



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 41 - FEBRUAR 2025.

Jelena Čeperković, zamenik
direktora EBRD za Srbiju

**EBRD ULOŽILA 500
MILIONA EVRA ZA
UBRZANJE ZELENE
TRANZICIJE U SRBIJI**

Mihailo Janković, predsednik SAM
i generalni direktor MK Group

**SRBIJA IMA PRILIKU DA
POSTANE REGIONALNI
CENTAR INOVACIJA I
ODRŽIVOG RAZVOJA**

DA LI KRIZE POSTAJU NOVA NORMALNOST

SRPSKA PRIVREDA U LAVIRINTU NEIZVESNOSTI



ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >



Č.I.K. plus

knjigovodstvo • poresko svetovanje

Stevana Doronjskog 15A
25230 Kula

0631012184
cikplus.krsto@gmail.com



EVROPA U RECESIJI, AMERIKA U TRGOVINSKOM RATU – A SRBIJA?



Marko Andrejić

glavni i odgovorni
urednik

Početak godine obično je obeležen proslavama, planovima i lepim željama, ali ovaj januar bio je nešto drugačiji. Tek što smo prošli kroz praznike stigla je vest o mogućim američkim sankcijama prema Naftnoj industriji Srbije (NIS), a nastavak protesta širom zemlje doveo je do pada Vlade Srbije pošto je premijer Miloš Vučević podneo ostavku. U međuvremenu, novi-stari predsednik SAD položio je zakletvu i odmah krenuo sa uredbama, dekretima i novim carinama koje su već pokrenule pravi globalni trgovinski rat. Sve u svemu - „globalna ekonomska šizofrenija”, kako je trenutno stanje svetske ekonomije lepo opisao Ivan Nikolić, ekonomista i urednik Makroekonomskih analiza i trendova, u februarskom izdanju MAT-a.

Uprkos neizvesnosti koja vlada sa svih strana, centralne banke su u januaru nastavile da se bave monetarnom politikom, pa je tako Narodna banka Srbije odlučila da zadrži referentnu kamatnu stopu nepromenjenju četvrti mesec zaredom. I američke Federalne rezerve su zadržale ključne kamate na istom nivou, posle tri uzastopna smanjenja, što je potez koji su finansijska tržišta uglavnom očekivala, iako to nije obradovalo predsednika Trampa. Evropska centralna banka jedina je smanjila kamatne stope za 25 baznih poena, što je, takođe, bilo u skladu sa očekivanjima ekonomista i investitora.

Ipak, ECB će morati dobro da razmisli do sledećeg sastanka, s obzirom na loše performanse evropske privrede koja je u ozbiljnoj krizi. Najviše problema, čini se, vidljivo je u automobilske industriji - prvenstveno nemačkoj, čije kompanije gube trku sa kineskom konkurencijom i zaostaju u elektrifikaciji. Ovakvo stanje koje traje poslednjih nekoliko meseci odraziće se i na srpsku privredu koja u velikoj meri sarađuje sa nemačkim i italijanskim partnerima. Trenutno se to ne vidi u rezultatima uvoznika vozila i delova za prošlu godinu, pošto je prodaja novih automobila u Srbiji porasla za 10 odsto.

U protekla dva meseca dogodile su se i mnoge promene u kompanijama koje su bile poznate širom Jugoslavije, pa i dalje. Do temelja je srušen hotel Jugoslavija, stečajna uprava Aviogenexa priprema prodaju celokupne imovine, Jugoslovensko rečno brodarstvo menja rukovodstvo, a najstariji dnevni list na Balkanu konačno je potpuno privatizovan, dok je čuvena zgrada Politike u Makedonskoj prodana firmi čiji je jedan od suvlasnika i novi vlasnik kompanije Politika novine i magazini. Navodno će novinari ostati i u renoviranoj zgradi Politike.

Jelena Čeperković, zamenik direktora Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD) za Srbiju, kaže u intervjuu za naš februarski broj da je Zapadni Balkan jedno od ključnih tržišta za EBRD gde je u prethodnoj godini uloženo 1,6 milijardi evra kroz 116 projekata. Veliki deo investicija bio je usmeren upravo na Srbiju, konkretno 807 miliona evra kroz 37 projekata u različitim sektorima privrede. Mihailo Janković, predsednik Srpske asocijacije menadžera i generalni direktor MK Group, ocenjuje da je Srbija postala jedan od najdinamičnijih privrednih aktera u regionu, sa stabilnim rastom bruto domaćeg proizvoda (BDP), i dodaje da se naša tranzicija ka evropskim standardima ogleda u sve većem udelu visokotehnološke proizvodnje i usluga u izvozu. Digitalna transformacija, kako privrede tako i državne uprave, ključna je da se približimo evropskim i svetskim načinima poslovanja.

Sadržaj

22 INTERVJU

6 VESTI

12 PORESKI KALENDAR

14 TEMA BROJA

Srpska privreda u lavirintu neizvesnosti

22 INTERVJU

Jelena Čeperković, zamenik direktora EBRD za Srbiju

EBRD uložila 500 miliona evra za ubrzanje zelene tranzicije u Srbiji

26 INTERVJU

Mihailo Janković, predsednik Srpske asocijacije menadžera i generalni direktor MK Group

Srbija ima priliku da postane regionalni centar inovacija i održivog razvoja

30 INTERVJU

Srđan Drobnjaković, direktor Unije poslodavaca Srbije

Još jedna izazovna godina za domaće poslodavce

34 AI

Obrazovanje kao temelj napretka

39 BERZA

Da li vrednost akcija NIS-a ide na nulu?

41 KRIPTOVALUTE

Od heroja do zlikovca i nazad

43 VEŠTAČKA INTELIGENCIJA

AI u Srbiji: Ko trči maraton, a ko još vezuje patike?

44 TRŽIŠTE

Omiljene namirnice nikad skuplje, stabilizacija tržišta kafe tek od 2026.

46 AGROBIZNIS

Subvencije kao ključ opstanka u proizvodnji mleka

48 NAUKA

Vodonik kao gorivo budućnosti

52 SVET

Globalne posledice i domaći izazovi

26 INTERVJU



30 INTERVJU



56 SVET

Otvaranje prve prodavnice Lidla i dalje urbana legenda

60 DIGITAL

Svet bez društvenih mreža – utopija ili distopija?

62 PREDUZETNIŠTVO

Visoki standardi za male mušterije

66 FOKUS

Neujednačenost između postojeće regulative i „labave“ prakse



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
FREEPIK

70 PREDUZETNIČKE PRIČE 99 NAJUSPEŠNIJIH

74 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: BIZNIS.RS

GSP BEOGRAD RASPISAO TENDER ZA KUPOVINU 130 AUTOBUSA NA GAS

Gradsko saobraćajno preduzeće Beograd raspisalo je tender za kupovinu 130 zglobnih niskopodnih autobusa na gas putem finansijskog lizinga, a kolika je procenjena vrednost ovog posla, nije precizirano u javnom pozivu. Kako se navodi u tenderskoj dokumentaciji, svi autobusi moraju biti iste marke i istog tipa, a model koji ponuđač nudi mora biti proizveden u serijskoj proizvodnji, prenosi eKapija.

Ponuđači moraju da ponude potpuno nove autobuse. Pod terminom „nov autobus“ podrazumeva se nekorišćen autobus proizveden u 2025. godini, sa celokupnom novom konstrukcijom i ugrađenim potpuno novim agregatima, sklopovima, podsklopovima, delovima i drugim ugradbenim stavkama. Vozilo ne sme imati više od pređenih 2.000 kilometara prilikom primopredaje, ističe se u dokumentaciji.

Traženo je da vozila budu duga najmanje 18.000 mm, široka maksimalno 2.550 mm, da imaju četvora vrata, minimalno 40 sedišta i minimalni kapacitet od 140 putnika. Zahtev tendera je da kod drugih i trećih vrata budu ugrađene platforme za invalidska kolica, da vozila imaju klima uređaje sa automatskom regulacijom, uređaje za informisanje putnika, sistem za daljinsko praćenje vozila, WiFi opremu...

Tenderom je, kako se može videti, obuhvaćena i nabavka dijagnostičkih uređaja i opreme, kao i obuka kadrova kupca (GSP-a) i tehnička podrška tokom garantnog perioda.

Što se tiče dinamike isporuke, tenderom je zatraženo da prvi lot od 30 vozila bude isporučen 270 dana od dana pot-

pisivanja ugovora, drugi lot od 30 vozila najkasnije 290 dana od potpisivanja, treći od takođe 30 vozila 310 dana od potpisivanja ugovora, a poslednji lot od 40 vozila 330 dana otkako se potpiše ugovor. Rok za podnošenje ponuda je 25. mart.

MITSUBISHI ZAINTERESOVAN ZA UČEŠĆE U IZGRADNJI REVERZIBILNE HE BISTRICA

Razvoj projekta izgradnje reverzibilne hidroelektrane Bistrica bio je glavna tema sastanka menadžmenta Elektroprivrede Srbije sa predstavnicima japanske kompanije Mitsubishi Corporation.

Šuniči Komorija, zamenik generalnog direktora regionalnog Mitsubishi Corporation u Istanbulu, istakao je da je kompanija sa partnerima spremna da ponudi najsavremeniju tehnologiju za realizaciju ovog strateškog energetskog kapaciteta, saopšteno je iz EPS-a.

U toku je procena projektne i tehničke dokumentacije koju sprovodi Japanska agencija za međunarodnu saradnju (JICA), što je ključni korak za obezbeđenje finansiranja.

Generalni direktor EPS-a Dušan Živković naglasio je da je važno poštovati dogovorenu dinamiku kako bi realizacija projekta započela u skladu sa planom.

Kako je ranije objavljeno, plan države je da pripremni radovi na reverzibilnoj hidroelektrani Bistrica budu započeti u 2026. godini.

AIR SERBIA PRODALA 168.000 KARATA TOKOM PROMO KAMPANJE

Air Serbia saopštila je da je okončala jednu od najuspešnijih promotivnih

kampanja, tokom koje je za nedelju dana prodato više od 168 hiljada avio-karata za letove ka više od 70 destinacija iz mreže srpske nacionalne avio-kompanije.

Rekord je postavljen već prvog dana kampanje kada je prodato neverovatnih 43.447 karata. Ovaj rezultat je za čak 81,1 odsto veći u odnosu na prethodni najuspešniji prodajni dan, zabeležen u februaru prošle godine.

- Izuzetno smo zadovoljni reakcijom tržišta na ovu promotivnu kampanju i želimo da se zahvalimo svim putnicima koji su nam ukazali poverenje. Ostvarili smo rekordan broj prodatih karata, što potvrđuje koliko je veliko interesovanje putnika za naše letove. Nastavićemo da osluškujemo potrebe tržišta i u narednom periodu pripremamo nova iznenađenja – izjavio je Boško Rupić, direktor za komercijalu i strategiju Air Serbia.

Promotivna ponuda omogućila je putnicima da po povoljnim cenama rezervišu karte za putovanja do 25. oktobra 2025. godine. Posebno veliko interesovanje zabeleženo je za letove ka popularnim destinacijama, kao što su Larnaka, Barselona, Pariz, Istanbul i Cirihi. Veliku pažnju putnika su privukle i nove rute koje Air Serbia uvodi ovog leta – Firenca, Mikonos i Algero na Sardiniji.

KINESKE CARINE PREMA SAD STUPILE NA SNAGU

Kina je uvela odgovarajuće tarife na američku robu u vrednosti od 14 milijardi dolara, čime je potopila nade da bi se mogao izbeći novi trgovinski rat između dve najveće svetske ekonomije.

Peking je najavio uvođenje tarifa od 10 do 15 procenata kao odgovor na odluku predsednika SAD Donalda Trampa da



prodaja i servis Tetra Pak
mašina i ostalih mašina za
prehrambenu industriju



Somborska 17, 21000 Novi Sad
063/ 83 98 070
medansistem@gmail.com
www.medansistem.com



PALETE



DRVENI
SANDUCI



LAGANA
DRVENA
AMBALAŽA

Prvo Železničko naselje bb
21400 Bačka Palanka
+381 (0) 69 61 91 72
info@arborspalet
www.arborspalet.rs



FOTO: SHUTTERSTOCK

nametne dodatne cerine od 10 odsto na kineske proizvode. Tramp je ovaj potez opisao kao „otvoreni udarac” u obnovljenoj trgovinskoj ofanzivi protiv Kine, prenosi Financial Times.

Za razliku od američkih tarifa, koje su širokog spektra, kineske kontramere ciljaju ključne američke izvozne proizvode – tečni prirodni gas, ugalj i sirovu naftu, poljoprivrednu i automobilsku opremu.

Iako je ovo je bilo viđeno kao prostor za pregovore koji bi mogli da spreče eskalaciju trgovinskog sukoba, do isteka roka nije bilo nikakvih znakova dogovora. Ambasada Kine u Vašingtonu potvrdila je da su tarife stupile na snagu u nedelju u ponoć po pekinškom vremenu.

Pored tarifa, Kina je prvih dana februara najavila i antimonopolsku istragu protiv kompanija Google i Illumina. Takođe je stavila na crnu listu holding kompaniju američkih modnih brendova Calvin Klein i Tommy Hilfiger.

Kina je dodatno pojačala pritisak na

SAD ograničavanjem izvoza pet ključnih metala koji su neophodni za vojnu industriju, solarne panele, baterije za električne automobile, zelenu energetska industriju.

Kina kontroliše 60 odsto globalne proizvodnje retkih metala i čak 90 odsto prerade u toj industriji, što joj daje značajnu pregovaračku moć u ovom sukobu.

AMERIČKE KOMPA NIJE PROTIV ESG PRAVILA EVROPSKE UNIJE

Američka privredna komora (AmCham) pri Evropskoj uniji, čiji su članovi, između ostalog, Ford Motor, Exxon Mobil i Amazon, poziva EU da odloži, pa čak i zaustavi glavne elemente svojih ekoloških i socijalnih pravila upravljanja. Takođe se kaže da kompanije treba da budu slobodne da ignorišu ESG propise dok se ne završi zakonodavna revizija.

Ovi zahtevi doprinose ranijem pritisku prema Nemačkoj i Francuskoj, dvema najvećim ekonomijama EU, da

pojednostave ESG pravila u suočenju sa smanjenom konkurentnošću i ekonomskim padom.

Zvaničnici EU trebalo bi da predlože izmene ključnih propisa, kao deo takozvanog omnibus procesa, piše Bloomberg.

- Usred značajne političke neizvesnosti dok je pojednostavljenje u toku, preduzeća ne bi trebalo da se primoravaju da se pridržavaju zakona koji bi se mogli materijalno promeniti – saopštio je AmCham.

CSRD, koji od kompanija zahteva da obezbede stotine tačaka ESG podataka, i CSDDD, koji uvodi pravnu odgovornost ako kompanije dozvoljavaju kršenje ESG-a u svojim lancima snabdevanja, sada su „glavna briga za transatlantske kompanije“, rekao je AmCham. Ističe se da 84 odsto članica Američke privredne komore koje posluju u EU smatra ESG pravila „primarnom barijerom“ trgovini.

- EU treba odmah da zaustavi praćenje CSDDD i odloži implementaciju CSRD. U isto vreme, preduzeća moraju da budu sigurna da njihova značajna ulaganja u usklađenost i posvećenost transformaciji svojih poslovnih modela nisu uzaludna – saopštio je AmCham.

S druge strane, Marija Luis Albuquerk, komesarka EU za finansijske usluge, rekla je da ima prostora za prilagođavanje ESG pravila unutar bloka evra, u svetlu najnovijih kritika. Ali ona je takođe upozorila da „ne treba očekivati potpunu deregulaciju.”

ALBIRO

fashion on the job!

proizvodnja zaštitne i radne odeće

Miloša Obrenovića 4a
31102 Užice
0668077984
m.novakovic@albiro.com



BMV pruge



Bulevar Arsenija Černojevića 182
11070 Beograd, Novi Beograd
062-24-73-64
office@bmvopruge.com

ZEMLJANI RADOVI

PR BRANKA PIVLJAKOVIĆ

RAŠČIŠĆAVANJE GRADILIŠTA
ISKOPAVANJE • NASIPANJE
NIVELISANJE TERENA
ISKOP KANALA
UKLANJANJE
STENA



Davidovička 18s
11211 Beograd, Borča
065/5324827
midzakop@gmail.com

EKSKLUZIVNI SALONI KERAMIKE

SAVREMENA REŠENJA ZA
GREJANJE

ELEKTROMATERIJAL

VODOVODNI I KANALIZACIONI
SISTEMI





AVAILABLE. ANYTIME. ANYWHERE.

KOLOKACIJA CLOUD USLUGE IT BEZBEDNOST

Kragujevac
Save Kovačevića 35b
Državni data centar
info@dct.rs
www.dct.rs



SIGMA
LINE

Mišeluk 2/1v
21208 Sremska Kamenica
065 432 12 12 065 865 30 00
sigmaline@gmail.com

IZGRADNJA I
PRODAJA
LOKALA

PORESKE OBAVEZE U FEBRUARU

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

5. februar

– Dostavljanje obaveštenja o zaključenim ugovorima o izvođenju estradnog programa zabavne i narodne muzike i drugih zabavnih programa u januaru 2025. godine, na Obrascu OZU.

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

10. februar

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

– Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost

na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za mesec januar od strane poreskog dužnika iz člana 10. Zakona o PDV.

18. februar

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

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

Plaćanje doprinosa za samostalne umetnike i poljoprivrednike za prvo tromesečje 2025. godine

Podnošenje poreske prijave na Obrascu PPD-SU za utvrđivanje konačne obaveze doprinosa za prethodnu godinu i tromesečne akontacije doprinosa za 2025. godinu za samostalne umetnike



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 januar

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

Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za januar 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 januar

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

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

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

28. februar

– 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 januar

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

DA LI KRIZE POSTAJU NOVA NORMALNOST

SRPSKA PRIVREDA U LAVIRINTU NEIZVESNOSTI

GLOBALNA EKONOMIJA DOSTIGLA JE VRHUNAC AKUMULIRANIH RIZIKA. ISTOVREMENO DELOVANJE GEOPOLITIČKE, INFLATORNE, FISKALNE, TEHNOLOŠKE, KLIMATSKE I KO ZNA KOJIH JOŠ KRIZA DOVELO JE DO KONFUZIJE, A PRIVREDNICI I KREATORI EKONOMSKIH POLITIKA SUOČAVAJU SE SA PITANJEM - KAKO DALJE? IZAZOVI SE POJAVLJUJU SA SVIH STRANA, ALI EKONOMISTI I ANALITIČARI SMATRAJU DA BI ZA REVIDIRANJE PROJEKCIJA PRIVREDNOG RASTA, INFLACIJE I INVESTICIJA IPAK TREBALO SAČEKATI KRAJ PRVOG KVARTALA



Početkom 2025. godine globalna ekonomija je dostigla istorijski najviši nivo akumuliranih rizika neizvesnosti. Konfuzija je rezultat istovremenog delovanja više kriza – geopolitičkih, inflatornih, fiskalnih, tehnoloških, klimatskih. Pri tome, sve je više apsurdnih, impulsivnih odluka, kako od strane kreatora politika, tako i od osta-

lih učesnika u društveno-ekonomskom sistemu, ocenjuje Ivan Nikolić, ekonomista i urednik Makroekonomskih analiza i trendova, u februarском izdanju MAT-a.

Dodaje i da je „otpornost“ na ove uticaje i izazove sve manja, a opterećenje očigledno preveliko što ometa logičko razmišljanje.

- Gubitak osećaja za negativne efekte, čak i sumanute ideje, poprimaju fatalne razmere. Zato je i sintagma „globalna ekonomska šizofrenija“ adekvatna metafora za opisivanje trenutnog stanja globalne ekonomije, koja se čini kontradiktornom i teško predvidivom - zaključuje Nikolić.

I zaista, ovakav opis deluje najbliže



moгуće aktuelnoj slici svetske privrede, finansija i ekonomije u celini, s obzirom na to da se svakodnevno srećemo sa neočekivanim i nepredvidivim dešavanjima, koja ni najkreativniji analitičari ne mogu unapred da uvrste u svoje projekcije.

Kada je reč o domaćoj sceni, društveno-politička kriza koja traje već više od

tri meseca dovela je do pada Vlade Srbije, pošto je premijer Miloš Vučević 28. januara podneo ostavku. Još uvek je neizvesno da li će doći do rekonstrukcije vlade ili će biti raspisani vanredni parlamentarni izbori, a poslednja najava predsednika Srbije kaže da bismo to trebalo da saznamo do 20. marta.

Nešto ranije početkom godine, 10. ja-

nuara, najavljene su američke sankcije prema Naftnoj industriji Srbije (NIS), pošto je Kancelarija za kontrolu strane imovine američkog Ministarstva finansija dodala NIS na listu sankcija usmerenih protiv kompanije Gazpromneft i Ruske Federacije. Srbija je dobila rok do 25. februara za izlazak ruskog kapitala iz kompanije, a u međuvremenu je sa više strana zatraženo produženje tog roka.

Konačno, ali ne i najmanje bitno, američki predsednik Donald Tramp odlučio je po povratku u Belu kuću da pokrene trgovinski, odnosno „carinski rat”, uvođenjem dodatnih tarifa Kanadi, Meksiku i Kini, ali i najavom novih većih carina Evropskoj uniji. Iako Srbija nema veliki izvoz u SAD, dodatni nameti EU mogli bi značajno da pogode srpsku privredu koja u velikoj meri sarađuje sa evropskim partnerima i čija spoljnotrgovinska razmena sa Evropom čini oko dve trećine ukupne trgovine.

Sve ovo zajedno utiče na očekivanja i buduće planove kompanija koje posluju u Srbiji, pa smo u razgovoru sa ekonomistima, analitičarima i privrednicima pokušali da damo odgovor na pitanje šta nam je činiti, odnosno - kako prevazići aktuelne izazove i pripremiti se za poslovanje u neizvesnim vremenima?

Globalna neizvesnost i domaća kriza

Naši sagovornici slažu se da je globalna neizvesnost trenutno izazov broj jedan za srpsku privredu, a pojedini ističu da je „neizvesnost” možda i najvažnija reč u ekonomiji. Ipak, većina je optimistična kada je reč o rešenju za najavljene američke sankcije prema Naftnoj industriji Srbije (NIS), ali i za domaću društveno-političku situaciju koja traje već nekoliko meseci, sa blokadom rada fakulteta i škola i svakodnevnim protestima povodom tragedije koja se dogodila na železničkoj stanici u Novom Sadu.

- Globalna neizvesnost je svakako najveći izazov. Stara izreka kaže - kada se slonovi tuku, strada trava, i mislim da to najbolje opisuje situaciju. Srbija nema veliki izvoz u SAD - on čini svega dva odsto ukupnog izvoza, ali gotovo 70 odsto ide u Evropsku uniju, što će biti glavni kanal preko kojeg će se trgovinski rat preliti na Srbiju. Uz to, Srbija je prilično otvorena ekonomija - izvoz čini skoro 40 odsto BDP-a, što dodatno pogoršava situ-

FOTO: FREEPIK



aciju. Ne kažem da nas čeka teška kriza i duboka recesija, ali sigurno neće biti ni naivno - ocenjuje Branimir Jovanović, ekonomista Bečkog instituta za međunarodne ekonomske studije i stručnjak za Severnu Makedoniju i Srbiju, u razgovoru za Biznis.rs.

Što se tiče sankcija NIS-u, on veruje da će se to pitanje rešiti.

- Kada je reč o unutrašnjoj političkoj situaciji, ona kratkoročno ima negativan efekat, ali mislim da će dugoročno doneti pozitivne promene. Nakon svega što se dogodilo, stvari se ne mogu vratiti na staro. Promene su neminovne, pitanje je samo kada i kako, i nakon toga situacija će početi da se sređuje. Neće odmah procvetati cveće na sve strane, ali će se promene pokrenuti - očekuje Jovanović.

Šef jedinice za istraživanja i analitiku NALED-a Mihailo Gajić ocenjuje da je „neizvesnost” možda najvažnija reč u ekonomiji. Međutim, kako kaže, stvari su se promenile u tom smislu što jača primat neizvesnosti koje dolaze iz domena politike, ali se njihovi efekti prelivaju na sferu ekonomije.

U razgovoru za Biznis.rs on ističe da je ekonomska situacija svakako volatilna. Sa jedne strane, tu su globalna ekonomska i politička kretanja, a sa druge naši lokalni problemi.

- Kao dugoročni izazov spomenuo bih pitanje zamke srednjeg dohotka kojoj se Srbija polako približava. Ovo je situacija u kojoj je neka privreda iscrpla svoje komparativne prednosti na nižem nivou razvoja (kao što je obilje pristupačne radne snage), ali nije uspjela da kreira nove prednosti i da svoju privredu restrukturira i usmeri ka tehnološki intenzivnijim granama sa višom dodatnom vrednošću. Ovo pitanje veoma je složeno i teško rešivo - većina zemalja koja se sa njim suočila nije uspjela da izađe iz ove zamke i dostigne status razvijenih ekonomija - podseća naš sagovornik.

Gajić napominje da je izazov svakako i stagnacija nemačke privrede, koja već treću godinu zaredom beleži jako loše ekonomske rezultate, i nema naznaka da će njeni strukturni problemi (visoka cena energenata, jako skupa energetska tranzicija, birokratska sporost i nova uspešna konkurencija u automobilskoj industriji koja dolazi iz Kine) biti rešeni u skorije vreme.

- Srpska industrija se preko stranih



FOTO: FREEPIK

GAJIĆ: NEREŠAVANJE NAGOMILANIH PROBLEMA IMA SVOJU EKONOMSKU CENU

Mihailo Gajić smatra da pitanje nedostatka različitih stručnih kadrova na tržištu rada postaje sve prisutnije, uz čak 79.000 izdatih radnih dozvola stranim državljanima, a usled demografskih kretanja i daljih migracija ovo pitanje će na srednji rok nastaviti da dobija na značaju.

- Nesigurnost vezana za političke procese svakako jeste značajna novina i može imati indirektno posledice po ekonomska kretanja, u vidu odlaganja ili usporavanja nekih investicionih projekata sa jedne strane, ali i kočenja rada javne administracije u slučaju novih izbora, jer bi to prenelo fokus sa nekih započetih reformi na druge stvari. Nerešavanje nagomilanih problema u vidu administrativnih troškova, visokih i arbitrarnih parafiskalnih nameta, te neizvesnosti promene i primene propisa, ima i svoju ekonomsku cenu u vidu sporijeg privrednog rasta - zaključuje Gajić.

Mihailo Gajić



FOTO: BIZNIS.RS

Slobodan
Aćimović

AĆIMOVIĆ: DUH PROMENA PRELIĆE SE IZ AMERIKE NA EVROPU

Profesor Slobodan Aćimović napominje da se međunarodni kontekst veoma menjao u poslednje četiri godine, a te promene su se ubrzavale i sa rusko-ukrajinskim ratom, ali posebno sa dolaskom nove Trampove administracije. On ocenjuje da je predsednik SAD svojim odlukama praktično rekao - „ja ću da uspostavim neke nove antiglobalističke elemente, a onda ćemo da sednemo da pregovaramo”. Postavlja se pitanje da li će njemu carine ostati najvažniji element ekonomske politike prema spolja.

- Ceo taj duh promena će se neminovno preliti na Evropu, prvo u političkom, a onda i u ekonomskom smislu. Pre svega, Tramp je pominjao carine i za evropske zemlje, što bi za njih bio veliki problem, naročito za Nemačku ili Francusku, koje su veliki izvoznici u Ameriku. Evropa ima veliki suficit prema Americi, ima veliko prodajno tržište u SAD, a već je izgubila jedno veliko prodajno tržište koje se zove Rusija - svojom odlukom. Zato je veliko pitanje da li će biti pametno da se igra i da izgubi još jedno, ili da smanji prihode - to bi bio veliki ekonomski udar za Evropu. A onda će to proizvesti verovatno različita nezadovoljstva kod građana i krenuće da se menja u pravcu konzervativnih vlada, ne toliko ultradesničarskih, koliko konzervativnih, poput slovačke i mađarske - smatra Aćimović.

investicija uključila u evropski lanac snabdevanja, pa je tako 'pridruženi deo' nemačke privrede, tako da sve ovo ima posledice i po našu industriju i izvoz. Tu je i početak primene EU takse na ugljenik (CBAM) od početka naredne godine, što može značajno da pogodi našu industriju čelika, cementa i veštačkih đubriiva, jer ne samo da će njihovi proizvodi poskupeti na tržištu EU, nego će doći i do skretanja trgovine, što znači značajniji pritisak konkurencije iz inostranstva na domaćem tržištu - upozorava šef jedinice za istraživanja i analitiku NALED-a.

I Toplica Spasojević, predsednik ITM sistema, osvrnuo se najpre na stanje evropske ekonomije koja je, kako ističe - „problematična”, i to najviše nemačka, donekle i italijanska, a mi smo izuzetno vezani upravo za te dve privrede.

- Više od 65 odsto naše spoljnotrgovinske razmene ide sa Evropom koja je u

recesiji, posebno ove najveće zemlje, sa kojima mi najviše radimo. Svedoci smo sumraka automobilske industrije u Nemačkoj i Italiji, a dosta naše industrije počelo je da se bazira prema njima. To može da dovede do određenih problema kod nas i to je jedan od prvih izazova. Drugi je sigurno energetika. Ne samo Naftna industrija Srbije i problematika oko NIS-a, nego sve veće pretnje i za Južni tok. Imamo i problematično snabdevanje gasom iz alternativa. Prema mom mišljenju, energetika može da bude sledeći faktor koji će da uspori srpsku privredu ili dolazak novih investicija kod nas - ocenjuje Spasojević u razgovoru za Biznis.rs.

Na treće mesto rangirao je, kako kaže - opšti trgovinski ili carinski rat koji može da nastane između Amerike i Evrope, s jedne strane, Amerike i Kine s druge, ali i sa zemljama BRICS-a, pošto je predsed-

nik SAD Donald Tramp pripremio i celom BRICS-u.

- To može da dovede do opšteg carinskog rata na svim frontovima, što će da se odrazi i na tokove roba i novca i na apsorpciju svetskog tržišta, a rekao bih da će da dođe i do pada globalnog bruto nacionalnog dohotka. Lično mislim da Tramp samo pokušava na brzinu i na snagu nešto da uradi na početku svog drugog mandata, ali da će se smiriti kada mu neko objasni posledice svih tih poteza na svetsku privredu - zaključuje Spasojević.

