



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 39/40 - DECEMBAR/JANUAR 2025.

**DA LI POSLE 25 GODINA ZAISTA KREĆE
UBRZAVANJE PROCESA PRIDRUŽIVANJA**

EVROINTEGRACIJE I PRIVREDA SRBIJE: DOKLE SMO STIGLI I ŠTA TREBA DA URADIMO



Peter Tabak, glavni regionalni
ekonomista EBRD-a

**BRŽI PRIVREDNI
RAST ZAHTEVA
DODATNE
REFORME**

Nikola Vuletić, predsednik
Izvršnog odbora UniCredit bank Srbija

**OTPORNOST
BANKARSKOG SEKTORA
OSLIKAVA POZITIVAN
CIKLUS EKONOMIJE**

ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >

RESTORANI MONUMENT



MONUMENT AMAM
ADMIRALA GEPRATA

MONUMENT
RUSKI CAR

MONUMENT
DELTA CITY

MONUMENT
BIG SHOPPING CENTAR

MONUMENT
UŠĆE SHOPPING CENTAR

MONUMENT
BEO SHOPPING CENTAR

MONUMENT
ADA MALL

MONUMENT
TC GALERIJA

M CAFÉ
AERODROM NIKOLA TESLA

CIG doo

Admirala Geprata 14
11000 Beograd

+381 65 3617 254

info@monument.rs
www.monument.rs

Restoran Monument
restoran_monument

DA LI JE VEŠTAČKA INTELIGENCIJA PARNA MAŠINA 21. VEKA?



**Marko
Andrejić**

glavni i odgovorni
urednik

Odbor izvršnih direktora Međunarodnog monetarnog fonda doneo je 9. decembra odluku o uspešnom završetku četvrtog, poslednjeg razmatranja sprovođenja stendbaj aranžmana sa Srbijom, kao i o odobrenju trogodišnjeg Instrumenta za koordinaciju politike (Policy Coordination Instrument – PCI). MMF je ocenio da je Srbija uspešno sprovedla mere u okviru dogovorenog ekonomskog programa sa rezultatima koji su iznad planiranih i sa odličnim izgledima za naredni period. Nastavak saradnje kroz PCI trebalo bi da doprine se očuvanju makroekonomske i finansijske stabilnosti i održavanju fiskalne discipline.

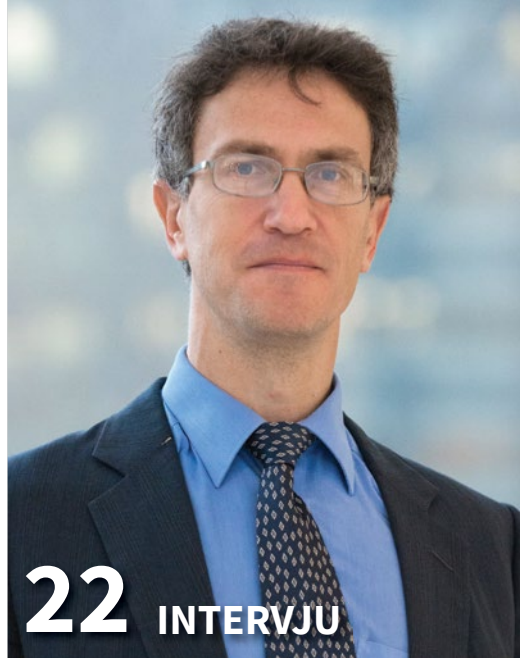
Na ambiciozne planove za dalji privredni rast mogla bi negativno da utiče globalna kriza u automobilskoj industriji koja traje već neko vreme. Zastoj u proizvodnji i prodaji električnih vozila, najavljeni nastavak trgovinskog rata između Evrope, SAD i Kine, kao i razvoj novih tehnologija koje bi mogle da zamene trenutno aktuelne litijumske baterije, već su izazvali burne reakcije. U Nemačkoj zbog najavljenih masovnih otpuštanja štrajkuju radnici auto-giganta, fabrike baterija odlaze u bankrot, a direktor Stellantis-a je otišao sa čela kompanije što bi moglo da dovede u pitanje planiranu proizvodnju električnog modela Fiat Grande Panda u Kragujevcu.

S druge strane, veštačka inteligencija doživljava procvat i nastavlja da se usavršava, uz početak primene u svim industrijama - od dostave i automatskih telefonskih agenata, preko optimizacije različitih poslovnih i proizvodnih procesa, do pomoći lekarima u dijagnostici i lečenju. U fokusu je svih biznis konferencija u poslednjih nekoliko meseci, a regionalni direktor Microsofta hrabro je zaključio na ovogodišnjoj Sinergiji 24 da je veštačka inteligencija "najvažnija tehnologija i najvredniji alat do sada napravljen".

U Beogradu su početkom decembra održani i drugi Bankarski samit, šesti CEO Summit i dvodnevni naučni skup u SANU o privrednom razvoju Srbije. Guverneri regiona zaključili su da su niske kamatne stope prošlost, srpska privreda upozorila je na manjak domaćih ulaganja i višak poreskih opterećenja, a ekonomisti su podsetili da je Srbija dostigla srednji nivo razvijenosti, ali i da brojke pokazuju da smo 1870. godine bili na 30 odsto razvijenosti Nemačke, a danas smo na 40. Oni su dali svoje predloge za ubrzanje privrednog rasta koji, po njihovom mišljenju, trenutno pokreće kvantitet, a ne kvalitet.

Peter Tabak, glavni regionalni ekonomista Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD), kaže u intervjuu za naš novogodišnji dvobroj da brži privredni rast zahteva dodatne reforme. On smatra da je najveći izazov upravljanje zategnutim uslovima na tržištu rada i brzim rastom plata u regionu u situaciji kada je spoljašnja tražnja i dalje slaba. Nikola Vuletić, predsednik Izvršnog odbora UniCredit bank Srbija, tvrdi da otpornost bankarskog sektora oslikava pozitivan ciklus ekonomije i dodaje da popuštanje monetarne politike pozitivno utiče na povećanje tražnje za kreditima kako privrede, tako i građana, ali da treba imati u vidu da još uvek nisu svi efekti dosadašnjeg popuštanja došli do izražaja.

Sadržaj



6 VESTI

12 PORESKI KALENDAR

14 TEMA BROJA

Evrointegracije i privreda Srbije
- dokle smo stigli i šta treba da
uradimo

22 INTERVJU

Peter Tabak, glavni regionalni
ekonomista EBRD

Brži privredni rast zahteva
dodatne reforme

26 INTERVJU

Nikola Vuletić, predsednik Izvršnog
odbora UniCredit bank Srbija

Otpornost bankarskog sektora
oslikava pozitivan ciklus
ekonomije

32 INTERVJU

Ivana Gažić, predsednica Uprave
Zagrebačke berze

Privatne kompanije sve
spremnije da izađu na berzu

38 INTERVJU

Romano Rosi, predsednik Confindustria
Serbia

Fokus na dodatnom jačanju
veza između italijanske i srpske
privrede

44 KOMPANIJE

Uvećan izvoz, ali radna snaga i
umanjena dobit ostaju problem
za IT kompanije

46 POREZ

Šta se sve (ne) menja u poreskoj
politici i kako će to uticati na
građane

49 BERZA

NLB banka je i dalje regionalni
šampion dividende

51 KRIPTOVALUTE

Ko je koga pogurao?

53 E-COMMERCE

Ništa nije isto, ali njega i dalje
nema

54 FINANSIJE

NPL-ovi u Srbiji na rekordno
niskom nivou



32 INTERVJU



38 INTERVJU

58 INOVACIJE

Alat koji menja pravila igre

60 NAUKA

Kakva je veza između otpornosti na antibiotike i zagađenja vazduha

64 AGROBIZNIS

Proizvodnja rakije može da dopuni državnu kasu

68 REGION

Savršena računica ili greška populističke ekonomije

72 PREDUZETNIČKE PRIČE

99 NAJUSPEŠNIJIH



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
FREEPIK

82 TURIZAM

Kreativni vodiči kakve žele svi turisti

86 PREDUZETNIŠTVO

Raditi posao iz snova jeste izazov, ali ne i nemoguća misija

90 ZANIMLJIVOSTI

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**



FOTO: FREPIK

USVOJEN PREDLOG ZAKONA O ZAJMU IZMEĐU EU I SRBIJE U IZNOSU OD 1,13 MILIJARDI EVRA

Vlada Srbije usvojila je predlog zakona kojim se potvrđuje sporazum o zajmu između Evropske unije i Republike Srbije. Reč je o iznosu od 1,13 milijardi evra (1.131.090.929,77), sa rokom otplate od 40 godina, uz „početak“ od deset godina, što znači da otplata glavnice počinje 2034. godine, „i ravnomerno se raspoređuje u jednakim iznosima isplate tokom preostalog roka dospeća“.

Kako piše portal N1, u obrazloženju predloga zakona podseća se da je budžetom za 2024. godinu predviđeno zaduživanje kod Evropske unije do iznosa od 1,2 miliona evra u okviru Instrumenta EU za reformu i rast za Zapadni Balkan.

Kako Narodna skupština mora da potvrdi ugovore kojima se stvaraju finansijske obaveze za Republiku Srbiju, Vlada Srbije usvojila je na sednici 5. decembra „Predlog zakona o potvrđivanju Sporazuma o zajmu između Evropske unije, koju predstavlja Evropska komisija, kao zajmodavca i Republike Srbije, kao zajmoprimca i Narodne banke Srbije, kao fiskalnog agenta zajmoprimca, u okviru Instrumenta za reformu i rast za Zapadni Balkan“. Sporazum je, kako se navodi, potpisan 28. novembra i 29. novembra 2024. u Beogradu i Briselu.

Instrument za reformu i rast za Zapadni Balkan podrazumeva šest milijardi evra

za ceo region Zapadnog Balkana, od čega dve milijarde granta i četiri milijarde u „mekim kreditima“ („soft loans“ – sadrže elemente pomoći za razvoj) za period 2024–2027. godine.

Za Republiku Srbiju će okvirno, kako se navodi u obrazloženju predloga zakona, biti raspoloživo ukupno 1,59 milijardi evra za ceo period finansiranja (2024–2027), uz napomenu da će deo sredstava biti obezbeđen kao budžetska podrška u kreditima, a oko polovine sredstava (53,3 odsto tj. ceo grant i deo kredita) biće opredeljen za projekte WBIF (Western Balkans Investment Framework).

Instrument za reforme i rast predviđa, kako se navodi, „kreditiranje po veoma povoljnim uslovima, koji podrazumevaju otplatu u maksimalnom periodu od 40 godina, sa početkom od deset godina“.

Od ukupno raspoloživog iznosa za Srbiju, okvirno 1,131 milijarda evra iznose krediti i 455 miliona grant.

Konačno, od ukupnog iznosa zajma, za budžetsku podršku okvirno će biti na raspolaganju 738 miliona evra, dok za finansiranje projekata WBIF 393 miliona evra kredita i 455 miliona evra granta.

Za povlačenje sredstava Instrumenta neophodno je da Republika Srbija ispuní opšte preduslove (napredak u oblastima demokratije, vladavine prava i ljudskih prava, kao i u dijalogu sa Prištinom); opšte uslove (makroekonomska stabilnost, transparentnost budžeta i napredak u reformi javnih finansija), kao i uslove za

plaćanja, to jest da ispuní indikatore iz Reformske agende.

Da bi se obezbedila isplata sredstava, korisnici će dva puta godišnje podnositi zahtev Evropskoj komisiji, koja će potom proceniti ispunjenost preduslova, opštih uslova i specifičnih kriterijuma vezanih za sprovođenje reformskih mera predviđenih za dati period, a nakon toga će se realizovati isplate.

ZA ZELENI BUDŽET SRBIJE OPREDELJENO 118,5 MILIJARDI DINARA U 2025.

Predlog zakona o budžetu Srbije za 2025. godinu po prvi put je sadržao prilog Zeleni budžet, čiji sastavni deo je i spisak 64 zelenih projekata koje bi sledeće godine trebalo da sprovedu ministarstva zaštite životne sredine, poljoprivrede, građevinarstva i energetike. Više od polovine planiranog novca biće iskorišćeno za pruge, piše Balkan Energy News.

Ukupan iznos koji je planiran za 64 zelena projekata u Zelenom budžetu Srbije za 2025. godinu je 118,5 milijardi dinara ili milijardu evra. Poređenje sa prethodnom godinom nije moguće, s obzirom da je ovo prvi put da postoji prilog Zeleni budžet u okviru Predloga zakona. Inače, Narodna skupština je nedavno usvojila Zakon o budžetu.

Od ukupnog iznosa od 118,5 milijardi dinara čak 61,8 milijardi dinara (528,4 miliona evra) namenjeno je za gradnju ili rekonstrukciju železničkih pruga i metroa

A technician in a white shirt and blue gloves is working on a white outdoor air conditioning unit. The background is a blue wall with a large, stylized white snowflake graphic.

ALFA SERVIS

servis i izroda
industrijskih
rashladnih
uređaja

Save Tekelije 36
24420 Kanjiža
063/7718941
krekecki@gmail.com

The WMF logo, consisting of the letters 'W' and 'M' stacked above the letter 'F' in a stylized, white, sans-serif font.

WMF

The RS PROJECT logo, featuring the text 'RS PROJECT' in white, sans-serif font, enclosed within a white square border.

RS
PROJECT

**Profesionalni
kafe aparati**

062/270-781
prodaja@rsproject.rs

www.wmfsrbija.rs

u Beogradu. Reč je o šest projekata, koji, kako se dodaje, ublažavaju klimatske promene.

Najvredniji projekti Zelenog budžeta su: projekat mađarsko-srpske železnice vredan 18 milijardi dinara, zatim izgradnja pruge između Zemun polja i Nacionalnog stadiona u istoj vrednosti, rekonstrukcija železničke pruge Niš-Dimitrovgrad za koju je izdvojeno 13 milijardi dinara, kanalizacija i infrastrukture za odlaganje komunalnog čvrstog otpada za koje je namenjeno deset milijardi dinara, odbrana od poplava sa 7,2 milijarde i Centralni kanizacioni sistem Grada Beograda u iznosu od pet milijardi dinara.

KAKO ĆE BITI PRODAT DEO IMOVINE INSTITUTA „DR SIMO MILOŠEVIĆ“?

Deo imovine Instituta „Dr Simo Milošević“ iz Igala će biti prodat na tenderu samo ako manjinski akcionar ne bude učestvovao u planu restrukturiranja ove ustanove, dok će vlada formirati i telo koje će se baviti trošenjem i kontrolom državnog novca u ovom procesu. Prodaja državnih akcija, odnosno privatizacija Instituta – nije opcija, rečeno je Vijestima iz vlade Crne Gore. Vijesti podsećaju da je vlada Crne Gore krajem novembra predstavila plan restrukturiranja za Institut „Dr Simo Milošević“ u Igalu, koji je uradio državni Univerzitet, i koji je vredan 106,81 miliona evra.

Plan neće biti javno dostupan do usvajanja na skupštini akcionara Instituta, ali je njegova glavna okosnica prodaja „prve faze“ Instituta, čime bi se uz novac od dodatnog kredita rekonstruisala „druga faza“ i dovela do nivoa od četiri zvezdice. Prva faza bi se, kako navode Vijesti, prodala za 28,25 miliona evra, a bio bi uzet i kredit u vrednosti od 14,46 miliona evra.

- Kao jedina zakonita mogućnost predložena je opcija po kojoj država i Institut ulažu sredstva u proporciji 60:40 odsto. Dakle, plan restrukturiranja predviđa prodaju dela imovine samo pod uslovom da manjinski akcionar ne učestvuje u procesu restrukturiranja kroz ulaganje u Institut. Ukoliko se manjinski akcionar opredeli za ulaganje, plan se prilagođava njegovom proporcionalnom ulaganju, a shodno vlasničkom udelu u Institutu – rekli su iz vlade Crne Gore.

Eventualna prodaja bi, kako su naveli, bila sprovedena isključivo kroz otvoreni

tenderski postupak i uz punu transparentnost procesa.

- Takođe, i sam plan predviđa i kontrolni mehanizam – uspostavljanje tela koje formira vlada koje bi pored izvršnog direktora i odbora direktora, sprovodilo i samim tim kontrolisalo trošenje državnog novca – kazali su iz vlade.

Za prodaju prve faze Instituta, vladi je potrebna dvotrećinska većina, koju nema ako ne kupi akcije od malih akcionara koji imaju ukupno 43,5 odsto akcijskog kapitala. Vlada Crne Gore raspolaže sa 56,5 odsto kapitala, dok najveći manjinski akcionar, kompanija Vile Oliva ima 27,4 odsto.

EU RAZMATRA OPOREZIVANJE PLATFORMI ZA E-TRGOVINU

Evropska unija je preplavljena jeftinim paketima iz Azije, a prednjače platforme poput AliExpressa, Sheina i Temua. Iako potrošači uživaju u povoljnim cenama, EU je zabrinuta zbog sigurnosnih rizika i falsifikovanih proizvoda. Proizvodi ispod 150 evra nisu podložni carinama, što omogućava masovan uvoz.

Kako bi rešila problem, Evropska komisija, kako navodi Financial Times, razmatra uvođenje naknade za obradu paketa ili poreza na prihod platformi za e-trgovinu, prenosi Mina.

Iako bi takve mere zahtevale složene pregovore sa državama članicama i Svetском trgovinskom organizacijom, cilj je sasvim jasan – poskupeti uvoz ultrajeftine robe i zaštititi bezbednosne standarde EU.

Situaciju dodatno komplikuje činjenica da proizvodi u vrednosti ispod 150 evra ne podležu carinama, što omogućava masovni uvoz bez ikakvih prepreka. EU ne

planira da ukine ovaj prag, jer je fizički nemoguće proveriti sve pakete.

GLOBALNE CENE HRANE NAJVIŠE OD APRILA 2023.

Globalne cene hrane zabeležile su rast u novembru jer su rastući troškovi biljnog ulja i mlečnih proizvoda gurnuli Indeks cena hrane Organizacije UN za hranu i poljoprivredu (FAO) na 127,5 poena, što je najviši nivo od aprila 2023.

Indeks je porastao za 0,5 odsto u odnosu na oktobar i 5,7 procenata u odnosu na novembar 2023. godine, saopštio je FAO, prenosi Anadolu Agency.

Dok su cene biljnog ulja porasle, pad cena mesa, žitarica i šećera nadoknadio je ukupni rast. Indeks cena biljnog ulja FAO porastao je 7,5 odsto na mesečnom nivou na 164,1 poen u novembru, što je najviši nivo od jula 2022. Cene palminog ulja su predvodile rast, potkrepljene zabrinutošću zbog niže proizvodnje od očekivane usled prekomernih padavina na jugoistoku Azije.

Indeks cena mleka porastao je za 0,6 odsto na 139,9 poena u istom periodu, zahvaljujući punomasnom mleku u prahu. Cene putera dostigle su rekordno visok nivo, podstaknute malim zalihama i velikom potražnjom.

FAO indeks cena žitarica pao je za 2,7 odsto na 111,4 poena prošlog meseca. Cene pšenice su pale pošto su žetve na južnoj hemisferi povećale ponudu, a poboljšani uslovi useva u ključnim regionima severne hemisfere ublažili su zabrinutost.

Indeksi za meso i šećer su pali za 0,8 i 2,4 odsto na 118,1 i 126,4 poena, respektivno.



FOTO: UNSPLASH



kompletne knjigovodstvene usluge

Nikole Tesle 52 21230 Žabalj
064/1121693 agencijasmplus@gmail.com



PRODAJA
GRAĐEVINSKOG
MATERIJALA



Žarka Zrenjanina 29
23000 Zrenjanin
023/510 170 023/510 284
bomist@beotel.net
www.stovaristebomist.rs



Nova vita
knjigovodstvo

**RAČUNOVODSTVO
PORESKO SAVETOVANJE**

Bulevar despota Stefana 53
11000 Beograd, Stari Grad
064/4100358
danja@nova-vita.rs

S-CROSS

HYBRID

od 23.250€



www.suzuki-srbija.rs



011 288 95 54

EURO SUMAR



SUZUKI



Dom za stare
ZVEZDARA LUX

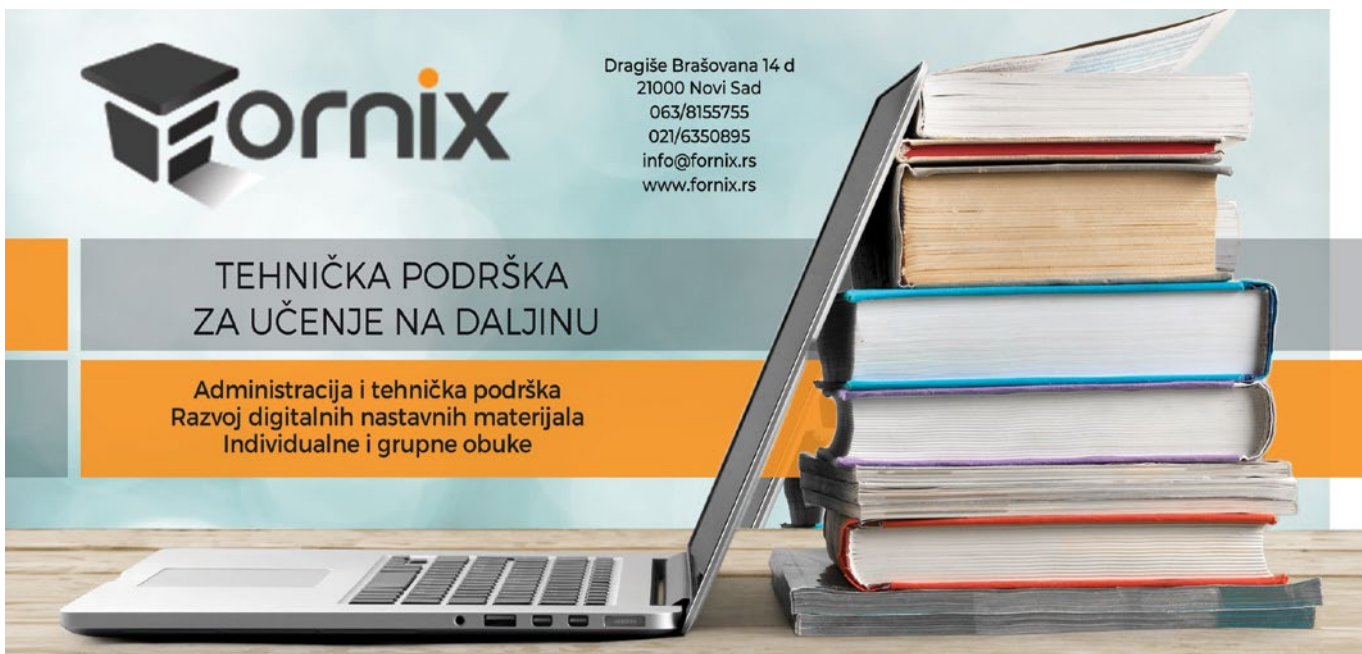
Smederevski Put 2a 11050 Beograd
060 386 1 825 064 958 0 790
office@domzastarelux.rs
www.domzastarelux.rs



Dragiše Brašovana 14 d
21000 Novi Sad
063/8155755
021/6350895
info@fornix.rs
www.fornix.rs

TEHNIČKA PODRŠKA ZA UČENJE NA DALJINU

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



FRUTI PLANET

PROFESIONALNO UPRAVLJANJE NEKRETNINAMA

Karađorđeva 17/1 11080 Beograd, Zemun
011 219 48 31 061 117 44 44
dragicasestic@yahoo.com



PORESKE OBAVEZE U DECEMBRU

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

2. decembar

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 oktobar.

5. decembar

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

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

10. decembar

Podnošenje poreske prijave poreza na premije neživotnih osiguranja na Obrascu PP-PPNO i

plaćanje poreza na premije neživotnih osiguranja za novembar.

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

16. decembar

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

Podnošenje obaveštenja preduzetnika i preduzetnika poljoprivrednika o opredeljenju za isplatu lične zarade u 2025. godini

Podnošenje obaveštenja preduzetnika i preduzetnika poljoprivrednika da u 2025. godini neće vršiti isplatu lične zarade

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



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 novembar

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

Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za novembar 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 novembar

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

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

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

31. decembar

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 novembar

Plaćanje obračunate akcize za period od 1. do 15. decembra.

DA LI POSLE 25 GODINA ZAISTA KREĆE UBRZAVANJE PROCESA PRIDRUŽIVANJA

EVROINTEGRACIJE I PRIVREDA SRBIJE - DOKLE SMO STIGLI I ŠTA TREBA DA URADIMO

SRBIJA JE NA EVROPSKOM PUTU I SAMI SMO SEBI ZADALI CILJ DA DO 2027. GODINE ISPUNIMO SVE OBAVEZE KROZ AGENDU RASTA I REFORMSKU AGENDU, BEZ OBZIRA NA ČLANSTVO U EU, NAJAVIO JE SRPSKI PREDSEDNIK POČETKOM NOVEMBRA. DA LI JE MOGUĆE TOLIKO UBRZATI REFORME I ŠTA KAŽU NEKA OD NAJVEĆIH PREDUZEĆA I NAJVAŽNIJIH PRIVREDNIH UDRUŽENJA - NA ŠTA BI TREBALO DA SE FOKUSIRAMO DA BI SE U NAŠOJ ZEMLJI POSLOVALO KAO U EU?

Mi jesmo na evropskom putu i sami smo sebi zadali cilj da do 2027. godine ispunimo sve obaveze kroz Agendu rasta i Reformsku agendu, bez obzira na to da li ćemo biti članovi EU ili ne, izjavio je početkom novembra predsednik Srbije Aleksandar Vučić posle sastanka sa šefom Delegacije Evropske unije u Srbiji Emanuelom Žiofreom, koji mu je predao Godišnji izveštaj Evropske komisije o Srbiji za 2024. godinu.

U međuvremenu je Vlada Srbije osnovala Koordinaciono telo za proces pristupanja EU, a usaglašen je i tekst sporazuma o finansijskom instrumentu i zajmu koji su pravna osnova za povlačenje sredstava iz Plana rasta za Zapadni Balkan. U septembru je, inače, srpska vlada usvojila i uputila u skupštinu predlog Zakona o uspostavljanju i funkcionisanju sistema za upravljanje kohezionom politikom, koji je osnova za pristup potencijalnim milijardama evra za razvoj zemlje.

Osim tih potencijalnih, na stolu su i vrlo konkretne milijarde evra - tačnije, šest milijardi evra rezervisanih za Zapadni Balkan u okviru Plana (Agende) rasta. Još preciznije, Srbija je usvojila Reformsku agendu sa zadacima i merama koje bi trebalo da budu sprovedene u delo do kraja 2027. godine, a koje su i svojevrsni „ključ” za korišćenje 1,58 milijardi evra za podršku budžetu i infrastrukturne projekte.

Da li je, međutim, moguće ubrzati reforme u okviru evrointegracija toliko da sve obaveze iz dve agende budu ispunjene do 2027. godine i šta kažu neka od najvećih preduzeća i najvažnijih privrednih udruženja u Srbiji - na šta bi trebalo da se fokusiramo kako bi se u našoj zemlji poslovalo kao u EU?

Narodna banka Srbije već isplanirala korake do 2027. godine

Svi propisi iz nadležnosti Narodne banke Srbije (NBS) koji su značajni sa aspekta procesa pristupanja EU u velikoj meri su usaglašeni sa pravnom tekovinom EU, što potvrđuju i ocene iz nedavno objavljenog Izveštaja o napretku za 2024. To je omogućilo i otvaranje svih poglavlja koja vodimo, ali i onih u kojima imamo značajnu ulogu - odgovorili su iz centralne banke na naše pitanje koliko su posla već obavili u okviru svojih zadataka u procesu evrointegracija.

NBS je, kako ističu, u grupi centralnih banaka sa najvećim brojem nadležnosti u čak 11 pregovaračkih poglavlja, uključujući izuzetno važno Poglavlje 9 (Finansijske usluge), zatim Ekonomska i monetarna politika (Poglavlje 17), dok su drugonadležna institucija u Poglavlju 4 - Slobodno kretanje kapitala.

- Sve to potvrđuje našu nameru da budemo prava podrška u ostvarivanju našeg strateškog prioriteta, a to je članstvo u EU - napominju iz NBS-a i podsećaju da je Evropska komisija još 2019. godine uključila Srbiju na listu država čiji se supervizorski i regulatorni zahtevi za banke smatraju ekvivalentnim zahtevima u Evropskoj uniji, čime smo postali tada prva zemlja u regionu van EU koja je uvrštena na ovu listu.

Skreću pažnju i na to da već nekoliko godina ocenjuje i da je oblast zaštite evra od falsifikovanja, kao sadržaj pregovaračkog Poglavlja 32 - Finansijska kontrola, u potpunosti usklađena sa relevantnim pravnim tekovinama i da NBS već dugi niz godina raspolaže adekvatnim administrativnim kapacitetima.

- Dakle, NBS je postigla visok nivo



usklađenosti u oblastima iz svoje nadležnosti, ali to ne znači da je naš posao završen, posebno što se propisi EU velikom brzinom menjaju, odnosno suočavamo se sa takozvanim pokretnim ciljevima - navode iz NBS-a.

U pisanom odgovoru na naš upit ističu i da je NBS ispunjavanje svih svojih obaveza kako bi se postigla potpuna spremnost za članstvo već isplanirala do 2027. godine, i to u okviru novog Nacionalnog programa za usvajanje pravnih tekovina EU, donošenjem šest zakona i jednog podzakonskog akta.

TROŠAK TRANSFERA U SEPA SISTEMU 20 PUTA NIŽI

Na zvaničnom portalu Delegacije EU u Srbiji nalazi se i svojevrsna računica ušteda koje bi mogle da se ostvare kroz SEPA sistem, gde finansijski transferi između zemalja članica postaju lakši i mnogo jeftiniji. Primera radi, trenutni trošak transfera 200 evra iz Srbije u Nemačku iznosi 43 evra, ali sa SEPA sistemom naknada može pasti na samo dva evra, što je smanjenje od 21 puta. U suprotnom smeru, slanje 200 evra iz Nemačke u Srbiju trenutno košta 27,5 evra, ali može pasti na dva evra nakon pridruživanja sistemu SEPA.

- Procene pokazuju da bi se u celom regionu moglo uštedeti i do pola milijarde evra godišnje kroz smanjenje naknada na doznake radnika - pokazala je računica na portalu Delegacije EU.



FOTO: FREEPK



Među njima je Predlog zakona o izmenama i dopunama Zakona o NBS-u kojim će se, između ostalog, izvršiti potpuno usklađivanje sa relevantnim odredbama Ugovora o funkcionisanju Evropske unije i Statuta Evropskog sistema centralnih banaka i Evropske centralne banke.

- Time se ispunjava jedan od uslova za zatvaranje pregovaračkog poglavlja 17, i to pre krajnjeg roka koji je utvrđen za postizanje potpune usklađenosti – četvrti kvartal 2027. Zakonom će se već sada urediti položaj NBS-a pri punoj integraciji u ESCB onog trenutka kada Srbija pristupi EU, odnosno evrozoni - objašnjavaju iz centralne banke.

Mediji su sveobuhvatno ispratili detalje oko predloga novog Zakona o zaštiti korisnika finansijskih usluga kojim su, kako ističu iz NBS-a, u potpunosti implementirane odredbe nove Direktive EU o potrošačkim kreditima, a usklađen je i sa Direktivom o ugovorima o kreditu za potrošače koji se odnose na stambene nepokretnosti, pri čemu su pojedina prava korisnika dodatno proširena u odnosu na prava garantovana tim direktivama.

Dalje, usvajanjem Predloga zakona o izmenama i dopunama Zakona o bankama posebno se unapređuje pravni okvir za restrukturiranje banaka kroz uspostavljanje Fonda za restrukturiranje banaka.

- Uvođenje ovog zaštitnog mehanizma potvrđuje posvećenost Republike Srbije finalizaciji usklađivanja sa takozvanom BRRD 1 direktivom, čime će se smanjiti rizik od mogućeg korišćenja sredstava poreskih obveznika u eventualnim budućim restrukturiranjima banaka, objašnjavaju iz NBS-a i ocenjuju da će se uvođenjem novih instrumenata, kao što je prikrivena kontrola i supervizorski sporazum, omogućiti bolja zaštita interesa korisnika finansijskih usluga i efektivniji nadzor banaka od strane NBS-a.

Dosta pažnje u domaćoj javnosti privuklo je i pitanje ulaska Srbije u Jedinstveno područje plaćanja u evrima (SEPA).

- Priključenje tom području podrazumeva ispunjenje svih formalnih kriterijuma koji se odnose na usklađivanje sa propisima EU u oblasti platnih usluga, bankarstva, sprečavanja pranja novca i finansiranja terorizma, zaštite podataka o ličnosti i drugo, kao i prihvatanje SEPA

pravila i standarda. NBS je preduzela sve aktivnosti koje će našu zemlju približiti punopravnom članstvu u SEPA području tako da je naše očekivanje da i Srbija postane deo SEPA sistema u vrlo kratkom roku - rekli su nam iz NBS-a.

Naglašavaju da je druga i značajnija faza povezivanje sa TARGET Instant Payment Settlement (TIPS) sistemom ECB-a, u čemu su prvi koraci načinjeni još 2022. godine kada se NBS obratila ECB-u.

- Od tada detaljno sagledavamo mogućnosti za povezivanje dva sistema.

stema ekonomija Zapadnog Balkana sa platnom infrastrukturom EU doprineće da se novčane doznake sa EU i našeg regiona izvršavaju na isti način kao i domaće transakcije, odnosno efikasno, brzo, sigurno i povoljnije - naglasili su iz NBS-a.

Ozbiljno shvatiti standarde koje naše kompanije moraju da ispune

Srbija je, dakle, ove godine usvojila Reformsku agendu, dok je EU otpočela



Jelena Bulatović

FOTO: NEDOŠA BABIĆ

KLJUČNI FOKUS JE NA SPROVOĐENJU STRUKTURNIH REFORMI, KAO I NA OČUVANJU ODGOVORNE FISKALNE POLITIKE. UNAPREĐENJE PRIVREDNOG OKRUŽENJA, OSIGURANJE RAVNOPRAVNIH USLOVA NA TRŽIŠTU, UZ PREDVIDIVOST REGULATORNOG OKVIRA I PARAFISKALNIH OPTEREĆENJA, I DALJE SU GLAVNI ZAHTEVI POSLOVNE ZAJEDNICE - JELENA BULATOVIĆ, IZVRŠNA DIREKTORKA SAM

Dakle, cilj NBS-a je da se građanima i privredi obezbedi isti (instant) nivo servisa za plaćanja koji postoji u domaćem platnom prometu već punih šest godina, otkako je uveden sistem za instant plaćanja NBS-a. Priključenje Srbije području SEPA i tehničko povezivanje platnih si-

sa sprovođenjem Plana rasta za Zapadni Balkan. Kada je reč o najavljenom ubrzanju reformi u okviru procesa evrointegracija, na šta treba staviti akcenat? To pitanje uputili smo Srpskoj asocijaciji menadžera (SAM), Nemačko-srpskoj privrednoj komori (AHK), kao i Poslov-

nom udruženju Srbijatransport.

Za izvršnu direktorku SAM-a Jelenu Bulatović akcenat je na ubrzanju privrednog rasta.

- Ključni fokus je na sprovođenju strukturnih reformi, kao i na očuvanju odgovorne fiskalne politike. Unapređenje privrednog okruženja, osiguranje ravnopravnih uslova na tržištu, uz predvidivost regulatornog okvira i parafiskalnih opterećenja, i dalje su glavni zahtevi poslovne zajednice - ističe Bulatović u razgovoru za Biznis.rs i dodaje da su preko potrebne reforme i mere u vidu podrške domaćim investitorima.

Kada je reč o digitalnoj transformaciji privrede i državne uprave, ona ocenjuje da je Srbija već postigla značajan napredak, posebno u implementaciji elektronskog potpisa i pojednostavljenju procedura za registraciju stranaca.

- Dalji koraci u ovom pravcu, poput eliminacije dugih čekanja kamiona na granicama uvođenjem dalje digitalizacije dokumenata, omogućili bi veću regionalnu trgovinsku razmenu i privredni rast - skreće pažnju naša sagovornica.

Sa druge strane, naglašava da Zelena agenda, povećanje energetske kapaciteta i razvoj obnovljivih izvora energije postaju sve važniji, ne samo zbog usklađivanja sa EU, već i zbog potrebe za dugoročnim održivim razvojem.

- Međunarodne kompanije sve više postavljaju standarde koje domaće firme moraju ispuniti kako bi bile deo globalnih lanaca snabdevanja, što predstavlja izazov, ali i priliku za domaću privredu. Moramo ozbiljno shvatiti kriterijume i standarde koje naše firme moraju da ispune, na isti način kao i kompanije koje dolaze iz EU, tako da pozdravljamo napore domaćih preduzeća koja su već krenula u prilagođavanja - poručila je Jelena Bulatović.

