ipak, važno je napomenuti da se velike kompanije mogu suočiti i sa izazo-

FOTO: FREEPIK

99 najuspešnijih velikih preduzeća u Srbiji u 2023. godini

POZICIJA	IME PREDUZEĆA	UKUPNI PRIHODI	INDEKS GODIŠNJEG RASTA PRIHODA	NETO DOBIT	DODATA VREDNOST PO ZAPOSLENOM
1	NIS A.D. NOVI SAD	402.806.590.000	0,80	41.914.628.000	8.216.943
2	Serbia Zijin Mining d.o.o.	136.127.046.000	1,12	82.333.350.000	73.055.324
3	Telekom Srbija a.d., Beograd	166.879.751.000	1,33	34.152.701.000	4.081.834
4	JP SRBIJAGAS NOVI SAD	184.696.081.000	0,81	12.029.767.000	13.219.524
5	DELHAIZE SERBIA DOO BEOGRAD	160.115.245.000	1,16	7.737.554.000	624.047
6	SERBIA ZIJIN COPPER DOO	129.579.845.000	1,14	19.201.598.000	3.176.443
7	TIGAR TYRES DOO	129.038.122.000	0,96	5.213.300.000	1.484.425
8	YUGOROSGAZ AD BEOGRAD	117.770.184.000	0,93	2.415.126.000	127.111.895
9	LIDL SRBIJA KD	104.391.757.000	1,11	1.765.907.000	517.103
10	Mercator-S doo	103.789.114.000	1,12	1.658.192.000	224.931
11	NELT CO. DOO BEOGRAD	96.345.918.000	1,08	59.835.000	25.099
12	Air SERBIA a.d. Beograd	84.184.589.000	1,62	4.762.160.000	3.572.513
13	MERCATA VT DOO	86.464.631.000	1,10	1.344.919.000	1.294.436
14	CHINA RAILWAY INTERNATIONAL CO., LTD. SERBIA OGRANAK BEOGRAD	71.688.522.000	2,03	4.598.413.000	36.787.304
15	BANCA INTESA AD BEOGRAD	45.270.576.000	1,34	21.038.879.000	6.769.266
16	Yettel d.o.o.	60.819.627.000	1,06	9.031.010.000	4.886.910
17	RAIFFEISEN BANKA	40.336.576.000	1,86	21.357.568.000	10.214.045
18	MOL Serbia d.o.o. Beograd	68.266.626.000	0,96	1.496.372.000	14.963.720
19	PHOENIX PHARMA DOO BEOGRAD	69.543.931.000	1,10	669.468.000	1.144.390
20	HEMOFARM AD VRŠAC	60.043.977.000	1,13	3.893.053.000	1.161.066

IZVOR: COMPANYWALL, SVI PODACI SU U DINARIMA



99 NAJUSPEŠNIJIH: LISTE I ANALIZE POSLOVANJA U 2023. GODINI

vima, kao što su monopolističke prakse, nepovoljni uticaj na male firme i životnu sredinu ili pitanje pravičnosti u podeli dobiti. Balansiranje koristi i izazova često je ključno za osiguranje da veliki preduzetnici doprinose održivom i pravednom razvoju.

Državno vlasništvo u velikim preduzećima može imati značajne prednosti, ali, takođe, može doneti i određene izazove. Važnost državnog vlasništva u velikim preduzećima često zavisi od specifičnih nacionalnih interesa i strateških ciljeva. Recimo, u energetskom sektoru to je prilično jasno. Država može da kontroliše cenu i uvoz ili izvoz u kriznim trenucima, što smo imali prilike da vidimo u godinama za nama. Posebno je cena električne energije važan društveno-politički faktor u zemlji, kako za građane, tako i za privlačenje stranih investicija.

Velikih preduzeća u Srbiji je tokom 2023. godine bilo za 10,9 odsto više nego godinu dana ranije, a APR ih je evidentirao 598 sa predatim finansijskim izveštajima.

U domaćim velikim preduzećima tokom prošle godine radilo je 478.524

ljudi, uz godišnji rast zaposlenosti od 3,4 procenta. To naglašava značaj velikih preduzeća u zemlji gde je ukupan broj zaposlenih oko 2,36 miliona – relativno mali broj firmi generiše zaposlenost 20,3 procenata celokupne radne snage.

Pozitivan neto rezultat poslovanja velikih preduzeća u Srbiji iznosio je u 2023. godini 557.952.202.000 dinara, to jest oko 4,75 milijardi evra, uz rast od 21,4 odsto. To znači da su velika preduzeća u zemlji generisala 57,3 odsto krajnje dobiti cele domaće privrede.

Tradicionalno godišnje rangiranje 99 najuspešnijih velikih preduzeća portal i magazina Biznis.rs pokazuje da su najbrojnije po dobrim rezultatima kompanije iz sektora trgovine na veliko i malo. Treba napomenuti i to da su, za razliku od prethodne godine koju su obeležili gubici uzrokovani energetskom i inflatornom krizom, kompanije iz sektora snabdevanja električnom energijom, gasom, parom ostvarile visoku dobit. Pored njih, kao i prethodnih godina, visoko su kotirane kompanije iz rudarstva, telekomunikacija, kao i društva koja pripadaju finansijskom sektoru –

banke i osiguravajuće kuće – kojih je ukupno deset na našoj listi.

Prvo mesto na našoj listi najuspešnijih velikih preduzeća ponovo je zauzela Naftna industrija Srbije (NIS), koja je imala i najveće ukupne prihode – 402.806.590.000 dinara. Ove godine na drugom mestu je Serbia Zijin Mining, koja je imala najveću neto dobit – 82.333.350.000 dinara.

S druge strane, najveći poslodavac u zemlji – Elektroprivreda Srbije (EPS) nije rangirana jer je imala velike gubitke dve godine ranije i moći će ponovo da uđe u konkurenciju kada budu izračunati konačni podaci za 2024. U odnosu na prošlu godinu sa liste je ispala i Elektrodistribucija Srbije, jer je imala neto gubitak od 8.988.567 dinara. S obzirom na ove okolnosti, najveći poslodavac na ovogodišnjoj listi je JP Pošta Srbije, sa 14.307 radnika, a za njim sledi Delhaize, sa 12.399 ljudi.

Najuspešnijih 99 velikih preduzeća u Srbiji u 2023. godini ostvarilo je zbirne prihode od oko 4.774 milijardi dinara, uz neto dobit od 500,3 milijardi dinara. Ove firme zapošljavale su tokom prošle godine približno 177.000 ljudi.

99 najuspešnijih srednjih preduzeća u Srbiji u 2023. godini

POZICIJA	IME PREDUZEĆA	UKUPNI PRIHODI	INDEKS GODIŠNJEG RASTA PRIHODA	NETO DOBIT	DODATA VREDNOST PO ZAPOSLENOM
1	GEN - I DOO BEOGRAD	30.727.525.000	0,37	66.151.000	8.268.875
2	MONDELEZ DOO BEOGRAD	13.647.951.000	1,42	153.544.000	2.897.057
3	PIA S DOO BEOGRAD	12.675.669.000	1,26	410.764.000	2.583.421
4	ART PETROL DOO	11.670.296.000	1,16	42.888.000	186.470
5	TOYOTA SRBIJA DOO BEOGRAD	9.255.578.000	1,32	616.989.000	36.293.471
6	EVOLUCIJA 2004 DOO BEOGRAD	10.140.347.000	0,79	7.523.000	235.094
7	TARKETT SEE DOO BAČKA PALANKA	9.190.531.000	0,89	464.015.000	5.800.188
8	VOJVODINAPUT-BAČKAPUT DOO NOVI SAD	6.418.913.000	1,92	2.213.376.000	10.440.453
9	INKOP DOO ČUPRIJA	6.663.902.000	0,91	1.993.265.000	14.549.380
10	GRAND D INŽENJERING	9.461.923.000	1,40	41.703.000	3.791.182
11	KEOS D.O.O.	8.028.153.000	1,11	71.684.000	2.108.353
12	INDUSTRIJA MESA NEDELJKOVIĆ DOO ŠAŠINCI	7.643.889.000	1,18	222.395.000	6.354.143
13	NOVO NORDISK PHARMA DOO BEOGRAD	7.222.754.000	1,08	198.411.000	3.149.381
14	JP Putevi Beograda Beograd	7.102.367.000	1,26	32.977.000	417.430
15	AXPO DOO BEOGRAD	6.623.820.000	0,89	249.071.000	49.814.200
16	ŠPAJZ DOO BEOGRAD	6.899.372.000	1,12	162.764.000	771.393
17	TAXI PETROL DOO PANČEVO	6.772.938.000	1,05	86.337.000	701.927
18	SUPERIOR FOODS d.o.o. Bačinci	6.288.486.000	0,93	307.771.000	1.338.135
19	Obojeni Metali d.o.o. 2000 Bor	6.373.898.000	1,35	211.465.000	8.811.042
20	GAMA EXPO 2014 doo	6.135.918.000	0,89	213.236.000	35.539.333

IZVOR: COMPANYWALL, SVI PODACI SU U DINARIMA

Srednja preduzeća ne slede primer velikih

Tačno 2.328 privrednih društava srednje veličine predalo je svoje finansijske izveštaje za 2023, što predstavlja rast od čak 9,6 odsto na godišnjem nivou. Ta preduzeća su zapošljavala zbirno 280.168 radnika u prošloj godini, uz rast zaposlenosti od 1,9 procenata, te su imala udeo u ukupnoj radnoj snazi u zemlji od nepunih deset odsto. Njihova ukupna aktiva dosegla je 4.325.375.964.000 dinara, sa godišnjim rastom od 5,2 odsto, piše u Biltenu APR-a.

Srednja preduzeća su često fleksibilnija od velikih kada treba da reaguju brzo na promene tržišnih uslova, a, takođe, je njihova geografska disperzija u zemlji mnogo pravilnija – tj. nisu koncentrisana oko tri najveća grada u Srbiji i njihovih industrijskih zona, što pomaže u ravnomernom regionalnom razvoju.

Sudeći po prošlogodišnjim rezultatima, međutim, čini se da ovakve kompanije nisu ispratile skok većih privrednih subjekata.

Firme srednje veličine u odnosu na godinu dana ranije ostvarile su manje ukupne prihode – ukupno 4.073.492.132.000 dinara, uz pad od 1,7 odsto. Dobra vest je da su im u isto vreme i rashodi pali za 1,9 odsto, na 3.833.839.256.000 dinara. Kada je reč o dobiti, sva srednja preduzeća u zemlji imala su neto profit od 256.355.700.000 dinara (-0,5 odsto međugodišnje), dok je krajnji neto rezultat (dobit od koje se oduzmu rezultati gubitaka) ovih firmi iznosio 194.708.138.000 dinara, odnosno oko 1,65 milijardi evra. To je gotovo u dinar isti rezultat kao godinu dana ranije i predstavlja 20,2 procenta učešća u dobiti celokupnog realnog sektora.

U našem redovnom godišnjem rangiranju 99 najuspešnijih srednjih preduzeća, na prvom mestu je pozicionirana kompanija GEN – I iz Beograda, koja trguje električnom energijom. Ona je imala i najveće ukupne prihode na kraju prošle godine – 30.727.525.000 dinara, a realizovala je godišnji rast neto dobiti od 7,63 procenta.

Najveći dobitaš je Vojvodinaput – Bačkaput d.o.o. sa 2.213.376.000 dinara, dok je najveću dodatnu vrednost po

zaposlenom imala firma Electrawinds K-Wind d.o.o. iz Kovačice, još jedno preduzeće iz oblasti proizvodnje električne energije, sa 137.019.429 dinara.

Kao što je to bio slučaj prilikom rangiranja velikih preduzeća, i kod privrednih društava srednje veličine najviše ima onih koje se bave trgovinom. Među trgovcima, posebno se po uspehu izdvajaju prodavci automobila. Po broжности, zatim, do izražaja dolaze firme koje se bave izgradnjom nekretnina, programerske, kao i one koje se bave uzgojem i prodajom žitarica.

Zbirno posmatrano, 99 najuspešnijih srednjih preduzeća imalo je 552,4 milijarde dinara prihoda u 2023. godini, te 32,9 milijarde dinara neto dobiti. Ona su zapošljavala 12.473 radnika.

Mala preduzeća umanjila prihode, a uvećala plate

U Srbiji je za 2023. godinu finansijske izveštaje predalo 14.309 malih preduzeća i 93.573 privredna društva mikro veličine. I dok je kod malih preduzeća evidentiran porast od 6,6 odsto na godišnjem nivou, mikro firme su zapravo

99 najuspešnijih malih preduzeća u Srbiji u 2023. godini

POZICIJA	IME PREDUZEĆA	UKUPNI PRIHODI	INDEKS GODIŠNJEG RASTA PRIHODA	NETO DOBIT	DODATA VREDNOST PO ZAPOSLENOM
1	MCM 965 DOO BEOGRAD	5.499.182.000	1,54	18.648.000	643.034
2	AIR FRANCE OGRANAK BEOGRAD	627.636.000	0,85	602.642.000	602.642.000
3	1 A TRAVEL DOO BEOGRAD	3.125.814.000	1,08	26.669.000	761.971
4	AZOT AGRO DUNAV DOO BEOGRAD	2.863.846.000	0,78	2.651.000	1.325.500
5	LINK group DOO	1.317.219.000	1,66	912.324.000	43.444.000
6	ATLAS CONCORS DOO	2.224.050.000	2,56	122.438.000	122.438.000
7	TEYONEMA DOO BEOGRAD	2.645.868.000	0,98	36.182.000	9.045.500
8	ZLATARA GOLD	2.461.927.000	0,42	66.386.000	13.277.200
9	ADRIATIC AUTO DOO BEOGRAD-NOVI BEOGRAD	2.409.351.000	7,27	74.758.000	14.951.600
10	ES-CAPITAL 2013 DOO	925.300.000	0,51	360.989.000	360.989.000
11	SAVIMPEX	2.183.493.000	1,76	109.033.000	5.451.650
12	JUNGIĆ RECYCLING DOO	2.270.789.000	1,07	40.894.000	2.271.889
13	KORPA	2.308.650.000	6,88	8.472.000	706.000
14	TA ADVISORY DOO BEOGRAD	1.966.768.000	4,57	60.016.000	60.016.000
15	PHOTONICS DEVICES DOO	948.160.000	4,37	659.291.000	94.184.429
16	PLANET FREE DOO UŽICE	1.789.964.000	2,41	152.831.000	38.207.750
17	DOO MSJ	2.067.118.000	0,67	11.213.000	533.952
18	TEAM TRADE DOO NOVI PAZAR	2.010.383.000	1,21	18.995.000	422.111
19	Metal Komerc LTD DOO Novi Sad	1.984.605.000	1,28	24.911.000	996.440
20	SCHMITZ CARGOBULL DOO BEOGRAD	1.949.782.000	0,82	29.624.000	2.468.667

IZVOR: COMPANY WALL. SVI PODACI SU U DINARIMA



smanjile svoj broj za 2,6 procenata. U ukupnom broju privrednih društava u zemlji, mala preduzeća doprinose sa oko 12,5 odsto, a mikro preduzeća sa približno 82 procenta.

Važno je uočiti da mala preduzeća značajno doprinose zapošljavanju u zemlji jer je u njima zbirno radilo 332.928 ljudi u 2023. To je 14,1 odsto udela u ukupnoj radnoj snazi iz decembra prošle godine, prema zvaničnim podacima Republičkog zavoda za statistiku, ali ujedno i dva procenta manje nego u 2022. godine, što je podatak za brigu.

Mala i mikro preduzeća su u Srbiji prilično rasprostranjena – i po broju i po poslovanju u različitim regionima države – ali nivo njihove zaštite i podrške koji im je dostupan nije uvek na istom nivou kao u Evropskoj uniji. Iako ova preduzeća često predstavljaju osnovu lokalne privrede i doprinose zapošljavanju i ekonomskom razvoju, zakonodavni i regulatorni okviri u Srbiji nisu uvek dovoljno prilagođeni potrebama malih biznisa. U poređenju sa EU, gde postoje specijalizovani programi i politike za podršku malim i srednjim preduzećima (MSP), u Srbiji se često suočavaju sa složenijim administrativnim procedurama i ograničenim resursima za podršku.

I pored toga što postoje određeni programi podrške, oni nisu uvek dovoljno razvijeni ili široko dostupni kao u EU, gde pogotovu mala preduzeća često imaju bolji pristup različitim oblicima finansiranja, uključujući subvencije, garancije i povoljne kredite. Kod nas, pristup finansijama može biti izazovniji, s višim kamatnim stopama i ograničenijim opcijama za podršku. Na kraju, možda najveću prepreku stabilnosti poslovanja i eventualnom rastu predstavlja poreska politika, koju mnogi doživljavaju upravo restriktivnom za razvoj malih i mikro firmi.

Ovom poslednjom temom ove godine posebno su se bavili Savet stranih investitora u svojoj Beloj knjizi i Nacionalna alijansa za lokalni ekonomski razvoj (NALED) u Sivoj knjizi. Oni su izneli preporuke Ministarstvu finansija za promene u poreskom sistemu kako bi se uklonile administrativne prepreke i poboljšao poslovni ambijent u Srbiji, posebno kad su privredna društva ove veličine u pitanju.

Recimo, NALED je predložio rasterećenje najnižih zarada i uređivanje kon-

trole poreza na dodatnu vrednost (PDV), pa između ostalog i propisivanje kraćeg roka za povraćaj PDV-a obveznicima koji nisu pretežni izvoznici sa trenutnih 45 dana, na najviše 25 dana.