Profesor Ekonomskog fakulteta u Beogradu Slobodan Aćimović kaže da mu je teško predvideti kako će sve navedene domaće i globalne neizvesnosti uticati na Srbiju. On podseća da imamo dovoljno internih problema i velike proteste koji mogu itekako da se odraze na ekonomske faktore u zemlji.

- Naš dodatni veliki problem je međunarodno skup novac. Ako hoćemo dalje da investiramo i da se bavimo kapitalnim projektima, mi se sada zadužujemo sa kamatama od četiri-pet odsto, a 2021. godine smo se zaduživali po jedan odsto. To je velika razlika koja nema veze ni sa Rusijom, ni sa Amerikom, već sa generalnom ekonomskom nestabilnošću koja je svuda prisutna. Iskreno, verujem da će naša vlast s jedne strane biti mnogo obazrivija i moraće verovatno da krati neke nepotrebne troškove, a prvi ozbiljan pokazatelj biće u martu - ocenjuje Aćimović u razgovoru za Biznis.rs.

Od upravljanja rizikom do okretanja novim tržištima

Jedno od glavnih pitanja danas je - kako može da se odgovori na izazove, na nivou preduzeća i celokupne privrede, odnosno kakva vrsta prilagođavanja okolnostima je potrebna?

Toplica Spasojević smatra da će se preduzeća pojedinačno prilagoditi sve brojnijim izazovima, dok će privreda u celini trpeti, prvenstveno zbog priliva stranih investicija, ali i domaćih.

- I domaća ulaganja će se malo stegnuti, osetiće se to i na stambenoj izgradnji i na lakoći kreditiranja iz inostranstva koje smo imali u proteklom periodu, tako da će na nivou države to sigurno biti malo teže. Zato se ja nadam brзом razrešenju i dogovoru, da se trenutna



FOTO: FREEPIK

situacija u Srbiji reši do juna. To je potrebno svima, i studentima i građanima koji izlaze na ulicu, a i državnoj upravi, da može da počne da radi na miru - napominje Toplica Spasojević.

Većina aktuelnih problema, koji su u suštini globalni, imaju lokalne reper-

kusije po našu privredu, podseća Mihailo Gajić navodeći tu političke odnose Zapada i Rusije, trgovinske odnose SAD sa Kinom, ali i drugim partnerima, stanje u evropskoj privredi i slično. Kako su uzroci politički, on ocenjuje da i rešenja za ove izazove moramo

potražiti u sferi politike, s tim što Srbija nije važan politički igrač koji može da nametne neko rešenje, već mora da čeka. S druge strane, jako je važno da se stabilizuje unutrašnja društveno-politička situacija, i uspostavi efikasan rad institucija.

JOVANOVIĆ: SAČEKATI SA REVIDIRANJEM PROJEKCIJA

Branimir Jovanović misli da se ipak može sačekati još malo sa revidiranjem projekcija, jer makroekonomski podaci za sada ne pokazuju značajne promene, a i dalje nije jasno kako će se situacija razvijati – ni kada je reč o domaćoj političkoj krizi, ni kada je trgovinski rat u pitanju. - Naš institut je nedavno objavio nove projekcije, koje su samo malo izmenjene u odnosu na prethodne, ali smo svakako notirali ove rizike. Mislim da je to važnije u ovom trenutku – biti svestan šta se može desiti i kako treba reagovati, nego da li će BDP rasti dva ili tri odsto - tvrdi ekonomista Bečkog instituta za međunarodne ekonomske studije.

Branimir Jovanović



FOTO: WIM HANS SCHUBERT

- Privreda će pronaći način da se prilagodi novonastalim okolnostima, što ne znači da to neće imati negativne posledice kroz usporavanje proizvodnje i rasta. Preduzeća koriste različite strategije da umanje svoju izloženost ovakvim rizicima, u skladu sa mogućnostima i potrebama, kao što je uvođenje novih tehnologija, diverzifikacija dobavljača i tržišta, razvoj novih proizvoda i digitalna transformacija - kaže Gajić.

Branimir Jovanović smatra da je potrebno smanjiti zavisnost od evropske, a pre svega nemačke privrede. Treba se okrenuti novim tržištima - prvenstveno Aziji, a gde je moguće i Africi, Bliskom istoku i Latinskoj Americi.

- To važi i za izvoz i za strane investicije. U tom pogledu, mora se priznati da je Srbija poslednjih godina odigrala dobro, posebno kroz jačanje saradnje sa Kinom. Ne mislim tu na politiku, nego na ekonomiju. Morate diverzifikovati rizik, ne smete sav novac stavljati na jednu kartu. Takođe, veći fokus treba staviti na domaće tržište, domaće firme i domaće investicije. Ako strana potražnja opada, morate pokušati podstaći domaću. To znači pružiti veću podršku domaćim kompanijama kako bi one mogle više ulagati i inovirati - ocenjuje Jovanović i dodaje da je, osim toga, potrebno poboljšati kvalitet proizvoda koji se prave i izvoze.

- Carine utiču na trgovinu tako što povećavaju cenu izvoza, što smanjuje tražnju. Ali, u ekonomiji je dobro poznato da je cenovna elastičnost niža kod proizvoda višeg kvaliteta. Drugim rečima, ako želite smanjiti negativne efekte carina, morate proizvoditi i izvoziti kvalitetnije proizvode - zaključuje ekonomista Bečkog instituta.

Slobodan Acimović savetuje kompanije da u ovako neizvesnim vremenima za poslovanje stalno rade na upravljanju rizikom, takozvani „risk management”.

- Kao što banke ili osiguravajuće kuće imaju svoje departmane za rizik, tako mislim da bi i firme trebalo da rade. Za preduzeća bi bilo mnogo pametnije da uvek uzimaju u obzir i neko mišljenje sa strane. Znači, da naprave takozvane savetodavne odbore, uključe eksperte koji neće biti subjektivni i koji će pokušati svojim širokim znanjima da predviđaju i anticipiraju različite rizike koji nam se mogu dešavati na globalnom nivou,



Toplica Spasojević

SPASOJEVIĆ: NADAM SE DA ĆEMO ŽIVETI U BOLJE ORGANIZOVANOM SISTEMU

Što se tiče potencijalnih vanrednih izbora u Srbiji, Toplica Spasojević smatra da smo se već navikli i prilagodili na izbore, pošto ih imamo maltene na svakih godinu, godinu i po dana.

- Situacija je sada nešto drugačija jer se ne vidi ni početak ni kraj razrešenja nastale krize, pošto nema tipičnih političkih faktora koji učestvuju na političkoj sceni. Imate jednu organizovanu snagu s jedne strane i totalno decentralizovanu strukturu koja nije izrazila sve svoje želje do kraja. Jedno je borba protiv korupcije, bahatosti, rada ili nerada tužilaštva, a drugo su neki politički zahtevi koji će se možda kasnije pojaviti. To je sad malo teža situacija u odnosu na prethodne, ali hajde da kažemo da ipak imamo svi zajedno dovoljno iskustva i stomaka da nastavimo da radimo i u tim otežanim okolnostima, a da se nadamo da će ukupan zbir svega dovesti do toga da ćemo živeti u nekom bolje organizovanom sistemu i društvu nego što je bilo do sada - optimista je Spasojević.

On ipak navodi da je 2025. i godina sukoba i dovođenja do ivice potencijalnih rešenja i da bi posle toga mnoge stvari koje tište svet trebalo da se razreše - „kao kad osvane jedan lep sunčan dan”. Predsednik ITM Sistema se nada da ćemo videti završetak tenzija u Gazi i u Ukrajini, da će biti razrešena situacija u Srbiji, a i da će američki predsednik Donald Trump uskoro naći rešenje za sve što je inicirao.

političkom, ekonomskom... Ja to volim da kažem - u različitim domenima lanca snabdevanja - ističe profesor Acimović.

On dodaje da je dobro raditi kontinuiran risk management, čak i na nedeljnom nivou, u različitim domenima - tržištom, finansijskom, političkom, jer privreda mora mnogo dobro da razume okruženje u kome posluje, posebno velike globalne kompanije.

- One su dominantno poslovale u jednom globalističkom političkom svetu, i taj svet se sada ozbiljno menja. Moramo da vidimo promene, da ih pokušamo anticipirati, to je suština risk managementa - zaključuje Acimović.

Nove prognoze tek posle prvog kvartala

Mihailo Gajić je duhovito primetio da su „ekonomisti jako uspešni u postavljanju prognoza koje se ne ostvaruju”. Zato se ekonomske prognoze i projekcije menjaju s vremena na vreme, kako pristižu nove informacije.

- MMF standardno u aprilu i oktobru revidira svoje projekcije za privredni rast, Svetska banka to radi u januaru i junu, a Evropska komisija i u maju i novembru. Ponekad se ovi rasporedi pomere, ali za to je potreban neki značajniji potres, kao što je bilo 2020. u jeku globalne pandemije ili 2022. kada su



zbog rata u Ukrajini rađene projekcije i polovinom godine. Ostaje da sačekamo MMF-ov izveštaj o Svetskim ekonomskim izgledima (World Economic Outlook) u aprilu, do kada bi trebalo da imamo jasniju sliku u kom pravcu se kreću Srbija i svet - smatra Gajić.

Što se tiče nivoa kapitalnih rashoda, naš sagovornik napominje da on zavisi od potencijala javne administracije da upravlja infrastrukturnim projektima, mogućnosti privrede da visinu tih rashoda finansira kroz javne prihode ili države da ih finansira kroz zaduživanje, ali i političkim odlukama o tome koliko novca i gde uložiti.

- Imajući u vidu značaj koji izvršna vlast pridaje u poslednjim godinama izgradnji infrastrukture, a posebno EXPO, ne deluje mi da će doći do umanjenja javnih rashoda po ovom osnovu, nego eventualno do preliivanja sredstava sa nekih manje prioriternih na druge prioriternije projekte, ukoliko se takva potreba pojavi - zaključuje Mihailo Gajić.

Toplica Spasojević je sličnog mišljenja i, takođe, smatra da bi trebalo sačekati

prvi kvartal, pa tek onda razgovarati o eventualnom korigovanju projekcija.

- Kada su investicije u pitanju, tu imate zamah - ako ste se izdovarali sa poslovnim partnerima u decembru ili početkom januara, odobrena su vam sredstva, donete odluke u nekoj centrali, na primer u Nemačkoj, šta ćete vi sada - da stanete? Ne, nastavljate da radite. Jedino ako bi došlo baš do nekih ozbiljnih nemira bili bi zaustavljeni poslovni procesi. Inače, mislim da nećemo ništa osetiti u ova prva dva meseca. Ako bi ovakvo stanje potrajalo do juna, osetilo bi se sigurno na bruto društvenom proizvodu, jer bi tada stale i naše domaće državne investicije - neće tu imati ko da donese odluku, niti ima autoritet takva vlada da odlučuje o krupnim projektima, tipa izgradnje neke velike hidrocentrale ili vrednije putne infrastrukture. To vlada u tehničkom kapacitetu neće da radi. Moraće da se sačeka, a ove tehničke stvari će se odrađivati, završavaće se projekti, mada - sve više ima tenzija, pa nije nemoguće da će i tu biti nešto malo usporenije. Ali, hajde da budemo malo i optimisti - poziva Spasojević.

Saglasan je i profesor Slobodan Aćimović, koji veruje da će nam kraj prvog kvartala biti neka vrsta preseka - „da vidimo gde smo, šta smo i kakve su nam ekonomske performanse”.

- Tada će verovatno doći i neka vrsta završetka političkih nestabilnosti, daj Bože da to bude i ranije, naravno, ali opet, sa druge strane, teško je predviđati dalje kretanje situacije. Imaćemo, kao i uvek, međunarodni kontekst koji je takav kakav je i može nam ići naruku, ali možda može da proizvede i određene dodatne nestabilnosti, pa se zato moramo ponašati još mnogo obazrivije po pitanju različitih troškova budžeta, naročito kapitalnih troškova i nekih megalomanskih projekata koje ćemo verovatno morati da 'kratimo' ako loše krene - ističe naš sagovornik i zaključuje da ćemo u prvom tromesečju verovatno imati nešto slabiji rast BDP-a kao posledicu političkih nestabilnosti tokom poslednjih nekoliko meseci.

 **MILICA RILAK**
MARKO ANDREJIĆ

TOT TRANS KELEBIJA

MEĐUNARODNI PREVOZ ROBE

Put Edvarda Kardelja 231
24104 Subotica, Kelebija

024/4150086

kemal@tottrans.rs

 **TOT TRANS**



O NAMA

Naš stručni tim čine mladi i kreativni ljudi. U proteklih osam godina uspešno smo realizovali preko 1700 projekata raznog karaktera. Naš tim se bavi kompletnom video produkcijom, počev od osmišljavanja scenarija videa, koji ima za cilj da istakne Vaše najjače korporativne adute, preko realizacije snimanja najsavremenijim kamerama sa zemlje i iz vazduha, do montaže i post produkcije, koja daje poseban i prepoznatljiv vizuelni pečat projekta neophodan u savremenom poslovanju.



VIDEO PRODUKCIJA



POSTPRODUKCIJA
I ANIMACIJA



LIVE PRODUKCIJA
I STREAMING



KREATIVNA REŠENJA



SNIMANJE IZ VAZDUHA



TELEFON
060/441-2731

EMAIL
viddimproduction@gmail.com



EKOKONS

SISTEMI MENADŽMENTA
ORGANIZACIJA LABORATORIJA
PROJEKTNI MENADŽMENT
UPRAVLJANJE ŽIVOTNOM
SREDINOM
UPRAVLJANJE OTPADOM
OBUKA I OBRAZOVANJE

Kumodraska 99
11010 Beograd
+381 11 2472 663
office@ekokons.rs
www.ekokons.rs



EBRD ULOŽILA 500 MILIONA EVRA ZA UBRZANJE ZELENE TRANZICIJE U SRBIJI

NAPREDAK SRBIJE I CELOG BALKANSKOG REGIONA U IMPLEMENTACIJI ZELENIH I ODRŽIVIH PROJEKATA JE OČIGLEDAN, ALI SU I DALJE PRISUTNI BROJNI IZAZOVI. IAKO JE SVEST O VAŽNOSTI ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE I ODRŽIVOG RAZVOJA U POSLEDNJIM GODINAMA PORASLA, IMPLEMENTACIJA OSTAJE SPORIJA NEGO ŠTO JE POTREBNO ZA POSTIZANJE AMBICIOZNIH CILJEVA EU U POGLEDU ZELENE TRANZICIJE. ZAVISNOST OD LIGNITA I DRUGIH FOSILNIH GORIVA OSTAJE GLAVNI IZAZOV

Zapadni Balkan je jedno od ključnih tržišta za EBRD i naš fokus je na sektorima koji mogu podstaći dugoročni ekonomski rast i razvoj. Samo u prethodnoj godini na Zapadnom Balkanu je uloženo 1,6 milijardi evra kroz 116 projekata. Veliki deo investicija bio je usmeren na Srbiju, konkretno 807 miliona evra kroz 37 projekata u različitim sektorima privrede, čime je EBRD nastavila da širi svoje prisustvo u zemlji. Gotovo 500 miliona evra od tih ulaganja imalo je za cilj ubrzanje zelene tranzicije u Srbiji, sa posebnim naglaskom na projekte obnovljive energije, dekarbonizaciju sistema daljinskog grejanja i unapređenje ekološke infrastrukture. Pored toga, nastavljen je fokus na jačanje konkurentnosti privatnog sektora, kroz investicije, ali i kroz savetodavnu podršku.

Ovako Jelena Čeperković, zamenik direktora Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD) za Srbiju, opisuje prioritetne sektore za investiranje u našoj zemlji i regionu u prethodnoj godini. U razgovoru za Biznis.rs ona govori o ključnim strateškim ciljevima EBRD za naredni period, najvećim projektima koji se trenutno sprovode u Srbiji i njihovim efektima na lokalnu ekonomiju, kao i planovima u vezi sa podrškom unapređenju energetske efikasnosti i obnovljivih izvora energije.

Koji su ključni strateški ciljevi EBRD-a u Srbiji za naredni period?

- Naša aktuelna petogodišnja strategija za Srbiju (2023-2028) postavlja jasan pravac za naše delovanje, sa ciljem da se doprinese ekonomskom uspehu zemlje i njenom približavanju Evropskoj uniji.

Tranzicija ka zelenoj ekonomiji, jačanje kapaciteta privatnog sektora i njegovog pristupa finansiranju, kao i finansiranje održive infrastrukture i projekata regionalne povezanosti nastaviće da budu ključni prioriteti u narednom periodu.

Koji su najveći projekti koje trenutno sprovodite u Srbiji i kakvi su njihovi efekti na lokalnu ekonomiju?

- Trenutno radimo na implementaciji velikog broja zelenih investicija u Srbiji, a izdvojiću nekoliko nedavno pokrenutih, poput izgradnje solarne termoelektrane sa sezonskim toplotnim skladištem u Novom Sadu, u vrednosti od 105 miliona evra. Ovaj izuzetno inovativan projekat će osigurati zelenu energiju za gradsko daljinsko grejanje, smanjiti zagađenje vazduha, i obezbediti značajne uštede toplotne energije, kao i dodatni balansni kapacitet za elektroenergetski sistem.

Dekarbonizaciju sistema daljinskog grejanja, koji su u Srbiji skoro pa isključivo bazirani na upotrebi fosilnih goriva, podržavamo i kroz program od 30 miliona evra namenjen uvođenju najsavremenijih tehnologija u deset opština

široj zemlji, uključujući solarno-termalne sisteme, toplotne pumpe, korišćenje otpadne toplote iz grada i industrije, kao i geotermalnu energiju.

U oblasti obnovljivih izvora energije u toku je implementacija vetroparka Pupin, prvog projekta izgrađenog u okviru prve faze aukcija za solarne i vetroelektrane, koji je EBRD podržala finansiranjem od 45 miliona evra. Takođe, uskoro će početi i rekonstrukcija i povećanje kapaciteta Vlasinskih hidroelektrana, među najstarijim u sistemu EPS-a.

U transportnom sektoru podržavamo niz značajnih projekata, od kojih je svakako najveći rekonstrukcija i modernizacija 230 km duge deonice Beograd-Niš železničkog Koridora 10, jednog od panevropskih koridora koji povezuju centralnu Evropu sa Solunom. Ovu investiciju podržavamo u saradnji sa EU i Evropskom investicionom bankom kroz finansijski paket od ukupno 2,2 milijarde evra.

Kako ocenjujete napredak Srbije i celog regiona u implementaciji zelenih i održivih projekata, i šta vidite kao najveće prepreke?

VREDNOST PROJEKATA EBRD-A U SRBIJI PREMAŠILA TRI MILIJARDE EVRA

Srbija je postala članica EBRD-a 2001. godine. Kako biste opisali dosadašnju saradnju? Koliko projekata je do sada podržano?

- Srbija ostaje jedno od najvažnijih tržišta EBRD-a, gde smo do danas podržali 372 projekata sa skoro 10 milijardi evra, većinom u privatnom sektoru. Prethodnu godinu završili smo sa rekordnim brojem novih investicija, ali i sa aktivnim portfolijom koji po prvi put prevazilazi tri milijarde evra, sa posebnim fokusom na finansiranje usmereno ka zelenoj tranziciji. Rast naših aktivnosti vidljiv je i kroz širenje prisustva na terenu, a naš regionalni centar u Beogradu sada broji više od 70 stručnjaka, što odražava posvećenost daljem razvoju saradnje.



U TRANSPORTNOM SEKTORU PODRŽAVAMO NIZ ZNAČAJNIH PROJEKATA, OD KOJIH JE SVAKAKO NAJVEĆI REKONSTRUKCIJA I MODERNIZACIJA 230 KM DUGE DEONICE BEOGRAD-NIŠ ŽELEZNIČKOG KORIDORA 10, JEDNOG OD PANEVROPSKIH KORIDORA KOJI POVEZUJU CENTRALNU EVROPU SA SOLUNOM

proizvodnom i stambenom sektoru, kako bi se postigla veća ušteda energije i smanjile emisije. Neophodno je i da privatni sektor bude aktivnije uključen u finansiranje zelenih projekata, što zahteva uspostavljanje povoljnog regulatornog okvira i infrastrukturne promene. Dekarbonizacija sistema daljinskog grejanja, kao i unapređenje komunalne infrastrukture kako bi se povećala otpornost na klimatske promene i prilagođavanje novim izazovima, takođe je od suštinske važnosti za održivi razvoj. Dakle, na ovom putu je potrebno obezbediti veća ulaganja, ubrzati implementaciju ekoloških politika i osigurati sveobuhvatan pristup koji uključuje sve sektore društva.

Planirate li dodatna ulaganja u infrastrukturu?

- Ulaganja u održivu infrastrukturu su u srži našeg mandata. U narednom periodu nastavićemo sa investicijama u transportni sektor, prevashodno kroz podršku tranziciji sa drumskog na železnički saobraćaj, kako kroz ulaganja, tako i kroz savetodavnu podršku za sektorske reforme. Osim toga, nastavlja se fokus na projekte u oblasti ekološke infrastrukture, gde bih pre svega istakla nacionalni program upravljanja čvrstim otpadom za koji smo, u saradnji sa Francuskom agencijom za razvoj, obezbedili 300 miliona evra za finansiranje sedam regionalnih sistema.

Osim ovog programa, EBRD finansira i izuzetno značajno javno-privatno partnerstvo za upravljanje otpadom u Beogradu, u okviru kojeg je, između ostalog, izgrađe-

- Napredak Srbije i celog Balkanskog regiona u implementaciji zelenih i održivih projekata je očigledan, ali se i dalje suočava sa brojnim izazovima. Iako je svest o važnosti zaštite životne sredine i održivog razvoja u poslednjim godinama porasla, implementacija ostaje sporija nego što je potrebno za postizanje ambicioznih ciljeva EU u pogledu zelene tranzicije. Zavisnost od lignita i drugih fosilnih goriva ostaje glavni izazov - na-

predak u uvođenju obnovljivih izvora energije postoji, ali oni i dalje čine mali deo ukupne energetske proizvodnje. Intenzitet potrošnje energije u Srbiji, koji se meri količinom energije potrebnom za proizvodnju jedinice BDP-a, u poslednjoj deceniji je u opadanju, ali i dalje je tri puta veći nego u EU, što ukazuje na ogroman prostor za poboljšanja.

Potrebno je više inicijativa za unapređenje energetske efikasnosti, posebno u

no postrojenje za energetska korišćenje otpada i koje će obezbeđivati struju za pet odsto, kao i toplotnu energiju za grejanje 10 odsto domaćinstava u glavnom gradu.

Kakvi su planovi u vezi sa podrškom projektima energetske efikasnosti i obnovljivih izvora energije u Srbiji?

- Naše ambicije u ovim sektorima su velike, shodno potrebama. Trenutno je u toku priprema nekoliko velikih nacionalnih programa za unapređenje energetske efikasnosti u javnim i stambenim zgradama, kao i programa unapređenja kvaliteta vazduha u nekoliko gradova širom zemlje. Izdvojila bih takozvani Javni ESCO projekat koji ima za cilj poboljšanje energetske efikasnosti u stambenim zgradama, uglavnom u višespratnicama koje su povezane sa sistemima daljinskog grejanja, kao i prelazak na obračun na osnovu stvarne potrošnje. U planu je finansijska podrška do 50 miliona evra, uz dodatnih 12,5 miliona evra u donacijama, a očekujemo da će projekat doneti značajne uštede energije od najmanje

TRENTUTNO JE U TOKU PRIPREMA NEKOLIKO VELIKIH NACIONALNIH PROGRAMA ZA UNAPREĐENJE ENERGETSKE EFIKASNOSTI U JAVNIM I STAMBENIM ZGRADAMA, KAO I PROGRAMA UNAPREĐENJA KVALITETA VAZDUHA U NEKOLIKO GRADOVA ŠIROM ZEMLJE. IZDVOJILA BIH TAKOZVANI JAVNI ESCO PROJEKAT KOJI IMA ZA CILJ POBOLJŠANJE ENERGETSKE EFIKASNOSTI U STAMBENIM ZGRADAMA, UGLAVNOM U VIŠESPRATNICAMA KOJE SU POVEZANE SA SISTEMIMA DALJINSKOG GREJANJA, KAO I PRELAZAK NA OBRAČUN NA OSNOVU STVARNE POTROŠNJE

81.000 MWh, uz smanjenje emisije CO₂ za 20.000 tona godišnje.

Takođe, nastavljamo sa implementacijom i daljim razvojem transformativnih projekata u sektoru daljinskog grejanja širom zemlje, kako bi se podstakla njegova dekarbonizacija. Naravno, u planu je bliska saradnja sa privatnim i javnim sektorom kako bismo dalje podržali projekte proizvodnje energije iz obnovljivih izvora. EBRD pruža podršku

Srbiji u implementaciji trogodišnjeg plana za aukcije obnovljivih izvora energije, što uključuje 1.300 MW kapaciteta za vetar i solarnu energiju. Ove aukcije su od ključne važnosti za ubrzavanje zelene tranzicije, jer omogućavaju privlačenje novih investicija, smanjenje emisija, čime se doprinosi izgradnji održivijeg energetskog sektora, a time i ostvarivanju ciljeva održivog razvoja.

 **MARKO ANDREJIĆ**



ElixirGroup

Braće Jugovića 2 19330 Negotin

019/3195020 019/31955014

office@elixirprahovo.rs www.elixirgroup.rs

**FOSFORNA KISELINA
MINERALNA ĐUBRIVA
ALUMINIJUM FLUORID**





SRBIJA IMA PRILIKU DA POSTANE REGIONALNI CENTAR INOVACIJA I ODRŽIVOG RAZVOJA

SRBIJA JE POSTALA JEDAN OD NAJDINAMIČNIJIH PRIVREDNIH AKTERA U REGIONU, SA STABILNIM RASTOM BRUTO DOMAĆEG PROIZVODA (BDP). NAŠA TRANZICIJA KA EVROPSKIM STANDARDIMA OGLEDA SE U SVE VEĆEM UDELU VISOKOTEHNOLOŠKE PROIZVODNJE I USLUGA U IZVOZU. DIGITALNA TRANSFORMACIJA, KAKO PRIVREDE TAKO I DRŽAVNE UPRAVE, KLJUČNA JE DA SE PRIBLIŽIMO EVROPSKIM I SVETSKIM NAČINIMA POSLOVANJA

Trenutno stanje domaće privrede karakteriše dinamičan razvoj, osnažen nedavnim poboljšanjem investicionog rejtinga, što je jasna potvrda napretka i sve većeg poverenja međunarodnih investitora. Srbija aktivno prati evropske ekonomske trendove, posebno u oblasti digitalne transformacije i zelene tranzicije, što smatram ključnim za buduće članstvo u Evropskoj uniji. Makroekonomska stabilnost, podržana strukturnim reformama i stabilnim prilivom stranih investicija, stvara čvrste temelje za održiv rast. Ipak, neophodno je intenzivirati napore u smanjenju administrativnih prepreka i unapređenju pravnog okvira kako bismo dodatno ubrzali konvergenciju sa standardima EU. Ovaj trenutak predstavlja istorijsku priliku za Srbiju da postane regionalni centar inovacija i održivog razvoja.

Ovako aktuelnu situaciju u kojoj se nalazi srpska privreda ocenjuje Mihailo Janković, predsednik Srpske asocijacije menadžera (SAM) i generalni direktor MK Group. U razgovoru za Biznis.rs on govori o izazovima sa kojima se suočavaju firme i menadžeri u Srbiji, mestu domaće privrede u odnosu na region i Evropu i konkurentnosti srpskih menadžera na međunarodnom tržištu. Ističe i značaj digitalne transformacije i veštačke inteligencije u svakodnevnom poslovnim procesima, a najavljuje i ključne inicijative i ciljeve Srpske asocijacije menadžera u 2025. godini.

Koji su najveći izazovi sa kojima se suočavaju firme i menadžeri u Srbiji? Koje sektore smatrate najperspektivnijim?

- Glavni izazovi su, pored administrativnih prepreka, nedostatak visokokvalifikovane radne snage i ubrzano prilagođavanje standardima EU, između ostalog i ESG standardima (Environmental, Social, Governance), koji postaju obavezujući za pristup fondovima Evropske unije. Ovi izazovi nisu jedinstveni za Srbiju, suočavaju se sa njima i zemlje EU, što nam omogućava da zajednički razvijamo rešenja kroz regionalne inicijative. Najperspektivniji sektori su obnovljiva energija, digitalna ekonomija, IT i poljoprivreda.

Gde je srpska privreda u odnosu na region i Evropu?

- Srbija je postala jedan od najdinamičnijih privrednih aktera u regionu, sa stabilnim rastom bruto domaćeg proizvoda (BDP). Naša tranzicija ka evropskim standardima ogleda se u sve većem udelu visokotehnoške proizvodnje i usluga u izvozu. Digitalna transformacija, kako privrede tako i državne uprave, ključna je da se približimo evropskim i

svetskim načinima poslovanja. Međunarodni monetarni fond procenjuje da će ove godine ceo svet rasti po stopi od 3,2 odsto, a naredne 3,3 odsto, mnogo sporije nego pre dve decenije, kada je svetski BDP od 2004. do 2008. u proseku rastao više od pet odsto godišnje. Dobra vest je što MMF prognozira da će Srbija rasti brže od svetskog proseka, ove godine za 4,1, a naredne za četiri procenta i biće jedna od najbrže rastućih ekonomija u Evropi. Ipak, kao srednje razvijenoj zemlji, nama je za održivi razvoj i brže dostizanje nivoa razvijenosti EU neophodan brži rast, veći od pet odsto godišnje, i to na srednji rok.

Kako vidite nivo digitalne transformacije među kompanijama koje posluju na domaćem tržištu?

- Digitalna transformacija u Srbiji je u ubrzanom razvoju, pri čemu velike kompanije prednjače u implementaciji veštačke inteligencije i automatizacije, dok mala i srednja preduzeća još uvek nailaze na izazove zbog ograničenih re-

EDUKATIVNA I POSREDNIČKA ULOGA SAM

Kakvu ulogu igra Srpska asocijacija menadžera u povezivanju domaćih lidera sa globalnim partnerima?

