



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 42 - MART 2025.

Jovan Zubović, direktor
Instituta ekonomskih nauka

**SRBIJU PUŠENJE
GODIŠNJE KOŠTA
189 MILIJARDI
DINARA**

Goran Pekez, predsednik UO
Japanske poslovne alijanse u Srbiji

**SRBIJA IMA POTENCIJAL
DA POSTANE
KLJUČNA DESTINACIJA ZA
JAPANSKE KOMPANIJE**

**KAKO GLOBALNO STANJE AUTO-SEKTORA
UTIČE NA PROIZVOĐAČE I PRODAVCE U SRBIJI**

AUTOMOBILSKA INDUSTRIJA NA RASKRSNICI SA VIŠE NEPOZNATIH

ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >



ЈКП ВОДОВОД И КАНАЛИЗАЦИЈА КРАГУЈЕВАЦ

Краља Александра I Карађорђевића 48
34000 Крагујевац

Централа: 034/335-745

Диспечерска служба: 034/323-034

Рекламације и информације: 0800-009-008

jkpvik@gmail.com
www.jkpvik-kg.com

DA LI JE MODEL EKONOMSKOG RASTA SRBIJE ISCRPLJEN?



Marko Andrejić
glavni i odgovorni
urednik

Srpska privreda je možda u lavirintu neizvesnosti, ali je globalna trgovina onda sigurno na ivici provalije, s obzirom na svakodnevne odluke američkog predsednika o carinama koje se menjaju iz minuta u minut i koje niko više ne može da predvidi. Na takvu ekonomsku politiku počela je da reaguje i berza, za koju je poznato da ne voli nepredvidivost i ishitrene odluke. S druge strane, blizu ponora je i automobilska industrija za koju mnogi tvrde da prolazi kroz najznačajniju tranziciju u svojoj istoriji, mada - optimisti kažu da iz nje može izaći i mnogo jača. Na kraju, neizvesnost koja u Srbiji traje već nekoliko meseci počela je da donosi i prve vidljivije ekonomske posledice, poput otkazivanja značajnog međunarodnog sajma u Beogradu zbog procenjene loše bezbednosne situacije po učesnike iz zapadnih zemalja.

U međuvremenu je na Kopaoniku održan 32. po redu biznis forum, čija je centralna tema bila - kako do ekonomije sa visokim prinosima. Fokus je bio i na pitanju koji je pravi model ekonomskog rasta za Srbiju, pošto je sa više strana ocenjeno da je dosadašnji - zasnovan na stranim direktnim investicijama i velikim javnim ulaganjima u infrastrukturu - praktično iscrpljen i da je vreme da potražimo novi, efikasniji. Istaknut je i značaj obrazovanja, kao i ulaganja u inovacije i istraživanja, a prisutna je bila i sada već neizbežna veštačka inteligencija.

Pošto od oktobra prošle godine nema novosti iz Komisije za zaštitu konkurencije o postupku ispitivanja povrede konkurencije i zaključivanja restriktivnog sporazuma između četiri velika trgovinska lanca, potrošači su odlučili da preuzmu stvar u svoje ruke, pa tako već nedeljama traje bojkot pojedinih supermarketa. Prvi rezultati, u vidu značajnog smanjenja prometa, očigledno nisu bili dovoljni, pošto su umesto nižih cena iz pojedinih kompanija stigle samo pretnje tužbama. Ipak, ukoliko bojkot potraje možda se trgovci na kraju zapitaju za koga čuvaju pune police.

U Nemačkoj su u februaru održani vanredni parlamentarni izbori, a glavni zadatak budućeg kancelara svakako će biti pokretanje posrnule nemačke privrede i povratak na put rasta. Imajući u vidu da je Nemačka i dalje najveći ekonomski partner Srbije u EU i najznačajnije izvozno tržište, svakako da je u interesu srpskih kompanija da Berlin što pre izađe iz krize. Analize pokazuju da problem u narednom periodu može predstavljati deindustrijalizacija nemačke privrede i najava sveobuhvatnih američkih sankcija od 25 odsto Evropskoj uniji.

Jovan Zubović, direktor Instituta ekonomskih nauka, kaže u intervjuu za naš martovski broj da Srbiju pušenje godišnje košta 189 milijardi dinara. On ocenjuje da trenutna akcizna politika nije dobra jer se zasniva na pretpostavci da ne treba ugroziti tržište, a regulativa se formuliše tako da vodi računa o interesima duvanske industrije, umesto da se fokusira na smanjenje negativnih posledica pušenja. Goran Pekez, predsednik UO Japanske poslovne alijanse u Srbiji, smatra da Srbija ima potencijal da postane ključna destinacija za japanske kompanije. U našoj zemlji trenutno posluje više od 30 čisto japanskih firmi, od kojih je 15 proizvodnih pogona, dok taj broj prelazi 60 ako uračunamo uvoznike i distributere. Najzastupljeniji sektor je definitivno automobilska industrija.

Sadržaj



22 INTERVJU

6 VESTI

12 PORESKI KALENDAR

14 TEMA BROJA

Automobilska industrija na raskrsnici sa više nepoznatih

22 INTERVJU

Jovan Zubović, direktor Instituta ekonomskih nauka

Srbiju pušenje godišnje košta 189 milijardi dinara

26 INTERVJU

Jana Jovanović, rukovodilac odeljenja za istraživanje tržišta za region JIE, CBRE

Beogradu treba još modernog poslovnog prostora

30 INTERVJU

Goran Pekez, predsednik UO Japanske poslovne alijanse u Srbiji

Srbija ima potencijal da postane ključna destinacija za japanske kompanije

34 DOGAĐAJI

Neto efekat stranih direktnih investicija uskoro će se svesti na nulu

36 MAKROEKONOMIJA

Usporavanje evropske privrede imaće dezinflatorne efekte na evrozonu i okruženje

41 BERZA

Milestone Pharmaceuticals – sve ili ništa 27.marta?