Ona je najavila da će jedan od prioriteta SAM-a u narednom periodu biti rešavanje nejasnoća u vezi sa poreskim olakšicama za istraživanje i razvoj, uz ocenu da bi jasnija regulativa dovela do veće primene ovih olakšica u praksi, što bi dodatno podstaklo inovacije i rast kompanija koje ulazu u ovu oblast, ali i zadržalo talentovane ljude u Srbiji.

- Kao neko ko je posvećen razvoju Srbije želim da naša zemlja postane moderna, ekološki odgovorna država sa efikasnom javnom upravom, jakim

zdravstvenim i obrazovnim sistemima, i građanima koji su ponosni na svoje životne i radne uslove. Verujem da je ovo zajednički zadatak i države i privrede, na kojem moramo raditi posvećeno i beskompromisno - istakla je izvršna direktorka SAM-a za Biznis.rs.

Efikasna primena zakona kao prioritet

Iz perspektive Nemačko-srpske privredne komore (AHK), usvajanje Reformske agende u Srbiji i početak spro-

ekonomskog prostora - poručio je naš sagovornik, a kao prvo i najvažnije izdvaja harmonizaciju pravnog okvira sa evropskim standardima.

Bez efikasne primene zakona, prema njegovoj oceni, nema predvidivog poslovnog ambijenta - a upravo to je ono što privlači investitore.

- Posebnu pažnju moramo posvetiti unapređenju zaštite intelektualne svojine, ubrzanju sudskih procesa i pojednostavljenju administrativnih procedura. To nije samo tehnička potreba, već i sig-



Milan
Grujić

FOTO: STEFAN SIMONOVIC

POSEBNU PAŽNJU MORAMO POSVETITI UNAPREĐENJU ZAŠTITE INTELEKTUALNE SVOJINE, UBRZANJU SUDSKIH PROCESA I POJEDNOSTAVLJENJU ADMINISTRATIVNIH PROCEDURA. TO NIJE SAMO TEHNIČKA POTREBA, VEĆ I SIGNAL NAŠIM PARTNERIMA DA SMO SPREMNI ZA EVROPSKE STANDARDE - MILAN GRUJIĆ, PREDSEDNIK AHK

vođenja Plana rasta za Zapadni Balkan od strane EU predstavljaju značajne korake ka stvaranju moderne, konkurentne i održive Srbije, rekao nam je predsednik AHK-a Milan Grujić.

- Uveren sam da je ovo prilika da zajedno gradimo budućnost u kojoj će Srbija biti ravnopravan deo evropskog

našim partnerima da smo spremni za evropske standarde - naglasio je Grujić u izjavi za Biznis.rs.

Infrastruktura je, kako kaže, krovotok svakog modernog ekonomskog sistema, a ulaganja u granične prelaze, ubrzanje carinskih procedura i unapređenje logističkih kapaciteta omogućavaju efika-



snije povezivanje Srbije sa EU.

- Uz to, širenje prekograničnog železničkog transporta i unapređenje šinske infrastrukture su od suštinskog značaja za održivi razvoj - poručio je Grujić.

Posebno skreće pažnju na dualno obrazovanje, za koje smatra da je jedan od najsnažnijih alata koji Srbija ima na raspolaganju ne samo za jačanje kadrovskog potencijala, već i za stvaranje okruženja u kome mladi žele da ostanu i grade svoje karijere.

Na spisku prioriteta AHK-a su i energetska efikasnost i smanjenje emisije CO₂. To, kako kaže naš sagovornik, nisu samo obaveze već i šansa za kompanije da postanu konkurentnije. Kao primer ističe projekat Young Energy Europe za usavršavanje mladih profesionalaca u toj oblasti koji, prema njegovim rečima, pokazuje kako inovacije u oblasti zelene tranzicije mogu direktno doprineti održivom razvoju privrede.

- Na kraju, ali ne manje važno, verujem u moć dijaloga. Transparentna komunikacija između Vlade, poslovne zajednice i međunarodnih partnera ključna je za kreiranje dugoročnih rešenja. Dosledna implementacija ovih prioriteta ne samo da će učiniti Srbiju atraktivnijom za investitore, već će i dodatno učvrstiti njenu poziciju u evropskim ekonomskim tokovima - zaključio je Milan Grujić.

Usklađivanje sa EU put do konkurentnosti i bolje usluge

Transport i trgovina su delatnosti koje ne bi trebalo da znaju za granice i koje bi morale da predvode u usklađivanju poslovanja sa evropskim standardima zato što su veza i spona sa okruženjem, bilo da je reč o regionu, Evropi ili svetu - kaže za Biznis.rs izvršni direktor poslovnog udruženja drumskog saobraćaja Srbijatransport Goran Aleksić.

Kada je reč o tom sektoru i usklađivanju sa EU direktivama, ističe da predstoji dosta posla, ali da je puno i urađeno, a posebno kada je reč o drumskom saobraćaju.

- U okviru glasanja o budžetu za 2025. godinu izglasane su i izmene Zakona o akcizama, u okviru kojih je prihvaćena inicijativa iza koje je Srbijatransport stao zajedno sa Panontransportom i Udruženjem poslodavaca Srbije, pa je povećan iznos za refakciju akcize na dizel sa

15,19 na 34,56 dinara po litru. Zahvalni smo Vladi Srbije što su razumeli da finansijsko opterećenje države treba da bude usaglašeno sa okruženjem i EU kako transport ne bi bio teret već kon-

da se domaća akcizna politika uskladi sa Direktivama EU 96/2003 i kao i sa akciznim politikama država u okruženju.

- Srpski prevoznici će, zahvaljujući novom iznosu refakcije koji stupa na



Goran Aleksić

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

SRPSKI PREVOZNICI ĆE, ZAHVALJUJUĆI NOVOM IZNOSU REFAKCIJE KOJI STUPA NA SNAGU 1. JULA 2025. GODINE IMATI DOVOLJAN POVRAĆAJ AKCIZE DA BI SE ODLUČILI NA PONOVNU KUPOVINU GORIVA U SVOJOJ ZEMLJI, ŠTO ZNAČI DA ĆE NOVAC OD AKCIZA I PROPRATNIH DAŽBINA OSTAJATI U BUDŽETU SRBIJE - GORAN ALEKSIĆ, IZVRŠNI DIREKTOR SRBIJATRANSPORTA

kurentna usluga za privredu i građane - rekao nam je Aleksić.

Srbijatransport je inicijativu za povećanje refakcije za dizel pokrenuo još 2015. godine, imajući u vidu i potrebu

snagu 1. jula 2025. godine imati dovoljan povraćaj akcize da bi se odlučili na ponovnu kupovinu goriva u svojoj zemlji, što znači da će novac od akciza i propratnih dažbina ostajati u budžetu Srbije. Pri

ZELENE TRAKE SMANJUJU KOLONE NA GRANICAMA I ŠTEDE NOVAC

Značaj efikasnog transporta prepoznaje i EU, koja u okviru Plana rasta za Zapadni Balkan radi na takozvanim „Zelenim trakama”, odnosno ubrzanju procedura prelaska granice za kamione, ali i investicijama u infrastrukturu na graničnim prelazima. Kako stoji u analizi na portalu Delegacije EU u Srbiji, kratkoročan cilj je smanjenje vremena čekanja za najmanje tri sata po kamionu, što bi imalo isti efekat kao smanjenje cene svakog proizvoda kojim se trguje za dva odsto. To treba posmatrati i u kontekstu ogromne vrednosti robne razmene Srbije i njenog glavnog spoljnotrgovinskog partnera koja je prošle godine dostigla oko 40 milijardi evra.

tome, očekuje se da će domaće naftne kompanije ostvariti dodatni prihod od oko 300 miliona evra godišnje, što za državu znači oko 60 miliona evra novog prihoda od PDV-a na prodaju goriva, objašnjava Aleksić.

Kada je reč o položaju sektora transporta u evrointegracijama, Aleksić nam je najavio da Srbijatransport priprema konferenciju početkom 2025. godine, na kojoj bi sa učesnicima iz EU trebalo da se sagledaju ključni aspekti tog procesa, kao i zadaci za naredni period.

- Cilj je da pobrojimo šta je sve neophodno da se uradi i pokrene kako bi organizacija i protok transportnih usluga bili u potpunosti usaglašeni sa evropskim direktivama, jer je to preduslov za kvalitetniju uslugu, veću konkurentnost naše privrede, kao i bolji kvalitet života građana. U isto vreme mora se uzeti u obzir i Zelena agenda, odnosno potrebe dekarbonizacije, zaštite životne sredine i energetske efikasnosti - naglasio je Aleksić.

Domaća firma „iznutra” osvaja tržište EU

Jedna od najuspešnijih domaćih kompanija - Nelt Grupa - uveliko gradi poziciju na tržištima država članica Evropske unije. Poslednji „iskorak” je osnivanje kompanije u Rumuniji, a na godišnjoj konferenciji o rezultatima i planovima najavili su i dalje širenje u EU. Na naše pitanje kako bi napredak Srbije u evrointegracijama uticao na Nelt Grupu, generalni direktor Darko Lukić odgovara da bi im integracija Srbije u EU sigurno olakšala poslovanje u Evropi.

- Na prvom mestu bi olakšala neke uvožno-izvozne procedure, ubrzala bi transport, olakšala rad sa inostranim partnerima, bez obzira na to da li je reč o distributerima ili kupcima. Upravo ta priprema za ulazak u EU bila je jedan od razloga zašto smo pre tri godine otvorili našu firmu Nelt Europe, koja pokriva tržišta Hrvatske i Slovenije, a ove godine smo registrovali i firmu na tržištu Rumunije. Hoćemo da se pripremimo za poslovanje u Evropskoj uniji, da se priviknemo na lokalne potrošačke navike, da se adaptiramo na ritejl segment i sektor koji je mnogo drugačiji od onih u našem regionu, i naravno da nastavimo time i rast Nelt Grupe van regiona - rekao je Lukić za Biznis.rs.

Skreće pažnju i na to da Rumunija sa populacijom većom od 19 miliona stanovnika i snažnim ekonomskim razvojem nudi stabilnost i dugoročne prilike za ekspanziju, a nas je zanimalo koliko je naporno prilagođavanje novim trži-

štima pomažu da se što brže adaptiramo i pripremimo za poslovanje u ovim zemljama.

Kada je reč o daljem širenju, njihova strategija „gleda” prema jugu kontinenta.



INTEGRACIJA SRBIJE U EU NA PRVOM MESTU BI OLAKŠALA NEKE UVOZNO-IZVOZNE PROCEDURE, UBRZALA BI TRANSPORT, OLAKŠALA RAD SA INOSTRANIM PARTNERIMA, BEZ OBZIRA NA TO DA LI JE REČ O DISTRIBUTERIMA ILI KUPCIMA. UPRAVO TA PRIPREMA ZA ULAZAK U EU BILA JE JEDAN OD RAZLOGA ZAŠTO SMO PRE TRI GODINE OTVORILI NAŠU FIRMU NELT EUROPE - DARKO LUKIĆ, GENERALNI DIREKTOR NELT GRUPE

štima, uslovima za rad i regulativi.

- Nije lako, ali moram da kažem da smo se sada već uigrali. Ono što praktikuemo na svakom tržištu je da imamo lokalne kadrove koji vode naš biznis, pa tako u Hrvatskoj imamo kolegicu Milenu Vušak koja ima veliko iskustvo, kako i iz multinacionalnih kompanija poput Mondeleza i Marsa, tako i iz hrvatske kompanije Kraš. Na tržištu Rumunije, takođe, imamo generalnog direktora koji ima bogato iskustvo u lokalnoj FMCG industriji. Naš kolega Gabriel Barbu bio je dugo vremena generalni direktor Henkela, radio je u Coca-Coli u Rumuniji, tako da nam lokalni lideri koji vode naše kompanije na ovim trži-

- Grčka je jedna od opcija. Bugarska nam nije prioritet, ali ne bismo je isključili, a, takođe, razmatramo da u nekom kasnijem periodu krenemo u geografsku ekspanziju ka nekoj od zemalja Centralne Evrope - rekao je za Biznis.rs generalni direktor Nelt Grupe Darko Lukić.

Upitan rok za ispunjenje zadataka iz pristupnih pregovora

Potpredsednik Evropskog pokreta u Srbiji Vladimir Međak naglašava da naša zemlja u pristupnim pregovorima najbolje stoji baš kada je u pitanju ekonomski kriterijum, sa prosečnom ocenom 3,5



od mogućih pet, ali i da postoje ozbiljne manjkavosti kada je reč o mogućnosti da kriterijumi iz Reformske agende zaista budu ispunjeni do 2027. godine.

- Prva manjkavost je da sama Reformska agenda ne predviđa tako nešto, već je planirano ispunjavanje određenih aktivnosti tokom te godine. Problem je u tome što su stvari koje su predviđene za ispunjavanje u tom periodu tek merila za otvaranje poglavlja, što znači da ona mogu da budu zatvorena najranije za godinu dana od tog trenutka odnosno

ranije to da uradimo, ali u Reformskoj agendi kao rok stoji jun 2027. godine, što znači da bi to poglavlje mogli da zatvorimo tek krajem 2028. ili početkom 2029. godine - kaže Međak.

Pritom, taj zakon o GMO ne samo da je deo Reformske agende kada je reč o Poglavlju 12, već je i uslov za prijem u SvetSKU trgovinsku organizaciju (STO), što je opet merilo za zatvaranje pregovaračkog Poglavlja 30 o ekonomskim odnosima sa inostranstvom. I tu se stvari dalje komplikuju jer više u jednačini nije samo EU,

može biti reči o pristupanju STO - objašnjava Međak.

Problem 2027. godine kao roka za ispunjavanje kriterijuma iz Reformske agende vidi i u političkoj sferi.

- Jun i decembar 2027. godine, koji figuriraju u Reformskoj agendi, pripadaju periodu izvan mandata aktuelne Vlade Srbije. Sve i ako aktuelni kabinet iskoristi čitav mandat tada će biti izborni period, i to ne samo za izvršnu vlast, već će do tada isteći i mandat predsednika, te je gotovo sigurno da će biti u toku predizborni period. Teško je, dakle, poverovati da će neko tokom predizbornog perioda usvajati zakon o GMO - ocenio je Međak u analizi za Biznis.rs.

Skreće pažnju na još jednu manjkavost čitavog plana da se obaveze oko pristupanja EU ispune do 2027. godine.

- Nigde u Reformskoj agenci nije predviđeno raskidanje sporazuma o strateškoj saradnji sa Kinom, Rusijom, Ujedinjenim Arapskim Emiratima, Azerbejdžanom i Turskom, kojima se zaobilaze javne nabavke. Ti sporazumi niti su predviđeni za ukidanje niti za usklađivanje sa pravilima EU, a to je preduslov za zatvaranje Poglavlja 5 koje se odnosi i na javne nabavke, kao i na Poglavlje 30 - Ekonomski odnosi sa inostranstvom - upozorava Međak.

I sama EU ugradila je svojevrstne „kaznene odredbe” u svoj Plan rasta, zahvaljujući kome Srbija i ostale zemlje regiona mogu da iskoriste ukupno šest milijardi evra, od kojih se dve milijarde odnose na bespovratnu pomoć, a ostalo na kredite.

- Ako zemlja ne postigne napredak u dogovorenim reformama, ima godinu dana da nadoknadi zaostatak (dve godine tokom prve godine implementacije). Nakon toga sredstva se prebacuju drugim partnerima u regionu. Na ovaj način zemlje imaju još više podsticaja da osiguraju napredak - stoji na portalu Delegacije EU, u okviru detaljnog opisa Plana rasta.

- Plan rasta je osmišljen da olakša život građanima i privredi Srbije, svakodnevno, na mnogo različitih načina. Cilj je da Srbija oseti blagodeti članstva u EU i pre pristupanja i da podstakne svoj ekonomski rast i životni standard. Prilika je tu. Na Srbiji je da to iskoristi - poruka je Delegacije EU.



Vladimir Međak

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

TO DA ĆEMO BITI SPREMNI 2027. TEŠKO DA MOŽE BITI TAČNO, A DOBAR PRIMER ZA TO JE PREGOVARAČKO POGLAVLJE 12 KOJE SE ODNOSI NA BEZBEDNOST HRANE, I ZA KOJE JE PREDVIĐENO DA ĆEMO U JUNU 2027. USVOJITI ODREĐENE ZAKONE, UKLJUČUJUĆI I ONAJ O GENETSKI MODIFIKOVANIM ORGANIZMIMA (GMO) - VLADIMIR MEĐAK, POTPREDSEDNIK EVROPSKOG POKRETA U SRBIJI

početkom 2029. godine - objašnjava Međak „ritam” evrointegracija, čija brzina zavisi od različitih okolnosti u državama članicama, kao i institucijama EU.

- Dakle, to da ćemo biti spremni 2027. teško da može biti tačno, a dobar primer za to je pregovaračko Poglavlje 12 koje se odnosi na bezbednost hrane, i za koje je predviđeno da ćemo u junu 2027. usvojiti određene zakone, uključujući i onaj o genetski modifikovanim organizmima (GMO). Naravno, mogli bismo i mnogo

već u nju ulaze i druge države i njihovi interesi.

- Da bismo zatvorili Poglavlje 12 moramo da završimo pregovore o pristupanju STO. Da bismo završili pregovore sa STO, moramo imati zakon o GMO, jer je to preduslov za zatvaranje bilateralnih pregovora sa SAD i Brazilom, što koči naše pristupanje STO. Međutim, to nije i jedina prepreka. Ukoliko rešimo pitanje sa SAD i Brazilom, to isto moramo uraditi i sa Rusijom i Ukrajinom, i tek tada

MILICA RILAK

BIS d.o.o.

10 avijatičara 1/03,
Beograd
+381-11-304-6638
office@bis-bg.com
www.bis-bg.com

BIS-ERP

kompletan poslovni softver

BIS-KASA

evidentiranje prometa roba i usluga
uz upotrebu fiskalnog uređaja

DADI ŠPED

ŠPEDICIJA

CARINJENJE

Radnička 6/2
17501 Vranje

069/407-5094
dadisped@gmail.com





BRŽI PRIVREDNI RAST ZAHTEVA DODATNE REFORME

PROCES PRISTUPANJA EVROPSKOJ UNIJI PRUŽA VAŽAN OSLOMAC ZA NEOPHODNE REFORME U REGIONU, ČINEĆI GA KONKURENTNIJIM I PRIVLAČNIJIM ZA INVESTICIJE. EKONOMSKI SISTEMI REGIONA VEĆ SU BLISKO INTEGRISANI SA EKONOMIJOM EU KROZ JAKE TRGOVINSKE I INVESTICIONE VEZE, KAO I BESCARSINSKI PRISTUP ZA VEĆINU PROIZVODA. IPAK, PUNA INTEGRACIJA NAKON PRISTUPANJA DONELA BI DODATNE KORISTI, ŠTO JE POKAZAO PRIMER NOVIH DRŽAVA ČLANICA EU

Turizam i usluge brzo su se oporavili nakon pandemije, ali je slab učinak nemačke ekonomije negativno uticao na rast Bosne i Hercegovine i Severne Makedonije, zbog snažnih industrijskih veza ovih zemalja sa evrozonom. Srbija je pokazala otpornost tokom i nakon pandemije, sa prosečnim rastom iznad regionalnog proseka. Na srednji rok, većina institucija koje se bave ekonomskim projekcijama očekuju rast od oko 3,5 do četiri odsto. Brži rast zahtevao bi dodatne reforme, uključujući unapređenje upravljanja i ubrzanje zelene tranzicije.

Ovakvo Peter Tabak, glavni regionalni ekonomista Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD), ocenjuje trenutnu ekonomsku situaciju u Srbiji i regionu. U razgovoru za Biznis.rs on govori o unapređenju poslovnog okruženja i zelenoj ekonomiji, uticaju globalnih izazova na domaću privredu, jačanju regionalne saradnje i sektoru malih i srednjih preduzeća.

- Najveći izazov je upravljanje zategnutim uslovima na tržištu rada i brzim rastom plata u regionu u situaciji kada je spoljašnja tražnja i dalje slaba. Dugoročno, plate u regionu će morati da se približe proseku Evropske unije, ali taj proces treba da bude vođen rastom produktivnosti, koja je nakon globalne finansijske krize usporila u zemljama Zapadnog Balkana.

Na nedavno održanom Beogradskom ekonomskom forumu istakli ste da je potrebno staviti veći fokus na poboljšanje poslovnog okruženja i zelenu ekonomiju, kao i na upravljanje resursima. Koliko bi korak u ovom pravcu doprineo razvoju ekonomija regiona?

- Sve ovo je od velikog značaja jer može podržati neophodne domaće privatne

investicije. Srbija je postigla veliki uspeh u privlačenju stranih direktnih investicija i povećanju javnih ulaganja na oko sedam odsto BDP-a, ali domaće privatne investicije zahtevaju dodatni podsticaj.

Smanjenje i digitalizacija birokratskih procedura mogu biti važan korak. Poboljšanje upravljanja i efikasnosti državnih preduzeća može doprineti unapređenju kvaliteta usluga za privatna preduzeća (na primer, u sektoru energije i transporta), pored smanjenja opterećenja javnog budžeta. Dalje 'ozelenjavanje' ekonomije ne samo da će smanjiti zagađenje i podići kvalitet života, već će učiniti ekonomiju konkurentnijom, omogućavajući upotrebu naprednijih tehnologija i smanjenje efekata predstojećih karbonskih taksi na srpski izvoz (pretežno čelik, električnu energiju i cement).

Pored zelene energije, bolje upravljanje resursima, takođe, može doprineti konkurentnosti Srbije. Intenzitet potrošnje energije (količina energije potrebna za proizvodnju jedne jedinice BDP-a), iako u padu u poslednjoj deceniji, bio je više od tri puta veći od proseka EU u 2022. godini, što pruža značajan prostor za unapređenje. Poboljšana energetska efikasnost smanjuje zavisnost od uvoza energije i zagađujućeg uglja, kao i troškove energije u proizvodnji i uslugama.

Srbija je napredovala u svim ovim oblastima u proteklom godinama, ali ubrzanje tih procesa može doneti dodatne koristi. Ove reforme mogu povećati produktivnost, što je potrebno kako bi se održao trenutni rast od oko četiri odsto ili dodatno ubrzao. U nedavnoj prošlosti, rast zaposlenosti bio je značajan pokretač ekonomskog rasta, ali s obzirom na nižu stopu nezaposlenosti i starenje populacije, fokus bi trebalo da se prebaci na povećanje produktivnosti.

Koliko globalni ekonomski izazovi (inflacija, kamatne stope, geopolitika...) utiču na domaću privredu i na koji način?

- Male otvorene ekonomije u regionu najviše su pogođene smanjenjem izvoza usled usporenog globalnog, a posebno rasta evrozone. MMF predviđa da će globalna ekonomija u 2025. godini rasti istim skromnim tempom (3,2 odsto) kao ove i prethodne godine, dok se očekuje da će evrozona ostvariti blagi rast sa 0,8 odsto u 2024. na 1,2 odsto u 2025. godini. Iako je ovo i dalje umeren tempo, mogao bi doprineti jačanju srpskog izvoza. Ipak, rizici od potencijalnih mera koje ograničavaju globalnu trgovinu mogu negativno uticati na rast malih otvorenih ekonomija poput Srbije.

Spoljni inflatorni pritisci se smanjuju, ali i dalje postoji mnogo neizvesnosti. Rizici za rast inflacije uključuju moguće povećanje cena nafte zbog geopolitičkih tenzija na Bliskom istoku, kao i trajno visok rast realnih plata koji nadmašuje rast produktivnosti. Ovaj drugi rizik, takođe, ukazuje na to da bi ekonomska politika trebalo da se fokusira na rast produktivnosti kako bi omogućila održivo približavanje plata evropskom proseku.

Koliko je važno jačanje regionalne saradnje za održivi razvoj privreda Zapadnog Balkana? Kakav je stav EBRD-a o daljem napredovanju Srbije ka članstvu u EU i kako bi taj proces mogao da utiče na ekonomski rast?

-Unapređenje regionalne saradnje na Zapadnom Balkanu predstavlja veliku priliku za sve zemlje. Regionalno tržište, ukoliko se ukloni većina trgovinskih barijera, stvorilo bi značajno veće poslovne mogućnosti za regionalna preduzeća nego što to omogućavaju male domaće ekonomije. Regionalna integracija kroz



CEFTA bila je veoma uspešna za zemlje Centralne i Istočne Evrope, kao i za baltičke zemlje pre njihovog pristupanja EU, značajno povećavajući regionalnu trgovinu.

Proces pristupanja Evropskoj uniji pruža važan oslonac za neophodne reforme u regionu, čineći ga konkurentnijim i privlačnijim za investicije. Ekonomski sistemi regiona već su blisko integrisani sa ekonomijom EU kroz jake trgovinske i investicione veze, kao i bescarinski pristup za većinu proizvoda. Ipak, puna integracija nakon pristupanja donela bi dodatne koristi, što je pokazao primer novih država članica EU.

Mala i srednja preduzeća su ključna za ekonomiju. Koji su glavni izazovi sa kojima se ona suočavaju?

- Zaista, mikro, mala i srednja preduzeća (MSP) ne samo da su najbrojnija i da proizvode najveći udeo u BDP-u (oko 60 odsto), već su i glavni pokretači zapošljavanja, kreirajući najveći broj novih radnih mesta (oko 75 odsto ukupnih između 2012. i 2022. godine). Ipak, u obla-

NAJVEĆI IZAZOV JE UPRAVLJANJE ZATEGNETIM USLOVIMA NA TRŽIŠTU RADA I BRZIM RASTOM PLATA U REGIONU U SITUACIJI KADA JE SPOLJAŠNJA TRAZNJA I DALJE SLABA. DUGOROČNO, PLATE U REGIONU ĆE MORATI DA SE PRIBLIŽE PROSEKU EVROPSKE UNIJE, ALI TAJ PROCES TREBA DA BUDE VOĐEN RASTOM PRODUKTIVNOSTI, KOJA JE NAKON GLOBALNE FINANSIJSKE KRIZE USPORILA U ZEMLJAMA ZAPADNOG BALKANA

sti izvoza i inovacija dominiraju velike kompanije.

Srbija je bila veoma uspešna u privlačenju stranih direktnih investicija, uglavnom u proizvodni sektor, ali i u usluge, poput Microsoft razvojnog centra. Sledeći korak bio bi integrisanje domaćih MSP u globalne lance vrednosti kao dobavljača većih međunarodnih kompanija.

Uprkos poboljšanjima, MSP se i dalje suočavaju sa brojnim izazovima. Najnovije istraživanje poslovnog okruženja i performansi preduzeća (BEEPS) Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD) pokazuje da su mala

preduzeća najviše pogođena poslovnim praksama svojih neformalnih konkurenata. Pristup finansiranju i dalje može biti izazov, a dostupnost kvalifikovane radne snage postaje sve veći problem.

Mala i srednja preduzeća bi mogla imati koristi od pojednostavljenja administrativnih procesa, daljeg smanjenja neformalnog poslovanja i boljeg usklađivanja programa podrške za MSP. Proširenje naučno-tehnoloških parkova, uz podršku EBRD-a, predstavlja važan korak ka obezbeđivanju boljeg operativnog okruženja za inovativna MSP.

MARKO ANDREJIĆ



**ШКОЛСКИ И КАНЦЕЛАРИЈСКИ
ПРИБОР**

КОЖНА ГАЛАНТЕРИЈА

ИГРАЧКЕ

Bulevar Zorana Đinđića 44
11070 Novi Beograd
063/7449342, 063/7449342
sandra.ivanovic1102@hotmail.com



агенција
Финес-стил

063/375497, 015/562184
fines.vladaj@gmail.com
Стојана Чупића ББ
15320 Љубовија

**КОМПЛЕТНЕ
КЊИГОВОДСТВЕНЕ
И РАЧУНОВОДСТВЕНЕ УСЛУГЕ**





OTPORNOST BANKARSKOG SEKTORA OSLIKAVA POZITIVAN CIKLUS EKONOMIJE

POPUŠTANJE MONETARNE POLITIKE POZITIVNO UTIČE NA POVEĆANJE TRAJNJE ZA KREDITIMA KAKO PRIVREDE, TAKO I GRAĐANA. TREBA IMATI U VIDU DA JOŠ UVEK NISU SVI EFEKTI DOSADAŠNJEG POPUŠTANJA DOŠLI DO IZRAŽAJA. ONO ŠTO MOŽEMO PRIMETITI NA KRAJU TREĆEG TROMESEČJA JE UBRZAN RAST KREDITNE AKTIVNOSTI OD 6,6 ODSTO, PRI ČEMU SU KREDITI STANOVNIŠTVU RASLI 7,8 ODSTO, A PRIVREDI PET PROCENATA MEĐUGODIŠNJE

Tekuća 2024. godina okarakterisana je kao početak ciklusa snižavanja kamatnih stopa s obzirom na to da se inflacija u većini zemalja nalazi na željenim i ciljanim nivoima. Karakteristično za trenutnu situaciju jeste neizvesnost u pogledu mimoilaženja u politikama američkih Federalnih rezervi (Fed) i Evropske centralne banke (ECB) u narednom periodu. Još uvek nemamo jasnu sliku kada je reč o reakciji monetarnih vlasti, usled toga što tržišta anticipiraju nešto jači inflatorni pritisak kao posledicu najavljenih ekonomskih mera novog predsednika Sjedinjenih Američkih Država i evidentnog anemičnog rasta u Evropskoj uniji, i probleme u kojima se nalazi najveća ekonomija unutar Unije (Nemačka).

Ovako najnovije poteze centralnih bankara širom sveta i efekte kretanja monetarne politike na poslovanje bankarskog sektora ocenjuje Nikola Vuletić, predsednik Izvršnog odbora UniCredit banke Srbija. U intervjuu za Biznis.rs on govori o aktuelnoj tražnji za kreditima, uticaju kretanja kamata na celokupno tržište, odnosu finansijskog i realnog sektora i planovima UniCredit banke za naredni period.

- Svakako, popuštanje monetarne politike pozitivno utiče na povećanje tražnje za kreditima kako privrede, tako i građana. Treba imati u vidu da još uvek nisu svi efekti dosadašnjeg popuštanja došli do izražaja. Ono što možemo primetiti na kraju trećeg tromesečja je ubrzan rast kreditne aktivnosti od 6,6 odsto, pri čemu su krediti stanovništvu rasli 7,8 odsto, a privredi pet procenata međugodišnje.

A kakav je uticaj kretanja kamata Evropske centralne banke na srpsko tržište? Velika većina stambenih kredita u Srbiji je evroindeksirana, pa je rast kamata donosio i više vrednosti euribora, samim tim i više mesečne rate, sve do ograničenja koje je uvela NBS. Kada očekujete da bi moglo da dođe do stabilizacije cena i tržišta?

- Upravo iz tog razloga, zbog visokog stepena evroizacije, imamo odluku Narodne banke Srbije (NBS) kojom su banke u obavezi da povećaju učešće dinarskih kredita privredi kako bi se što više povećao obuhvat mera koje

euribora koje opadaju već neki period, dok su očekivanja da će se to nastaviti i sledeće godine.

Poslednje četiri godine prolazimo kroz nekoliko uzastopnih kriza – od pandemije korona virusa preko sukoba u Ukrajini koji je doneo poremećaje na globalnim tržištima energenata i hrane, pa do rata u Izraelu. Kako je finansijski sektor prošao kroz ovaj period?

- Nakon globalne krize iz 2009. godine, kada je finansijski sektor bio najviše pogođen, događaji koji slede nisu doneli veće potrese, već su uvedene

SUVIŠNO JE REĆI DA FINANSIJSKI I REALNI SEKTOR NE IDU JEDAN BEZ DRUGOG, ALI ONO ŠTO JE BITNO ISTAĆI JESTE DA OSIM USLUGA FINANSIRANJA I PRUŽANJA PLATNIH USLUGA, FINANSIJSKI SEKTOR MOŽE DA PRUŽI PODRŠKU REALNOM SEKTORU I U DRUGIM SFERAMA, POPUT SAVETOVANJA I STRUKTURIRANJA ODREĐENIH TRANSAKCIJA

donosi NBS. Bitno je da istaknemo da raste učešće kredita u domaćoj valuti u ukupnim kreditima privredi (i zahvaljujući Odluci o adekvatnosti kapitala banke taj rast bi trebalo da se dodatno ubrza), a više od 60 odsto novodobrenih kredita privredi u poslednjem kvartalu su bili dinarski zajmovi (trenutni stepen dinarizacije u privredi iznosi 20 odsto).

Kada govorimo o stabilizaciji cena, postoji odluka NBS-a o ograničenju kamatne stope na stambene kredite, ali i pored toga u toku smo ciklusa snižavanja kamatnih stopa i vrednosti

mere dale rezultate u smislu dodatne stabilnosti sektora. Tako su banke u krizu izazvanu uticajem pandemije, ušle neuporedivo spremnije - visoko kapitalizovane i veoma likvidne. Brza i adekvatna reakcija Vlade Srbije i NBS-a doprinela je da se negativni efekti na privredu, stanovništvo i banke minimizuju. Bankarski sektor je izašao iz ove krize stabilan, bez posledica. To je važno jer je za jaku privredu neophodan jak finansijski sektor.

Nakon pandemije ulazimo u period kontinuiranih globalnih događanja koja potencijalno nepovoljno utiču na



NOVI PROFESIONALNI IZAZOV

U septembru ste imenovani za novog predsednika Upravnog odbora Udruženja banaka Srbije. Koji su Vam bili prvi koraci na ovoj funkciji i koje su planirane aktivnosti UBS-a u narednom periodu?

- Za mene je ovo svakako jedan novi profesionalni izazov i odgovornost koju sam preuzeo od oktobra ove godine. Zahvalan sam kolegama koji su mi ukazali poverenje, a cilj Udruženja i moj lični cilj na ovoj funkciji je da nastavim izgradnju pozicije i dodam vrednost jačanju reputacije bankarskog sektora u zemlji i inostranstvu. Upravni odbor kao organ Udruženja banaka Srbije nastaviće da razmatra pitanja finansijskog i bankarskog sistema i o tome daje mišljenja nadležnim organima, prati i analizira mere ekonomske, a posebno kreditno-monetarne i poreske politike iz ugla njihovog uticaja na uslove poslovanja banaka.

stabilnost globalnih tržišta. Neka od njih su regionalnih karaktera i imaju manji uticaj na globalna finansijska tržišta, ali banke u globalu pokazuju zavidnu otpornost. Važno je istaći da je tokom čitavog tog perioda bankarski sektor u Srbiji pokazao da je stabilan, što dokazuju i racija koja se nalaze na više nego zadovoljavajućim nivoima. Na primer, ratio likvidnosti je povećan

naša država našla među zemljama sa investicionim kreditnim rejtingom. To, između ostalog, potvrđuje i da se bankarski sektor nalazi u izuzetno dobrom stanju. Otpornost bankarskog sektora, uz skoro udvostručenu bilansnu sumu u poslednjoj deceniji, jasno oslikava pozitivan ciklus u kome se naša ekonomija nalazi, kao i potencijal koji poseduje za dalji rast i razvoj.

nansiranja i pružanja platnih usluga, finansijski sektor može da pruži podršku realnom sektoru i u drugim sferama, poput savetovanja i strukturiranja određenih transakcija. Razvoj tržišta kapitala, na čemu se trenutno radi, pruža priliku da kroz paket usluga koji uključuje savetovanje, agenciju i/ili pokroviteljstvo emisije dalje proširimo našu ponudu klijentima.

U narednom periodu ta saradnja bi mogla dodatno da se unapredi, posebno i u pogledu većeg korišćenja proizvoda za zaštitu od rizika koje banke mogu da ponude klijentima (valutni i kamatni hedžing, zaštita od rizika promene cena berzanskih roba i sirovina...).

Kako ocenjujete nastavak konsolidacije srpskog bankarskog tržišta? Da li očekujete nove akvizicije i spajanja banaka u narednom periodu?

- Proces konsolidacije bankarskog sektora nije ništa novo i neuobičajeno. Zapravo, on traje neprekidno još od kada smo mi stupili na lokalno tržište, odnosno od 2000. godine, a poslednjih nekoliko godina taj proces je samo vidljiviji. Mi u UniCredit banci na promene na tržištu gledamo kao na indikator atraktivnosti lokalnog privrednog ambijenta. Sve banke bi trebalo da shvate trenutne promene na tržištu kao priliku za unapređenje kvaliteta usluga sektora i priliku za pažljivije osluškivanje potreba svojih klijenata, i samim tim da tu pronađu svoju šansu za kreiranje ponude i usluga koje su i klijentima i tržištu baš u tom trenutku i takvi potrebni. Ko se bude vodio sistematičnim i odgovornim pristupom podacima i zadovoljstvom svojih klijenata, ne treba da se plaši promena.

Kakvi su rezultati poslovanja UniCredit banke u 2024. godini? Koji sektori su bili najuspešniji, a u kojim segmentima je bilo najviše izazova?