- Naša uloga je više edukativna i posrednička. SAM edukuje svoje članove da moraju pratiti aktuelne trendove u poslovanju i da razmišljaju kako svoju kompaniju da stave na regionalnu i globalnu mapu, pre svega usklađivanjem sa standardima i pravilima koje zahtevaju partneri na globalu. SAM neguje saradnju sa poslovnim udruženjima i u zemlji i u regionu, i članica smo Evropskog udruženja menadžera (CEC European Managers). Poslovno povezivanje nije jedini razlog ove saradnje, već pre svega razmena najboljih poslovnih praksi. Organizujemo poslovne misije, učestvujemo u međunarodnim konferencijama i potpisujemo memorandume o saradnji sa stranim asocijacijama, a sve u cilju i što bržeg razvoja, pristupa novim tržištima, tehnologijama i globalnim partnerima.



PRIMENA VEŠTAČKE INTELIGENCIJE U SRBIJI JE U USPONU, POSEBNO U SEKTORIMA KAO ŠTO SU LOGISTIKA I BANKARSTVO. DOMAĆE KOMPA NIJE PREPOZNAJU POTENCIJAL OVE TEHNOLOGIJE, ALI NJIHOVA SPREMNOST ZAVISI OD INDUSTRIJE, VELIČINE I DOSTUPNIH RESURSA

sursa i digitalnih veština. Država sprovodi projekte poput eUprave, eFiskalizacije i eFaktura kako bi olakšala poslovanje i povećala efikasnost administracije. Ključni trendovi uključuju rast elektronske trgovine, primenu veštačke inteligencije i digitalizaciju industrije, posebno u poljoprivredi i finansijama. Srbija treba da uhvati korak sa svetom kada je reč o trendovima i da kroz digitalnu transformaciju i veštačku inteligenciju pronade i iskoristi svoju priliku.

Koliko je veštačka inteligencija već prisutna u svakodnevnim poslovnim procesima?

- Primena veštačke inteligencije u Srbiji je u usponu, posebno u sektorima kao što su logistika i bankarstvo. Domaće kompanije prepoznaju potencijal ove tehnologije, ali njihova spremnost zavisi od industrije, veličine i dostupnih resursa. Da bi se ubrzala implementacija, potrebno je dodatno ulaganje u edukaciju, finansijske podsticaje i razvoj ekosistema koji će omogućiti širu primenu veštačke inteligencije u svim sektorima privrede.

Srpska asocijacija menadžera (SAM) je nedavno u saradnji sa ICT Hub-om i agencijom Represent Communications realizovala istraživanje na temu primene veštačke inteligencije u kompanijama u Srbiji, koje je pokazalo da smo još daleko od raširene upotrebe AI-ja u poslovanju srpskih kompanija – samo 34 odsto anketiranih ima iskustva u njenoj

primeni. Među njima dominiraju organizacije koje imaju razvijen i formalizovan strateški pristup. U prerađivačkoj, i uopšte u tradicionalnoj industriji, gde je potencijal za uticaj na širi privredni, inovacioni i društveni razvoj ogroman, AI je slabo zastupljena. Ipak, uprkos izazovima, svako treće preduzeće je spremno da eksperimentiše. A to je, kada je AI u pitanju, najvažnije.

Veštačka inteligencija i mašinsko učenje već su postali deo operativnih procesa kod nas u MK Group, posebno u oblasti prerade šećerne repe i analitike podataka. Ove tehnologije ne samo da povećavaju efikasnost, već omogućavaju i bolje predikcije koje su ključne u vremenu brzih promena. Naš ključni cilj treba da bude da Srbija postane regionalni centar za razvoj rešenja koja će se izvoziti na tržišta EU.

Koje su ključne inicijative i ciljevi Srpske asocijacije menadžera u 2025. godini? Na koji način asocijacija podržava svoje članove u suočavanju sa ekonomskim i poslovnim izazovima?

- Da bismo imali napredak u našim životima i ostavili bolje društvo novim generacijama, i kao pojedinci i kao udruženje moramo insistirati na ključnim vrednostima: stručnosti, odgovornosti, integritetu; oko ovih stvari ne sme biti kompromisa. To su osnove svakog zdravog društva i poslovnog okruženja. Moramo kao menadžeri i kao poslovna zajednica insistirati

na znanju i stručnosti i da ih kontinuirano ističemo i dodatno promoviramo. Ovo je pravi trenutak da budemo svetionik mladim generacijama i našoj deci i osvetlimo pravi put, vrednosti i principe, jer od nas zavisi kako će izgledati budućnost naše dece i mladih generacija.

Baš u želji da deci usadimo prave vrednosti, da im pomognemo da razviju ključne veštine u oblastima menadžmenta, preduzetništva i kritičkog razmišljanja, prošle godine smo pokrenuli jedan projekat koji je za vrlo kratko vreme privukao pažnju javnosti. Radi se o projektu „Menadžer SAM na dan“ koji je namenjen srednjoškolcima i koji sprovodimo u saradnji sa organizacijom Dostignuća mladih i Nordeus Fondacijom, i u partnerstvu sa najboljim kompanijama iz našeg udruženja. Ovim projektom želimo da podržimo srednjoškolce u razumevanju ključnih osobina uspešnih menadžera, kao i poslovnih izazova, zadataka i odgovornosti sa kojima se menadžeri svakodnevno suočavaju. Želimo da učenicima omogućimo da bolje razumeju povezanost obrazovanja i budućih zanimanja, da iz prve ruke vide šta znači biti menadžer i preduzetnik, kao i da steknu uvide u poslovni svet, da razviju odnos prema kritičkom razmišljanju i potrebnim kompetencijama neophodnim za uspeh u 21. veku.

Takođe, nastavljamo sa ekskluzivnim programom SAM Akademija namenjenim srednjem menadžmentu, koji će ove godine školovati petu generaciju budućih lidera. Sinergija razmene iskustva, znanja, kao i najboljih primera iz korporativne i preduzetničke prakse je ono što odlikuje ovaj program koji doprinosi razvoju i jačanju profesionalnih performansi pojedinaca koji će voditi poslovnu zajednicu u Srbiji u narednim godinama.

Srpska asocijacija menadžera nastaviće i u 2025. godini da kroz svoje aktivnosti promoviše odgovorno poslovanje, podstiče liderstvo, rad sa mladima, kao i da radi na osnaživanju menadžera u cilju uspešnijeg poslovanja i podizanja konkurentnosti srpske privrede. Prošle godine pokrenuta je inicijativa „Odgovornost za budućnost“ posvećena odgovornom ponašanju prema svim učesnicima na tržištu, posebno ističući odgovornu ulogu menadžera prema budućim generacijama i životnom okruženju.

PRIDRUŽIVANJE EU DONOSI VEĆE INVESTICIJE

Kakva su Vaša očekivanja kada je reč o poslovnoj klimi u Srbiji u narednih nekoliko godina?

- Želja nam je da Srbija postane regionalni lider u zelenoj i digitalnoj tranziciji, uz podršku fondova Evropske unije i strateških partnerstava. Proces pridruživanja EU otvara vrata za veće investicije u infrastrukturu, inovacije i ljudske resurse. Za to su potrebni ključni uslovi: dalje unapređenje privrednog ambijenta, predvidivost regulatornog okvira i parafiskalnih opterećenja, sprovođenje strukturnih reformi i odgovorne fiskalne politike.



Koliko su srpski menadžeri i kompanije konkurentni na regionalnom i međunarodnom tržištu?

- Srpski menadžeri dokazuju izuzetnu sposobnost adaptacije na globalne izazove. Naši lideri uspešno kombinuju svoje znanje, iskustvo i preduzetnički elan sa međunarodnim standardima, što omogućava kompanijama da se istaknu u regionu i šire. To vidimo i u generacijama mlađih menadžera. Primera radi, naši i

ljudi i kompanije iz IT sektora se odlično pozicioniraju na svetskim tržištima, i taj sektor beleži rast izvoza usluga. Slično je i sa proizvođačima hrane koji su već uskladili svoje standarde sa EU. Međunarodne kompanije već postavljaju standarde koje domaće firme moraju ispuniti kako bi bile deo globalnih lanaca snabdevanja i mi moramo ozbiljno shvatiti kriterijume i standarde koje naše kompanije moraju da ispune da bi bile konkurentne na međunarodnom tržištu.

Koje aktivnosti SAM planira kako bi osnažio saradnju između menadžera i državnih institucija, privatnog i javnog sektora?

- Srpska asocijacija menadžera pre svega aktivno radi na edukovanju i osnaživanju kadrova i promovisanju vrednosti kao što su stručnost, odgovornost i integritet, i sprovođenju aktivnosti koje će doprineti stvaranju boljeg poslovnog i životnog okruženja. I u tom smislu smo otvoreni za saradnju sa svim društvenim i poslovnim akterima koji dele našu misiju: sa poslovnom zajednicom, institucijama, školama i fakultetima. Pored saradnje na programu za srednje škole Menadžer SAM na dan, jedan od prioriteta SAM-a u narednom periodu biće i nastavak rešavanja nejasnoća u vezi sa poreskim olakšicama za istraživanje i razvoj. Inovacije i rast kompanija značajno bi bile podstaknute uz jasniju regulativu, što bi ujedno dovelo i do zadržavanja talentovanih kadrova u Srbiji i stvaranja atraktivnog poslovnog okruženja.

Kakve promene očekujete na domaćem tržištu i kako će SAM odgovoriti na njih?

- Promene na domaćem tržištu su posledica i spoljašnjih uticaja i globalnih trendova, kao i unutrašnjih okolnosti. Već su krenule promene nakon izbora u SAD, postavljaju se pitanja NIS-a, inflacije... Sve to čini jedan makro okvir u kojem i domaće i strane kompanije treba da pronađu najbolji model poslovanja.

Srbija privlači oko 60 odsto svih stranih investicija u regionu Zapadnog Balkana, i to ima značajan uticaj na naš privredni rast, tako da se nadam da će se taj trend nastaviti. Očekujemo ubrzanu transformaciju u nekoliko ključnih oblasti: razvoj zelenih poslovnih modela, masovnu digitalizaciju maloprodaje i povećanje uloge veštačke inteligencije u proizvodnji i logistici.

SAM će nastaviti da igra aktivnu ulogu u razvoju ljudi i njihovom pripremanju za ubrzane promene koje nove tehnologije donose, kao i u unapređenju poslovnog okruženja. Menadžere podstičemo da gledaju ka globalnim horizontima i time obezbede dugoročnu održivost za svoje kompanije i zaposlene.

 **MARKO ANDREJIĆ**

ESSEUROPE



International
Labour
Organization

International
Labour
Organization

UROPE

International
Labour
Organization

International
Labour
Organization

International
Labour
Organization

ESSEUROPE

JOŠ JEDNA IZAZOVNA GODINA ZA DOMAĆE POSLODAVCE

IZAZOVI SA KOJIMA SE SUOČAVAJU PREDUZEĆA U SRBIJI ZAVISE, IZMEĐU OSTALOG, I OD NJIHOVE VELIČINE. KAKO KOD VELIKIH, TAKO I KOD MALIH I SREDNJIH FIRMI, KLJUČNO PITANJE JESTE KAKO ODRŽATI OBIM PROIZVODNJE I KAKO ZADRŽATI RADNIKE, POSEBNO U PROIZVODNIM DELATNOSTIMA. NARAVNO, KAO LOGIČAN ODGOVOR NAMEĆE SE POVEĆANJE ZARADA ZAPOSLENIH. MEĐUTIM, POSTAVLJA SE PITANJE KAKO TO OBEZBEDITI, A DA RASHODI NE PREMAŠE OSTVARENE PRIHODE

Očekivanja od 2025. godine su opretno optimistična. Privredne grane i njihova proizvodnja u velikoj meri zavise od kretanja cena energenata, što direktno utiče na formiranje finalnih cena proizvoda i njihovu konkurentnost na tržištu. Globalna ekonomija se i dalje suočava sa izazovima, koji su posledice kriza, ratnim sukobima i previranjima na finansijskim tržištima, što se odražava i na Srbiju.

Takođe, globalizacija i međuzavisnost ekonomija postaju sve izraženiji faktori, koji mogu imati i pozitivne i negativne posledice. Posebno izazovna situacija nastaje kada se uvoze proizvodi koji su već dostupni na domaćem tržištu, što dodatno slabi domaće proizvođače i smanjuje njihovu konkurentnost. Stoga je neophodno sprovesti mere zaštite domaće proizvodnje, uvesti prelevmane i dodatne mehanizme kojima bi se omogućilo ravnopravnije poslovanje domaćih firmi.

Ovakvo Srđan Drobnjaković, direktor Unije poslodavaca Srbije (UPS), vidi tekuću poslovnu godinu kada je reč o tržištu Srbije i ulozi poslodavaca. U razgovoru za Biznis.rs on govori o najvećim izazovima, aktuelnoj regulativi, položaju malih i srednjih preduzeća i novim modelima rada.

Trenutna društveno-politička dešavanja u zemlji, Evropskoj uniji i uopšte globalni uticaji ostaviće posledice i na domaće poslovanje. Koji su najveći izazovi sa kojima se suočavaju poslodavci u Srbiji?

- Izazovi sa kojima se suočavaju preduzeća u Srbiji zavise, između ostalog, i od njihove veličine. Kako kod velikih, tako i kod malih i srednjih firmi, ključno pitanje jeste kako održati obim proizvodnje, kako zadržati radnike, posebno u proizvodnim delatnostima, i kako ih motivisati da ne promene radnu sredinu. Naravno, kao logičan odgovor nameće se povećanje zarada zaposlenih. Međutim, postavlja se pitanje kako to obezbediti, a da rashodi ne premaše ostvarene prihode.

Jedan od načina jeste prilagođavanje preduzeća postojećoj ponudi proizvoda i usluga, kao i uvođenje novih proizvoda i širenje ponude usluga. U tom smislu, tržišna diversifikacija postaje neophodna. Adaptacija i fleksibilnost na novim tržištima predstavljaju ključne faktore za opstanak u nestabilnom ekonomskom okruženju. Takođe, geopolitička situacija u regionu, ali i globalno, značajno utiče na poslovne odluke poslodavaca.

Preduzeća više nisu u mogućnosti da dugoročno planiraju strategiju poslovanja i potpisivanje novih, dugoročnih ugovora, upravo zbog celokupne neizvesnosti i nepredvidivosti poslovnog okruženja na koje ne mogu da utiču. Takođe, prisutna inflacija, rast cena sirovina i energenata, kao i problem nedostatka kvalifikovane radne snage, dodatno otežavaju poslovanje.

Poslodavci i zaposleni se susreću sa brojnim problemima u vezi sa praktičnom primenom propisa iz domena Zakona o radu, zbog čega

je neophodno promeniti neke od odredbi. Na ovaj problem godinama ukazuju iz većine udruženja poslodavaca i investitora. Kakav je stav Unije poslodavaca Srbije o aktuelnim zakonima o radu?

- Stav Unije poslodavaca Srbije, kao i reprezentativnih sindikata, jeste da je neophodna izmena Zakona o radu donetog 2014. godine. Praksa u proteklih deset godina pokazala je brojne manjkavosti i nedostatke postojećeg zakona. Mnoge inicijative su podnošene i usvajane na Socijalno-ekonomskom savetu, ali, nažalost, nisu bile implementirane u potpunosti.

Predlozi za izmenu Zakona o radu odnose se na brojne oblasti koje su važne i za poslodavce i za zaposlene. Među ključnim pitanjima su regulisanje nezakonitih otkaza, sprečavanje zloupotreba bolovanja, preciznije definisanje plaćenog odsustva, kao i utvrđivanje reprezentativnosti sindikata. Takođe, neophodno je pojednostaviti procedure za zapošljavanje, smanjiti administrativne prepreke i omogućiti fleksibilnije radne uslove.

Tržište rada bilo je uzdrmano pandemijom, koja je dodatno ubrzala promene u odnosima poslodavaca i radnika. I tu Zakon o radu još nije obuhvatio novi model rada od kuće. Kakav je stav poslodavaca o radu na daljinu i hibridnim modelima rada?

- Rad na daljinu je, posebno nakon pandemije, postao izuzetno važan aspekt poslovanja. Međutim, poslodavci su podeľljeni po ovom pitanju. Iako rad na daljinu donosi određene benefite, istovremeno može izazvati smanjenje timskog duha i osećaja pripadnosti kompaniji.

Sektori poput IT industrije, administracije i marketinga lakše prihvataju hibridne modele rada, dok delatnosti poput građevine, metalurgije i rudarstva nemaju tehničke mogućnosti za rad na daljinu. Poslodavci ističu da je socijalni aspekt rada veoma važan, jer direktna komunikacija u radnom okruženju često doprinosi većoj produktivnosti i efikasnosti.

Opet se vraćamo na prevaziđeni Zakon o radu. Treba stvoriti povoljnu klimu između poslodavca i zaposlenog kroz sijaset novih uredbi u zakonu. Aktuelni su posebni kolektivni ugovori kojima se kroz pregovaranja dolazi do zadovoljavajućeg rešenja za obe strane. Takođe, u procedu-



ri je i proces dogovaranja Opšteg kolektivnog ugovora na nacionalnom nivou.

Još jedan problem je aktuelan već nekoliko godina, a prema procenama analitičara hroničan nedostatak vozača, građevinaca, medicinskog osoblja nastaviće se i u 2025. godini. Kako poslodavci mogu doprineti rešavanju problema nedostatka kvalifikovane radne snage?

- Nedostatak kvalifikovane radne snage postao je jedan od gorućih problema u Srbiji. Mladi stručnjaci sve češće napuštaju zemlju u potrazi za boljim uslovima rada, dok su određene industrije već suočene sa ozbiljnim deficitom radnika.

Jedan od mogućih načina rešavanja ovog problema jeste olakšavanje zapošljavanja kroz poreske olakšice, vraćanje poreskog kredita preduzećima koja zapošljavaju deficitarne kadrove, ali i produženje radnog veka za one starije radnike koji su sposobni i voljni da nastave sa radom. Na taj način poslodavcima bi bilo lakše da povećaju zarade i poboljšaju uslove rada.

Uloga Nacionalne službe za zapošljavanje u okviru ministarstva rada je velika. Činjenica je da je nezaposlenost svedena na 8,9 odsto i da je u tome veliku ulogu

odigrala NSZ. Poslodavci su dobili stimulans kroz zapošljavanje novih, mladih ljudi u okviru programa Moja prva plata, Garancija za mlade, kao i subvencije za otvaranje novih radnih mesta.

Takođe, za zapošljavanje osoba sa invaliditetom iz budžeta je izdvojeno 550 miliona dinara, što je i dalje malo, ali se dodatno finansira iz budžetskog vakuuma, na nivou Republike Srbije.

Najveći deo srpske privrede, više od 99 odsto, čine mikro, mala i srednja preduzeća. Takođe, MSP sektor se suočava sa najvećim izazovima,

pogotovo kada je reč o finansijskoj podršci. Kako ocenjujete položaj malih i srednjih preduzeća u Srbiji i šta se može učiniti da im se olakša poslovanje?

- Mala i srednja preduzeća (MSP) predstavljaju osnovu svake stabilne ekonomije, što je slučaj i u Srbiji. Međutim, njihovo poslovanje je otežano brojnim faktorima, uključujući visoke namete, birokratske prepreke i nejednake uslove u odnosu na strane investitore. Naime, strane kompanije pri dolasku u Srbiju dobijaju povlašćene uslove poslovanja, što uključuje subvencije po zaposlenom

POSLODAVCI INSISTIRAJU NA SMANJENJU BIROKRATSKIH PROCEDURA

Još jedna „omča oko vrata” poslodavcima jesu administrativne prepreke. Kako država može pomoći poslodavcima u smanjenju birokratskih procedura i šta je vaš predlog za rešenje ovog problema?

- Unija poslodavaca Srbije već godinama insistira na smanjenju birokratskih procedura i administrativnih barijera koje otežavaju poslovanje. Inicijativa je već usvojena, a očekuje se da će u narednom periodu biti i implementirana.

Država bi mogla dodatno pojednostaviti proces registracije firme, smanjiti nepotrebne takse i omogućiti bržu proceduru izdavanja radnih dozvola, kako bi preduzetnici mogli da se fokusiraju na razvoj poslovanja umesto na administrativne obaveze. Jer - „nigde nema većeg čoveka od onog iza šaltera, kao ni manjeg od onog ispred šaltera”!

radniku, besplatno ili subvencionisano građevinsko zemljište, smanjene dažbine za električnu energiju i druge beneficije. Ovo dovodi do neravnopravne tržišne utakmice, u kojoj domaća preduzeća startuju sa značajnim zaostatkom.

Daleko od toga da mislim i da imam nešto protiv ulaska stranih preduzeća koja zapošljavaju znatan broj naših radnika. Ali, firme iz inostranstva dobijaju povlašćene uslove na samom početku rada, pa kako onda može da bude konkurentno domaće preduzeće? Ja to nazivam trkom na sto metara, gde je strana kompanija u samom startu u prednosti 40 metara u odnosu na domaću. Znači, trebalo bi subvencionisati i domaća preduzeća, kako bi se i njima olakšalo poslovanje.

Jedan od primera jeste uvoz poljoprivrednih proizvoda koji su već prisutni na domaćem tržištu. Primera radi, uvoz biljnih mleka snižava cenu domaćeg, kvalitetnog mleka, što ugrožava domaće proizvođače. Uvođenjem prelevmana i drugih mera zaštite država bi mogla pomoći MSP sektoru da postane konkurentniji.

Takođe, broj parafiskalnih nameta konstantno raste, što otežava poslovno planiranje. Lokalnim samoupravama je ostavljena mogućnost uvođenja novih taksi i nameta, često bez jasne strategije ili obrazloženja, što dodatno opterećuje privredu.

Kako mislite da bi vraćanje poreskog kredita za privrednike uticao na poslovanje?

- Velika većina privrednika se seća i poziva na vraćanje člana 48. Zakona o porezu na dobit, koji je omogućavao pravnim licima da koriste kao poreski kredit 20 odsto izvršenog ulaganja, odnosno 40 procenata za mala pravna lica. Tada su bila samo mala, srednja i velika pravna lica. Razvrstavanje i na mikro, po veličini, uvedeno je kasnije. Umanjenje je moglo da bude najviše do 50 odsto obračunatog poreza (kasnije je smanjeno na 33 odsto), odnosno 70 procenata za mala pravna lica. Ako u istoj godini umanjeње po osnovu poreskog kredita premašuje 50 odsto, odnosno 70 procenata obračunatog poreza za tu godinu, razlika se mogla preneti u sledeće godine. I tako u narednih deset godina.

Zakonom o izmenama i dopunama Zakona o porezu na dobit pravnih lica, koji je stupio na snagu 2013. godine, propisano je brisanje člana 48, odnosno ukinuto je pravo na korišćenje poreskog kredita po osnovu nabavki osnovnih sredstava.

Nepostojanjem poreskog kredita za MMSP sektor bitno se otežava finansijsko planiranje i destabilizuje investicioni ambijent u Republici Srbiji. Činjenica je da se mnogi sećaju da su tada kada je postojao poreski kredit mnogi preduzetnici poslednji put obnovili svoju opremu.

Smatramo da treba tražiti vraćanje poreskih olakšica za privredu. Ne insistiramo isključivo na starom rešenju, već tre-

ba pronaći šta je to što je prihvatljivo za državu, ali isto tako i za privredu. Takođe, delatnosti koje su u teškoj situaciji, tekstilna industrija i određeni zanati trebalo bi da imaju razne druge poreske olakšice. Država, umesto da stimuliše kupovinu novih mašina, opreme, uređaja, sistema i alata, preduzima suprotne mere i otežava modernizaciju zastarelih proizvodnih i uslužnih kapaciteta privrede.

Kolika je trenutno starost mašina, opreme i alata koje koriste srpski privrednici?

- Prema podacima Unije poslodavaca Srbije, prosečna tehnološka starost mašina, opreme i alata u privredi Srbije iznosi 30,5 godina, što je 12 godina iznad proseka Evropske unije, u kojoj prosečna starost mašina, opreme i alata u privredi iznosi 18,5 godina.

Privreda smatra da se ukidanjem poreskog kredita negativno utiče na kvalitet proizvoda i usluga, konkurentnost domaće privrede, kao i na otvaranje novih radnih mesta, budući da privredna društva koja nabavljaju novu opremu, mašine i alate, po pravilu, zapošljavaju nove zaposlene da rade na tim sredstvima.

Zalažemo se za 100 odsto poreskog kredita za sva pravna lica i preduzetnike, bez ograničenja u odnosu na poresku obavezu. Da poreski kredit koriste bez vremenskog ograničenja, najkraće u roku od pet godina.

 LJILJANA BEGOVIĆ



AB Zadruga
zapošljavanje omladine, studenata
i privremeno nezaposlenih lica

Branka Čopića 26, 21000 Novi Sad
021/ 63 99 343, 064/ 70 07 106
office@abzadruga.com
www.abzadruga.com

OBRAZOVANJE KAO TEMELJ NAPRETKA

DA BISMO OSTALI KONKURENTNI, POTREBNO JE DA SVI U ZAJEDNICI, KOJA SE BAVI RAZVOJEM I PRIMENOM VEŠTAČKE INTELIGENCIJE, FOKUSIRANO RADE NA OSTVARENJU TOG CILJA I DA SMO DOVOLJNO STRUČNI ZA TO. U SKLADU SA VELIČINOM NAŠE ZEMLJE I STADIJUMOM EKONOMSKOG RAZVOJA, SMISLENA STRATEGIJA JE FOKUSIRANJE NA ODREĐEN, VRLO OGRANIČEN BROJ OBLASTI PRIMENE AI I RAZVOJ INOVATIVNIH REŠENJA ZA TE OBLASTI

S obzirom na sve brže promene u globalnom tehnološkom pejzažu, Strategija razvoja veštačke inteligencije (AI) u Srbiji za period od 2025. do 2030. predstavlja ključni korak ka unapređenju konkurentnosti i modernizaciji društva. Ova strategija, iako ambiciozna, usmerena je na stvaranje uslova koji će omogućiti integraciju AI rešenja u prioritetne sektore, podsticanje inovacija i unapređenje obrazovnog sistema, čime se otvara put ka budućem napretku.

Strategija razvoja AI za period od 2025. do 2030. obuhvata nekoliko glavnih ciljeva. Najpre, tu je unapređenje istraživačko-razvojnog sektora, odnosno ulaganje u naučne institucije i razvoj inovacija, kao i uspostavljanje domaćih centara za izvrsnost u oblasti AI. Potom, cilj je uložiti u obrazovanje i osposobljavanje kadrova kroz reforme obrazovnog sistema usmerene ka sticanju kompetencija neophodnih za rad sa naprednim tehnologijama, uvođenje specijalizovanih programa i kurseva, ali i kontinuiranu profesionalnu obuku.

Dalje, digitalna transformacija privrede treba da podstakne mala i srednja preduzeća da integrišu AI rešenja u svoje poslovne modele, čime se povećava produktivnost i konkurentnost na domaćem i međunarodnom tržištu. Na kraju, kroz etičku i regulatornu regulativu neophodno je uspostavljanje okvira koji omogućava odgovornu primenu veštačke inteligencije, štiteći prava građana i obezbeđujući transparentnost u radu algoritama.

Vizija strategije je ambiciozna - stvaranje dinamičnog ekosistema u kojem će inovacije i tehnologija igrati ključnu ulogu u oblikovanju društva, a Srbija će se pozicionirati kao lider u primeni AI rešenja u regionu. Međutim, prema rečima direktora Istraživačko-razvojnog instituta za veštačku inteligenciju Srbije,

prof. dr Dubravka Čulibrka, poseban recept za ovaj cilj ne postoji.

- Da bismo ostali konkurentni, potrebno je da svi mi u zajednici koja se bavi razvojem i primenom veštačke inteligencije fokusirano radimo na ostvarenju tog cilja i da smo dovoljno stručni za to. U skladu sa veličinom naše zemlje i stadijumom ekonomskog razvoja, smislena strategija je fokusiranje na određen, vrlo ograničen broj oblasti primene AI i razvoj inovativnih rešenja za te oblasti - objašnjava Čulibrk.

Prema njegovim rečima, preduslov za ostvarivost bilo koje strategije u ovom domenu je obrazovanje, a tome mora da prethodi formiranje globalno konkurentnog naučno-istraživačkog kadra u našoj zemlji.

PRIORITETNE OBLASTI ZA PRIMENU

Oblasti na koje se Strategija fokusira uključuju medicinu, javnu upravu i energetiku. Ovo su sektori u kojima su potrebe za unapređenjem jasne i gde se veštačka inteligencija može koristiti za značajno povećanje efikasnosti i kvaliteta usluga, a Dubravko Čulibrk daje dodatna pojašnjenja.

- Prve dve oblasti zbog nedostatka adekvatne radne snage i značajnog potencijala za unapređenje kvaliteta života svih nas u Srbiji. Poslednja oblast da bi se pomoglo u otklanjanju efekata energetske krize i klimatskih promena, kao i smanjio negativni uticaj na životnu sredinu. Sa druge strane, prema oceni našeg sagovornika, oblasti koje su do sada najviše profitirale od razvoja veštačke inteligencije u prethodnom periodu jesu sektori informacija, komunikacija i stručnih delatnosti.

- Ovo poslednje je i osnovni razlog postojanja Istraživačko-razvojnog instituta za veštačku inteligenciju Srbije - ne samo da bismo pružili okruženje za razvoj i rad takvog kadra, već da bismo stimulisali razvoj šire naučno-istraživačke zajednice koja se bavi ovom tematikom - navodi naš sagovornik.

Institut kao „kovnica“ lidera

Svest o značaju kvalifikovane radne snage u eri veštačke inteligencije jedan je od glavnih pokretača strategije. Tako su promene u obrazovnom sistemu usmerene na uvođenje novih studijskih programa na osnovnim, srednjim i visokim školama koji integrišu elemente AI, robotike, analitike podataka i srodnih oblasti; partnerstva između univerziteta i industrije koja omogućavaju studentima da steknu praktična znanja kroz projekte i stažiranja, kao i kreiranje stipendija i programa za prekvalifikaciju radne snage, čime se omogućava prelazak iz tradicionalnih zanimanja ka onima koja zahtevaju napredne tehnološke veštine.

Institucije poput Instituta za veštačku inteligenciju Srbije igraju ključnu ulogu u usmeravanju naše države u ovom pravcu.