43 KRIPTOVALUTE

Skandal koji smo već zaboravili

45 VEŠTAČKA INTELIGENCIJA

Kako da uvedete AI u svoj biznis, a da to ima smisla

46 OSIGURANJE

Neživotno osiguranje i dalje dominantno, bilansna suma povećana za 8,6 odsto

48 AGROBIZNIS

Pred malinarima još jedna neizvesna sezona

50 NAUKA

Kako unaprediti konkurentnost poljoprivredno-prehrambenog sektora u Srbiji?



26 INTERVJU



30 INTERVJU

54 SVET

Trampove sankcije i kineski odgovor

58 SVET

Kome će „dopasti šaka“ najvredniji delovi crnogorske obale

62 HR

Kraća radna nedelja = efikasniji rad?

66 PREDUZETNIŠTVO

Biznis na točkovima



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
FREEPIK

70 SPORT

Neformalni kraj antidoping sistema

74 ZANIMLJIVOSTI

IMPRESUM

Izdavač:
INFO BIZNIS.RS DOO

Adresa: Makenzijeva 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

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

CIP - Каталогизacija у публикацији
Народна библиотека Србије,
Београд
330

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

 **Biznis.rs**

RASPISANA TRI TENDERA ZA PROMOCIJU SRBIJE U SVETU

Kancelarija za javnu i kulturnu diplomaciju Republike Srbije objavila je tri tendera čiji je cilj da se unapredi ugled Srbije u svetu, da se u svetu promoviše srpska kultura, kao i da se Srbija digitalno promoviše – i u zemlji i u svetu. U tenderima koji su objavljeni nije navedena procenjena cena ovih usluga, ali jeste cilj ovih kampanja – „da Srbiju predstavite kao zemlju koja je u skladu sa savremenim tendencijama u globalnim političkim i ekonomskim procesima, ali koja istovremeno ne zaboravlja svoje kulturno i istorijsko nasleđe“.

U ovim kampanjama, kako se pojašnjava, biće korišćene „najsavremenije komunikacione platforme, digitalni kanali i socijalne mreže, koje će omogućiti Srbiji da dopre do šire javnosti i da izgradi održiv i pozitivan imidž u svetu“, piše eKapija.

- Unapređenje pozitivnog imidža na globalnom nivou postalo je centralna tačka strateškog delovanja Republike Srbije. U multipolarnom i veoma dinamičnom okruženju, stvaranje snažnog i pozitivnog imidža predstavlja temelj na kojem se razvijaju diplomatski odnosi sa drugim zemljama. Danas, kada je svet povezan kroz mrežu ekonomskih, političkih i društvenih odnosa, svest o mestu Srbije u ovim procesima je od ključne važnosti. Zadatak svih aktera u ovom procesu je da taj identitet i vrednosti predstave na način koji će doprijeti jačanju imidža Srbije kao inovativne, napredne i odgovorne zemlje, koja održava duboke veze sa međunarodnom zajednicom – navedeno je u tenderskoj dokumentaciji.

U okviru prvog tendera, koji se odnosi na unapređenje imidža Srbije, predviđena je izrada dokumentarnog serijala istorijskog karaktera, izrada dokumentarnog filma, kao i angažovanje najmanje 10 stranih novinara i TV ekipa koje će, kako se navodi u dokumentaciji, kroz intervju, reportaže i dokumentarne priloge ojačati sliku o Srbiji, istaći njene uspehe i potencijale i podstaći interesovanje stranih turista i investitora.

Ovim tenderom je predviđeno i pružanje podrške za osnivanje stranih dopisništava u Srbiji. Reč je o najmanje jednoj stranoj medijskoj agenciji koja

će izveštavati o aktuelnim dešavanjima u Srbiji. Kako se navodi u dokumentaciji, tender obuhvata i izradu i titlovanje video-sadržaja, prevod knjiga i izradu brošura.

Što se tiče promocije srpske kulture u svetu, u dokumentaciji za tender koji se odnosi na te usluge navodi se da „program promocije države i nacionalnih interesa na globalnom nivou predstavlja jedan od najvažnijih stubova savremene spoljne politike, koji ima za cilj stvaranje i jačanje pozitivne slike u međunarodnom okruženju.“

- Srpska kultura, sa svojom dugom i bogatom tradicijom, predstavlja izuzetan resurs koji može biti iskorišćen kao jedan od glavnih alata za poboljšanje spoljnih odnosa i jačanje globalne vidljivosti Srbije – navodi se u dokumentaciji.

Kao prvi projektni zadatak u okviru tendera navodi se predstavljanje AP Kosova i Metohije u inostranstvu kroz umetnost i kulturu, drugi zadatak je multimedijalna međunarodna prezentacija kulturnih i naučnih potencijala Srbije, a treći organizacija muzičkog događaja u inostranstvu (u Francuskoj, Španiji ili Italiji) kojim će biti predstavljena etno-muzika Srbije.

Tenderom su obuhvaćeni i prezentacija i promocija srpskih kreativnih industrija, kao i osmišljavanje i kreiranje video-sadržaja o značaju srpskih kreativnih industrija. Kao šesti projektni zadatak navodi se globalna vidljivost kreativnog sektora, u kojem je centralni događaj otvaranje novog kreativno-inovativnog centra Ložionica u Beogradu.