Rezultati poslovanja malih preduzeća

U 2023. godini domaća mala preduzeća raspolagala su aktivom u vrednosti 4.073.178.913.000 dinara, uz godišnji rast od 5,1 odsto. Njihovi zbirni prihodi iznosili su 3.961.256.399.000 dinara uz međugodišnji pad od 1,3 odsto, ali sporiji od pada rashoda, koji je iznosio dva odsto, na 3.725.403.227.000 dinara, piše u Biltenu APR-a.

Najvažniji podatak je da su u prošloj godini mala preduzeća imala neto rezultat od 194,7 milijardi dinara (1,65 milijardi evra), što predstavlja tačno 20 procenata ukupnog neto rezultata svih privrednih društava u zemlji.

Dugoročne i kratkoročne obaveze ovih firmi nisu se bitnije menjale u odnosu na 2022. godinu, što bi u načelu trebalo da bude dobra vest, a iz finalne statistike izdvaja se i činjenica da je na troškove na zarade, naknade i ostale lične rashode u malim preduzećima otišlo 628.250.770.000 dinara, uz rast od 13,5 odsto na godišnjem nivou, što je pak bilo brže od godišnje inflacije od 7,6 odsto.

Godišnje rangiranje 99 najuspešnijih malih preduzeća u Srbiji ovog puta ima novog šampiona – beogradsku firmu MCM 965 koja se po opisu delatnosti bavi trgovinom na malo izvan prodavnica, tezgi i pijaca. Ovo samo dodatno potcrtava prošlogodišnji očigledan uspeh trgovačkih firmi, koji se već video na listama najboljih velikih i srednjih preduzeća. MCM je, takođe, imala najveće zabeležene ukupne prihode od svih rangiranih preduzeća – 5.499.182.000 dinara. Prošlogodišnje prvoplasirano preduzeće, Zlatara Gold, sada se nalazi na osmom mestu.

Najveći dobitaš je zemunski Link Group d.o.o. koji se bavi iznajmljivanjem vlastitih ili iznajmljenih nekretnina i upravljanjem njima, sa 912.324.000 dinara na kraju 2023. On je ujedno drugoplasirani u konačnom poretku.

Najuspešnijih 99 malih preduzeća u Srbiji tokom 2023. godine prihodovalo je 146,18 milijardi dinara, uz 11,69 milijardi dinara dobiti i 1.965 zaposlenih.

Metodologija i kriterijumi uspešnosti

Prema Zakonu o računovodstvu iz 2019. godine, u velika pravna lica razvrstana su pravna lica i preduzetnici koji zadovoljavaju dva od tri kriterijuma: da imaju više od 250 zaposlenih, poslovne godišnje prihode iznad 40 miliona evra ili vrednost ukupne aktive iznad 20 miliona evra. Za preračunavanje deviznih iznosa u dinarsku protivvrednost u godišnjim izveštajima primenjuje se zvanični srednji kurs dinara koji utvrđuje Narodna banka Srbije, a koji važi na dan 31. decembar izveštajne godine.

U srednja preduzeća u Srbiji, po važećem Zakonu o računovodstvu, razvrstana su ona pravna lica i preduzetnici koji ne prelaze dva od sledeća tri kriterijuma: prosečan broj zaposlenih – 250, poslovni prihod – 40 miliona evra i vrednost ukupne aktive – 20 miliona evra. U mala pravna lica spadaju ona preduzeća koja ispunjavaju najmanje dva od tri navedena kriterijuma: imaju između 10 i 50 zaposlenih, ostvaruju godišnje poslovne prihode u rasponu od 700.000 do osam miliona evra u dinarskoj protivvrednosti, vrednost njihove ukupne aktive na dan bilansa iznosi između 350.000 i četiri miliona evra u dinarskoj protivvrednosti.

Pri rangiranju najuspešnijih preduzeća u našoj zemlji obuhvaćeni su ključni parametri poslovanja, izračunati na osnovu informacija iz godišnjih finansijskih izveštaja kompanija kojima raspolaže naš analitički partner CompanyWall. Ti parametri su ukupni prihodi, neto dobitak, dodata vrednost po zaposlenom, indeks rasta prihoda u 2023. u odnosu na 2022. godinu, EBITDA u 2023. u odnosu na 2022. godinu, te da analizirana preduzeća nisu bila pre zadužena ili imala gubitak u jednoj od dve prethodne godine. Nabrojani parametri su potom uvršteni u jedinstvenu matematičku formulu, gde je svakom od njih dodeljena različita ponderska vrednost po važnosti.

Kriterijum dodate vrednosti po zaposlenom imao je najjači ponder, pa potom dobit i rast dobiti, a zatim prihodi i rast prihoda. Cilj ovakvog načina izračunavanja je da se pronađe set parametara za dobijanje objektivne i potpune slike poslovanja privrednih društava u Srbiji.



MARKO MILADINOVIĆ

HAMILTON UMAX – ETF KOJI VAM DAJE 10 Odsto NETO DIVIDENDE



Vladan Pavlović,
Ilirika

Fond kojim se trguje na berzi – ili skraćeno ETF – je hartija od vrednosti koja se može kupiti i prodati kao i bilo koja druga pojedinačna akcija. U ovom slučaju, međutim, nije reč o pojedinačnoj kompaniji, već o proizvodu koji u svojoj podlozi ima odgo-varajuću aktivu, najčešće akcije nekoliko kompanija iz odabranog ciljanog opsega ili sektora.

ETF-ovi mogu biti strukturirani tako da prate bilo šta, od cene robe do velike i raznovrsne kolekcije hartija od vrednosti. Kretanje vrednosti njihovih jedinica u suštini odražava prosek kretanja grupe hartija koju ima u podlozi. U potrazi za alternativnim dugoročnim načinima štednje ovo može biti relativno dobar izbor, naročito ako je moguće sagledati stranu rizika. Jedan od takvih fondova koji želim opisati je kanadski Hamilton Utilities YIELD MAXIMIZER. Reč je o prilično novom fondu, koji je kotiran tek odnedavno (nešto više od godinu dana) na berzi u Torontu, i to u lokalnoj valuti, dakle u kanadskom dolaru (CAD). Fond isplaćuje dividende svakog meseca, a trenutna stopa prinosa na godišnjem nivou je 14 odsto u bruto iznosu ili 10,5 odsto neto, shodno poreskoj stopi od 25 procenata (niža je nego za fondove listirane u SAD).

Na prvi pogled izgleda „nestvarno dobro“, međutim lako je proveriti da je od početka rada fonda prinos 6,7 odsto, a u poslednjih godinu dana čak 11,4 odsto – da ne bi bilo zabune, u prinos su uključene i dividende i kapitalni dobitak. U podlozi fonda nalazi se 13 kanadskih kompanija iz takozvanog „utilities“ sektora, tačnije kompanije koje pružaju bazične svakodnevne usluge – energija, transport, telekomunikacije, infrastruktura. Neka od poznatijih imena su Enbridge, Telus, Rogers Communications, BCE, TC Energy, Canadian National Railway. Svaka od ovih 13 kompanija ima ideo od 6,9 do 8,3 odsto u strukturi ETF-a. Naravno, reč je o relativno „dosadnim akcijama“ na kojima zbog prirode posla i zrelosti industrije nije moguće očekivati nikakav bum poslovanja ni veliku kapitalnu aprecijaciju, pa shodno tome i vrednost jedinice fonda teško da može uzleteti poput nekih drugih koji su, recimo, bazirani na tehnološkim imenima.

Međutim, u ovom slučaju veliki kapitalni dobitak i nije cilj, već stabilna mesečna dividenda uz mogućnost manje kapitalne aprecijacije. Najveći prinos, shodno tome, doći će upravo od kumulativne godišnje dividende koja se dalje može reinvestirati. Dakle, ukoliko se želi profitirati na fondu potrebno

je mesečne dividende sačuvati i ponovo ih investirati u fond, a nikako koristiti kao sredstva tekuće potrošnje, jer verovatnoća značajne kapitalne dobiti nije velika. Kapitalni dobitak ne treba isključiti i on je moguć, ali se ne treba previše oslanjati na tu ideju.

Poslednjih nedelja na tržištu je došlo je do rotacije ka imenima koja isplaćuju dividende i mogu se smatrati defanzivnim akcijama u vreme smanjenog ekonomskog rasta ili čak i recesije (telekomi, midstream kompanije, železničke kompanije, energetske kompanije generalno), pa su u skladu sa tim njihove akcije počele dobijati na vrednosti, a posledično i ETF koji ovde pominjemo ima trend rasta vrednosti i kapitalni dobitak je uočljiv, ali se isto tako može desiti da dođe do njegove korekcije kada se tržište opet bude okrenulo različitim imenima rasta.

Ono što je najvažnije ovde istaći je način na koji fond prikuplja sredstva za dividende. Reč je o dvostrukom izvoru. Prvi izvor su dividende koje isplaćuju same kompanije koje se nalaze u podlozi fonda – reč je sada o prilično atraktivnim prinosima koji idu i do devet odsto, poput onog koji daje BCE (telekom) ili Enbridge (midstream) od šest odsto. Drugi izvor je opcijska premija koju fond zarađuje prodajući opcije na podlozi hartija koje ima u portfelju. Radi se o takozvanoj „covered call“ strategiji, što znači da se opcije pišu na aktivu koju zaista posedujete. Međutim, fond ne prodaje opcije na celokupni portfelj već na maksimalno do 50 odsto istog, u zavisnosti od toga u kom se smeru kreće tržište, te shodno tome ima mogućnost da ostvari umereni rast portfelja usled rasta vrednosti podloge i pored prodaje i izvršenja opcija. Opcije koje fond prodaje su „in the money“ (u startu se daje mogućnost kupovine ispod tržišne cene), pa shodno tome nose i veću premiju, odnosno prihod od prodaje istih.

Najveći rizik ove strategije ogleda se u tome što bi se u slučaju većih skokova na cenama hartija koje su u podlozi kapitalni dobiti fonda bili limitirani i što u periodima velike volatilnosti premija neće biti dovoljno dobra zaštita od pada vrednosti portfelja. Međutim, kao što smo u startu napomenuli u podlozi fonda su akcije koje po pravilu nemaju veliku volatilnost, niti se za njih očekuju značajno veliki skokovi i padovi u cenama, pa je sva prilika da strpljivi investitori mogu na duži niz godina, uz reinvestiranje dividendi, prilično profitirati, osim ukoliko Kanada i Severna Amerika generalno ne uđu u period oštreci i dužec recesije, što bar za sada nije na vidiku.



KRILLO d.o.o.

Vojvode Putnika bb 22320 Indija
022 561 021 063 544 452 065 2521 249
office@krilo.rs www.krilo.rs

IZRADA DRVENIH SANDUKA ZA PAKOVANJE I TRANSPORT



MB PODKOM

PRODAJA REZANE GRADE



Gandijeva 148/a
11000 Novi Beograd
011/2506-956
064/2357-301 064/177-2839
mb_podkom@beotel.rs



AGENCIJA MSM

KNJIGOVODSTVENE I
RAČUNOVODSTVENE
USLUGE

Miletićeva 61
22320 Indija
063/539232 022/560203
milicaskaric@yahoo.com
msmagencija@gmail.com



WAKE ME UP WHEN SEPTEMBER ENDS



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

Naslov nema veze sa ambrozijom, iako bi oni koje ta biljka muči najradije prespavali septembar i dobar deo avgusta. Septembar je tradicionalno mesec kad se posao ponovo zahuktava nakon nešto mirnijeg leta. S jedne strane, ljudi su odmorni posle letovanja. S druge strane, potrošilo se dosta para, pa sada valja i zaraditi nešto.

Ipak, berze ne vole septembar i kripto tržište tu nikako nije izuzetak. Valjda posle letovanja ne ostane mnogo novca za investiranje, već se više prodaje da bi se krpile rupe u budžetu koje ostanu posle skupih putovanja. Bitcoin kao da je alergičan na ambroziju, septembar mu posebno smeta. U prethodnih 11 godina, čak u osam navrata je cena tokom septembra padala, a samo tri puta je rasla. Septembar je po tome najgori mesec. Takođe, to je jedini mesec u kojem je prosečan prinos na bitcoin u prethodnih 11 godina bio negativan.

Generalno, letnji period je dosta loš za kripto industriju. Posle septembra, dva najgora meseca su jun i avgust, sa priličnom mršavim prinosima. Naravno, mršavim u odnosu na ono što investitori u kriptovalute očekuju. U nekoj drugoj industriji, avgustovskih 2,69 odsto deluje fenomenalno jer predstavlja rast od preko 30 procenata na godišnjem nivou. Mi smo uglavnom malo razmaženi, pa nam sve ispod 100 odsto godišnje često nije dovoljno zanimljivo.

Prvih deset dana ovog meseca ne obećava previše i deluje da smo na dobrom putu da ispoštujemo tradiciju. Za one koji veruju da se istorija ponavlja, možda, je stvarno najbolje poslušati preporuku grupe Green Day i prespavati sep-

tembar. Izreka koja kaže da je najmračnije pred zoru savršeno oslikava istorijske performanse kripto tržišta, jer odmah nakon tradicionalno najgoreg meseca stižu dva najbolja – oktobar i posebno novembar. Veterani se sigurno rado sećaju jeseni 2013, 2017 i 2021. kada je bitcoin baš tokom novembra ili decembra dostizao rekordne cene. Među njima se izdvaja impresivan rast iz sad već davne 2013. kada je samo tokom oktobra i novembra najpopularnija kripto valuta udesetostručila vrednost. Tako nagle skokove izvesno više nećemo viđati, ali smo zato i pošteđeni čestih dramatičnih padova koji su bili uobičajeni u ranim danima ove industrije.

Naravno, uvek treba biti oprezan i napomenuti da istorijski rezultati nikako nisu garancija dešavanja u budućnosti. Možda jesen ipak bude tmurna, pa nam umesto strane prikladnija bude domaća muzika i Čolina – „Oktobar je, počinje sezona kiša”. Iako je u proseku ubedljivo najbolji, novembar je umeo nekoliko puta vrlo neprijatno da nas iznenadi. Posebno su bolna sećanja na 2018. i 2022. Novembar 2018. čak drži i neslavnu titulu najgoreg meseca ikada sa padom od 36,57 odsto. Kao kontrast tome, prestižnu titulu najboljeg meseca, takođe, drži novembar, ali pre 11 godina, kada je bitcoin porastao neverovatnih 449,35 odsto! Imajući u vidu da nas čekaju američki izbori, a da su kriptovalute imale zapaženo mesto u predizbornoj kampanji, vrlo lako može da se desi da i ove godine najzanimljiviji mesec bude upravo novembar.

U analizi su praćene cene od početka 2013. Pre toga je bilo i ekstremnijih promena, ali je tržište bilo veoma malo i nezrelo, pa podaci iz tog perioda često nisu dovoljno pouzdani i relevantni.



KAKO BOLJE RAZUMETI I SLUŽITI KUPCIMA U DIGITALNOM OKRUŽENJU



Ivan Kordić

Managing Director,
Performlabs

E-trgovina se razvija neverovatnom brzinom, a personalizacija korisničkog iskustva postala je ključna za uspeh svake onlajn prodavnice. U svetu gde su potrošači bombardovani informacijama, sposobnost brendova da pruže jedinstvena i relevantna iskustva od suštinskog je značaja.

Današnji kupci očekuju više od jednostavnog pretraživanja i kupovine. Oni žele da se osećaju privilegovanim. Zahvaljujući napretku u analitici podataka, veštačkoj inteligenciji i mašinskom učenju, kompanije sada mogu detaljno analizirati ponašanje korisnika i njihove navike, omogućavajući prilagođavanje ponude individualnim potrebama svakog korisnika.

Tehnologije i alati za personalizaciju

Za postizanje ove vrste personalizacije, e-trgovci koriste alate poput CRM sistema i platformi za marketing automatizaciju. Ovi alati omogućavaju skupljanje i analizu podataka u realnom vremenu, kao i predviđanje ponašanja korisnika, što pomaže u kreiranju relevantnih marketinških ponuda.

Algoritmi za preporuku proizvoda, personalizovane marketinške kampanje i dinamičke cene su načini na koje brendovi koriste tehnologiju za unapređenje korisničkog iskustva. Na primer, Amazonova preporučena lista proizvoda, bazirana na prethodnim kupovinama, često se navodi kao industrijski standard.

Personalizacija ide dalje sa razvojem 'smart' onlajn prodavnica koje se prilagođavaju korisnicima u realnom vremenu. Analizom ponašanja korisnika prodavnice mogu menjati prikaz proizvoda i promotivne ponude kako bi odgovarale profilu posetioca.

Izazovi personalizacije

Iako personalizacija donosi brojne benefite, njena implementacija nosi i određene izazove.

Ključni problem je zaštita privatnosti i podataka korisnika. Kupci su sve svesniji vrednosti svojih podataka i očekuju od brendova da ih koriste odgovorno. Regulative poput GDPR-a u Evropskoj uniji postavile su standarde zaštite podataka, ali kompanije moraju kontinuirano raditi na usklađivanju sa zakonima i očuvanju poverenja korisnika.

Previše personalizacije može delovati invazivno. Ako se korisnicima prečesto prikazuju personalizovane reklame, to može izazvati osećaj nelagode ili praćenja. Zbog toga je važno pronaći balans između relevantne personalizacije i poštovanja privatnosti korisnika.