- Institut je osmišljen kao 'kovnica' lidera u domenu veštačke inteligencije. To je samo sažet način da se kaže da se bavimo praktičnom edukacijom stručnjaka najvišeg nivoa, odnosno doktora nauka, kroz naučno-istraživačke projekte na kojima radimo, sarađujući sa kolegama iz celog sveta. Razvoj talenata na nižim nivoima podržavamo i pomažemo kroz radionice i razne aktivnosti na diseminaciji znanja, ali nam to nije primarni fokus. U pogledu ciljeva naučno-istraživačkog rada i načina na koji ga radimo, Institut u potpunosti prati svetske standarde naše zajednice - ističe Dubravko Čulibrk.

Kada je reč o uvođenju veštačke in-

teligencije u sam proces obrazovanja, direktor Instituta je mišljenja da našoj zemlji nedostaje kvalitetnog nastavnog kadra, ali da se korišćenjem AI sistema može pomoći nastavnicima da izvedu nastavu na vrhunskom nivou i na taj način im olakšati praćenje stanja tehnike u ovoj vrlo dinamičnoj grani nauke. Jedan od primera takvog alata jeste i onaj koji je razvila organizacija 'Petlja' kao pomoć nastavnicima koji izvedu nastavu iz domena informacionih tehnologija.

Korišćenjem ovakvih savremenih AI alata u obrazovanju, moguće je nadoknaditi deficit kvalifikovanog nastavnog kadra i omogućiti kontinuirano usavršavanje obrazovnih programa. Time se stvara sinergija između akademske zajednice i praktičnih primena veštačke inteligencije, što je od presudnog značaja za razvoj inovativnih rešenja.

Infrastrukturni izazovi i perspektive unapređenja

Strategija predviđa značajna ulaganja u razvoj infrastrukture koja podržava istraživanje i razvoj veštačke inteligencije. Osnivanje specijalizovanih istraživačkih centara i laboratorija predstavlja temelj za razvoj novih tehnologija. U saradnji sa domaćim i međunarodnim partnerima planirano je ostvarenje zajedničkih projekata koji će doprineti globalnoj konkurentnosti. Ključni aspekti ove komponente uključuju izgradnju digitalnih platformi, visokobrzinskih mreža i infrastrukture za skladištenje i obradu velikih količina podataka.

Dubravko Čulibrk procenjuje trenut-

nu infrastrukturu za razvoj veštačke inteligencije u Srbiji daleko boljom nego što je to bio slučaj pre četiri ili pet godina, i navodi da je trenutno u toku proces nabavke nove opreme namenjene razvoju AI, sa planom da se u sledeće dve godine nabave i značajni računarski resursi namenjeni prvenstveno primeni AI, ne razvoju. Sve ovo će se nalaziti u Državnom data centru i biti na raspolaganju kako naučno-istraživačkim organizacijama, tako i inovativnim (startup) kompanijama.

- Spolja gledano, prema Oksfordskom indeksu spremnosti za AI za 2024. godinu, u pogledu infrastrukture mi smo nešto ispod proseka za ono što oni nazivaju Istočnom Evropom, iako su od naših direktnih komšija ispred nas samo Mađarska i Bugarska. Istočna Evropa, prema ovoj organizaciji, naravno uključuje i zemlje poput Estonije, Poljske i Rusije, pa je konkurencija poprilična. Kada se gledaju 'zemlje sa višim srednjim primanjima', naša infrastruktura je prosečna - smatra prof. dr Čulibrk naglašavajući da je Srbija, prema ovom indeksu, iznad proseka i za Istočnu Evropu i za zemlje sa srednjim i višim primanjima, što je veliki uspeh.

Strategija za razvoj veštačke inteligencije prepoznaje važnost međunarodne saradnje u oblasti AI. Namera je da Srbija uspostavi partnerstva sa vodećim svetskim institucijama i kompanijama kako bi razmenjivala iskustva i implementirala najbolje prakse. U ovoj liniji, mogući modeli saradnje uključuju zajedničke istraživačke projekte, razmenu studenata i stručnjaka, kao i



Dubravko Čulibrk

zajedničko kreiranje etičkih smernica. Primeri dobre prakse iz zemalja kao što su Kanada, Estonija i Finska, gde je primena AI rezultirala unapređenjem javnih usluga i povećanjem konkurentnosti privrede, inspirišu slične inicijative i u Srbiji.

Put ka održivom razvoju veštačke inteligencije

Strategija razvoja veštačke inteligencije u Srbiji za period od 2025. do 2030. predstavlja sveobuhvatan plan koji integriše tehnološki napredak, obrazovanje, inovacije i etičke standarde. Kroz sinergiju državnih politika, akademske zajednice i privatnog sektora, ovaj plan postavlja temelje za transformaciju društva i privrede.

Iako izazovi poput nedostatka kvalifikovanih kadrova i potreba za velikim investicijama ostaju, mogućnosti za unapređenje kvaliteta života, regionalnu konkurentnost i stvaranje novih poslovnih modela čine ovu strategiju ključnim dokumentom za budućnost Srbije. Ona ne samo da postavlja ambiciozne ciljeve, već i pruža jasnu mapu puta ka digitalnoj transformaciji, stvarajući uslove za prosperitet i inovacije u narednoj deceniji.

Međutim, implementacija ove strategije zahteva kontinuiranu evaluaciju i prilagođavanje kako bi se odgovorilo na dinamične promene u tehnološkom okruženju. Uspeh će zavisiti od spremnosti svih aktera da prihvate promene, investiraju u budućnost i grade održivu digitalnu ekonomiju koja će doprineti unapređenju svakog segmenta društva. Dugoročno, ambiciozni planovi Srbije u oblasti veštačke inteligencije mogu da postanu primer drugim zemljama u regionu, demonstrirajući kako sinergija inovacija, obrazovanja i etičkog pristupa može da vodi ka stvaranju modernog, tehnološki naprednog društva.

 IVANA TOMIĆ

PРАВНА REGULATIVA I ZAŠTITA GRAĐANA

Još jedan od ključnih aspekata Strategije jesu i etička pitanja. Formulisanje regulatornog okvira koji štiti privatnost, sigurnost i prava građana je od ključnog značaja, a prioriteti u ovom segmentu su razvoj transparentnih procedura za korišćenje algoritama, uz obaveznu procenu uticaja na društvo, zatim uspostavljanje mehanizama nadzora i evaluacije implementacije AI rešenja, koji omogućavaju brzo reagovanje na eventualne negativne efekte, kao i saradnja sa međunarodnim organizacijama na kreiranju standarda i smernica, čime se obezbeđuje usklađenost sa globalnim normama.

No, formulisanje i implementacija etičkih standarda mora biti u koraku sa tehnološkim razvojem, što predstavlja izazov s obzirom na brzinu inovacija.

Direktor Instituta za veštačku inteligenciju Srbije veruje da bi Zakon o veštačkoj inteligenciji konceptualno u velikoj meri morao da bude usklađen sa regulativom Evropske unije koja je, posmatrano globalno, vrlo restriktivna. Posledično, očekuje se da ćemo imati dobru osnovu za zaštitu naših građana od eventualnih zloupotreba veštačke inteligencije.

GATARIĆ GROUP

KANCELARIJSKI MATERIJAL



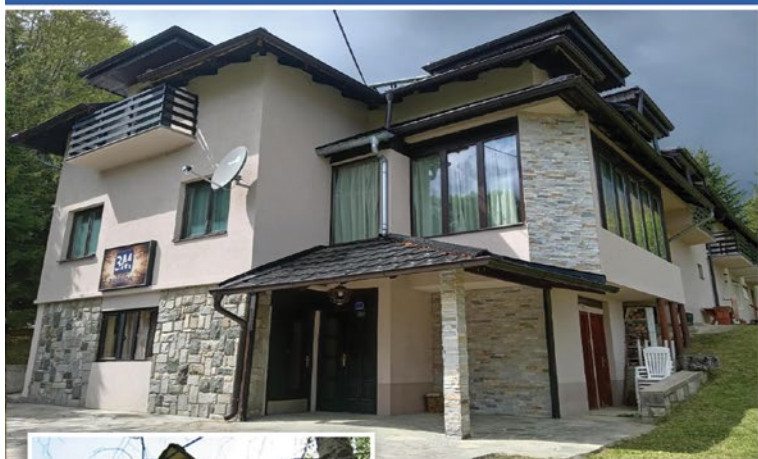
REKLAMNI MATERIJAL

LASERSKA GRAVURA
SITO ŠTAMPA
TAMPON ŠTAMPA
STIKER
PEČENJE PRESLIKAČA
VEZ
UV ŠTAMPA

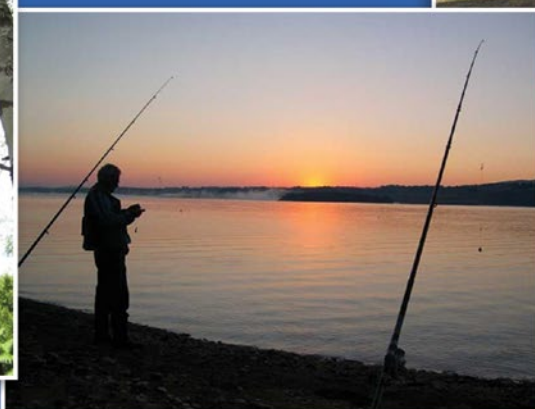


Lazara Mamuzića 16 E
11080 Beograd, Zemun
011 655 65 60
dejan.gataric@gataric.net
www.gataric.net





3M Vlasinsko jezero
PANSIONI



Vlasina Rid Jončina Mahala

+381 (0)17 409 723
+381 (0)62 278 453
+381 (0)69 1164 231 
kostovski.vlado75@gmail.com

+381 (0)69 1164 t232
kostovski.zora@gmail.com

www.vlasina-3m.rs

EUROECOCAP

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



**PRANJE I ČIŠĆENJE
REZERVOARA**
**MONTAŽA I
DEMONTAŽA POKLOPACA**



mat glass obrada stakla

TUŠ
KABINE

STAKLENE
PREGRADE

KLIZNA
VRATA

PLOČE ZA
STOLOVE

RAMOVI

Pasterova 20 21000 Novi Sad
0640726472 matglass021@gmail.com

Перспектива

*prodaja rezervnih
delova za kamionski
i autobuski program*

*industrijski remont
motora i menjača*



Bjelopoljski put b.b.
31300 Prijepolje Srbija
+381 33 710 555
+381 33 t21 000 22

info@perspektiva.rs
www.perspektiva.rs



MARKET

Pešterska bb 36320 Tutin
020/820660, 020/2355455
d_zentrall@hotmail.com



NA 7
LOKACIJA



Sahat kula
RESTORAN



DA LI VREDNOST AKCIJA NIS-A IDE NA NULU?



Vladan Pavlović

Ilirika

Neizvesnost vezana za NIS nakon najave američkih sankcija traje i dalje. U momentu pisanja ovog teksta još uvek ne znamo konačni ishod krize. Zvanični rok je 27. februar, a rešenje nije na vidiku. U međuvremenu, počev od 14. januara trgovanje akcijama je suspendovano i niko ne zna kada će opet biti pokrenuto. Blokirano je 150 miliona evra imovine akcionara, a o tome se malo raspravlja. U vreme trgovanja nije bilo posebne panike, jer se još početkom rata u Ukrajini znalo da je NIS u riziku da ga zadesi tekući scenario. Akcija je gubila na vrednosti brzo u ranom periodu rata, međutim, kako se ispostavilo, osim blokade dotoka ruske nafte NIS neće tada imati neka posebna ograničenja koja ranije već nije imao, pa je došlo do brze stabilizacije i preokreta trenda.

Štaviše, nakon što se ispostavilo da će ostvariti rekordno dobre rezultate i isplatiti dobru dividendu akcija je dobijala na vrednosti i u jednom trenutku došla do blizu 900 dinara. Rezultati su se očekivano počeli pogoršavati u 2023. i dalje u 2024. godini, ali ovo nije bilo posebno iznenađenje, imajući u vidu da su okolnosti u 2022. bile vanredno povoljne za integrisane naftne kompanije, pa se normalizacija parametara morala postepeno desiti (nije bilo realno da margina na dizelu ostane preko 70 dolara bbl naspram prosečnih istorijskih 10 dolara bbl).

Najava sankcija OFAC-a je samo u jednom danu izazvala nekontrolisanu prodaju i brzi pad cene, ali se normalizacija desila već istog dana i sve do suspenzije trgovanja nije bilo posebno paničnih reakcija, mada je trend cene bio silaznog karaktera. Međutim, imajući u vidu očekivane rezultate, teško je verovati da bi i bez najave sankcija NIS dobijao na vrednosti. Ipak, suspenzija stupa na snagu 14. januara uz opravdanje koje ima podlogu u praksi koja se zaista i primenjuje u ovakvim uslovima. Međutim, ovo je verovatno bio pogrešan potez – naime, sama odluka da se trgovanje suspenduje baš 14. januara (skoro 20 dana nakon što su se javila prva nagađanja o sankcijama) mogla bi signalizirati da se očekuje neki krajnje nepovoljan ishod koji bi kasnije izazvao teži gubitak vrednosti, pa je to dovoljan razlog da izazove paničnu rasprodaju nakon ponovnog pokretanja trgovanja. Zato je, verujem, ovaj rok umesto do 28. januara preinačen kasnije na neodređeno vreme.

Šta će se promeniti u međuvremenu i koji je to ishod koji bi zadovoljio uslove da se trgovanje nastavi i u kom smeru bi mogla dalje da krene cena NIS-ovih akcija? Jasno je da je naša strana tražila odlaganje, i to verovatno zato što nema drugo rešenje – ruska strana, ako je barem suditi prema prvim diplomatskim izjavama, uopšte nema nameru da proda svoj deo, a Srbija bar za

sada nema nameru da vrši nacionalizaciju. U takvim okolnostima, ako odgovor američke strane bude negativan i sankcije postanu punovažne, akcije NIS-a postaće bezvredne, bez obzira na to da li se njima trguje ili ne. Rafinerija će raditi sa 30 odsto kapaciteta i to samo dok joj „upstream“ uz sadašnju opremu bude doturao sirovu naftu iz domaćih izvora. Međutim, ni „usptream“ neće moći dugo da funkcioniše bez rezervnih delova i zamene opreme, pa će sa radom prestati i taj deo, i posledično i sama rafinerija.

Paralelno, ostaje pitanje maloprodajne mreže – NIS neće moći da kupuje derivate van zemlje, jer niko neće smeti da mu proda iste, da ne bi došao pod udar sekundarnih sankcija. Naše snabdevanje moralo bi se obavljati preko drugih kompanija, pa ne znamo ni kako će one raditi. Petrohemija bi svakako morala stati sa radom, a već je i sada u masivnim gubicima. Sve skupa, NIS bi imao velike gubitke u svim segmentima poslovanja, pa to da li se njegovim akcijama trguje ili ne neće ni biti od posebne važnosti, jer bi bile bezvredne u svakom slučaju.

Da se ovakav scenario ne bi zaista i realizovao potrebno je ili da se iz Amerike pošalje znak da je neki kompromis ipak moguć ili da Srbija odmah izvrši nacionalizaciju. S obzirom na Trampove izjave i procurele podatke vezane za mirovni plan u Ukrajini koji predviđa da se Rusiji preda sve što je osvojila, te na izjave Roda Blagojevića za koga se spekuliše da će postati novi ambasador u Srbiji, nije uopšte nemoguće da se NIS izuzme iz ovih sankcija i da bukvalno ostane u ruskom vlasništvu i nastavi da posluje kao i do sada. Relativno skučeno, ali ipak normalno – trgovanje će biti obnovljeno, a akcionarima ostaje da prate buduće nivoe profita i predviđaju iznose dividende shodno fiksiranom raciju isplate od 25 odsto, te da se u tom svetlu odlučuju da li je posedovanje ovih akcija isplativo ili ne.

Drugi način sprečavanja totalnog kolapsa je brza nacionalizacija. Država bi postala većinski vlasnik i NIS bi nastavio da posluje normalno. Imao bi povećane šanse za dalji razvoj, u zavisnosti od toga ko bude postavljen u novom menadžment timu (nadamo se ne kao u slučaju EPS-a ili Dunav osiguranja ili čak i Telekoma), a došao bi u obzir i novi strani strateški partner (verovatno je to bolja opcija) koji bi mogao da promeni odnos sa manjinskim akcionarima nabolje. Naravno, ako do nacionalizacije zaista dođe ući ćemo i na teren nekih političkih pitanja i problema naših odnosa sa Ruskom Federacijom. Rešenje kroz prodaju ruskog dela uz dogovor nisam ovde obrazlagao zato što, shodno sadašnjim signalima, Rusija nema nameru da proda svoj udeo. Da li će se to promeniti, videćemo.



IVBC

TRANSPORT SVIH VRSTA TERETA,
UKLJUČUJUĆI I VANGABARITNI.

POMORSKI I REČNI
TRANSPORT



CARTERING



LOGISTIČKE USLUGE



Žorža Klemansoa 13, 11000 Beograd, Srbija

+381 (0) 11/401-6154

office@ivbc.rs www.ivbc.rs



KOMPLETNI GRAĐEVINSKI RADOVI

Bore Stankovića 14
24000 Subotica

062/393950

aleksa.soljaga@panonadria.com

 panonadria



TRIO DEKOR TIM DOO

MOLERSKI RADOVI

IZRADA DEKORATIVNIH TEHNIKA

LEPLJENJE TAPETA

FASADERSKI RADOVI

SUVOMOTAŽERSKI RADOVI

Cara Lazara 1/39
11507 Beograd, Obrenovac
069/1814787, 011/8791474
office@triodekortim.rs
www.triodekortim.rs

OD HEROJA DO ZLIKOVCA I NAZAD



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

Polako i sam sebi postajem dosadan čestim pominjanjem Donalda Trampa. Istini za volju, on zaista jeste centralna figura na kripto tržištu već mesecima, ali u ovoj priči je potpuno sporedan lik. Kripto zajednici je dao mnoga obećanja tokom kampanje, neka je već i ispunio, a jedno od prvih ispunjenih bilo je oslobađanje Rosa Ulbrihta.

Za jedne heroj, za druge zlikovac, a za treće totalni anonimus. Šta god ko mislio o njemu, nijedna priča o istoriji bitcoina ne može biti kompletna bez pominjanja njegovog imena.

Ros je tvorac prve velike online prodavnice u kojoj se plaćalo bitcoinom, po imenu Silk Road, nastale 2011. godine. Ako govorimo o bitcoinu kao sredstvu plaćanja, verovatno je prva ozbiljna primena bila upravo ova kontroverzna online platforma. Neki kažu da je Silk Road bila online platforma za trgovinu drogom, ali to je samo deo priče.

Silk Road je napravljen sa idejom da bude potpuno slobodna online platforma za trgovinu. Dostupan samo putem Tor browsera (kako bi se zaštitila anonimnost učesnika), uz plaćanje bitcoinom (novcem otpornim na cenzuru), Silk Road je delovao kao ispunjenje sna svakog istinskog libertarijanca.

Naravno, kad se ljudima da sloboda pojedinci je neminovno zloupotrebe. To je i dovelo do toga da droga postane jedan od dominantnijih artikala na platformi, pa su je mnogi greškom smatrali platformom za prodaju droge, iako je zapravo bila platforma za prodaju bilo čega što bilo ko želi da proda. Silk Road je bio prvi, ali mnogi su taj poslovni model kasnije kopirali.

Realnost je pokazala da ni Tor ni bitcoin ne pružaju nivo zaštite dovoljan da se ostane u senci. Ros je uhapšen na jesen 2013. i dobio dve do-

životne robije. Prilično surova kazna za nekoga ko ipak nikoga nije ubio, verovatno izrečena sa ciljem da se zastraše potencijalni sledbenici. Na kraju krajeva, njegov greh je bio to što je napisao neki softver i korisnicima tog softvera ostavio potpunu slobodu da ga koriste kako oni žele. Da li je mogao pretpostaviti da će biti zloupotrebjen? Verovatno jeste. Da li je zbog toga zaslužio dve doživotne robije (šta god to u praksi značilo za nekoga ko ima samo jedan život)? Verovatno nije.

Sa tim se slaže i novi/stari predsednik SAD. Obećao je pomilovanje prvog dana po stupanju na dužnost. Lagao je, potpisao je pomilovanje dan kasnije. Sumnjam da će mu Ros zameriti. Posle 13 godina robije, dan više ili manje ne pravi razliku.

Bitcoin pioniri ga uglavnom smatraju herojem, jer je ideju potpuno slobodnog tržišta uspeo da pretvori u stvarnost, makar na dve godine. Sistem ga je proglasio za zlikovca, dodelivši mu kaznu kakvu retko „zasluži” i apsolutno najgori i najopasniji među nama. Njegovo oslobađanje dočekano je sa oduševljenjem, barem među onima koji su dovoljno „stari” da se sećaju ko je on bio.

Ova priča bi trebalo sve da nas ohrabri. Ne zbog Rosa, ne zbog bitcoina, a svakako ne zbog droge. Naša planeta vrvi od kreativnih ljudi. Ako bi svako ko inovira morao unapred da razmišlja o svim mogućim negativnim posledicama svoje inovacije i bude spreman da „odleži” ako njegovu inovaciju neko zloupotrebi, nivo kreativnosti koju imamo bi se sunovratio. Teško ćemo naći inovaciju koja ima isključivo pozitivne efekte na svakog pojedinačnog čoveka, ali ne smemo sebi da dozvolimo da zbog toga gušimo kreativnost. Jedini način da ispravimo „krive Drine” koje su nam inovatori ostavili je da kreiramo još bolje inovacije.



РЕСТОРАН СА ПРЕНОЋИШТЕМ

Ђула

Ресавица
35327 Ресавица

Резервације
063/11-89-606 035/8-627-505
office@djula.rs



IKON SHIPPING

CHARTERING BROKERAGE

TRANSPORT ARRANGEMENT VIA
RHINE-MAIN-DANUBE CORRIDOR ARA + CONSTANTA

30.000T COVERED BARGES

3.500T OPEN TOP BARGES

4 TANKERS DIESEL & OIL

Carinska 1 21000 Novi Sad
066/9575090
office@ikonshipping.com
www.ikonshipping.com



www.inoderma.rs

Inoderma doo

Dunavska 85
Beograd, Srbija

INODERMA

Skin Care Skin health



Dermokozmetika bazirana na kombinaciji
naučno dokazanih i prirodnih supstanci



AI U SRBIJI: KO TRČI MARATON, A KO JOŠ VEZUJE PATIKE?



Kosta Andrić

partner u ICT Hubu i
investicionom fondu
ICT Hub Venture

Zašli smo u treću godinu otkako je lansiran ChatGPT, kada je počeo aktuelni „hajp“ oko veštačke inteligencije. Biznisi širom sveta su se odmah zapitali kako da je iskoriste, a nije bilo drugačije ni kod nas. Obećanja su delovala spektakularno.

Vest više nije nova. I Srbija je videla mnoštvo predavanja, radionica, debata i podkasta na temu AI. Znali smo da se po kancelarijama u različitim kompanijama sve vreme nešto na tu temu i radi. Ali - koliko je Srbija prihvatila AI? Kako je primenjuje? Ko je počeo, a ko još nije? Da li je AI ikome uopšte pomogla? Oni koji je ne koriste - šta ih sprečava? Šta su prepreke, a gde su prilike?

Sve smo to pokušali da saznamo u istraživanju koje smo sprovedi zajedno sa Srpskom asocijacijom menadžera (SAM) i agencijom Represent Communications. Odgovore smo dobili od 157 kompanija različitih veličina, iz više od deset sektora. Dobre su šanse da ste već naišli na vest o tome. U svakom slučaju, evo osnovnih zaključaka.

Trećina je krenula, ali očekivana trećina

Od ispitanih preduzeća, 34 odsto imaju iskustva u primeni AI tehnologija. Najviše ih je u sektorima informacija, komunikacija i stručnih delatnosti - 60 odsto. Da ih je tu manje, bio bi to baš loš znak. U prerađivačkoj industriji, gde je potencijal ogroman, veštačkom inteligencijom se malo ko bavio. Verovatno zbog niskih nivoa digitalizacije i automatizacije, zastarelih sistema i slično.

Od tih 34 odsto većina „velikih“ (85 procenata) ima formalizovanu strategiju razvoja AI. Među srednjima, strateški pristup ima oko 74 odsto njih. Kod malih firmi, koje uglavnom nemaju resurse i znanja, tako razmišlja skoro trećina (27,9 odsto), što i nije loše.

Glavna prepreka je kvalitet podataka. Ako su nepotpuni ili haotični džabe sva pamet, prirodna ili veštačka - rezultat će da odražava te nedostatke. Ali, za mnoge srpske kompanije nije u tome problem. Mnogi podatke prosto nemaju.

Ostali navedeni problemi su povezivanje AI sa postojećim sistemima, nedostatak veština i, naravno - finansije.

AI ima efekta na poslovanje!

Kao efekat primene AI, kompanije prijavljuju bolje donošenje odluka, niže troškove i povećanu prodaju. Kupci su zadovoljniji. Optimizacija i inovacije na kraju podižu kvalitet. Zajedno, sve to već zvuči kao konkurentna prednost, ali što se efekata tiče, ipak smo tek na početku. Planovi za AI, tamo gde ih uopšte imaju, najčešće su kratkoročni i bazični (automatizacija i poslovna analitika).

Šta sprečava ostale?

Pažljivo čitanje rezultata istraživanja stvara utisak da se po ovom pitanju kod nas svašta dešava. To je i tačno, ali većina nalaza se odnosi na onih 34 odsto firmi koje su nešto uopšte radile. Svi ostali sa AI nemaju ni iskustva.

Među njima, više od trećine ne vidi kakve veze AI ima sa njihovom industrijom. Kao probleme navode troškove i manjak znanja. Konačno, samo 30 odsto ovih kompanija uopšte razmatra AI projekte. Za nekoga kome je na redu bazična digitalizacija i modernizacija, AI može stvarno da deluje kao naučna fantastika koja nema veze s njim.

Ni u EU nije drugačije. Prema podacima Eurostata, doduše za 2023. godinu, samo osam procenata preduzeća u EU sa deset ili više zaposlenih koristilo je veštačku inteligenciju u poslovanju. I kod njih ubedljivo prednjače informacioni i komunikacioni sektor. Istraživanje McKinsey globalnog instituta (MGI) pokazalo je da evropske kompanije zaostaju za američkim u korišćenju AI za čak 45 do 70 odsto, zavisno od sektora.

Zaključak za koji nije potrebna preterana inteligencija

Nakon spektakularnih početnih obećanja, naučili smo da je glavni posao na nama - da razumemo šta AI može i da tražimo prilike u sopstvenom poslovanju. Da bi išta ozbiljnije počelo da se dešava trebalo bi da se bavimo edukacijom, kvalitetom podataka, veštinama i postojećim sistemima. Naravno, i strateškim ulaganjima. Tradicionalne industrije će biti primorane da se transformišu. A sve to najbolje ide - kroz ekosistem. Kao i uvek kada je potrebno učenje i eksperimentisanje. Kod alata kakav je AI, to je najvažnije.

KAFA I ČOKOLADA DOSTIGLE REKORDNE CENE

OMILJENE NAMIRNICE NIKAD SKUPLJE, STABILIZACIJA TRŽIŠTA KAFE TEK OD 2026.

CENA ARABIKE SE U PRETHODNOM PERIODU KRETALA OKO 3,60 DO 3,90 DOLARA PO KILOGRAMU. PREMA PODACIMA SVETSKE BANKE, POSKUPLJENJE U DECEMBRU JE IZNOSILO OKO 13 ODDSTO, DOK JE U ODNOSU NA ISTI PERIOD PROŠLE GODINE OVA KAFA POSKUPELA ZA OKO 60 ODDSTO. ROBUSTA JE, TAKOĐE, POSKUPELA ZA PET ODDSTO. METRIČKA TONA KAKOA SREDINOM 2024. KOŠTALA JE I DO 12.000 DOLARA

Kada vidimo kesicu kafe ili pakovanje čokolade na polici u supermarketu, prvo što uradimo jeste da potražimo omiljeni ukus, izaberemo proizvođača i, naravno - pogledamo cenu. Ova poslednja stavka je u prethodnih godinu dana mnogima postala prioritet jer su poskupljenja ovih namirnica bila istorijska.

Kombinacija negativnih klimatskih i geopolitičkih efekata odražava se na proizvodnju i distribuciju kod globalnih igrača u ovom sektoru, što se, u krajnjoj liniji, prelijeva i na naše tržište.

Često ni ne slutimo mehanizam koji se krije iza tih proizvoda iz naše potrošačke korpe, a dešava se pravi filmski scenario. Priča počinje od zrna na plantaži u Brazilu ili Obali Slonovače. Radnja obuhvata mukotrpan rad farmera, njihovo „gledanje u nebo“, zatim pregovaranje sa otkupljivačima, praćenje berze, cena, politike... Odatle krajnji posao preuzima logistika i, nakon višednevnog putovanja, 100 grama kafe je u marketu u centru prestonice ili u seoskoj prodavnici.

Naši sagovornici iz Atlantic Grupe donekle potvrđuju ovaj mehanizam i objašnjavaju kako se formiraju cene u Srbiji ili preciznije - zašto je došlo do poskupljenja omiljenog napitka i slatkiša i da li će se taj trend nastaviti i u 2025. godini.

- Dešavanja na globalnom tržištu drastično su uticala na cenu nabavke kafe, kao i kakaoa. Za manje od godinu dana nabavna cena kafe na svetskom tržištu drastično je porasla i, prema prognozama, nema tendenciju da se stabilizuje ili čak i krene da opada. Cena arabike veća je za 100 odsto, dok je nabavna cena robuste porasla za gotovo 130 odsto u odnosu na kraj 2023. godine - navode iz Atlantic Grupe za Biznis.rs.

Dodaju da je poslednja procena pro-

šlogodišnje berbe u Brazilu u velikoj meri dodatno smanjena, a s obzirom na to da su i zalihe minimalne teško je očekivati da se zadovolje globalne potrebe za arabikom. Pored ovoga, procene su da će i naredne berbe biti smanjene zbog izuzetno sušnog perioda, pa se prognozira da će se manjak arabike osećati najmanje do 2026. godine.

- Najverovatnije je da bi se, bez daljih cenovnih intervencija, domaće tržište kafe suočilo sa velikim rizikom održanja kvaliteta i gubitka kontinuiteta proizvodnje, odnosno sa ozbiljnim izazovom da uopšte opslužuje tržište kafom - procenjuju iz Atlantic Grupe.

Potencijalna nestašica mogla bi da zadesi i industriju konditorskih proizvoda jer ništa bolja situacija nije ni sa proizvodnjom kakaovca.