- UniCredit banka je zabeležila rekordne rezultate za prvih devet meseci, uspešno prativši sve promene na tržištu, kao i izazove sa kojima smo se susretali kako na globalnom, tako i na lokalnom nivou. Kao banka na trži-

U SEGMENTU KORPORATIVNOG BANKARSTVA OSTALI SMO POUZDAN PARTNER KOMPAIJAMA U SRBIJI, STAVLJAJUĆI POSEBAN AKCENAT NA KVALITET KREDITNOG PORTFOLIJA I ZELENO FINANSIRANJE, UZ NASTAVAK RASTA KLIJENTSKE BAZE. TRŽIŠNO UČEŠĆE NAŠE BANKE U FINANSIRANJU ZELENIH INVESTICIJA PREVAZILAZI NAŠE UKUPNO TRŽIŠNO UČEŠĆE

od perioda pre pandemije sa 2,2 na 2,4 koliko je iznosio u septembru ove godine, dok su bruto nenaplativa potraživanja kroz ceo period iznosila oko tri odsto sa poslednjim raspoloživim podatkom na 2,7 odsto.

Koliko su srpske banke bile spremne za ove neočekivane krizne situacije? Koliko se bankarstvo promenilo u novim okolnostima i koji su trenutno glavni izazovi na srpskom bankarskom tržištu?

Bankarski sektor Srbije je i tokom 2024. godine bio visoko likvidan, visoko kapitalizovan, sa niskim nivoom problematičnih plasmana, prema poslednjem izveštaju Narodne banke Srbije, na nivou ispod tri odsto. Početkom oktobra Standard and Poor's je povećao kreditni rejting Srbije i po prvi put se

Banke su ojačale poverenje građana i privrede, posebno u periodima kriza, kada su istupile društveno odgovorno i kao odgovorni partneri građanima i privredi pružile neophodnu podršku kroz reprogram/restrukturiranja. Ne smemo zaboraviti da dobre rezultate ne čine samo brojevi, jer uloga banke nije samo da ostvaruje profit. Tu smo da opslužujemo naše klijente i zajednice i pružimo podršku svim građanima u njihovim privatnim i poslovnim životima.

Kako vidite trenutnu saradnju finansijskog i realnog sektora i u kom pravcu bi mogla da se kreće u narednom periodu?

- Suvišno je reći da ova dva sektora ne idu jedan bez drugog, ali ono što je bitno istaći jeste da osim usluga fi-



štu smo imali najveći rast prihoda od naknada i provizija u odnosu na prethodnu godinu, kao i jedan od najvećih prinosa na kapital (RoE) u odnosu na konkurente, i već tradicionalno izvrsno upravljanje troškovima posmatrano u odnosu na ukupni prihod. Nastavljen je trend dobrih rezultata, kako u sektoru stanovništva, tako i u sektoru poslovanja sa privredom. Dodatno, ostvaren je ukupni rast portfolija kredita i dostignuto je visoko tržišno učešće u depozitima fizičkih lica. Sve ovo potvrđuje da smo prepoznati od strane naših klijenata kao sigurna podrška, što nam omogućava stabilne osnove za održiv rast u budućnosti.

U segmentu korporativnog bankarstva ostali smo pouzdan partner kompanijama u Srbiji, stavljajući poseban akcenat na kvalitet kreditnog portfolija i zeleno finansiranje, uz nastavak rasta klijentske baze. Tržišno učešće naše banke u finansiranju zelenih investici-

ja prevazilazi naše ukupno tržišno učešće. Zahvaljujući snažnom lokalnom prisustvu i širokoj bazi svetskih investitora, pozicionirali smo se kao lider na primarnom i sekundarnom tržištu obveznica. Kao najveća kastodi banka u Srbiji omogućavamo velikom broju renomiranih svetskih investitora da pristupe srpskom tržištu kapitala.

Takođe, potvrdili smo našu leadersku poziciju na sekundarnom tržištu hartija od vrednosti sa tržišnim učešćem od preko 43 odsto u ukupnim transakcijama. Očuvali smo pokazatelj troškova u odnosu na prihode na veoma niskom nivou, čime smo još jednom demonstrirali da smo efikasni kao banka i da su nam ovi parametri jedni od najnižih u bankarskom sektoru Srbije. U prvih devet meseci nastavili smo da uvećavamo kreditni portfolio prema našim klijentima, a zahvaljujući aktivnom upravljanju rizicima, dodatno smo smanjili učešće problematične izlože-

nosti u odnosu na isti period prethodne godine.

Kakvi su planovi UniCredit banke za naredni period? Šta očekujete od tržišta i na čemu će biti fokus u 2025. godini?

- Postavili smo čvrste temelje za dalji rast u Srbiji. Ostajemo među vodećim bankama, pri čemu fokus stavljamo na klijentske servise i profitabilnost našeg poslovnog modela. Naši planovi usmereni su ka unapređenju korisničkog iskustva klijenata, a to ćemo postići daljim pojednostavljenjem, dodatnom automatizacijom i digitalizacijom usluga banke.

Fokus će nam biti i snažnija podrška malim i srednjim preduzećima, koja su glavni pokretači ekonomskog razvoja. Dodatno, radićemo na daljem razvoju naših premijum usluga, kako bismo ponudili posebno kreirane proizvode namenjene ovom segmentu klijenata.

 **MARKO ANDREJIĆ**



Стандард

Краља Петра I 4 35000 Јагодина

035/221656 0800 350 353

kontakt@jpstandard.rs www.jpstandard.rs

ВОДОВОД ЈАВНА ХИГИЈЕНА ЗЕЛЕНИЛО ПИЈАЦА АЗИЛ ГРОБЉЕ





Fox Electronics
www.fox.rs

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



FATEK®



ABB

Danfoss

Beijer
ELECTRONICS

DATA SENSING

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



IMW
MONTAGE
INGENERING

METALNE
KONSTRUKCIJE
MONTAŽA SENDVIČ
PANELA
ODRŽAVANJE I
MONTAŽA
INDUSTRIJSKIH
POSTROJENJA
USLUGE RADNIH
MAŠINA
ZAVARIVANJE
CNC LASER

Karadjordjeva 25
36000 Kraljevo
069/607878

office.imwmontage@gmail.com
www.imw-mont.com



PRIVATNE KOMPANIJE SVE SPREMNije DA IZAĐU NA BERZU

TRENTNO JE MAKROEKONOMSKA SITUACIJA U HRVATSKOJ ODLIČNA. IMAMO NAJVEĆI RAST U EU, PRVI PUT IMAMO A KREDITNI REJTING, KOMPANIJE RASTU, OSTVARUJU PROFITE, INVESTIRAJU... ONO ŠTO NAM SVAKAKO NEDOSTAJE SU NOVE EMISIJE AKCIJA, ALI I U TOM SMISLU VIDIMO VEĆU SPREMNOST PRIVATNIH KOMPANIJ DA IZAĐU NA BERZU. VOLELI BISMO DA VIDIMO I AKTIVNIJE UPRAVLJANJE DRŽAVE KOMPAIJAMA U DRŽAVNOM VLASNIŠTVU I NJIHOV IZLAZAK NA BERZU, MAKAR I SA MALIM UDELIMA

Trenutnu situaciju na Zagrebačkoj berzi ocenjujem vrlo pozitivno. Nakon prošlogodišnjeg rasta našeg glavnog indeksa CROBEX u iznosu od 28 odsto, i ove godine je zabeležen značajan rast od oko 20 procenata. Uprkos globalno izazovnoj političkoj situaciji, tržišta širom sveta beleže dobre rezultate. Rekla bih da je u Hrvatskoj porastom standarda i dosezanjem 20.000 evra BDP-a po glavi stanovnika stvorena situacija da hrvatski građani imaju dohodak raspoloživ za štednju. To se vidi po rastu depozita, ali i cena nekretnina koje se u čak 50 odsto slučajeva plaćaju u gotovini. Logično je zato da ipak deo tog raspoloživog dohotka ide i na berzu, iako finansijska pismenost hrvatskih građana još uvek nije na zadovoljavajućem nivou.

Ovako Ivana Gažić, predsednica Uprave Zagrebačke berze, ocenjuje trenutnu situaciju na hrvatskom tržištu kapitala u kontekstu postpandemijskog oporavka i globalnih ekonomskih i geopolitičkih

izazova tokom poslednjih nekoliko godina. U razgovoru za Biznis.rs ona govori o interesovanju investitora za ulaganje na Zagrebačkoj berzi, saradnji i povezivanju berzi u regionu, digitalizaciji tržišta i planovima za povećanje finansijske pismenosti i veće uključivanje građana u investiranje.

- Veliki korak je u Hrvatskoj napravilo i Ministarstvo finansija koje je pre nešto manje od dve godine počelo sa emisijama državnih obveznica i trezorskih zapisa namenjenih građanima, pa sada imamo situaciju da gotovo deset odsto ukupnog zaduženja države otpada na hrvatske građane. Mnogi od njih kupili su po prvi put hartiju od vrednosti, napravljen je veliki korak napred u razumevanju građana šta je to tržište kapitala i kako mogu od njega ostvariti korist za sebe.

Koji sektori trenutno beleže najveći interes investitora na Zagrebačkoj berzi?

- Ove godine je prava zvezda na tržištu kompanija koja se bavi energetikom. Energetska kriza, te sve veći fokus na čiste izvore energije i prelazak na električna vozila jako pogoduju rastu ove kompanije. Istakla bih i prehrambenu kompaniju Podravka koja je ove godine preuzela agro biznis od Fortenove i značajnije zakoračila u proizvodnju hrane, što će zbog klimatskih promena i potrebe za ekološkom proizvodnjom u budućnosti biti jedan od najpropulzivnijih sektora. U Hrvatskoj, nažalost, nemamo listiranu nijednu farmaceutsku kompaniju, ali svakako smatram da je to, takođe, atraktivan sektor.

Šta smatrate ključnim koracima za unapređenje tržišta kapitala u Hrvatskoj?

- Hrvatska je kao politički cilj zadala ulazak u OECD zajednicu najrazvijenijih zemalja sveta. Deo priprema za ulazak su reforme u brojnim segmentima ekonomije i društva, pa tako i na tržištu kapitala. Godina 2024. protekla je u vrlo aktivnom radu na izradi strategije razvoja tržišta kapitala od strane svih tržišnih učesnika, ali i ministarstva i regulatora, a koju će na kraju usvojiti vlada. Ovo je prvi put da država aktivno učestvuje u razvoju naše berze koja je od svog osnivanja bila privatna. Ovo vidim kao veliku priliku da sprovedemo reforme i damo tržištu potrebni impuls da se dalje razvija.

Kako ocenjujete saradnju berzi u regionu? Da li postoji prostor za veće povezivanje ili integraciju?

STRANI INVESTITORI BILI MNOGO AKTIVNIJI U PROŠLOSTI

Koliko je interesovanje stranih investitora za ulaganja na regionalnim berzama, uključujući Zagrebačku berzu?

- Interes stranih investitora je, nažalost, dosta slab. Treba priznati da su strani investitori bili puno aktivniji u prošlosti, nego što su to sada. Danas putem aplikacije investitor može ulagati u bilo koju deonicu na svetu, dakle konkurencija je vrlo velika, a mi još nismo dovoljno uradili za lakoću pristupa našim tržištima, učestvovanje u glavnim skupštinama, digitalizaciji i slično. Niska likvidnost je dodatni otežavajući faktor jer poučeni ranijim krizama investitori žele biti sigurni da će u slučaju potrebe moći brzo da izađu iz svoje pozicije, što zbog niske likvidnosti često nije moguće. Mislim zato da je ključ najpre aktivacija lokalnog stanovništva, a nakon ostvarenja više stope likvidnosti, uz tehničke preduslove olakšanja pristupa koje sam pomenula, doći će i strani investitori.



- Saradnja postoji još od kraja 1990-ih godina. S obzirom na to da u regionu svaka država ima po jednu berzu, potrebno nam je deljenje znanja i ti kontakti su u tom smislu vrlo korisni. Ja lično veliki deo svog radnog vremena provodim putujući po regionu i u traženju boljih načina povezivanja. Međutim, iako smo geografski blizu, naši su ekosistemi vrlo različiti. Neke su zemlje već u EU - duže ili kraće, neke uopšte nisu. Trgujemo u različitim valutama, a otvaranje brokerskih računa u okolnim državama i dalje je vrlo zahtevno. Mi smo brzo prepoznali da je povezivanje i integracija nužnost pošto smo male države, dakle imamo male ekonomije, a potom i male berze koje teško mogu same podnositi viso-

rejting, kompanije rastu, ostvaruju profite, investiraju... Ono što nam svakako nedostaje su nove emisije akcija, ali i u tom smislu vidimo veću spremnost privatnih kompanija da izađu na berzu. Voleli bismo da vidimo i aktivnije upravljanje države kompanijama u državnom vlasništvu i izlazak na berzu, makar i sa malim udelima.

Kako se Zagrebačka berza priprema za trendove poput ESG ulaganja i digitalizacije tržišta?

- Orijentacija na ESG je u visokom fokusu Evrope, pa tako i naše berze. Visoki standardi izveštavanja o tom elementu postaće obavezni deo izveštaja svih uvrštenih društava u sledećih nekoliko

POVEĆANJE BROJA EMITERA AKCIJA NA BERZI SVAKAKO NAM JE STRATEŠKI CILJ I KROZ STRATEGIJU ZA RAZVOJ TRŽIŠTA KAPITALA ULOŽIĆEMO DODATNE NAPORE DA NAŠE TRŽIŠTE BUDE ATRAKTIVNIJE ZA AKTIVNIJE UČESTVOVANJE DOMAĆIH KOMPANIJA

ke troškove potrebne usklađenosti sa evropskim propisima. Tako smo 2015. akvirirali Ljubljansku berzu, a u poslednjih nekoliko godina postali smo vlasnici 30 odsto Makedonske berze. Smatramo da je to dobar smer i aktivno radimo na razgovorima sa drugim berzama u široj regiji o tome na koji način možemo postići sinergijske efekte među nama.

Kako trenutne makroekonomske prilike u Hrvatskoj utiču na performanse domaćih kompanija na berzi? Vidite li prilike za dodatno jačanje privatnog sektora kroz inicijalne javne ponude (IPO)?

- Trenutno je makroekonomska situacija u Hrvatskoj odlična. Imamo najveći rast u EU, prvi put imamo A kreditni

godina. U tom smislu, mi smo pokrenuli inicijativu da naše kompanije dobiju i nezavisni ESG rejting, što će nam pak omogućiti da u narednih par godina imamo i ESG rejting. Što se tiče digitalizacije, ona je već naša svakodnevica, ali u fokusu će biti mogućnost učestvovanja u glavnim skupštinama društava onlajn, što je svakako standard koji moramo postići.

Kakvi su planovi Zagrebačke berze za povećanje finansijske pismenosti i veće uključivanje građana u investiranje? Da li planirate uvođenje novih instrumenata ili proizvoda namenjenih malim investitorima?

- Mi smo već godinama deo akcionog plana Republike Hrvatske za povećanje

HRVATSKOJ PRIVREDI SLEDI SMENA GENERACIJA

Koji su najveći izazovi s kojima se hrvatska privreda trenutno suočava i kako ih tržište kapitala može rešavati?

- Najveći problem je prenos kompanija na novu generaciju. Brojne firme su nastale u devedesetim godinama i njihovi osnivači su sada u fazi razmišljanja o prelasku kompanija u ruke iduće generacije. Neki čak veliki sistemi moraju proći ovu tranziciju u narednih nekoliko godina. Nadamo se da će bar neki od tih osnivača shvatiti potencijal berze da ovu tranziciju učini uspešnom.

finansijske pismenosti i kroz našu Akademiju, ali i na brojne druge načine, najveći smo pružalac edukacije na području finansija i ulaganja. Ono što međutim nedostaje, a za šta se zalažemo, je uvođenje finansijske pismenosti u kurikulum osnovnih ili srednjih škola, koji će biti pravi „game changer“ na dugi rok. Hrvatska je, na primer, kao turistička zemlja pre nekih dvadesetak godina uvela obavezno učenje engleskog jezika od prvog razreda osnovne škole i to je dovelo do zaista monumentalnih promena, pa danas praktično bilo gde možete sresti ljude koji vrlo dobro govore engleski i po



tome smo prepoznatljivi u celom svetu.

Što se tiče finansijskih instrumenata koji su primereni malim investitorima, svakako ističem da smo pre nekoliko godina dobili na Zagrebačkoj berzi ETF (Exchange Traded Fund) ili fond čijim se udelima trguje na berzi kao bilo kojim drugim instrumentom, a njegov sastav replicira sastav glavnih indeksa. Imamo tako ETF na CROBEX10, na slovenački i na rumunski indeks. Ovi su proizvodi vrlo atraktivni i privlačni malim investitorima koji se ne osećaju prijatno da sami biraju akciju u koju bi ulagali, pa ulažu u korpu, odnosno sve sastavne delove indeksa.

Gde vidite Zagrebačku berzu i tržište kapitala Hrvatske za pet do deset godina? Da li postoje strateški ciljevi za povećanje učešća domaćih kompanija na berzi?

- Očekujem dalji trend razmatranja modusa saradnje i povezivanja među berzama u Srednjoj i Istočnoj Evropi. U Zapadnoj Evropi postoji nekoliko velikih berzanskih grupacija - Euro-next, Six, Baltičke zemlje. Evidentno je da je ovaj način rada efikasniji i povećava dostupnost tržišta svim građanima. Takođe, to je i jedan od ciljeva Evropske unije koja već godinama

sprovodi program CMU - Capital Market Union, jer želi da stavi evropske berze na globalnu mapu sveta tako da budu jednako atraktivne kao američko tržište. Tržišna kapitalizacija u Evropi je 50 odsto BDP-a, a u Americi 200 odsto, tako da je potencijal za rast ogroman.

Povećanje broja emitera akcija na berzi svakako nam je strateški cilj i kroz strategiju za razvoj tržišta kapitala uložićemo dodatne napore da naše tržište bude atraktivnije za aktivnije učestvovanje domaćih kompanija.

 MARKO ANDREJIĆ



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



**ZEMLJANI RADOVI
RUŠENJE PREVOZ
PROIZVODNJA KAMENIH
AGREGATA
PROIZVODNJA, PREVOZ
I PUMPANJE BETONA**



INVESTIRAJTE U INTESA INVEST ALTERNATIVNI FOND

Ostvarite pravo na umanjenje poreza na
dohodak građana investiranjem u **INTESA INVEST
ALTERNATIVE** – otvoreni alternativni investicioni
fond sa javnom ponudom.



SAZNAJTE VIŠE



**INTESA
INVEST**

Company of **INTESA**  **SNP&OLO**

www.intesainvest.rs

Napomena: Pre investiranja razmotrite ciljeve, rizike, naknade i troškove investicionog fonda.
Ovo obavještenje je informativnog karaktera i kreirano je u promotivne svrhe.



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



FOKUS NA DODATNOM JAČANJU VEZA IZMEĐU ITALIJANSKE I SRPSKE PRIVREDE

U SRBIJI POSLUJE OKO 1.200 KOMPANIJA SA ITALIJANSKIM KAPITALOM, KOJE PROIZVODE 5,5 ODSTO SRPSKOG BDP-A. ŠTO SE TIČE PRIVREDNIH GRANA U KOJIMA SMO NAJAKTIVNIJI, TO SU SIGURNO METALOPRERAĐIVAČKA I AUTOMOBILSKA INDUSTRIJA U ŠIROKOM SMISLU, ALI I TEKSTILNA, GRAĐEVINSKA INDUSTRIJA, KAO I USLUŽNI SEKTOR, PREVASHODNO BANKARSKI I SEKTOR OSIGURANJA. KAKO NAPREĐUJU SRPSKA I ITALIJANSKA PRIVREDA, VIDIMO SVE VIŠE ZAINTERESOVANOST INOVATIVNIH STARTAPOVA, ALI I KOMPANIJA POSVEĆENIH ODRŽIVOSTI KOJE ĆE ZNAČAJNO DOPRINETI ZELENOJ TRANSFORMACIJI PRIVREDE SRBIJE, PA I REGIONA

Članovi udruženja italijanskih industrijalaca Konfindustria Srbija (Konfindustria Serbia) jednoglasno su, na Generalnoj skupštini održanoj 4. decembra, izabrali Romana Rosija (Romano Rossi) za novog predsednika ove poslovne asocijacije za mandat od 2024. do 2028. godine. Rosi je na toj funkciji nasledio Patricija Dei Tosa, koji je udruženje vodio od 2019.

Romano Rosi, privrednik iz Peruje, prisutan je u Srbiji od 1990. godine, najpre kao direktor američke multinacionalne kompanije iz sektora obuča, nakon čega zajedno sa bratom Enrikom osniva kompaniju Progetti d.o.o. Ova firma se bavi proizvodnjom obuča i delova obuča za luksuzne brendove u tri fabrike (Vladimirci, Sombor, Knjaževac), koje zapošljavaju više od 1.000 radnika.

U jednom od prvih intervjuova po dolasku na novu funkciju, Romano Rosi za Biznis.rs govori o prioritetima svog programa kao predsednika Konfindustrije Srbija, kao i o trenutnom nivou privredne saradnje Italije i Srbije i ključnim zajedničkim projektima, doprinosu italijanskih kompanija razvoju srpske privrede, budućim investicijama i ulaganjima u zelene projekte.

- Osnovni motiv mog programa kao novoizabranog predsednika udruženja je - „bridging“. Dakle, dodatno osnaživanje veza, nešto što Konfindustria Srbija već uspešno radi tako što povezuje svoje članice sa relevantnim institucijama radi rešavanja različitih potreba. Zatim, posmatrajući aktuelne tržišne okolnosti, iniciranje dijaloga sa institucijama u cilju kreiranja paketa pomoći i podrške, kako za zaposle-

ne tako i za kompanije u situacijama privremenih ili strukturnih poteškoća.

Još jedan od prioriteta biće i širenje primene ESG principa na mala i srednja preduzeća, to predstavlja izazov jer zahtevaju velika finansijska ulaganja i prilagođavanje složenom zakonodavnom okviru. Procesi poput debirokratizacije određenih administrativnih procedura, kao i uvođenje autosertifikacije, mogli bi pojednostaviti procedure. Takođe, postoji niz mikro aktivnosti koje na duže staze mogu doprineti praktičnim rešenjima za naše članice, pružajući im konkretnu podršku u suočavanju sa ovim izazovima - najavljuje Romano Rosi.

Italija je jedan od najznačajnijih spoljnotrgovinskih partnera Srbije. Kako vidite trenutni nivo privredne saradnje između dve zemlje? Koji su ključni projekti koji simbolizuju ovu saradnju?

- Italija je zaista jedan od najvažnijih partnera Srbije, kako u pogledu trgovinskih odnosa, tako i u pogledu investicija. Sa trgovinskom razmenom koja godišnje iznosi 4,5 milijardi evra, Italija je 2023. godine zauzela treće mesto među najznačajnijim partnerima Srbije, a podaci za 2024. godinu su još pozitivniji i govore da će biti drugi po redu privredni partner. Ova saradnja nije zasnovana samo na ekonomiji, već i na dubokim kulturnim i istorijskim vezama. To dodatno olakšava poslovanje i stvara poverenje koje je od ključnog značaja za svaki uspešan projekat.

Ključni projekti, poput onih pokrenutih tokom Poslovnih foruma između

Srbije i Italije, održanih u Beogradu i Trstu, simbolizuju značaj i dubinu naše saradnje. Primera radi, u Trstu su 2024. godine potpisani bilateralni sporazumi vredni 500 miliona evra za podršku internacionalizaciji italijanskih kompanija kroz procese dekarbonizacije. Mogućnosti za investiranje u Srbiji su velike: od agritech-a i tehnoloških inovacija preko logistike do bankarskih ili osiguravajućih usluga. ICT je veoma perspektivan i nije slučajno što predstavlja sektor koji garantuje najveći izvoz u srpskoj privredi.

A šta biste istakli kao najveći izazov za unapređenje bilateralnih ekonomskih odnosa?

- Najveći izazov je prilagođavanje standardima Evropske unije, posebno kroz primenu ESG standarda i cirkularne ekonomije, koji postaju ključni za održivost poslovanja. Takođe, značajan izazov predstavlja potreba za unapređenjem cirkularne ekonomije i procesima dekarbonizacije, što zahteva dodatne investicije u nove tehnologije i inovacije.

Pored toga, jedna od prepreka je i nedostatak kvalifikovane radne snage usled migracija mladih i promene tržišnih zahteva, što dodatno ističe važnost ulaganja u obrazovanje, obuku i razvoj lokalnog kadra. Rad na jačanju institucionalnih kapaciteta i pružanju veće podrške investitorima može doprineti unapređenju ovih odnosa.

Koliko je italijanskih kompanija trenutno aktivno na srpskom tržištu? U kojim sektorima su najbrojnije?



INTERVJU: ROMANO ROSI, PREDSEDNIK CONFINDUSTRIA SERBIA

- U Srbiji posluje oko 1.200 kompanija sa italijanskim kapitalom/poreklom, koje proizvode 5,5 odsto srpskog BDP-a. Ono što uvek želimo da naglasimo je i društveni uticaj koji italijanske kompanije imaju u lokalnim sredinama u kojima posluju, budući da sveukupno zapošljavaju više od 50.000 ljudi - činjenica koja nam čini veliku čast, ali koja nam zaista daje i određenu vrstu odgovornosti prema porodicama i institucijama ove zemlje.

Što se tiče privrednih grana u kojima smo najaktivniji, to su sigurno metaloprerađivačka i automobilska industrija u širokom smislu, ali i tekstilna industrija, građevinska industrija, kao i uslužni sektor, prevashodno bankarski i sektor osiguranja. Podrazumeva se da, kako napreduju srpska i italijanska privreda, tako se menjaju i italijanski privrednici koji na ovom tržištu prepoznaju priliku za svoje poslovanje. U tom smislu, sve više vidimo zainteresovanost inovativnih startupova, ali i kompanija posvećenih održivosti koje će značajno doprineti zelenoj transformaciji privrede Srbije, pa i regiona.

Kako ocenjujete doprinos italijanskih investicija razvoju srpske privrede?

Da li postoji interesovanje italijanskih kompanija za ulazak u nove sektore u Srbiji?

- Trenutno je doprinos italijanskih investicija srpskoj privredi na izuzetno važnom i značajnom nivou. Govorimo o velikom broju radnih mesta - konkretno, 215 kompanija članica Konfindustrije Srbija zapošljava 32.123 radnika. Na taj način, u kontekstu sistemskog

razvoja Srbije kao države, smatramo da adekvatno ispunjavamo svoju ulogu. Ipak, želim da istaknem koliko je važno da zadržimo već postojeće italijanske investicije.

Što se tiče ulaska u nove sektore, a među kojima su tehnološke inovacije i IT industrija, zatim zdravstvo, agritech i edukacija, nesporno je da su kompanije prvenstveno motivisane profitom, ali one istovremeno predstavljaju pokretačku snagu razvoja zemlje - kako na društvenom, tako i na etičkom nivou.

Na koje sve načine Konfindustrija Srbija doprinosi jačanju saradnje italijanskih i srpskih privrednika?

Kako planirate da podržite italijanske kompanije koje već posluju u Srbiji i privučete nove investitore?

- Konfindustrija ima za cilj da bude sigurna luka italijanskim kompanijama koje prepoznaju u Srbiji potencijal za svoje poslovanje. To konkretno znači da naša kancelarija pomaže italijanskim kompanijama da pronađu na srpskom tržištu pouzdane i zainteresovane partnere i saradnike, nezavisno od toga da li je saradnja komercijalne ili proizvodne prirode. Kroz gotovo 13 godina rada u Srbiji uspele smo da se legitimišemo i akreditujemo kod domaćih institucija i kompanija tako da znaju da uz pomoć naše kancelarije mogu naći ozbiljne sagovornike u Italiji - to je dokazano i činjenicom da je značajan broj srpskih kompanija odlučio da postane deo naše poslovne mreže. Takođe, pomažemo italijanskim kompanijama koje imaju investicione planove i u tom smislu u njihovo ime vodimo prve razgovore i pregovore

SRBIJA KAO PLODNO TLO ZA RAZVOJ PRIVREDE

Kakva su vam dosadašnja iskustva u Srbiji, dugo ste prisutni u našoj zemlji?

- Moja priča i lično iskustvo rezultat su puta koji sam prešao. U Srbiji sam od 1990. godine, najpre kao direktor američke multinacionalne kompanije iz sektora obuće. Kada sam pokrenuo sopstvenu proizvodnju bila je to prvo mala radionica od nekoliko ljudi, a tokom šest-sedam godina postali smo kompanija sa više od 1.000 zaposlenih. Ovde sam prepoznao plodno tlo, odgovarajuće ljude sa kojima sam mogao da rastem, adekvatnu infrastrukturu koja nam je, kako smo rasli, omogućila optimizaciju logistike. Uz to, naišli smo na podršku uslužnih sektora, banaka i osiguranja, koji su značajno napredovali, tako da mogu da kažem da je poslovno okruženje ovde više nego zadovoljavajuće.

Sada je ključno zadržati, ali i dodatno unaprediti efikasnost postojećih usluga kako bi se osiguralo da investicije poput moje ostanu ovde i kako bi bile konkurentne i održive.

YOUR TICKET TO THE ITALIAN BUSINESS NET



sa predstavnicima vlade, lokalnih i finansijskih institucija koje mogu dodatno da podrže njihove projekte.

U narednoj godini, s obzirom na trenutna tržišna kretanja, maksimalno ćemo se zalagati da podržimo italijanske kompanije koje su već u Srbiji jer je naša odgovornost da njihov uticaj na lokalne zajednice ostane netaknut. Naravno, radimo i na novim investicijama o kojima ćete sigurno čuti u narednom periodu, i promovisemo i dalje Srbiju kao investicijonu destinaciju u Italiji jer pored objektivnih prednosti koje nosi investiranje u vašu državu verujemo pre svega u ljude.

Italijanske kompanije su, između ostalog, poznate i po inovacijama i održivim rešenjima. Da li postoji interesovanje za ulaganje u zelene projekte u Srbiji? Takođe,



poljoprivreda je tradicionalno među najinteresantnijim sektorima za italijanske investitore.

- Apsolutno. ESG Lab je inicijativa koju je naše Udruženje prokrenulo u 2024. godini sa ciljem da dodatno podigne svest o temama održivosti koje će biti ključne kako kompanije ne bi izgubile tržišne pozicije i kako bi mogle da se uključe u nove lance snabdevanja, ali i imale pristup kreditiranju. Rad ESG Lab-a veoma je konkretan i kroz redovne radionice daje kompanijama koje posluju u Srbiji alate i instrumente da se lakše kreću kroz zelenu tranziciju. Podrazumeva se da su tehnologija i inovacije apsolutno ključan aspekt te transformacije, pogotovo u određenim industrijskim granama. Vidimo veliko interesovanje srpskih kompanija za italijanska rešenja koja pored kvaliteta

i inovativnosti imaju i dodatnu vrednost, a to je da su njihova rešenja već godinama implementirana u Italiji i na tržištima EU.

Kako ocenjujete sektor malih i srednjih preduzeća (MSP) u Srbiji i položaj italijanskih firmi u njemu? Da li postoje konkretni planovi za pružanje podrške MSP kroz edukacije, finansiranje ili povezivanje sa lokalnim partnerima?

- Mala i srednja preduzeća, kao i u svakoj svetskoj ekonomiji, predstavljaju motor privrednog razvoja. Iako su velika preduzeća značajna zbog masovnog zapošljavanja i svog društvenog doprinosa, upravo su mala i srednja ta koja čine osnovu lokalne ekonomije i njenog napretka. Stoga je neophodno posvetiti maksimalnu pažnju njihovom razvoju i podršci.

U Srbiji postoji ogroman potencijal za razvoj, a mi smo kao Konfindustrija Srbija već prepoznali koliki je značaj ovih preduzeća. Aktivno radimo i na unapređenju saradnje sa univerzitetima i obrazovnim institucijama, jer su to laboratorije znanja na kojima se formiraju profesionalci. Obrazovne institucije su, zapravo, mesto gde se stvaraju radnici budućnosti i zbog toga ovaj vid saradnje zauzima centralno mesto u našem planu aktivnosti jer će dati priliku mladim generacijama da brže i lakše dobiju pristup poslovnom svetu.

Planiramo i pokretanje internih programa praksi za studente, kao i uvođenje stipendija za najbolje među njima, a sve u cilju jačanja i unapređenja saradnje na relaciji mladi-privreda.

 **MARKO ANDREJIĆ**

KORDUN PREVOZ

DOMAĆI I MEĐUNARODNI
TRANSPORT ROBE U J
UGOISTOČNOJ EVROPI
I TURSKOJ



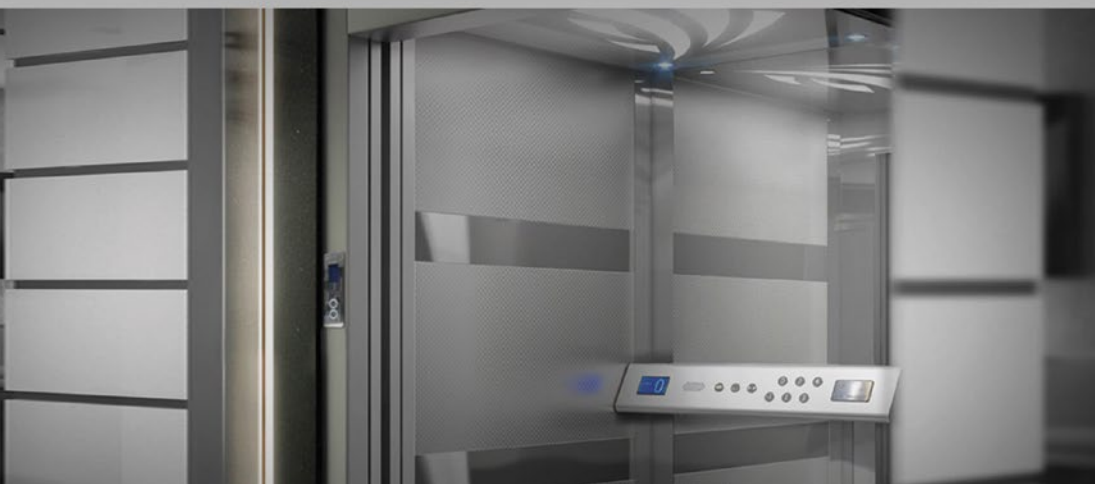
Svetozara Markovića 48a
21423 Bačka Palanka, Obrovac
061/ 606 32 58
dejan85malinic@gmail.com
kordunprevoz@gmail.com



MIKONIK

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

PRODAJA,
MONTAŽA,
SERVIS I
REMONT
LIFTOVA



Palermo Beauty Centar

manikir i pedikir
tretmani lica i tretmani tela
relax masaže • japansko iscrtavanje obrva

Save Kovačevića bb 35250 Paraćin
063/1457538
snezanatodorovic1971@gmail.com





ЈКП СТАНДАРД ЉУБОВИЈА

Карађорђева 10 15320 Љубовија
+381 15 561 965
standardjcp1@gmail.com

САКУПЉАЊЕ, ПРЕЧИШЋАВАЊА И ДИСТРИБУЦИЈЕ ВОДЕ
ИЗНОШЕЊЕ И ДЕПОНОВАЊЕ СМЕЋА
ЧИШЋЕЊЕ И ПРАЊЕ ЈАВНИХ ПОВРШИНА
УПРАВЉАЊЕ ГРОБЉЕМ И ЊЕГОВО ОДРЖАВАЊЕ
ОДРЖАВАЊЕ ЗЕЛЕНЕ ПИЈАЦЕ
ЗИМСКО ОДРЖАВАЊЕ ПОВРШИНА ЈАВНОГ САОБРАЋАЈА
НАПЛАТА ПАРКИНГ ПРОСТОРА



KATPED 05

PROIZVODNJA ALUMINIJUMSKIH
PROZORA, VRATA I FASADA

Skadarska 82a
26101 Pančevo
0642130268
office.katped05@gmail.com



UVEĆAN IZVOZ, ALI RADNA SNAGA I UMANJENA DOBIT OSTAJU PROBLEM ZA IT KOMPA NIJE

GODIŠNJA LISTA NAJUSPEŠNIJIH DOMAĆIH PREDUZEĆA U IT INDUSTRIJI POKAZUJE REZULTATE KOJI BI NA PRVI POGLED BILI I TE KAKO POHVALNI SAMO DA GODINU DANA RANIJE NISU BILI – BOLJI

Srpska IT industrija je poslednjih godina doživela značajan međunarodni uspeh, i to se može objasniti kroz nekoliko ključnih faktora koji su se spojili i doprineli rastu i prepoznatljivosti.

Prvo, obrazovni sistem – uprkos nedaćama i nedovoljnom broju radnika koje kreira za potrebe tržišta – i dalje proizvodi visokokvalifikovane stručnjake koji su i te kako konkurentni i cenjeni i u inostranstvu. U poslednjih nekoliko decenija srpske tehničke škole i univerziteta sve više postaju orijentisani na digitalne tehnologije, pružajući solidnu osnovu za razvoj talentovanih programera, inženjera i stručnjaka za tehnologije. Ovo omogućava Srbiji da se takmiči na globalnoj sceni, jer nudi visok nivo stručnosti za tehnološke firme širom sveta.