Praktični saveti za e-trgovce

Da bi uspeali u personalizaciji, e-trgovci bi trebalo da fokusiraju svoje napore na nekoliko ključnih oblasti:

- 1. Segmentacija korisnika** – Umesto generičkih kampanja, brendovi bi trebalo da segmentiraju korisnike na osnovu ponašanja, što omogućava kreiranje ciljanih kampanja.
- 2. Prilagođeni sadržaj** – Razvijanje sadržaja relevantnog za specifične segmente korisnika može značajno povećati angažovanost korisnika. Personalizovani imejlovi sa preporukama mogu motivisati korisnike na kupovinu.
- 3. Testiranje i optimizacija** – Testiranje različitih strategija personalizacije pomaže u identifikaciji najboljih kampanja. A/B testiranje otkriva koje pristupe korisnici najbolje prihvataju.

Personalizacija u e-trgovini nije prolazan trend već strateški pristup koji može unaprediti korisničko iskustvo i poslovne rezultate. U svetu konstantnih promena, sposobnost kompanija da se prilagode i odgovore na jedinstvene potrebe korisnika biće ključ uspeha.

SZR DUAL

MAŠINSKA OBRADA METALA

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




ZEMLJANI RADOVI
RUŠENJE PREVOZ
PROIZVODNJA KAMENIH AGREGATA
PROIZVODNJA, PREVOZ I PUMPAJNE BETONA



Ljubanje bb 31000 Užice
064/1569635, 064/3438804
apzeljkodjuric@mts.rs
www.djuricgradnja.rs

TESMO

Specijalizovana radnja
za prodaju i servis
motora, testera, trimera,
kosačica i njihovih delova



Jovana Jovanovića Zmaja 6
21480 Srbobran
064/2389302
zivkovicjadranka2@gmail.com
f TESMO

DADI ŠPED

ŠPEDICIJA

CARINJENJE

Radnička 6/2
17501 Vranje

069/407-5094
dadisped@gmail.com



TEHNIČKA PODRŠKA
ZA UČENJE NA DALJINU

Administracija i tehnička podrška
Razvoj digitalnih nastavnih materijala
Individualne i grupne obuke

Dragiše Brašovana 14 d 21000 Novi Sad

063/8155755 021/6350895

info@fornix.rs www.fornix.rs





FOTO: FREEPK

RASTE INTERESOVANJE ZA DUALNO OBRAZOVANJE U SRBIJI

UČENJE KROZ RAD U SKLADU SA SAVREMENIM ZAHTEVIMA TRŽIŠTA

SKORO 3.300 UČENIKA IMA PRILIKU DA SE OD OVE ŠKOLSKE GODINE ŠKOLUJE PO DUALNOM MODELU OBRAZOVANJA U BROJNIM KOMPAIJAMA ŠIROM SRBIJE, MEĐU KOJIMA JE I 150 ONIH KOJI OD SEPTEMBRA PO PRVI PUT UČESTVUJU U OVOM PROGRAMU

Nedavno je Privredna komora Srbije saopštila da se dosadašnji trend rasta interesovanja učenika za školovanje po dualnom modelu obrazovanja nastavlja i tokom školske 2024/2025. godine, s obzirom na to da rezultati upisa pokazuju da je skoro 85 procenata ponuđenih mesta od strane privrede popunjeno posle prvog upisnog kruga.

- Nesporno je da smo kao zemlja postigli značajne rezultate tokom godina koliko se dualni model realizuje kod nas, o čemu svedoči i broj kompanija koje pružaju podršku realizaciji dualnog obrazovanja, kao i broj obrazovnih profila koji su prilagođeni za realizaciju po ovom

modelu – kaže za Biznis.rs rukovodilac Centra za edukaciju, dualno obrazovanje i obrazovne politike PKS Mirjana Kovačević.

Naša sagovornica objašnjava kako se ovaj model obrazovanja sprovodi u Srbiji, a prvi korak je prikupljanje informacija od privrede, koja svake godine iskazuje potrebe za kadrovima, na osnovu kojih Privredna komora Srbije kreira Plan potreba privrede i dostavlja ga Ministarstvu prosvete i Kancelariji za dualno obrazovanje i nacionalni okvir kvalifikacija.

- Nakon usaglašavanja potreba privrede i ponude obrazovnog sistema objavlju-

je se Konkurs za upis učenika u srednje škole na teritoriji Republike Srbije. Učenici upisom na određeni obrazovni profil koji je u ponudi za realizaciju po dualnom modelu obrazovanja imaju priliku da se izjasne da li žele po pomenutom modelu da se školuju i da im, u skladu sa procedurom raspoređivanja učenika koja je propisana Pravilnikom, bude dodeljena kompanija u kojoj će obavljati učenje kroz rad – kaže Kovačević.

Ugovor između poslodavca i učenika

Stiče se utisak da roditelji i njihova deca nisu mnogo upoznati sa ovim mo-

delom obrazovanja. On je specifičan po tome što se učenici srednjih škola obrazuju na dve mesta – u školi i kod poslodavca, i to se obezbeđuje Ugovorom o učenju kroz rad, koji potpisuju učenik i poslodavac.

- Ugovorom su definisana prava, obaveze i odgovornosti obe strane. U zavisnosti od obrazovnog profila i godine školovanja, učenik na učenju kroz rad provodi jedan, dva ili tri dana nedeljno tokom trajanja školske godine. Primera radi, učenik koji se školuje za bravara-zavarivača prvi razred provodi u školi, dok u drugom razredu provodi dva, a u trećem tri dana nedeljno kod poslodavca. Tokom učenja kroz rad učenik zajedno sa licenciranim instruktorom usvaja i usavršava znanja i veštine propisane Planom i programom nastave i učenja. Na ovaj način učenik po završetku školovanja poseduje kompetencije koje su u skladu sa savremenim zahtevima tržišta i koje su neophodne za obavljanje posla za koji se školovao – objašnjava naša sagovornica.

Skoro 3.300 učenika ima priliku da se od nove školske godine školuje po dualnom modelu obrazovanja u brojnim kompanijama širom Srbije, među kojima je i 150 onih koji od septembra po prvi put učestvuju u ovom programu.

- U odnosu na ukupan broj odobrenih mesta za upis po dualnom modelu obrazovanja, sada već tradicionalno najveći procenat, više od 35 odsto, budućih prvaka opredelio se za obrazovne profile iz oblasti mašinstva i obrade metala, a među profilima koji su najviše upisani se ističu bravar-zavarivač, mehaničar motornih vozila, tehničar za kompjutersko upravljanje CNC mašina, kao i operater mašinske obrade rezanjem – objasnila je Kovačević.

Ona dodaje da kada je nešto novina potrebno je da prođe određeni vremenski period kako bi zaživelo na širem uzorku.

- Imajući u vidu da je dualni model obrazovanja u Srbiji u primeni već punu deceniju, verujemo da primeri dobre prakse u velikoj meri utiču na porast interesovanja među učenicima. Tu pre svega mislimo na iskustva vršnjaka iz okruženja od kojih deca osnovnoškolskog uzrasta imaju mogućnosti da se direktno informišu – ističe Kovačević.

Za promociju i širenje svesti o dual-

SRBIJA VODEĆA U REGIONU PO DUALNOM MODELU OBRAZOVANJA

Prema rečima Mirjane Kovačević, Srbija zauzima vodeće mesto u regionu kada je reč o dualnom obrazovanju.

- Prva smo i, za sada jedina zemlja iz regiona koja ima Zakon o dualnom obrazovanju. U skladu sa tim, neretko smo i model na koji se druge zemlje iz okruženja ugledaju sa željom da repliciraju rešenja koja se kod nas primenjuju. Kada je reč o Evropi, upoređivanje naše zemlje sa drugima je nezahvalno zato što su među vodećim zemljama Švajcarska, Austrija i Nemačka, koje imaju višedecenijsku tradiciju u realizaciji ovog modela obrazovanja. Ono što nas čini liderom u regionu, pored Zakona, jeste i činjenica da imamo dugogodišnju saradnju sa partnerima iz pomenutih zemalja, koji nam pružaju ekspertsku i finansijsku podršku, te na taj način usvajamo znanja od najboljih – ističe naša sagovornica i dodaje da ta saradnja ne podrazumeva prepisivanje, već usklađivanje karakteristika uspešnih modela sa obrazovnim sistemom i privrednim potencijalom naše zemlje.

nom modelu obrazovanja bitni su i mediji, odnosno kampanje i promotivne aktivnosti, jer se na taj način moguće i koristi ovog modela predstavljaju deci, ali i njihovim roditeljima.

- Privredna komora Srbije svake godine istovremeno u više gradova organizuje Dan otvorenih vrata dualnog obrazovanja, manifestaciju namenjenu deci završnih razreda osnovnih škola i njihovim roditeljima, gde mogu da se informišu o svim pojedinostima ovog vida školovanja. Podršku u tome nam pružaju i predstavnici poslodavaca koji realizuju dualni model obrazovanja, kao i aktuelni učenici srednjih stručnih škola koji se školuju po dualnom modelu obrazovanja. Neretko je i primer mlade osobe koja se zaposlila odmah po završetku srednjeg

obrazovanja po dualnom modelu odličan motivacioni faktor kada je potrebno doneti odluku o izboru srednje škole i budućeg zanimanja – kaže naša sagovornica i dodaje da će Privredna komora Srbije nastojati u budućem periodu da proširi dijapazon promotivnih aktivnosti, kako bi što veći broj učenika i roditelja bio adekvatno i blagovremeno informisan.

Mašinstvo, obrada metala, elektrotehnika i ugostiteljski sektor su među najtraženijima u oblasti dualnog obrazovanja. Dobro je to što i privreda ima najviše potrebe za ovim kadrom, ističe Kovačević.

- Takođe, među najtraženijim obrazovnim profilima su i kuvar, konobar, poslastičar, turistički tehničar, ali i trgovac. Mladi se opredeljuju za određene



FOTO: FREEPK



ni obrazovni profil u skladu sa svojim preferencijama i sposobnostima, bilo da je reč o deficitarnom zanimanju ili ne. Ono što je svakako od velikog značaja kada je reč o izboru budućeg zanimanja, jeste profesionalna orijentacija, odnosno informisanje mladih dok su još u osnovnim školama, o obrazovnim mogućnostima i karijernim putevima. Uz pravovremene informacije i saznanja o benefitima školovanja za deficitarna zanimanja, neizostavno je i interesovanje učenika za njih – kaže rukovodilac Centra za edukaciju, dualno obrazovanje i obrazovne politike PKS Mirjana Kovačević.

Uredbu o finansijskoj podršci dualnom obrazovanju, koju je donela Vlada Srbije i primenjuje se od januara ove godine, predviđena su finansijska sredstva za učenike koji se školuju po ovom modelu za neko od deficitarnih zanimanja, što je dodatna stimulacija za učenike, pored naknade za učenje kroz rad koju učeniku isplaćuje poslodavac, u skladu sa Zakonom o dualnom obrazovanju.

Učenje kroz rad integralni deo studijskog programa po dualnom modelu studija

Osim srednjoškolskog, postoji i Dualni model studija i on je, kako se navodi na sajtu Kancelarije za dualno obrazovanje i nacionalni okvir kvalifikacija, model realizacije nastave na studijskim programima u visokom obrazovanju u

UTICAJ NEMAČKE NA DUALNI SISTEM OBRAZOVANJA U LATINSKOJ AMERICI

Dualni sistem obrazovanja nastao je u Nemačkoj, gde je odgovarajući sistem teorije i prakse u obrazovanju utemeljen i rasprostranjen u različitim oblicima. Nakon što je 1971. godine kompanija Daimler-Benz AG registrovana pri Ministarstvu obrazovanja pokrajine Baden-Virtemberg, došlo je do osnivanja dualne visokoškolske ustanove, koja od tada funkcioniše na nekoliko lokacija u Nemačkoj, navodi se na sajtu mreže dualnog visokog školstva Latinske Amerike (DHILA).

Usledio je 25 godina kasnije, 1996. godine, revolucionarni sporazum između Kolumbije i Nemačke, koji je ovaj sistem obrazovanja doneo u Latinsku Ameriku, prvobitno preko Universidad Autónoma de Bucaramanga, kao deo njegovog programa dualnog obrazovanja iz poslovne administracije. Dualni sistem već postoji na 14 univerziteta u Kolumbiji, Meksiku, Ekvadoru i Brazilu (od 2022. godine), koji čine mrežu Duale Hochschule Latinoamerica (DHILA) u saradnji sa vladinim agencijama, lokalnim kompanijama i pionirskim nemačkim univerzitetom Duale Hochschule Baden-Virtemberg (DHBV).

Danas Latinska Amerika ima koristi od visokog kvaliteta nemačkog obrazovnog sistema. Nemačka je peta najkonkurentnija zemlja na svetu, delom zato što je razumela blisku vezu između obrazovanja i biznisa već tri veka. Tokom trajanja studija, koje obično ne prelazi sedam semestara, uvek se vodi računa o koherentnosti i usklađenosti između teorijskih i praktičnih obrazovnih procesa.

kome se kroz aktivnu nastavu na visokoškolskoj ustanovi i praktičnu obuku i rad kod poslodavca (učenje kroz rad), stiču, usavršavaju, odnosno izgrađuju znanja, veštine, sposobnosti i stavovi u skladu sa studijskim programom i standardom kvalifikacije.

- Visokoškolska ustanova može organizovati studijski program akademskih ili strukovnih studija po dualnom modelu. Učenje kroz rad je integralni deo studijskog programa po dualnom modelu studija koji nosi određeni broj ESPB i predstavlja organizovan proces

tokom koga studenti kod poslodavca vođeni mentorom primenjuju teorijska znanja u realnom radnom okruženju, imaju neposredan dodir sa poslovnim procedurama i tehnologijama koje se koriste u poslovnom svetu, povezuju se sa zaposlenim profesionalcima i pripremaju se za svet rada. Cilj uvođenja dualnog modela studija jeste pružanje mogućnosti studentima da značajno povećaju svoju konkurentnost na tržištu rada i mogućnost zaposlenja – istaknuto je na sajtu Kancelarije.

MILJAN PAUNOVIĆ



zemljoradnička zadruga

NAPREDAK

Dože Derda 126

24406 Senta, Cornji Breg

024/4843066, 024/4843076

napredakgb@gmail.com

PRODAJA I OTKUP ŽITARICA





MEĐUNARODNE
AUTOBUSKE LINIJE
IZNAJMLJIVANJE
AUTOBUSA
RENT A CAR

Balkanska 47
11000 Beograd
011/7620-255
office@fudeks.rs
www.fudeks.rs



GDM

finansije doo

knjigovodstvo
računovodstvo
poresko savetovanje

Stevana Markovića 2, 11000 Beograd, Zemun
063/304 694, gdmfinansije@gmail.com, www.gdmfinansije.com

KLJUČ ZA DUGOROČNI RAZVOJ POLJOPRIVREDE

REVOLUCIJA U TEHNOLOGIJI LED RASVETE ZA UZGOJ BILJAKA

 **DR BOJANA MILIĆEVIĆ, VIŠI NAUČNI SARADNIK INSTITUTA ZA NUKLEARNE NAUKE „VINČA“, UNIVERZITETA U BEOGRADU**

U kontekstu globalne urbanizacije ključ za dugoročni razvoj poljoprivrede je efikasnije korišćenje obradivih površina, radne snage i moderne tehnologije. Zatvorene fabrike za uzgoj biljaka se sve više nameću kao obećavajuće rešenje u okviru moderne poljoprivrede i snabdevanja hranom gusto naseljenih urbanih područja. Revoluciju u oblasti rasvete predstavlja LED tehnologija koja pruža mogućnost ogromne uštede energije, međutim trenutne LED tehnologije za uzgoj biljaka nisu razvijene kao one za opštu rasvetu.

U Centru izuzetnih vrednosti za konverziju svetlosne energije – CONVERSE, u Institutu za nuklearne nauke Vinča, Institutu od nacionalnog značaja za Republiku Srbiju, Univerzitetu u Beogradu, tim stručnjaka predvođen dr Bojanom Milićević radi na projektu pod nazivom „LED tehnologija zasnovana na Eu3+ luminescenciji senzitivnoj bizmutom za isplativ rast biljaka u zatvorenom prostoru - LEDtech-GROW“, razvija savremenu i efikasnu LED rasvetu za uzgoj biljaka kao ključno rešenje za uspešnu buduću proizvodnju u zatvorenim uslovima.

Projekat LEDtech-GROW donosi inovacije u oblasti LED tehnologije, koje su specijalno prilagođene potrebama biljaka. LEDtech-GROW planira razvoj neorganskih materijala koji će efikasno pretvarati električnu u svetlosnu energiju koja je specifična za fotosintetske procese kod biljaka, što je različito od svetlosti potrebne za opštu rasvetu.

Kako LED svetla mogu spasiti poljoprivredu: novi pristupi za održivu proizvodnju hrane u uslovima rastuće urbanizacije

Prema procenama Organizacije za hranu i poljoprivredu Ujedinjenih nacija, očekuje se da će svetska populacija



Dr Bojana Milićević

u narednih 30 godina porasti za dve milijarde, sa trenutnih 7,7 milijardi na 9,7 milijardi do 2050. godine. Ovaj rast ima ozbiljne posledice na ravnotežu između rastuće populacije i obradivih površina. Prema trenutnim procenama, količina obradivih površina po osobi u svetu drastično opada, smanjujući se sa 0,38 hektara u 1970. godini na 0,23 hektara u 2000. godini, s predviđenim padom na samo 0,15 hektara po osobi do 2050. godine.