Trećim raspisanim tenderom traži se izvođač za digitalno promovisanje Republike Srbije u zemlji i inostranstvu.

Rok za podnošenje prijava za sva tri tendera je 24. mart.

DUPLIRANA CENA REKONSTRUKCIJE PRUGE OD NOVOG SADA DO MAĐARSKJE

Cena rekonstrukcije pruge Novi Sad – Mađarska je duplirana, od procene za taj projekat u iznosu od 681,4 miliona evra, ugovoreni troškovi narasli su na 1,24 milijarde dolara. Od tih 1,24 milijarde dolara je 1,2 milijarde isplaćena izvođačima radova.

Nacrtr idejnog projekta rekonstrukcije pruge, koji je izradio Saobraćajni institut CIP 2017. godine, dao je prvu procenu



koliko će koštati.

Prema tom nacrtu, samo za prugu u „čvoru“ Novi Sad, trebalo je da bude izdvojeno 42,4 miliona evra, zatim objekti u Novom Sadu (glavna stanična zgrada i drugi objekti za uređaje i postrojenja) trebalo je da koštaju 2,9 miliona evra, peroni, nadstrešnice i pothodnici trebalo je da koštaju 1,75 miliona evra. U Nacrtu je navedeno da je procena investicija izvršena na osnovu definisanih rešenja građevinske infrastrukture i iskustava sa prve dve deonice pruge, Beograd – Stara Pazova i Stara Pazova – Novi Sad.

- Da li je to blizu iznosu od 65 miliona evra koliko je država saopštila da su bili ukupni troškovi rekonstrukcije na ovoj lokaciji. U nacrtu je dat i opis da 'rekonstrukcija postojeće jednokolosečne pruge u savremenu dvokolosečnu prugu za projektnu brzinu od 200 kilometara na čas sa aspekta trase ne predstavlja veliki problem, najviše zato jer prati postojeću prugu (samo kod Vrbasa je promenjena deonica) – piše Forbes, prenosi Beta.

Do značajne razlike u troškovima tokom različitih faza projektovanja i izvođenja radova na građevinskim projektima može doći usled posebnih zahteva investitora za ugradnju najkvalitetnije



Koristiće se pre svega za potrebe gasovo-
da Turski tok kroz Srbiju. Kapacitet nove
stanice nije naveden.

DEVIZNE REZERVE NBS-A SMANJENE ZA 225,3 MILIONA EVRA

Bruto devizne rezerve Narodne ban-
ke Srbije na kraju februara 2025. godine
bile su na nivou od 28,79 milijardi evra,
što je smanjenje u odnosu na kraj janu-
ara za 225,3 miliona evra. Ovaj iznos de-
viznih rezervi obezbeđuje pokrivenost
novčane mase M1 od 180,8 odsto i 7,2
meseca uvoza robe i usluga, što je više
nego dvostruko iznad standarda kojim
se utvrđuje adekvatan nivo pokrivenosti
uvoza robe i usluga deviznim rezerva-
ma, saopštila je Narodna banka Srbije.

Neto devizne rezerve (bruto devizne
rezerve umanjene za devizna sredstva
banaka po osnovu obavezne rezerve,
obaveze prema Međunarodnom mone-
tarnom fondu po osnovu aranžmana i
drugim osnovima) na kraju februara iz-
nosile su 24,35 milijardi evra. U odnosu
na kraj januara manje su za 274,1 milion
evra.

Odlivi iz deviznih rezervi realizova-
ni su po osnovu intervencija Narodne
banke Srbije na domaćem deviznom tr-
žištu u neto iznosu od 325 miliona evra
(sprovedenih radi održanja relativne
stabilnosti kursa dinara prema evru u
ambijentu sezonski pojačane tražnje za
devizama), kao i po osnovu neto razdu-
ženja države na ime deviznih kredita i
drugih deviznih obaveza u ukupnom iz-
nosu od 145,7 miliona evra.

Prilivi u devizne rezerve u februaru
ostvareni su po osnovu izdvajanja de-
vizne obavezne rezerve banaka u neto
iznosu od 69,2 miliona evra, kao i po
osnovu upravljanja deviznim rezerva-
ma, donacija i po drugim osnovima u
neto iznosu od 54,2 miliona evra.

Značajan pozitivan neto efekat tržiš-
nih faktora u iznosu od 122 miliona
evra rezultat je kretanja na međunarod-
nim tržištima – povećanja cene zlata u
dolarima za oko 0,8 odsto i rasta cena
inostranih hartija od vrednosti u portfe-
lju Narodne banke Srbije.

Obim realizovane trgovine devizama
na međubankarskom deviznom tržištu
u februaru iznosio je 819,1 milion evra
i bio je za 159,9 miliona evra veći nego u
prethodnom mesecu. U prva dva mese-

opreme i materijala ili većih količina
nego što je predvideo projektant, zatim
zbog nepredviđenih radova, ali i „nadu-
vavanja“ troškova, odnosno preplaćiva-
nja materijala, opreme i radova.

Kako se ističe, ključna je bila ponuda
kineskih izvođača, a ona uzima u obzir
potrebe i želje države kao finansijera i
projektnu dokumentaciju.