Pored toga, srpska IT scena je postala izuzetno agilna i preduzetnička. Mladi ljudi su često motivisani da stvaraju vlastite startape ili da se pridruže internacionalnim kompanijama. To stvara dinamično okruženje koje je pogodovalo razvoju novih ideja, tehnologija i poslovnih modela. Globalizacija i dostupnost interneta omogućili su srpskim firmama da brzo dopru do globalnih tržišta, što im je omogućilo da testiraju i implementiraju svoje proizvode u međunarodnim okvirima.

Važan faktor u ovom uspehu je i podrška države u vidu podsticanja startapa, ali i poreskih olakšica i subvencija za dovođenje velikih stranih IT kompanija. Povoljnije regulatorno okruženje za IT industriju privlači investitore i strane tehnološke kompanije koje žele da sarađuju sa srpskim firmama ili da otvore svoje kancelarije u zemlji.

Uzimajući u obzir i geografski položaj Srbije, koja se nalazi na raskršnici između Istoka i Zapada, kao i kulturnu bliskost sa različitim tržištima, srpske IT firme imaju strateške prednosti u povezivanju sa različitim tržištima i bržem širenju.

Ipak, velika kriza je u poslednje dve godine potresla svetsku IT industriju – procenjuje se da je više od 400.000 IT stručnjaka dobilo otkaz u najvećim tehnološkim kompanijama iz razvijenih zapadnih zemalja, od čega 191.000 samo na teritoriji SAD, prema podacima TechCruncha. To se sigurno odrazilo i na njihovo poslovanje u Srbiji.

Srpska IT asocijacija (SITA) u svojoj nedavnoj anketi izvestila je da je 61 odsto ispitanih IT firmi kod nas moralo da daje otkaze u pomenutom periodu.

S druge strane, već dosta dugo su na vrhu liste po najvećim primanjima u Srbiji upravo programeri. To je pokazao i najnoviji izveštaj Republičkog zavoda za statistiku za septembar, kada su programeri u proseku primili neto zaradu od 284.191 dinara.

Moguće je i da pomenuta otpuštanja takozvanih „bench programera“ dodatno podižu rezultat ovog proseka, ali činjenica je i to da – osim u nekoliko izuzetnih slučajeva – većina informatičkih stručnjaka svoje usluge može da naplati još više u inostranstvu.

Ministarstvo informisanja i telekomunikacija saopštilo je da je u prvih devet meseci 2024. godine izvoz proizvoda i usluga u oblasti informaciono-komunikacionih tehnologija dostigao vrednost od 2,66 milijardi evra, što predstavlja rast od 19 odsto u odnosu na isti period do sada rekordne 2023. godine. Ovo je,

inače, jedna od retkih privrednih oblasti u kojoj je naša država u velikom spoljnotrgovinskom suficitu.

Ko su bili najuspešniji predstavnici domaće IT industrije u 2023. godini?

Portal Biznis.rs sada već tradicionalno objavljuje godišnje rang-liste najuspešnijih domaćih IT preduzeća, u saradnji sa regionalnom bonitetnom kućom CompanyWall. Rangiranjem su obuhvaćene firme iz osam poslovnih delatnosti – izdavanje računarskih igara, izdavanje ostalih softvera, računarsko programiranje, konsultantske usluge u informacionim tehnologijama, upravljanje računarskom opremom, ostale usluge informacione tehnologije, obrada podataka, hosting i slično, ostale nepomenute informacione delatnosti.

Ukupno je u 2023. godini bilo oko šest hiljada ovakvih preduzeća u zemlji, s tim da su kriterijumi uspešnosti automatski isključili one firme koje nisu poslovale u plusu, one koje su bile prezadužene (5 x EBITDA) ili one koje su osnovane u prethodne dve godine (kako bi se isključile, na primer, velike kompanije koje su ulile veliki kapital u početak svog poslovanja).

U vodeće tri pozicije u odnosu na prošlogodišnju listu desila se jedna promena. Na prvom i drugom mestu po uspehu i dalje su kompanije HTEC i Comtrade System Integration, dok je na trećem mestu ove godine kompanija Khaoticen.

Na našoj listi najveće ukupne prihode ostvario je HTEC – 12,6 milijardi dinara (12.644.306.000), što je približno rezultatu iz 2022. godine, i sa gotovo istim brojem zaposlenih na godišnjem nivou (sa 1.205 ljudi u 2023. HTEC je i najveći poslodavac na našoj listi – oni su tokom posmatrane godine i zapošljavali kroz preuzimanje i otpuštali deo svoje radne snage). Najveću dobit među rangiranim kompanijama imao je Khaoticen, sa 1.877.640.000 dinara.

Najuspešnijih 99 IT preduzeća u Srbiji ostvarilo je u 2023. godini ukupne prihode od 212,3 milijardi dinara, odnosno 1,8 milijardi evra, te zbirnu dobit od 17 milijardi dinara (oko 154 miliona evra). Rast prihoda iznosio je oko 7,5 odsto. Uprkos zbirnom rastu, 15 od 99 rangiranih kompanija ostvarilo je međugodišnji pad prihoda, što pokazuje da su najveći prihodaši dobro „povukli“ rezultate svih analiziranih preduzeća.



FOTO: FREEMK

Najuspešnije IT kompanije zapošljavale manje ljudi nego prošle godine, ostvarile rast prihoda od 7,5 odsto

IME PREDUZEĆA	UKUPNI PRIHODI	RAST PRIHODA	NETO DOBIT	DODATA VREDNOST PO ZAPOSLENIMA
HTEC DOO BEOGRAD	12.644.306.000,00	1,03	312.194.000,00	259.082,00
Comtrade System Integration d.o.o.	11.380.141.000,00	0,97	157.115.000,00	386.983,00
KHAOTICEN DOO BEOGRAD	6.276.190.000,00	1,57	1.877.640.000,00	38.319.184,00
ASEE Solutions d.o.o. Beograd	7.794.908.000,00	1,17	896.654.000,00	1.584.194,00
Avala informatika doo	8.774.110.000,00	0,90	56.496.000,00	11.299.200,00
Orion Innovation d.o.o.	5.997.866.000,00	1,54	467.569.000,00	667.956,00
SAP WEST BALKANS DOO BEOGRAD	6.353.384.000,00	1,08	105.203.000,00	412.561,00
AIGO BS DOO BEOGRAD	5.830.878.000,00	0,94	171.460.000,00	1.233.525,00
KNOWIT DOO BEOGRAD-STARI GRAD	3.884.865.000,00	1,18	1.264.938.000,00	32.434.308,00
EPAM Systems d.o.o.	4.706.550.000,00	2,15	687.624.000,00	1.121.736,00
ENDAVA D.O.O. BEOGRAD	5.019.293.000,00	0,97	168.993.000,00	247.066,00
LEVI 9 GLOBAL SOURCING BALKAN DOO NOVI SAD	4.478.412.000,00	1,12	517.432.000,00	703.989,00
SAGA DOO BEOGRAD	4.760.076.000,00	0,97	241.844.000,00	1.130.112,00
EFRONT D.O.O.	4.317.340.000,00	1,09	196.908.000,00	375.063,00
GL TRADE SOFTWARE DOO BEOGRAD	4.306.885.000,00	1,16	148.070.000,00	221.662,00
NORDEUS DOO BEOGRAD	3.406.305.000,00	0,89	680.178.000,00	3.178.402,00
KBV DATACOM d.o.o. Beograd	3.706.489.000,00	1,23	415.765.000,00	2.735.296,00
FACTORY WORLD WIDE doo	3.620.253.000,00	3,27	98.303.000,00	1.276.662,00
Payten d.o.o.	2.643.868.000,00	0,78	546.085.000,00	3.689.764,00
CRAYON	3.219.554.000,00	1,31	59.638.000,00	946.635,00

Izvor: CompanyWall

Rangirane firme zapošljavale su 18.859 zaposlenih, uz jako dobru do-datu vrednost po zaposlenom od oko 3,68 miliona dinara. Ovom rezultatu posebno su doprineli dobitaši sa ma-lim brojem radnika. Zaposlenih je bilo 871 manje nego prošle godine, što donekle potvrđuje podatak s početka teksta.

Pri kreiranju jedinstvene liste 99

najuspešnijih preduzeća u Srbiji koju Biznis.rs objavljuje na osnovu poda-taka koje dostavlja analitički partner CompanyWall, obuhvaćeni su najva-žniji parametri poslovanja izračunati na osnovu informacija iz godišnjih finansijskih izveštaja. Ti parametri su ukupni prihodi, neto dobitak, dodata vrednost po zaposlenom, indeks rasta prihoda u 2022. godini, EBITDA u 2022.

godini, te zaduženost u odnosu na EBITDA. Nabrojani parametri su po-tom uvršteni u jedinstvenu matematič-ku formulu, gde je svakom od njih do-deljena različita ponderska vrednost po važnosti. Primera radi, kriterijum dodate vrednosti po zaposlenom imao je najjači ponder, pa potom dobit i rast dobiti, a zatim prihodi i rast prihoda.

 MARKO MILADINović

NOVA GODINA DONOSI I NOVE IZMENE U PORESKIM PROPISIMA

ŠTA SE SVE (NE) MENJA U PORESKOJ POLITICI I KAKO ĆE TO UTICATI NA GRAĐANE

PREMA OCENI PREDLOGA ZAKONA O BUDŽETU REPUBLIKE SRBIJE KOJU JE DAO FISKALNI SAVET, IZMENE I DOPUNE ĆE U 2025. GODINI PRETRPETI VIŠE PORESKIH ZAKONA, ALI TO NEĆE DOVESTI DO DRASTIČNIH PROMENA PORESKE POLITIKE NAŠE ZEMLJE. ZNAČAJNIJE FISKALNE EFEKTE DONEĆE JEDINO PROMENE U OPOREZIVANJU ZARADA I PROMENE AKCIZNE POLITIKE

Poreski sistem u Srbiji bio je predmet brojnih diskusija u prethodnom periodu i prošao je kroz razne promene, a ta praksa će se nastaviti i u narednoj fiskalnoj godini. Međutim, obim najnovijih izmena neće biti drastičan jer se menjaju samo određeni elementi, dok suštinska problemska pitanja ostaju na istom nivou, tvrde stručnjaci za ovu oblast.

Prema oceni predloga Zakona o budžetu Republike Srbije koju je dao Fiskalni savet, izmene i dopune će u 2025. godini pretrpeti Zakon o akcizama, Zakon o porezu na dohodak građana, Zakon o doprinosima za obavezno socijalno osiguranje, Zakon o porezu na imovinu, Zakon o porezu na dodatu vrednost (PDV), Zakon o porezu na dobit i Zakon o republičkim administrativnim taksama. Oni ističu da predložene izmene neće dovesti do drastičnih promena poreske politike naše zemlje, a da će značajnije fiskalne efekte imati jedino promene u oporezivanju zarada i promene akcizne politike.

Fiskalni savet još naglašava da odlaganje prikazivanja poreskih rashoda u budžetskim planovima za još dve godine (iako je trebalo da počne od budžeta za 2025. godinu) nije dobro jer imaju veliki značaj za budžetski proces i analizu poreskih politika, što bi moglo biti narušeno.

Narodna skupština Republike Srbije usvojila je na sednici održanoj 27. novembra i novi Zakon o elektronskim otpremnicama, podseća poreski savetnik i član Upravnog odbora Udruženja poreskih savetnika Srbije Aleksandar Vasić u razgovoru za Biznis.rs. Pitali smo ga kako ocenjuje predviđene izmene poreskih propisa?

- Set poreskih zakona suštinski donosi niz pojednostavljenja i novih pravila za koja bi se moglo reći da su u interesu poreskih obveznika - navodi Vasić i dodaje da nijedna od usvojenih izmena suštinski ne donosi veći porez.

- Na primer, povećanje neoporezivog iznosa zarade dovešće do daljeg poreškog rasterećenja zarada - smatra on.

Jedna od bitnih stavki u zakonima koji regulišu poreze jesu i poreske olakšice, a Vasić ističe neke dobre vesti u tom kontekstu.

- Neke od već postojećih olakšica koje firme koriste za umanjenje ili povrat plaćenih poreza i doprinosa na zarade zaposlenih privreda će moći da koristi još godinu dana. To je dobra vest, mada bih voleo da je predlagač obrazložio zašto neke od olakšica traju punu deceniju i zar nije vreme bar za njihovo „inoviranje“ - kaže naš sagovornik.

On, međutim, nema pozitivno mišljenje o promenama u Zakonu o PDV-u.

- Dosta izmena doneo je Zakon o porezu na dodatu vrednost (PDV) koji, zajedno sa izmenjenim odredbama Zakona o elektronskom fakturisanju, uređuje nešto jednostavniji sistem evidentiranja

PDV-a u sistemu e-faktura. I pored usvojenih pojednostavljenja, ocena je da ceo sistem koji se uspostavlja, zajedno sa evidencijama i pregledima koje poreski obveznici već podnose, predstavlja dupliranje evidencija koje stvaraju značajne troškove poreskim obveznicima i povećavaju nesigurnost u ispunjavanju formalnih zahteva. Posebno negativno bih ocenio zahtev da se u sistemu e-faktura evidentira PDV obračunat na promet u maloprodaji, jer podatke o tom prometu država već poseduje u sistemu za fiskalizaciju - ističe Aleksandar Vasić.

Neoporezivi deo zarade raste na 28.423 dinara

Oporezivanje dohotka je jedna od kategorija za koju su predviđene promene u 2025. godini, ali one nisu drastične, smatra Fiskalni savet. Nastavlja se trend postepenog rasta neoporezivog dela zarade, pa se iznos povećava za 13,7 odsto, odnosno sa 25.000 na 28.423 dinara, što se ocenjuje „kao ekonomski dobra i opravdana mera“. Zanimljivo je da su ovakvi potezi širom Evrope naročito postali zastupljeni nakon pandemije, kako

POTROŠNJA, DOHODAK I IMOVINA

Tri osnovna objekta oporezivanja u svakom poreskom sistemu su potrošnja, dohodak i imovina. Za potrošnju se vezuju: porez na dodatu vrednost - PDV (kao opšti porez na potrošnju), akciza (kao porez na potrošnju određenih dobara) i porez na premije neživotnih osiguranja. Za dohodak se vezuju porez na dobit pravnih lica i porez na dohodak građana.

Kada je reč o imovini, postoji porez na nasleđe i poklon, zatim porez na prenos apsolutnih prava, porezi na upotrebu, držanje i nošenje dobara, odnosno porez na upotrebu motornih vozila, porez na upotrebu plovila, porez na upotrebu vazduhoplova i porez na registrovano oružje.



bi se ublažila platežna nejednakost i smanjili troškovi života.

Sa druge strane, Fiskalni savet negativno ocenjuje poreske olakšice za ulaganje u alternativne investicione fondove. Prema Zakonu o porezu na dohodak, predviđa se da obveznici moraju da sredstva drže u alternativnim investicionim fondovima najmanje tri godine kako bi ostvarili pravo na poreski kredit, što FS ne smatra pravednim, jer se za porez na kapitalnu dobit, na primer, predviđa rok od deset godina. Dakle, smatraju da se stvara nejednakost i da bi ovu olakšicu - od koje korist imaju samo oni sa najvišim prihodima - trebalo ukinuti.

Sličan stav je i u vezi sa olakšicama za zapošljavanje. Naime, predviđeno je da se produžava mogućnost poreskih olakšica za novozaposlena lica u rasponu od 65 do 75 odsto do kraja 2025. godine, ali je upitna pozitivna strana ove izmene jer se produbljuje jaz između starih zaposlenih i onih novih.

Izmena akcizne politike

Fiskalni savet je u svojoj oceni „nove“ akcizne politike ambivalentan jer neke izmene ocenjuje pozitivno, a neke pak nisu naišle na simpatije.

- S jedne strane, širenje akcize na duvan je u skladu sa dobrom poreskom praksom, dok je s druge strane planirano smanjenje iznosa akcize na dizel gorivo za preduzeća koja se bave transportom (povećanje refakcije) suprotno međunarodnoj praksi ukidanja (ili smanjenja) poreskih olakšica za fosilna goriva.

Akcizom na duvan dodatno se obuhvataju bliski supstituti duvanskim,

odnosno biljni proizvodi za pušenje ili zagrevanje i proizvodi za vodenu lulu (takozvane arome za nargilu) po kilogramu smese u iznosu od 100 odsto minimalne akcize na 1.000 komada cigareta utvrđene za kategoriju prosečne ponderisane maloprodajne cene, precizira FS. U početku su ove mere države bile usmerene na povećanje prihoda u državnu kasu, ali su vremenom prerasle u meru usmerenu ka smanjenju pušenja zbog štetnosti po zdravlje, što je praksa koju sprovode brojne evropske zemlje svojim poreskim zakonima.

Od 1. jula 2025. godine planira se da prevoznici plaćaju akcizu za dizel-goriva u iznosu od 34,56 dinara, dok je trenutno važeći iznos 50,14 dinara po litru. Povećanje refakcije akciza i na dizel goriva nije najbolja praksa sa ekološke tačke gledišta, već se moglo razmisliti samo o umanjenju akciza na biogoriva. U osnovi ovakve odluke je ideja da prevoznici kupuju gorivo na teritoriji zemlje, a FS smatra da se to neće dobro odraziti na budžet.

Pored navedene dve, predviđeno je još nekoliko manjih izmena u ovoj oblasti.

Odlaze se primena akcize na prirodni gas za krajnju potrošnju koji se koristi za pogon motornih vozila i za grejanje. To je trebalo da počne od 1. januara 2025, ali se odustalo od toga. Ukoliko se koristi za grejanje, odlaze se do trenutka pristupanja Srbije Evropskoj uniji, a u slučaju da se komprimovani prirodni gas koristi za pogon prevoznih sredstava - za 2026. Planirani iznos akcize na komprimovani prirodni gas od 1.180,59 dinara/MWh ekvivalentan je iznosu od oko 330 dinara po gigadžulu, odnosno oko 2,8 evra, što

bi bilo blago iznad propisane minimalne akcize po standardima EU (2,6 evra po gigadžulu).

Uvođenje sistema elektronskih akciza, takozvane eAkcize za cigarete, nesa-gorevajući duvan, alkoholna pića i kafu pomera se za 1. oktobar 2025. godine.

Preporuke iz Bele knjige 2024.

U novom izdanju Bele knjige Savet stranih investitora (FIC) dao je određene preporuke za unapređivanje poslovne klime u Srbiji. Poreska pitanja su i ove godine bila akcentovana, na primer, izmene poreza na imovinu ili parafiskalni nameti.

Pored toga, predložen je prelazak na obavezno elektronsko evidentiranje poreza i digitalizaciju ključnih procesa, kao i bolje regulisanje strana koje plaćaju ovaj namet u građevinskoj industriji. Takođe, predlaže se da carinski organi priznaju e-fakture u njihovom ranijem obliku. Zatim, Savet je predložio i tehničko rešenje na SEF platformi koje bi omogućilo automatsku potvrdu o ispravkama PDV-a, čime bi se znatno ubrzale procedure. Predloženo je, na primer, uvođenje poreskog oslobođenja za donaciju polovne IT opreme školama i državnim institucijama.

Savet stranih investitora još smatra da bi Ministarstvo finansija trebalo da stavi van snage ili izmeni dokumentovanje troškova prevoza zaposlenih, da dopuni postojeći Zakon o porezu na dobit pravnih lica i da precizira smernice za oporezivanje stalnih poslovnih jedinica, posebno u međunarodnim okvirima.

 **NADA MATIĆ**



KRILO д.о.о.

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**



Leka-Color

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

BOJE I LAKOVI MATERIJAL ZA ZAVRŠNE GRAĐEVINSKE RADOVE



NLB BANKA JE I DALJE REGIONALNI ŠAMPION DIVIDENDE



Vaso Dulović
Ilirika

Ovo je moj treći osvrt na NLB banku. Poslednji sam dao u martu ove godine. U međuvremenu, akcija je sa tadašnjih 100 evra dogurala do cifre od 132 evra, koliko iznosi u momentu pisanja ovog teksta. Prinos od blizu 40 odsto, ako se uzme u obzir i dividenda, nije zanemarljiv za tako kratko vreme. Nije ni začuđujući, s obzirom na to da je nakon objave rekordnih rezultata za 2023. godinu i odluke da se duplira isplata akcionarima, akcija svakako morala dobiti na vrednosti, pošto je zagarantovani prinos samo od dividende u jednom trenutku bio blizu osam odsto (neto - posle poreza).

U međuvremenu se ništa nije promenilo u poslovanju banke u lošem smislu, niti je bilo negativnih iznenađenja. Naprotiv, svi su izgledi da će i ova godina biti završena izuzetno dobrim rezultatom, uprkos početku pada kamatnih stopa. Najverovatnije da će celogodišnji profit banke biti blago iznad 500 miliona evra, pa se već može projektovati očekivana dividenda u sledećoj godini shodno javno objavljenom planu nivoa isplate. Naime, target banke za sledeću godinu je isplata dividende u iznosu iznad 40 odsto profita, što samo po sebi otvara prostor za nagađanja, s obzirom na to da bi brojka mogla biti i na 41 odsto, 45 odsto, 50, pa i na 60 procenata, a to drastično menja mogući apsolutni iznos po akciji. Ipak, verovatno je najrealnije da će se taj racio pažljivo koordinisati u odnosu na apsolutni iznos odobren za ovu godinu jer daje prostora za istovremeno ispunjenje bar tri važna kriterijuma koji mogu uticati na sentiment koji se razvija na samoj akciji.

Prvi je da dolazi do daljeg povećanja isplate u apsolutnom iznosu (što je od prvorazrednog značaja za sve investitore koji su ranije zauzimali pozicije – niko ne voli smanjenje dividende), drugi je da će racio isplate zaista biti iznad 40 odsto, a treći je da on neće biti drastično iznad 40 odsto jer se time ostavlja prostor za dalje povećanje apsolutnih iznosa u 2026. i 2027. godini, pošto će tada racio isplate biti u opsegu od 50 do 60 odsto. U konačnom zaključku ovo znači da će predložena dividenda za 2025. najverovatnije biti na nivou od oko 11,5 evra po akciji (tako očekuje i proseč konsenzusa), što na trenutnu cenu od 132 evra po akciji daje 8,7 odsto bruto prinosa ili 6,5 odsto neto. Međutim, banka još uvek nije isplatila drugi deo dividende za

2024. godinu (preseć je 16. decembra), pa ako se i on doda onda je pravi prinos za narednih 13 meseci 12,7 odsto bruto ili 9,5 odsto neto. Ovo nije moguće dobiti ni na jednom štednom računu, a retko i ulaganjem u fond ili nekretninu. Naravno, i rizik je srazmerno veći u odnosu na sigurnije oblike investiranja, pošto je reč o pojedinačnoj specifičnoj akciji koja menja vrednost svakog dana shodno tržišnim uslovima i budućim očekivanjima, i ima korekciju za iznos isplaćene dividende, pa ne treba verovati da je u pitanju vid lake zarade.

Baš iz tog razloga, ono što nas sada najviše interesuje je šta možemo očekivati u poslovanju ove banke narednih godina. Kamatne stope će padati i dalje, troškovi poslovanja banke će verovatno nastaviti da blago rastu zbog potrebe da drži korak u digitalnim tehnologijama i zadrži kvalitetan kadar, pa se teško možemo nadati novim rekordnim profitima, osim ako se u međuvremenu ne dogodi naglo širenje putem odgovarajuće akvizicije. Ipak, ne treba očekivati ni masivnu eroziju profita, jer možemo računati da će pad kamata pospešiti kreditiranje i da deo prihoda koji dolazi od provizija i naknada verovatno nastavlja da raste, a da je kvalitet aktive i dalje veoma dobar, te ne bi trebalo očekivati veći skok nenaplativih potraživanja i troškova rezervisanja.

Istovremeno, vredi napomenuti da se veliki deo kredita ugovara po fiksnim kamatnim stopama, naročito među fizičkim licima (čak 74 odsto), pa i to u dobrom delu amortizuje pad na varijabilnim stopama. Verujem da profit u 2025. i 2026. godini neće pasti ispod 400-450 miliona evra, što u kombinaciji sa raciom isplate od 50-60 odsto i više nego velikom adekvatnošću kapitala daje prostor da se apsolutni iznos dividende i dalje povećava prema 12,0-12,5 evra u 2026. i 2027. godini. Shodno tome, očekivani prinos u odnosu na sadašnju cenu po akciji mogao bi biti u rasponu od 6,8 do 7,1 odsto neto za 2026. i 2027. godinu. To je i dalje atraktivan iznos i verovatno najpredvidljivija dividenda na regionalnim berzama.

Najveći rizik ovom scenariju je veći negativni makro šok u EU, jer to tržište generiše do 70 odsto izvoza našeg regiona, pa bi to bio i udar na ekonomije na Balkanu, uključujući i Srbiju, što bi povećalo rizik erozije kvaliteta aktive u banci (dalje bi se prelilo na troškove rizika i adekvatnost kapitala).



LSC Consulting

Interactive Project Solutions

**Project-management,
consulting i engineering**

Gospodara Vučića 145
11000 Beograd, Vračar
060/4700072
office@lsc.co.rs



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

KO JE KOGA POGURAO?



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

Novembar je tradicionalno najbolji mesec na kripto tržištu i ova godina definitivno nije razočarala. Nove rekorde u vrednosti i jak optimizam verovatno ćemo preneti u 2025. godinu. Nekad postoje vrlo očigledni razlozi za rast cene, nekada je malo kome jasno zašto cena ide gore. Ove godine nema dileme - Tramp je taj koji je odgovoran za najnoviju kripto renesansu.

Vens, Mask, Vivek, Kenedi... svi imaju nešto zajedničko, pored toga što su u najužem Trampovom timu. Svi oni poseduju kriptovalute i svi to ponosno ističu. Za razliku od još uvek aktuelne administracije, koja je vodila neku vrstu rata protiv kripto industrije, dolazeća najavljuje potpuni zaokret. I ako ne verujete njihovim rečima (ipak, političari su), verujte njihovim delima - ponavljam, svi oni investiraju u kriptovalute.

Očekivanja su sa pravom velika. Ako je tokom mandata neprijateljski nastrojenog Bajdena cena bitcoina porasla nekoliko puta, koliko li tek može da poraste u povoljnim regulatornim okolnostima? Najavljen je prestanak hajke na kripto biznise, povoljniji poreski tretman, ali i namera da SAD bude svetski lider u ovoj industriji.

Tramp se nije libio da uporno insistira na tome da je on prijatelj kripto industrije. Pominjao je to više puta na mitinzima, čak je i dovodio ljude iz industrije da govore na njegovim skupovima. Ozbiljan zaokret u odnosu na prethodni mandat, kada je bio vrlo rezervisan. Fudbalskim rečnikom - Bajden mu je namestio volej i Tramp je

dao gol. Čak je i napravio svoj token koji je lansirao na tržište tokom predizborne kampanje. To je na kraju ispao fijasko, ali dobio je publicitet.

Kada se priča o broju korisnika kriptovaluta u SAD, teško je reći koliko ih tačno ima, ali pominju se desetine miliona ljudi. Tolika zajednica ima veliki potencijal da utiče na izborni rezultat. Nikad nećemo znati koliko je birača iz ove grupe Tramp zaista mobilisao. Sklon sam da verujem da bi kripto entuzijasti većinom glasali za Trampa čak i da on nijednom nije pomenuo tu temu. Jedan razlog bi svakako bio „osveta” Bajdena i njegovom timu za prilično otvoreno sabotiranje raznih kripto biznisa. Drugi razlog bi bile neke mere koje je Tramp najavio, a koje su tradicionalno bliske ljubiteljima kriptovaluta, kao što su opšta deregulacija i zaštita slobode govora.

Bilo kako bilo, nema sumnje da je određenom broju birača baš najava podrške kripto sektoru bila odlučujući faktor da promene tabor ili da umesto apstinencije aktivno uzmu učešće u izborima. Otuda i pitanje iz naslova. Kriptovalute su profitirale od Trampove pobede, ali je i Tramp profitirao od igranja na „kripto kartu”.

Pisao sam prošle godine o tome kako kriptovalute polako postaju tema na izborima širom sveta. Mislio sam tada da u Americi neće biti, ali je Tramp u završnici ipak iskoristio priliku koja mu se ukazala. Verujem da će se trend nastaviti i pojačavati. Kod nas to još uvek nije postala politička tema. Mi iz kripto industrije u Srbiji i dalje čekamo svog kandidata. Samo, da bismo ga ozbiljno shvatili, moraće da pokaže portfolio.



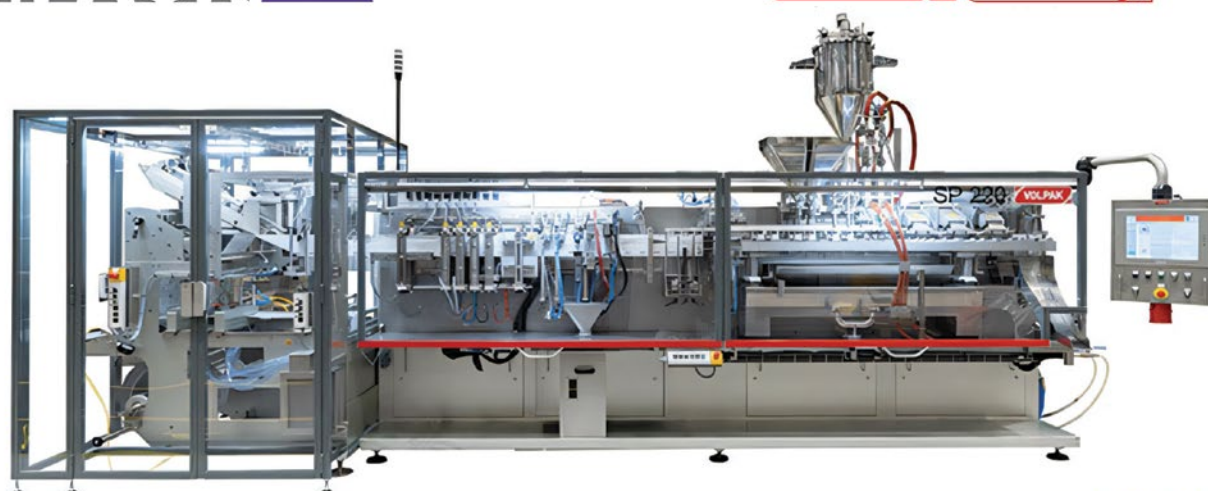
MONDO
PACK **PLUS**

**MAŠINE ZA
PAKOVANJE**

ZASTUPNIK ZA SVE
ZEMLJE EX JUGOSLAVIJE

VOLPAK

ENFLEX



Ledinačka 5 11050 Beograd
0113809232 064/6440625
office@mondopackplus.com
www.mondopackplus.com



BMW BATA TEAM

Vitezova Karadordeve Zvezde 28 11050 Beograd
063/218058, 063/218364
nidza.3107@hotmail.rs



NIŠTA NIJE ISTO, ALI NJEGA I DALJE NEMA



Ivan Minić
preduzetnik i
konsultant

Postoji onaj kultni tekst Džordža Karlina - „Paradoks našeg vremena”, u kojem ovaj genijalni komičar objašnjava kako nam konzumerističko doba donosi izobilje nebitnih stvari, dok su one suštinski važne prisutne manje nego ikada. To je odličan tekst. Pročitajte ga nekad, vredi.

Elektronska trgovina je prethodnih dvadeset godina u Srbiji trčala jednu novu, do sada neviđenu atletsku disciplinu – ultramaraton sa preponama. Bilo je zaista mnogo prepreka i vremenom su gotovo sve eliminisane. Pa ipak, verujem da iz ugla kupaca, naročito iskusnih, stvari još uvek nisu na dovoljno dobrom nivou.

Ukoliko Srbiju posmatramo izolovano (a ja se, lično, ježim i same pomisli da ponovo budemo izolovani), možemo reći da stvari iz godine u godinu napreduju. Možda zaostajemo desetak godina za najrazvijenijim tržištima, tri do pet za okolnim, ali u poređenju ove godine sa prethodnom, postoji određeni napredak.

I dalje se jurimo sa kuririma i uvek makar deo ovog problema možemo rešiti nekim od sve većeg broja paketomata. I dalje ne možemo uvek da platimo karticama onlajn, već nam treba keš za pouzeće, ali pojedine kurirske službe uvode i ovu opciju. To nije nešto na šta možemo da se oslonimo, ali makar postoji napredak. I dalje ne možemo biti sigurni da će nešto što smo naručili stići u narednih dva do tri dana, ali ako gledamo prosek, možda smo malo sigurniji nego što smo bili. Međutim, postoji jedan problem koji nikako ne možemo da rešimo.

Ne mogu ga rešiti mali, a na njega nisu imale odgovor ni velike kompanije. Pitate se o čemu se radi? Ako ste redovan internet kupac, siguran sam da vam se u prethodnih desetak dana bar jednom desilo da nešto naručite, a da vas potom obaveste – često tek nakon nekoliko dana, kada već iščekujete isporuku – da tog proizvoda nema.

U mom slučaju, to se desilo tri puta u prethod-

ne dve nedelje. Jednom na šopu koji je preprodavac od uvoznika, ali je imao najbolju cenu, a dva puta na šopovima onih koji su i uvoznici i distributeri.

Potpuno je jasno da je veoma teško naći rešenje koje će u 100 odsto slučajeva davati tačan rezultat kada je o ovome reč. Čak i kada u realnom vremenu sinhronizujete magazin, što je teško izvodljivo, problemi su mogući. Sve je to u redu. Ali... broj situacija u kojima se ovo dešava na našem tržištu značajno je veći nego u bilo kojoj okolnoj zemlji.

Takođe, način na koji naši prodavci rešavaju ovakve situacije najčešće je duboko frustrirajući za kupca i gotovo nikada ne dovodi do zadovoljnog korisnika koji će ponovo naručiti.

Više puta sam konsultantski analizirao korisničko iskustvo nekih šopova. Često bih preporučio da, osim analize interfejsa, koraka na sajtu potrebnih za izvršenje kupovine, jednostavnosti korišćenja, brzine učitavanja i prilagođenosti mobilnim uređajima, uradimo i misterij šoper analizu koja će se odnositi i na onlajn kanale i na fizičku prodavnicu, i na iskustvo nekoga ko je kupio proizvod, ali nije zadovoljan ili mu je potreban servis.

Vrlo retko su problemi bili na strani sajta. Sajtovi su uglavnom jako dobri. Sve ostalo, međutim, najčešće je ispod svakog nivoa. I dok svi ostali aspekti elektronske trgovine lagano napreduju, voleo bih da ovom kolumnom skrenem pažnju na to da sve drugo nije važno – ukoliko mogu da naručim proizvod koji ne postoji, zatim ne dobijem informaciju na vreme i u komunikaciji mi ne bude ponuđeno rešenje koje bi me, ako ne zadovoljilo, onda bar učinilo manje nezadovoljnim.

Ne moramo izmišljati toplu vodu – dovoljno je da se ugledamo na to kako na nekim drugim tržištima rešavaju ovaj vid problema i zadovoljstvo korisnika će, verujem, biti drastično veće. Ovog korisnika sigurno.

SMANJIVANJE KAMATNIH STOPA DOVEŠĆE DO NOVE TRAZNJE ZA KREDITIMA

NPL-OVI U SRBIJI NA REKORDNO NISKOM NIVOU

EKONOMSKI RAST U SRBIJI I SMANJIVANJE KAMATNIH STOPA DOVELI SU DO POJAČANOG KREDITIRANJA POSLE NEKOLIKO GODINA STAGNACIJE. U ISTO VREME, UDEO NPL-OVA U UKUPNOM KREDITNOM PORTFOLIJU NA NAJNIŽEM JE NIVOU U ISTORIJI, ŠTO SVAKAKO GOVORI O STABILNOSTI PRIVREDE I DODATNO PRIVLAČI INVESTITORE. NO, DA BI TRŽIŠTE NPL-OVA KOD NAS ZAISTA ZAŽIVELO POTREBNO JE DA SE OTVORI KA TRGOVANJU DUGOVA RETAIL SEKTORA

Ekonomske rast u Srbiji, koji je postignut u poslednjim godinama, pozitivno je uticao na finansijsku stabilnost građana i preduzeća. Veća zaposlenost, rast bruto domaćeg proizvoda (BDP), kao i povećanje potrošnje i investicija, poboljšali su sposobnost otplate dugova. Kvalitet kredita se poboljšao jer su dužnici imali bolje ekonomske uslove za izmirivanje svojih obaveza.

Narodna banka Srbije je u poslednjih nekoliko godina sprovedla niz mera koje su pomogle u smanjenju NPL-ova (problematičnih kredita – Non Performing Loans) – uvela je strože standarde za odobravanje kredita, poboljšala monitoring tržišta i posvetila se smanjenju rizika od neperformirajućih kredita. Takođe, NBS je postavljala veće kapitalne zahteve za banke, što je doprinosilo stabilnosti bankarskog sektora i smanjenju rizika od loših kredita.