Poljoprivreda u 2050. godini trebalo bi da proizvede oko 50 odsto više hrane, stočne hrane i bioenergije nego u 2012. godini, kao i da snabdeva urbanizovana područja na isplativ način. Ključno pitanje je da li današnja poljoprivreda i snabdevanje hranom mogu zadovoljiti buduće potrebe uzimajući u obzir rastuće pritiske na već ograničene obradive

površine, kao i intenziviranje negativnih posledica klimatskih promena.

Inovacije kao ključ za održivu poljoprivredu

Inovacije su neophodne ne samo za poboljšanje efikasnosti u pretvaranju dostupnih resursa u proizvod, već i za očuvanje ograničenih prirodnih resursa. Zatvorene fabrike za uzgoj biljaka sa veštačkom svetlošću predstavljaju obećavajuća rešenja za buduću poljoprivrednu proizvodnju. Trenutne strategije veštačke rasvete bazirane na plavim i crvenim LED svetlima imaju nedostatke kao što su odvojeno napajanje, nesklad u spektralnoj distribuciji i promena boje sa promenom snage. Stoga je kontrolisani LED izlaz koji odgovara spektru fotosintetskog aktivnog zračenja biljnih fotoreceptora neophodan u zatvorenim fabrikama i staklenicima zbog svog potencijala da poboljša prinos i ubrza procese rasta biljaka u odsustvu sunčeve svetlosti.

Napredak u razvoju neorganskih materijala za LED rasvetu

Naučni timovi se suočavaju sa značajnim izazovima u razvoju materijala koji se koriste za LED osvetljenje, s obzirom na potrebu za optimizacijom svetlosnog spektra koji stimuliše rast i razvoj biljaka. Istraživanja u ovoj oblasti su pokazala da neorganski materijali, kao što su aluminati, garneti i perovskiti, aktivirani četvorovalentnim jonima mangana pokazuju nisku kvantnu efikasnost (manje od 50 odsto) i široku emisiju u duboko-crvenim talasnim dužinama, što smanjuje efikasnost LED svetala i ne zadovoljava spektralne zahteve biljaka. Sa druge strane, fluoridni materijali aktivirani jonima mangana su pokazali značajno veću kvantnu efikasnost, međutim, njihova sinteza je izuzetno opasna, a nedostatak duboke-crvene emisije ne može dovoljno stimulirati fitohromne fotoreceptore biljaka. Takođe, poznato je da fluoridni materijali aktivirani jonima mangana nisu stabilni u vlažnim okruženjima, kao što su staklenici i zatvorene fabrike za uzgoj biljaka, zbog njihove sklonosti ka hidrolizi i stvaranju mangan-oksida i hidroksida. Kao rešenje, istraživači se okreću materijalima

aktiviranim trovalentnim jonima europijuma koji nude visoku stabilnost, efikasnost i uske crvene i narandžaste emisione linije, dok u specifičnim slučajevima može doći i do emisije intenzivne duboko-crvene svetlosti koja je neophodna za razvoj biljaka u zatvorenim fabrikama i staklenicima. Nedavne studije su pokazale da se može ostvariti do 20 odsto uštede energije za bele LED diode korišćenjem europijum-aktiviranih nanočestica.

LEDtech-GROW projekat ima za cilj razvoj materijala na nano i submikronskoj skali sa preciznom kontrolom optičkih svojstava putem prenosa energije, što otvara brojne mogućnosti za sledeću generaciju LED svetala specijalizovanih za uzgoj biljaka. Ova tehnologija koristi plave emitere – jone bizmوتا, kao i crveno i duboko-crvene emitere – jone europijuma, omogućavajući optimalnu ravnotežu između apsorpcije, emisije i prilagodljivosti spektralnog oblika, pokrivajući ceo spektar fotosintetski aktivnog zračenja biljnih fotoreceptora. Neorganski materijali koji kombinuju plavu emisiju koja potiče od jona bizmوتا sa jedinstvenom crvenom i dubokom crvenom emisijom jona europijuma povećavaju svetlosni izlaz za fotoreceptore, kao što su kriptohromi i fitohromi, dok istovremeno obezbeđuju visoki kvalitet boje. Da bi se postigla optimalna višebojna emisija materijala neophodan je i efikasan prenos energije između jona bizmوتا i europijuma.

Materijali koji su pažljivo odabrani pokazuju snažnu emisiju zbog visoke koncentracije aktivatorskog jona, otpornost na vlagu, što je od suštinskog značaja u zatvorenim fabrikama i staklenicima zbog visokih vlažnosti u kojima funkcionišu, i precizno usklađivanje sa fotosintetski aktivnim spektrom zračenja, što je ključno za kontrolu biljnih metaboličkih procesa, rasta, cvetanja i količine biljnih prinosa.

Poboljšanje efikasnosti i stabilnosti svetlosnih izvora u vlažnim i zahtevnim uslovima

Tradicionalna LED rasveta koristi poluprovodničke čipove na bazi galijum ili galijum-indijum nitrida u kombinaciji sa neorganskim materijalima za konverziju svetlosti, što omogućava

proizvodnju vidljive svetlosti. Pomenuti materijali apsorbuju deo plave ili bliske ultraljubičaste svetlosti i emituju svetlost na većim talasnim dužinama. Najčešće, za proizvodnju belih LED svetala koristi se plavi poluprovodnički čip, žuti i crveno emitujući neorganski materijali. Sličan pristup se koristi i za proizvodnju LED svetala namenjenih uzgoju biljaka. Međutim, prilikom upotrebe LED svetala pobuđenih plavim čipovima može doći do neslaganja u bojama što dalje može uticati na efikasnost rasvete za biljke.

Istraživanja u okviru LEDtech-GROW projekta obuhvataju kombinovanje poluprovodničkog čipa baziranog na bliskom ultraljubičastom svetlu i neorganskih materijala aktiviranih jonima bizmوتا i europijuma koji emituju plavu, crvenu i duboko-crvenu svetlost, a koji su sintetisani u našoj laboratoriji. Plava emisija stimuliše fotoreceptore kao što su kriptohromi i fototropin, uska crvena i duboko-crvena emisija fitohromne fotoreceptore, dok se celokupna emitovana svetlost poklapa sa apsorpcionim spektrom hlorofila a i b. Korišćenjem ove tehnologije i sam čip emituje male količine bliske ultraljubičaste svetlosti koja može stimulisati pterin fotoreceptor i poboljšati cirkadijalni ritam i fototropizam biljaka.

Uticaj na održivu poljoprivredu i bezbednost hrane

LEDtech-GROW nudi rešenja u pogledu dizajniranja LED svetla koja direktno utiču na ubrzani razvoj biljaka i povećanje njihovog prinosa u zatvorenim fabrikama i staklenicima. Usled klimatskih promena, kao što su rastuće temperature i sve učestalije suše, požari i invazije štetočina, dolazi do gubitka biljnih vrsta i povećane potražnje za hranom. Naš projekat radi na razvoju LED tehnologije čiji je potencijal da obezbedi neometan razvoj biljaka u zatvorenim sistemima, smanjenje potreba za pesticidima i đubrivima, kao i izloženost radnika opasnim hemijskim agensima. Ujedno, manja potrošnja vode i hemikalija u proizvodnji hrane takođe doprinosi očuvanju životne sredine i poboljšanju nutritivnog kvaliteta i bezbednosti hrane.

Projekat LEDtech-GROW, finansiran kroz Program PROMIS 2023 Fonda za



Primer LED svetala namenjenih uzgoju biljaka

nauku Republike Srbije, predstavlja značajan iskorak u modernizaciji poljoprivrede i očuvanju životne sredine. Ovaj inovativni projekt fokusira se na napredne aspekte nauke o materijalima, istražujući kako se emisioni spektri sintetisanih neorganskih materijala usklađuju sa fotosintetski aktivnim zračenjem biljnih fotoreceptora, te na razvoj nove generacije LED svetala koja su posebno dizajnirana za poboljšanje rasta biljaka u odsustvu sunčeve svetlosti. U budućnosti, naš rad će se usmeriti na unapređenje metoda uzgoja biljaka i sveobuhvatno praćenje njihovog razvoja.

Planiramo da istražimo nove pristupe u tehnologiji uzgoja, uključujući optimizaciju uslova rasta, poboljšanje hranljivih materija i primenu naprednih tehnika za kontrolu okoline. Naša nastojanja će uključivati saradnju sa stručnjacima iz različitih oblasti, uključujući agronome, biotehnologe i inženjere, kako bismo integrisali najnovija saznanja i tehnologije u naš rad. Cilj nam je da stvorimo efikasne i održive metode uzgoja koje će omogućiti bolje rezultate u poljoprivredi i doprineti ukupnom poboljšanju proizvodnje hrane, čime ćemo dodatno podržati održivu poljoprivredu i zaštitu životne sredine. ■



SPECIJALISTIČKA
STOMATOLOŠKA
ORDINACIJA
DENTAL

22. Septembar 10, 19320 Kladovo
064/ 263 20 44, vericavasic61@gmail.com

usluge vađenja zuba,
popravljanja,
plombiranja,
cirkonijum keramike,
ugradnje svih vrsta implantanata,
metalokeramike i
sve oralno hirurške intervencije



STEFMARK

Dr Zorana Đinđića 92/27 11000 Novi Beograd

+381 11 2144 439 +381 11 770 99 47

office@stefmark.co.rs

E SHOP www.stefmark.co.rs



Distributer Singer mašina za šivenje  **SINGER**

Prodaja opreme za tekstilnu i kožarsku industriju

Uslužno šivenje modne konfekcije i korporativnih uniformi

Servis mašina za šivenje i opreme za tekstilnu i kožarsku industriju

PROBLEMI U PČELARSTVU

PČELARENJE U 2024. GODINI – LJUBAV KOJA NE UZVRAĆA?

CENE I DALJE PADAJU, A GLAVNI RAZLOG JE TO ŠTO IMA MNOGO FALSIFIKATA. EVROPSKA UNIJA JE NAJVEĆI KUPAC I POTROŠAČ MEDA I TU IMAMO DVA PROBLEMA – PRVI, ZBOG SVEOPŠTE KRIZE, ODNOSNO INFLACIJE I PADA KUPOVNE MOĆI GRAĐANA, SAMA PRODAJA MEDA U EU JE SMANJENA ZA NEKIH 20 ODSO. DRUGI PROBLEM JE UVOZ FALSIFIKOVANOG MEDA, KOJI JE NA TRŽIŠTU DALEKO JEFTINIJ I OD PRAVOG

FOTO: FREEPK

Cene meda na svetskom tržištu padaju, a glavni razlozi za to su pad kupovne moći građana i falsifikovani med koji je preplavio i evropsko i domaće tržište. Drastično smanjenje broja pčelinih društava imalo bi teške posledice po poljoprivredu i budžet Srbije, kažu za Biznis.rs u Savezu pčelarskih organizacija Srbije (SPOS).

Ova godina je bila klimatski teška, ali su prinosi, kada se sve sabere, bili solidni, posebno za pčelare koji su selili pčele na pašu, kaže za naš časopis predsednik SPOS-a Rodoljub Živadinović.

- Uljana repica nije bila dobra kako se očekivalo. Bagremova paša je bila sasvim solidna, ali opet nije to prinos kojem smo se nadali. Godina je trebalo da bude dobra shodno proleću, međutim naglo su porasle temperature, pa se i vegetacija ubrzala i bagrem je došao jako rano – navodi Živadinović.

Naš sagovornik objašnjava kako su pčelari mislili da od bagrema neće biti ništa, ali je on ipak dao jedan pristojan, prosečan prinos.

- Od lipove paše, prinos je bio jako mali, tek 4-6 kilograma po košnici. I suncokret je dao ispodprosečnu pašu. Jednostavno, cela godina je bila teška. Imali smo mnogo problema sa neobičnim spojevima različitih klimatskih faktora koji nisu uobičajeni i mislim da zbog toga nijedna paša

nije dala adekvatan prinos. Profesionalni pčelari, koji su selili na sve paše, uspeali su da dođu do sveukupno pristojnih prinosa – kaže Živadinović.

Milan Stojanović iz Užica ima oko 150 košnica i višedecenijsko iskustvo u pčelarenju. Svoje pčele redovno vozi na pašu. Što se paše tiče, ova godina je za njega bila bolja od prethodne, ali je, kako navodi, daleko od dobre.

- Već dve-tri godine bagrem nije medio na zadovoljavajućem nivou. Bilo ga je sporadično. Godina je vegetacijski rano počela, usledio je mraz u aprilu zbog kog je izmrzlo voće i bagremov cvet. To je uticalo na medenje koga nije bilo ili je bilo dosta slabije – zaključuje Stojanović.

Falsifikovani med poseban problem

Malo ko od pčelara je ove godine prodavao med na veliko, jer su cene opale ispod nivoa isplativosti, kako na domaćem, tako i na evropskom odnosno svetskom tržištu, ističe Rodoljub Živadinović.

- Problemi u plasmanu meda za sada izgledaju nerešivo. Cene i dalje padaju, a glavni razlog je to što ima mnogo falsifikata. Evropska unija je najveći kupac i potrošač meda i tu imamo dva problema – prvi, zbog sveopšte krize, odnosno inflacije i pada kupovne moći građana, sama prodaja meda u EU je smanjena za nekih

20 odsto – objašnjava predsednik Saveza pčelarskih organizacija Srbije.

Drugi problem je uvoz falsifikovanog meda, koji je na tržištu daleko jeftiniji od pravog. Prema podacima iz istraživanja koje je objavila Evropska komisija, 46 odsto uvezenog meda nije odgovaralo evropskim standardima. Interesan je podatak da je čak 93 odsto testiranih uzoraka meda iz Turske bilo neispravno.

- Kada na tih 46 odsto dodate pad prodaje meda za oko 20 odsto, to znači da oko 70 odsto tržišta EU nije dostupno pčelari, nego je tržište praktično svedeno na 30 odsto. Samim tim manja je potražnja za medom, a cene dramatično padaju – navodi Živadinović.

Prema njegovim rečima, cena bagremovog meda pala je na 3,2 evra po kilo-

CENE MEDA U KUĆNOJ PRODAJI

Cene meda na adresi pčelara razlikuju se od regiona do regiona. Prema informacijama SPOS-a, prosečna cena bagremovog meda je 1.200 dinara. Toliko košta i med iz pogona u Rači, koji se pod nazivom brenda „Naš med” prodaje u velikim trgovinskim lancima, a može se naći i u pojedinim manjim trgovinama.



FOTO: FREPIK

ZAŠTO JE VAŽNO OPRAŠIVANJE?

Oprašivanje koje vrše pčele važno je i zbog mnogih stvari u poljoprivredi, podseća predsednik SPOS-a.

- Mi govorimo samo o prinosima, ali ima i mnogo važnijih stvari. Recimo, ako pčela ne opraši detelinu, ne stvori se seme. Kad se ne stvori seme, biljka nema potrebu da stvara hranljive materije koje treba da nahrane to seme da ono bude kvalitetno da sutra može da da plod. Čim nema tih materija u biljci krave kad je pojedu daju mleko sa manje mlečne masti, a slično je i kod lekovitog bilja.

Što idete dalje u planinu, sve je lošije lekovito bilje i to je ono što ljudi ne razumeju, jer tako visoko pčela nema. Pčelarima se ne isplati da ih tamo sele, a ako pčele ne opraše lekovito bilje ista je priča kao i kod deteline. Samim tim u biljkama će biti manje lekovitih materija – kaže Živadinović.

On podseća da se Jovan Živanović, koga smatraju ocem racionalnog pčelarenja u Srbiji, raspravljao sa nekim vinogradarima koji su se ljutili jer njegove pčele sisaju grožđe i uništavaju rod. Onda je on uzeo jedan grozd i stavio ga u košnicu i onda su zajedno otišli da pogledaju taj grozd u košnici.

- Grozdu nije falilo ništa, pčele ga nisu pipnule, jer ne oštećuje pčela zrno grožđa, već osa. A pčela se nakon toga pridruži i sisa slatke materije. Kad dođe vreme za zrenje grožđa, vinogradari na Novom Zelandu pozivaju pčelare da dođu pored vinograda ne bi li pčele išle za osama i sisale te slatke sokove. Jer kad pčela nema, iza ose se razvije buđ i vino bude lošeg kvaliteta. A kad dođe pčela iza ose, ona iz svojih usta u zrno grožđa ubaci probiotske bakterije, koje svi mi imamo u stomaku. Ali ne može vinogradar da ide i da liže svako zrno grožđa. I te probiotske bakterije spreče razvoj buđi i vino bude kvalitetnije – napominje naš sagovornik.

Živadinović kaže kako su te tri stvari dovoljne da shvatimo koliko su pčele važne.

To, naravno, otkupljivači pokušavaju da iskoriste i što jeftinije uzmu med kako bi kasnije prihodovali više – objašnjava Stojanović.

Tržište Srbije, baš kao i u ostatku Evrope, pogađa problem uvoza falsifikovanog meda. Predsednik SPOS-a Rodoljub Živadinović navodi da je oko 200 tona cvetnog meda uvezeno samo iz Rusije po ceni od 1,6 evra.