- S njima se država prvobitno pogodila
na iznos od 1,16 milijardi dolara. Potom
i kroz anekse dodala još oko 87 miliona
dolara troškova. Da je prvobitna proce-
na u Nacrtu idejnog projekta bila isuviše
konzervativna za želje države možda su-
geriše već finalna verzija Idejnog projek-
ta, završenog u julu 2020. gde su troškovi
iznosili oko 789 milijardi evra, a sa PDV-
om 1,04 milijardi – piše Forbes.

Najveći deo novca, oko 283 milio-
na evra, trebalo je da bude izdvojen za
samu prugu, nasip i koloseke, zatim
118,8 miliona evra za mostove odnosno
nadvožnjake, za elektrifikaciju oko 78,8
miliona evra, za signalno-sigurnosni
sisteme 66,9 miliona evra, za telekomu-
nikacioni sistem 52 miliona evra i za sta-
nične zgrade i platooe bilo je procenjeno
oko 29,7 miliona evra.

Na sajtu Vlade Srbije navodi se da su

gornji i donji stroj ugovoreni na iznos
veći od 450 miliona dolara, kao i da su
mostovi i nadvožnjaci poskupeli na
253,9 miliona, dok će signalno-sigurno-
sni sistemi koštati ukupno 116,5 miliona
dolara.

GRADIĆE SE NOVA GASNA STANICA HORGOS

Vlada Srbije donela je rešenje kojim se
utvrđuje javni interes za eksproprijaciju
u cilju izgradnje nove primopredajne ga-
sne stanice Horgoš. Rešenje je doneto,
kako se navodi, u skladu sa Planom de-
taljne regulacije za izgradnju nove pri-
mopredajne gasne stanice Horgoš u K.O.
Horgoš, na teritoriji opštine Kanjiža,
piše eKapija. Javno preduzeće Srbijagas,
koje je investitor projekta, određeno je
za korisnika eksproprijacije.

Kako je navedeno u pomenutom pla-
nu detaljne regulacije za gradnju nove
gasne stanice, ona će se graditi jer su
oprema i način merenja gasa na posto-
jećoj primopredajnoj stanici Horgoš za-
stareli i neadekvatni. Površina plana je
nešto više od 22 hektara, a nova stanica
biće izgrađena uz postojeću, u nepo-
srednoj blizini granice sa Mađarskom.



Kristin Lagard

FOTO: FLICKR

ca ove godine u međubankarskoj trgovini realizovano je ukupno 1,47 milijardi evra.

U februaru, kao i od početka 2025. godine, zabeleženo je nominalno slabljenje dinara prema evru za 0,1 odsto. NBS je na međubankarskom deviznom tržištu u februaru neto prodala 325 miliona evra. Od početka godine, NBS je neto prodala 745 miliona evra radi održavanja relativne stabilnosti kursa dinara prema evru.

EKONOMIJA EVROZONE POD PRITISKOM, INFLACIJA MOŽE POSTATI DUGOTRAJNIIJA

Ekonomija evrozone suočava se sa izuzetnim šokovima povezanim sa trgovinom, odbranom i klimatskim promenama, što bi moglo pojačati nestabilnost inflacije i povećati rizik da rast cena postane dugotrajniji, izjavila je predsednica Evropske centralne banke (ECB) Kristin Lagard.

Ovi faktori, prema njenim rečima, onemogućavaju ECB da unapred signalizira svoje buduće odluke o monetarnoj politici, ali istovremeno zahtevaju odlučno insistiranje na cilju inflacije od dva odsto i jasno definisanje načina na koji će banka reagovati na različite ekonomske šokove, prenosi Reuters.

ECB je od juna smanjila kamatne stope šest puta, ali prošle nedelje nije dala nikakav jasan signal o budućim potezima, ostavljajući tržišta u neizvesnosti. Situaciju dodatno komplikuje politika administracije američkog predsednika

Donalda Trampa, koja narušava tradicionalnu međunarodnu ekonomsku saradnju.

- Naša očekivanja su u proteklom godinama, a posebno u poslednjim nedeljama, potpuno preokrenuta. Videli smo političke odluke koje su do pre samo nekoliko meseci bile nezamislive – rekla je Lagard u Frankfurtu.

Fragmentacija globalne trgovine može dovesti do većih i disruptivnijih promena cena, dok povećanje rashoda za odbranu može doprineti daljem rastu inflacije. Međutim, postoji i mogućnost da se ti šokovi međusobno neutrališu, smanjujući pritiske na cene, naglasila je Lagard.

Glavni izazov za ECB jeste što inflacija jače reaguje na velike ekonomske šokove nego na manje, što bi moglo učiniti rast cena dugotrajnijim problemom. Ona je upozorila da ovakvi nesrazmerni cenovni skokovi, u kombinaciji sa trenutnim mehanizmima formiranja plata, mogu dovesti do dugotrajne inflacije.

- Ako ovakav način formiranja cena postane standard u uslovima velikih ekonomskih šokova, ali se učestalost prilagođavanja plata ne poveća u istom ritmu, inflacija bi mogla postati trajnija. Veliki šokovi bi doveli do bržeg prenosa cena na inflaciju, dok bi plate morale da prate taj rast u fazama – objasnila je predsednica ECB-a.

Ona je navela da ECB ne može obećati da će inflacija uvek biti tačno dva odsto, niti može dati precizne smernice o budućoj politici. Međutim, banka mora oblikovati svoju monetarnu politiku

tako da inflacija uvek teži ciljanom nivou od dva odsto na srednji rok i mora jasno definisati kako reaguje na određene ekonomske šokove, kako bi građani i kompanije znali šta mogu da očekuju.