- Kad je u pitanju kakao, klimatske promene, nepovoljni vremenski uslovi i bolesti useva među zapadnoafričkim proizvođačima doprineli su da cena

kakaoa na globalnom tržištu značajno poraste. U periodu od decembra 2022. do januara ove godine cena zrna kakaoa po toni porasla je za više od 350 odsto. Ova situacija predstavlja izazov svima u lancu proizvodnje finalnog proizvoda. Pored svih izazova, kakao je i dalje nezamenjiva sirovina u našim recepturama i kao odgovoran proizvođač ne koristimo zamene, te iznad svega ostajemo posvećeni očuvanju kvaliteta i autentičnosti naših čokoladnih proizvoda - istakli su naši sagovornici.

Objašnjavaju da Atlantic Grupa, kao najveći regionalni proizvođač, na svaki raspoloživi način optimizuje proces nabavke, kako bi potrošačima obezbedila i dostupnost i kvalitet ovih namirnica. Ipak, zbog pomenutog „filmskog mehanizma“ s početka teksta, rast troškova je neminovan u gotovo svim segmentima poslovanja, što se onda odražava i na maloprodajnu cenu kafe i čokolade.

- Sasvim je jasno da sa ogromnim ras-

TRAMP DOLIVA ULJE NA VATRU

Cena arabike se u prethodnom periodu kretala oko 3,60 do 3,90 dolara po kilogramu. Prema podacima Svetske banke, poskupljenje u decembru je iznosilo oko 13 odsto, dok je u odnosu na isti period prošle godine ova vrsta kafe poskupela za oko 60 odsto. Robusta je, takođe, poskupela za pet odsto. Oni dodaju da je globalna proizvodnja kafe dostigla 169,8 miliona džakova za sezonu 2023/24, a predviđa se da će skromno porasti na 172,4 miliona džakova u 2024/25, iako je i dalje ispod nivoa iz sezone 2020/21.

Tešku situaciju izazvanu lošim klimatskim uslovima dodatno je pogoršala pretnja novog predsednika SAD Donalda Trampa visokim trgovinskim carinama od 25 odsto trećem najvećem proizvođaču kafe na svetu - Kolumbiji. Iako do sprovođenja odluke nije došlo, sama mogućnost trgovinske nestabilnosti je uzbukala i ovo tržište. Ostaje da se vidi kakva će biti žetva tokom 2025, ali analitičari ne očekuju veliko poboljšanje na kratkoročnom planu, što su istakli i naši sagovornici, već da će veći prinosi, a samim tim i oporavak tržišta, doći nešto kasnije.

Svetska banka zato predviđa da bi krajnja cenovna stabilizacija mogla polako da počne tek od 2026. Kako još navode, arabika bi mogla već krajem tekuće godine da pojeftini za oko osam odsto, a isto se očekuje i za robustu.



FOTO: PIXABAY

tom cena nije jednostavno upravljati troškovima poslovnih operacija. Mi to u našem poslovanju jako osećamo, ali pokušavamo da zaštitimo potrošača što je više moguće od siline ovih udara. Nemoguće je internim uštedama anulirati kretanja na svetskim berzama sirovina, ali mi kroz kontinuitet kriza maksimalno vodimo računa o tome da teret poskupljena u čitavom lancu poslovanja ne prenesemo većim delom na potrošača. Ipak, kako nam je cilj da bez kompromisa održimo kvalitet na koji su potrošači od nas navikli, neminovno je da se povećanje ulaznih troškova reflektuje u nekom trenutku i na cenu finalnog proizvoda - objašnjavaju iz Atlantica.

Moglo bi se reći da je isto u gotovo svim industrijama koje se, naročito posle pandemije korona virusa i ukrajinske krize, suočavaju sa poskupljenjem sirovina i skupljim lancima snabdevanja.

Od hrane za koze do industrije koja vredimilijarde

Nema preciznih podataka o vremenu otkrića kafe, ali postoji zanimljiva legenda koja datira još iz 9. veka nove ere. Naime, kozar iz Etiopije po imenu Kavdi je otkrio da su njegove koze dobile više energije i da nisu spavale noću nakon što su pojele tada nepoznata zrna. Pastir je, navodno, otkriće dalje preneo igumanu lokalnog manastira koji je i sam patio

od nesanice. Od tada je njena popularnost eksponencijalno rasla i postala je značajan trgovinski resurs.

U ranom 19. veku kafa je bila druga najtraženija roba posle sirove nafte, a danas je industrija koja je procenjena na oko 224 milijarde dolara u 2023. godini i očekuje se da će još rasti uprkos izazovima.

Arabika i robusta su dve vrste kafe koje pokreću ovu industriju. Arabika je dominantna i obuhvata 75 odsto svetske proizvodnje, a ostalih 25 odsto čini robusta, navodi Reuters. Najveći svetski proizvođač kafe je Brazil, pa zato klimatske oscilacije u brazilskim poljima diktiraju globalno snabdevanje.

Drugu i treću poziciju po proizvodnji zauzimaju Kolumbija i Vijetnam, a značajne zemlje u ovom kontekstu su i Meksiko, Peru, Uganda, Indonezija, Indija i druge.

Čokolada sa rižom

Pokloniti nekome čokoladu dobilo je posebno značenje, s obzirom na to da u domaćim marketima 100 grama mlečne čokolade košta više od 200 dinara. Ista je situacija i u ostatku sveta. Čokoladne figure Deda Mrza u Nemačkoj, na primer, bile su i do 50 odsto skuplje, a nesumnjivo je da će iz istog raloga biti i manje čokoladnih jaja za predstojeći Uskrs, što će neke proizvođače ozbiljno ugroziti.

Faktori koje su naveli naši sagovorni-

ci iz Atlantic Grupe uticali su na to da je metrička tona kakaoa sredinom 2024. koštala 12.000 dolara. Trenutno su cene u rasponu od 8.000 do 10.000 dolara po toni. Takvu cenovnu situaciju su analitičari banke JPMorgan nazvali „inflacijom bez predsedana“. Oni, takođe, predviđaju da će se proizvodnja povećati za oko 11 odsto u 2025. godini, ali to - uz sav oporavak zapadnoafričke proizvodnje i povećanjem sadnje ove biljke u Aziji i Latinskoj Americi - neće biti dovoljno za nadoknadu globalnih zaliha koje su na rekordnom minimumu.

Zato će čokoladni proizvodi tek da postanu luksuz, a tržište, koje je u 2024. vredelo oko 130 milijardi dolara, ide ka procenjenoj vrednosti od oko 172 milijardi dolara do 2030.

Isti scenario je zadesio i proizvođače pirinča, poređenja radi, jer je i ova namirica dostigla rekordne vrednosti u Japanu. Vreća je u 2024. koštala 153 dolara, što je 55 odsto više nego godinu dana ranije. Indija, najveći svetski izvoznik ograničavala je izvoz i borila se sa štetnim uticajem El Ninja, ali je uspeła da spreči nestašicu. Neke prognoze ističu stabilizaciju cena pirinča jer se očekuje da će nov klimatski fenomen La Ninja biti pozitivan za proizvodnju. Ovaj podatak daje tračak nade da se oporavak tržišta nekih prehrambenih namirnica nazire, pa ostaje da vidimo kada će se konačno prelići na kakao i kafu.

 **NADA MATIĆ**

KOLIČINA I KVALITET UTIČU NA OTKUPNU CENU

SUBVENCije KAO KLJUČ OPSTANKA U PROIZVODNJI MLEKA

ZEMLJE U OKRUŽENJU IMAJU VIŠE KRAVA OD NAS, IAKO SMO NEKADA BILI MEĐU GLAVNIM PROIZVOĐAČIMA MLEKA. IPAK, STOČARI SMATRAJU DA JE ISPLATOM SUBVENCIJA POLJOPRIVREDNIM PROIZVOĐAČIMA ODABRAN DOBAR PUT ZA OPORAVAK GRANE KOJA JE PALA ISPOD ISTORIJSKOG MINIMUMA

Stočari, proizvođači mleka u Srbiji, kažu da bi bez subvencija koje im daje država veoma teško poslovali ili ne bi mogli da opstanu, bez obzira na to da li proizvode mleko u Vojvodini ili na planini poput Zlatibora. Ministarstvo poljoprivrede saopštilo je krajem januara da je srpskim poljoprivrednicima prošle godine isplaćeno 102,2 milijarde dinara, što čini 99,1 odsto realizacije budžeta, kroz 21 poziv koji je raspisala Uprava za agrarna plaćanja.

Republički zavod za statistiku objavio je u avgustu 2024. godine da Srbija ima ukupno 335.000 muznih krava, dok je ukupan broj goveda 725.000.

Zemlje u okruženju imaju više krava od nas, iako smo nekada bili među glavnim proizvođačima mleka, objašnjava za Biznis.rs Vasa Džigurski iz Udruženja proizvođača mleka Srbije, koji kod Bečeja ima farmu sa oko 380 grla stoke. On, ipak, smatra da je isplatom subvencija poljoprivrednim proizvođačima odbran dobar put za oporavak stočarstva koje je palo ispod istorijskog minimuma.

- Od 2017. godine smo ulazili u debeli minus i ostalo je malo nas ozbiljnijih, profesionalnih farmi. Subvencije sada drže proizvodnju jer smo ovde u Vojvodini bili suočeni sa ozbiljnom, trogodišnjom sušom - kaže Džigurski.

Na to, kako navodi, utiče i mikroklima koja je na severu drugačija nego u centralnom delu naše zemlje, gde ima više rose i vlage.

Dodaje da u Srbiji mnogo ljudi živi od male proizvodnje mleka, koja je neodrživa. Kako objašnjava, to su ljudi koji bi davno napustili mesta u kojima žive da ne gaje stoku. U Vojvodini su se ugasile male farme i mala proizvodnja mleka.

- Postoje mesta u kojima nema nijed-

ne životinje koja pripada rodu goveda - napominje Džigurski.

Farma Vase Džigurskog broji ukupno 380 goveda, od čega je 140 krava, 100 junica i 80 bikova u tovu. U vlasništvu ima 20 hektara zemlje, što nije dovoljno. Ostatak, koji mu je potreban za proizvodnju, uzima u zakup. Farma ima šest zaposlenih, a na njoj rade i članovi porodice.

- Sve je u legalnim tokovima i gazdinstvo je u PDV sistemu - objašnjava naš sagovornik.

Džigurski od subvencija dobija premiju za mleko, subvencije po grlu stoke i po hektaru obradive površine. Prema njegovom mišljenju, rasprostranjeniji melioracioni sistemi (izgradnja kanala za odvodnjavanje, stvaranje povoljnih uslova za bolje prinose u poljoprivredi) bi u agraru Srbije trebalo da budu važniji od bilo koje druge infrastrukture.

- Iz toga bi mogla da se stvara dobit, a ne iz novca koji se uzima na zajam uz neku kamatu - dodaje.

Koliko nam je potreban uvoz mleka?

Džigurski kaže da se mnogo toga uvozi, iako bismo mogli da budemo nosilac proizvodnje hrane - i za ljude i za životinje. Hrana za stoku se u Srbiji uglavnom ne uvozi, osim nešto malo soje. Za uvoz mleka na domaće tržište, o čemu se poslednjih godina dosta govori, kaže da bi lako moglo da se izračuna kolike su stvarne potrebe za tom životnom namirnicom.

- Ako ima šanse za izvoz mleka, onda je to odlično. Ako nema, onda da ga barem ne uvozimo, to je suština priče i za mleko i za meso - smatra on.

Dodaje i da bi takvo mišljenje trebalo više da se čuje, ali da se u ovom trenut-



ku očigledno ne čuje, čim je uvoz tih namirnica veliki. Kada bi se tačno utvrdilo koliko čega fali, proizvodnja za domaće tržište bi mogla brzo da se poveća.

- Subvencije su odličan način za povećanje primarne proizvodnje, to tako treba i to je nešto što je pozitivno. Od presudnog značaja je da li će se one održati u kontinuitetu - napominje Džigurski.

On podseća da bi u suprotnom proizvođači mleka teško izdržali zahtevne uslove proizvodnje gde, uz sve dobre strane, radno vreme traje 24 sata 365 dana u godini. Osim toga, mleko je osetljivo u pogledu kvarljivosti i mora odmah da se nosi na dalju prerađu.

Šta određuje otkupnu cenu?

Sveže mleko se u marketima u Srbiji prodaje po cenama od 130 do 160 dinara za litar, pa i skuplje od toga. Cena mleka u otkupu, prema rečima proizvođača koji su ovih dana protestovali i blokirali magistralu Kraljevo-Čačak, kreće se oko 62 dinara za litar u Šumadiji, što je za pet dinara manje nego ranije. Uz sve to, kasni se i sa isplatom predatog mleka, preneo je krajem januara dnevni list Danas.

Vasa Džigurski kaže da su proizvođači mleka sigurno svesni da količina koja se proizvede utiče na visinu otkupne cene. Postoje stimulacije proizvođačima na količinu, kao i na kvalitet mleka. Ne



podstiče se proizvodnja mleka lošijeg kvaliteta.

- Baviti se proizvodnjom hrane je ozbiljna stvar i podleže Zakonu o bezbednosti hrane. Tu nema igranja, morate da imate znanje, uslove, kao i zvanični higijensko-tehnički uslov koji mora da se ispuni u proizvodnji hrane za ljude - podseća proizvođač mleka.

Džigurski kaže da još nije u penziji, iako ima 47 godina radnog staža, kao i da sa njim rade sin i ćerka, koja je diplomirala agroekonomiju. Objašnjava da će oni nastaviti proizvodnju mleka, koja im je porodični biznis, ukoliko on u budućnosti bude isplativ.

- Niko neće da se bavi time ukoliko se ne isplati. Druga važna stvar je da taj posao treba voleti - napominje naš sagovornik.

Smatra da ni njegova proizvodnja, koja se održala duže vremena, neće opstati ako se ne nastavi sa državnim subvencijama.

Da li je rešenje subvencionisanje mleka prve kategorije?

Analitičar Vojislav Stanković, stručnjak za robne rezerve, svojevremeno je napomenuo da je rešenje za poremećaje na tržištu mleka, između ostalog, i subvencionisanje proizvodnje mleka prve kategorije. Džigurski ocenjuje kako

u svakom slučaju mora isključivo da se prati kvalitet, kao i da u tom predlogu nema ništa novo.

VEĆE SUBVENCIJE U 2025. GODINI

Vlada Srbije donela je 24. januara Uredbu o raspodeli podsticaja u poljoprivredi i ruralnom razvoju u 2025. godini, kojom se raspoređuje 109,6 milijardi dinara na pojedine vrste podsticaja. Podsticaji za kvalitetne priplodne mlečne i tovnje krave uvećani su sa 40.000 na 55.000 dinara po grlu, dok regres za nabavku sertifikovanog semena iznose do 17.000 dinara po hektaru. Kako se dodaje, poljoprivrednici će u narednom periodu kod banaka sa kojima Ministarstvo poljoprivrede ima ugovor moći da podnose zahteve za kredite sa subvencionisanom kamatnom stopom. Za ove namene Uredbom je raspodeljen iznos od 1,3 milijarde dinara, dok je u protekloj godini na ime kreditne podrške isplaćena 1,1 milijarda dinara, što je gotovo 98 odsto zahteva.

Javni poziv za isplatu regresa za sertifikovano seme biće raspisan do kraja aprila 2025. godine, kako je i dogovoreno, saopštio je Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede.

- Mi imamo nekih 40 uzoraka (analiza) mesečno i ovaj svakodnevni. Morate da budete u standardnim okvirima i tu nema mnogo mudrosti - objašnjava u razgovoru za Biznis.rs.

Dodaje i da se nekad ponašamo kao da je srednji vek, što nije u redu, kao i da na drugoj strani imamo Zakon o bezbednosti hrane koji mora da se ispuni, a ako neko to nije u stanju onda ne treba da se bavi tim poslom.

- Ovaj posao mora da ima određeni nivo tehnologije, ona mora da se plati, a to ne može da se plati sa dve, tri ili četiri krave već zahteva investicije i do milion evra ako, na primer, želite robotizaciju - kaže Džigurski.

Napominje da je i sam prošao kroz taj proces jer je do svoje 45. godine imao svega dve krave, a potom je proširio proizvodnju.

- Kada sam počeo, nas 50 proizvođača punilo je bazen (mleka) od nekih 1.500 litara. Sada ja sam punim bazen od 3.000 litara, ali onih 50 više nema, ostalo nas je samo petoro-šestoro - objašnjava Vasa Džigurski.

Proizvodnja mleka u zlatiborskim selima

Radoje Selaković iz sela Draglica na Zlatiboru, po struci veterinar, takođe, se bavi proizvodnjom mleka. On za Biznis.rs kaže da ima osam krava i da proizvodi mleko prve kategorije.

- Ako imate više, više može i da se zaradi - ocenjuje Selaković i dodaje da ima registrovano gazdinstvo i dobija subvencije za krave, ovce i zemlju.

Navodi da bez njih ne zna koliko bi sve što radi bilo isplativo.

- Subvencije nisu kasnile. Još jedino čekamo sredstva za priključke za mehanizaciju, to je poslednje za šta smo konkurisali. Mleko predajemo mlekaru PK Zlatibor - kaže stočar sa Zlatibora.

Napominje da premija za mleko trenutno malo kasni, ali da zastoja u otkupu nije bilo. Redovan je, mesec za mesecom.

- Cena mleka u otkupu zavisi od količine, nije za sve ista. Koncentrat i stočnu hranu kupujemo, to je negde oko četrdeset dinara po kilogramu, mleko je oko šezdeset po litru - izvodi računicu naš sagovornik.

 ČEDOMIR SAVKOVIĆ

MLADI AKADEMIK KOJI POKUŠAVA DA UBRZA ČISTIJI SVET

VODONIK KAO GORIVO BUDUĆNOSTI

VODONIK JE JEDNO OD POTENCIJALNIH REŠENJA ENERGETSKE KRIZE. MEĐUTIM, NJEGOVA PROIZVODNJA JE SKUPA, NAROČITO UKOLIKO SE PROIZVODI VODONIK VISOKE ČISTOĆE KOJI MOŽE DA SE KORISTI U ELEKTRIČNIM VOZILIMA. TU POSTOJI I NIZ PROBLEMA KOJI SE ODOSE NA SKLADIŠTENJE, KAO I NA KONVERZIJU NAZAD U ELEKTRIČNU ENERGIJU. DR IGOR PAŠTI JE USPEO SA SVOJIM TIMOM DA RAZVIJE NOVE NEPLATINSKE KATALIZATORE KOJI MOGU DA SE KOMBINUJU SA SOLARNIM ČELIJAMA, ČINEĆI PROIZVODNJU VODONIKA ODRŽIVOM I EKONOMSKI ISPLATIVOM

 **NATALIJA GINIĆ, stručna saradnica za programe i projekte Fonda za nauku Republike Srbije**

Razvojni put dr Igora Paštija bio je u najmanju ruku neobičan. Kao stipendista Vojske Jugoslavije u Somborskoj gimnaziji planirao je da upiše Vojnu akademiju, ali se predomislio i zainteresovao za farmaciju. Jedino što mu je u tom trenutku bilo bitno je da se lako zaposli i ne bude na teretu roditeljima. Međutim, jedan razgovor u Petnici ga je zaintrigirao i usmerio na potpuno drugi kolosek.

- Spremao sam prijemni ispit za Farmaceutski fakultet, a onda sam to leto u Petnici upoznao jednu devojku, tadašnju studentkinju četvrte godine na Fakultetu za fizičku hemiju. Dopalo mi se kako razmišlja, kako postavlja problem i analizira. U maju sam definitivno odlu-

čio da upisujem fizičku hemiju - kaže dr Pašti.

Ovaj naučnik je završio Fakultet za fizičku hemiju Univerziteta u Beogradu sa prosečnom ocenom 10,00 kao student generacije. Sa svega 25 godina odbranio je na ovom fakultetu i svoju doktorsku disertaciju, postavši time najmlađi doktor nauka u istoriji matičnog fakulteta, a 2011. godine je postao docent - i to najmlađi - na Beogradskom univerzitetu.

Danas je redovni profesor za užu naučnu oblast Fizička hemija - Elektrohemija, a odnedavno i novi dopisni član Srpske akademije nauka i umetnosti.

- Ne volim da se bavim litijum-jonskim baterijama, jer nisam ljubitelj metode „pokušaja i pogrešaka“ - smeje se

ovaj mladi naučnik koji se danas bavi elektrohemijom u sprezi sa naukom o materijalima, a ključne oblasti njegovog istraživanja su - materijali za konverziju i skladištenje energije, elektrokataliza, modelovanje i dizajn.

Čizburger ubrzanje

Dr Pašti je predvodio projekat u okviru prvog PROMIS programa Fonda za nauku namenjenog podršci mladim istraživačima. Njegov tim je u okviru projekta uspeo da razvije nove neplatinske katalizatore za proizvodnju vodonika koji mogu da se kombinuju sa solarnim ćelijama, čineći proizvodnju vodonika održivom i ekonomski isplativom.

Međutim, postoje izazovi sa mehaničkom stabilnošću i njegov tim to pokušava trenutno da reši. Ono što je interesantno je da su tokom realizacije PROMIS projekta uspeali da iskombinuju nekoliko načina za ubrzanje same reakcije, adresirajući pojedinačne korake.

- Kada držim predavanje volim to da objasnim ovako: kada pravite čizburger u Meku, jedna osoba pravi pljeskavicu, druga slaže sir, lepinju. Ako se sve to ubrza pojedinačno, onda će i sam čizburger biti brže pripremljen. U hemiji je tako, ali i u životu - najsporiji korak u mehanizmu određuje koliko će ceo proces biti brz. Mi smo uspeali da ubrzamo dva koraka u tom procesu - navodi on, dodajući da je tokom projekta podneta patentna prijava za sintezu kompozitnog materijala i njegovu primenu.

- U međuvremenu se pokazalo da je taj materijal dobar ne samo za proizvodnju vodonika, već i za proizvodnju kiseonika i još neke elektrohemijske reakcije. Stoga smo podneli patentnu prijavu i na evropskom nivou.

Na osnovu rezultata PROMIS projekta, dr Pašti i njegov tim su se udružili sa mladim timom iz privrede i napravili startup koji je dobio mini-grant Fonda za inovacionu delatnost za skaliranje projekta, koje je, prema njegovom mišljenju, najvažnije u ovakvim istraživanjima.

Vodonik kao jedno od rešenja energetske krize

Dr Pašti rukovodi i projektom u okviru programa Dokaz koncepta koji je komplementaran PROMIS projektu.



Igor Pašti

FOTO: NEMANJA BOKIĆ

Istraživanje se odnosi na optimizaciju elektrolita koji su sastavni deo svakog sistema za proizvodnju vodonika kao goriva budućnosti. Vodonik je jedno od potencijalnih rešenja energetske krize koja će neminovno uslediti. Međutim, proizvodnja vodonika je skupa, naročito ukoliko se proizvodi vodonik visoke čistoće koji može da se koristi u električnim vozilima.

Tu postoji i niz problema koji se odnose na skladištenje, kao i na konverziju vodonika nazad u električnu energiju koja je jedan od najkorisnijih oblika energije.

- Vodonik može delimično da zameni i zemni gas. To se trenutno i radi u Nemačkoj, meša se zemni gas sa malim procentom vodonika kako bi se podigla njegova energetska vrednost - objašnjava Igor Pašti.

Siva tačka na evropskoj mapi

Prema njegovim rečima, EU je u velikoj meri osvešćena po pitanju potencijala vodonika, a sve je dodatno aktuelizova-

no nakon izbijanja rata u Ukrajini, kada je vodonik predstavljen kao alternativa nafti i gasu. Dodaje da je zanimljivo da je Bosna i Hercegovina mnogo pre Srbije pokrenula priču o vodoniku. Za njegovu proizvodnju su se zainteresovali i privatni investitori i država. Ipak, ceo ovaj region mogao bi ostati van svih važnih ruta budućeg transportnog sistema vodonika.

- Ako se pogledaju evropski planovi za infrastrukturu za korišćenje vodonične energije za ceo ovaj deo Balkana, ako se izuzme Slovenija koja već ima vodonične doline, odnosno centralizovana mesta za proizvodnju vodonika, mi smo jedna siva tačka na toj mapi - napominje dr Pašti.

Pitanje državne strategije

Profit igra veliku ulogu i to je razlog zbog čega opstaju sve tehnologije koje su štetne za životnu sredinu i čoveka. Ukoliko neko zarađuje ogromnu količinu novca na tehnologijama koje su ustaljene i jeftine, teško će se bilo šta promeniti. Nisu potrebna samo ulaganja, već i promena svesti. A potrebne su i decenije

kontinuiranog ulaganja u ovu oblast.

- Pričali smo sa jednom od vodećih svetskih kompanija za proizvodnju elektroda za elektrolizu vode. Oni su nam rekli - nama su potrebne tri godine da razvijemo novu elektrodu. A oni imaju sve moguće resurse koji su im potrebni. Onda uraditi nešto na nivou akademskog okruženja, startapa, deluje kao nemoguća misija. Potrebno je uložiti puno sredstava sa svesću da će se to jednog dana vratiti. To nije posao za jednu oblast, to je posao za fundamentalnu nauku, za inženjere, mašince, čitavu armiju različitih struka - ističe Pašti, dodajući da je razvoj vodonične tehnologije više od naučnog izazova - to je pitanje državne strategije.

- Srbija rizikuje da ostane na marginama budućih energetskih ruta. Potrebna je promena svesti, kontinuirana ulaganja i saradnja različitih oblasti - od fundamentalne nauke do inženjerstva. Profit još uvek dominira, ali ako želimo bolju budućnost, moramo uložiti u održive tehnologije - zaključuje mladi naučnik. ■

inoxexclusive

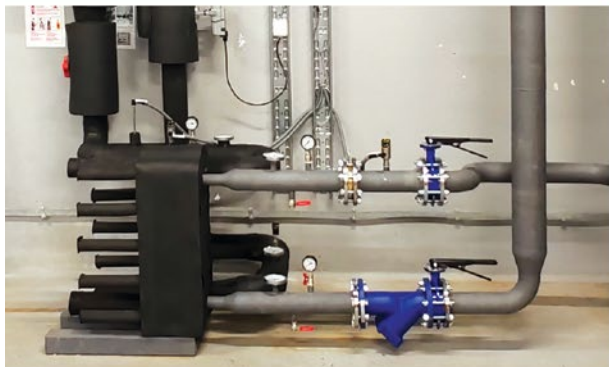
IZRADA CEVNIH INSTALACIJA SVIH TIPOVA

CEVNE INSTALACIJE OD INOX-A
(PROHROM), BAKRA I ČELIKA

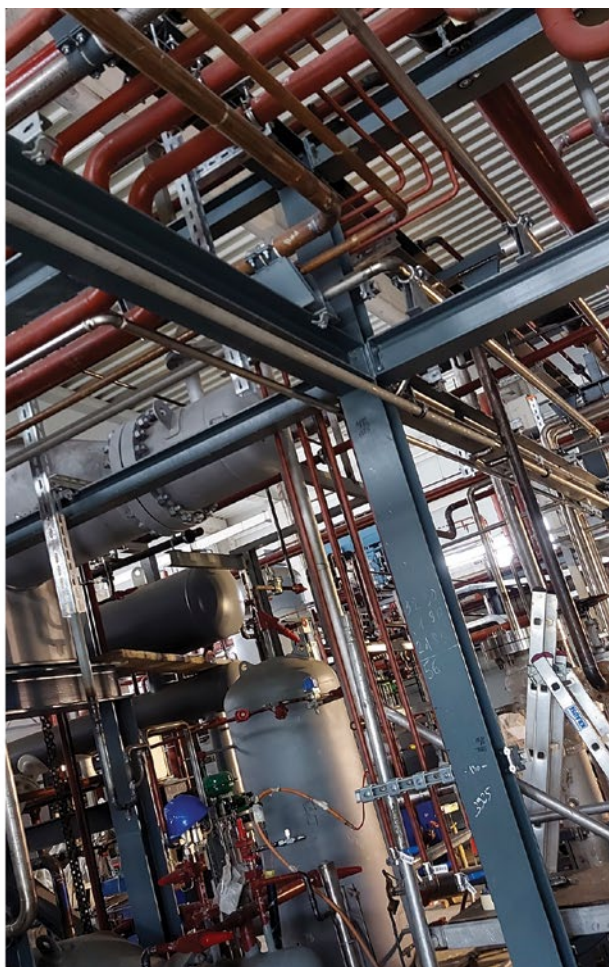
METALNE KONSTRUKCIJE,
POD-KONSTRUKCIJE, KONZOLE

RADIONIČKA PRIPREMA
PODSTANICA I STANICA

USLUŽNO ZAVARIVANJE METODAMA
TIG, REL, MIG-MAG, GASNO.



Mladena Josića 7 11060 Beograd
063/240252
office@inoxexclusive.rs
www.inoxexclusive.rs





L&M&J²

ŠATORI I PAGODE



HALE/SKLADIŠTA

Vojvode Mišića 129 Obrenovac
 Cvetni plato stari Merkator
 Draga Vukovića Korčagina 138 Obrenovac
 Vojvode Stepe 57 Beograd
 063 8400 251 063 8400 250
 cvetnabasta2012@gmail.com
 Rasadnik Popović- Cvetna Bašta



TRETMANI LICA

DEPILACIJA

27 marta br.22
 Beograd
 +381 64 148 63 67
 snezana@lifeetc.rs
 www.lifeetc.rs
 Life etc
 _life_etc_





TRAMPOVE TRGOVINSKE POLITIKE

GLOBALNE POSLEDICE I DOMAĆI IZAZOVI

Iako su tarife na proizvode iz Kine bile očekivane, jer je novi predsednik SAD još tokom svog prvog mandata često kritikovao Kinu zbog nezadovoljstva trgovinskim deficitom, aktuelna situacija je postala još napetija sa Meksikom i Kanadom, prema kojima je Trump preduzeo nekoliko ključnih trgovinskih koraka. Kada je pretnja carinama od 25 odsto na robu iz Meksika i Kanade postala realnost, Trump je proglasio odlaganje ovih mera za 30 dana, nakon što je postigao dogovor sa političkim liderima u ovim zemljama

Trgovinske politike američkog predsednika Donalda Trampa našle su se u fokusu svetske pažnje, kako zbog najnovijih akcija, tako i zbog mogućih dugoročnih efekata na globalnu ekonomiju i odnose između Sjedinjenih Američkih Država i njihovih ključnih trgovinskih partnera. Trump je najpoznatiji po svom oštrom pristupu međunarodnoj trgovini, a njegove strategije za obuzdavanje trgovinskog deficita, kao i korišćenje carina kao sredstva za ostvarivanje političkih ciljeva, izazvale su globalne reakcije.