- To je cena sa isporukom i svim troškovima. Mi smo prvo smatrali da je to med sumnjivog kvaliteta, što možda i jeste. To ne znamo, jer se on uglavnom isporučuje konditorima za kolače. Naši pakeri uvezu med po smešnim cenama, preprodaju ga i tako zarađuju. U međuvremenu smo čuli da je otkupna cena tog meda svega 0,8 evra, tako da je možda i pravi shodno ceni, jer zaista je neverovatno koliko je ona srozana. To je ispod nivoa cene šećera, a šećer i med znate da ne mogu da se porede – ističe Živadinović.

gramu, dok je situacija sa drugim vrstama meda još gora.

- Cene svetlog meda su za pčelara oko evro i po, zavisi gde se izvozi i koja vrsta meda je u pitanju. To je više nego duplo ispod proizvodne cene i to je neizdrživo. Zato pčelari uglavnom ne prodaju med. Oni koji moraju prodaju ga po tim katastrofalnim cenama – dodaje Živadinović.

Cena ne pokriva troškove proizvodnje

Milan Stojanović potvrđuje da je otkupna cena meda ove godine toliko niska da ne može da pokrije osnovne troškove.

- Sa troškovima za kamion kojim prevozim pčele, što se tiče nafte, goriva i

registracije, nemam računa da radim, a kamoli onaj koji plaća uslužno prevoz. Napravljena je velika disproporcija, tako da sa ponuđenom otkupnom cenom nisam ni na nuli, a kamoli u plusu – kaže Stojanović.

Prema njegovim informacijama, za bagremov med može da se dobije od 3,6 do 3,9 evra po kilogramu, dok se cena sunco-kretovog kreće od 1,6 do 1,9 evra, za veće količine. Stojanović kaže da na zalihama ima i meda od prošle godine.

- Taj med nije prodat. Pčelari, koji su imali sreće da pokriju troškove selidbe i da pogode dobre pašne prilike za medenje, nisu prodali svoj med, tako da ga ima na zalihama i zato se teško prodaje.

Formiran Evropski pčelarski savez

U SPOS-u kažu da je Evropska unija preduzela određene mere, ali ne na pravi način, zbog čega još nema rezultata. Zbog toga je u Beogradu, u februaru ove godine, osnovan Evropski pčelarski savez koji okuplja 27 pčelarskih organizacija iz 20 država Evrope. Cilj je da se problemi reše što pre i što efikasnije.

- Savez uveliko radi i daje predloge. U njemu je više od 277.000 pčelara, što je velika sila za pregovore. Sad čekamo izbor novog komesara za poljoprivredu u EU. Već smo imali razgovore sa prethodnim i bili su dosta pozitivni. Problem falsifikovanog meda je lako rešiv: zabraniti uvoz neispravnog

meda i uvesti pravilo da svaki med mora da ide na kompletnu analizu i ne sme da pređe granicu bez toga. To će poskupeti troškove, ali bar će na tržištu biti pravog meda. Nama trebaju hitna rešenja, kako bi se zaustavilo masovno napuštanje pčelarenja – kaže Živadinović.

Veza pčelarstva i poljoprivrede

Smanjenje broja pčelinjih zajednica i njihov neravnomeran raspored vodi i slabijem oprašivanju biljaka, što znači smanjenje prinosa u poljoprivredi.

- Jedna pčelinja zajednica doprinosi okolnim poljoprivrednicima sa 566 evra kroz povećanje prinosa i kvaliteta plodova, veće učešće prve klase plodova u rodu i samim tim veće cene. I sad zamislite da te košnice odjednom nema. Naglo pada broj košnica, pčelari odustaju od pčelarenja, jer niko nije lud da ulaže novac u bunar bez dna, a da ne može da pokrije ni troškove proizvodnje – upozorava Rodoljub Živadinović.

On dodaje da zbog lažnog meda i država gubi prihode na porezima. Porez na med iznosi deset odsto, a porez na proizvode od šećera, u koje spada i falsifikat meda, iznosi 20 odsto. Uvoznici lažnog meda krše propise, jer ga, kako kaže, deklariraju kao med, a zatim se on oporezuje po nižoj stopi i država tu gubi mnogo novca.

Kako radi pogon „Naš med” u Rači

Sredinom 2020. godine, u Rači kod Krajevcu otvoren je pogon za prikupljanje,

preradu i plasman meda „Naš med”. Cilj je bio da se pčelarima obezbedi siugran plasman proizvoda, bez posrednika, a kupcima u zemlji i inostranstvu med proverenog kvaliteta. Rodoljub Živadinović kaže da je sve funkcionisalo dobro do izbijanja aktuelne krize.

- U statistici FAO (Organizacija UN za hranu i poljoprivredu) 2008. godina je zabeležena kao godina sa najvišom cenom meda otkad se vodi evidencija. Iste te godine, Srbija je imala toliko nisku otкупnu cenu meda, da može da se ravna sa današnjim cenama. To je tako kada imate neformalni konzorcijum uvoznika i izvoznika meda, pa mogu da vam rade šta hoće. Zbog toga smo napravili pogon ‘Naš med’, uz finansijsku pomoć države i Opštine Rača – objašnjava Živadinović.

On dodaje da je sve to lepo radilo nekoliko godina, dok nije došlo do trenutne krize.

- Sada smo u problemu, ne možemo da izvozimo med jer pčelari neće da ga prodaju po ovim cenama. Privatnici uvoze med, a mi smo jedina firma u Srbiji koja ne uvozi, već plasira isključivo med domaćih pčelara. Zato stalno apelujemo na potrošače da kupuju med direktno od pčelara ili da u trgovinama potraže brend ‘Naš med’, koji je proverenog kvaliteta na svim mogućim analizama – ističe Živadinović.

Dodaje i kako je pčelarima problem i to što ne mogu da žive samo od prodaje meda u Srbiji, jer je količina proizvedenog meda mnogo veća i mora da se izvozi.

Pčelar Milan Stojanović smatra da je

ideja o osnivanju pogona u Rači bila dobra dok se nisu pojavile okolnosti koje su uticale na tržište.

- Mislim na rat koji se poveo u Ukrajini i na uvoz meda iz Ukrajine i Kine, ali i velike količine falsifikovanog meda. Taj nazovimo med, koji se može kupiti po mnogo nižoj ceni od pravog, preplavio je i domaće i evropsko tržište. Zvanični nalaz Evropske komisije i inspekcija pokazuju da je i na Zapadu preko 50 odsto meda falsifikovano – kaže Stojanović.

On poručuje da bi pčelarima značila veća finansijska podrška države po košnici.

- Poslednjih godina je to nešto što se ustalilo i redovno se isplaćuje. Za ovu godinu je subvencija iznosila nekih 1.000 dinara po košnici, što je oko deset kilograma kristal šećera. To nije mnogo, ali znači – poručuje pčelar iz Užica.

Rodoljub Živadinović upozorava da, ukoliko se stanje na tržištu ne poboljša do proleća i otkupne cene meda ostanu iste, više od polovine pčelara će odustati od pčelarenja.

- Jedan od bivših urednika našeg časopisa ‘Srpski pčelar’ 1998. godine je napisao otprilike sledeće: ‘Već tri godine na terenu gde ja držim pčele nema meda. I onda se pitamo svi zajedno: Šta su to pčelari? Pa, kaže, pčelari su ljudi koji vole pčele. A onda se, kaže, pitamo: Pa kakva je to ljubav koja ne uzvraća?’ Zaista je to lepo rečeno i to se pčelari opet pitaju kao ‘98’, zaključuje Živadinović.

 ČEDOMIR SAVKOVIĆ



ŽEKS MONT E.L.B.

POSTAVLJANJE ČELIČNIH HALA,
KONSTRUKCIJA I LIMARIJE
POSTAVLJANJE
ELEKTRIČNIH
INSTALACIJA

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

ŽEGA UBIRE LETINU

SUŠA U SRBIJI NANELA ŠTETU OD SEDAM MILIJARDI DOLARA

DUG SUŠNI PERIOD OVE GODINE, U NEKIM REGIONIMA JOŠ OD JUNA, ZNATNO JE UMANJIO PRINOS KUKURUZA I SOJE KOJI SU PRILIČNO OSETLJIVI NA OVAKO NEPOVOLJNE USLOVE. PRINOSI SU U NAJBOLJU RUKU PREPOLOVLJENI I KREĆU SE OD 1,5 DO ŠEST TONA PO HEKTARU

Svetska meteorološka organizacija tokom poslednjih nekoliko godina svako leto proglašava „najtoplijim do sada“. Pored nepodnošljive vrućine, koja utiče na naše zdravlje, ona čini i štetu u mnogim oblastima, pa tako i u poljoprivredi.

Analize ukazuju da je od 1990. do 2021. godine u Srbiji bilo čak deset sušnih godina. Kako je iz godine u godinu sve toplije, a vrućine ovog leta obaraju rekorde, ostaje logično pitanje: šta će biti sa poljoprivredom?

Odlazak na pijacu vikendom nema više tu čar kao nekada. Sve je manje robe na tezgama, a cene proizvoda su sve više. Sa obe strane, prodavca i kupca, ostalo je nezadovoljstvo, a među glavnim krivcima su i velike vrućine. Poljoprivreda u Srbiji beleži značajne gubitke zbog učestalih suša i visokih temperatura koje su drastično smanjile prinose svih kultura – za 30 do 40 odsto.

Ranije se smatralo izuzetkom da setva

počinje krajem avgusta, jer je poznato da to biva sredinom oktobra. Sada je jesenja setva postala letnja, pa je žetva ozimih useva, kukuruza, suncokreta, šećerne repe, poranila za mesec i po dana. Pored ranije setve manji su prinosi, a i rod je slabijeg kvaliteta.

Novčana šteta od suše doprinosi neslavnoj računici prema kojoj smo od početka 21. veka do danas kumulativno imali ukupnu štetu u agraru od oko sedam milijardi dolara.

- Dug sušni period, u nekim regio-

nima još od juna, znatno je umanjio prinos kukuruza i soje koji su prilično osetljivi na ovako nepovoljne uslove. Prinosi su u najbolju ruku prepolovljeni. Ono što sam ja čuo – prinosi su od 1,5 do šest tona po hektaru. Što se tiče regiona u kom ja radim (Beograd), tu je situacija za nijansu bolja što se tiče padavina, ali je daleko od višegodišnjeg proseka. Kod nas su prinosi soje, takođe, jako loši, od 1,5 do 2,5 tone po hektaru, a kukuruza pet do osam tona. Suncokreti nisu toliko podbacili, ali su, takođe, ispod višego-

RANIJE SE SMATRALO IZUZETKOM DA SETVA POČINJE KRAJEM AVGUSTA, JER JE POZNATO DA TO BIVA SREDINOM OKTOBRA. SADA JE JESENJA SETVA POSTALA LETNJA, PA JE ŽETVA OZIMIH USEVA, KUKURUZA, SUNCOKRETA, ŠEĆERNE REPE, PORANILA ZA MESEC I PO DANA. PORED RANIJE SETVE MANJI SU PRINOSI, A I ROD JE SLABIJEG KVALITETA



Gulan i dodaje da je najčešći uzrok degradacije zemljišta rapidni gubitak organske materije u zemljištu.

- Kod nas već godinama ne postoji mogućnost đubrenja stajnjakom zbog devastirane stočarske proizvodnje. Humus je sa pet odsto u Vojvodini pao na dva do tri procenta. Da bi se jedan centimetar vratio potrebno je da prođe 100 godina. Ako bi se povećalo navodnjavanje, a ono je prema podacima RZS u 2021. godini u Srbiji bilo prisutno samo na 52.236 hektara, a u 2022. godini na 54.639 hektara, onda bi imali štete, jer nema prirodnog gnojiva bez koga nema povećavanja humusa – ističe Gulan.

Takođe, naš sagovornik ocenjuje da je očuvanje živog sveta u zemljištu najvažnije.

- To možemo postići na dva načina – minimalnom mehanizovanom obradom zemljišta i tako što zemljište mora da bude pod stalnom vegetacijom, ne nužno zelenom, već i pod žetvenim ostacima. Zemljište ne može biti braon, golo, neotkriveno, kao što smo nekada davno savetovali kada se podrazumevala redovna upotreba stajnjaka.

Branislav Gulan dodaje da, ako bi se izgradili sistemi za navodnjavanje i njive dobijale vodu, primera radi, u Vojvodini, a ne bi bilo prirodnog gnojiva, već za tri decenije bismo od plodnih oranica imali pustinju.

- Ne afričku, nego po prinosima!

Ukazuje da možemo stvoriti pustinju i „ako u narednih pola veka ne bude mo zalivali plodne oranice, čiji kvalitet zemljišta stalno opada. Navodnjavane površine drastično opadaju iz godine u godinu. Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, u Srbiji je u 2023. godini bilo navodnjavano samo 47.529 hektara oranica, još manje površina nego prethodnih godina.

Suše su oštetile prinos voća i povrća, a čak se ogroman problem javio i u stočarstvu. Bez prirodnih resursa čitav lanac ishrane biva redom ugrožen.

Klimatske promene nisu nas samo sprečile da odemo na skijanje ili da bude nepodnošljivo voziti se leti u gradskom prevozu. Ostaje pitanje kakve će suše doneti naredne godine i da li ćemo uspeti da spasimo naša prirodna bogatstva. Samim tim, da li ćemo i ostati bez hrane i vode.

 JANA VOJNOVIĆ

dišnjeg proseka – kaže Mihailo Mila-nović iz Borča udruženja poljoprivrednika Pančevačkog rita za Biznis.rs.

Pored drastično smanjenih prinosa, problem se javlja i u đubrivu i u navodnjavanju. Poljoprivrednik Mihailo Mila-nović istakao je koliko je takvo ulaganje sada problem.

- Što se tiče repromaterijala, rezultat je to da su ljudi zbog visokih cena inputa jesenas drastično smanjili količine đubirva koje su koristili na svojim njivama. Jednostavno je neisplativo ulagati zbog nestabilne celokupne situacije, nezavid-

ne situacije u kojoj se nalaze proizvođači. Razlog nestabilnog tržišta i cele loše situacije je zabrana izvoza iz 2022. godine jer su izvoznici izgubili svoje tržište i sada imamo ogromne količine žitarica po magacinima – navodi naš sagovornik.

Analitičari upozoravaju na niz neregistrovanih problema koji postoje u agraru. To su, pre svega, u korišćenju zemljišta: ekstenzivnost, usitnjenost poseda, nedovoljno unošenje organske materije i nizak nivo korišćenja đubriva, kao i degradacioni procesi izazvani delovanjem prirode i čoveka – objašnjava Branislav

ANALITIČARI UPOZORAVAJU NA NIZ NEREGISTROVANIH PROBLEMA KOJI POSTOJE U AGRARU. TO SU, PRE SVEGA, U KORIŠĆENJU ZEMLJIŠTA: EKSTENZIVNOST, USITNJENOST POSEDA, NEDOVOLJNO UNOŠENJE ORGANSKE MATERIJE I NIZAK NIVO KORIŠĆENJA ĐUBRIVA, KAO I DEGRADACIONI PROCESI IZAZVANI DELOVANJEM PRIRODE I ČOVEKA



Filipa Višnjića 88
22223 Sremska Mitrovica, Kuzmin

Tel: +381 / 22 664 719
+381 / 63 82 82 325
Fax: +381 / 22 664 050
ciglanavasa@gmail.com
www.ciglanavasa.com

Jasna
STUDIO LEPOTE

SKIN INSTANT® LAB

LIFT CVS

MEZOTERAPIJA

REMODELING FACE®

TRETMAN NOVA KOŽA

LASERSKA EPILACIJA

RELAKS MASAŽA

ANTICELULIT TRETMANI
TELA



**BIOLOGIQUE
RECHERCHE**
PARIS



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



**IZGRADNJA, ODRŽAVANJE I
REKONSTRUKCIJA PUTEVA
I AUTOPUTEVA
LICENCIRANI IZVOĐAČ**

Trg Oslobođenja 12
22400 Ruma
tel 022/474100
fax 022/473470
office@sremput.co.rs
www.sremput.co.rs

BRILJANTAN PLAN ILI SREĆA

KAKO JE TEMU POSTAO DEO SRPSKE POTROŠAČKE SVAKODNEVICE

TEMU NE UZIMA SAMO POTROŠAČE SRPSKIM TRGOVCIMA – ON IH TRAJNO MENJA JER SE NJHOVI STANDARDI SADA MENJAJU. KUPAC DANAS ŽELI PERSONALIZOVANU PONUDU I SVE SERVIRANO, TAKO DA VI KAO TRGOVAČ BOLJE OD NJEGA ZNATE ŠTA ŽELI. A SVE VIŠE SE NAVIKAVAMO NA TO SERVIRANJE U SVIM OBLASTIMA, PA I U E-COMMERCE SFERI

Bilo da se nađete na autobuskoj stanici, u banci ili na času pilatesa, šanse da ne čujete reč Temu su ravne nuli. Komentari o ovoj kompaniji, koja je napravila proboj na globalnom, ali i domaćem tržištu elektronske trgovine, više nisu samo šta, nego koliko stvari je poručeno. Obavezno se dodaje i pozitivna neverica o niskoj ceni i brzom isporuci, što su suštinski aduti PDD Holdingsa za preuzimanje titule gospodara internet prodaje od giganta kao što su Amazon ili Shein. Alibabu je, čini se, već ostavio u prašini.