- Možemo biti jasni u vezi sa našom reakcijom – kako će nas određene promene u ekonomiji verovatno pogoditi i na koje podatke ćemo se oslanjati prilikom donošenja odluka – zaključila je Lagard.

ŠVEDSKI PROIZVOĐAČ BATERIJA NORTHVOLT PROGLASIO BANKROT

Švedska kompanija za proizvodnju baterija Northvolt podnela je zahtev za bankrot, čime je zapečaćena propast firme koja je nekada smatrana najvećom evropskom nadom za konkurenciju u industriji kojom dominira Kina.

Ova industrijska startup kompanija, koju su podržavali Volkswagen, Goldman Sachs i BlackRock, saopštila je da nije uspela da obezbedi finansiranje za nastavak rada i da će sada sudski poverenik prodati njenu imovinu, prenosi Financial Times.

- Ovo je neverovatno težak dan za sve u Northvoltu. Naš cilj je bio da izgradimo nešto revolucionarno, da donesemo stvarne promene u industriju baterija, električnih vozila i širu evropsku industriju, kako bismo ubrzali prelazak na zelenu i održivu budućnost – izjavio je Tom Džonston, privremeni predsednik upravnog odbora kompanije Northvolt.

Bankrot predstavlja neslavan kraj kompanije koja je od investitora i vlada prikupila oko 15 milijardi dolara, ulažući u ključnu tehnologiju za električna vozila, dok Evropa pokušava da sustigne azijske gigante poput Kine, Japana i Južne Koreje.

Northvolt je prošle godine predstavio plan restruktuiranja, smanjio je četvrtinu svoje radne snage i odbacio planove širenja u pokušaju da prevaziđe pritisak na gotovinu koji se pojačao tokom jeseni, nakon što je izgubio ključni ugovor i nije mogao da povuče „zeleni” zajam od pet milijardi dolara.

EU OSTVARILA SUFICIT U TRGOVINSKOJ RAZMENI SA SAD OD 198,2 MILIJARDE EVRA

Evropska unija je u 2024. godini izvela 531,6 milijardi evra robe u Sjedinjene



FOTO: PIXABAY

Američke Države i uvezla 333,4 milijarde evra, što je rezultiralo trgovinskim suficitom od 198,2 milijarde evra. U poređenju sa 2023. godinom, izvoz je povećan za 5,5 odsto, dok je uvoz smanjen za četiri procenta, objavila je Evropska kancelarija za statistiku – Eurostat.

Kada se pogleda analiza prema odeljenjima Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije (SITC), prvih pet sektora sa najviše izvoza u 2024. godini činilo je polovinu (49,5 odsto) ukupnog izvoza u SAD. To su medicinski i farmaceutski proizvodi (22,5 odsto), drumska vozila (9,6 odsto), opšte industrijske mašine i oprema (6,4 odsto), električne mašine, aparati i električni delovi (šest odsto) i mašine specijalizovane za pojeđine industrije (pet odsto).

Slično, što se tiče uvoza, prvih pet sektora čini 50,4 odsto sve uvezene robe. To su nafta, naftni derivati i srodni materijali (16,1 odsto), lekovi i farmaceutski proizvodi (13,8 procenata), mašine i oprema za proizvodnju električne energije (9,2 odsto), gas, prirodni i industrijski (5,8 odsto) i ostala transportna oprema (5,5 procenata).

PAD POVERENJA MALIH PREDUZEĆA U SAD TREĆI MESEC ZAREDOM

Poverenje malih preduzeća u Sjedinjenim Američkim Državama opalo je u februaru treći mesec zaredom, brišući većinu dobitaka ostvarenih nakon izborne pobeđe predsednika Donalda Trampa u novembru, usled rastuće zabrinutosti zbog politike trgovinske administracije.

Nacionalna federacija nezavisnog biznisa (NFIB) saopštila je da je njen In-

deks optimizma malih preduzeća prošlog meseca pao za 2,1 poen, na 100,7. Pad odražava i pad poverenja potrošača i poslovnog sektora, kao i pad berze, koji su zajedno poništili takozvani „Trampov skok“. NFIB Indeks neizvesnosti porastao je za četiri poena, na 104, što je drugo najviše očitavanje u istoriji, prenosi Reuters.

„Neizvesnost je velika i raste u poslovnom sektoru, i to iz mnogo razloga“, rekao je glavni ekonomista NFIB Bil Dankelberg, ne navodeći detalje. Vlasnici malih preduzeća uglavnom naginju Republikanskoj stranci.

Trampova nepredvidiva trgovinska politika, obeležena naizmeničnim uvođenjem i ukidanjem tarifa protiv Kanade i Meksika, izazvala je zabrinutost među preduzećima, a ekonomisti upozoravaju da ovakva nestabilnost otežava kompanijama dugoročno planiranje.

Obustavljene tarifa, pretnje novim nametima i već uvedene dažbine navele su potrošače da očekuju višu inflaciju u narednoj godini i duže. Istraživanje koje je sproveo NFIB pokazalo je da je procenat preduzeća koja su povećala prosečne prodajne cene prošlog meseca porastao za deset poena, na 32 odsto, što je najveći rast od aprila 2021. godine. Rast cena je najčešći u sektorima finansija, veleprodaje, poljoprivrede, maloprodaje, građevine i proizvodnje.

Udeo kompanija koje planiraju povećanje cena porastao je za tri procenta, na 29 odsto, što je najviši nivo u poslednjih 11 meseci. Procenat vlasnika preduzeća koji očekuju poboljšanje ekonomije naglo je pao za deset poena, na 37 odsto. Takođe, udeo onih koji smatraju da je

sada dobro vreme za proširenje poslovanja opao je za pet poena, na 12 odsto, što je najveći pad od aprila 2020. godine.