Trump se ponovo našao u središtu trgovinskih napetosti jer je odlučio da uvede nove tarife na robu koja dolazi iz Kine, Meksika i Kanade. Kina je reagovala uvođenjem carina od 15 odsto na američki ugalj i tečni prirodni gas, a, ta-

kođe, je odlučila da uvede dodatne tarife na sirovu naftu, poljoprivrednu opremu i automobile. Ove mere su odgovor na dodatne američke carine od deset odsto koje su već postavljene na kineske proizvode. Kineska vlada tvrdi da su ove tarife nepravedne i da su u suprotnosti sa pravilima Svetske trgovinske organizacije, a istovremeno je podnela žalbu ovom telu, kako bi zaštitila svoje ekonomske interese.

Iako su tarife na proizvode iz Kine bile očekivane, jer je Trump još tokom svog prvog mandata često kritikovao Kinu zbog nezadovoljstva trgovinskim deficitom, aktuelna situacija je postala još napetija sa Meksikom i Kanadom, prema kojima je Trump preduzeo nekoliko ključnih trgovinskih koraka. Kada je pretnja carinama od 25 odsto na

robu iz Meksika i Kanade postala realnost, Trump je proglasio odlaganje ovih mera za 30 dana, nakon što je postigao dogovor sa političkim liderima u ovim zemljama. Meksiko je, pod pritiskom, pristao da pojača obezbeđenje na granici i da se bori protiv ilegalnog uvoza narkotika, dok je Kanada pristala na povećanje mera za suzbijanje ilegalne migracije.

Međutim, sama ideja o pretnjama visokim tarifama stvorila je veliki stres na tržištima, jer su kompanije i investitori počeli da preispituju svoje poslovne planove, ne samo u SAD, već i širom sveta. S obzirom na to da su Meksiko, Kanada i Kina tri najveća trgovinska partnera SAD, svaka trgovinska odluka prema njima ima dubok uticaj na globalnu ekonomiju.

„America First“

Trampova trgovinska politika se temelji na njegovom poznatom sloganu „America First“ („Amerika na prvom mestu“), koji znači da on želi da osigura maksimalnu ekonomsku korist za SAD, čak i po cenu trgovinskih sukoba sa drugim zemljama. On tvrdi da su prethodne administracije neefikasno pregovarale o trgovinskim ugovorima, što je dovelo do gubitka radnih mesta u SAD i prekomernog trgovinskog deficita.

Iako je njegov pristup bio označen kao protekcionistički, Tramp je uspeo da usmeri pažnju na nekoliko ključnih problema u trgovinskim odnosima sa velikim partnerima, uključujući Kinu i Kanadu. On ističe da je „poštena trgovina“ ona u kojoj SAD ne bi bile u deficitu, što je ključni motiv za uvođenje carina. Ipak, mnogi ekonomisti su upozorili na to da visoke tarife mogu izazvati inflaciju i smanjenje konkurentnosti američke ekonomije, jer bi poskupljenje uvozne robe dovelo do rasta cena za potrošače i preduzetnike.

Trampov prvi mandat bio je period agresivnog trgovinskog pristupa, a najvažniji potez bio je započinjanje trgovinskog rata sa Kinom 2018. godine. Taj trgovinski rat bio je u velikoj meri zasnovan na kritikama prema kineskim praksama krađe intelektualne svojine, zabrinutostima zbog nefer trgovinskih praksi i ogromnog trgovinskog deficita SAD prema Kini. Kroz različite faze trgovinskog rata Tramp je uveo tarife koje su pogodile kineske proizvode u vrednosti od više stotina milijardi dolara. Iako su tarife stvorile napetosti, posebno među potrošačima i kompanijama koje zavise od kineskih dobavljača, Tramp je tvrdio da je cilj bio naterati Kinu da reši nepošteno trgovinske prakse i da se dogovori o povoljnijim uslovima za SAD.

Pored Kine, Tramp je uveo i tarife na čelik i aluminijum iz Evropske unije, Kanade i Meksika, što je dodatno narušilo odnose sa tradicionalnim saveznicima SAD. Iako su tarife bile predstavljene kao mera za zaštitu američke proizvodnje čelika i aluminijuma, ovaj potez je izazvao negodovanje i uvođenje uzvratnih mera drugih zemalja.

Trampova administracija je, takođe, radila na novim trgovinskim ugovorima, kao što je obnovljeni trgovinski spo-

razum sa Kanadom i Meksikom, poznat kao USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement). USMCA je u mnogim aspektima bio unapređena verzija sporazuma NAFTA (North American Free Trade Agreement), ali sa promenama koje su bile povoljnije za SAD, naročito u vezi sa poljoprivredom, automobilskom industrijom i intelektualnom svojinom.

Najveća globalna posledica Trampovih trgovinskih politika bila je neizvesnost koja je zahvatila globalnu ekonomiju, jer su zemlje ušle u trgovinske sukobe koje su promenile tokove trgovine i proizvodnje. Trampove mere su povećale troškove uvoza, ali su, takođe, podstakle mnoge kompanije da preispitaju svoje proizvodne lance u potrazi za

DANICA POPOVIĆ, PROFESOR EKONOMSKOG FAKULTETA U BEOGRADU

OD NAJVEĆEG PROMOTERA SLOBODNE TRGOVINE SAD SU SE PRETVORILE U FEUDALNU IMPERIJU KOJA SE OD KONKURENATA BRANI ČUDNIM ORUŽJEM – CARINAMA

Dani Rodrik, profesor međunarodne političke ekonomije na Harvard Kennedy School odlično je to objasnio: „U Trampovoj glavi carine su kao švajcarski vojnički nožić - alatka koja simultano obara spolnotrговinski deficit, jača konkurentnost, povećava investicije i inovacije, jača srednju klasu i pravi mnogo radnih mesta u zemlji“.

Ali Tramp od carina očekuje i više, što je Bela kuća sasvim jasno potvrdila u nedavnom izveštaju: „Današnja najava carina je neophodna da bi Kina, Meksiko i Kanada ispunili svoje obećanje da će zaustaviti poplavu otrovnih droga u SAD“.

Naravno, carine ne mogu da ispune nijedan od pobrojanih ciljeva, a što je još gore, šteta koju budu izazvale biće prilično ravnomerno raspoređena, kako na zemlje kojima se uvodi, tako i na zemlju koja ih uvodi.

Da ironija bude veća, ovo nije prvi put da SAD uvodi carine čitavom svetu, a da su rezultati bili katastrofalni. Ekonomska istorija je zabeležila kako su SAD na početku velike ekonomske depresije (1929-1933.) već na početku uvele carine od 60 procenata svim zemljama i odmah dobile uzvratni udarac - sve zemlje su primenile odmazdu i podigle carine prema SAD na isti nivo. Trebalo je samo tri godine da čitav svet skoro u potpunosti prekine svetsku spolnotrговinsku razmenu, koja je pala sa tri na ispod jedne milijarde dolara.

Čitav svet je zapamtio ovu lekciju, pa su odmah po okončanju Drugog svetskog rata napravili Svetsku trgovinsku organizaciju, koja bi se upravo o tome brinula, kako da svet ne ponovi ovu suludu grešku.

Sada Tramp pokušava da uradi to isto, a zemlje kojima je uveo sankcije već ga upozoravaju da će proći gore od njih samih. Tramp je najavio da će već od 4. februara uvesti carine od 25 odsto na kanadski i meksički uvoz, dok će se kineska roba cariniti po stopi od deset odsto. Uvoz energije iz Kanade, takođe, će biti podvrgnut carini od deset odsto. Malo kasnije Tramp je saopštio da se primena sankcija prema Kanadi i Meksiku odlaže za 30 dana.

Pre pomenutog odlaganja, kanadski premijer Džastin Trudo i meksička predsednica Klaudija Šejnbaum najavili su odmazdu. Kao odgovor, Kanada je najavila carine od 25 procenata na američku robu u vrednosti od 155 milijardi dolara. Pogođeni predmeti uključuju američko pivo, vino, burbon, voće, povrće, parfeme, odeću, obuću i kućne aparate. Stupanje na snagu nekih od ovih mera, kao što su carine na robu u vrednosti od 30 milijardi dolara, bilo je predviđeno odmah, dok je ostatak trebalo da bude sproveden u roku od 21 dana.

Naravno, američke carine na robu iz Evropske unije pogodile bi i srpsku privredu, ali će razmere moguće štete biti znatno manje u Srbiji nego u evrozoni, najpre stoga što mi nećemo nikome uvoditi ili povećavati carine, barem ako je u glavama onih koji vode srpsku ekonomsku politiku ostalo zrno zdravog razuma. Zatim, Srbija je veoma mala zemlja i prilično je van glavnih tokova, te bi ovaj carinski rat imao sličan uticaj kao i ekonomska kriza iz 2008. godine: osetili smo udar, ali sa mnogostruko manjim intenzitetom nego SAD, Kanada ili Evropska unija.

Treba se nadati da će privrednici u SAD koji prvi budu pogođeni, a to su proizvođači kućnih aparata, prehrambenih proizvoda, alkoholnih pića i parfema, podići glas i zaustaviti ovu nepotrebnost i zastarelu avanturu koja zaista nikome, na malo duži rok, nije ni potrebna.



jeftinijim i manje rizičnim opcijama.

Trampova trgovinska politika, iako uspešna u ostvarivanju nekih svojih ciljeva, kao što je postizanje boljih uslova za SAD, ostavila je dugoročne izazove za američku ekonomiju. To uključuje mogućnost rasta inflacije, smanjenja rasta zbog viših cena za potrošače i smanjenje konkurentnosti na globalnom tržištu. Sa novim političkim okolnostima u 2025. godini, biće zanimljivo videti da li će Tramp nastaviti sa svojim agresivnim trgovinskim pristupom ili će ga prilagoditi novim globalnim izazovima.

Kilogram fentanila može da usmrti pola miliona ljudi

U poslednjih nekoliko godina Sjedinjene Američke Države suočavaju se sa ozbiljnom krizom koja uključuje prekomernu upotrebu opijata, posebno fentanila, sintetičkog narkotika koji izaziva fatalna predoziranja. Fentanil, koji je prvobitno bio odobren za medicinsku upotrebu pre više od 50 godina kao analgetik, sada je postao glavni uzročnik smrti od predoziranja u SAD. Samo u 2023. godini više od 74.000 Amerikanaca umrlo je od predoziranja opijatima koji su sadržavali fentanil, prema podacima Centra za kontrolu i prevenciju bolesti (CDC).

Problem je ozbiljan, jer je vrlo mala količina fentanila (oko dva miligrama) dovoljna da bude fatalna, a on se često meša sa drugim ilegalnim drogama, što

korisnicima otežava da prepoznaju koliko je zapravo opasan. Jedan kilogram fentanila ima potencijal da ubije 500.000 ljudi.

Kina se smatra glavnim izvorom hemikalija koje se koriste za proizvodnju fentanila. Iako je Kina 2019. godine klasifikovala fentanil kao kontrolisani narkotik i kasnije dodala hemikalije koje se koriste za njegovu proizvodnju na crnu listu, trgovina hemikalijama koja se koristi u proizvodnji fentanila nije u potpunosti zabranjena. To stvara rupe u zakonu koje trgovci hemikalijama koriste da prodaju proizvode koji se kasnije koriste za pravljenje ovog opasnog opijata. Prema informacijama američkih vlasti, kineske kompanije svesno prodaju ove hemikalije kriminalnim grupama, često koristeći enkriptovane platforme i kriptovalute kako bi obezbedile anonimnost.

Američke vlasti, takođe, su okrivile Meksiko zbog toga što nije preduzeo dovoljno da zaustavi šverc fentanila. Meksičke kriminalne organizacije, poput kartela Sinaloa, igraju ključnu ulogu u proizvodnji i distribuciji fentanila i drugih droga u SAD. Meksički karteli nabavljaju hemikalije iz Kine, a zatim ih prerađuju u laboratorijama u Meksiku pre nego što ih krijumčare preko južne američke granice. SAD pod vođstvom Trampa optužile su Meksiko da sarađuje sa kartelima, a američki predsednik zapretio je da će uvesti tarife na meksičke proizvode ukoliko Meksiko ne postigne

značajniji napredak u borbi protiv krijumčarenja.

Meksiko je početkom decembra 2024. godine zaplenio rekordnu količinu fentanila, što je izazvalo određenu promenu u tonu američkih vlasti. Tramp je, iako i dalje kritičan prema Meksiku, odlučio da suspenduje uvođenje tarifa na proizvode iz Meksika i Kanade nakon što su obe zemlje pristale da pojačaju mere na granici i borbu protiv krijumčarenja. Kanada se, takođe, našla pod optužbama, jer su organizovane kriminalne grupe u ovoj zemlji počele da uvoze hemikalije potrebne za proizvodnju fentanila iz Kine. Podaci iz Kanade pokazali su da su kriminalne grupe sve više uključene u šverc ove supstance, zbog čega je vlada ove zemlje obećala značajna sredstva za borbu protiv ovog problema u narednim godinama.

Tako je trgovina fentanilom postala problem koji ne pogađa samo jednu zemlju, već čitav kontinent. Tramp je iskoristio uvođenje carina kako bi izvršio pritisak na Kinu, Meksiko i Kanadu da preduzmu ozbiljnije mere u borbi protiv trgovine opijatima. Iako su Meksiko i Kanada pristale da pojačaju mere kontrole granica, izazovi ostaju veliki, jer je globalna mreža krijumčarenja sve složenija i teža za kontrolisanje. Uprkos svim naporima, trgovina fentanilom nastavlja da ugrožava živote, a međunarodna saradnja i dalje se pokazuje ključnom u pokušaju da se smanji opasnost koju ovaj opijat predstavlja za Ameriku.

VLADIMIR JOKANOVIĆ

BIOPRODUKT
PROIZVODNJA

PROIZVODNJA, DORADA, PAKOVANJE I PROMET SEMENA
RATARSKIH, POVRTARSKIH, KRMNIH KULTURA KAO I CVEĆA

Obiličeva 1, 32000 Čačak
032 34 16 16 069 1279 279
biopro@biopro.rs www.biopro.rs

Peršun
Lubenica
Tikvica Patisson
Paprika
Mrkva
Dvekle
Paprika



LUMENNIS d.o.o.

**BAZNE SIROVINE I AROME ZA PROIZVODNJU
OSVEŽAVAJUĆIH BEZALKOHOLNIH PIĆA**

Bulevar Arsenija Černojevića 151/3 11070 Beograd, Novi Beograd
060/6143815, 060/1397510 office@lumennis.com



MARMIL INŽENJERING
IZGRADNJA I PRODAJA STANOVA

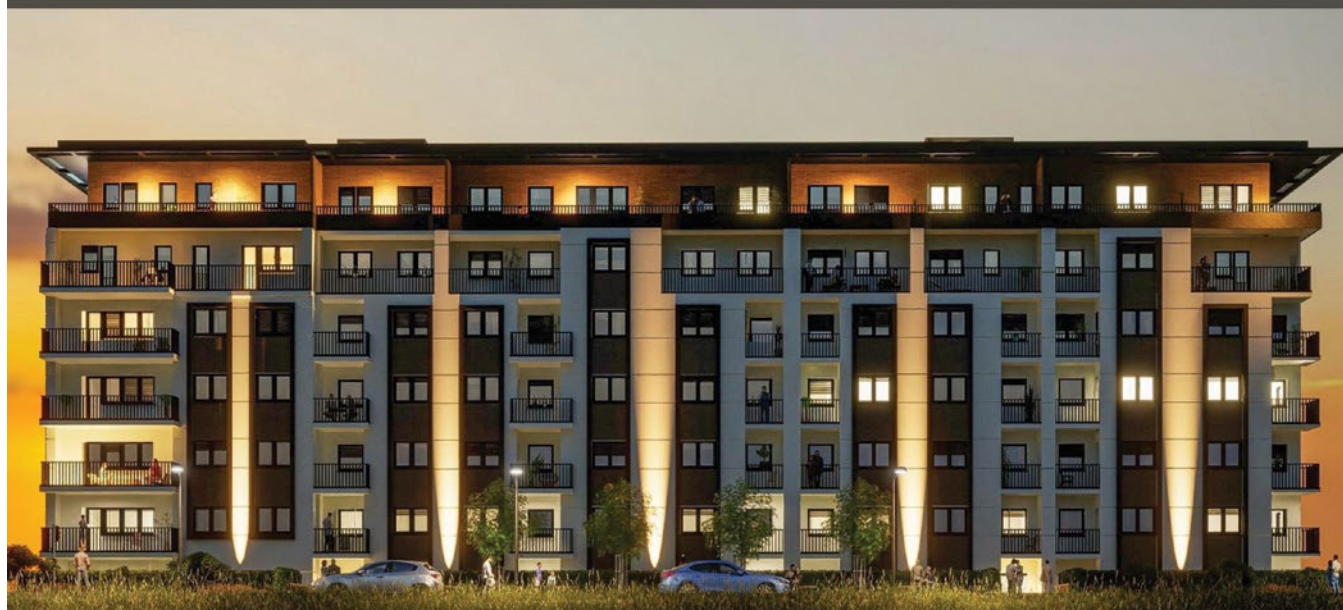
Narodnog fronta 76a
11050 Beograd

telefon
011/3471 844

prodaja stanova:
+381 62 / 222 099
+381 62 / 222 866

prodaja betona
+381 63 / 381 111

office@marmil-ing.co.rs
www.marmil.co.rs



TRI GODINE OD NAJAVE DOLASKA NEMAČKOG TRGOVAČKOG LANCA U CRNU GORU

OTVARANJE PRVE PRODAVNICE LIDLA I DALJE URBANA LEGENDA

PLAN LIDLA JE BIO DA VEĆ TOKOM 2023. GODINE OTVORI NAJMANJE 17 MARKETA I VELIKI LOGISTIČKI CENTAR, SA OKO HILJADU NOVIH RADNIH MESTA. CENE BI, PREMA ISTIM NAJAVAMA, TREBALO DA BUDU NIŽE OD ONIH U DVA NAJVEĆA DOMAĆA TRGOVAČKA LANCA

Kraj sage o dolasku jednog od najvećih globalnih trgovačkih lanaca, nemačkog Lidla u Crnu Goru, i dalje se ne nazire. Crnogorsku javnost već više od tri godine ne napušta optimizam da će se to zaista i desiti. Svaka nova najava predstavnika ove kompanije o kupovini nekretnina koje bi trebalo da postanu njihov market ili logistički centar pokreće lavinu napisa kako se konačno bliži dan otvaranja prvog objekta. No, čekanje se nastavlja...

Sve je počelo još u decembru 2021. godine, kada je iz tadašnje crnogorske vlade na čijem je čelu bio Zdravko Krivokapić, ministar ekonomskog razvoja (a današnji predsednik Crne Gore) Jakov Milatović izjavio da se „renomirani lanac interesuje da uđe u Crnu Goru“, te da su prvi koraci već napravljeni. Iako su prvi koraci tokom 2022. godine bili veliki i konkretni – od potvrde dolaska do najave mogućih lokacija – sve je stalo nakon samo pola godine. Nemački trgovački

lanac je onda najavio kako će kasniti sa realizacijom planova „zbog opstrukcija pojedinih segmenata poslovne zajednice“, ali se tadašnja Vlada Crne Gore navodila kao aktivan partner u rešavanju tih problema.

Plan Lidla je bio da već tokom 2023. godine otvori najmanje 17 marketa i veliki logistički centar, sa oko hiljadu novih radnih mesta. Cene bi, prema istim najavama, trebalo da budu niže od onih u dva najveća domaća trgovačka lanca - Voli i Laković, koji su direktna konkurencija nemačkoj trgovini. Sa problemima koji su usporili realizaciju planova, novi rok otvaranja prvih marketa pomenen je za 2024. godinu.

Investicije

Dolazak jednog od najvećih trgovačkih lanaca na crnogorsko tržište smatra se već pola decenije jednom od ključnih stranih strateških investicija. Uz to, svaka izvršna

vlast sve ovo vreme tvrdi da će Lidl biti ključ za rešavanje problema visokih cena roba široke potrošnje u Crnoj Gori.

Kako smo naveli, prva vlada koja se pohvalila privlačenjem ove kompanije bila je ona Zdravka Krivokapića. No, ta izvršna vlast nije dočekala kraj mandata, pa je i naredna vlada premijera Dritana Abazovića, takođe, imala mogućnost da najavi ulazak Lidla na crnogorsko tržište. On se čak i sastao sa predstavnicima kompanije sredinom 2022. godine, nakon čega je rekao da će „Vlada uvek biti partner kredibilnim stranim investitorima koji hoće da ulažu u Crnu Goru“.

Ipak, zagazili smo uveliko u 2025. godinu, a još nema zvaničnog odgovora na to kada će prvi market Lidla otvoriti svoja vrata za kupce. Osim kompanije, istim povodom ne oglašavaju se ni iz Vlade Crne Gore premijera Milojka Spajića, ni nadležno Ministarstvo ekonomskog razvoja koje vodi Nik Đeljošaj.

Nekretnine

Nakon što je ozvaničila nameru da počne da posluje i u Crnoj Gori, nemačka kompanija je počela sa obezbeđivanjem lokacija za svoje buduće objekte. Još krajem 2021. godine, ali tada kao kompanija MMS Property Solutions povezana sa osnivačem Lidla u Bosni i Hercegovini, na licitaciji su za 3,7 miliona evra kupili 13.200 kvadrata zemljišta koje je pripadalo nekadašnjoj fabrici Radoje Dakić u Podgorici. Reč je o sada izuzetno atraktivnoj lokaciji čija je cena višestruko uvećana, čak i ako ostane neizgrađena.

Lidl je nakon toga u Podgorici kupio još jednu izuzetnu lokaciju - 14.000 kvadratnih metara kod zgrade Radio i Televizije Crne Gore, urbano poznatiji kao „rupa Bolići“ gde je svojevremeno trebalo da bude podignut hotel italijanskog investitora. Za to su izdvojili 10,82 miliona evra.

Kompanija je sebi već obezbedila i odlične lokacije u drugim gradovima Crne Gore. Na njihovoj listi nekretnina je nekadašnja upravna zgrada Rudnika boksita u Nikšiću, koju je svojevremeno tokom stečaja ove državne firme kupila kompanija Roaming Montenegro, te preprodala Lidlu za 2,2 miliona evra.

Krajem 2023. godine Lidl je postao vlasnik velike parcele od jednog hek-



FOTO: PEXELS



tara u Beranama koju je platio oko dva miliona evra. Reč je o aktuelnoj lokaciji nezvanične „buvlje pijace“, gde se, takođe, nalazi više privremenih objekata. Zbog najavljenog rušenja vlasnici lokala i prodavci sa pijace već mesecima (povremeno) protestuju, tražeći od opštine da se raskine ugovor sa kompanijom, odnosno da pronađu alternativnu lokaciju gde koju bi Lidl iskoristio za iste namene. No, iz Opštine Berane su kazali da je prodaja bila sprovedena u skladu sa zakonom, da svi objekti na toj lokaciji imaju privremeni karakter, a da su zakupci sada dužni i da sa tog zemljišta uklone objekte o svom trošku.

Prošlog avgusta, jedna od prvih aktivnosti na poziciji ministra prostornog planiranja Slavena Radunovića u aktuelnoj crnogorskoj vladi odnosila se na davanje urbanističko-tehničkih uslova Lidl-u za izgradnju objekta u Bijelom Polju.

Nakon više najava i pregovora Lidl je u aprilu 2024. godine konačno kupio zemljište i u najmlađoj crnogorskoj opštini, Zeti. Na oko 9.000 kvadrata biće sagrađen objekat od oko 2.500 kvadratnih metara, za šta im je već stigla potvrda resornog Ministarstva prostornog planiranja, urbanizma i državne imovine da mogu krenuti u realizaciju. Predsednik opštine Mihailo Asanović, takođe, je najavio da će nemački lanac kupiti još 200.000 kvadratnih metara potrebnih za izgradnju logističkog centra za ovaj deo Crne Gore.

Konkurencija

U Crnoj Gori već posluje pet velikih trgovačkih lanaca, čiji je ukupan profit samo tokom 2023. bio veći od 31 milion

evra, što je čak 60 odsto više u poređenju s njihovim rezultatima godinu ranije.

LIČNA KARTA

Kompanija je u Crnoj Gori zvanično registrovana 8. marta 2021. godine, kao MMS Property Solutions, a zatim preimenovana u Lidl Crna Gora. Po tipu je društvo sa ograničenom odgovornošću (d.o.o.) čiji je osnivač nemačka kompanija WE-International Zweite GmbH. Prema zvaničnim podacima Centralnog registra Privrednog suda Crne Gore, sedište se nalazi na adresi Bulevar Džordža Vašingtona 98 u Podgorici. Primarna delatnost crnogorskog ogranka Lidla je kupovina i prodaja vlastitih nekretnina, sa obavljanjem spoljnotrgovinskog poslovanja. Vrednost kompanije poslednji put je uvećana u oktobru 2024. godine, pa sada zvanično dostiže 36,5 miliona evra, isključivo u novčanom iznosu. Kao izvršna direktorka vodi se Đurđica Kujundžić-Cvetkov, dok je ovlašćeni zastupnik kompanije Dragan Čigoja.

Lidl je deo Schwarz grupe čije je sedište u Nekarsulmu, u Nemačkoj. Prvu prodavnicu otvorili su 1973. godine u Ludvigshafenu, a krajem osamdesetih već su imali više od 600 jedinica samo na području tadašnje Zapadne Nemačke. Nakon pada Berlinskog zida 1989. godine, maloprodajni lanac počinje da se širi i u nekada istočni deo te zemlje. Lidl je danas prisutan u 32 zemlje širom sveta, sa oko 11.200 trgovina, te više od 200 logističkih centara i skladišta u 29 zemalja. U Srbiji posluje od 2018. godine.

Razloga za ovakav skok poslovnih rezultata u maloprodaji je više. Nakon što je iste godine program „Evropa sad“ povećanjem najniže zagarantovane plate započeo spiralu inflacije, a tome samo dodatno doprinela globalna kriza i rat u Ukrajini, cene osnovnih životnih potrepština su u konstatnom rastu. To se najbolje videlo upravo na primeru maloprodajnih trgovačkih lanaca, gde čak ni Vladine urebe o smanjenju cena hrane ograničavanjem marži nisu značajnije promenile činjenicu da građani mogu sebi da priušte sve manje za sve više novca.

Vlasnici dva najveća lanca Voli i Laković su, nakon početne uzdržanosti, kazali da „jedva čekaju“ dolazak Lidla u Crnu Goru, jer smatraju da će to dopineti njihovom boljem pozicioniranju na domaćem tržištu.

Početak bojkota maloprodajnih trgovačkih lanaca širom regiona – pa i Evrope – otvorio je nova pitanja koja će u Lidlu svakako uzeti u obzir za konačno otvaranje objekata u Crnoj Gori. Sve institucije i udruženja koja su podržavala, odnosno pratila rezultate bojkota, ističu da su upravo najpoznatiji trgovački lanci doprineli enormnom rastu cena najosnovnijih životnih namirnica u poslednje dve i po godine – i to na račun vlastitog profita koji je svake godine pobijao ranije rekorde.

Kako su se i crnogorski građani disciplinovano odazvali ovim bojkotima, verovatno će novi „odnos snaga“ na tržištu ove zemlje, kao i pritisak Vlade da se cene smanje diktiranjem visina marži za pojedine proizvode, termin otvaranja prve prodavnice Lidla učiniti sve daljim.

KRISTINA JERKOV



Luka Dunav-Bogojevo



Cara Nikolaja II 82-84
11000 Beograd
0112433208
office@hibrid.rs
www.hibrid.rs



Master BUS

prevoz putnika u domaćem i međunarodnom linijskom i vanlinijskom saobraćaju

Železnička 208 22400 Ruma
022 215 1243
masterbusdoo@gmail.com www.masterbus.rs

Master BUS
Industrijska i V
Ruma - Srbija

VANLINIJSKI PREVOZ

RU 129-RC



**NOSALJ
STEEL**

izrada metalnih konstrukcija

Janka Jesenskog 36 21420 Bački Petrovac 062/1525613 mirosлав.nosalj@gmail.com



KAKO JE KINESKA APLIKACIJA NA KRATKO NESTALA U SAD

SVET BEZ DRUŠTVENIH MREŽA – UTOPIJA ILI DISTOPIJA?

IAKO JE ZVANIČNO NAMERA UKIDANJA TIKTOKA U SAD BILA PODSTAKNUTA ZAŠTITOM NACIONALNE BEZBEDNOSTI, U SUDSKOM PROCESU JE KINESKA KOMPANIJA UPOZORILA DA BI GAŠENJE NA ROK OD MESEC DANA DONELO VELIKU ŠTETU I MALIM PREDUZEĆIMA I KREATORIMA DRUŠTVENIH MEDIJA I DA BI U TOM PERIODU MOGLI IZGUBITI 1,3 MILIJARDE DOLARA

Svuda se proširila vest da se 19. januara u Americi ugasio TikTok. Američki tiktokeri u suzama su se opraštali od svoje publike. I šta se desilo posle toga? Nakon 12 sati aplikacija se vratila u SAD kao da ničeg nije bilo. Svi su nastavili sa snimanjem svog sadržaja, srećni i zadovoljni.

Ipak - šta bi se desilo da je jedna od najpopularnijih internet platformi zaista ugašena? Kakva bi situacija bila u Americi? I da li uopšte više možemo da zamislimo svet bez društvenih mreža? Koliko god nam uzimale slobodnog vremena i koliko god bilo nezdravo da se na njima provode sati i samo upija sadržaj, društvene mreže pomogle su mnogim biznisima.

Pre svega, neophodno je ispitati koji bi to faktori uopšte doveli do ograničenja ili ukidanja društvenih mreža u pojed-

nim zemljama. Bojan Stanić, ekonomista, kaže za Biznis.rs da je teško danas zamisliti potpuno ukidanje društvenih mreža, imajući u vidu da su one postale ne samo sredstvo komunikacije, nego i mediji i prostor za reklamiranje.