Upkos tolikoj popularnosti, detalji poslovanja kineske kompanije specijalizovane za prodaju robe preko interneta su misterija, pa se čini kao da je iznikla preko noći. Zbog toga se mnogi pitaju da li je sve to deo briljantnog plana osnivača Kolina Huanga, vlasnika PDD-a, ili je operativni profit u drugom kvartalu od

4,4 milijarde dolara samo čista sreća.

Temu je osnovan 2022. i zvanično sedište mu je u Delaveru, dok je centar matične kompanije PDD Holdings u Dublinu. U proboj je krenuo od najjačih svetskih ekonomija. Kompanija je trijumfalno iskoristila reklamu na Superbolu posle nastupa Tejlora Svift 2023. godine da predstavi svoj biznis svetu. Platili su sedam miliona dolara za šlajstećih tridesetak sekundi na bilbordu, a sudeći po aktuelnoj situaciji, isplatilo se višestruko.

Posle SAD, gde su postali treća aplikacija po broju preuzimanja, šire poslovanje na Australiju i Novi Zeland, a tokom 2023. ulaze na evropsko tržište, prvenstveno u Veliku Britaniju, Nemačku, Italiju, Španiju, Francusku i Holandiju. Takođe su prisutni u Japanu, Južnoj Koreji i na Filipinima, piše Forbs.

Sa svojom raznovrsnom ponudom i

pristupačnim artiklima, cvetnim šnalama i dodacima za kuću za koje pre „Temu groznice“ nismo ni znali da nam trebaju, aplikacija je u Srbiji dostupna od juna ove godine i za to relativno kratko vreme ostvarila je značajan uticaj na tržište.

Lekcija domaćim kompanijama

Jedan od glavnih distributera ovog kineskog brenda u našoj zemlji je Pošta Srbije, koja svakodnevno beleži povećan broj isporučenih pošiljaka proizvoda sa Temua. Prema njihovim navodima, očekuje se da broj paketa u avgustu dostigne 1,7 miliona, kao i da će taj broj samo rasti, kaže u razgovoru za Biznis.rs Zorana Milidrag, stručnjak za e-trgovinu.

Razlog tome je politika popularnog brenda koja podrazumeva besplatnu dostavu, a minimalan iznos je 1.700 dinara. Tu cifru su odredili kako bi mogli da „ponude širi spektar proizvoda i odrede ekološki prihvatljive načine dostave“, precizirano je u aplikaciji. Kada se na to dodaju bonusi koji se dobijaju revnosnim poručivanjem i besplatno vraćanje stvari, jasno je zašto je aplikacija instalirana više od 600 miliona puta širom sveta. U ponudi imaju 29 kategorija, a uglavnom se poručuje odeća, nakit i svakodnevni predmeti. Ta svestranost ih odvaja od konkurentnog Shein, na primer, koji ima dosta užih izbor.

- Ukoliko pogledamo zvaničnu statistiku u Americi, da je prosečna porudžbina 25 dolara, i pretpostavimo da je u Srbiji taj iznos 2.000 dinara (zbog minimalnog iznosa za porudžbinu od 1.700 dinara), prostim računskim operacijama dolazimo do rezultata da Temu kod nas meseč-

PREDNOSTI I MANE PRISUSTVA NA DOMAĆEM TRŽIŠTU

Kada je reč o potrošačima, niske cene i diversifikovana ponuda jednako je – Temu. - Lično sam testirala Temu aplikaciju zadavši joj neki problem za koji mi treba rešenje/proizvod i dobila sam višestruke rezultate. Ovo je pravo osveženje kada je u pitanju način na koji radi pretraga o sugestiji, u odnosu na situaciju na našem tržištu gde većina pretrage ne radi kako treba. Problem je u struktuiranju podataka, kategorizaciji, atribuciji i svim pozadinskim podacima koji su neophodni za kvalitetnu pretragu. Pored toga, opisi proizvoda i kvalitetne slike su nešto bez čega ne možemo očekivati dobre rezultate od internet prodaje – objašnjava i tehnički deo priče Zorana Milidrag u razgovoru za Biznis.rs.

Prema statistikama koje je navela, pretraga čini oko 40 odsto prodaja na internet prodavnicu i ukoliko se trgovci ne pozabave ovim segmentom ne mogu ni da očekuju uticaj digitalnog biznisa o kome svi pričaju.

- Temu svakako nosi jedan veliki negativni uticaj na mnoge trgovce u Srbiji, i to ne samo u internet prodaji, već celokupnoj trgovini. Ovo je nešto sa čim moramo da se suočimo i da ti trgovci pronađu druge načine generisanja profita jer je ovo samo početak globalizacije i trend koji se neće zaustaviti – dodala je ona.





FOTO: FOCAL PHOTO

no proda 29 miliona evra robe, što je godišnji promet nekih od najvećih internet prodavnica u Srbiji – objasnila je naša sagovornica.

Dodaje kako je jasno da, iako smo ranije imali drugačije izjave i nedostatak poverenja u potencijal digitalnog poslovanja – verovalo se da ljudi ne vole da kupuju i plaćaju onlajn jer im je sve delovalo nepouzdan – Temu je pokazao suprotno. Zato bi domaće kompanije, kako kaže, trebalo da nauče lekciju od Temua.

- Temu ne uzima samo potrošače srpskim trgovcima – on ih trajno menja jer se njihovi standardi sada menjaju. Kupac danas želi personalizovanu ponudu i sve servirano, tako da vi kao trgovac bolje od njega znate šta želi. A sve više se navikavamo na to serviranje u svim oblastima, pa i u e-commerce sferi. Temu je uzeo Amazonu na njihovom neprikosnovenom tržištu 2,6 miliona korisnika, pa ko smo onda mi da se ne bojimo – naglašava Zorana Milidrag.

Tu se javlja pitanje naše spremnosti za operativni deo ove nagle promene na srpskom tržištu kao što je isporuka, ali Milidrag smatra da bi kupci trebalo više da se okrenu drugim opcijama isporuke – poput paketomata.

- Pošta Srbije planira da do kraja godine ima 1.000 paketomata, a danas i druge ozbiljne kurirske službe mnogo napreduju i imaju paketomate ili pick up point mesta. Mislim da je to budućnost – da se kupuje onlajn, plaća onlajn, ali i preuzima roba kroz paketomate, a ne da očekujemo isporuku od strane kurira, i to u vreme koje nama odgovara – kaže naša sagovornica.

Sa druge strane, Ivan Tanasković, iz-

vršni direktor e-commerce asocijacije Srbije, smatra da domaći prodavci i dalje imaju značajnu prednost u pogledu sigurnosti, garancije, lokalne podrške, mogućnosti zamene artikala i brzine dostave.

Ove pogodnosti su, kako kaže u razgovoru za Biznis.rs, posebno važne za potrošače koji preferiraju pouzdanost i brzu reakciju u slučaju bilo kakvih problema sa proizvodom.

Čarolija niskih cena

Svet je posle pandemije kovida ušao u globalnu krizu podstaknutu ratovima i rastućom inflacijom i čini se da poskupljenjima nema kraja. Upravo taj psihološki momenat omogućio je divovima elektronske trgovine da preuzmu dominaciju i primoraju mnoge brendove da zatvore fizičke prodavnice i prebace se na ovaj vid poslovanja.

Kada kupci kliknu na Temu i vide da mogu da kupe minduše za 40 dinara, to možda deluje kao šala, ali – odlična za budžet jer niko ne želi da troši suviše novca. Svesni su da neće dobiti proizvod vrhunskog kvaliteta, ali će biti pristojan



FOTO: FREEPIK



FOTO: FREEPK

za dati iznos. Zato kompanija dosad nije imala velikih problema sa povlačenjem proizvoda, ali to ne znači da ne treba biti opezan. U prvom redu bi trebalo pažljivo ostavljati podatke sa kartice, bez obzira na to što kompanija ima potrebne bezbednosne sertifikate.

- Temu je školski primer kako e-commerce treba da se radi. Oni nisu izmislili ništa novo, samo su imali dovoljno snage da sve najbolje primere iz prakse sprovedu odjednom. Moram priznati da je nekada teže kompanijama koje su bile tradicionalne da se iz te tačke digitalizuju ili velikim svetskim onlajn tržištima da promene procese i strateške prioritete, nego kada kažete krećem i spreman sam da budem 'broj jedan' – smatra Milidrag.

Podjednako bitna za stvaranje fenomena jeste zabava, odnosno momenat aktuelnosti na društvenim mrežama, koji je iskorišćen skoro perfektno. Taj mikro-marketing je važan deo Huango-ve administracije. Oni ulažu u influensere dajući im novac i bonuse za porudžbine ako privuku kupce. Verovatno ima i kupaca kojima bude preko glave da svuda vide narandžasto-beli logo i poruče nešto samo da bi videli kako izgleda i da donesu svoj sud. Koji god razlog bio, novac se sliva u kasu i gazda nakratko biva proglašen najbogatijim čovekom u Kini.

- Temu je zasnovao svoje poslovanje na ekonomiji obima, minimalnoj ceni

proizvoda, direktnim kontaktima sa dobavljačima i gađanjem kupca direktno. Takođe, veoma je bitno da kompanija nema veliki broj zaposlenih po zemljama. Sve ovo je strategija razvoja – kaže Zorana Milidrag.

Naša sagovornica je podvukla da Temu u paraleli radi na „ustrojavanju“ dobavljača i mnogo ulaže u to da kupac dobije ono što je poručio i kvalitet koji očekuje. Ovo je dovelo i do štrajkova od strane dobavljača zbog strogih kazni, ali to je bila jedna od najvećih diferencijacija u odnosu na druge kineske igrače. Ova blizina dobavljača i velike količine po proizvodu su nešto čemu i najveća svetska prodajna mesta ne mogu da pariraju, a kamoli neki trgovac sa našeg tržišta, što nas dovodi u nezavidan položaj.

- Dugoročno, Temu će svakako morati da izađe iz strategije velikog prometa i akvizicije korisnika u optimizaciju profitne stope – naglašava Milidrag.

Da li je magija održiva?

Analitičari smatraju da zarada ipak nije u fokusu, bar ne sada, jer Temu zapravo gubi oko 30 odsto na svakoj isporuci, i da njegova strategija neće biti održiva u budućnosti. U prilog tome idu i najnoviji podaci koji pokazuju blag pad. Mnogi smatraju da je ključna ideja u prikupljanju baze klijenata, sticanju

reputacije i razvijanju veštačke inteligencije kako bi se vremenom nadograđivala ponuda i ostvario pun potencijal poslovanja.

Neki podaci prognoziraju da će Temu završiti ovu godinu sa 3,5 milijardi dolara minusa, ali to se može smatrati i ulaganjem u razvoj tržišta.

- Dugoročno ipak očekujem da će svakako imati još širi asortiman i dovoljno niske cene, uz solidan kvalitet. Međutim, ne očekujem da će davati artikle sa 80-90 odsto popusta i potpuno besplatnu dostavu. Poenta je što će kupci, kada se naviknu na njih i steknu poverenje, biti spremni da plate i više zbog velikog asortimana i lakoće kupovine – ocenjuje Zorana Milidrag.

Ivan Tanasković smatra da postoji mogućnost da ovaj model postane održiv – ako uspeju da zadrže i prošire bazu korisnika dok optimizuju troškove i procese.

Često se kompanije ovakvog kalibra nađu i pod lupom vlada zemalja u kojoj posluju dok se ne utvrdi da nisu pretnja po nacionalnu bezbednost, pa se sa tim „problemčićem“ suočava i Temu. Ostaje da se vidi da li će brend ostati dosledan značenju svog naziva - „team up, price down“ ili će prerasti u nešto više. Možda će izaći na berzu i premašiti i Nvidiju ili Apple? Dok se to ne obelodani, mnogi će da „kupuju kao milijarderi“ na Temuu.

Pitali smo našu sagovornicu i šta bi mogao da bude sledeći korak kompanije kada je reč o aplikaciji i porudžbinama?

- Očekujem da će se fokusirati na asortiman namenjen populaciji od 15 do 30 godina. U ovom momentu na Temuu u najvećoj meri kupuju ljudi od 40 i više godina, tako da bi animiranjem ove ciljane grupe svakako uspeli dodatno da povećaju promet. Pored trenutnih velikih akcija, očekujem i neki Temu program lojalnosti kojim bi dodatno uticali na veći broj kupovina i povećanje prosečne vrednosti narudžbine – dodala je Milidrag.

Ona zaključuje da dosta ohrabrujuće zvuči to što živimo u vremenu u kojem neko za jednu do dve godine sa dobrom idejom i kvalitetnom realizacijom može da postane tako ozbiljan svetski igrač.

- To mi daje inspiraciju da i ja, ili neko od nas, može postati sledeći Temu ili tema broj jedan – ističe Zorana Milidrag.

NADA MATIĆ

AMERIČKI EKONOMISTI UPOZORAVAJU NA NOVU OPASNOST OD INFLACIJE ZBOG PREDIZBORNIH NAJAVA

DONALD TRAMP I KAMALA HARIS OBEĆAVAJU TROŠENJE I OLAKŠICE

ANALIZE VIŠE EKONOMISTA POKAZUJU DA BI TRAMPOVE CARINE KOŠTALE PROSEČNO AMERIČKO DOMAĆINSTVO 1.700 DOLARA GODIŠNJE, ŠTO BI U SUŠTINI PREDSTAVLJALO POVEĆANJE POREZA. CENTRALNI DEO EKONOMSKOG PLANA KAMALE HARIS JESTE UČINITI STANOVANJE PRISTUPAČNIJIM, ŠTO BI TREBALO DA REZULTIRA POVEĆANJEM POTRAŽNJE

Predsednički kandidati za izbore u Sjedinjenim Američkim Državama u novembru Kamala Haris i Donald Tramp, svako na svoj način, pokušavaju da pridobiju birače uveravajući ih u svoje ekonomske programe. Planovi u vidu prigodnih predizbornih obećanja uglavnom su zasnovani na trošenju i olakšicama, što je navelo mnoge ekonomiste da upozore javnost na opasnost od ponovnog rasta inflacije i gomilanja već prevelikog nacionalnog duga od 35.000 milijardi dolara.

Inflacija u SAD polako se vraća na nivo koji se smatra održivijim, ali za mnoge Amerikance to nije uteha, jer postpandemijski skok cena drastično je povećao troškove života. Američka potpredsednica Kamala Haris i bivši predsednik Donald Tramp obećali su da će smanjiti te troškove. Međutim, ekonomisti upozoravaju da bi ciljevi predsedničkih kandidata, uključujući početnu ekonomsku politiku koju je predstavila Haris, kao i ekonomska obećanja koje je

dao Tramp, mogli dovesti do novog povećanja cena.

Oba kandidata verovatno bi povećali deficit i povećali potražnju, uključujući vladinu potrošnju i zatezanje tržišta rada, ocenio je za CNN Džo Brusuelas, glavni ekonomista u RSM US. Prema njegovoj proceni Trampov plan, ili ono što je do sada izneo, predstavlja veći rizik.

KAMALA HARIS OBEĆAVA PRAVEDNO OPOREZIVANJE MILIJARDERA

Kampanja Kamale Haris suprotstavila se tvrdnjom da ekonomski plan potpredsednice neće povećati deficit. „Ona podržava mere za povećanje prihoda iz budžeta administracije koje osiguravaju da milijarderi i velike korporacije plaćaju svoj pravedni udeo“, navodi se u izjavi koju je dala kampanja Haris.

- I inflacija i rizik od trajno veće inflacije veći su sa Trampovim predlogom – rekao je Brusuelas.

Analiza Odbora za odgovoran savezni budžet (CRFB) o zaduživanju do crvene linije u „Programu za snižavanje troškova za američke porodice“ Kamale Haris pokazala je da bi njeni predloženi planovi mogli povećati deficit za 1.700 milijardi dolara tokom jedne decenije, a mogli bi narasti na 2.000 milijardi ako bi stambene politike postale trajne. Većina tih troškova, procenjenih na 1.200 milijardi dolara, dolazi od predloženog proširenja dečijeg poreskog kredita.

Odvojena analiza Poreske fondacije procenila je da bi predložene poreske subvencije i proširenja saveznih programa koje je istakla Haris verovatno premašile troškove od 2.000 milijardi dolara tokom 10 godina. Tramp još nije objavio tako detaljan ekonomski plan kao Haris. Međutim, prethodna analiza CRFB-a o njegovom predlogu da se ukinu porez na beneficije socijalnog osiguranja pokazala je da bi taj plan koštao između 1.600 i 1.800 milijardi dolara do 2035. godine.

Oba kandidata u fiskalnom deficitu

CRFB planira izradu sveobuhvatne analize predloga oba kandidata u narednim nedeljama, kada bude objavljeno više informacija, posebno detalja o tome kako će se finansirati. I CRFB i Poreska fondacija napomenuli su da bi njihove procene mogle da se promene kako kampanja Haris bude pružala više detalja o finansiranju i kako kampanja Trampa bude objavila obuhvatnije izjave o politici. Prema oceni CRFB verovatno je da će oboje kandidata biti u fiskalnom deficitu sa svojim predlozi-



FOTO: WIKIMEDIA COMMONS



FOTO: FLICKR - GAGE SKIDNOR



ma, što bi moglo da primora Federalne rezerve da sporije snižavaju kamatne stope.