Na osmom godišnjem SEE NPL + Finance forumu koji je održan 29. novembra u Beogradu pred predstavnicima regionalnog finansijskog sektora, zamenik generalnog direktora sektora za kontrolu rada banaka u NBS-u Nenad Erdogljia istakao je da je privreda Srbije pokazala veliku otpornost na nepovoljna dešavanja u okruženju tokom prethodnih godina.

- Ojačana je eksterna pozicija zemlje, a dobili smo i investicioni rejting međunarodne agencije S&P, što će dovesti do povoljnijeg kreditiranja privrede i građana. Kvalitet kreditnog protfolija je dodatno poboljšao. Zaključno sa krajem septembra, bruto NPL udeo u ukupnim kreditima iznosi 2,75 odsto i na nivou je istorijskog minimuma. Od usvajanja Strategije rešavanja problematičnih potraživanja

2015. godine to je manje za više od 19,5 procenata – rekao je Erdogljia.

U sektorskoj strukturi NPL-ova, nešto manje od 60 procenata otpada na retail sektor, koji obuhvata građane, preduzetnike i poljoprivrednike. Što se privrede tiče, njen udeo je preostalih 40 odsto.

U periodu od 2015. naovamo najveće smanjenje NPL-ova u Srbiji desilo se na osnovu direktnog otpisa (oko 270 milijardi dinara).

Banke su tokom vremena prepoznale značaj smanjenja udela NPL-ova u svojim bilansima i sprovele su agresivnije akcije u vezi sa naplatom duga. Kroz prodaju loših kredita specijalizovanim firmama za naplatu, restrukturiranje duga i druge metode, banke su uspele da očiste svoje portfolije.

Takođe, povećana konkurencija među bankama je podstakla bolje upravljanje kreditnim rizikom, dok su klijenti imali pristup povoljnijim uslovima za refinansiranje postojećih dugova, što je, takođe, smanjilo broj loših kredita.

NPL-ovi predstavljaju veliki rizik za banke jer umanjuju njihov kapital i stabilnost. Nasuprot tome, smanjenje NPL-ova povećava likvidnost banaka i omogućava im da efikasnije plasiraju nove kredite, što doprinosi daljem rastu privrede, a posledično i povoljnijoj slici o stabilnosti i efikasnosti bankarskog sektora, što dalje privlači strane investitore i poboljšava ekonomsku klimu.

Uticaj globalnih kriza na region

Treba imati na umu da je poslednjih godina neizvesnost opšte globalne ekonomske situacije (pandemija, kriza u Ukrajini,

FOTO: FREPIK

kriza lanaca nabavke i skok energenata...) doprinela da banke pooštire kriterijume za odobravanje kredita, dok su ključne kamatne stope centralnih banaka, pa i naše, rasle.

- Čitava regulativa i sistem naplate NPL-ova sada su znatno razvijeniji u celom regionu Zapadnog Balkana, a i banke su počele mnogo ranije u procesu komunikacije da sarađuju sa svojim klijentima iz sektora malih i srednjih preduzeća koji eventualno imaju probleme. To je značajno različita slika u odnosu na onu od pre deset i više godina – napomenula je Aleksandra Vukosavljević, direktorka EBRD-a za sektor investicija u finansijski sektor u Zapadnom Balkanu i Istočnoj Evropi.

Rast kamatnih stopa poslednje dve godine odrazio se pozitivno na poslovanje banaka i njihove finansijske rezultate, iako je tražnja za kreditima u tom periodu opala. Sada ponovo dolazi do rasta kreditiranja, sa očekivanjem da će dalje sma-

UPOTREBA VEŠTAČKE INTELIGENCIJE U NPL SEKTORU

Burkhard Hepe je glavni tehnički direktor britanske kompanije NPL Markets iz Londona, koja ima oko 1.500 institucionalnih investitora i upravlja sa više od tri miliona zajmova na mesečnom nivou, što je u ovom trenutku oko 92 milijardi evra na njihovim platformama u 28 jurisdikcija u SAD, Kanadi, Južnoj Americi, Evropi i Južnoj Africi. On je objašnjavao publici SEE NPL+ Finance foruma sve veću upotrebu veštačke inteligencije (AI) i mašinskog učenja u prikupljanju podataka i razvrstavanju NPL-ova.

- Mašinsko učenje koristi se za nepristrasnu predikciju korisnika i prognozu protoka gotovine, dok se AI koristi za multilingvalni OCR – optičku rekogniciju slovnih karaktera, uzimanje velikih baza podataka od saradnika u vidu lokalnih bankarskih institucija, pretragu i praćenje investicija. Na ovaj način povlače se velike količine podataka i obavlja se provera (due diligence) celog tržišta i pojedinačnih učesnika, potpuno objektivno, uz prognozu poslovanja i kretanja novca – rekao je Hepe, uz napomenu da se ovakvim mehanizmima okreću sve veće finansijske institucije u svetu.



njenje kamatnih stopa dodatno podstaci taj trend, a posebno rast tražnje za stambenim kreditima, složili su se učesnici SEE NPL + Finance foruma.

- Kreditni rizik je tradicionalno najzastupljeniji u bankama regiona, i pored toga što su stope NPL-ova na istorijski niskom nivou mi trenutno preduzimamo mere da ne dođe ni do kakvih potencijalnih rizika koji bi povećao njihov rast. Iako je naš regulatorni okvir ekvivalentan onom u Evropskoj uniji, mi ga kontinuirano unapređujemo – napomenuo je Nenad Erdogljia iz Narodne banke Srbije.

S druge strane, iako je ekonomska situacija u našoj zemlji i njenom neposrednom okruženju generalno stabilna i beleži rast, direktorka EBRD-a za Zapadni Balkan smatra da aktuelni pokazatelji nisu dovoljni.

- Prosečan ekonomski rast šest zemalja Zapadnog Balkana je oko četiri odsto BDP-a. Srednjoročno gledano, smatramo

da je taj tempo održiv. Uviđamo da određeni rizici postoje, pre svega od strane većih klimatskih šokova, na šta je ceo ovaj region izuzetno osetljiv. Ipak, ovaj rast od četiri odsto nije dovoljan - u smislu da će tim tempom biti potrebno više decenija da sustigne Zapadnu Evropu. Glavni problem je niska produktivnost i nedostatak radne snage, i moramo da vidimo šta može dodatno da se uradi po tom pitanju. Potrebno je prilagoditi obrazovni pristup, na šta se EBRD posebno osvrće. Pored deficita radne snage u određenim delatnostima, čitav region pati i od višeg stepena korupcije – objašnjava Vukosavljević.

Kako kaže, velika nada leži u „integraciji ovog regiona” – svih šest zemalja su suštinski male i zajedno obuhvataju tržište od oko 17 miliona ljudi. To je prepoznala i EU – povezivanje u smislu saobraćajne i radne infrastrukture, skidanje trgovinskih barijera i protoka radnika.

Da se situacija popravila na tržištu potvrđuje i Dejan Janjatović iz NLB Komercijalne banke, u kojoj je u poslednje dve godine ostvaren dvocifren rast kreditnog portfolija – i kod privrede i kod građana.

- Može se reći da se povoljno makroekonomsko okruženje i te kako odražava na naše poslovanje. Inflacija nije bila praćena drugim negativnim makroekonomskim efektima i u takvim uslovima rast se nastavio. Okruženje za poslovanje banaka u Srbiji trenutno je dobro, a Vlada je prilagođavala fiskalnu politiku adekvatno čestim spoljnim krizama, kao i regulatori finansijskog tržišta (NBS). Rast kamatnih stopa poslednje dve godine odrazio se pozitivno na poslovanje svih banaka i njihove finansijske rezultate, iako je tražnja za kreditima u tom periodu opala. Sada vidimo da opet dolazi do rasta kreditiranja, i očekujemo da se dalje smanjenje kamatnih stopa vidi kroz nastavak tog trenda, posebno kroz



rast tražnje za stambenim kreditima – komentarisao je Janjatović.

Tržište NPL-ova u povelju

No, kada je reč o tržištu NPL-ova – odnosno njihovom trgovanju među finansijskim institucijama, glavni problem je što mikrofinansijskih preduzeća i dalje nema, a kupoprodaja takozvanih retail NPL-ova, odnosno problematičnih kredita, nije dozvoljena.

Jelisaveta Janić, advokat i partner u advokatskoj kancelariji Vuković i Partneri, objašnjava da jedan član Zakona o obligacionim odnosima reguliše ovakve ugovore kod kupaca i potraživača dugova, dok regulativa Evropske unije još uvek nije uticala na naše zakone.

- Transparentnost bi svakako privukla više investitora, zbog većeg broja setova proverenih podataka koji bi cirkulisali među njima. Promena regulative za uvođenje alternativnih investicionih fondova dosta toga bi promenila po ovom pitanju, o čemu je bilo dosta reči u poslednje vreme. U Srbiji je, takođe, još uvek zabranjena



FOTO: FREEPIK

prodaja retail NPL-ova, ali uvođenje ove opcije, uz veću konkurenciju, odnosno ponudu na tržištu, zapravo bi pomoglo dužnicima da reše svoje dugoročno nagomilane probleme, iako je percepcija u javnosti često drugačija – objašnjava Janić. Trend po-

većanja kreditiranja fizičkih lica očekivano će dovesti i do povećanja broja NPL-ova u ovom segmentu, iako ne bi trebalo da dođe i do povećanja njihovog udela, s obzirom na to da su banke sada dobro pripremljene.

MARKO MILADINOVIĆ



Vuković

— OPŠTA BOLNICA —

Prote Mateje Nenadovića 3
25000 Sombor

+381 25 444 245
+381 63 447 478

info@bolnicavukovic.rs
www.bolnicavukovic.rs



ORTOPEDIJA



HIRURGIJA



INTERNA
MEDICINA



OPŠTA
PRAKSA



OFTALMOLOGIJA



PULMOLOGIJA



UROLOGIJA



GINEKOLOGIJA



PEDIJARIJA



RADIOLOGIJA



REUMATOLOGIJA



OZZ TRI BRAZDE

OTKUP POLJOPRIVREDNIH PROIZVODA

Glavna Ulica 171 21240 Titel
069/2862162
tribrazde@hotmail.com



ALAT KOJI MENJA PRAVILA IGRE

DYNAMIC MOCKUPS TEHNOLOGIJA POTPUNO MENJA NAČIN NA KOJI DIZAJNERI KREIRAJU VIZUALNE PRIKAZE PROIZVODA TAKO ŠTO AUTOMATIZUJE DOSADNE I TEHNIČKE PROCESSE. UMETO DA SE SLIKE RUČNO UREĐUJU, SECKAJU I POZICIONIRAJU U DIZAJNU, OVAJ ALAT OMOGUĆAVA GENERISANJE PROFESIONALNIH SLIKA PROIZVODA U SAMO NEKOLIKO SEKUNDI

Svaka velika ideja počinje rešavanjem stvarnog problema, a Dynamic Mockups nije izuzetak. Priča o ovom startapu počinje iz ličnog iskustva tima koji je radio na razvoju print-on-demand platforme Photogrid. Suočeni sa izazovima kreiranja profesionalnih i vizuelno privlačnih slika proizvoda, tradicionalne metode poput profesionalnog fotografisanja pokazale su se kao skupe, vremenski zahtevne i neprilagodljive čestim promenama dizajna.

- Ako bismo želeli da dodamo novu boju ili promenimo dizajn, morali bismo ponovo da organizujemo fotografisanje. Ovaj problem nas je inspirisao da stvorimo alat koji bi mogao da generiše realistične slike proizvoda automatski, pružajući korisnicima fleksibilnost i efikasnost. Dakle, Dynamic Mockups je rođen iz potrebe da se proces profesionalnog fotografisanja proizvoda ubrza, pojednostavi i učini dostupnim svima, bez obzira na budžet ili tehničke veštine - objašnjava Luka Filipović, CEO kompanije Dynamic Mockups, u razgovoru za Biznis.rs.

Od prvih koraka, kada je prototip izazvao veliko interesovanje u industriji, do trenutka kada su kompanije same tražile integraciju sa platformom, Dynamic Mockups se profilisao kao rešenje koje transformiše način na koji se vizuali kreiraju i koriste. Ovaj alat nije samo ubrzao proces rada, već je postao nezastavni partner u optimizaciji prodaje i strategijama mnogih korisnika.

- Prvi put smo osetili potencijal kada smo razvili prototip Dynamic Mockupsa i podelili video sa ljudima iz industrije na Facebooku. Vrlo brzo je taj video postao viralan i dobio 50.000 pregleda i 700 komentara. Njihove reakcije bile su izuzetno pozitivne: mnogi su nam rekli da alat rešava stvaran problem sa kojim

su se i sami suočavali. Posebno smo bili iznenađeni kada su korisnici počeli da preporučuju naš alat svojim kolegama i partnerima, što je dovelo do organskog rasta i širenja korisničke baze - priseća se Filipović.

Nikad lakše do vizuala

Dynamic Mockups tehnologija potpuno menja način na koji dizajneri kreiraju vizualne prikaze proizvoda tako što automatizuje dosadne i tehničke procese. Umesto da se slike ručno uređuju, seckaju i pozicioniraju u dizajnu, ovaj alat omogućava generisanje profesionalnih slika proizvoda u samo nekoliko sekundi. To znači da dizajneri sada mogu automatski da ih kreiraju u različitim varijacijama, poput boja ili printova, čime štede sate rada i fokusiraju se na kreativni deo svog posla. Uz to, integracijom Dynamic Mockups API-ja moguće je potpuno automatizovati kreiranje fotografija, što je posebno korisno za velike projekte i timove.

- Proces implementacije našeg alata osmišljen je da bude jednostavan i brz, prilagođen korisnicima sa različitim nivoima tehničkog znanja. Za korisnike koji koriste naš API nudimo detaljnu dokumentaciju i primere koda kako bi mogli lako da povežu naš alat sa svojim platformama. Oni koji ne žele da pišu kod mogu koristiti naše integracije kao što su iframe, Make, Etsy i WordPress, što dodatno olakšava stvar. Za korisnike koji koriste naš veb-interfejs, proces je jednostavan: potrebno je samo da se registruju, dodaju svoj dizajn i izaberu šablone koje žele da koriste - kaže Luka Filipović, naglašavajući da njegov tim pruža podršku tokom celog procesa implementacije, pomažući korisnicima da brzo i jednostavno integrišu Dynamic Mockups.

Reakcije korisnika na ovo rešenje su i više nego pozitivne, posebno među malim i srednjim biznisima koji nemaju resurse za skupe foto-sesije i dizajnere. Njima ovaj alat štedi vreme i pomaže u kreiranju profesionalnih vizuala.

- Jedan korisnik iz Australije je zahvaljujući našem proizvodu povećao prodaju za više od 30 odsto, jer su kvalitetne slike olakšavale odluku o kupovini. Povratne informacije koristimo kao ključan deo procesa unapređenja - slušamo šta korisnicima nedostaje i trudimo se da te zahteve implementiramo što je brže moguće.

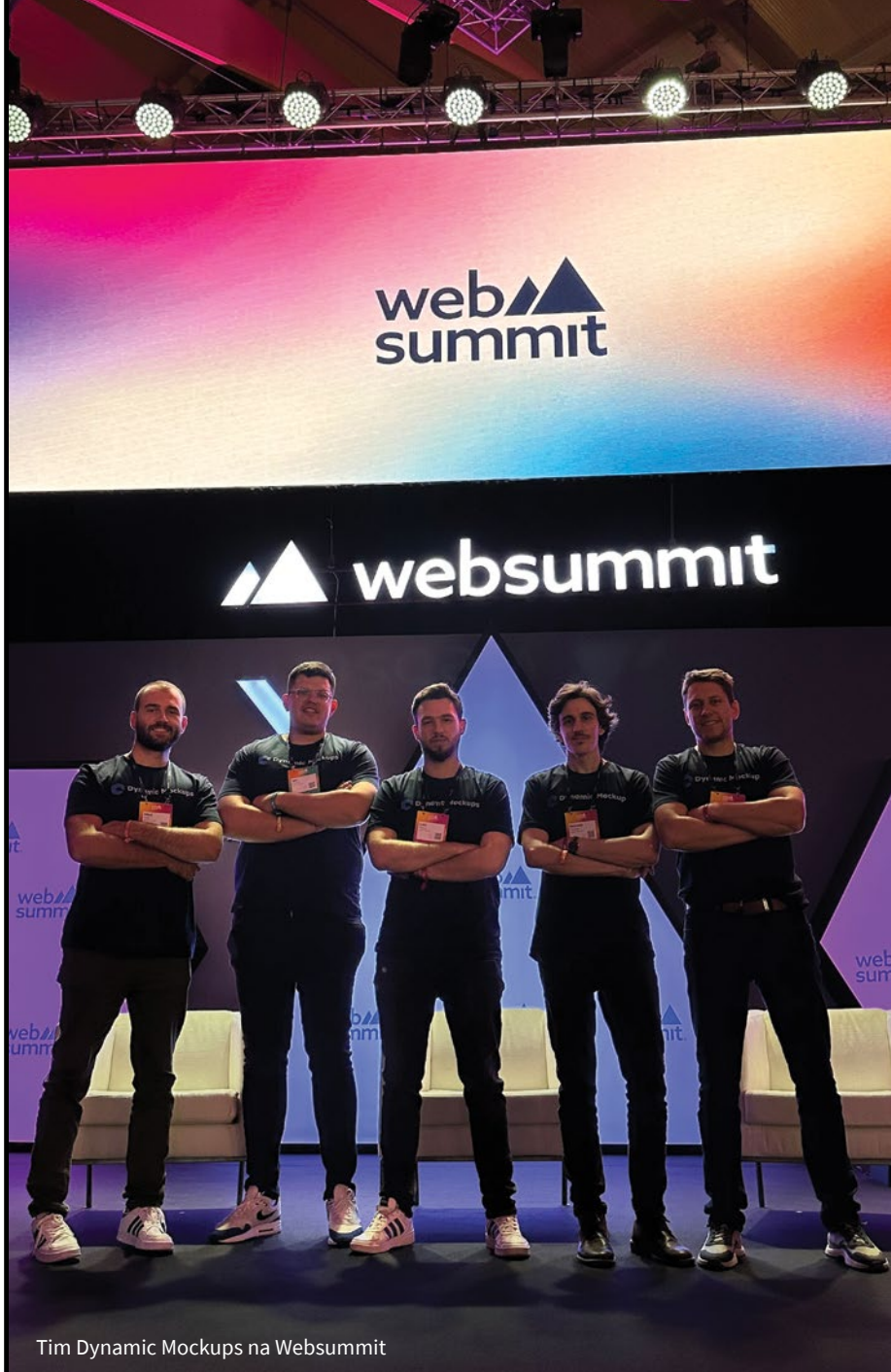
Finansije kao najveći izazov

Početak ipak nije bio tako jednostavan i Dynamic Mockups se suočio sa nekoliko velikih izazova. Tehnički, bilo je

SPOJ ENTUZIJAZMA I ISKUSTVA

Dynamic Mockups tim čine mladi, ambiciozni profesionalci sa značajnim iskustvom u e-commerce industriji i razvoju tehnoloških rešenja. Među njima su Luka Filipović, CEO, serijski preduzetnik sa bogatim iskustvom u vođenju firme i projekata; Igor Čvorović, CTO, bivši Google inženjer, stručnjak za razvoj tehnoloških rešenja; Miloš Medić, team lead, stručnjak za front-end razvoj i lider tehničkih timova; Nemanja Kovačević, software engineer, serijski preduzetnik i stručnjak za razvoj tehnoloških rešenja; Vladislav Pavlov, prodaja, preduzetnik i stručnjak za bizdev, enterprise prodaju i fundraising i Anastasija Risteski, junior produkt menadžer.

Prema njihovom mišljenju, ključno u formiranju tima u startapu jeste pronaći ljude koji ne samo da poseduju potrebne veštine, već i dele istu viziju i strast za rešavanjem problema. Ovakav spoj entuzijazma i iskustva omogućava im da donose promišljene odluke, ali i da unose inovativnost u sve što rade, verujući da je upravo ovaj balans ključ uspeha i budućeg razvoja. Projekat Dynamic Mockups finansira Fond za inovacionu delatnost iz Pretpristupnih fondova Evropske unije i budžeta Republike Srbije sa razdela Ministarstva nauke, tehnološkog razvoja i inovacija.



Tim Dynamic Mockups na Websummit

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

potrebno razviti tehnologiju koja automatski generiše visokokvalitetne i realistične slike, dok su odgovori na pitanja o funkcionalnosti alata, odabiru tehnologija i angažovanju korisnika bili nejasni.

Sa druge strane, kao startup sa ograničenim budžetom Dynamic Mockups nije imao mogućnost zapošljavanja velikog tima ili ulaganja u skupe marketinške kampanje.

- Fokusirali smo se na to da postepeno unapređujemo proizvod, prikupljajući povratne informacije od korisnika. Takođe, trudili smo se da izgradimo mrežu podrške kroz grantove, partnere i inicijalne korisnike koji su verovali u našu viziju. Kroz iterativni proces razvoja i slušanje korisnika uspjeli smo da prebrodimo te prepreke i stvorimo alat koji se

konstantno unapređuje - ističe naš sagovornik.

Investicije za svaki startup predstavljaju glavni način za prevazilaženje finansijskih problema. Međutim, u slučaju Dynamic Mockupsa, prve investicije bile su veoma skromne i uglavnom su dolazile iz ličnih sredstava, kao i prihoda koje je tim ostvarivao iz drugih projekata.

- U početnoj fazi prioritet nam je bio razvoj osnovne funkcionalnosti proizvoda, jer smo želeli da korisnicima pokažemo vrednost što je pre moguće. Kasnije smo dobili podršku kroz grantove za inovacije (Raising Starts i Inovacioni fond), što nam je omogućilo da ubrzamo razvoj i proširimo tim. Sve ovo nam je omogućilo da postavimo temelje

za dalji rast i pripremimo se za širenje na tržištu.

Između rasta i kvaliteta

U dinamičnoj industriji automatizacije i vizualizacije, gde potrošači sve više očekuju personalizovana i visokokvalitetna rešenja, prilagođavanje je ključno. Dynamic Mockups odgovara na ove izazove kroz stalno osluškivanje korisničkih potreba i unapređenje tehnologije.

- Trudimo se da budemo tehnološki ispred konkurencije, time što ćemo našu core tehnologiju nadograditi veštačkom inteligencijom (AI). Integracija sa AI će korisnicima pružiti još veću slobodu i kreativnost u kreiranju vizuala za proizvode, omogućavajući im da lakše prilagode slike svojim potrebama i idejama. Na ovaj način ostajemo konkurentni i pružamo vrhunsku uslugu - navodi Luka Filipović.

Kako kaže, najveći izazovi u planiranju jesu balansiranje između ubrzanog rasta i održavanja kvaliteta proizvoda. Uprkos jasnoj viziji i mnogo ideja, ka ostvarivanju ciljeva ide se korak po korak - tim se fokusira na stabilan i postepen razvoj, konstantno unapređujući softver i korisničku podršku, kako bi osigurali održiv rast. Osim toga, tu je i uspostavljanje partnerstava sa ključnim igračima u industriji kako bi se brže došlo do novih korisnika i omogućile integracije sa drugim softverima.

- U budućnosti Dynamic Mockups vidimo kao platformu koja pomaže korisnicima da razumeju kako njihovi vizuali utiču na prodaju i otkriju šta donosi najbolje rezultate. Pomoću podataka i analitike platforma će moći da meri performanse vizuala na različitim kanalima, poput veb-shopova, društvenih mreža i reklamnih kampanja. Na primer, korisnici će moći da vide koje slike privlače najviše klikova, koje povećavaju prodaju proizvoda i koje daju najbolje rezultate u određenim kategorijama ili sezonama. Ovi uvidi omogućiću prodavcima da prilagode svoje vizuale i marketinške strategije na osnovu podataka. Naš cilj je da Dynamic Mockups postane ne samo alat za kreiranje vizuala, već i strateški partner u optimizaciji prodaje kroz pametno korišćenje analitike - zaključuje Filipović.

IVANA TOMIĆ

DVE GLOBALNE PRETNJE KOJE SE MEĐUSOBNO PREPLIĆU

KAKVA JE VEZA IZMEĐU OTPORNOSTI NA ANTIBIOTIKE I ZAGAĐENJA VAZDUHA

PIŠE: DR KATARINA NOVOVIĆ, VIŠI NAUČNI SARADNIK, INSTITUT ZA MOLEKULARNU GENETIKU I GENETIČKO INŽENJERSTVO

Otpornost mikroorganizama na antimikrobne lekove i zagađujuće supstance iz vazduha predstavlja jednu od najozbiljnijih pretnji zdravlju ljudi širom planete. Prekomerna i neadekvatna primena antibiotika u lečenju ljudi i životinja, kao i u poljoprivredi, dovela je do pojave i ubrzanog širenja patogena koji su otporni na gotovo sve klinički relevantne antibiotike. Procenjeno je da je otpornost na antibiotike bila direktan uzrok 1,27 miliona smrti širom sveta u 2019. godini, dok je indirektno bila povezana sa čak pet miliona smrtnih slučajeva. Ukoliko se za ovaj problem ne pronađe brzo i efikasno rešenje, do 2050. godine bi mogao biti uzročnik čak 10 miliona smrtnih slučajeva na godišnjem nivou, više nego maligna oboljenja i dijabetes zajedno. Pored direktnog ugrožavanja ljudskih života, otpornost mikroorganizama na antimikrobne lekove, takođe, ozbiljno utiče i na

globalnu ekonomiju, jer se procenjuje da bi ova pretnja mogla koštati do 100 biliona američkih dolara do 2050. godine.

Pored toga, Svetska zdravstvena organizacija je procenila da je zagađenje vazduha dovelo do čak 4,2 miliona pre-vremenih smrtnih slučajeva u 2019. godini na globalnom nivou. Osnovnim razlogom za ovo smatra se prekomerna izloženost PM2.5 česticama, koje imaju sposobnost prodiranja u pluća i krvotok, izazivajući respiratorna, kardiovaskularna i maligna oboljenja. U 2021. godini je procenjeno da je čak 97 odsto stanovništva u gradskim sredinama bilo izloženo koncentracijama PM2.5 čestica višim od preporučenih, što situaciju čini izuzetno zabrinjavajućom. Zemlje istočne i jugoistočne Evrope su naročito pogođene povećanim koncentracijama PM2.5 čestica i većim brojem smrtnih slučajeva uzrokovanih zagađenjem vazduha. Osnovni

razlog za izraženije zagađenje u ovim zemljama je upotreba čvrstih goriva i pećnica niskog kvaliteta u domaćinstvima tokom grejne sezone.

U cilju sprečavanja širenja otpornosti na antimikrobne lekove, Evropska komisija je skrenula pažnju na značaj povezanosti ljudi, životinja i životne sredine u procesu prenošenja ovog značajnog zdravstvenog problema. S tim u vezi, prikupljanje podataka i praćenje otpornosti na antibiotike u životnoj sredini je od izuzetnog značaja za širu sliku o prenosu otpornih patogena. Štaviše, imajući u vidu da su infekcije poreklom iz životne sredine u stalnom porastu, čak i prevazilazeći broj unutarbolničkih infekcija, od velike je važnosti ispitati puteve širenja antimikrobne otpornosti izvan bolničkog okruženja. Iako su prisustvo i raznolikost otpornosti na antibiotike u vodi i zemljištu opsežno proučavane u



FOTO: PRIVATNA ARHIVA



NAUKA: DVE GLOBALNE PRETNJE KOJE SE MEĐUSOBNO PREPLIĆU

ma, kao i gena koji obezbeđuju otpornost na antibiotike i teške metale i elemenata koji omogućavaju njihovo širenje. Svakako, da bi se stekla jasna slika o povezanosti zagađenja vazduha i klimatskih parametara sa širenjem otpornosti na antimikrobne agense u vazduhu potrebno je prikupiti uzorke tokom sva četiri godišnja doba.

Sveobuhvatni pristup AirPollRes projekta pružiće prve dokaze o međusobnoj povezanosti otpornosti na antibiotike i zagađenja vazduha na teritoriji Beograda, koji je značajno izložen ovim pretnjama po javno zdravlje. Samim tim, cilj ovog projekta je da istakne daleko izraženiju kompleksnost ova dva zdravstvena problema, utiče na svest pojedinca i potencijalno doprinese rešavanju problema na mikro nivou. Osim toga, obraćanjem javnosti kroz različite medijske kanale želimo da dopremo i do vlade i privatnih kompanija da sprovedu dodatne i efikasnije akcione planove i usmere novčana sredstva u inovacije koje će uticati na smanjenje zagađenja vazduha i ograničiti oslobađanje patogena otpor-

nih na antibiotike u životnu sredinu iz izvora kao što su stočne farme, postrojenja za prečišćavanje otpadnih voda, deponije i bolnice. Takođe, potrebno je rešiti problem oslobađanja antimikrobnih lekova koji se ispuštaju u životnu sredinu iz različitih izvora (proizvodnja lekova, zdravstvene ustanove, ratarska i stočarska proizvodnja, ljudski i životinjski ekskreti), zato što čak i minimalna selektivna koncentracija antimikrobnih jedinjenja doprinosi razvoju otpornosti na antibiotike u životnoj sredini.

Pored navedenog, zdravstvenim radnicima će se posebno savetovati da ograniče potrošnju antimikrobnih sredstava na slučajeve kada to situacija zahteva i da posvete više pažnje izboru antibiotika koje primenjuju u terapiji. Dodatno, uticaj koji bi se mogao postići ovim projektom indirektno uključuje i ekonomski aspekt, jer se procenjuje da bi godišnji manjak svetskog bruto domaćeg proizvoda usled otpornosti na antibiotike mogao da dostigne 3,4 milijarde dolara.

Kroz prethodno navedeni uticaj na društvo, industriju, životnu sredinu,

zdravstvo i ekonomiju, ovaj projekat će dugoročno doprineti poboljšanju zdravlja ljudi i životinja, omogućavajući duži i kvalitetniji život. Iako se celo društvo smatra krajnjim korisnikom, ugrožene grupe kao što su deca, stariji, osobe sa niskim prihodima, građani sa ograničenim pristupom zdravstvenoj zaštiti i radnici u postrojenjima za prečišćavanje otpadnih voda i na farmama mogu imati više koristi od ovog projekta.

S obzirom na to da je AirPollRes pionirski projekat u ovoj oblasti, očekivani kratkoročni uticaj je uvođenje rutinskog praćenja patogenih mikroorganizama i otpornosti na antibiotike u vazduhu barem u početku na visoko urbanizovanim lokacijama. Primer pandemije pokazuje koliko početno zanemarivanje ekološke dimenzije može imati posledice po globalno zdravlje. Stoga, postoji hitna potreba da savremeno društvo preduzme efikasne inicijative sprečavanja i borbe protiv ozbiljnih zdravstvenih pretnji, kao što su otpornost na antibiotike i zagađenje vazduha, imajući u vidu sve njihove dimenzije. ■

**POBEĆI?
OD UMORA,
OD MISLI,
OD SEBE.**

Caravi i Ciojuti
1920

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



SVE VRSTE TRAKA, POGONSKOG
I TRANSPORTNOG REMENJA,
REMENICA, LANACA, LANČANIKA,
VALJAKA I OSTALIH PRATEĆIH
ELEMENTATA ZA TRANSPORTNE SISTEME
PRIMENJIVE U SVIM INDUSTRIJAMA



Novosadska 2
22320 Indija
064/6589176

schiki.boban@schiki-belt.rs
www.schikibelting.com



**MENJIC
CONSULTING**

business consulting company

ugovorni predstavnici



european aerosols

POLYTOP®

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





FOTO: FREEPIK

VIŠE OD 500 DESTILERIJA REGISTROVANO
U POSLEDNJE TRI GODINE

PROIZVODNJA RAKIJE MOŽE DA DOPUNI DRŽAVNU KASU

DRŽAVA NE PREDUZIMA NIŠTA DA UREDI TRŽIŠTE RAKIJE I DA U PRAKSI SPROVEDE ODLIČAN ZAKON O JAKIM ALKOHOLNIM PIĆIMA. TAKO BI SE POVEĆALA PRODAJA RAKIJE KOJU PROIZVODE REGISTROVANI PROIZVOĐAČI, A TO BI IMALO EFEKTA I ZA DRŽAVU, JER BI KROZ PDV I AKCIZE POVEĆALA BUDŽETSKI PRIHOD. ISTOVREMENO BI SE POVEĆALI I PRIHODI LEGALNIM PROIZVOĐAČIMA, PA BI TO MOGLA DA BUDE KOMPENZACIJA ZA NEDOSTATAK SUBVENCIJA

U Srbiji se povećava broj registrovanih destilerija koje proizvode rakiiju, ali se velike količine tog pića i dalje prodaju na crnom tržištu. Zbog toga su na gubitku država, koja ne naplaćuje akcize i PDV, kao i proizvođači koji posluju legalno.

Na rakijskom tržištu i u rakijskom sektoru u Srbiji povećan je broj registrovanih destilerija, kaže za Biznis.rs Vukosav Tomašević iz Saveza proizvođača rakiije.

- Nemam baš precizan, dnevni podatak, ali sada već imamo između 1.000 i 1.100 destilerija. Više od 500 ih je registrovano u poslednje tri godine i to je veliki rast - kaže Tomašević, čija se destilerija Braća Tomašević nalazi u selu Ivanje, blizu Prijepolja.

Kako ocenjuje, to je sa jedne strane pozitivno, jer je namera da svi koji proizvode rakiiju, kao i oni koji dolaze kao novi

u taj posao, budu registrovani i da pređu u legalno poslovanje, čime se povećava konkurencija, kvalitet proizvoda i ponuda na tržištu.

- Država se ne trudi i ne preduzima ništa da uredi tržište rakiije, da u praksi sprovede odličan Zakon o jakim alkoholnim pićima - dodaje Tomašević i naglašava kako bi se tako povećala prodaja rakiije koju proizvode registrovani proizvođači. - To bi imalo efekta i za državu, jer bi ona kroz PDV i akcize povećala budžetski prihod od rakiije, ali bi se povećali i prihodi nama, legalnim proizvođačima, pa bi to moglo da bude kompenzacija za nedostatak subvencija, a legalne destilerije bi ekonomski ojačale.

Urediti tržište rakiije

Vukosav Tomašević naglašava da se u Zakonu o jakim alkoholnim pićima poljo-

privrednim gazdinstvima dozvoljava proizvodnja rakiije za sopstvene potrebe i kao sirovine registrovanim proizvođačima.

- Međutim, u Srbiji rakiiju svako proizvodi nekontrolisano, i to su u najvećem broju slučajeva količine koje daleko prevazilaze proizvodnju za sopstvene potrebe - kaže naš sagovornik.

On objašnjava da kada jedno poljoprivredno domaćinstvo proizvede nekoliko stotina litara rakiije, za to može da se kaže da je za sopstvene potrebe. To se godišnje može popiti, da se časte prijatelji, komšije... Ali kada neko proizvede hiljade ili stotine hiljada litara, onda je to očito namenjeno crnom tržištu.

Tomašević naglašava i da se u lokalnim zajednicama zna za neregistrovane destilerije koje proizvode stotine hiljada litara rakiije, plasiraju je na tržište u sivu zonu i zapošljavaju radnike koji nisu prijavljeni.

- Ti ljudi kupuju voće, ali ne preko otкупnih blokova i ne isplaćuju ga preko računa da bi država u to imala uvid, a rakiju prodaju na crno i time štete nama, legalnim proizvođačima. Ipak, najveću štetu nanose državi - naglašava.

Koliko gubi država?

Za svaki litar rakije koji se proda nelegalno razlika u ceni je 20 odsto. Toliko je ovo žestoko piće jeftinije od litra koji se proda legalno.

- Ako se rakija 'na crno' proda za 1.000 dinara po litru, a u proseku je to i veća cena, država gubi 432 dinara - 200 dinara za PDV na litar rakije i 232 dinara za akcizu. Znači, budžet Republike Srbije je oštećen za stotine miliona evra - objašnjava Tomašević.

On ocenjuje da je nejasno zašto se sve to toleriše u rakijskom sektoru, gde se prodaje akcizna roba, kada je crno tržište eliminisano u drugim sektorima akcizne robe, poput tržišta nafte i njenih derivata, duvana ili kafe. Objašnjava i da niko ne očekuje da se svaki litar rakije stavi pod kontrolu, ali bi bilo dobro kada bi se makar postepeno smanjivalo crno tržište i da se za narednih deset godina, na primer, prepolovi siva zona.

Bez strategije izvoza

Tomašević ocenjuje da rakija može i treba da bude značajan izvozni artikl Srbije, ali ona to još nije, jer su količine ovog pića koje se izvoze i prihod od izvoza daleko ispod mogućnosti.

- To su više simbolični iznosi. Prepušteni smo sami sebi i nemamo nikakvu pomoć države, sve što izvozimo sada to su pojedinačni uspesi. Ličnim kanalima i trudom uspevamo da dođemo do potrošača u svetu ili se ljudi iz inostranstva koji prepoznaju kvalitet jave nekoj od naših destilerija ili našem Savezu - kaže Tomašević.

On napominje da država nema strategiju izvoza rakije, ali da bi trebalo da se tu ozbiljno angažuju i ministarstva poljoprivrede, trgovine, kao i Privredna komora, i da se napravi strategija nastupa na stranim tržištima, pogotovu velikim.