- Ono što je moguće jeste da pojedine društvene mreže budu ograničene u pojedinim zemljama, kao što je Rusija ograničila upotrebu Instagrama i Facebooka. Sa druge strane, postoje politički stavovi u SAD i mnogim evropskim zemljama da treba ograničiti Telegram ili TikTok - navodi Stanić.

Naš sagovornik otkriva i zbog čega bi neki takav scenario mogao da se desi.

- Društvene mreže koje potiču iz zemalja koje se smatraju političkim konkurentima mogu se susresti sa ograničenjima, pa i sa zabranom, jer se smatraju sredstvima koje protivnička strana kori-

sti da bi narušila bezbednosne interese i slično.

Uzmimo u obzir situaciju u SAD. U Americi postoji 170 miliona korisnika TikTok aplikacije. Gašenje te platforme u SAD dovelo bi ne samo do velikog gubitka korisnika, među kojima su i veoma uticajni influenseri u svetu i pojedine kompanije, već bi to poprilično uticalo i na prihode u državi. SAD su bile ekonomski dobrostojeća zemlja i pre uticajnih internet platformi, ali ipak - to bi bio veliki korak unazad u odnosu na super-ničke države.

Iako je zvanično namera ukidanja TikToka bila podstaknuta zaštitom nacionalne bezbednosti, kako je i naš sagovornik istakao, u sudskom procesu koji se desio pre gašenja TikTok je upozorio da bi gašenje u SAD u roku od mesec dana donelo veliku štetu i malim preduzećima i kre-

atorima društvenih medija i da bi u tom periodu mogli izgubiti 1,3 milijarde dolara, prema izveštajima CNBC-a.

Ipak, predsednik Tramp je obećao da će raditi na tome da vrati TikTok, ali sve je iznenadio povratkom aplikacije nakon 12 sati. Gubitak nije bilo, samim tim ni velikih troškova.

- Hipotetički, kada bismo ukinuli društvene mreže mnogi mali biznisi bi imali problem sa reklamiranjem i komunikacijom sa postojećim korisnicima - ističe Bojan Stanić i dodaje da je primer za to Rusija. - Kada su ukinute glavne društvene mreže, došlo je do velikog problema u radu malih firmi, posebno u oblasti uslužne delatnosti, mada je vrlo brzo došlo do preorijentacije na druge mreže kao što je Telegram.

Mala preduzeća i prihod

Iako su nas društvene mreže odvučle od „realnog“ društvenog života i apel je psihologa da one nameću lažne ideale, ne smemo zaboraviti koliko su upravo one pomogle raznim preduzećima, influenserima, ali i u promovisanju kulture - filmova, muzike, knjiga. Danas se uz dovoljno kreativnosti na društvenim mrežama mnogo brže dolazi do potrošača. Zato smo i marketing stručnjake pitali šta bi bilo kada bi one nestale.

- Sa nestankom društvenih mreža fokus tradicionalnih marketinških strategija bi se vratio na oglašavanje na tradicionalnim kanalima (štampa, TV i radio), a kao alternativa digitalnom marketingu imali bismo direktan marketing - objasnila je u razgovoru za Biznis.rs marketing menadžer Mina Knežević.

- Snaga direktnog marketinga leži u personalizovanoj komunikaciji sa korisnicima kroz komunikacione kanale kao što su SMS, e-mail, Viber, WhatsApp... Pored toga, kompanije bi se fokusirale na sopstvene medije kao što su zvanični veb-sajt, aplikacije i slično.

Una Zabunov, marketing stručnjak, kaže da su društvene mreže najpogodniji kanal za plasiranje poruka ka ciljnoj grupi, jer uvek predstavljaju najjeftiniji vid oglašavanja, a male i srednje firme imaju ograničene marketing budžete, znatno manje u poređenju sa velikim kompanijama. Dodaje da bi gašenje društvenih mreža zapravo najviše naškodilo malim preduzećima.

- Time bi ostala bez mogućnosti da u kontinuitetu plasiraju poruke ka ciljnim grupama. Male i srednje firme bi bile primorane da pronađu alternativne načine za komunikaciju sa potrošačima koja bi bila održiva jer, imajući u vidu cene zakupa medijskog prostora u tradicionalnim medijima (print, TV i radio), taj vid oglašavanja bi bio ograničen, što znači da ne bi bili u mogućnosti da stvore čvrste veze sa korisnicima.

Influenseri bez internet platformi i lajkova

Odnosi sa javnošću (PR) bili bi u fokusu ukoliko bi mreže nestale. Konferencije za novinare i medijski nastupi bili bi ključni kada je reč o kontaktu sa potrošačima, ističu stručnjaci. Tako bi preduzeća nastavila sa svojim promovisanjem.

DA LI JE SVET BEZ DRUŠTVENIH MREŽA KORAK UNAZAD U RAZVITKU ČOVEKA?

U istoriji novog veka (od otkrića Amerike do danas) postoji vrlo mali broj primera da se odustalo od tehnološkog progressa, odnosno da su donosioci političkih odluka rešili da stanovništvu ograniče pristup visokim tehnologijama.

- Možda bi se mogao uzeti primer Crvenih Kmera u Kambodži, tadašnje Kampučiji, kada ne samo da je mnogo toga bilo zabranjeno, već su i gradovi iseljeni, prebacivanjem gradskog stanovništva u ruralna područja. Ili mnogo ranije - kada je nakon pada Rimskog carstva u većem delu Evrope nastupio rani srednji vek, poznat i kao mračni - kaže ekonomista Bojan Stanić. Čini se da je svet bez društvenih mreža u ovom trenutku nemoguć. Ipak, i s njihovim nestankom fokus bi ponovo bio na živoj reči - ono što je u funkciji čoveka od početka civilizacije.

U svakom slučaju, društvene mreže se, takođe, mogu ograničiti iz socijalnih i edukativnih razloga, savetuju naši sagovornici - kada je u pitanju socijalizacija dece, zarad većeg fokusa na ostale aktivnosti, zdrav život, druženje, učenje...

Ipak, ne možemo, a da se ne zapitamo - šta bi bilo sa influenserima? Stiće se utisak da se ova vrsta posla razvila baš zahvaljujući društvenim mrežama. Statistika pokazuje da je prosečna plata influensera u Americi, na godišnjem nivou, 131.874 dolara, prenosi ZipRecruiter.

Ljudi su zahvaljujući internetu uspeali da od hobija naprave posao i promovišu proizvode, ali i sebe. Da li bi ova vrsta posla nestala?

- Influenseri bi morali da pređu sa online na offline - da postanu ambasadori brendova kroz događaje, panele i gostovanja u tradicionalnim medijima - smatra Mina Knežević. - Možda bismo gledali „influenserske“ kolumne u časopisima ili specijalne TV emisije. Takođe, podcasti i newsletteri bi verovatno postali novi kanali njihovog uticaja. Ukratko, umešto lajkova i šerova uspeh bi se merio po tome koliko ljudi se stvarno pojavilo na nekom događaju ili kupilo proizvod zbog preporuke.

Ukoliko se osvrnemo na oglašavanje pre društvenih mreža, možemo reći da su influenseri postojali i ranije. Tada su influenseri bili poznata TV lica (glumci, muzičari, sportisti...) koji su imali ulogu brend ambasadora i neretko su kao takvi bili uključeni u medijske kampanje.

- Izbor tadašnjih brend ambasadora zasnivao se na njihovoj popularnosti (slušanosti njihove muzike, gledanosti filmova/serija), a sa pojavom društvenih mreža pojavili su se influenseri koji su popularnost stekli na osnovu sadržaja koji kreiraju i broja pratilaca. Sa nestankom društvenih mreža transformisala bi se uloga influensera tako što bi kreirali sadržaj na drugoj vrsti medija, a brendovi bi opet razmatrali i TV lica kao brend ambasadore - ocenjuje Una Zabunov.

Ivana Bulut Bogdanović, marketing stručnjak, kaže za Biznis.rs da bi se fokus influensera preusmerio na druge platforme kao što su YouTube, podcasti, blogovi i svakako - tradicionalni mediji.

- Brendovi bi morali više da ulažu u marketing događaje, sponzorstva i direktnu komunikaciju sa potrošačima. Akcenat bi svakako bio i na WOM marketingu (word of mouth - od usta do usta). Mislim da ima dosta prostora za jednako uspešnu marketinšku kampanju i bez društvenih mreža - zaključuje naša sagovornica.

 JANA VOJNOVIĆ

„BEBI PREDUZETNIŠTVO“ SVE VIŠE RASTE

VISOKI STANDARDI ZA MALE MUŠTERIJE

NA TALASU RAZVOJA PREDUZETNIČKIH IDEJA U SRBIJI POSLEDNJIH GODINA PROIZVODI ZA BEBE I DECU ISTIČU SE KAO PRIMAMLJIVA POSLOVNA NIŠA

Kreiranje i izrada garderobe i opreme za decu, igračaka i različitih aksesoara najčešće originalnog dizajna, ručno pravljenih od veoma kvalitetnih materijala, pokazalo se kao odlična biznis ideja. Bilo da je reč o poklonu ili kupovini za svoje dete, za bebe i decu većina kupaca želi dobar proizvod i na tome ne želi da štedi. Naizgled, to ovu poslovnu oblast čini vrlo sigurnom zonom poslovanja, a naši sagovornici za Biznis.rs opisuju kako to zaista izgleda u praksi.

Marijana Jeremić je već četiri godine vlasnica brenda My Mini Me. Proizvodi i prodaje garderobu za bebe i decu, kao i torbe i nesesere za mame. Još tokom studija šivenje je bilo njen hobi, a kasnije se javila želja za privatnim biznisom i krajem porodijskog odsustva odlučila je da započne nešto svoje.

Najpre je krenula da pravi nesesere, jer se i sama našla u situaciji da joj je neophodan praktičan aksesoar za stvari za bebu.

- Znala sam da želim da pravim nešto za mame, da im ponudim rešenje za organizovanu maminu torbu, neseser koji

ce biti njihova desna ruka pri izlasku napolje sa bebom – kaže Jeremićeva u razgovoru za naš časopis.

Kvalitet ispred profita

Prve proizvode šila je dok beba spava. Danju je krojila, a noću do kasno sedela za mašinom. Kako je posao rastao širio se i asortiman, angažovala je šnajderke koje uslužno šiju za njen brend, pa danas prave i odeću za decu – kašmirske kaputiće, pončo ogrtače, komplete, torbe za mame.

- U našoj zemlji je veoma teško doći

do kvalitetnih materijala koji nisu astronomski skupi, pa se snalazim na razne načine. Veće količine nabavljam u našim veleprodajama, ali često i kada putujem potražim radnje sa materijalima, pa tako iz Italije ili Španije donesem kvalitetne tkanine i napravim male limitirane serije proizvoda – objašnjava Jeremićeva.

Kaže da formiranje cene zavisi od mnogo faktora, a da troškovi materijala, proizvodnje, marketinga i pakovanja kod nas nisu nimalo povoljni.

- Mi preduzetnici nemamo masovnu proizvodnju u kojoj može da se uštedi na

SVAKO RADI SAMO ONO U ČEMU JE NAJBOLJI

U procesu šivenja različitih proizvoda diversifikacija same proizvodnje je za Tibbu bila ključna.

- Različite vrste odeće zahtevaju specijalizovane radionice – neko je najbolji u izradi elegantnih haljina, dok neko drugi ima ekspertizu u proizvodnji donjeg veša. Sarađivali smo sa brojnim radionicama širom Srbije, prošli kroz razne izazove i danas možemo reći da je ovaj model poslovanja pravi za nas – fokusiramo se na razvoj brenda, kvalitet i inovacije, dok proizvodnju prepustamo onima koji su u tome najbolji – poručuju vlasnici Tibbe.



FOTO: PRIVATNA ARHIVA



je samo pitanje koji dezen će odabrati – kaže naša sagovornica.

Knjige od filca za razvoj mozgića

Tamara Jeremić je došla na ideju da pravi takozvane „tihe knjige” koje kroz igru i zabavu razvijaju finu motoriku, maštu i kreativnost dece. Pod sloganom „Razvoj mozgića uz korišćenje prstića”, ona od pamuka i najfinijeg filca izrađuje knjižice koje mogu koristiti čak i bebe u prvim mesecima života.

- Tokom trudnoće sam dosta naučila o razvoju dečjeg mozga i čim sam videla tihe knjige pozelela sam da ih napravim za svoje dete. Upisala sam kurs šivenja, počela da stvaram jednu po jednu, poklanjala ih prijateljima, a onda su vremenom oni počeli da traže da im napravim knjige. I tu sam pomislila – zašto ne bih probala da se time bavim – sumira Tamara Jeremić za Biznis.rs početke u svom biznisu koji je nazvala Kreativna iglica.

Da bi se napravila jedna knjiga potrebno je čak pet do sedam dana, zbog velikog broja sitnih delića koji se kroje i ušivaju.

- Izrada je neuporedivo kvalitetnija ako se svi delovi ušivaju umesto da se samo zalepe i zato najveći procenat u ceni proizvoda čini upravo ručni rad. Uglavnom šijem sama, a po potrebi angažujem šnajderke i pomoćnike – opisuje Jeremićeva i naglašava da filc mora biti izuzetno visokog kvaliteta kako se ne bi menjao i habao tokom česte upotrebe.

Filc koji uvozi koristi se i u medicinske svrhe, jer je antibakterijski, što je svima koji kupuju za bebe veoma važno.

- Kupci žele da to budu provereni materijali, sa sertifikatom. Baš to je velika prednost nas koji na ovaj način izrađujemo proizvode za decu, jer na kineskim sajtovima nema te sigurnosti i zato nam uopšte nisu konkurencija. Kada se pojavio popularni sajt sa veoma jeftinim proizvodima očekivala sam da će uticati na našu prodaju, ali to se nije desilo. Moja čičak traka je ušivena i ne može da se odlepi kao njihova - analizira vlasnica Kreativne iglice.

Reklamiranje na Instagramu ocenjuje kao najefikasnije i ističe da njene tihe knjige najviše poručuju kupci iz Crne Gore, iako ih koštaju dosta skuplje zbog bankarskih i troškova poštarine.

svakom koraku - u količinama materijala ili jeftinoj radnoj snazi, ili u marketingu. Borimo se sa velikim kompanijama i jako je teško opstati, ali mislim da se svest potrošača u poslednje vreme dosta menja, da se kupci okreću malim proizvođačima i ta njihova podrška nam je ključna – zaključuje Marijana Jeremić dodajući da su za nju kvalitet proizvoda i zadovoljstvo kupca važniji od samog

profita. Upravo to ističe i kao najbolju reklamu za jedan brend.

Poredeći svoj asortiman za ostatkom ponude za decu ističe da su igračke, ipak, daleko traženije prilikom izbora poklona, u odnosu na ručno rađenu odeću za bebe i decu.

- Imam dosta kupaca koji se vraćaju po nove poklone, jer više i ne razmišljaju šta će da daruju mami male bebe, već

BREND BUBICA: ONLINE PRODAJA POSTAJE VAŽNIJA OD PRODAVNICE

Još jedna mama nije na tržištu pronalazila željene proizvode za svoju bebu, pa je odlučila da ih sama stvori. Jelena Simović je pre 13 godina pozelela odeću za bebe po svom ukusu i tako pokrenula veoma malu seriju za sebe i decu svojih prijatelja. Kada je proizvode ponudila i prodavnicama, serije su se samo povećavale i rodio se pravi biznis, odnosno brend Bubica. Nakon tri godine otvorila je i firmu, a posle deset godina i prvu prodavnicu. Ipak, pandemija korona virusa, rast troškova proizvodnje, ali i konkurencija, sve više otežavaju poslovanje.

- Industrijska proizvodnja sa neverovatno niskim cenama je preplavila domaće tržište i malim proizvođačima je užasno teško da se izbore. Cene naših sirovina su drastično skočile, kao i cene same proizvodnje, ali nam konkurencija ne dozvoljava da adekvatno primenimo rast cena i na naše proizvode – ukazuje vlasnica Bubece naglašavajući da sama prodavnica postaje sve manje važna, jer se sve više ulaže u online reklamiranje.

- Marketing postaje najbitnija grana prodaje, jer ova poslovna niša koja obuhvata odeću za decu nije sigurna zona poslovanja, pošto su predmeti kratkotrajnog veka, ne zbog kvaliteta, nego zbog veličina koje se brzo prerastu. Zato se za njih ne odvajaju veća količina novca – zaključuje Simovićeva.

FOTO: PRIVATNA ARHIVA



Porodični biznis – od dnevne sobe do lidera na tržištu

U svet kreiranja dečjih proizvoda uskoro ulazi i čuveni brend Tibba koji već skoro deceniju stvara veoma udobnu i kvalitetnu odeću za trudnice i mame. Ovu specifičnu nišu odabrali su spontano, iz lične potrebe.

- Dok sam bila u drugom stanju sa prvim detetom tragala sam za trudničkom garderobom koja bi bila svedena i funkcionalnog dizajna, šivena od kvalitetnih materijala. U to vreme takvu odeću bilo je gotovo nemoguće pronaći, pa sam odlučila da kreiram nešto za sebe, ne sluteći da će to postati mnogo više od ličnog projekta – objašnjava Milena Živanović, vlasnica brenda Tibba.

Suprug i ona krenuli su u posao od nule - iz dnevne sobe, sa društvenim mrežama kao prvim kanalom komunikacije.

- Našem razvoju pomoglo je moje dugogodišnje iskustvo u marketingu i jasan cilj šta želimo da postignemo, kao i suprugovo znanje iz organizacije proizvodnje, formiranja cena i ekonomije. To je bio ključni deo slagalice – priseća se Milena početaka ističući da su ubrzo pokrenuli veb-šop, a kasnije otvorili i prodavnicu u centru Beograda.

Danas su lider na tržištu trudničke mode i robu izvoze i van Srbije.

- Naš posao je rastao postepeno, organski, a pošto nismo dolazili iz tekstilne industrije od samog početka smo do-



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

neli stratešku odluku da ne investiramo u sopstvenu proizvodnju, već da taj deo poslovanja outsorujemo, jer je efikasnije raditi sa iskusnim partnerima koji već imaju razvijenu proizvodnju. I danas sarađujemo sa više radionica širom Srbije, što nam omogućava veću fleksibilnost i sigurnost u proizvodnji.

Kvalitetan reklamni sadržaj ključan za prodaju u digitalnom okruženju

U razgovoru za Biznis.rs naša sago-vornica pojašnjava da je za formiranje cene proizvoda ključna cena sirovina - tkanina, dugmića, pozamanterije, a da troškovi šivenja variraju u zavisnosti od ekonomske situacije. Inflacija i rast cene rada poslednjih godina značajno su povećali proizvodne troškove, pa su porasle i cene proizvoda, što dodatno oteža-

va posao u uslovima jake konkurencije, naročito od brendova koji uvoze jeftinu robu iz Kine. Potom, naglašava sago-vornica, cenu proizvoda pored troškova zaposlenih, zakupa lokala, marketinga, podižu i troškovi angažovanja fotografa, modela, stiliste i studija kako bi se kreirao što kvalitetniji sadržaj koji je ključan za prodaju u digitalnom okruženju.

- Materijale uglavnom nabavljamo preko posrednika u Srbiji koji sarađuje sa renomiranom turskom fabrikom. Često je to veliki izazov u poslovanju zbog njihove nestabilne cene, koja često zavisi od odnosa lire i evra. Trudimo se da iskoristimo sve prilike na tržištu, pa ih povremeno kupujemo i na sniženjima, posebno kada postoji uvoz iz Italije – naglašava Živanovićeva.

Verujući da se kvalitet prepoznaje u Tibbi ne odustaju od svoje vizije - da ženama pruže najbolju moguću garderobu za najvažnije periode u njihovim životima.

- Verujemo da je najbolja reklama ona koju ne možete kupiti, a to je preporuka zadovoljnih žena. Trudnice su promišljeni kupci i nisu sklone impulsivnim kupovinama. Tržište trudničke i odeće za dojenje nije toliko široko kao dečji segment. Kada zakoračimo u oblast odeće za bebe to donosi novu dinamiku u naše poslovanje. Za razliku od trudničke mode, odeća za bebe često je deo kulture darivanja. Uzbudeni smo zbog onoga što dolazi.



VESNA ŽIVANOVIĆ VUKMIRICA

KOC PAL

proizvodnja paleta

Šeste ličke divizije 17
15220 Koceljeva
066/8053800
015/556031
ekopal.koce@gmail.com

PAN-LEDI

Jabučki Put 409 26000 Pančevo
013/355-547 Pančevo
064/8241706 Leskovac-Brestovac
066/8556002 Nova Pazova

office@panledi.co.rs
www.panledi.co.rs



NEUJEDNAČENOST IZMEĐU POSTOJEĆE REGULATIVE I „LABAVE” PRAKSE

RAZLIČITA PRIMENA ZAŠTITE LIČNIH PODATAKA KORISNIKA U EU I SRBIJI – PRE SVEGA KADA SU U PITANJU VISINE ZAPREĆENIH NOVČANIH KAZNI – UZ MASOVNU UPOTREBU PRIVATNIH INFORMACIJA ZA TRENIRANJE NAPREDNIH AI MODELA, I NEDOVOLJNO TRANSPARENTNO KORIŠĆENJE ŠPIJUNSKIH SOFTVERA OD STRANE NADLEŽNIH INSTITUCIJA, ČINE POPRIŠTE PRAVNE BORBE DRŽAVE I AKTIVISTA, NA KOJEM JE, NAŽALOST, JOŠ UVEK MNOGO NEPOZNANICA

U Beogradu je krajem januara održana Nedelja privatnosti 2025 kojom je obeležen Međunarodni dan zaštite podataka o ličnosti. Tom prilikom razgovarali smo sa pravnom savetnicom u Partneri Srbija, organizaciji civilnog društva posvećenoj održavanju vladavine prava, podršci civilnom društvu i institucionalnom razvoju.

- Velike IT kompanije često koriste podatke korisnika za treniranje svojih AI programa, ali obaveštavanje korisnika o toj praksi varira. U mnogim slučajevima, kompanije uključuju informacije o korišćenju podataka u svoje politike privatnosti, ali te informacije su često napisane na način koji je teško razumljiv prosečnom korisniku ili su skrivene u opširnim dokumentima, a vrlo često nisu dovoljno precizne i ne pružaju potrebne informacije. Prema Opštoj uredbi o zaštiti podataka (GDPR), koja se primenjuje u Evropskoj uniji, kompanije su obavezne da jasno i transparentno informišu korisnike o načinu na koji se njihovi podaci obrađuju, uključujući i korišćenje za treniranje AI modela. Ovakvu odredbu sadrži i naš Zakon o zaštiti podataka o ličnosti. Međutim, u praksi se dešava da kompanije ne ispune u potpunosti ove obaveze – komentariše za Biznis.rs Milica Tošić.

Prema njenim rečima, jedan od poznatih primera je kompanija Meta (vlasnik Facebooka i Instagrama), koja je 26. juna 2024. godine počela da primenjuje izmenjenu Politiku privatnosti za korisnike iz Srbije, navodeći da će sadržaji koje korisnici objavljuju biti korišćeni za treniranje i proizvodnju sadržaja Metinih AI tehnologija. Korisnici iz Srbije nisu bili unapred obavešteni o ovim izmenama, što predstavlja kršenje načela

poštene i transparentne obrade podataka predviđenih Zakonom o zaštiti podataka o ličnosti. Meta ovu izmenu nije unela samo u svoje poslovanje u Srbiji. Međutim, institucije članica Evropske unije i nekih drugih država sveta su hitro reagovala na ova kršenja zakona, i Meta je prestala da razvija svoje AI sisteme podacima korisnika sa tih teritorija. U Srbiji je reakcija nadležnih institucija zakasnela, i ne samo da ne znamo na koji način Meta obrađuje naše podatke, već nemamo način ni da se od nezakonite obrade zaštitimo.

- Takođe, mnoge kompanije prikupljaju javno dostupne podatke sa interneta bez eksplicitnog obaveštavanja korisnika, što je dovelo do brojnih kontroverzi i pravnih sporova. Na primer, kompanije kao što su OpenAI i Google koristile su velike količine podataka sa interneta za treniranje svojih AI modela, što je izazvalo zabrinutost u vezi sa privatnošću i autorskim pravima – objašnjava Tošić.

Politike korišćenja ličnih podataka u našoj zemlji i Evropskoj uniji zaista na prvi pogled „odskaku”, pogotovu kad su u pitanju propisane kazne.

- Kazne za neovlašćeno korišćenje ličnih podataka korisnika za treniranje AI programa drastično se razlikuju između Evropske unije i Srbije. Prema GDPR-u, kompanije koje prekrše odredbe o upotrebi ličnih podataka za treniranje AI programa mogu biti kažnjene sa do 20 miliona evra ili do četiri odsto njihovog ukupnog godišnjeg prometa na globalnom nivou, u zavisnosti od toga koji je iznos veći. Nasuprot tome, srpski Zakon o zaštiti podataka o ličnosti predviđa daleko niže iznose – od 50.000 do dva miliona dinara za pravna lica, odnosno 20.000 do 500.000 dinara za fizička lica,

što ove kazne čini praktično simboličnim u poređenju sa evropskim standardima – naglašava naša sagovornica.

Ipak, kako kaže, veća razlika od same visine kazni krije se u njihovom sprovođenju. Dok evropski regulori aktivno izriču visoke kazne tehnološkim gigantima, u Srbiji su sankcije za nezakonitu obradu podataka izuzetak, a ne pravilo.

Kako navodi Milica Tošić, najveća kazna po GDPR-u izrečena je kompaniji Meta Platforms Ireland, koja je 12. maja 2023. godine kažnjena sa 1,2 milijarde evra zbog neadekvatnog pravnog osnova za obradu podataka. Amazon Europe Core suočio se sa kaznom od 746 miliona evra, izrečenom 16. jula 2021. godine, zbog nepoštovanja opštih principa obrade podataka. Meta Platforms, Inc. je 5. septembra 2022. godine morala da plati 405 miliona evra, a samo nekoliko meseci kasnije, 4. januara 2023. godine, Meta Platforms Ireland Limited ponovo je kažnjena sa 390 miliona evra, zbog istih prekršaja.

- Dok se u EU ove kazne izriču s jasnim ciljem da obeshrabe nezakonitu obradu podataka i osiguraju poštovanje propisa, Poverenik za informacije od javnog značaja i zaštitu podataka o ličnosti u Srbiji retko prokativno deluje na kršenja prava na zaštitu podataka o ličnosti, a sankcije ostaju na nivou izuzetka – zaključuje advokatica i pravna savetnica organizacije Partneri Srbija.

Kako korisnici mogu da se zaštite, osim da pogase svoje naloge na društvenim mrežama?

Korisnici mogu preduzeti određene mere zaštite koje su ograničene i ne rešavaju osnovni problem – nedostatak institucionalne odgovornosti i sistemsku zloupotrebu podataka. Tehničke mere poput korišćenja podešavanja privatno-



sti, blokiranja praćenja, enkriptovanih aplikacija i minimalnog deljenja ličnih podataka mogu donekle umanjiti rizik, ali ne mogu sprečiti kompanije da koriste naše podatke kada regulatorna tela ne rade svoj posao.

- Suštinski problem nije u tome što korisnici nisu dovoljno oprezni, već u tome što institucije ne obezbeđuju zaštitu podataka onako kako zakon propisuje. Dok god se pravila selektivno primenjuju, a kompanije nekažnjeno krše prava korisnika, individualne mere zaštite su samo privremena i nedovoljno sigurna rešenja. Odgovornost nije na građanima da se sami štite od korporacija koje bez njihovog pristanka eksploatišu njihove podatke, već na institucijama da konačno počnu da primenjuju zakon. Korisnici ne mogu sami izgraditi pravni okvir koji će ih zaštititi – to je posao regulatornih tela, a njihovo nečinjenje nas sve ostavlja nezaštićenima – zaključuje Tošić.

Opravdanost upotrebe „špijunskog softvera“ pod znakom pitanja

U našoj zemlji, dve krovne bezbednosne institucije mogu da koriste softvere za otključavanje i praćenje mobilnih telefona – u pitanju su Ministarstvo unutrašnjih poslova (MUP) i Bezbednosno-informativna agencija (BIA).

Prema istraživanjima BIRN-a, MUP je još 2017. godine nabavio opremu kompanija poput izraelske Cellebrite, britanske Oxygen, švedske MSAB, kanadske Magnet i ruske Elcomsoft. Ovi alati omogućavaju pristup širokom spektru podataka sa mobilnih uređaja, uključujući obrisane poruke, istoriju lokacija, fotografije i druge lične informacije.

- Naše krivično zakonodavstvo poznaje posebne dokazne radnje poput tajnog nadzora komunikacija i tajnog praćenja i snimanja. One se mogu primeniti samo prema licima za koja postoje osnovi sumnje da su učinila određena teška krivična

dela, i to samo na osnovu obrazložene naredbe sudije. Čak i tada, nadzor se nikako ne sme odnositi na celokupan sadržaj uređaja, već isključivo na komunikacije relevantne za konkretan postupak. Međutim, upotreba špijunskih softvera nije predviđena našim zakonima kao način sprovođenja posebnih dokaznih radnji i postoje ozbiljne zabrinutosti u vezi sa njihovom zloupotrebom u praksi. Na primer, prema izveštaju Amnesty Internationala, srpske vlasti su koristile alate kao što je Cellebrite za instalaciju špijunskog softvera NoviSpy na telefone novinara i aktivista bez njihovog znanja ili pristanka, što predstavlja ozbiljno kršenje prava na privatnost i slobodu izražavanja – naglašava Tošić.

Ona ističe da odgovornost za reagovanje i preduzimanje konkretnih koraka povodom ovakvih kršenja zakona leži na brojnim organima – Službi unutrašnje kontrole MUP-a, Unutrašnjoj i budžet-skoj kontroli BIA-e, Odboru za kontrolu službi bezbednosti Narodne skupštine Republike Srbije, Povereniku za informacije od javnog značaja i zaštitu podataka o ličnosti, Zaštitniku građana, Posebnom tužilaštvu za visokotehnološki kriminal, a potom i sudu.

- Mehanizmi zaštite na papiru postoje, problem je u tome što ove institucije čute – i kada treba da reaguju na osnovu dostupnih saznanja, i kada postupke pokreću građani i drugi ovlašćeni subjekti – konstatuje advokatica Tošić.