NEMAČKA PREDUZEĆA „GUŠE SE“ U BIROKRATIJU

Nemačka preduzeća se godinama bune da im je višak birokratije narušava konkurentnost. Savet ekonomskih stručnjaka pri ministarstvu privrede se slaže i uoči formiranja nove vlade predlaže široke reforme, piše nemačka novinska agencija DPA.

Demontaža birokratije je preduslov za održivo povećanje konkurentnosti Nemačke, rekao je predsednik nezavisnog saveta, profesor Ekart Janeba. Prema studiji saveta, birokratsko opterećenje privrede je poprimilo novu dimenziju. Između ostalog, tehnološki napredak zahteva novu regulativu i to preopterećuje administraciju.

Savet je reforme koje je pokrenula odlazeća vlada ocenio kao korak u dobrom pravcu, ali nedovoljan da značajnije nešto pokrene. Izveštaj te mere opisuje kao „alibi-zakone“ kojima zakonodavac pre nastoji da stvori utisak da nešto radi nego što zaista rešava probleme. Na primer, navode eksperti, malo koja firma zaista očekuje da će evropski izveštaji o održivosti doprineti održivosti.

Dosadašnji sporazum koalicionih partnera u dolazećoj vladi, demohrišćana i socijaldemokrata, ne budi neka velika očekivanja, rekao je Janeba.

Naime, u preliminarom dogovoru koji treba da bude osnov programa razgradnja birokratije se samo pominje u jednom pasusu. Konkretno, dve strane su navele da planiraju ukidanja obaveze izveštavanja, dokumentovanja i statistike. Među merama koje savet predlaže je, između ostalog, provera funkcionalnosti usvojenih zakona. Ako neki propis ne funkcioniše, posle određenog vremena treba da bude ukinut.

Uopšteno, prema izveštaju, država ne treba da reguliše detalje puta do društvenog cilja. Na primer, nemački zakonodavci ne treba da „pozlaćuju“ i dalje razrađuju regulativu Evropske unije. Umesto toga, treba više da se otvore mišljenju stručnjaka iz privrede i drugih društvenih sektora i omoguće proveru propisa u praksi.



FOTO: PIXABAY

REMONT U PETROHEMIJI DOK SE ČEKA ISHOD SANKCIJA KOMPANIJ NIS

Kao deo Naftne industrije Srbije koja takođe čeka 28. mart i ishod da li će američke sankcije protiv NIS-a biti ukinute ili će se ići na dodatno odlaganje, u Petrohemiji sredinom marta obavljaju remont, piše Politika.

Plan je da remont ove pančevačke fabrike, koja je ujedno i jedan od vodećih domaćih izvoznika, treba da bude završen krajem marta, a cilj je obezbeđivanje sigurnog i pouzdanog rada postrojenja u narednom periodu. Svakodnevno je angažovano oko 400 zaposlenih, a vrednost posla je procenjena na 550 miliona dinara.

- Najznačajnije aktivnosti su usmerene na realizaciju aktivnosti u fabrici Etilen, pre svega na remont kotlova. Pored postrojenja u Pančevu, remont se izvodi i u Fabrici sintetičkog kaučuka u Elemiru. Remont Petrohemije je deo sveobuhvatnog Programa za povećanje pouzdanosti kompanije s obzirom na to da je Petrohemija kompleks koji čini sedam fabrika i koji je u radu duže od 45 godina. Od juna 2023. godine, kada je NIS preuzeo HIPP, ovo je treći remont opreme sa ciljem da se postigne dugoročno održivi rad kompanije. Podjednako važno je i poboljšanje energetske efikasnosti kompanije, što ima veliki značaj, naročito u energetski intenzivnoj industriji kao što je petrohemijska, u kojoj energija ima značajan uticaj u troškovima - rekao je Goran Stojilković, direktor Petrohemije.

On ističe da će remont imati i pozitivne efekte na finansijsko poslovanje Petrohemije.

- Povećanjem pouzdanosti rada i poboljšanjem energetske efikasnosti povećavamo kapacitet prerade primarnog benzina, čime se postiže efekat obima, odnosno smanjenje cene naših proizvoda i poboljšava pozicija Petrohemije kao značajnog izvoznika Srbije. To doprinosi održivosti poslovanja koje je važno za porodice 1.250 zaposlenih Petrohemije, grad Pančevo i sve saradnike Petrohemije - naveo je Stojilković.

Prema njegovim rečima, Petrohemija značajnu pažnju posvećuje i ekologiji, te su sve aktivnosti tokom remonta, koji ukupno treba da traje 40 dana, usklađene sa važećim procedurama u oblasti bezbednosti na radu i zaštite životne sredine.

VOLKSWAGEN PLANIRA RAZVOJ 11 NOVIH MODELA ZA KINESKO TRŽIŠTE

Volkswagen i njegov dugogodišnji partner FAW Group planiraju da lansiraju 11 novih modela isključivo za kinesko tržište u pokušaju da povrate opadajući tržišni udeo u najvećem svetskom automobilskom tržištu.

Nova linija vozila uključuje šest električnih automobila (EV), dva plug-in hibrida i dva električna vozila s produženim dometom pod brendom Volkswagen. Prvi modeli stižu na kinesko tržište od 2026. godine, dok će prvi električni model Jetta brenda biti lansirani već sledeće godine, sa fokusom na pristupačne EV modele namenjene početnom segmentu tržišta, prenosi Bloomberg.