- Rakija, pre svega šljivovica, je piće u rangu sa najboljim svetskim pićima: viskijem, konjakom, džinom, ali je problem što kao proizvod, kao roba, nije poznata u većem delu sveta. Poznaju je i proizvode



FOTO: FREEPIK

LAŽNO DEKLARISANJE

Vukosav Tomašević kaže da država ne rešava lažno deklarisanje rakije, koja je u zakonu definisana kao proizvod isključivo od voća. Neki proizvođači je, kako kaže, prave od rafinisanog alkohola koji se dobija preradom artikala biljnog, odnosno žitnog porekla. Zakon dozvoljava proizvodnju, upotrebu i deklarisanje takvog alkohola, ali to ne može da se deklarise kao rakija.

- Ako u takvo piće dodate veštački zaslađivač, pa dobijete, recimo, rakiju od dunje, to ne može da se prodaje kao rakija od dunje, već jako alkoholno piće sa ukusom dunje. Ako tako piše na etiketi, jasno je da to nije rakija, nego nešto drugo - objašnjava Tomašević.

Napominje da oni koji to rade ne poštuju zakonski način deklarisanja, već na etiketi napišu da je to rakija od dunje, stave sliku dunje i lažno deklarisanu rakiju ide na policu marketa. Ona jeste jeftinija, ali su potrošači obmanuti.

- Ni tu inspekcija i nadležni organi ne rade ništa da se primeni zakon i spreči lažno deklarisanje, pojava lažne rakije i potrošači zaštite od prevare - objašnjava naš sagovornik.



FOTO: BIZNIS.RS

Balkanci i Srednja Evropa - kaže Vukosav Tomašević.

Ko bi mogao da popije „Dunav rakije“?

Predstavnik Saveza proizvođača rakije kaže da se u medijima često širi priča, verovatno iz neznanja, da će Kinezi, Rusi i Amerikanci popiti „Dunav rakije“, samo da im mi ispečemo. To je, kako kaže, netačno jer oni ne znaju šta je rakija. Takođe, navodi da treba raditi marketinške kampanje kako bi se potrošačima, trgovcima i ugostiteljima na tim tržištima objasnilo šta je rakija.

- To ne možemo da radimo kao pojedinci, ni kao Savez, jer nemamo taj kapacitet, nismo toliko logistički jaki i nemamo novca za to - tvrdi Tomašević, uz napomenu da količine rakije koje se traže na velikim tržištima nema nijedna naša destilerija pojedinačno.

Naš sagovornik kaže da u poslednje tri godine niko od proizvođača rakije nije dobio ni dinar državnih subvencija, koje su se ranije koristile za nabavku opreme i izgradnju objekata, a malim delom kao obrtna sredstva. Dodaje da je nova pojava u rakijskoj industriji u Srbiji početak „tajkunizacije“ proizvodnje rakije, jer je otvoreno nekoliko destilerija u koje su uložene desetine miliona evra, novca koji nije stečen proizvodnjom rakije, nego na neki drugi način.

Mali proizvođači rakije

Među malim proizvođačima rakije prošli smo gazdinstvo Jovanke Nikolić - „Podrum Dramić“, iz okoline Kragujevca, koja je registrovala proizvodnju rakije 2017. godine.

- Imam sopstvene zasade šljiva, 2.000 stabala 'čačanske rodne'. To nije osnovna delatnost kojom se bavim, iako sam razmišljala o tome. Ja sam to radila kao hobi, jer je to porodična tradicija, moje pradede u Kragujevcu su zvali 'rakijaši', zato što su proizvodili rakiju - kaže naša sagovornica i naglašava da rakiju proizvodi samo od svog voća. - Skupljamo zdrave plodove,

sva procedura i tehnologija je njiva, kazan, bure - to je zanatska rakija, od šljive.

Prema njenim rečima, rakija od probranog voća mora da bude skuplja, za razliku od one koju nude neregistrovani proizvođači.

- Kao registrovani mali ili veliki proizvođači mi imamo velike obaveze: od uvođenja HACCP sistema, ambalaže... Ja još prodajem rakiju nekim restoranima u Kragujevcu, nemam problema u plasmanu na tržište, jer je mala proizvodnja - objašnjava Jovanka Nikolić u razgovoru za Biznis.rs.

Ona ističe da je njena proizvodnja više kao hobi, uz poštovanje svih mera koje u vezi sa tim propisuje država.

- Nisam koristila subvencije, ni kredite. U jednom trenutku je bilo popularno da svi otvaraju podrumne vina, u Šumadiji i svuda po Srbiji ima ih koliko hoćete, ali kada kažete Šumadija - to vam je prva asocijacija na šljivu i rakiju - kaže vlasnica Podruma Dramić.

Ona navodi da bi rakija trebalo da odstoji što duže, ali najmanje tri godine u hrastovom buretu, da bi 'uvukla' sve one mirise i ukuse bureta i okoline. Smatra da takva proizvodnja, kao dodatni posao, može da se isplati, iako kod nje to za sada nije slučaj jer i dalje dosta ulaže.

- Subvencije i krediti su još jedna velika obaveza i mnogo više posla, a ja trenutno nemam kapaciteta za to, zato što to uglavnom sama radim - rekla nam je Jovanka Nikolić.

ČEDOMIR SAVKOVIĆ

Logopedska Učionica
Aleksandra Petrović
dipl. defektolog-logoped

INDIVIDUALNI TRETMANI
LOGOPEDA,
DEFEKTOLOGA
I PSIHOLOGA

ZBOG POVEĆANJA
OBIMA POSLA
PRIMAMO U RADNI ODNOS
OSPOSOBLJENOG
LOGOPEDA-DEFEKTOLOGA
SVOJ CV POŠALJITE NA
prvarec@gmail.com

Kosančićeva 43 12000 Požarevac 064 577 13 10 prvarec@gmail.com

Logopedska učionica "Prva reč"

Dr Žutić

OPERACIJE • UHO, GRLO, NOS
PEDIJARIJA • GINEKOLOGIJA
INTERNA MEDICINA • KARDIOLOGIJA
ENDOKRINOLOGIJA
GASTROENTEROLOGIJA
PULMOLOGIJA • REUMATOLOGIJA
HEMATOLOGIJA • ALERGOLOGIJA

Bulevar Zorana Đinđića 125g
11070 Novi Beograd

011/301-83-33

kontakt@drzutic.com
www.drzutic.com



Strong distribucija
kao uvoznik i
ekskluzivni distributer

SKLADIŠTENJE ROBE

TRANSPORT ROBE

**DOSTAVA ROBE
TRGOVINSKIM
OBJEKTIMA**

Beograd

Miroslava Radivojevića 20
060/833-04-16
office@strongdistribution.rs

Leskovac

Jadranska br. 1
016/223-600

VIŠE OD
5.000 m²
SKLADIŠNOG
PROSTORA

5.000+
ISTOVARNIH
MESTA

400+
ARTIKALA

20
DOSTAVNIH
VOZILA



**STRONG
DISTRIBUTION**

ŠTA JE PLANIRANO CRNOGORSKIM BUDŽETOM ZA 2025. GODINU

SAVRŠENA RAČUNICA ILI GREŠKA POPULISTIČKE EKONOMIJE



FOTO: PIXABAY

IZVORNI PRIHODI DOSTIĆI ĆE 2,88 MILIJARDI, A UKUPNI IZDACI 4,03 MILIJARDE EVRA, ŠTO JE 505 MILIONA VIŠE NEGO U 2024. GODINI. ZNAČAJNA STAVKA BIĆE PLATE JAVNOG SEKTORA, ZA KOJE JE NAMENJENO 718 MILIONA EVRA. PREDVIĐENO JE ZADUŽENJE OD 900 MILIONA, UZ MOGUĆNOST OBEZBEĐIVANJA KREDITA ZA DODATNIH 500 MILIONA EVRA

Suficit ili deficit državnog budžeta, (ne)ispunjavanje Mاستrihtskih kriterijuma, veštački ili realan rast bruto domaćeg proizvoda (BDP) i pad inflacije... Sve su to teme oko kojih se u Crnoj Gori već mesec dana suprotstavljaju stanovišta zvaničnika vlade i brojnih analitičara.

Glavne neizvesnosti vezuju se za Fond penzijskog i invalidskog osiguranja (PIO), koji je projektom „Evropa sad 2“ ostao bez dobrog dela finansija, kako od poslodavaca, tako i od zaposlenih. Tome se pridružuje rast poreza na dodatnu vrednost (PDV) za sektor turizma, koji je u 2024. godini pretrpeo značajan udarac zbog pada prihoda. No, najava da će Vlada Crne Gore, uz bespogovornu podršku parlamentarne većine, uskoro funkcionerima povećati plate i do 30 odsto može izgledati kao mala stavka u budžetu, ali će svakako

izazvati dodatna preusmeravanja – uglavnom sa kapitalnih projekata.

Vlada

Predstavljajući predlog budžeta za 2025. godinu, premijer Crne Gore Milojko Spajić s ponosom je istakao kako već četiri godine – tačnije, otkad je on prvi put bio zadužen za državne finansije nakon što je na izborima 2020. razvlašćen režim Demokratske partije socijalista nakon tri decenije. On je to opisao kao „revoluciju u razmišljanju u javnim finansijama“ zbog koje država sada kontinuirano ispunjava Mاستrihtske kriterijume.

- Uz dug ispod 60 odsto BDP-a i deficit ispod tri odsto, te činjenicu da ćemo od 1. januara ući u SEPA sistem, već ispunjavamo uslove za ulazak u evrozonu

čim postanemo članica EU. Samo čekamo tu političku odluku – naveo je crnogorski premijer.

Prema poslednjim kalkulacijama Vlade Crne Gore, BDP će iduće godine biti dupliran – na skoro osam milijardi evra, a Spajić to vidi kao pokazatelje realnog rasta za više od šest odsto.

- Sad kada imamo tekući suficit, koji je zlatno pravilo javnih finansija, svi su se setili da državi nešto fali. Hajde da vidimo šta fali, sa 105 odsto bruto duga prema BDP-u, odnosno 80 neto, stigli smo do današnjih 62 odsto bruto, odnosno 52 neto duga prema BDP-u – kazao je on.

Takođe, naveo je da će u 2025. godini, uprkos smanjenju izdvajanja za Fond PIO, država imati prihode veće za 100 miliona evra, dok će se deficit odnositi isključivo na kapitalne izdatke.

Zbog toga smatraju opravdanim procenu da će izvorni prihodi dostići 2,88 milijardi, dok bi ukupni izdaci trebalo da budu na nivou od 4,03 milijarde evra, što je 505 miliona više nego u 2024. godini. Iz crnogorske vlade se čula i konstatacija da je budžet „konzervativno planiran“, te da nisu predviđeni eventualni prihodi od koncesija aerodroma – iako se zvanično ne pominje bilo kakvo ustupanje tako značajnih resursa. Značajna stavka biće plate javnog sektora, za koje je namenjeno 718 miliona evra, za socijalna i penzijska davanja predviđeno je 777 miliona, za zdravstvo još 474 miliona, a za obrazovanje i nauku 362 miliona evra.

Kapitalni budžet ima 341 projekat na koje bi trebalo da bude raspoređeno 280 miliona evra, ali će 100,2 miliona evra otići na drugu deonicu auto-puta Bar-Boljare. Uprava za kapitalne projekte tako će raspolagati sa 115 miliona evra, a Uprava za saobraćaj sa preostalih 64,98 miliona evra. Prema istoj proceni, na kraju 2025. na državnom računu trebalo bi da ostane oko 240 miliona evra depozita koji će biti preneti u iduću godinu.

Odluka o zaduživanju koja prati budžet za narednu godinu precizira različite načine obezbeđivanja pozajmica vrednih ukupno 900 miliona evra. Ministar finansija Novica Vuković je tokom predstavljanja predloga budžeta precizirao da su to sredstva „isključivo za plaćanje starih dugova i finansiranje kapitalnih izdataka“.

Naredne godine dospeva na naplatu 820 miliona evra glavnice, a kapitalni budžet je na nivou od 280 miliona evra. To definiše 1,14 milijardi evra, ali zbog rezervi koje smo uspeali da napravimo u ovoj godini, smatramo da ćemo se za finansiranje starih dugova zadužiti do 900 miliona evra, sa mogućnošću zaduživanja za dodatnih 500 miliona za refinansiranje duga i stvaranje fiskalne rezerve do 2027. godine, kada nam kumulativno sa narednom godinom dospevaju na naplatu 2,1 milijarda evra – kazao je Vuković.

Odluka da se PDV na usluge u turizmu poveća na 15 odsto za predstavnike Vlade Crne Gore nije problem jer „neće uticati na poslovanje turističkih preduzeća“. Čak to opravdavaju konstatacijom da je turizam „godinama unazad imao maksimalnu podršku crnogorske Vla-



FOTO: PEXABAY

de“, ne ulazeći u činjenicu da je upravo to jedina preostala privredna grana od koje Crna Gora prihoduje, te da su nakon završetka pandemije sve zemlje bile posvećene rastu turističkog prometa.

Novo „veštačko“ povećavanje zarada, gde najniža mesečna cena rada od oktobra iznosi 600 evra za radna mesta sa srednjom školom, odnosno 800 evra za visokoškolce, prema rečima premijera Spajića, nije donelo nikakve negativne promene inflacije. No, teško da se tako nešto neće odraziti na kupovnu moć najvećeg dela stanovništva, jer su cene većeg dela osnovnih životnih namirnica limitirane posebnim merama vlade.

Analitičari

Komentarišući predlog budžeta za 2025. godinu, Miloš Vuković, izvršni direktor agencije Fidelity Consulting, podsetio je na stav Evropske komisije da Crna Gora krši Mastrohtske kriterijume, jer deficit ne može biti veći od tri odsto BDP-a, a odnos javnog duga i BDP-a ispod 60 odsto. Takođe, minimalna plata nije 700 evra, nezaposlenost nije četiri nego skoro 11 odsto, a ne važi ni obećanje da će prosečna penzija biti 600 evra.

- Trebalo je da smanje neproduktivne troškove za 200 miliona evra, a oni su se još povećali. Umesto da Vlada Crne Gore kupi kanadera, kako je premijer obećao u avgustu, da kupe avion za „To Montenegro“ koji nema puno svojih letelica, oni kupuju avion za potrebe vožnje visokih funkcionera - rekao je Vuković.

Među brojnim neispunjenim obećanjima su i optimizacija javne uprave, u kojoj se dešava rast broja honorarno angažovanih.

- Dužan sam javno izvinjenje premijeru i Vladi Crne Gore, jer sam stalno pričao da kalkulator programa „Evropa sad

2“ ne postoji i ne radi. Zapravo postoji, ali samo za funkcionere. Rekli su da će svima biti povećane plate 25 odsto, a na kraju se ispostavlja da će biti povećane 30 odsto, ali samo za jedan ili dva odsto ljudi. Ne sporim da treba nekim ljudima povećati plate i 100 odsto, ali povećavati onima koji su tu namešteni politički, koji nisu prošli nikakve selekcije, već im je partijska knjižica bila ključ da dođu do visokih položaja, zbilja mislim da nije primereno – smatra ovaj analitičar.

Upozorava i da postoji velika neizvesnost kod naplate prihoda.

- Duplo su veće cene stanova, inflacija je skočila za nekih 40-50 odsto, kamate su, takođe, visoke. Na kraju, kad izvagate taj porast plate i porast drugih troškova, imate da je kupovna moć građana manje-više ista kao pre pet godina. Definitivno je trebalo nešto uraditi sa rashodnom stranom budžeta, jer je priča oko Fiskalne strategije koja je krovni dokument u ekonomskoj politici Crne Gore bila potpuno netransparentna i metodološki nije dobro urađena - naglasio je Vuković.

Naime, u Fiskalnoj strategiji planirani su prihodi od turizma povećani za osam odsto svake godine, a već ove godine je zabeležen pad od četiri odsto. Na sličan način je kreiran suficit u budžetu, jer nisu realizovane stavke iz kapitalnog budžeta.

- Kapitalni budžet je 2009. godine bio oko šest odsto BDP-a, a 2024. je svega tri odsto. Očekivao sam snažniji investicioni zamah, ali crnogorska Vlada nije napravila adekvatan kapitalni budžet zato što se projekti, teorijski, postavljaju na maksimalne iznose, a realizuje se tek pet do 15 odsto. I sve se preliva iz jednog kapitalnog budžeta u drugi - rekao je Vuković.

Istraživač u Institutu za strateške studije i projekcije dr Vojin Golubović sma-



ZADUŽENJE U RASPONU OD 900 MILIONA DO 1,4 MILIJARDE EVRA

Prema preliminarnim procenama, crnogorski budžet će u 2025. godini biti „kratak“ za 1,14 milijardi evra, što predstavlja više od 28 odsto ukupno projektovanog iznosa državne kase. U dokumentu kojim se definišu buduća zaduženja precizira se da će izvršna vlast za te potrebe, kao i obično, koristiti postojeće depozite, zatim sredstva iz već ugovorenih kredita, te konačno ona iz novih zaduženja.

- Država se u 2025. godini može zadužiti u iznosu do 900 miliona evra za potrebe obezbeđenja nedostajućih sredstava putem zaključenja kreditnih aranžmana sa međunarodnim finansijskim institucijama, sa domaćim ili inostranim bankama sa garancijom ili bez garancije Svetske banke (Policy Based Guarantee), kroz emisiju državnih zapisa ili dužničkih hartija od vrednosti na domaćem ili međunarodnom tržištu, ili zaključenjem bilateralnih ili drugih kreditnih aranžmana – stoji u obrazloženju zaduživanja.

Ipak, to nije sve. Kao što je bio slučaj i prethodnih godina, država je sama sebi dala „odrešene ruke“ za dodatna zaduženja koja mogu dostići 500 miliona evra, koja će biti korišćena za refinansiranje duga i stvaranje fiskalne rezerve za 2026. i 2027. godinu. Ova sredstva će se obezbeđivati na isti način kao i glavni deo predviđenih zaduženja.

Uz to, ostavljen je prostor i za zaključivanje „svop“ ugovora, kao i aranžmana za kupovinu finansijskih derivata „radi zaštite od rizika kamatnih ili valutnih promena“. Reč je, pre svega, o mogućem nastavku hedžinga kreditnog zaduženja kod kineske Exim banke zaključenog u dolarima još 2014. godine, a za potrebe izgradnje prioritetne deonice Smokovac-Uvač-Mateševo auto-puta Bar-Boljare. Uz to, moguće je na isti način rešavanje otplate dospelih i budućih kreditnih ugovora, dužničkih hartija od vrednosti ili izdatih garancija. Posebna stavka rezervisana je i za aranžmane kojima se regulišu nerešena dužničko-poverilačka pitanja nastala sukcesijom duga SFRJ.

Ključna očekivana zaduženja odnose se na pozajmice od Evropske unije i njenih finansijskih institucija. Najveći iznos od 275 miliona evra odnosi se na sredstva iz Instrumenta Evropske unije za reformu i rast, iz kojeg sve zemlje Zapadnog Balkana dobijaju srazmeran deo.

Od Banke za razvoj Saveta Evrope (CEB) Crna Gora najavljuje zaduženje od 53 miliona evra, od čega je najveći deo opredeljen za izgradnju novog zatvora u Mojkovcu – iako su se u dru-

goj polovini ove godine iz same Vlade Crne Gore čuli predlozi da se taj novac preusmeri u dogradnju najvećeg objekta za izdržavanje kazni, smeštenog u Spužu kod Danilovgrada. Od istog kreditora treba da stigne pomoć za jedan od najuspešnijih socijalnih programa prethodnih vlasti, „Projekat 1000+“ kroz koji su vlastiti krov nad glavom po povoljnim uslovima već obezbedile hiljade porodica.

Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD) trebalo bi da odobri 230 miliona evra kredita, od kojih je najveći deo (200 miliona evra) namenjen nastavku izgradnje auto-puta Bar-Boljare, ovog puta za deonicu Mateševo-Andrijevice i obilaznicu oko Podgorice.

EBRD i EIB trebalo bi zajednički da odobre 113 miliona evra za novu rekonstrukciju pruge od Bara do Golubovaca, uključujući klizište na poluostrvu Ratac i tunel „Sozina“.

Evropska investiciona banka (EIB) treba da bude kreditor za projekte vredne 58 miliona evra, mahom za unapređenje obrazovanja i školsku infrastrukturu.

Svetska banka trebalo bi da obezbedi sredstva za finansiranje više projekata vezanih za zaštitu životne sredine, poljoprivredu, hranu i šumarstvo, a ukupan iznos trebalo bi da bude oko 132,5 miliona evra.

Država će tek odrediti kod koga i pod kojim uslovima će se u 2025. godini zadužiti za potrebnih 545 miliona evra. Iz tih sredstava trebalo bi da se finansira, pored ostalog, izgradnja Univerzitetskog kliničkog centra u Podgorici, više domova zdravlja, ali i nabavka novog aviona za potrebe državnika. Slučajno ili namerno, tek ovaj iznos, takođe, podrazumeva već dogovorene aranžmane poput onih za nabavku opreme za Vojsku Crne Gore, ali i grantove namenjene izgradnji državnog i regionalnog Data centra i razvoj infrastrukture za širokopojasni pristup internetu širom Crne Gore.

Predviđeno je izdavanje 87,5 miliona evra garancija za državna preduzeća Regionalni vodovod Crnogorsko primorje, Crnogorski elektroenergetski sistem (CGES), Luku Bar i Železnički prevoz Crne Gore (ŽPCG).

Dakle, crnogorska Vlada nije samo najavila potencijalno zaduženje od 1,4 milijarde evra ili skoro 35 odsto celog budžeta za 2025. godinu, već i sve one dugove za koje je izvesno da će stići na naplatu, jer je reč o ranije preuzetim i neodložnim obavezama.

tra da bi Vlada Crne Gore, umesto ulaganja u populističke mere koje nemaju pokriće, trebalo da „sprovede strukturne reforme, smanji veličinu javnog sektora i stimuliše privatni sektor“.

- Ovo je klasičan primer populističkog budžeta koji se oslanja na iluziju „rasta i reformi“, dok zapravo dodatno opterećuje poreske obveznike i buduće generacije. Vlada se hvali povećanjem plata i socijalnih davanja, dok zanemaruje činjenicu da to čini na račun enormnog rasta javnog duga. Opravdanje da će deficit biti isključivo za kapitalne projekte ne drži vodu, kada znamo da kapitalni budžet iznosi 280 miliona evra, a prethodno iskustvo nam govori da ni skrom-

no planirani kapitalni budžeti nisu realizovani – navodi on.

Takođe, ističe da najveći deo zaduženja ide na servisiranje starih dugova, te smatra da bi znatan deo toga mogao da se prelije na tekuću potrošnju.

Tvrdnja Vlade Crne Gore da se tekuća potrošnja može finansirati iz izvornih prihoda za njega je veoma upitna.

- Budžetski prihodi mogu rasti i na bazi eventualne inflacije koja može biti kreirana populističkim merama. Ali, da li je to dobro za građane? Isto tako, rast prihoda se planira kroz opterećenje privrede i građana povećanjem poreza i akciza, ali se time direktno smanjuje potrošnja građana i investiciona aktivnost privatnog

sektora. Održivost se postiže smanjenjem rashoda i odgovornim upravljanjem rashodima, a ne pukim manipulisanjem prihodima – poručio je Golubović.

Eventualne promene stavki budžeta za 2025. godinu mogle bi da „stignu na sto“ pre nego što parlamentarci daju zvanični sud. No, teško da će išta od toga promeniti njegovu suštinu, način punjenja, a još više praznjenja. Ako EU ne odluči da dodatnim sredstvima pomogne evropske integracije za koje se, deklarativno, zalaže bukvalno svaka stranka u crnogorskom parlamentu, i naredna godina biće ona kada je glavni princip - „iz šupljeg u prazno“.



KRISTINA JERKOV

SUBOTIČANKA

d.o.o.
Subotica

Đorđa Natoševića 44
24000 Subotica
024/553700
suboticanka.subotica@gmail.com



SM NEKRETNINE

AGENCIJA ZA PROMET NEKRETNINAMA



Trgovačka 7/9
11030 Beograd
063/204-894
064/5947-237
sm.companyy@gmail.com
www.smnekretnine.com





FOTO: PRIVATNA ARHIVA

TATJANA PETROVIĆ VIŠE OD DVE DECIENJE USPEŠNO VODI FIRMU STATUS FRIGO LIDERKA U INDUSTRIJI RASHLADNE TEHNIKE

Prema pisanju sajta UN Women, u Srbiji žene čine oko 31 odsto svih preduzetnika. Iako je ovo značajan procenat, još uvek postoji prostor za unapređenje i podršku ženskom preduzetništvu.

Upravo smo na temu ženskog preduzetništva razgovarali sa Tatjanom Petrović, vlasnicom firme Status Frigo iz Niša, koja se pre više od dve decenije osmelila da krene u posao u kom je većinom okružena muškarcima. Ipak, to joj ne smeta da uspešno posluje, prevazilazi svakodnevne prepreke koje prate svaki preduzetnički posao, a posebno u vreme inflacije i velikih ekonomskih turbulencija.

Njeni prvi preduzetnički koraci vezuju se za 2003. godinu. Entuzijazam sa kojim je radila tada, traje i danas. Smatra da žene ne treba da čekaju podršku okoline, nego da se savetuju sa onima koji imaju poslovnog iskustva i od kojih mogu mnogo toga korisnog naučiti.

- Firma Status Frigo postoji 21 godinu, u početku je to bila mala radnja sa tek dvoje zaposlenih. Registrovana je kao trgovina i prodavali smo delove za belu tehniku. Vremenom se izdvojila samo rashladna tehnika, jer sam osetila potencijal u tom segmentu. Rezervni delovi za rashladne uređaje bili su neophodni svakoj grani poslovanja, bilo da je u pitanju mesna, mlečna, konditorska industrija, firme koje se bave voćem ili povrćem, čak i cvećem, svi

oni su morali da imaju rashladne komore koje su odražavale svežinu i dugotrajnost proizvoda – kaže Tatjana Petrović.

Prema rečima naše sagovornice, to je vreme kada su internet i sajtovi bili u začetku, tako da su mogućnosti reklamiranja i promovisanja, u odnosu na današnje vreme, bile veoma ograničene. Ipak, nije lako odustajala od ideje da Status Frigo bude prepoznat kao ozbiljan dobavljač sa konkurentnom cenom.

- Sve je bila improvizacija, faksom smo slali pisma drugim firmama koje smo pronalazili u poslovnim imeniku, tako zvane "žute strane". Nisu postojale kurirske službe i informacije koje su danas svakom dostupne na klik, pa tako štede vreme i olakšavaju dosta toga. Dolazili smo do domaćih dobavljača preko štapa i kanapa. Ino dobavljači su nam tada bili misaona imenica, jer još uvek nismo mogli da odvojimo sredstava iz budžeta za posete sajmovima i, naravno, za kupovinu direktno od proizvođača – objašnjava Petrović.

- Moja deca ne razumeju kada kažem da sam u početku morala ručno da vodim knjige, šaljem dokumenta preko faksa i koristim isključivo fiksni telefon. Razmena informacija je bila izuzetno teška, niko nije koristio mejl kao sredstvo komunikacije. Roba je do drugih gradova išla autobusom, ako je vozač bio raspoložen da izađe u susret, drugi način nije postojao – priseća se Tatjana Petrović i ističe da je veliki izazov predstavljalo vođenje firme i majčinstvo u isto vreme.

- Mnogi me i dan danas pitaju kako sam sve to uklopila, jer sam sa 35 godina postala i samohrana majka. Moj odgovor je da ne znam. Znala sam samo da moram da idem napred i da nema odustajanja, jer je ulog bio veliki, a to je egzistencija moje dece – priča naša sagovornica.

Kao neko ko je od početka prisutan u sferi u kojoj su pretežno muškarci, smatra da se u Srbiji i dalje očekuje da žena ima sporednu ulogu u poslovanju i da se dominacija prepušta muškarcima.

- Želim kroz ovaj tekst da ohrabrim žene da izađu iz tog okvira razmišljanja koji je kod nas prisutan generacijama, da preuzmu inicijativu i budu liderke. Na sve što je nepoznato, treba gledati kao na izazov, koji donosi i dobro i loše. Dok ne zagrizemo i dok se ne zaletimo nikada nećemo znati koji je naš maksimum, da li smo mogle više i dalje. Zadovoljna sam što danas

postoji mnogo fondova za žene preduzetnice, subvencije, grantovi i bespovratna sredstva kroz razne organizacije – ističe.

Rast preduzeća Status Frigo bio je organski. Kako se poslovanje širilo, tako su zapošljavali nove ljude, kupovali vozila i ulagali u opremu. Usput su učili.

- To ne znači da nisam pravila greške, jesam, bilo ih je, i to mnogo, ali ja volim svoje greške, jer sam iz njih učila i nisam ih ponavljala – kaže.

Do 2015. godine bili su registrovani samo kao trgovina na veliko i malo, a onda ulaze u nešto što je za našu sagovornicu bilo potpuno nepoznato – proizvodnju rashladne opreme i izvođenje radova.

- Smatrala sam da kao organizator ne moram da znam kako se pravi rashladna komora, ali ako zaposlim i organizujem kvalitetne ljude i imam tehničku podršku inženjera, uspeću. Proizvodnja i izvođenje radova podrazumevali su gradilišta, zatim izradu komponenti za razne tipove rashladnih sistema i servis. Nije bilo ni malo lako i opet je trebalo da prođe nekoliko godina da investitori prepoznaju kvalitet, brzinu usluge i profesionalnost – ističe.

Na pitanje koje joj okolina često postavlja o tome kako kao žena može da vodi tipično muški posao, odgovara da smatra da muškarci i žene mogu vrlo lepo da sarađuju u poslu, jer nema rivalstva i komunikacija je često zbog toga i bolja.

Danas je veoma ponosna na sve što je postigla, posebno na segment proizvodnje.

- Posle deset godina smo postali prepoznatljiviji, ne samo na teritoriji Srbije, nego u celom regionu. Posebno mi je drago kada investitor pozove iz neke druge bivše republike i kaže želim da mi posao odradi samo Status Frigo. Smatram da je to odraz našeg kvaliteta u obavljanju posla i poverenja koje klijenti imaju u nas i zbog toga je to moj najveći uspeh – kaže i dodaje da u poslovnoj komunikaciji ne pridaje značaj formi, pa zbog toga u firmi jedni drugima ne persiraju, atmosfera je zdrava i radna, a lica zaposlenih nasmejana.

S obzirom na to da je u počecima svog poslovanja znala da bude i vozač, i magacioner, i prodavac, svesna je koliko je svaka karika u procesu rada bitna.

- Bez podrške administracije ili magacionera, ne bi ni komercijala mogla da radi, tako da nikada nisam favorizovala sektor koji pravi razliku u ceni – kaže za kraj Ta-

jtjana Petrović i podseća da je neophodno da kada jednom uđete u preduzetničke vode, ostanete uporni i posvećeni, jer uspeh neće doći preko noći. Ono što je došlo preko noći, tako je i propalo.

 M.V.A.



FOTO: PEXELS

KAKO JE EURO SUMAR POSTAO SINONIM ZA SUZUKI?

UTICAJ GLOBALNIH DEŠAVANJA NA PRODAJU AUTOMOBILA U SRBIJI

U Srbiji se godišnje proda oko 30.000 novih automobila. Ove godine, do septembra, prodato je 26.180 novih automobila, što predstavlja rast od 14 odsto u odnosu na isti period prošle godine. Celokupna auto-industrija prolazi kroz brojne izazove. Jedan od najvećih je pritisak da se ispuni zelena agenda, zbog čega fokus ove industrije postaju električna vozila. Sa druge strane, neke zemlje i tržišta, kao što je Kina, koja nije bila tradicionalno orijentisana ka ovoj industriji, krupnim koracima osvaja tržište i zadaje udarac tradicionalnim proizvođačima automobila kao što su Volkswagen, Stellantis i Renault.

Kakva je situacija po pitanju ispunjavanja zelene agende u Srbiji i koliko je lako ili teško prodati novi automobil na našem tržištu, razgovarali smo sa Dušanom Đuraševićem, direktorom i jednim od vlasnika firme Euro Sumar, koja je zastupnik za Suzuki vozila. Đurašević je punih 30 godina u poslu sa automobilima, a u razgovoru nas je detaljnije uputio u to kako je nastao Euro Sumar, kako su svetska de-

šavanja uticala na prodaju, kao i šta je po njegovom mišljenju presudno za tri decenije opstanka na tržištu Srbije.

- Prvi ugovor smo napravili 1994. godine sa Suzukijevom kompanijom Maruti iz Indije, a 1995. godine smo napravili i ugovor sa kompanijom Suzuki Austrija iz Salcburga. U pitanju je bila kompanija Euro Sumar iz Ženeve, a radili smo preko firme FAP Famos iz Beograda. FAP Famos je bila velika društvena firma gde sam bio zamenik generalnog direktora. Zbog geografske pripadnosti 1999. godine smo se pripojili kompaniji Magyar Suzuki Corporation iz Estergoma, a 2000. godine smo se odvojili od FAP Famosa i napravili firmu Euro Sumar Beograd. Dakle, 25 godina poslujemo kao Euro Sumar Beograd, a prvih pet godina smo poslovali preko firme FAP Famos Beograd koja je bila naš konsignatar – objašnjava Đurašević.

Prema njegovim rečima, period od tri decenije ispunili su i usponi i padovi, ali poslednjih godina može se pohvaliti da je kompanija stabilna i da promene na tržištu koje su neminovne, ne mogu značajnije da utiču na poslovanje.

Svaki početak je težak. Sa tim se slaže i Đurašević, koji pamti prve godine rada kao najteže, jer je trebalo napraviti proboj na tržištu automobila.

- Sada kada kažete u Srbiji Euro Sumar, svi misle Suzuki ili kada kažete Suzuki svi znaju da je to Euro Sumar. Za to su bile potrebne godine – ističe.

FAP Famos, njegova matična kompanija, nekada je imala 400 zaposlenih. Posle rata se odvojila fabrika autobusa u Makedoniji, fabrika motora u Sarajevu, ostala je samo fabrika automobila u Priboju.

- Razmišljali smo kako da obezbedimo posao za te ljude. Znali smo da se u bivšoj Jugoslaviji dosta dobro prodavalo malo vozilo Suzuki Maruti. Postojao je tripartitni sporazum između Egipta, Indije i Jugoslavije i nije bilo carina na to vozilo. Dakle, razmišljajući kako da uposlamo kadar FAP Famosa u Beogradu, rešili smo da počnemo sa uvozom putničkih vozila i opredelili smo se za Suzuki Maruti, jer je on bio vrlo povoljan cenovno. Tada je kompanija Euro Sumar koja je bila u vlasništvu mog školskog druga otvorila akreditiv prema proizvođaču Maruti u Indiji i tako smo krenuli. Tada nismo znali ni novinare specijalizovane za auto-industriju, pa kada smo ih upoznali, počeli smo da dajemo automobile za test-vožnje – kaže Đurašević.

Sledeće godine su im iz uprave Marutija rekli, pošto je fabrika u Indiji Suzukijeva, da smatraju da onaj ko prodaje Maruti, treba da prodaje i Suzuki.

- Tako da smo napravili ugovor i sa Suzukijem i malo po malo sajmovi, specijalizovani časopisi, specijalizovane emisije, krenuli smo sa prodajom. Zastupnik za Suzuki u bivšoj Jugoslaviji bila je firma iz Hrvatske, zvala se Auto Hrvatska, tako da smo mi nekoliko godina posle rata krenuli sa Suzukijem u Srbiji i on nije bio toliko poznat kao u Hrvatskoj – otkriva.

Nažalost, kada je početkom 2000-ih uveden standard Euro 3 za motore, ovaj veoma popularan i pristupačan model automobila nije više mogao da se uvozi.

„Maruti nije odgovarao standardu i morali smo da prestanemo sa uvozom, jer je fabrika odlučila da taj model prodaje samo na svom tržištu. I danas je tako. Ima mnogo Suzukija koji se proizvode u fabrici u Indiji, ali neće da prate standarde koje nameće Evropska unija, pa i pored toga prodaju nekoliko miliona vozila godišnje, van Evrope – objašnjava.

Jedan od najtežih perioda za Euro Sumar bio je kada je država dozvolila uvoz upotrebljivanih vozila bez obzira na godinu proizvodnje.

- Tada je ušla ogromna količina upotrebljivanih vozila na naše tržište i to je bio period u kom je prodaja stala, bilo je teško – kaže Đurašević i dodaje da je bilo teško i za vreme pandemije kada nikome nije bilo do kupovine vozila.

I danas nije lako prodavati vozilo. Konkurencija je ogromna.