Centralni deo ekonomskog plana Kamale Haris jeste učiniti stanovanje pristupačnijim, što bi trebalo da rezultira povećanjem potražnje. Plan koji razrađuje predloge predsednika SAD Džoa Bajdena uključuje izgradnju tri miliona novih stambenih jedinica, pomoć za učešće pri kupovini kuće i poreski kredit za kupce prve nekretnine.

Ekonomisti ocenjuju da bi naponi na povećanju ponude mogli pomoći u ublažavanju trenutnog uskog grla koje je ometalo tržište nekretnina i izazvalo rast cena, održavajući inflaciju na visokom nivou, međutim, bili su oprezniji u vezi sa stimulativnim naporima.

- Problem je previše ljudi koji jure premalo kuća. Rešenje za to nije davati ljudima više novca za kupovinu kuća – rekao je Džastin Volfers, profesor javne politike i ekonomije na Univerzitetu Mičigen.

Drugi mogući podsticaj inflaciji mogao bi doći iz proširenog dečijeg poreškog kredita koji bi povećao novčanu potrošnju. Neki stručnjaci međutim ističu da je tokom pandemije prošireni dečiji poreski kredit pomogao porodicama da pokriju troškove za brigu o deci i za život, kao i da zadrže ljude na radnim mestima. Odvojeno, neki ekonomisti su ocenili da bi predlog Kamale Haris za zabranu prekomernih cena na saveznom nivou mogao biti problematičan, navodeći da su slični zakoni motivisali ljude da kupuju više robe nego što bi inače.

TRAMPOVE CARINE OSTALE NA SNAZI, BAJDEN UVEO NOVE

Trump je takođe predložio velike carine koje bi, po njegovim rečima, zaštitile američke proizvodne poslove. Bajdenova administracija zadržala je carine prema Kini koje je Trump uveo i otišla korak dalje zabranivši izvoz naprednih računarskih čipova u Kinu. Kompanije generalno ne vole carine, koje su porezi na uvoz, jer mogu povećati troškove, što onda na kraju pada na teret potrošača.

Nobelovci tvrde da bi Trampova agenda destabilizovala ekonomiju SAD

Upozorenje na 'ponovno buđenje inflacije' došlo je od ekonomista koji su analizirali Trampove ekonomske predloge, uključujući povećanje carina na uvozu robe, produženje svojih poreskih olakšica iz 2017. godine, dalje smanjenje stope poreza na dobit, suzbijanje imigracije i sprovođenje „masovnih deportacija“, kao i proširenje bušenja za proizvodnju domaće nafte.

U pismu iz juna, 16 dobitnika Nobelove nagrade za ekonomiju poslalo je strogo upozorenje da bi Trampova agenda, posebno povećanje carina na kinesku robu i carina međunarodnim trgovinskim partnerima, produženje poreskih olakšica iz 2017. godine i dalje smanjenje stope poreza na dobit, ne samo „ponovo probudila inflaciju“ već bi imala

„negativan uticaj na ekonomski položaj SAD u svetu i destabilizirajući efekat na domaću ekonomiju SAD“.

Istovremeno, Trump je tokom Republikanske nacionalne konvencije najavio plan za ekonomiju, koji su podržali njegovi saradnici. Govornici su tvrdili da bi Trump mogao da reši problem inflacije i vrati prosperitet jednostavnim povratkom u Belu kuću kao predsednik. Neki od njegovih planova imaju dvostranačku podršku. Obojica senatora iz Nevade su demokrate koje žele da zabrane poreze na napojnice radnicima, iako Bela kuća Bajdena favorizuje višu minimalnu platu za radnike koji primaju napojnice.

- Amerika, zemlja prilika, jednostavno više ne deluje tako – izjavio je guverner Virdžinije, republikanac Glen Jangkin.

Međutim, Trump nije izneo mnogo konkretnih podataka niti stvarne političke planove ili zakonodavne predloge, a većina govornika nije ulazila u detalje. Umesto toga, njegova kampanja se oslanja na to da glasači više mare za njegov stav nego za konkretnu politiku, ocenjuje AP.

Trump ističe da želi carine za trgovinske partnere i ukidanje poreza na napojnice. Takođe želi da malo smanji stopu poreza na korporacije. Republikanska platforma obećava i da će „pobediti“ inflaciju i „brzo smanjiti sve cene“, uz povećanje proizvodnje nafte, prirodnog gasa i uglja. Demokrate i neki od vodećih ekonomista tvrde da bi Trampove ideje dovele do eksplozivne inflacije, pogodile srednju klasu, i produžavanjem njegovih poreskih olakšica, koje uskoro ističu, dodale još 5.000 milijardi dolara na nacionalni dug.

S druge strane, kompanije vole Trampove ideje za smanjenje regulativa i dalje smanjenje stope poreza na korporacije sa 21 na 20 procenata. Stopa poreza bila je 35 odsto kada je Trump postao predsednik 2017. godine. Demokrate žele stopu poreza na korporacije od 28 odsto, kako bi finansirale programe za srednju klasu i smanjenje deficita.

Analize više ekonomista pokazuju da bi Trampove carine koštale prosečno američko domaćinstvo 1.700 dolara godišnje, što bi u suštini predstavljalo povećanje poreza. Trampovi planovi za carine mogli bi da pogoršaju inflaciju, iako republikanci obećavaju da bi je smanjili. Druga velika zamerka koju ekonomisti

sti iznose odnosi se na Trampov plan masovnog proterivanja migranata. Nedavna analiza Petersonovog instituta za međunarodnu ekonomiju pokazala je da bi deportacija 1,3 miliona radnika dovela do smanjenja veličine američke ekonomije za 2,1 odsto, što bi praktično izazvalo recesiju.

Podrška od 25.000 dolara za kupovinu prve nekretnine

Jedna od ključnih stavki u ekonomskoj agendi Kamale Haris uključuje pružanje do 25.000 dolara podrške za avansno plaćanje za kupce koji prvi put kupuju nekretninu. Ovaj predlog, zajedno sa nekoliko drugih ekonomskih inicijativa koje je ona predložila, zahtevao bi odobrenje Kongresa. Njena ponuda pomoći za avansno plaćanje dolazi u trenutku kada su cene nekretnina na rekordno visokom nivou, što je verovatno razlog zašto je udeo Amerikanaca koji planiraju da kupe kuću u narednih šest meseci na najnižem nivou u poslednjoj deceniji, prema novim podacima iz istraživanja

potrošačkog poverenja The Conference Board za jul.

Na prvi pogled, može delovati kao dobra ideja pružiti finansijsku pomoć Amerikancima kako bi pokrili sve veći avans za kupovinu kuće, ali ekonomski analitičari upozoravaju da tu postoji problem. Oni ocenjuju da bi to koristilo "vlasnicima kuća na račun kupaca". To je zato što bi ova mera povećala potražnju bez povećanja ponude dostupnih kuća, a više ponuđača znači i više cene, objasnili su analitičari.

Economist je bio prilično oštar u svom komentaru, navodeći da je "njena strategija razumljiva, što ne znači da je i razumna". Predlozi Kamale Haris nose rizik da Ameriku odvedu dalje putem samoporažavajućih ekonomskih politika. Krivica za ovu putanju svakako nije samo na Kamali Haris, jer su mnogi drugi demokrati i republikanci, uključujući Trampa, već gurali u tom pravcu, iako sa različitim naglascima.

Plan Kamale Haris za troškove života mogao bi označiti početak nove faze u zabrinjavajućem putovanju američke

ekonomije. Demokratska predsednička kandidatkinja cilja na četiri kategorije troškova: stanovanje, namirnice, medicinske usluge i poreze. Iako su neke od njenih ideja dobre, mnoge bi dovele do rasta cena, što je potpuno suprotno od njihovog nameravanog efekta, navodi britanski nedeljnik.

Prema ocenama stručnjaka koji su otvoreno protiv Trampa, najveća pohvala ekonomskim planu Kamale Haris svodi se na to da bi sprovođenje njenih ideja izazvalo manju štetu od njegovih. Nije neobično što su ekonomski stručnjaci upozorili na neodrživost mera kojima se stimuliše rast cena u trenutku kada se od američke centralne banke očekuje da počne da snižava kamatne stope, nadajući se da je inflacija konačno savladana. Nije neobično ni što oboje kandidata pokušavaju da na frustracije izazvane finansijskim problemima građana odgovore u pozitivnom tonu i probude optimizam kod birača, očigledno ne vodeći dovoljno računa o posledicama. Izbori će biti održani 5. novembra.

 VLADIMIR JOKANOVIĆ



NLB Zeleni Biz Krediti

Prava prilika za održivo poslovanje

Saznajte više na nlbbk.rs

 **NLB Komercijalna banka**

Za sve što dolazi.

Yes

Knjigovodstvena agencija

Jurija Gagarina 105
Novi Beograd

www.yes-knjigovodstvena-agencija.com

063 858 77 78 011 228 22 64
yesagencijabg@gmail.com



LUKA
BAČKA PALANKA



Lučka 21
21400 Bačka Palanka
+381 21 60 40 064
eposta.lukabp@lukabp.rs
www.lukabp.rs



Fox Electronics

**Fox Electronics se bavi projektovanjem,
inženjeringom i trgovinom u oblasti
industrijske elektronike i automatizacije.**

MW
MEAN WELL

FATEK®

 **finder**

ABB

Danfoss

Beijer
ELECTRONICS

DATA SENSING
easing automation challenges

SIPIN

ELCA
RADIOCONTROLS

Kinco

Maksima Gorkog 56/L4
11000 Beograd

011/2415-393 011/2419-396

011/7856-192 011/7856-201

info@fox.rs www.fox.rs

SRPSKI STARTAP PRVI U SVETU RAZVIJA AI U SPORTU

BASKET PROTIV HOLOGRAMA

KADA ZAOKRUŽIMO IDEJU SA AR NAOČARIMA CILJ ĆE NAM BITI DA DOGOVORIMO SARADNJU SA NEKIM KLUBOM, POTOM UZMEMO MNOGO PODATAKA O NJEGOVIM IGRAČIMA I ONDA TRENIRAMO AI MODELE KOJI SE KORISTE U NAŠIM SIMULACIJAMA. IDEJA JE DA PONUDIMO KLUBOVIMA MAKSIMALNO PROFESIONALAN NIVO KOŠARKE, ONAJ KOJI KORISTI SVE NJIHOVE PODATKE I KOJI MOŽE DA PREDVIDI I NAJSITNIJE GREŠKE



Zamislite da možete da trenirate košarku kad god poželite, dovoljno je samo da imate koš, stavite AR naočare i pokrenete aplikaciju na telefonu. Oko vas će biti hologrami igrača, ali ne bilo kakvih - u tom virtuelnom meču možete igrati čak i protiv „blizanaca“ NBA košarkaša, odnosno protiv holograma koji predstavljaju njihove najvernije moguće kopije - izgledom, karakteristikama, tehnikom. A dok igrate, veštačka inteligencija vam u uhu „suflira“ šta da poboljšate, kada da se odmorite...

Upravo takav softver trenutno razvija mlada ekipa iz Srbije, koja ga je i predstavila na ovogodišnjem Sajmu tehnike u Beogradu. Reč je o kompaniji Inloodis, osnovanoj pre pet godina. Koncept hologramske košarke razvijaju već oko godinu i po dana, a na putu do ovog veli-

kog cilja najpre žele da razviju AI model koji će pomoću pametne narukvice koju igrači nose na treningu prikupljati podatke. Na osnovu njih će veštačka inteligencija, preko slušalice koju nosi u uhu, igrača „savetovati“ šta da promeni u igri.

Tako će olakšati trenerski posao, a samom treneru dati tačan uvid u trenutno stanje igrača. Sve u cilju što efikasnije igre i boljih performansi.

- Razgovarajući sa trenerima, igračima

i sportskim stručnjacima uvideli smo da im je veoma važno da znaju u kakvom je stanju igrač tokom treninga, da li može brže da igra ili je možda premoren i ne može da izdrži tempo, ili samo nije dovoljno motivisan... Preko otkucaja srca i drugih biometrijskih podataka narukvica šalje podatke treneru, a istovremeno veštačka inteligencija, odnosno AI asistent daje komande igraču i pomaže mu da igra bolje - objašnjava Luka Čereko-
vić, zadužen za marketing u Inloodisu.

U razgovoru za Biznis.rs on najavljuje da će to zapravo biti prvi AI model za sport na svetu.

- Pošto će AR tehnologija naočara dostići optimalan nivo tek 2027. godine, kada kompanija Meta planira da lansirane nove modele pristupačnijih naočara, naš cilj je da Inloodis do tada već ima najbolji AI model za sport na svetu. U tom trenutku ćemo to ukupno znanje moći da primenimo na hologramima i tako ostvarimo našu ideju od koje smo počeli - ističe Čereko-
vić.

Do tada im je želja da se najpre dobro pozicioniraju u Srbiji i povežu se sa domaćim klubovima, ali i naučnim krugovima.

- Trenutno nam je veoma važno da ljudi ovde saznaju da postoji srpski startup koji u našem najboljem sportu pravi nešto novo i moderno što može da promeni svet - pojašnjava naš sagovornik i naglašava da je trenutno prioritet povezivanje sa naučnom zajednicom iz Srbije.

HOLOGRAM MODELOVAN PO STOJAČIĆU

- Kako budemo rasli nadamo se da ćemo potpisati ugovore sa najvećim srpskim klubovima da, pre svega, ovo bude glavni proizvod u Srbiji. Mi smo zemlja košarke! - zaključuje Luka i dodaje da su njihovu aplikaciju probali mnogi košarkaši, kao i naša čuvena basket ekipa 3x3, koja je prvak sveta. Čak je jedan hologram modelovan po njihovom igraču Strahinji Stojakoviću.



- Namera nam je da uspostavimo saradnju sa istraživačkim institutima i fakultetima koje su voljni da zajedno sa nama istražuju potencijalni uticaj AI tehnologije u sportu. To bi značilo da od InLoodisovog rešenja napravimo naučno podržan koncept, odnosno da imamo i neke istraživačke dokaze koji objašnjavaju zašto su velike prednosti korišćenja veštačke inteligencije u sportu, pogotovo u košarci – sumira Luka Čereković pozivajući naučnu zajednicu, klubove i igrače na saradnju kako bi napravili jednu od najvećih kompanija na svetu.

Svoju prvobitnu ideju sa hologramskom košarkom prvi put su prezentovali na Raising Starts akceleratoru u organizaciji Naučno-tehnološkog par-

ka Beograd, gde su dobili mentorstvo i uputstvo kako da naprave svoj startup, razvijaju ideju, a potom i kompaniju.

- Prošle godine smo od strane NTP Beograd pozvani da prisustvujemo tehnološkom sajmu u Kini, u gradu Šenženu, i taj nastup nam je pomogao da shvatimo da pravimo neverovatnu tehnologiju koja oduševljava svet. Na našem štandu okupljale su se hiljade ljudi, bilo je tu i predstavnika visoko stručnih sportskih krugova, što je dovelo do niza sastanaka i na kraju je naš kolega gostovao na kineskom nacionalnom dnevniku – ističe naš sagovornik.

Prvi rezultat te saradnje je novi kolega u timu, odnosno saradnik iz Kine koji godinama radi u AR industriji. On im je pomogao da osiguraju partnerstvo sa jednom od najvećih hardver firmi u Kini čim budu imali potpuno gotov proizvod.

- Na nedeljnom nivou isprobavamo nove funkcije, testiramo proizvod – sa raznim ljudima, od kojih su većina naši prijatelji – u cilju rapidnog napretka, ali uvek tražimo nove saradnike i ljude koji su zainteresovani da testiraju i probaju naš proizvod – pojašnjava Luka.

- Počeli smo od kreiranja softvera koji se koristi na naočarima za augmentiranu realnost i prilagođava ga košarci. Svakodnevno smo usavršavali softver, kako bi što bolje i brže dostigao prvobitno zamišljeni koncept – da se kroz saradnju sa klubovima korišćenjem mnogo podataka o igračima zapravo treniraju AI modeli koji će se koristiti u simulacijama odnosno treninzima – dodaje.

Kada je reč o početnim ulaganjima, mentorstvo im je omogućilo određenu



svotu novca, ali su investicije prijatelja i porodice bile presudne da prikupe novac za tri seta naočara i Meta AR naočare, kao i za honorare za saradnike-programere.

Ovu malu kompaniju trenutno čine četvorica stalno zaposlenih i nekoliko saradnika, a kancelarija im je u jednom stanu.

- Kada zaokružimo ideju sa AR naočarima cilj će nam biti da dogovorimo saradnju sa nekim klubom, potom uzmemo mnogo podataka o njegovim igračima i onda treniramo AI modele koji se koriste u našim simulacijama. Ideja je da ponudimo klubovima maksimalno profesionalan nivo košarke, onaj koji koristi sve njihove podatke i koji može da predvidi i najsitnije greške. A na kraju da ih i obični ljudi koriste – stave naočare i upale aplikaciju. Kao igrice, samo na terenu – poručuje naš sagovornik i dodaje da je produktivnost sa telefonima dostigla svoj maksimum i da je ovo u isto vreme i beg od telefona od kojih smo postali zavisni.

 **VESNA ŽIVANOVIĆ**

AR TEHNOLOGIJA ĆE ZAMENITI UPOTREBU MOBILNIH TELEFONA

Iako se AR/VR tehnologija i naočare odavno koriste, neobično je da se niko nije dosetio da razvija baš ovakav proizvod.