Volkswagen je najavio da će novi modeli imati napredne digitalne funkcije, uključujući autonomnu vožnju i mogućnost ažuriranja softvera preko interneta. Osim elektrifikacije, kompanija planira da integriše svoje tehnologije motora u buduće verzije vozila s unutrašnjim sagorevanjem, plug-in hibride i modele s produženim dometom.

Nemački gigant pokušava da povрати tržišni udeo koji su mu preuzele domaći kineski proizvođači poput kompanije BYD, koje proizvode visoko-tehnološke EV modele popularne među kineskim kupcima. Volkswagen, matična kompanija brendova Audi, Škoda i Porsche, zabeležila je pad globalnih isporuka prošle godine, uključujući i pad od 9,5 odsto u Kini, gde je konkurencija sve žešća, a ekonomska neizvesnost utiče na potrošače.

Kako bi se brže prilagodio zahtevima kineskog tržišta, Volkswagen je kreirao novu tehnološku platformu prilagođenu isključivo Kini, rekao je šef Volkswagena za Kinu, Ralf Brandsteter.

Tehnološki razvoj je ključni deo Volkswagenovih planova za Kinu, a kompanija već sarađuje sa kompanijom Xpeng na razvoju softvera i ultra-brzom punjenju baterija. Volkswagen planira da do 2030. godine dostigne prodaju od četiri miliona vozila godišnje u Kini, a između 2025. i 2027. godine planira lansiranje oko 40 novih modela, od kojih će više od polovine biti električni automobili.