- Zahtevi zelene agende su sve veći, a vozila su sve skuplja i skuplja, a uvoz upotrebljivanih vozila i dalje nije ograničen – ističe. Prema njegovim rečima, u zadnjih nekoliko godina se godišnje uvozi između 130.000 i 150.000 vozila godišnje, od toga je više od polovine sa emisijom izduvnih gasova Euro 3 i Euro 4. U pitanju su vozila

Kada smo i o korejskim vozilima pričali pre 20 i više godina, nismo slutili takav uspon i po pogledu kvaliteta i po pitanju dizajna. Tada je postojao otklon ljudi na početku, kao i sada prema kineskim, ali nepoverljivost pada i ljudi postaju svesni da mogu da dobiju odličan kvalitet po pristupačnoj ceni – smatra direktor preduzeća Euro Sumar.



stara po 15 godina i više.

Zanimalo nas je i kakav je stav Đuraševića po pitanju uvođenja električnih vozila u masovnu upotrebu kako bi se smanjila emisije ugljenika.

- Sve je to namet zelene agende. Nije svejedno u kom delu sveta prodajete električno vozilo. Nije svejedno da li pokušavate da prodate vozilo u Norveškoj, Danskoj, Belgiji ili u Srbiji. Drugo, litijumske baterije su po mom mišljenju već, što se tiče vozila, na zalasku karijere. To su teške baterije, termolabilne, lako zapaljive i opasne – otkriva.

Iako je svestan da su električna vozila budućnost, Srbija za sad ne može da ide u korak sa tim trendom, jer ne poseduje potrebnu infrastrukturu.

- Kinezi već imaju tehnologiju za baterije na bazi natrijumovih soli koje su daleko jeftinije, lakše, dugotrajnije i bezopasnije od litijumskih. To je jedna složena tema, međutim, mnogi proizvođači su poklekli pritisku Evropske unije i sada veliki giganti kao što su Volkswagen i drugi, posustaju – objašnjava i dodaje da je slična situacija i u Suzukiju, koji planira do 2028. godine da proizvodi 100 odsto ekološka vozila.

- Po mom mišljenju, to je nemoguće, u to čak ne veruju ni ljudi iz fabrike sa kojima sarađujem i razgovaram – ističe.

Rezultati Euro Sumara su za sada dobri i kao mala privatna firma iz godine u godinu napreduju. Pored Suzuki automobila, prodaju i Suzuki motocikle koji su premium brend, zatim vrlo kvalitetan brend skutera SYM, a zastupnici su za Srbiju i italijanskog brenda Moto Morini.

- Mi počinjemo da širimo našu lepezu. Shvatili smo da se ne može živeti samo od jednog brenda – kaže Đurašević.

Osvrtom na svoje višedecenijsko iskustvo u auto-industriji shvata da je kao direktor jedne male privatne firme najponosniji na svoj tim. Neki od zaposlenih su sa njim od 20 do 30 godina.

- Ništa ne čini kompaniju kao što su ljudi o kojima treba da vodite računa – konstatuje.

Takođe, srećan je što su deo Euro Sumar tima i njegovi sinovi, koji se po njegovom mišljenju odlično snalaze na pozicijama prodaje i marketinga i rezervnih delova.

- Svaki roditelj želi da njegova deca budu uspešnija od njega, a verujem da će oni biti uspešniji od mene – kaže sa ponosom za kraj.

 M.V.A.



FOTO: FALKENSTEINER BELGRADE

MARKO ILIĆ, DIREKTOR HOTELA FALKENSTEINER BELGRADE O IZAZOVIMA U POSLOVANJU

PERSONALIZOVAN PRISTUP GOSTIMA I POSVEĆENOST ZAPOSLENIH – KLJUČ USPEHA U HOTELIJERSTVU

Sektor hotelijerstva u Srbiji beleži rast. Jedan od ključnih faktora za dalji napredak je unapređenje ljudskih resursa i obuka zaposlenih kako bi se zadovoljile rastuće potrebe. Takođe, Srbija je postala popularna destinacija za turiste, što dodatno podstiče razvoj.

Za Biznis.rs razgovarali smo sa Markom Ilićem, direktorom hotela Falkensteiner Belgrade koji je pod okriljem kompanije Alba Invest – o uspešnom vođenju hotela u turbulentno vreme koje otvara mnoge mogućnosti i istovremeno postavlja brojne prepreke u poslovanju.

- Naša delatnost se fokusira na pružanje vrhunskog smeštaja i usluga, sa posebnim naglaskom na personalizovan pristup svakom gostu. Okosnicu uspeha čine naši zaposleni, koji su generatori poslovanja i ključ uspeha. Izrazito sam ponosan na tim koji smo gradili tokom godina, a koji je pravo ogledalo naše kompanije – kaže Ilić na početku razgovora.

Prema njegovim rečima, specifičan dizajn, prijatno i nasmevano osoblje, jedin-

stveni ambijent i usluga „welcome home“ skrojena po meri svakog gosta, čine ih prepoznatljivim već više od deset godina na beogradskoj hotelskoj sceni.

- Naši klijenti su pretežno poslovni gosti, turisti koji traže udobnost i sofisticiranost, kao i lokalni posetioci. Do njih dolazimo putem različitih kanala, uključujući, između ostalog, direktne rezervacije, saradnje sa turističkim agencijama i digitalne platforme – ističe.

Nemoguće je govoriti o hotelijerstvu, a ne osvrnuti se na period pandemije, koji je bio veoma izazovan za ovu sferu poslovanja. Ilić smatra da je pandemija sve naučila koliko je važno biti fleksibilan i imati brze reakcije u poslu. Tokom tog perioda su dodatno unapredili procese, pospešili digitalizaciju i stavili veći fokus na treninge i obuke zaposlenih.

- Od 2021. godine u hotelijerstvu je opstao svako ko je pokazao izuzetnu otpornost i sposobnost prilagođavanja promenama – otkriva. Pored svih turbulencija, smatra da se ova delatnost i dalje veoma dobro drži, što potvrđuje i konstantan rast.

Mogu se pohvaliti da nemaju problema ni u nabavci, ni u naplati i zaslugu za to pripisuju dobrim odnosima sa partnerima i klijentima. Ipak, ono što im jeste trenutno najveći izazov je tržište rada.

- S obzirom na to da je sektor hotelijerstva postao izuzetno konkurentan, privući kvalifikovane i motivisane radnike postaje sve teže. U ovom kontekstu, nastojimo da stalno unapređujemo uslove rada i obezbedimo razvojne mogućnosti za naše zaposlene, kako bismo privukli najbolje talente. Nosioci posla u hotelijerstvu su upravo ljudi i tim koji smo godinama gradili i koji je zaslužan za sve rezultate koje smo ostvarili u protekloj deceniji – kaže Ilić.

Na pitanje o tome kako je u poslovnom smislu protekla 2024. godina, otkriva da ovu godinu karakterišu rekordni rezultati.

- Beograd nastavlja da bude jedna od najatraktivnijih destinacija u regionu, posebno za poslovni turizam i organizaciju događaja, što otvara brojne nove mogućnosti za naš hotel. Među najvećim ograničavajućim faktorima bio je porast u troškovima nabavke, posebno energenata i sirovina, što je odmah uticalo na povećanje cena usluga. Inflacija se, kao i svuda, odražava na te troškove, ali nastojimo da te promene opravdamo pružanjem

usluga na najvišem mogućem nivou, kako bismo zadržali konkurentnost i zadovoljstvo naših gostiju – konstatuje.

Planovi za budućnost idu u korak sa činjenicom da se Beograd brzo razvija kao destinacija koja postaje domaćin velikih događaja.

- Mi ćemo se prilagoditi tim promenama prateći razvoj tržišta i odgovarajući na nove potrebe. Predstojeći tehnološki napredak i digitalizacija utiču na način na koji poslovanje funkcioniše, a mi ćemo nastaviti da se usmeravamo ka unapređenju svojih usluga kako bismo uvek ostali konkurentni. Naša sposobnost da se brzo prilagodimo tim promenama omogućava nam da zadržimo prepoznatljivost na tržištu i obezbedimo gostima uslugu koja zadovoljava najviše standard – smatra.

Uvek teže da nađu rešenje za sve prepreke i ograničenja. Ako bi nešto mogli da promene, to bi bila još veća automatizacija operativnih procesa i povećanje ulaganja u razvoj zaposlenih.

- Verujemo da su tehnologija i edukacija ključ za postizanje još višeg nivoa usluga i konkurentnosti na tržištu – kaže Ilić.

Za kraj, sa ponosom ističe zasluge svog tima za svaki uspeh koji je postignut.

- Naša posvećenost pružanju vrhunske usluge i stvaranju jedinstvenih iskustava za goste izdvojila nas je na tržištu. Sva pažnja našeg tima usmerena je na želje klijenata, kojima se pristupa individualno, kreirajući potpuno originalan koncept. Kada žele proveren kvalitet, odličnu hranu i uslugu, znaju da će to od nas zaista i dobiti i to je ono što se prepoznaje i ističe u poslovnim krugovima, jer znaju da će sve proći baš kako su zamislili, što je uspeh celokupnog tima – konstatuje za kraj direktor hotela Falkensteiner Belgrade.

 **M.V.A.**

TAJNA USPEHA PREDUZEĆA GOZBA U MESNOJ INDUSTRIJI

OSAMNAEST GODINA TRADICIJE I KVALITETA U PRERADI MESA

Preduzeće Gozba, koje se bavi preradom mesa, osnovano je 2005. godine u mestu Vojka, u opštini Stara

Pazova. Lokacija na kojoj je firma izgrađena omogućava dobru komunikaciju, kako sa Novim Sadom, glavnim centrom Vojvodine, tako i sa Beogradom, od koga je udaljena svega 40 km.

U prvim godinama poslovanja Gozba se polako razvijala bazirajući svoj rad na izradi kvalitetnih proizvoda i pružanju profesionalnih usluga. Na tržištu su prisutni 18 godina, prvobitno kao klanica i firma za preradu mesa, a sada pored prerade, rade i konzervisanje mesa. Poseduju jedanaest maloprodajnih objekata u opštini Stara Pazova i na teritoriji Beograda i snabdevaju veći broj mesara i prodavnica prehrambene robe.

- Radimo po uspostavljenim pravilima i zahtevima HACCP sistema koji garantuje bezbednost proizvoda, što je u današnje vreme imperativ u svakoj prehrambenoj industriji. Iz asortimana proizvoda izdajamo fino i grubo usitnjene barene kobasice, sveže kobasice, konzerve od mesa i u komadima, dimljene proizvode, slanine, fermentisane suve kobasice i suvomesnate proizvode. Posebno smo ponosni na kvalitet naših proizvoda i dugogodišnju saradnju sa kupcima koji su sa nama od početka našeg poslovanja – kaže za Biznis.rs Dejan Keljanović, vlasnik preduzeća Gozba.

Prema rečima Keljanovića, kao i sve firme u zemlji i svetu, i oni su osetili negativne posledice pandemije, rata u Ukrajini i sukoba na Bliskom istoku kroz povećanje nabavnih cena sirovine, otežanu naplatu potraživanja, smanjenje kupovne moći potrošača i nemogućnost adekvatnog povećanja cena gotovih proizvoda.

Uprkos svim otežavajućim okolnostima, vredno su nastavili sa radom i 2022. godine započeli, a 2024. godine završili rekonstrukciju objekta sa novim sistemom ventilacije uz kupovinu nekoliko novih mašina.

- Rekonstrukcija je urađena uz korišćenje IPARD podsticaja Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Republike Srbije i Uprave za agrarna plaćanja. Nakon rekonstrukcije od strane Ministarstva je sprovedena kontrola objekta u procesu procene i kategorizacije i objekat je svrstan u Kategoriju 1 – objašnjava vlasnik preduzeća Gozba.

Strateški ciljevi, srednjoročni i dugoročni su povećanje obima proizvodnje i bolja iskorišćenost proizvodnih kapaciteta, proširenje asortimana i povećanje broja

kupaca korišćenjem savremenih načina prodaje i reklamiranjem, kao i postizanje što bolje pozicije na domaćem tržištu.

- Očekujemo da će se naše poslovanje razvijati u pozitivnom smeru i da ćemo ostvariti bolje rezultate nego prethodnih godina, jer ćemo nastaviti da radimo na osavremenjivanju postojećeg pogona, prvenstveno kupujući novije mašine za proizvodnju i pakovanje robe, primenom nove tehnologije u proizvodnji hrane i ulaganjima u obuku radnika, a sve u skladu sa važećim propisima – ističe Keljanović.

 **M.V.A.**



FOTO: VBC

IVBC ZA KRATKO VREME PRONAŠAO SVOJE MESTO NA TRŽIŠTU I BELEŽI ODLIČNE REZULTATE

USPEH U IZAZOVNIM VREMENIMA REČNOG I MORSKOG TRANSPORTA

IVBC (International Vessel & Barge Chartering) postoji od 2021. godine i bavi se organizacijom logistike u celini, sa fokusom na rečni i morski transport robe, povezujući evropske unutrašnje plovne puteve sa svim svetskim destinacijama.

Sa Ivanom Pavlovićem, direktorom i jednim od vlasnika, razgovarali smo o izazovima kroz koje je prošla ova kompanija u vreme početka rusko-ukrajinske krize, kao i o trenutnim problemima u sferi transporta i načinima na koje ih prevazilaze.



- Pored multimodalnih logističkih rešenja koje nudimo klijentima, posedujemo i sopstvenu flotu od osam plovila, ukupne nosivosti veće od 15.000 tona, za transport robe unutrašnjim plovnim putevima – kaže Ivan Pavlović.

Na pitanje o tome kako dolaze do klijenata Pavlović kaže da su, iako su relativno kratko na tržištu, uspeali da naprave zavidnu bazu klijenata, koji dolaze iz različitih industrija.

- Zajedničko za sve njih je da su u pitanju mahom izvoznici ili uvoznici žitarica, uljarica, industrijskog i drugog rasutog materijala, trgovci različite paletizovane, komadne i robe u tečnom agregatnom stanju, ali i građevinske kompanije, investitori, i različite industrije koje imaju potrebu za transportom građevinskih mašina, silosa, vetroturbina i drugog projektnog tereta – objašnjava.

S obzirom na to da su okupili profesionalce različitih specijalizacija sa dugogodišnjim iskustvom u oblasti vodnog transporta, prvi klijenti su im mahom bile kompanije sa kojima su već uspešno sarađivali, i koje su im dale podršku i u novoosnovanoj kompaniji.

- Dobar glas se daleko čuje, pa smo dosta klijenata stekli i preko preporuka, a mnoge smo upoznali na konferencijama na kojima redovno učestvujemo. Nije tajna da smo za kratko vreme uspešno realizovali veliki broj poslova, koji su nam doneli i preporuke za nove klijente – ističe Pavlović.

Početak rusko-ukrajinske krize doneo je niz promena. Putevi robe su se počeli menjati, a od sektora transporta se očekivalo da se prilagodi mnogim novonastalim situacijama. Zanimalo nas je kako taj period pamte u IVBC-u.

- Generalno govoreći, za sve kompanije koje se bave organizacijom transporta, godine za nama su bile veoma turbulentne. To se odnosi i na kompanije koje organizuju prevoz tereta unutrašnjim plovnim putevima, a na čije poslovanje su u značajnoj meri uticali i rat u Ukrajini, oscilacije na tržištu merkantilne robe, kao i energetska kriza. Upravo usled gore navedenih faktora došlo je i do značajnog rasta cena rečnog i morskog transporta i posledično traženja alternativnih logističkih rešenja od strane kompanija kojima je transport neophodan. U takvim okolnostima trudili smo se da pronađemo optimalna rešenja za naše klijente, i obez-

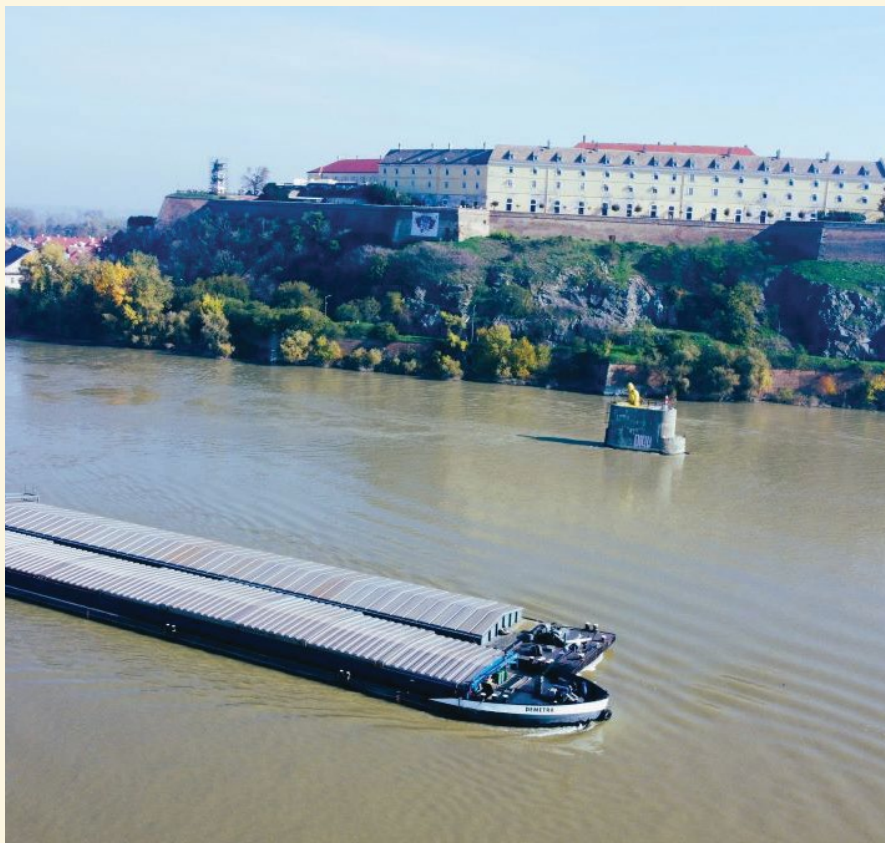


FOTO: IVBC

bedimo im konkurentne tržišne uslove. Kako bismo mogli da ispoštujemo klijente i u otežanim tržišnim uslovima, deo naše strategije se odnosio na dodatno ulaganje u proširenje flote – objašnjava Pavlović i dodaje da su zadovoljni ostvarenim rezultatima, posebno zbog činjenice da su uspeali da povećaju mrežu klijenata i održe kontinuitet rasta, čemu će stremiti i u godinama koje dolaze.

Zanimalo nas je kako za IVBC u poslovnom smislu izgleda 2024. godina i koji faktori su najviše uticali na rezultate.

- S jedne strane, prva polovina tekuće godine je donela revitalizaciju izvoza žitarica i uljarica iz Srbije vodnim putevima, pre svega prema Crnom moru, što smo maksimalno iskoristili. Međutim, drugu polovinu godine obeležili su izazovi vezani za kvalitet kukuruza, konkretno povišeni nivoi aflatoksina, koji su uticali na smanjenu trgovinu ove žitarice u celom regionu. Značajna promena odnosi se i na pad cena rečnog transporta, što je posledično dovelo do povećanja obima prevezene robe i povratka klijenata koji su prethodnih godina koristili alternativne vidove transporta – kaže Pavlović.

Prema njegovim rečima, na poslovanje IVBC-a u velikoj meri su uticali značajno veći troškovi poslovanja do te mere da iz-

nos vozarine ne može to da pokrije.

- Tome su, kako sam gore već spomenuo, doprineli rat u Ukrajini sa povećanim korišćenjem luke Konstanca, energetska kriza, i posledično inflacija, koja je dovela do rasta svih troškova. Tako smo tokom godine svedočili dvostruko većim troškovima u luci Konstanca, u odnosu na one pre rata u Ukrajini, koji u značajnoj meri utiču na poslovanje svih privrednih subjekata naše delatnosti. Iako uvek težimo da budemo konkurentni prema našim klijentima i omogućimo im da trgovinu različitih vrsta robe plasiraju kroz transport Dunavskim koridorom, ipak smo se suočili sa situacijom da vozarine ne mogu da isprate spomenuto povećanje troškova, što je jedan od najvećih ograničavajućih faktora koje imamo u 2024. godini – konstatuje.

Kao još jedan od ograničavajućih faktora Pavlović navodi i blagu stagnaciju industrijske proizvodnje u regionu, što indirektno utiče i na njihovo poslovanje.

On, takođe, ističe da zbog konstantnih najava o povećanju troškova u regionu, smirivanje inflacije još uvek ne očekuju. Planovi za budućnost preduzeća IVBC podrazumevaju da nastave da budu pouzdan logistički partner klijentima proširujući asortiman usluga koje nude.

- Naš zadatak je da omogućimo klijentima da uz kompletnu logističku uslugu koju nudimo mogu da izađu van okvira dosadašnjeg poslovanja i da plasiraju proizvod na željenoj destinaciji koristeći prednosti rečnog transporta evropskih plovnih puteva. Poseban akcenat stavićemo i na jačanje i modernizaciju sopstvene flote, kako bismo izašli u susret tražnji, ali i rentabilnijem poslovanju. Takođe, planiramo da ojačamo pozicije u regionu – otkriva.

Dugoročno, IVBC sebe vidi kao lidera u ovom delu Evrope.

Iako trenutno postoji mnogo stvari koje bi želeli da promene kada je njihovo poslovanje u pitanju, ne žale ni za čim, jer su svesni da se iz grešaka najbolje uči.

- Svaku godinu posmatramo kao godinu novih izazova na koje želimo da odgovorimo na najbolji mogući način. Iako živimo i radimo u dinamičnim vremenima, uvek bismo da se vodimo krilaticom: 'Sve što možeš da zamisliš, možeš i da ostvariš'. To nam je do sad bila dobra zvezda vodilja, a verujemo da će tako biti i u godinama koje dolaze – kaže Pavlović

U svom dosadašnjem poslovanju ponosni su na nivo posvećenosti svakom klijentu, bez obzira na obim posla, kao i na brzinu reakcije na promene koje su konstantne. Ističe, da je permanentno učenje i pronalaženje novih rešenja i drugačijih pristupa za njih postala svakodnevna rutina, a uspešno isporučena rešenja glavna motivacija da nastave u istom ritmu.

- Tokom tri i po godine, koliko postoji, uspeali smo da sastavimo tim profesionalaca koji dišu kao jedno. I ne kaže se slučajno da ako radiš posao koji voliš, nikada nećeš raditi – ističe sa ponosom.

 **M.V.A.**

ŠUKOM - TRI DECENIJE INOVACIJA I
KVALITETA U PROIZVODNJI

KOTLOVI DOMAĆE KOMPANIJE PRISUTNI U VIŠE OD 20 ZEMALJA

Društvo sa ograničenom odgovornošću Šukom iz Knjaževca osnovano je 1994. godine i ove godine slavi 30 godina poslovanja. Osnovna delatnost fabrike je proizvodnja kotlova i



FOTO: ŠUKOM

prateće opreme za kotlarnice.

Prethodno iskustvo direktora fabrike Milorada Petrovića, koji je radio u razvoju RTB-a Bor i IHP Prahovo, zatim u fabrici termotehničkih uređaja u Zaječaru i fabrici kotlova Podvis u Knjaževcu, pomoglo mu je da vrlo brzo u Šukomu oformi proizvodnu i komercijalnu fizionomiju.

Petrović je za Biznis.rs povodom jubileja osvrnuo se na tri decenije uspešnog rada preduzeća, čiji kotlovi, zahvaljujući vrhunskom kvalitetu po pitanju stepena iskorišćenja i zaštite čovekove sredine, greju i u Sloveniji, Švedskoj, Nemačkoj, Holandiji, Austriji, Portugalu, Velikoj Britaniji, Rumuniji, Bugarskoj, Albaniji, Ukrajini, Rusiji, Estoniji, Litvaniji, Mađarskoj, Mongoliji i državama bivše Jugoslavije.

- U početku, Šukom je radio u rentiranom proizvodnom prostoru sa iznajmljenim mašinama. U 2001. godini počelo je sa izgradnjom fabričkih hala i kupovinom mašina, tako da danas Šukom poseduje oko 4.000 kvadratnih metara proizvodnog prostora, sa sopstvenim voznim parkom i mašinama potrebnim za proizvodnju i sa 300 m² poslovnog prostora koji je u krugu fabrike – kaže na početku razgovora Petrović.

Trenutno Šukom zapošljava 60 radnika u proizvodnji i administraciji. Osnovna delatnost je proizvodnja kotlo-

va raspona snage od 10 do 6000 kW/h, za sledeće vrste goriva: gas (prirodni) – metan i komprimovani propan-butan, tečno gorivo – nafta (lož ulje) i mazut, čvrsto gorivo – ugalj, drvo i pelet, kao i na biomasu: seme vilene kosice, grožđa i sl, koštice višnje, šljive, kajsije, breskve i ostalog sečka od drveta, suncokreta, voća i vinove loze, baliranih snopova od slame, pruča i soje.

Pored klasične primene kotlova za grejanje, Šukom proizvodi i kotlove za razne procese proizvodnje u fabrikama i to u drvnoj industriji za sušenje i parenje drveta, u fabrikama za proizvodnju furnira, za parenje trupaca i sušenje furnira – vrelouljni kotlovi, u proizvodnji paleta za njihovu sterilizaciju, za sušenje lekovitog bilja, za sušenje šljiva i ostalog voća, za ekstrakciju ulja iz lekovitog bilja, za održavanje bitumena u tečnom stanju u asfaltnim bazama – vrelouljni kotlovi, za pasterizaciju mleka, sokova i vina – kotlovi u povišenom radnom režimu.

- Kvalitet kotlova je proveravan od strane Mašinskog fakulteta u Nišu, instituta u Austriji – TUV, laboratoriji u Bukureštu i Sofiji, zavoda za zavarivanje u Beogradu i Nišu i kontrole u Nemačkoj – ističe Petrović i dodaje da prihodi od izvoza čine 40 odsto ukupnog prihoda.

Kada su u pitanju planovi za budućnost, Šukom neprestano radi na razvoju



kotlova i ostale opreme u skladu sa svim promenama koje propisuje Evropska unija i svet kako bi se izbegle kataklizme koje se dešavaju zbog prevelike emisije ugljen-dioksida u atmosferu.

Momenat u kom se svet trenutno nalazi po pitanju zagađenja, sigurno je jedan od značajnijih, jer se upravo sada stvaraju strategije i optimizuju proizvodi koji neće biti dodatni zagađivači životne okoline.

- U tom smislu sarađujemo sa raznim institucijama i fakultetima u zemlji i inostranstvu – kaže za kraj direktor Šukoma.

M.V.A.

SNEŽANA ŽUGIĆ, PREDSEDNIK PSS-A, O DUGOJ ISTORIJI POSTOJANJA I SVETLOJ BUDUĆNOSTI

PLIVAČKI SAVEZ SRBIJE: 120 GODINA TRADICIJE, IZAZOVA I USPEHA

Plivački savez Srbije (PSS) je nacionalni granski sportski savez koji okuplja plivače, trenere i plivačke klubove u Srbiji. Osnovan je sa ciljem promocije plivanja, organizovanja takmičenja, obuke i usmeravanja mladih talenata, kao i razvoja svih aspekata ovog sporta još od davne 1904. godine. Plivački savez Srbije postoji 120 godina, a nastao je nakon osnivanja prvih plivačkih organizacija na teritoriji bivše Jugoslavije. Tokom svog postojanja, Savez je značajno doprinosio razvoju plivačkog sporta, od amaterskih početaka do savremenih dostignuća na međunarodnoj sceni.

Za Biznis.rs razgovarali smo sa Snežanom Žugić, predsednikom Plivačkog saveza Srbije. Prema Studiji o zastupljenosti žena na rukovodećim pozicijama u sportskim savezima u Srbiji, koja je sprovedena 2019. godine od strane organizacije „Žene u sportu“ u saradnji sa Olimpijskim komitetom Srbije, Snežana Žugić spada u grupu od samo 14 odsto predsednica i potpredsednica olimpijskih sportskih saveza. U razgovoru nam

je približila koje sve delatnosti obavlja PSS, kako se bori sa poteškoćama i izazovima, na šta PSS može da bude ponosan i šta bi promenila u radu i funkcionisanju Saveza da može.

- Naš rad obuhvata sve kategorije, od početnika do vrhunskih sportista, i u stalnom smo procesu unapređenja infrastrukture, programa obuke i podrške plivačima svih uzrasta. Pored toga, Savez se trudi da doprinese zdravlju i da se posveti održivom razvoju plivačkog sporta u Srbiji – kaže Snežana Žugić.

Prema njenim rečima, PSS se svakodnevno suočava sa mnogobrojnim izazovima u obavljanju svakodnevne delatnosti, a najznačajniji su obezbeđivanje finansijskih sredstava, razvoj mladih talenata, briga o infrastrukturi, nedostatak publike i medijske pažnje i održavanje visokog nivoa međunarodnih uspeha.

- Jedan od najvećih izazova je obezbeđivanje dovoljnih sredstava za organizaciju takmičenja, podršku talentovanim sportistima, kao i razvoj infrastrukture. Finansiranje se često oslanja na budžetska sredstva, koja se dobijaju na osnovu rezultata kroz kriterijume Ministarstva sporta – objašnjava Žugić.

I pored velikog broja talentovanih mladih plivača, često postoji izazov u pronalaženju i razvijanju potencijala, kaže Žugić, jer to podrazumeva angažovanje i obuku trenera, kao i motivaciju mladih da se posvete sportu, jer mnogi od njih često biraju druge oblasti ili prestaju s treniranjem koje iziskuje velika

odricanja kako sportiste tako i njegovog okruženja.

Snežana Žugić još ističe da u nekim delovima Srbije, infrastruktura za plivanje, poput bazena i opreme, nije u standardima svetske federacije World aquatics. Ovaj problem se odražava na kvalitet treninga i mogućnosti za organizovanje takmičenja, posebno na nivou manjih gradova. Takođe, pitanje medijske pažnje je nešto čime se treba pozabaviti.

- Iako plivanje ima dugu tradiciju i uspehe, u poređenju sa nekim drugim sportovima, često mu nedostaje veća medijska pokrivenost i interesovanje šire javnosti. Povećanje popularnosti sporta predstavlja kontinuirani izazov – otkriva.

Smatra da i u periodima kada plivači ostvaruju značajne međunarodne rezultate, izazov je održati kontinuitet tih uspeha i obezbediti podršku vrhunskim sportistima koji se pripremaju za takmičenja na svetskom i olimpijskom nivou.

- Uprkos tim izazovima, Plivački savez Srbije je posvećen unapređenju sporta, podršci sportistima i izgradnji zajednice plivača u zemlji. Stalno radimo na prevazilaženju prepreka kako bismo obezbedili održiv razvoj plivanja i postizanje novih uspeha na međunarodnoj sceni – kaže Snežana Žugić.

Kada su u pitanju planovi za budućnost kaže da Plivački savez Srbije ima jasnu viziju za budućnost, sa strateškim ciljevima usmerenim na održivi razvoj sporta, podršku mladim talentima i

Plivački savez Srbije obeležava 120 godina od svog osnivanja, čime se stavlja kruna na dugu i uspešnu tradiciju ovog sporta u našoj zemlji. Osnovan 1904. godine, PSS je kroz decenije postao ključna institucija u razvoju plivanja, donoseći mnoge izazove, ali i velike uspehe za srpske plivače i plivačice. Kroz istoriju, PSS je iznedrio brojne vrhunske plivače, koji su svojim rezultatima u zemlji i inostranstvu donosili slavlje i ponos Srbiji. Našim sportistima omogućeni su bolji uslovi za trening, kao i podrška koja im je omogućila da ostvare vrhunske rezultate na svetskoj i evropskoj sceni.

U poslednjim decenijama, Savez je intenzivirao rad na popularizaciji plivanja među mladima s ciljem da plivanje postane dostupan i omiljen sport za sve uzraste, ne samo na vrhunskom nivou. Takođe, PSS je posvećen stvaranju novih talentovanih plivača, koji će nastaviti da ostvaruju izuzetne rezultate i na budućim svetskim takmičenjima.

Obeležavanje 120 godina postojanja Plivačkog saveza Srbije nije samo godina sećanja na prošle uspehe, već i godina posvećena budućim generacijama. S ponosom gledaju na sve što je postignuto, ali sa jasnom vizijom da će nastaviti da ulažu u razvoj plivanja i da će se truditi da njihovi plivači i plivačice nastave da priređuju nove uspehe na evropskim i svetskim prvenstvima, Olimpijskim igrama i svim velikim takmičenjima.



FOTO: FREEPK

ostvarivanje još boljih međunarodnih rezultata.

- Naši srednjoročni i dugoročni ciljevi obuhvataju nekoliko ključnih oblasti: razvoj infrastrukture i resursa, ojačavanje sistema razvoja talenata, internacionalizacija i uspeh na velikim takmičenjima, edukacija i promocija plivanja, povećanje saradnje i sponzorstava – kaže Žugić.

Ambicija PSS-a je da unaprede infrastrukturu plivačkih objekata širom Srbije.

- U planu je renoviranje nekoliko postojećih na teritoriji cele Srbije i izgradnja dva bazena, kako bi naši sportisti imali bolje uslove za treniranje. U okviru izložbe Expo 2027, biće izgrađen i novi savremeni bazen, koji će doprineti daljem razvoju plivačkih sportova i infrastrukture. Na tome smo zahvalni Vladi Srbije, koja je podržala ovaj projekat i omogućila njegovo ostvarenje. Ovaj bazen će ne samo unaprediti uslove za sportiste, već će i posetiocima organizacije Expo pružiti dodatne mogućnosti za rekreaciju i uživanje u sportskim aktivnostima. Takođe, radimo na osiguravanju boljih trenerskih i edukativnih resursa za naš tim, kako bi obezbedili vrhunske rezultate – ističe Žugić.

Srednjoročni cilj PSS-a je implementacija novih programa za rad s mladim plivačima, s posebnim fokusom na identifikaciju i razvoj talenata u ranom

Svečanost povodom obeležavanja 120 godina Plivačkog saveza Srbije biće održana 26. decembra u Beogradu. Ovaj značajan jubilej će biti prilika da se prisete svih postignuća, uspeha i doprinosa koje je PSS dao razvoju plivačkog sporta u Srbiji, kao i da se zahvale svima koji su bili deo ovog uspešnog putovanja. PSS sa zadovoljstvom obeležava ovu veliku godišnjicu i raduje se novim izazovima i uspesima u godinama koje dolaze.

uzrastu. U planu je da unaprede sistem selekcije i obuke kroz saradnju sa školama, klubovima i trenerima. Cilj je da se omogući što veći broj mladih sportista da se usmere prema profesionalnom plivanju.

- Na dugoročnom planu, Plivački savez Srbije teži kontinuiranim uspesima na svetskim i evropskim prvenstvima, kao i Olimpijskim igrama. Kroz stručnu pripremu sportista, naš cilj je da naši plivači ostvaruju još bolje rezultate, osvajajući medalje na najprestižnijim takmičenjima. Takođe, želimo da uvećamo broj plivača koji učestvuju na međunarodnim takmičenjima i pomognemo im da ostvare dugoročnu sportsku karijeru – kaže. Kako bi privoleli veći broj mladih ovom sportu, cilj im je da kon-

tinuirano promovišu plivanje kao zdrav, koristan i zabavan sport za sve uzraste.

Dugoročno, cilj PSS-a je da ojačaju saradnju s poslovnim sektorom, kako bi se stvorili stabilni izvori finansiranja. To uključuje i širenje broja sponzora koji će podržati razvoj sporta i doprineti većem medijskom prisustvu. Kroz ove strategije, žele da stvore održiv model koji će osigurati dugoročni razvoj plivanja u Srbiji.

- Naš rad u budućnosti biće usmeren na podsticanje masovnog i vrhunskog plivanja, razvoj novih talenata, ali i izgradnju solidnih temelja za generacije koje dolaze – ističe.

Na pitanje na šta su ponosni u svom dosadašnjem radu Snežana Žugić kaže da je PSS ponosan na mnoge aspekte svog rada, a posebno na postignuća koja su ostvarili kroz godine, kako na domaćem tako i na međunarodnom nivou.

- Jedan od najvećih izvora ponosa su uspehi naših plivača na velikim takmičenjima, kao što su Svetska i Evropska prvenstva, Olimpijske igre, kao i na prestižnim međunarodnim mitinzima. Naši sportisti su postigli zapažene rezultate i osvajali medalje, čime su reprezentovali Srbiju na najvišim nivoima sporta. U 2024. godini smo posebno ponosni na istorijski uspeh plivača Andreja Barne, Velimira Stjepanovića, Nikole Aćina i Justina Cvetkova čiji timski duh, mladost, iskustvo, rad i hrabro srce su do-



neli evropsko zlato za Srbiju u disciplini 4x100m slobodno na Evropskom prvenstvu u plivanju koje se održalo u Beogradu u Srbiji po prvi put. Pored štafete obradovao nas je i Andrej Barna osvojivši bronzanu medalju u disciplini 100m slobodno – naglašava predsednik Plivačkog saveza Srbije.

Kroz razgovor ističe i posvećenost identifikaciji i razvoju mladih plivača. Stvaranje prilika za decu i omladinu da se bave plivanjem, kao i ulaganje u njihove trenerske i takmičarske karijere, donosi dugoročne rezultate. Posebno su ponosni na broj plivača koji su, zahvaljujući njihovom sistemu razvoja, postali deo nacionalnih timova.