- InLoodis je prva kompanija koja razvija ovakav softver, jer ljudi ipak nisu toliko navikli da koriste ove tehnologije, pošto su danas dosta vezani za telefone. Ovo je skroz nova dimenzija i tehnologija koja će za desetak godina zameniti telefon – neće biti potreban, jer ćemo, recimo, moći da nosimo sočiva i sebi upalimo navigaciju. Dok vozimo videćemo Google mapu i ona će nas voditi na putu – ističe Čereković i pojašnjava da je situacija sa sporim prihvatanjem AR-a u široj upotrebi zapravo popularni paradoks u inovaciji i tehnologiji.

- Postoje brojne kompanije koje su imale revolucionaran proizvod, ali za njega nije bio pravi trenutak. Bilo je kompanija koje su bile daleko ispred svog vremena, ali nisu ostvarile uspeh, jer ljudi nisu videli primenu u tom trenutku. Može se to povezati i sa srećom – koliko god dobra tehnologija bila, možda ljudi u tom trenutku ne vide potrebu za tim i onda to u suštini i ne postoji – zaključuje naš sagovornik.



MESSER
Gases for Life

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

PROIZVODI ZA SUNČANJE
I SAMOPOTAMNJIVANJE

nude&rude®



Show Your Dark Side

www.nudeandrude.rs



**САМОСТАЛНИ СИНДИКАТ
ЕСТРАДНИХ УМЕТНИКА
И ИЗВОЂАЧА СРБИЈЕ**

Dečanska 14, 11000 Beograd

011 323 92 60

sin.estradesrbije@gmail.com

www.sindikatestrade.org.rs



RAZGLEDNICA IZ SEVERNE ITALIJE

OD BISERNIH JEZERA DO ISTORIJSKIH ZNAMENITOSTI – VIA FUDBAL

AERODROM U BERGAMU JE DOBRO POZNAT PUTNICIMA NISKOTARIFNIH AVIO-KOMPA NIJA, POŠTO JE OVA VAZDUŠNA LUKA VELIKA BAZA UPRAVO ZA OVE PREVOZNIKE. NA SAMO ČETRDESETAK KILOMETARA OD MILANA TO JE I OMILJENA LOKACIJA ZA SVE KOJI SE AVIONOM UPUTE KA ITALIJANSKOM SEVERU, JER JE PRILIČNO DOBRO POVEZAN SA SVIM VEĆIM MESTIMA U OKOLINI. AKO VAM JE DOSADILO KLASIČNO LETOVANJE I IZLEŽAVANJE NA PLAŽI, LOMBARDIJA JE PRAVO MESTO ZA ISTRAŽIVANJE NOVIH ZANIMLJIVIH MESTA I PEJZAŽA

Komo pogled sa svetionika

Severna Italija je najpoznatija po svojim prelepim jezerima, a za one koji umesto izležavanja na plaži više vole avanturistički odmor ili „road trip” deo Lombardije od Bergama na istoku do gradića Komo na istoime-nom jezeru na zapadu pruža mnogo mogućnosti za zabavu i brojne turističke atrakcije i znamenitosti koje вреди posetiti.

Aerodrom Orio al Serio u Bergamu je već dobro poznat svim putnicima niskotarifnih avio-kompanija, pošto je ova vazдушna luka velika baza upravo za prevoznike koji nude nešto povoljnije cene avio-karata. Na samo četrdesetak kilometara od Milana postao je omiljena lokacija za sve koji se avionom upute u severnu Italiju, jer je prilično dobro povezan sa svim većim i poznatijim mestima u okolini.

Ako odlučite da deo svog putovanja

provedete u Bergamu, od aerodroma do centra grada možete stići i lokalnim autobusom za samo desetak minuta (i tri evra).

Bergamo – od Citta Alta preko korone do prvaka Evrope

Mnogima je Bergamo postao poznat tek u vreme korona virusa, pošto je 2020. godine označen kao jedan od centara pandemije u Evropi i grad u kome je zabeležen veliki broj obolelih, a, nažalost, i preminulih osoba. Kao neko ko je ovde boravio i nekoliko godina pre epidemije i ovog leta, moram da priznam da se „na prvu loptu” ne može primetiti velika razlika, bar iz turističkog ugla, iako su rane i dalje veoma duboke. Grad danas ima oko 120.000 stanovnika, a sve je veći udeo imigranata iz svih krajeva sveta.

Stari grad (Citta Alta) koji se izdiže iznad Bergama svakako privlači najveći broj turista, a ovaj kompleks predstavlja i značajno kulturno nasleđe. Za obilazak tvrđave вреди izdvojiti vreme – baš kao i za fotografisanje, pošto se oдавde pruža divan pogled na grad i okolinu. Ako se umorite tokom pešačenja do vrha uvek možete da se okrepite pravim italijanskim „đelatom” ili popijete čašu dobrog lokalnog vina.

Ukoliko se ovde zateknete tokom leta, verovatno ćete naići na veliki broj zatvorenih prodavnica, pošto Italijani tradicionalno koriste letnju pauzu za feragosto, praznik koji slave 15. avgusta, ali slobodni dani umeju da potraju sve do početka septembra. Ipak, zato ćete imati dobre šanse da prisustvujete nekom od muzičkih i gastronomskih festivala koji se baš tokom leta održavaju na tvrđavi.



Kraljevska vila u Monci



FC Como

Lokalni fudbalski klub Atalanta poslednjih godina beleži odlične rezultate i u italijanskoj Seriji A i na međunarodnoj sceni, a prošle sezone osvojio je Ligu Evrope, na šta su svi u Bergamu izuzetno ponosni. To se može opaziti i samo jednom šetnjom gradskim ulicama, pošto se maltene na svakom ćošku nalazi neko obeležje takozvane „bogiñe provincije”.

„Hram brzine” u Monci

Najkraća ruta od Bergama do Koma vodi dobrim magistralnim putem dugim šezdesetak kilometara, kojim se stiže za otprilike sat vremena. Uglavnom nema prevelike gužve i Italijani voze sasvim korektno, ali treba voditi računa o čestim ograničenjima brzine. Saobraćaj usporavaju i brojni kružni tokovi koji su skoro jedina forma raskrsnica na ovoj deonici.

Negde na pola puta nalazi se isključenje za Moncu koja je od tog mesta udaljena nešto manje od 30 kilometara, pa fanovi Formule 1 ne bi trebalo da propuste priliku da posete jednu od legendarnih staza „letećeg cirkusa”. U „Hramu brzine” trke za Veliku nagradu Italije se voze duže od jednog veka. Postoje i organizovane ture obilaska staze, tokom kojih možete da vidite sve najznačajnije detalje, pa čak i da se provozate asfaltom kojim su prošle legende poput Alana Prosta, Ajrtona Sene, Mihaela Šumahera, Fernanda Alonsa...

Monca je središte okruga Monca i Brijanca, na dvadesetak kilometara se-

verno od Milana. Reč je o industrijskom gradu koji ima fabrike za proizvodnju šešira, kožnih proizvoda, tekstila i tepiha. Katedrala u Monci, sa zvonikom iz 16. veka, sadrži freskopisanu kapelu Teodolinda, a u gradu se nalazi i neoklasična Kraljevska vila, veličanstveno imanje sa baštama u engleskom pejzažnom stilu, na ivici prostranog parka Monca. Ovaj ograđeni park, kroz koji protiče reka Lambro, obuhvata nekadašnji lovni rezervat i Nacionalni autodrom iz 1922. godine, a spada među najveće parkove u Evropi – prema nekim podacima nalazi se na visokom drugom mestu.

Pored auto-moto sporta, u Monci su ponosni i na svoj fudbalski klub koji poslednjih godina igra u najjačoj italijanskoj ligi, sa promenljivim uspehom.

Komo – grad Alesandra Volte, svile i fudbala

Jezero Komo poznato je kao monden-sko letovalište bogatih, pa tako danas nema onoga ko ne zna da kuću na jezeru ima i poznati američki glumac Džordž Kluni. Jezero se prostire na površini od 146 kvadratnih kilometara, u obliku obrnutog slova Y i treće je po veličini u Italiji, posle jezera Garda i Mađore.

Gradić Komo nalazi se na jugozapadnom delu jezera i nudi dosta atrakcija i za „obične” turiste. Okružen je Alpima koje svakako vredi videti i sa vode, ako imate vremena za turističku vožnju brodom. Žičarom koja vodi iz centra grada možete se za desetak minuta popeti do

planinskog naselja Brunate, odakle se pruža nezaboravan pogled na grad, jezero i okolinu. Tu se nalaze brojne vile, ali i pešačke rute, kao i poznati svetionik posvećen Alesandru Volti, izumitelju baterije, koji je rođen u Komu.

Manje je poznato da Komo nazivaju i „grad svile”. Proizvodnja svile ovde datira iz 16. veka, ali je krajem 19. veka tekstilna industrija postala ključni ekonomski resurs zahvaljujući Pjetru Pinćetiju, osnivaču tekstilne škole u fabrici svile Setificio, koja se nalazi pored današnjeg muzeja svile. Svaka soba u muzeju prikazuje različite delove proizvodnog procesa, uključujući tehnologiju i kreativnost u izradi. Oko Koma i Milana odvijali su se svi procesi, od osmišljavanja tkanine do farbanja, tkanja i gravure.

A da je fudbal u Italiji mnogo više od „najvažnije sporedne stvari” dokazuje to što je pažnju javnosti ka gradiću Komo ove godine privukao i lokalni fudbalski tim, koji se posle više od dve decenije vratio u prvu italijansku ligu. Velike zasluge za to imaju Španac Sesk Fabregas, bivši fudbalski as koji sada predvodi ekipu kao trener, i Tijeri Anri, bivši golgeter Arsenala i francuske reprezentacije, koji je jedan od vlasnika kluba. Na početku nove sezone uspešli su da okupe dobar sastav i privuku neke od veterana da im se pridruže. Oni bi Komu mogli da obezbede makar sigurno mesto u Seriji A i sledeće godine, kako bi na stadionu pored jezera i dalje mogli da gledaju velikane poput Juventusa, Intera, Milana, Lacija, Rome...

 MARKO ANDREJIĆ



NOVA NATURA

UVOZ I PRODAJA CVEĆA I SAKSIJA
IDEJNA REŠENJA I IZVOĐENJE DEKORACIJA



11080 Beograd, Zemun
Cara Dušana 207c

011/3162240

novanaturazemun@yahoo.com

 [nova_natura_zemun](https://www.instagram.com/nova_natura_zemun)

POBEĆI?
OD UMORA,
OD MISLI,
OD SEBE.



Kneza Miloša bb
22324 Indija, Beška
063 8903 475
salasstojsic@gmail.com
www.salasstojsic.com



STEVANOVIĆ RDM GROUP

PROIZVODNJA I OTKUP ŽITARICA
KUKURUZ, PŠENICA, SOJA, SUNCOKRET



MILIJARDU DOLARA ZA RAZVOJ „BEZBEDNE“ AI

Safe Superintelligence (SSI), startup koji se bavi razvojem „bezbedne“ veštačke inteligencije prikupio je milijardu dolara od investitora, i tako se upisao u već podužu listu AI startapa koji su tokom ove godine došli do statusa „jednoroga“, objavio je specijalizovani portal PitchBook. SSI su osnovali bivši istraživači u kompaniji OpenAI Ilja Sutskever i Danijel Levi zajedno sa istaknutim anđelom investitorom Danijelom Grosom, a njegova vrednost procenjena je na pet milijardi dolara.

U transakciju oko SSI, prema saopštenju te kompanije, bili su uključeni investitori i venture capital (VC) fondovi Andreessen Horowitz, Sequoia, DST Global, SV Angel i NFDG. Na čelu NFDG investicione grupe su bivši izvršni direktor GitHuba Nat Fridman i Gross.

Brzi uspon SSI do statusa jednoroga, kako ocenjuje PitchBook, govori o sposobnosti istaknutih istraživača da privuku ogromne količine kapitala od VC fondova. Suosnivači startapa SSI istakli su u saopštenju da je misija te kompanije da razvije „bezbednu superinteligenciju“, što smatraju najvažnijim tehničkim izazovom našeg doba.

Sutskever pripada grupi istaknutih istraživača koji su poslednjih meseci napustili OpenAI. U maju je, kako podseća PitchBook, OpenAI raspustio svoj tim posvećen istraživanju dugoročnih rizika povezanih sa AI. Ovaj specijalizovani portal ističe i da se beleži rast ulaganja u bezbednost modela veštačke inteligencije kao i da se sve više kompanija bavi rizicima kao što su deepfake (snimci koji deluju uverljivo, ali im je sadržaj lažan) i „halucinacije“ odnosno netačni odgovori koje na upite daju AI modeli.

Prema podacima PitchBooka, tokom ove godine stvorena su 83 „jednoroga“, startup kompanije vredne najmanje milijardu dolara. Od 2016. godine, kada je u širu upotrebu ušao ovaj termin, nastalo je ukupno 1.409 „jednoroga“, čija se vrednost danas procenjuje na 4.300 milijardi dolara.

META I X NISU OBAVESTILI SRBIJU O OBRADI PODATAKA

Poverenik za informacije od javnog značaja Srbije Milan Marinović saopštio je da kompanije Meta i X nisu obavestile Srbiju, Crnu Goru i Bosnu i Hercegovinu o obradi podataka o ličnosti.

Marinović je rekao da je sa predstavnicima nadzornih organa koji se bave tim pitanjem u Crnoj Gori i BiH ustanovio da su kompanija Meta i platforma X (bivši Twitter) počele obradu podataka o ličnosti u svrhu razvoja veštačke inteligencije (AI), o čemu nisu obavestili korisnike svojih usluga u zemljama Zapadnog Balkana, koje nisu članice Evropske unije, kao i da će regionalni nadzorni organi za zaštitu podataka pokrenuti zajedničku inicijativu protiv kompanija, piše eKapija.

Kako se navodi u saopštenju, Poverenik za informacije od javnog značaja i zaštitu podataka o ličnosti Srbije, Milan Marinović, i nje-

gova zamenica, Sanja Unković, direktor Agencije za zaštitu ličnih podataka i slobodan pristup informacijama Crne Gore, Čedomir Mitrović, kao i direktor Agencije za zaštitu ličnih podataka u Bosni i Hercegovini, dr Dragoljub Reljić, zajedno sa svojim kolegama, izrazili su zabrinutost zbog činjenice da su kompanije Meta i X započele obradu podataka o ličnosti u svrhu razvoja veštačke inteligencije bez prethodnog obaveštavanja korisnika u državama Zapadnog Balkana, koje nisu članice Evropske unije.

Takođe, predstavnici su konstatovali da ove kompanije nisu odredile svog predstavnika za obradu podataka o ličnosti u Srbiji, Crnoj Gori i Bosni i Hercegovini, što dodatno komplikuje zaštitu prava korisnika u ovim zemljama.

S ciljem osiguranja prava na zaštitu podataka o ličnosti građana, tri nezavisna nadzorna organa su se složila da zajednički nastupaju prema kompanijama Meta i X, te da u tom cilju koordiniraju sve aktivnosti koje preduzimaju u ovim slučajevima. Inicijativa će biti otvorena i za druge nadzorne organe Zapadnog Balkana i zemalja Istočnog partnerstva.

Predstavnici tri zemlje će se zajednički obratiti Evropskom odboru za zaštitu podataka (EDPB) i Komisiji za zaštitu ličnih podataka Republike Irske (Data Protection Commission), koji su nadležni organi za postupanje prema ovim kompanijama u Evropskoj uniji.

KOMPA NIJE SVE VIŠE NUDE DUŽE ODMORE

Zbog sve učestalijeg sindroma sagorevanja, želje za novim iskustvima i boljim balansom između privatnosti i posla, radnici sve više traže poslove u kompanijama koje nude duža, eventualno plaćena odsustva sa posla, kao što su godišnji odmori ili slobodne godine, navodi istraživanje britanskog instituta CMI.

Prema rezultatima istraživanja koje je sumirao britanski The Guardian, 53 odsto organizacija nudi mogućnost dužeg odsustva sa posla, a 29 odsto menadžera je odgovorilo da to uopšte nije problem. U javnom sektoru i humanitarnim organizacijama mogućnost dužeg odsustva potvrdilo je 62 odsto intervjuisanih rukovodilaca, a u privatnom sektoru 44 odsto.

Istraživači primećuju da duže odsustvovanje sa posla povećava zadovoljstvo zaposlenih i doprinosi njihovom zadržavanju u postojećim organizacijama i kompanijama. Ova vrsta odsustva traje nekoliko nedelja, ali može da traje i više od godinu dana, a često je povezana sa putovanjima po svetu, što je važan cilj milenijumske generacije, ili želja za novim iskustvima i veštinama i znanjima.

Zaposleni ovo vreme koriste ne samo za pasivan odmor, već i za istraživanje raznih profesionalnih ciljeva i mogućnosti, a neke kompanije su to već prepoznale i trude se da zadrže kreativne i kvalitetne zaposlene koji su izgoreli od previše posla.

Tehnološki gigant Microsoft je među kompanijama koje svojim zaposlenima, koji su kod njih zaposleni više od deset godina, nude duže plaćeno odsustvo, ukupno osam nedelja.



ALU STOLARIJA
STAKLENE FASADE



Bore Stankovića BB, Beograd

+ 381 64 8527 940

+ 381 11 411 77 99

office@exingelement.rs

www.exingelement.com

PRODAJA VOĆA I POVRĆA

EDEL

Njegoševa 67A 11000 Beograd, Vračar

063/283602 063/283002

piljaramalikalenic@gmail.com