 MARKO MILADINOVIC



DRAGORTOD

Studenička 3 11351 Grocka, Vinča
063/357250
office@dragortod.rs



METALNE
KONSTRUKCIJE

KAPIJE OGRADE HALE

RADNE PLATFORME NOSEĆE KONTRUKCIJE



Organic 100%

Pešterski Treset

PRODUCTION

organski oplemenjivač zemljišta

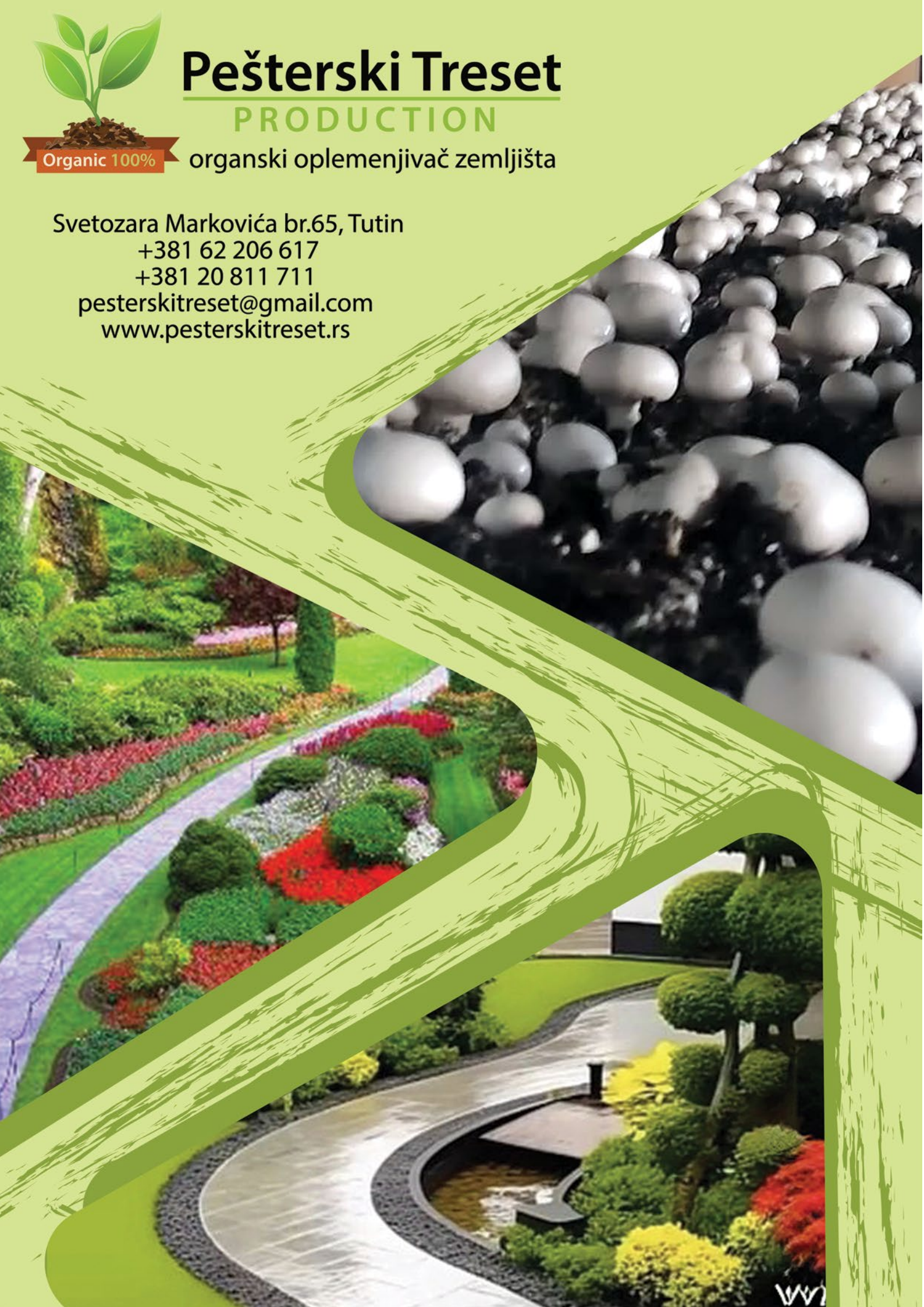
Svetozara Markovića br.65, Tutin

+381 62 206 617

+381 20 811 711

pesterskitreset@gmail.com

www.pesterskitreset.rs



W



PS
VM

projektovanje
proizvodnja
ugradnja
servis
liftova
pokretnih stepenica

Gandijeva 7, lokal 2
11070 Beograd
011 22 88 248
064 6421440
office@vmprs.rs
www.vmps.rs



VMT
ZAŠTITA I KONSALTING D.O.O.

Knjeginje Milice 64 a 1/5 Jagodina
069 3511 508
vmtjagodina@gmail.com
www.vmtzastita.rs

BEZBEDNOST I ZDRAVLJE NA RADU
ZAŠTITA OD POŽARA

PORODIČNO PREDUZEĆE ITION IZ ZAJEČARA BAVI SE
PROIZVODNJOM LIČNE ZAŠTITNE OPREME

PRIČA O HRABROSTI MLADE PREDUZETNICE



FOTO: FREEK

Priča preduzeća Ition počinje 2017. godine kada je Lidija Đorđević sa svega 21 godinom odlučila da pokrene Ition, malu porodičnu firmu specijalizovanu za proizvodnju lične zaštitne opreme. Ono što je počelo kao jednostavna ideja, danas je porodični biznis kojim upravlja zajedno sa svojim roditeljima.

- Naš pristup nije samo profesionalan, već i ličan – svaki komad opreme koji napravimo prošao je kroz naše ruke s puno pažnje – kaže za Biznis.rs Lidija Đorđević.

Prema njenim rečima, klijenti Itiona su uglavnom industrijske kompanije, građevinske firme, svi oni koji prepoznaju kvalitet i sigurnost njihovih proizvoda.

- Do klijenata dolazimo uglavnom preko preporuka. Trudimo se da gradimo poverenje kroz visok kvalitet proizvoda i dugoročnu saradnju. Uvek je prioritet da klijent bude zadovoljan, ne samo proizvodom, već i našim pristupom, koji se temelji na fleksibilnosti i otvorenoj komunikaciji – objašnjava.

Vlasnica Itiona ističe da je poslovanje ovog preduzeća od 2021. godine prošlo kroz brojne izazove, ali su uspeali da ostanu stabilni zahvaljujući fleksibilnosti i brzom prilagođavanju.

- Inflacija i promene u lancu nabavke su nas terale da budemo inovativni u pronalaženju novih dobavljača i optimizaciji troškova. Ključ je bio u stalnoj komunikaciji sa partnerima i klijentima. Što se tiče pandemije i rata u Ukrajini, ti faktori su uticali na povećanje cena materijala, ali smo, zahvaljujući pravovremenom planiranju, uspeali da obezbedimo kontinuitet u isporuci. Cene su svakako bile izazov, ali smo se trudili da nađemo balans između konkurentnosti i kvaliteta, kako bi naši proizvodi i dalje bili pristupačni klijentima – kaže Đorđević.

Prošla godina je donela novu perspektivu za Ition. Prema rečima naše sagovornice, najveći izazovi sa kojima su se suočavali su fluktuacije u cenama materijala i troškovi rada, ali pozitivno je što se tržište stabilizuje, a inflacija polako jenjava.

- Osećamo da se klijenti polako vraćaju sigurnijim dugoročnim investicijama u zaštitnu opremu, što nam daje vetar u leđa. Ono što nas izdvaja jeste mogućnost da se brzo prilagodimo tržišnim uslovima i nudimo inovativna rešenja, što smatramo našom najvećom prednošću – smatra.

Kroz razgovor Đorđević se osvrnula i na važnost unapređivanja procesa, postizanja veće brzine u poslovanju i koliko je digitalizacija imala značaja u tom domenu optimizacije poslovanja.

- Da mogu da nešto promenim, verovatno bih ranije uložila u digitalizaciju poslovanja. U početku smo mnogo toga radili manuelno, što je trošilo vreme i energiju. Danas smo mnogo efikasniji, ali verujem da smo mogli da napredujemo još brže da smo te korake preduzeli ranije. Takođe, uvek postoji prostor za bolju organizaciju, posebno kad je u pitanju balans između posla i privatnog života, što je izazov u svakom porodičnom poslu – konstatuje.

Kada su u pitanju budući planovi, cilj Itiona je da prošire proizvodnju i dodatno ojačaju prisustvo na regionalnom tržištu. Planiraju i da uvedu nove linije proizvoda koje će obuhvatiti još specifičnije vrste zaštitne opreme, prilagođene potrebama različitih industrija.

- U srednjoročnom planu, fokusiraćemo se na digitalizaciju poslovanja i implementaciju modernih tehnologija u proizvodni proces. Dugoročno, težimo tome da postanemo prepoznatljiv brend ne samo u Srbiji već i na međunarodnom tržištu – kaže Đorđević.

Za kraj ističe da je najviše ponosna na činjenicu da je Ition porodična firma u kojoj svi zajedno rade, od prve ideje do finalnog proizvoda.

- Naša mala zajednica zaposlenih raste, ali su međusobni odnosi ostali prisni i prijateljski. Ponosna sam što smo prepoznati kao pouzdan partner na tržištu, ne samo zbog kvaliteta proizvoda, već i zbog etičkog poslovanja i transparentnosti – napominje Lidija Đorđević.

 M.V.A.

DRAGICA ŠEŠIĆ, VLASNICA FRUTI PLANETA, O MENJANJU LICA
STAMBENIH ZAJEDNICA

PROFESIONALNO UPRAVLJANJE ZGRADAMA U SRBIJI: IZAZOVI I PERSPEKTIVE

Profesionalni upravnici u zgradama u Srbiji uvedeni su Zakonom o stanovanju i održavanju zgrada, koji je stupio na snagu 2016. godine kako bi se poboljšalo održavanje objekata, produžio vek trajanja i podigao kvalitet stanovanja.



FOTO: UNSPLASH

Zakon o stanovanju i praktični rad profesionalnih upravnika je zaživeo u okruženju pre više godina, a u Srbiji je uveden po ugledu na susedne zemlje, ali u specifičnim uslovima.

- Ponekad je to ličilo na krčenje staze u džungli, par meseci je trajalo uhodavanje registratora u opštinama, organizovane su višekratne obuke za nove upravnike, sudstvo je bilo u čudu kako da postupa u postupcima koje povede Stambena zajednica koja je udruženje vlasnika stambenih i poslovnih prostora, a koje ima svog zakonskog zastupnika – upravnika – kaže na početku razgovora Dragica Šešić, vlasnica i direktorka preduzeća Fruti Planet, koja je nakon višegodišnjeg iskustva u spoljnoj trgovini i poreskom sistemu, i zanimljivog iskustva u proizvodnji i trgovini zdrave hrane, odlučila da se posveti ovom zahtevnom zanimanju.

- Profesionalno upravljanje je kompleksan i vrlo zahtevan posao koji se obavlja bez radnog vremena. Nemamo praznike ni vikende i primamo telefonske pozive 24 sata dnevno. Potpuno je nepredvidivo šta će se desiti u nekoj zgradi i da li će biti neophodan hitan odlazak u zgradu, pozivanje nadležne službe i organizovanje intervencije i stanara koji treba da budu prisutni ili da omoguće prilaz instalaciji i prostorijama – objašnjava Dragica Šešić.

U ovom poslu je od kraja 2017. godine, a najveću ekspanziju firma je doživela tokom 2019.

- Tokom korone je bila mala stagnacija, ali je sve ponovo krenulo u drugoj polovini 2020. Povećali smo broj upravnika u firmi i kvalitet usluge digli na viši nivo – otkriva.

Prvi profesionalni angažman Fruti Planeta bilo je upravljanje zgradom u kojoj živi naša sagovornica.

- Moje komšije su mi poklonile poverenje i angažovale me i profesionalno. Posle toga sam delila flajere po okolini, u centru Zemuna, pozivali su me na sastanke i vrlo lepo su me primili i u okolnim, komšijskim zgradama – otkriva i dodaje da je za širenje posla preporuka bila ključna, kao i da je ponosna što je zajedno sa kolegom opravdala ukazanu čast i poverenje klijenata.

Tokom vremena posao je rastao, ali je bilo jasno da je pred njima mnogo izazova koje ne mogu sami da rešavaju, već je neophodno da naprave kvalitativni skok i odvaži se da savladaju mnoge, do tada neviđene okolnosti.

- Situacije u ovom poslu su raznolike i ako idete otvorenog uma možete videti neverovatne stvari u svakoj zgradi koja je jedinstveni svet za sebe. Rat u Ukrajini je doveo mnoge nevoljnike u Beograd i Zemun, u svakoj zgradi imamo nekog sa prostora zahvaćenih ratom. Mogu reći da su oni doneli mnogo pozitivnog, imaju izgrađenu kulturu stanovanja, pristojni su, deca su lepo vaspitana, imaju mnogo ljubimaca koje drže po svim pravilima. Nažalost, primećujem da stanodavci krše zakone i ne prijavljuju podstanare iz inostranstva, tako verovat-

no štite sebe i svoj džep od plaćanja poreza, što je još jedan od problema koji uviđamo radeći ovaj posao – konstatuje.

Za Fruti Planet 2024. godina je bila turbulentna zbog opšte situacije u Srbiji, kaže Šešić, misleći na niz tragedija koje su se desile od 2023. godine naovamo, i ove poslednje, pad nadstresnice u Novom Sadu.

- Neko bi postavio logično pitanje – kako mogu na obim i kvalitet našeg posla da imaju uticaja pojedinačni događaji koji nemaju direktnu vezu sa nekom zgradom u Zemunu ili Beogradu. Moj odgovor je da je sve povezano, i da sva dešavanja utiču na emocije ljudi, emocije utiču na ponašanje, energiju kojom radimo, da li smo puni optimizma ili smo deprimirani – otkriva.

Takođe, smatra da nije došlo do smirivanja inflacije i da je neverovatno da je 2015. godine kurs bio 123 dinara za evro, a da je u 2024. kurs 117 dinara za evro.

- Cene naših usluga ne mogu da prate ni kurs evra, ni rast cena na malo, moramo da pratimo tržište tj. platežnu sposobnost ljudi iz zgrada. Kao problem primećujem da u centru Beograda i Zemuna ima mnogo penzionera koji žive sami u velikim stanovima za koje imaju ogromne račune. Često se postavlja logično pitanje zašto se ne presele u manje stanove, zašto ne naprave neki aranžman i obezbede sebi redovne prihode pored nedovoljne penzije. Vrlo je teško naplatiti dugove koje naprave ljudi koji nemaju dovoljne prihode, moramo da štitimo interes Stambene zajednice, ne mogu ostali da plaćaju račun nekog neplatiše, a neplatiša često, pored materijalnih, ima spektar porodičnih, socijalnih, zdravstvenih problema”, otkriva i dodaje da što je bliža sa ljudima čije zgrade održava, teško je postaviti se po principu „družba je družba, a služba je služba” – jer se u životu sve prepliće.

Kada su u pitanju planovi za budućnost Fruti Planeta, na prvom mestu je da nastave da održavaju kvalitet usluge.

- Srednjoročno – ostaviti iza sebe čistu situaciju sa merljivim rezultatima. Dugoročno – naučiti kolege da rade kako treba i da nastave tamo gde smo mi stariji iskrčili put – kaže Šešić.

Na pitanje šta bi promenila da može, odgovara da „nad promlivenim mlekom ne vredi plakati”. Kolege i ona su radili najbolje kako su znali i mogli u datim okolnostima, uz sve ljudske slabosti i ograničenja, ali i uz ideale da se nešto bitno može promeniti u postojećem sistemu.

- Verovatno sam mogla da organizujem veću i efikasniju ekipu saradnika i da manje pažnje posvećujem nečemu što izlazi iz domena praktičnog i automatizovanog obavljanja posla. Ali ja ne bih bila ja da sam se manje emotivno unosila u probleme i strogo razgraničavala konkretne tehničke probleme u zgradi od onih koje sam zaticala na terenu, od kriminalaca u zgradi, urušavanja zgrada zbog sistemskih infrastrukturnih problema, propusta u radu javnih preduzeća, zatvaranju očiju kod očiglednih finansijskih malverzacija, ali je borba sa vetrenjačama druga tema – ističe.

Ipak, ponosna je na činjenicu da još uvek postoje i opstaju u poslu držeći visoko lestvicu u poslovnoj etici, pa se ne stidi sebe ni kao poslovne žene, roditelja, saradnika, komšinice. Smatra da je uspeła na tih i nenametljiv način da postigne napredak u kvalitetu stanovanja i održavanju stambenog fonda.

- Ustani za ono u šta veruješ, pa makar stajao sam – deviza je kojom se naša sagovornica vodi u životu i poslu.



KOMPANIJA ADVANTO SE OD 2008. BAVI PREVOZOM ROBE SA KONTROLISANIM TEMPERATURNIM REŽIMOM

OD INFLACIJE ĆE ZAVISITI KOREKCIJE CENA DRUMSKOG TRANSPORTA



Potreba za drumskim prevoznicima tereta u Srbiji je značajna i raste. Tržište transporta i logistike u Srbiji beleži kontinuirani rast. Drumski transport je ključni deo ovog tržišta, jer omogućava fleksibilnost i efikasnost u prevozu robe, posebno u kombinaciji sa drugim vidovima kao što su železnica i vodeni transport.

Sagovornik za Biznis.rs bio je Željko Lukovac, direktor prodaje i poslovnog razvoja kompanije Advanto, koja se od 2008. godine bavi prevozom drumskog tereta. Kompanija ima 70 zaposlenih i sve vreme je u privatnom vlasništvu. Lukovac nas je detaljnije uputio u poslovanje, tržišne prilike u ovoj delatnosti, kao i buduće planove.

- Osnovna delatnost kompanije od osnivanja, pa do danas je međunarodni i domaći drumski transport robe, sa naglaskom na prevoz robe koja zahteva određeni temperaturni režim. To znači da, za potrebe naših klijenata, možemo organizovati prevoz duboko zamrznute robe (-18 do -25°C), rashlađene (0 do +10°C) i robe koja zahteva kontrolisani temperaturni režim (+15 do +25°C). Tu pre svega mislimo na prehrambene proizvode i sirovine za prehrambenu industriju, lekove i medicinska sredstva, ali i ostalu robu iz takozvane FMCG kategorije – objašnjava Lukovac i dodaje da, takođe, uspešno organizuju prevoz robe na ambijentalnom temperaturnom režimu, kao i robe koja zahteva druge specijalne uslove transporta (ADR, vangabariti i sl.).

Prema rečima našeg sagovornika, kompanija Advanto raspolaže sopstvenom flotom od 35 tegljača i poluprikolica hladnjača, ali pored sopstvene flote, upravlja i flotom svojih podizvođača, što ukupno broji preko 60 kompleta vozila (šleper + poluprikolica) u domaćem, i 20 vozila u međunarodnom transportu.

- Naši klijenti su poznate domaće i multinacionalne kompanije kao što su Lidl, Delhaize, Mercator-S, Metro C&C, Frikom, Froneri, Friglo, Pik Bečej, Meggle, Somboled, Atlantik Štark, Yuhor, Perutnina Ptuj, Elixir i mnoge druge koje su u nama prepoznale pouzdanog partnera od poverenja, koji im može rešiti i najkomplikovanije zahteve u kritičnim momentima poslovne godine – otkriva.

Kompanija Advanto od 2020. godine implementira nove servise i moderan informacioni sistem (Cycle Transport Manager), što doprinosi rastu prihoda kompanije sa 2,3 miliona evra u 2020. godini, na skoro deset miliona evra prihoda u 2024. godini. Rast prihoda i razvoj novih servisa bi verovatno bio brži da se, kao i ostale kompanije iz industrije logistike i transporta, ne suočavaju sa konstantnim izazovima na tržištu koji negativno utiču na poslovanje i razvoj kompanije.

- Tu pre svega mislimo na posledice kovida i rata u Ukrajini, koji su direktno uticali na promene cena goriva, opštu inflaciju i krizu u pojedinim industrijama koje mi servisiramo, što uzrokuje pad potražnje na pojedinim destinacijama, poteškoće sa naplatom potraživanja i slično – ističe.

Na pitanje o tome kako je za Advanto izgledala 2024. godina, Lukovac odgovara da je godina za nama donela blagi rast prihoda, posebno u delu međunarodnog drumskog transporta, što je, nažalost, praćeno rastom fiksnih troškova kao posledica inflacije. Njegov zaključak je da cene usluga prevoza svakako ne prate inflaciju i rast fiksnih troškova, što se kompaniji Advanto i drugima u ovoj branši značajno odrazilo na profitabilnost poslovanja, a mnogima je u pitanje dovedena i održivost samog poslovanja.

- Cene prevoza se ugovornim klauzulama vezuju uglavnom za varijabilne troškove, poput goriva i putarina, međutim, to nije bilo dovoljno da isprati i rast troškova održavanja vozila, rast plata zaposlenih i ostalih pratećih fiksnih troškova. Svako se nadamo da će 2025. godina doneti značajno smirivanje inflacije, u suprotnom su neophodne dodatne korekcije cena transporta, kao i stabilizacija i povećanje stope povrata akcize na gorivo, što je već najavljeno kao pozitivna mera države – konstatuje.

Kada su u pitanju dalji planovi, Lukovac kaže da će razvoj kompanije zavisiti od gore navedenih uslova poslovanja na tržištu, pa tako i ostvarenje njihovih strateških ciljeva.

- Tu pre svega mislimo na obnavljanje matične flote kroz kupovinu novih EURO6 tegljača i poluprikolica hladnjača, ali i iskorak u segment specijalnog transporta kupovinom specijalnih prikolica za transport kontejnera. Takođe, planiramo da zaokružimo postojeću ponudu kroz integraciju sopstvenih usluga carinjenja i skladištenja robe, za šta sad koristimo usluge naše sestre kompanije Darkom, koja je fokusirana na segment ugovorne logistike. Uz gore navedeno, u 2025. godini želimo da napravimo iskorak u marketingu i stvaranju pozitivnog imidža kompanije kroz brendiranje kompletnog voznog parka i selidbu u novi poslovni prostor – zaključuje.

Pored svega navedenog, Lukovac ističe ponos što u zahtevnim tržišnim prilikama Advanto 100 odsto posluje u skladu sa realnim i strogim uslovima na tržištu i predstavlja lojalnu i zdravu konkurenciju.

- Klijente osvajamo kroz transparentne tendere i isključivo dobrim odnosom cene i kvaliteta, zatim znanjem i

brigom naših zaposlenih prema klijentima. U listi referentnih klijenata Advanto ne postoje kompanije u državnom vlasništvu, niti javna preduzeća, već klijenti iz domaćeg i međunarodnog privatnog (realnog) sektora kojima je isključivo cilj pouzdana i kvalitetna usluga, po najmanjoj mogućoj ceni. U takvim, rekao bih teškim i neravnopravnim uslovima za jednu malu kompaniju, uspevamo da zadržimo rast i stabilnost – kaže Lukovac i dodaje da je, takođe, ponosan na minimalnu fluktuaciju zaposlenih, pa čak i u sektoru vozača, što govori o odnosu kompanije prema zaposlenima.

- Nekoliko zaposlenih je u kompaniji od njenog osnivanja. Jednostavno, po rečima naših klijenata, mi rešavamo probleme – kaže za kraj direktor prodaje i sektora razvoja kompanije Advanto.



M.V.A.

HENNICH SRBIJA DEO JE SISTEMA KOJI POSTOJI 102 GODINE

PRIORITET TREBA DA BUDE KVALITET I POUZDANOST, A NE SAMO KRAJNJA CENA

U Srbiji trenutno posluje više od 400 austrijskih firmi. One su među najznačajnijim investitorima i doprinose razvoju različitih sektora i zapošljavanju velikog broja radnika. Jedna od njih je i firma Hennlich, koja je osnovana davne 1922. godine. Početkom devedesetih godina prošlog veka počela je sa otvaranjem svojih filijala po jugoistočnoj Evropi.

Hennlich Srbija postoji od 2006. godine i posluje na tržištu Srbije, Crne Gore i Makedonije već 18 godina. Deo je sistema koji egzistira već 102 godine.

- Poslujemo uspešno u oblasti industrijske opreme kroz proizvodnju, servis, tehničko savetovanje i distribuciju proizvoda na osnovu prava o zastupanju velikog broja proizvođača iz Nemačke i Austrije – kaže za Biznis.rs Darko Branović, direktor preduzeća Hennlich Srbija.

Prema njegovim rečima, klijenti Hennlicha su svi kupci koji su u bilo kojoj vezi sa industrijom, počev od malih zanatskih radnji, pa sve do velikih sistema.

- Kontakte sa našim kupcima ostvarujemo direktnim obilaskom, gde vršimo prezentacije naših proizvoda, edukaciju korisnika, a, takođe, pružamo i inženjerske savete sa optimalnim rešenjima – kaže Branović.

Hennlich učestvuje na sajmovima, stalno su prisutni na stručnim obukama u fabrikama kod svojih partnera u Nemačkoj i Austriji, konstantno objavljuju novosti iz njihovog programa u specijalizovanim časopisima, a svesni su i važnosti internet oglašavanja.

- Jedna od najvećih preporuka, jeste da nas kupci poznaju kao sigurnog i pouzdanog dobavljača sa besprekornim kvalitetom robe i usluge koje pružamo – ističe Branović.

Kao u celokupnoj grupaciji, tako i kod nas u Srbiji poslovanje Hennlicha se bazira na konstantnom umerenom zdravom rastu poslovanja, smatra Branović. Od samog osnivanja pa sve do danas, Hennlich Srbija ima organski rast i svake godine posluje sve bolje.

- Konstantnim dugoročnim investiranjem, pre svega u svoje zaposlene, robu i opremu postižemo željene rezultate – kaže.

Kao i sve promene koje se dešavaju, kako na globalnom, tako i na lokalnom tržištu, uticaj pandemije i rusko-ukrajinska situacija uticale su na razvoj poslovanja.

- Uspešno smo savladali sve te promene, koje nisu narušile naše planove u ostvarivanju zacrtanih ciljeva – konstatuje Branović.

U 2024. godini Hennlich je nastavio poslovanje u skladu sa planovima i može se pohvaliti do sada najboljim rezultatima. Uveliko se pripremaju za početak naredne poslovne godine.

Kada su u pitanju planovi za budućnost, očekuju razvoj po uobičajenim kriterijumima i već razrađenom sistemu, koji uključuju praćenje situacije na celokupnom tržištu, usvajanje svih nastalih inovacija, kao i investiranje u razvoj i edukaciju zaposlenih.

- Što se tiče srednjoročnih i dugoročnih ciljeva to je svakako nabavka novih CNC mašina za naše potrebe proizvodnje, kao i proširenje tj. gradnja još jedne poslovne zgrade sa novom halom za proizvodnju, servis i skladištenje – ističe Branović i dodaje da je u planu i zapošljavanje novih kadrova.

Na pitanje šta bi promenio u poslovanju da može, direktor Hennlicha odgovara da bi to svakako bilo podizanje svesti o samom kvalitetu robe i usluge, gde cena ne igra glavnu ulogu. Takođe, smatra da je trenutno svest klijenata po tom pitanju na dosta višem nivou nego što je bio slučaj pre 10, 15 godina.

- Svakako na tome treba da radimo svi zajedno i da dostignemo adekvatan standard gde će prioritet imati pouzdanost, a ne samo krajnja cena – smatra Branović.

Za kraj konstatuje da su ponosni na istrajnost, sigurnost i na kvalitet koji nude.



M.V.A.



PREKO IGRICE ROBLOX VIŠE OD 1,6 MILIONA SAJBER NAPADA TOKOM 2024.

Stručnjaci su ukazali na zabrinjavajući porast sajber pretnji prerusenih u fajlove povezane sa video-igrom Roblox: njena ogromna popularnost učinila ju je unosnom metom za sajber kriminalce, pri čemu je kompanija Kaspersky samo tokom 2024. godine otkrila više od 1,6 miliona pokušaja sajber napada prerusenih u fajlove povezane sa ovom igrom.

Korisnički generisan sadržaj na platformi čini je idealnim okruženjem za kreativnost, ali i za zloupotrebu. Pošto mnogi igrači aktivno traže načine da prilagode svoje gejming iskustvo, oni često nesvesno preuzimaju zlonamerne fajlove koji ugrožavaju njihovu bezbednost. Ogromna popularnost igre među mlađom publikom pretvorila ju je u unosno lovište za sajber kriminalce koji malver sakrivaju u modove, čitove ili generatore besplatne valute za igru.

Tokom 2024. godine, Kaspersky je registrovao 1.612.921 napad prerusen u fajlove u vezi sa igrom Roblox. Najveći broj napada zabeležen je u avgustu (179.286), zatim u septembru (160.116) i oktobru (151.638).



FOTO: PX-ABAY

Jedna od najčešćih prevara u gejmingu je ponuda za dobijanje valute u igri. U jednoj od otkrivenih prevara, od korisnika se traži da unese svoj ID ili korisničko ime i izabere željenu platformu (Android, iOS, Windows, PlayStation, Xbox ili Nintendo), stvarajući iluziju zvaničnog multi-platfomskog alata. Ispod toga, lažni pratilac aktivnosti prikazuje

nedavne transakcije navodnih igrača koji su već dobili nagradu, dodatno jačajući verodostojnost prevare. Kada igrač nastavi, zahteva se da završi razne „verifikacione“ zadatke ili ankete kako bi osvojio nagradu, koja može biti novi iPhone, PlayStation itd. Međutim, da bi primio nagradu, igrač mora da plati dostavu. Nakon što izvrši uplatu, žrtva gubi novac i ne dobija nagradu.



oprema za vodovodnu infrastrukturu
detekcija curenja vode





Francuska 25
11000 Beograd

011/452-78-26

predrag.belic@vonroll-hydro.world
www.vonroll-hydro.world



RAZVOJ, ISTRAŽIVANJE I PROIZVODNJA ORGANSKIH PROIZVODA,
DOBIJENIH EKSTRAKCIJOM SIROVINA UZETIH IZ PRIRODE.

EKOLOŠKO REŠENJE ZA FARME - SMANJITE AMONIJAK I METAN
ČUVAJTE PRIRODU I ZDRAVLJE



Duje Damnjanovića 191
11460 Barajevo

069/5552913
ozonway.srb@gmail.com
www.algaehealing.com



OMV

Pretvorite poene u trenutke radosti

Preuzmite novu OMV MyStation aplikaciju i otkrijte svet sjajnih pogodnosti.