- Želim da pomenem da smo posvećeni i organizovanju domaćih i međunarodnih takmičenja, kao i infrastrukturnim unapređenjima. Naši događaji ne samo da predstavljaju priliku za takmičare da pokažu svoje veštine, već su i prilika za promociju plivanja u Srbiji. Ove godine smo po prvi put organizovali najveće takmičenje u vodenim sportovima u Evropi pokrivši sve discipline u

seniorskoj i masters konkurenciji – kaže Žugić.

Plivanje postaje sve popularniji sport u Srbiji, ne samo na vrhunskom nivou, već i kao zdrav način života za decu i odrasle. Inicijativa PSS-a za masovno plivanje u školama i rekreativno, kao i obrazovni programi, doprinose širenju kulture plivanja među svim uzrastima.

- Ojačali smo saradnju sa trenerima, stručnjacima, školama plivanja i plivačkim klubovima širom zemlje, što doprinosi kontinuiranom unapređenju našeg sistema. Takođe, ponosni smo na našu saradnju sa međunarodnim plivačkim organizacijama i institucijama, koje nam pomažu da pratimo najnovije trendove u plivačkom sportu i implementiramo najbolje prakse – otkriva.

- Naša posvećenost, rad i zajedništvo čine nas ponosnim na sve što smo postigli do sada, a naši budući ciljevi samo nas motivišu da nastavimo sa unapređenjem plivanja u Srbiji – kaže predsednik Plivačkog saveza Srbije. Ipak, slaže se da je mnogo stvari koje bi želela da promeni.

Plivanje u Srbiji, iako uspešno na me-

đunarodnoj sceni, nije uvek dovoljno medijski zastupljeno. Promena u ovoj oblasti mogla bi da donese veću popularnost sportu, što bi u konačnici motivisalo mlade da se bave plivanjem, a sponzore da ulažu više u sport. Bolja medijska pokrivenost takmičenja, ali i svakodnevnog rada sportista, doprinosila bi većem interesovanju i publici.

- Iako se trudimo da obezbedimo sredstva za razvoj sporta, uvek postoji potreba za dodatnim finansijama kako bi se podržali naši sportisti, posebno oni na vrhunskom nivou. Takođe, želimo da poboljšamo naše odnose sa sponzorima i partnerima kako bi imali stabilniji finansijski okvir koji omogućava dugoročni razvoj. Promena u načinu finansiranja sporta, s posebnim akcentom na privatne investicije i sponzorstva, bila bi ključna – naglašava.

Iako već mnogo čine na unapređenju sporta, veruju da bi ove promene pomogle da još više podignu nivo plivanja u Srbiji i omoguće našim sportistima da ostvare još veće uspehe na međunarodnoj sceni.

M.V.A.

BELS-STIL&OIL
NIŠ

**KOMBI PREVOZ PO PO CELOJ
SRBIJI I U INOSTRANSTVU**

**PREVOZ ROBE I TERETA
ZBIRNI TRANSPORT, POVRATNE TURE**

POVOLJNE CENE!

**MOTORNA ULJA I MAZIVA
AUTO KOZMETIKA**



**Vojvode Mišića 60/58
18000 Niš, Medijana**

**063 466 926
064 666 89 67**

alex69575@gmail.com

**www.prodajaulja.rs
www.kombiprevoznik.rs**



Tepih Servis Čisto



DUBINSKO PRANJE TEPIHA
IZRADA NOVIH RESA TEPIHA
OPŠIVANJE I PREKRAJANJE TEPIHA
ČIŠĆENJE TAPACIRANOG NAMEŠTAJA

Cara Dušana 136
11080 Beograd, Zemun
011/3160334, 011/3160757
office@tepihserviscisto.com
www.tepihserviscisto.com



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



KREATIVNI VODIČI KAKVE ŽELE SVI TURISTI



FOTO: PIXABAY

TURISTIČKU PONUDU NAŠE ZEMLJE POSLEDNIH GODINA OBOGATILI SU VODIČI KOJI SU OSMISLILI NESVAKIDAŠNJE TURE PO PRESTONICI I ŠIROM SRBIJE ZA DOMAĆE I STRANE POSETIOCE. KAŽU DA STRANCE NAJVIŠE INTERESUJE NOVIJA ISTORIJA, OD TITA DO DANAŠNJIH DANA, POMALO EKONOMIJA, ODNOSI U JUGOSLAVIJI, SVAKODNEVNI ŽIVOT. NAJVIŠE SE ODUŠEVE KALEMEGDANSKOM TVRĐAVOM I UŠĆEM SAVE U DUNAV, PRIČOM O GEOPOLITIČKOJ POZICIJI SRBIJE KROZ ISTORIJU, HRAMOM SVETOG SAVE. POSLE TURE VOLE DA POPIJU DOBRU KAFU I DOBRU RAKIJU, ALI I DA DOBRO JEDU

Iako je posao turističkog vodiča najčešće vezan za agencije, postoje i oni koji rade samostalno i trude se da privuku turiste sasvim drugačijom ponudom od one na koju smo navikli. Ovakva ideja za biznis u turizmu oduševljava sve generacije, bilo da je reč o stranim turistima ili domaćim posetiocima.

Kao diplomirani arheolog i master istorije umetnosti, Predrag Dragošan je položio ispit za turističkog vodiča potreban za sticanje licence za rad. Dragoceno iskustvo najpre je sticao radom u agenciji, da bi potom osmislio svoje tematske ture po Beogradu. Pre godinu i po dana kreirao je sasvim novi koncept - „Kulturni hir“, koji spaja muzeje i kafanu, i posao je tada naglo počeo da raste.

- Posetu muzeju osmislio sam na malo drugačiji način, a to onda povezao sa šetnjom do kafane u kojoj se družimo uz piće. Trudim se da muzejska dela približim na zanimljiviji način, da ne pričam previše stručnom terminologijom i ne opterećujem posetioce datumima, nego da im ponudim priče koje uglavnom do sada nisu čuli i sve to u dosta opuštenijoj atmosferi od one koju očekuju. I na kra-

ju završimo u kafani. Ljude to izuzetno privlači, jer tako nešto kod nas ne postoji - objašnjava Dragošan, navodeći da su njegovi klijenti 80 odsto domaći „turisti“ koji su već upoznati sa našom istorijom i kulturom, ali žele da saznaju više.

Preporuka je najbolja reklama

Ture je prilagodio različitim interesovanjima, ali i uzrastima posetilaca, a neke su čak namenjene porodicama sa decom. Šetnja „Tito za početnike“ upoznaje učesnike sa životom i intrigama

ovog državnika, naročito mlađe generacije koje o njemu ne znaju mnogo. „Podzemni Beograd“ otkriva tajne Rimskog bunara, bunkera i barutane na Kalemegdanu, a kafanski momenat doživi se u vinskom lagumu gde se, naravno, i degustira vino.

- Uspeh ovog posla dosta zavisi od preporuke, reklama „od usta do usta“ se pokazala kao najbolja. Takođe, mnogi posetioči koji su bili na nekoj od tura vraćaju se da vide i ostale, jer im se dopada način na koji predstavljam kulturnu baštinu - ističe Dragošan u razgovoru.

NAJPOPULARNIJE MUZEJSKE TURE „KULTURNOG HIRA“

Muzejska maskenbalska tura koju organizuje Predrag Dragošan podrazumeva večernju posetu Doma Jevrema Grujića, gde se kroz zanimljive priče iz dvadesetih i tridesetih godina prošlog veka posetioči upoznaju sa tadašnjim Beogradom, uticajnim ličnostima, trendovima, životom, i najboljim zabavama u gradu. Sve to uz čašu penušavog vina i obučeni u garderobu karakterističnu za tu epohu. U šetnji kroz Narodni muzej i Skadarliju, nazvanoj „Tajne slikara i boema“, Dragošan otkriva zanimljivosti o životima i delima poznatih srpskih slikara, dok se u šetnji o Nemanjićima „zaviri u dvorske odaje“ poznate dinastije i saznaju manje poznate, pa čak i šokantne informacije o njima. Ove tri ture su najpopularnije među posetiocima.

ru za Biznis.rs i dodaje da vrlo često radi ture za poslovne partnere onih koji su već bili njegovi „gosti“.

Posao obavlja uglavnom vikendom, po nekoliko šetnji dnevno, dok radnim danima najčešće organizuje ture za kolektive firmi, ali i proslave rođendana – popularne i posebno prilagođene šetnje, sa manjim brojem učesnika koje se završe u restoranu.

Firmu je registrovao kao udruženje građana i krenuo spontano, bez ikakvog biznis plana. Na strani ulaganja su njegovo znanje i licenca, dok su izdaci troškovi poreza i doprinosa, marketinga, ulaznica za muzeje i pića u kafani. Svaki posetilac za kupljenu kartu dobiće račun, što podrazumeva i nabavku elektronske kase.

- Reklame na društvenim mrežama dovele su veliki broj zainteresovanih građana. Zadovoljan sam zaradom, ali kako posao raste potrebno je da se raspodeli, pa me očekuju ulaganja u tim i ozbiljniji biznis plan. Previše je da jedna osoba misli i o biznis aspektu, marketingu, administraciji, da smišlja i vodi ture i pregovara o daljem razvoju posla – analizira naš sagovornik.

Vodič u opancima

Nesvakidašnje ture u Beogradu i Srbiji već godinama vodi i Željko Petrović, već prepoznatljiv po narodnoj nošnji i opancima u kojima se može videti na ulicama prestonice dok je na poslu. U takvom izdanju svoje klijente, a najčešće su to strani gosti, dočekuje i sa poklonima – zanimljivim suvenirima. Upravo zato se njegov kontakt brzo raširio među klijentima, a podjednako je tražen i u poslovnim krugovima, državnom protokolu, ali i kod običnih turista koji ga pronađu na internetu.

I on je karijeru počeo kao vodič u agenciji, a samostalno radi već pet godina kao preduzetnik.

- Nemam veliki marketing, nego svoj minuli rad i preporuke, to je najveći dobavljač mog posla. Za trinaest i po godina vodio sam preko 4.250 tura za ukupno više od 80.000 ljudi. Radim privatne ture, povremeno me angažuju agencije, ali vodim i ture za bakiš - to su mi „prva ljubav“ ture, tako sam se oformio kao vodič – priča Petrović u razgovoru za Biznis.rs.



Željko Petrović

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

On dodaje da su vodiči „možda najbitniji sektor u smislu novca koji zarađujemo, ali najbitniji u momentu osećaja na destinaciji samog turista“, jer hotel, prevoznik, agencija i ostali u lancu zarađuju mnogo više novca, ali ako vodič nije dobar sve je to džabe i turista se neće vratiti. Vodič je glavni provajder dobrog osećaja stranog turista, a sve ostalo je nadogradnja, jasan je naš sagovornik.

Njegovi gosti su najčešće sa engleskog govornog područja, uglavnom iz zapadne Evrope, Kanade, Amerike...

- To su nacije koje imaju kulturu vođenih tura i kada gost dođe na destinaciju očekuje da ima vodiča da mu nešto govori i da on pita. Naš narod to nema jer je generalno siromašan, a to u inostranstvu dosta košta. Zato je meni bitno

da radim sa strancima, oni mogu da me plate, i zaista svaka čast kolegama koji se trude da imaju lokalnu klijentelu – pojašnjava Petrović.

Svakom turisti rakija na poklon

Kako će izgledati tura zavisi od samih gostiju i njihovih želja, vremena i novca. Onima koji su prvi put u Beogradu, a to je većina stranih gostiju, organizuje obilazak užeg centra grada sa Kalemegdanom, Kosančićevim vencem i Skadarlijom, a kada ima više vremena uključi i Muzej Nikole Tesle, Hram Svetog Save, Tašmajdan...

- Imam dosta poslovnih gostiju, a to su zapravo domaći klijenti koji rade u internacionalnim kompanijama, pa im treba vodič

PROFESORSKU DUŽNOST OBAVIM KAO VODIČ NA TURI

Željko Petrović je po profesiji master profesor geografije. Iako je želeo da se bavi turizmom, to obrazovanje je nudila samo viša turistička škola, pa je ipak odabrao fakultet.

- Završio sam geografiju i ne misleći da ću završiti u turizmu, ali na kraju ipak jesam i to je bio najbolji potez. Turizam je dosta drugačija oblast od same geografije, taj fakultet nas je napravio da budemo profesori, što je totalno drugačiji posao od ovog koji je aktivniji, fizički i mentalno zdraviji, ali i bolje plaćen. Ipak, u njemu apsolutno zavisiš od svetske situacije, krize, pandemije, a profesor je državni službenik, nije mu lako, nema veliku platu, ali ima sigurnost – iskren je Petrović. On kaže da svoj profesorski momenat ima na turi jer - „ja sam tu profesor, oni me slušaju, na taj način uče, pa me nešto pitaju i tu svoju profesorsku dužnost obavam na taj način“.



TURIZAM: TURIZAM IZ DRUGOG UGLA

FOTO: PRIVATNA ARHIVA



Predrag Dragošan

za kolege i menadžere koji dolaze iz inostranstva. Nekada me angažuju i za turu za samo jednu osobu i takva usluga košta najmanje 100 evra. Nije lako formirati cenu, to zavisi od broja ljudi i sati angažovanja. Ne može biti isto dva sata za jednog čoveka i za grupu ljudi – pojašnjava Petrović.

Kada je reč o troškovima, osim poraza i doprinosa njegov potrošni materijal su opanci i svake godine nabavlja nove. Takođe, kupuje narodnu nošnju i suvenire koje poklanja svakom turistu – malu rakiju ili magnetičku za uspomenu.

POSLE ŠETNJE SLEDI DOBRA KLOPA

Strance najviše interesuje novija istorija, od Tita do današnjih dana, pomalo ekonomija, odnosi u Jugoslaviji, svakodnevni život. Najviše se oduševljava Kalemegdanskom tvrđavom i ušćem Save u Dunav, pričom o geopolitičkoj poziciji Srbije kroz istoriju, Hramom Svetog Save. Posle ture vole da popiju dobru kafu i dobru rakiju, ali i da dobro jedu.

- Imamo dobru domaću kuhinju, jeftinu u odnosu na cene na zapadu, a svi gosti vole dobro da jedu. Oduševljava se atmosferom jer Beograd nikad ne spava, prilično je siguran grad, svako veče imamo restorane sa muzikom uživo, kafići su puni po ceo dan – navodi Željko Petrović dodajući da Beogradu nedostaje još muzeja, jer su turistički potencijal ostvarili samo Narodni muzej, Muzej Nikole Tesle i Muzej Jugoslavije.

Kad je reč o lokalitetima širom Srbije, ističe da manastiri jesu najvrednije što imamo od kulturnog nasleđa, ali stranci više traže da vide prirodne lepote – Taru, Uvac, Resavsku pećinu, Zlatibor, jer im je to potrebno, pošto apsolutna većina gostiju dolazi iz gradova.

Prešaltavanja u koroni

Dok se priseća perioda pandemije i zabrane putovanja, naš sagovornik kaže da je bilo teško i ekonomski očajno.

- I mentalno je bilo teško - mlad si, zdrav, prav i hoćeš da radiš, a ne možeš i ne znaš kad ćeš moći. Onda smo se svi mi malo prešaltali, ja sam prešao na planinske ture sa našim gostima i dobio sam planinsku licencu, pa sada mogu da vodim i pešačke ture po planinama.

Na pitanje koliko je njegov posao za pravo sezonski, Željko Petrović odgovara da tokom zimskih meseci ima daleko manje posla, ali smatra da ne treba tako da bude jer Beograd i Srbija imaju perspektivu da budu atrakcija cele godine.

- U Pragu je gužva i u januaru i u junu, a on je isto i hladan i vruć, što znači da tako može da bude i u Beogradu. Srbija ima planine, reke, vodopade, hotele, banje, restorane, kulturu i zato možemo da imamo posla u turizmu tokom cele godine. Nema stranca koji je bio u Srbiji, a koji je neće preporučiti. Međutim, još uvek nije cela zemlja postala destinacija, nego su se izdvojili samo neki delovi poput Beograda, Novog Sada, Zlatibora, Kopaonika, poneka banja – naglašava Petrović i dodaje da veliki broj gradova nema dovoljno kapaciteta za prenočište za velike grupe.

Takođe, navodi da gosti često ne žele hotel sa dve zvezdice, nego bolji, i spremni su to da plate.

- Srbija mora da dođe do nivoa da njena reputacija postane turistička, jer to još uvek nije. Pariz i Rim ne moraju da se reklamiraju, oni već imaju reputaciju, ali Beograd mora. Fale nam reklame na državnom nivou, to su milioni koje je teško dati, ali se brzo vraćaju, jer svaka investicija u turizam se vraća. Kod nas postoji ogroman potencijal, ali kako u Srbiji turizam generalno nije prioritet, o njemu se mnogo priča, ali se ne investira mnogo – podvlači naš sagovornik i prognozira da bi u sledećih nekoliko godina turizam mogao da donese čak deset odsto BDP-a.

- Turizam je čist profit - stranac dođe, plati hotel, restoran, vodiča, muzej, taksi, suvenir, i to sve ostaje nama, to je neverovatan uvoz novca! Šalim se, pa kažem - ja se ne bavim turizmom, ja se bavim uvozom novca iz inostranstva!



VESNA ŽIVANOVIĆ VUKMIRICA



Mihaila Šuškalovića 19 Beograd
011/2391389 011/2391-390
Beograd
060/8276015
prodaja.beograd@vracar-boje.com
Nova Pazova
060/8276007
prodaja.pazova@vracar-boje.com
Kruševac
0608276008
www.vracar-boje.rs



BOJE I LAKOVI

MATERIJALI ZA ZAVRŠNE RADOVE U GRAĐEVNARSTVU



KETERING

Braće Jerković 123
11000 Beograd
060/3967018

yummycateringbg@gmail.com



HOBI KAO BIZNIS

RADITI POSAO IZ SNOVA JESTE IZAZOV, ALI NE I NEMOGUĆA MISIJA

PRITISAK USPEŠNOG POSLOVANJA MOŽE DA UBIJE KREATIVNOST I STRAST, ZATO JE HOBI KAO BIZNIS MAČ SA DVE OŠTRICE. S DRUGE STRANE, KADA OD SVOG HOBIJA STVORITE BIZNIS, TO JE POSEBNA VRSTA PONOSA I ZADOVOLJSTVA KOJA VAS GURA I U NAJTEŽIM TRENUCIMA

Moderni svet je odvojio čoveka od drugih ljudi, ali i od sebe. Međutim, slobodno vreme može se, umesto skrolovanja, utrošiti drugačije. Baš društvene mreže bile su jedan od načina da se neko posveti svom hobiu i da radi ono što voli. I ne samo to, ljudi su putem svojih hobija napravili male biznise.

Pronašli smo nekoliko zanimljivih primera, od zdravih torti, preko kvizova do umetnosti i životinja.

Zdravi slatkši

Sa svih strana bombardovani smo savetima da izbegavamo šećer. Ipak, neki ljudi vole slatko, iako bi trebalo da ga izbegavaju. Snežana Milošević započela je svoj mali biznis - „Vege kuhinju” iz hobija i za Biznis.rs govori o zdravim tortama koje pravi. Sasvim slučajno došla je na ovu ideju još 2018. godine u neposrednom razgovoru sa prijateljicom koja je imala određenih zdravstvenih problema, a bila je veliki ljubitelj slatkša.

- S obzirom na to da smo suprug i ja di-

jabetičari i da imam ozbiljnih zdravstvenih problema, ovo je izgledalo kao dar sa neba i rešenje naše želje da probamo nešto zdravo a slatko, pritom menjajući neke loše navike. Ideja je bila tu, ali nije bilo nimalo lako sprovesti je u delo, jer je informacija i u to vreme bilo veoma malo. Čak i nalaženje adekvatnih sastojaka za zdrave poslastice nije bilo jednostavno - ističe naša sagovornica.

Početak Snežaninih torti bio je isključivo za kućne potrebe, dok hobi nije prerastao u biznis. Na nagovor sina otvorila je Instagram stranicu i iznenadila se. Interesovanje za zdravim tortama bilo je veliko. Ipak, u trenutku kada je započela svoj biznis, nije bilo mnogo konkurencije na tržištu.

- Tržište je bilo potpuno prazno, ljudi su vapili za zdravim stvarima. Jedino što se moglo kupiti po prodavnicama zdrave hrane bile su neke kuglice ili keksići.

Snežani se u biznisu pridružio i suprug. Miloševići kažu da je sve stvar dogovora između njih i kupaca i da je najbitniji kvalitet.

- Kvalitet je naša suština jer ni trenutka ne odstupamo od najboljih sastojaka, bez obzira na cenu i ne upadamo u zamku masovne proizvodnje. Nema vremenskog pritiska da ste ucenjeni količinom proizvoda - ističe Snežana Milošević.

Posao i druženje

Individualni hobi ne mora biti jedini uslov za biznis. Mesto gde će se ljudi družiti, tako što će imati zajednički hobi, takođe, je jedan od primera. Srđan Jović i Ana Bjelobrk-Jović osnovali su I HATE QUIZ - pab kviz. Ovaj bračni par sasvim slučajno je saznao za ovu vrstu zabave u jednom pabu 2008. godine. Iako je koncept aktivan još od sedamdesetih godina u Velikoj Britaniji, u vreme kada su ga Srđan i Ana otkrili, to je bio prostor za

ozbiljne „kvizaše” koji su se spremali za ozbiljna takmičenja u televizijskim kvizovima.

- Ono što smo tada videli, a u narednim godinama verujem nedvosmisleno i dokazali - pab kviz može i trebalo bi da bude popularizovan kao zabava za široke narodne mase, druženje i upoznavanje na jedan novi i drugačiji način. Na samom početku (2012. godine) okupili smo sve kvizomane ovoga grada i započeli trenutni put ka izgradnji biznisa iz njihovog hobija - objašnjava Srđan.

Njihova ljubav prema ideji, istrajnost i određena žrtva omogućili su da I HATE QUIZ posle 12 godina postojanja ima više od 1.500 održanih kvizova.

- Vlasnici smo prve kuće kviza na svetu - Pub Quiz House, gde se svakodnevno održavaju kviz događaji kao originalni pab koncept, neizostavni smo deo korporativnog tim bildinga svake veće firme, održavali smo kvizove u svim državama regiona pa i tim bilding kviz za Coca-Colu u Moskvi 2019, a tek smo počeli.

Ovaj bračni par pokazao je da svako može učestvovati u kvizu, koncipirajući takva pitanja da su svima „na vrh jezika”. Organizuju kvizove na razne teme. Uz dobro piće, druženje u pratnji voditelja ili, kako naši sagovornici kažu - „animatora za odraslu decu” i DJ-a, kvizovi budu prava zabava.

Umetnost i biznis

Hobi omogućava čoveku da spozna sebe i talente koje poseduje. To može da shvati i kasnije u životu, a nikad nije previše kasno. Maja Radosavljević je sasvim slučajno počela da se bavi pirografijom od koje je kasnije napravila biznis - Zmaya pyroart.

- Oduševila me je ideja da mogu da crtam paljenjem i bila sam ubeđena da će



Vege kuhinjska

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

se dopasti i drugim ljudima. Mnogo je značila i podrška najbližih prijatelja, koji su dali konkretne predloge za prve saradnje i pomogli da sve jako brzo pretvorim iz hobija u posao sa strane.

Tokom pandemije, naša sagovornica nije dangubila i višak vremena je posvetila crtanju.

- Tada sam sa veštinom otišla na novi nivo i počela da dobijam velike porudžbine iz inostranstva. Ubrzo smo i zvanično registrovali firmu, proširili ponudu i na mašinsku proizvodnju i počeli da sarađujemo sa muzejima, nudeći originalne stvari za njihove suvenirnice. Na te saradnje sam najponosnija jer sarađujem sa institucijama koje volim - ističe Maja.

FOTO: PRIVATNA ARHIVA



Maja Radosavljević - Zmaya pyroart

Ljubav prema životinjama

Ukoliko se već bavite biznisom, možda, kroz njega možete provući hobi ili ljubav prema nečemu. Ne mora uvek biti obrnuta situacija. Da li ste ikada videli fino obučene pse u parku? Upravo se ovim pitanjem bavio Lazar Đorđević, vlasnik i direktor Ladumisa. Njegov brend El Shapo pravi odeću za kuće. Naime, odeća za ove životinje bila je monotona, kaže naš sagovornik, a kako je pas odraz svog vlasnika zašto i on ne bi mogao da bude autentičan i ima specifičan stil?

Tako ljubav prema odeći ne mora biti samo za čoveka, već vlasnici svojim psima mogu uzimati komade interesantnog dizajna i dobrog kvaliteta i najvažnije - da se proizvode u Srbiji.

- Momenat kada je ovaj hobi stvarno prerastao u nešto veće je kada smo pre

godinu i po dana bili na festivalu uličnih pasa na Kalemegdanu, gde su nas spazili prvi naši saradnici, veliki lanci i pet shopovi, konkretno Pet republic koji nas je pitao za saradnju i da li možemo da distribuiramo naša odelca. To je naš prvi saradnik i tako je sve počelo.

Sada je El Shapo onlajn radnja, ali se i po brojnim pet shopovima u Srbiji nalazi njihova linija.

Nikad nije kasno da se radi strasno

Da li nas ove priče navode da razmislimo da li je ulaganje u nešto što volimo zaista „gubljenje vremena“? Da li nas posao uvek odvlači od naše strasti? Možda upravo taj posao otvara vrata za neke ideje koje se bojimo da realizujemo.

- Hobi kao biznis je mač sa dve oštrice jer pritisak uspešnog poslovanja može da ubije kreativnost i strast. Ako ste jedan hobi pretvorili u biznis, dobro je imati sa strane neki drugi od koga nemate ta očekivanja, koji je za vašu dušu i koji vam dopušta da se izrazite baš onako kako želite. Čini mi se da sam pirografiju uspela da sačuvam od tog pritiska jer sam centar poslovanja sada prebacila na mašinski deo posla. Od ovog leta sam počela da crtam slike koje niko nije naručio, već su meni inspirativne i nemam ništa protiv da se nikad ne prodaju jer ću ih sa ponosom okačiti na zidove u svom stanu - kaže Maja Radosavljević.

Kako ne izgubiti sebe i ostati dosledan? Otkrili su nam Srđan i Ana kroz svoje iskustvo sa pab kvizovima.

- Kada od nekog hobija, neke ideje stvo-

riš svoj biznis - to je posebna vrsta ponosa i zadovoljstva koja te „gura“ i u najtežim trenucima. Onog momenta kada pokušaš da razdvojiš „hobi“ i biznis, tada posao postaje samo posao i počinje da trpi. Ako nemaš iskrenu ljubav prema onome što radiš, ne treba to ni raditi. Mi smo imali sreće da nađemo snage i istrajnosti.

Možda su kasnije godine i prednost, samim tim nisu izgovor da se ne odlučite da započnete nešto.

- Prednosti hobija kao biznisa su, pre svega, da radimo onoliko koliko želimo jer smo već u godinama da ne žurimo i ne jurimo. Ipak se sa godinama životna filozofija itekako menja - savetuje kreatorka Vege kuhinje Snežana Milošević.

- Svi gradimo svoje karijere, ali nekako mislim da kada čovek radi za sebe to je potpuno druga energija. Važna je uloga takvog biznisa. Dok se razvija on je neka vrsta hobija, ali vremenom - kada isplaćuje neke plate i kada od toga može da se živi - onda to već postaje ozbiljan posao - otkriva Lazar Đorđević, koji ipak smatra da je biznis preuzeo maha i da to više nije hobi.

Očekuje da El Shapo za dve godine postane ozbiljan biznis koji će mu biti posao sa punim radnim vremenom. Ipak, naš sagovornik smatra da je ljubav prema nečemu pokretač ideje i dobar recept za uspeh.

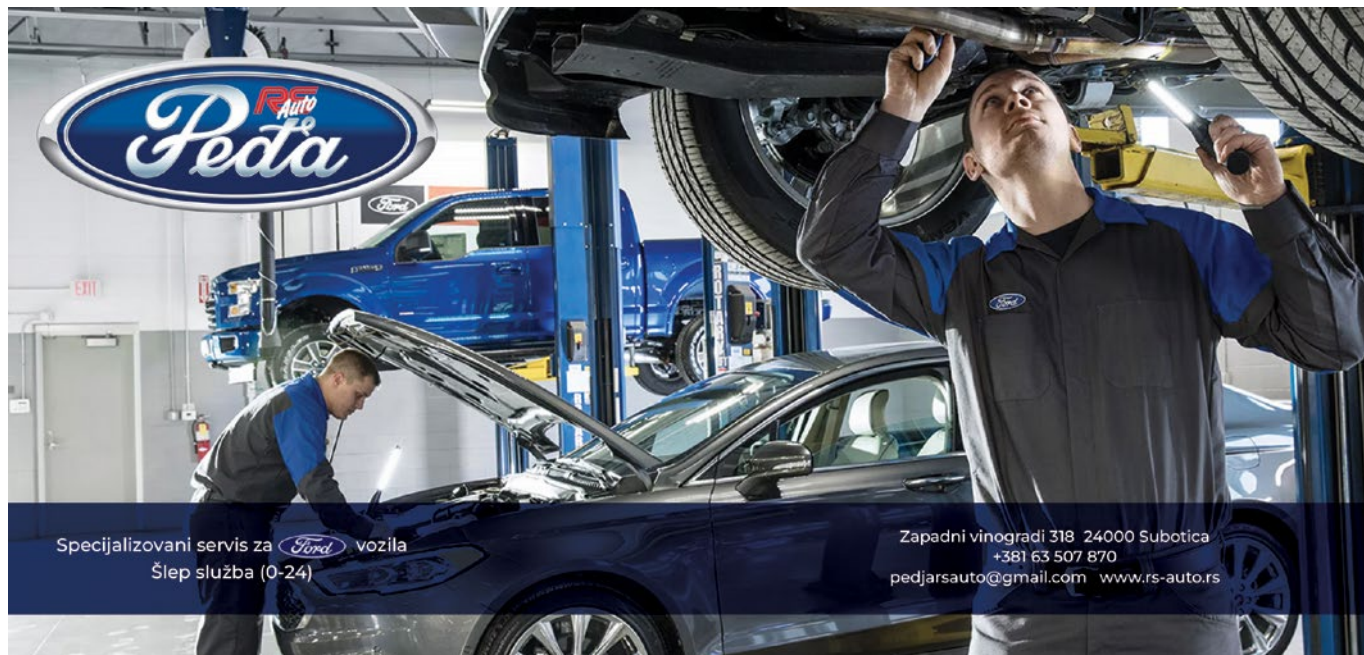
Iz kojeg god ugla da se sagledaju ove priče, svode se na isto: hobiji ne oduzimaju vreme, već nam pružaju mnogo koristi. Ljubav prema nečemu ne usrećuje samo pojedinca, već i okolinu. I ne samo to, može se fino zaraditi.

 JANA VOJNOVIĆ

El Shapo



FOTO: PRIVATNA ARHIVA



Specijalizovani servis za  vozila
Šlep služba (0-24)

Zapadni vinogradi 318 24000 Subotica
+381 63 507 870
pedjarsauto@gmail.com www.rs-auto.rs



Godine pišu kvalitet

www.prizma.rs | www.prizmade.de



Nikole Pašića 11
15000 Šabac
063/8350801
office@wapsistem.rs



SGR Dejan Petković

IZNAJMLJIVANJE I MONTAŽA SKELA GRAĐEVINSKI RADOVI

Petra Živkovića 5 11309 Beograd, Leštane

063/658300

060/3956344

dpetkovic007@gmail.com

ŠIMON 013

DOMAĆI DRUMSKI PREVOZ

GRAĐEVINSKE RADNE MAŠINE
KOMBINIRKE - BAGERE
RUŠENJE OBJEKATA
ČIŠĆENJE TERENA

Banatska 47
26343 Vršac, Šušara

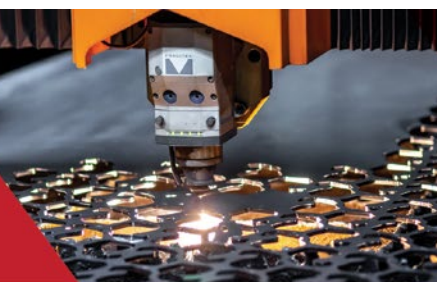
063/8004481

simonzoltan44@gmail.com



VIRIMPEX

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



TRGOVINA PROIZVODIMA CRNE I OBOJENE METALURGIJE

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





FOTO: PIXABAY

PROIZVEDENA POSLEDNJA MOCART KUGLA

Čuvene Mocart kugle (Mozartkugeln) se već godinama bore sa krizom. Kompanija Salzburger Schokolade već odavno ima probleme finansijske prirode, a pre tri godine jedva je izbegla stečaj. Sada je osvanula vest da se fabrika u kojoj su se proizvodile čuvene Mocart kugle zatvara, nakon 127 godina postojanja.

Fabrika Mirabel-Verk u Gredigu, kod Salzburga, u kojoj se više od jednog veka proizvodio čuveni Echte Salzburger Mozartkugeln, zatvara se. Poslednja kuglica, od 17,1 gram čokolade sa mešavinom marcipana, pistača i nugata, proizvedena je 5. decembra, označavajući kraj jedne ere, piše austrijski Kurier, prenosi Blic.

Korporacija Mondelez, vlasnik svih prava na ovaj simbol austrijske tradicije, odlučila je da obustavi proizvodnju u Austriji. Postoje planovi da se proizvodnja preseli u Poljsku ili Češku, ali detalji ostaju nejasni. Odluka je izazvala nezadovoljstvo, kako zaposlenih, tako i lokalne zajednice.

- To je bio postepeni kraj – kaže Katarina Lindner, menadžer kvaliteta, koja je u fabrici radila skoro deset godina. Broj zaposlenih smanjen je sa 160 na samo 40, a ostali će napustiti posao do kraja godine. Salzburger Schokolade, kompanija koja je do sada proizvodila Mocart kugle za Mondelez, nije se oporavila nakon bankrota 2021. godine. Kao razlozi su navedeni rast cena sirovina, energenata i transporta. Ova kompanija već nekoliko godina je imala probleme koji su finansijske prirode, a pre tri godine za malo je izbegla stečaj.

Pre tri godine ova kompanija podnela je zahtev za stečaj, čime je bilo ugroženo 140 radnih mesta. Iz kompanije su saopštili da nisu u mogućnosti da radnicima isplate plate za novembar 2021. godine. Pogon Salzburger Schokolade u Češkoj tada je ostao normalno da funkcioniše.

Međutim, dve nedelje nakon što je proizvođač Mocart kugli prijavio stečaj zbog smanjenja prihoda usled pandemije korona virusa,

porodica Harmer, vlasnik Salzburger Schokolade, predala je svoj udeo novom investitoru pošto je firma Heidi Chocolat odlučila da je kupi u decembru 2021. godine.

Grupa investitora pre deset godina preuzela je upravljanje kompanijom, koja je nastala još u 19. veku, a najveći rast zabeležila je nakon Drugog svetskog rata. Svetski poznate kugle Mocart i drugi slatkiši sa kojima su beležili najveće prodajne uspehe, u Gredigu se proizvode još od 1948. godine.

BRITANCI ŽELE 50 MILIONA TURISTA GODIŠNJE

Velika Britanija postavila je ambiciozne planove za povećanje broja stranih turista na 50 miliona godišnje do 2030. godine. Vlada želi da ta zemlja ostane jedna od najposećenijih u svetu, što će podstaći ekonomski rast, prenosi Mina, pozivajući se na SEEBiz.

Britanski ministar turizma Kris Brajant predstavio je vladine planove na konferenciji Tourism Alliance u Londonu.

Kako je rekao, novoosnovano savetodavno telo za turizam izradiće nacionalnu turističku strategiju koja će biti predstavljena naredne jeseni i zacrtati mere za podršku rastu turističkih poseta.

U središtu ove strategije biće rast broja turista izvan Londona. Dok britanska prestonica privlači desetine miliona posetilaca svake godine, strategija će se usredsrediti na ogroman potencijal povećanja poseta koji imaju drugi gradovi i regije u zemlji.

Previše turista posećuje samo London. Ankete pokazuju da više od polovine turista zapravo ne može zamisliti šta još postoji u Velikoj Britaniji osim Londona. Neki bi mogli stići do Oksforda ili Bata, možda Edinburga.

U prošloj godini 38 miliona turista posetilo je Veliku Britaniju. Pre pandemije 2019. godine, taj se broj popeo na 41 milion. Turizam je bitan deo britanske privrede, doprinoseći s četiri odsto bruto domaćem proizvodu zemlje.



POLJOSAVET LOZNICA

Poljoprivredna savetodavna
i stručna služba

Slobodana Penezića bb
15300 Loznica
015/7883-760
poljosavet@mts.rs
www.poljosavet.rs



TEHNIKE DIZANJA I OSIGURAVANJA TERETA

ČELIČNA UŽAD I LANCI • PRIBOR G80 I G100 • SPOJNI PRIBOR
POLIESTERSKE PRIVEZNICE • DIZALICE, KOLICA I HVATALJKE
EL. DIZALICE, VITLA I VILJUŠKARI