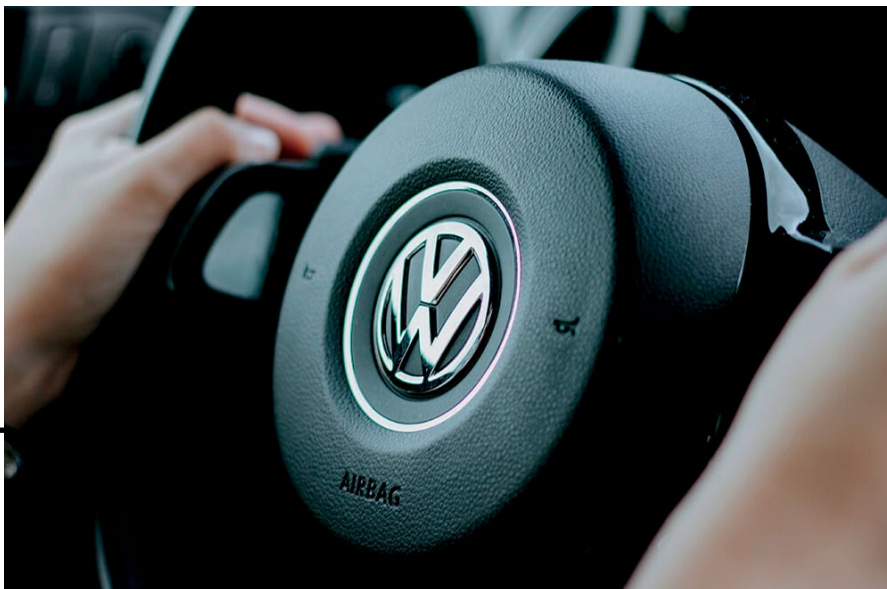


FOTO: FREEPIK

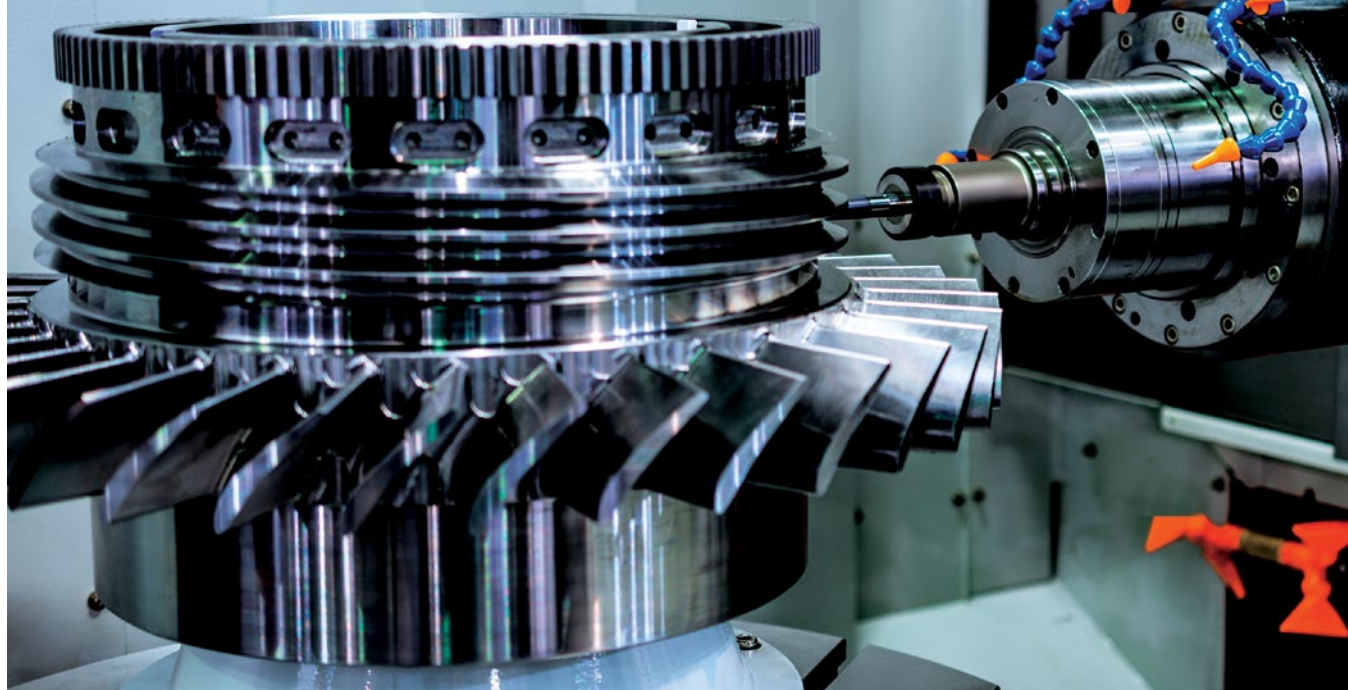
CNC ŠABIĆ

MAŠINSKA OBRADA METALA

Petra Drapšina 115, Temerin

021/846361, 063/1704531

brankosabic75@gmail.com



Дом ученика
средњих школа
"Милутин Миланковић"

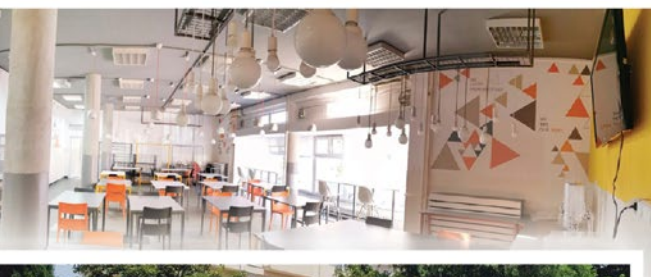


1961-2024

Здравка Челара 16
11060 Београд, Палилула

011/2070090 011/3290402

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



PORESKE OBAVEZE U MARTU

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

5. mart

- Dostavljanje obaveštenja o zaključenim ugovorima o izvođenju estradnog programa zabavne i narodne muzike i drugih zabavnih programa u februaru 2025. godine, na Obrascu OZU.
- Dostavljanje izveštaja o izvršenju obaveze zapošljavanja osoba sa invaliditetom na Obrascu IOSI, za februar i uplata sredstava.

10. mart

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

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

17. mart

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

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

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 februar

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

Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za februar 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 februar

Plaćanje obračunate akcize za period od 16. do 28. februara

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

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

31. mart

– 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 februar

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

KAKO GLOBALNO STANJE AUTO-SEKTORA UTIČE
NA PROIZVOĐAČE I PRODAVCE U SRBIJI

AUTOMOBILSKA INDUSTRIJA NA RASKRSNICI SA VIŠE NEPOZNATIH

EVROPSKA AUTOMOBILSKA INDUSTRIJA KOJA JE DECENIJAMA BILA MOTOR EKONOMSKOG RASTA I ZAPOSŁJAVANJA SUOČAVA SE SA OZBILJNOM KRIZOM I NALAZI SE POD PRETNJOM PADA PROIZVODNJE, SMANJENJA RADNIH MESTA I GUBITKA TRŽIŠNOG UDELA U KORIST AZIJSKIH KOMPANIJA. POZNAVAOCI PRILIKA TVRDE DA OVAJ SEKTOR PROLAZI KROZ JEDNU OD NAJZNAČAJNIJIH TRANZICIJA U SVOJOJ ISTORIJI, A GLOBALNI EKONOMSKI IZAZOVI, TEHNOLOŠKE PROMENE I GEOPOLITIČKI FAKTORI UTIČU NA CELOKUPNO TRŽIŠTE, UKLJUČUJUĆI I SRBIJU

Evropska automobilska industrija suočava se sa ozbiljnom krizom, uzrokovanom kombinacijom strukturnih promena, regulatornih pritiska i globalne konkurencije. Industrija koja je decenijama bila motor ekonomskog rasta i zapošljavanja sada se nalazi pod pretnjom pada proizvodnje, smanjenja radnih mesta i gubitka tržišnog udela u korist azijskih kompanija. Odnedavno je prisutan i strah od uvođenja visokih carina na izvoz automobila u SAD. Povećanje troškova proizvodnje, smanjenje konkurentnosti na američkom tržištu i potencijalna premeštanja proizvodnje van Evrope mogli bi promeniti strukturu i dinamiku automobilske industrije, ocenjuje se u analizi objavljenoj u martovskom broju Makroekonomskih analiza i trendova (MAT).

Brendovi kao što su Volkswagen, BMW, Mercedes i Stellantis suočili bi se sa smanjenom potražnjom zbog povećanja cena vozila. S obzirom na to da su američki potrošači osetljivi na cene, to bi moglo dovesti do smanjenja prodaje. Stellantis jeste već prisutan u SAD sa velikim fabrikama, te bi i mogućnost daljeg širenja proizvodnje u SAD mogla biti opcija, ali bi to znatno povećalo ukupne operativne troškove i logističke izazove.

- Ključni strateški izazov za evropske proizvođače automobila jeste tranzicija ka električnim vozilima (EV), koja je ubrzana strogom ekološkom regulativom EU. Tradicionalni proizvođači, poput Volkswagena, Renaulta i Stellantis, suočavaju se sa ogromnim ulaganjima

potrebnim za razvoj baterijske tehnologije, dok istovremeno gube prednost nad kineskim kompanijama (SAIC, BYD, Nio, Xiaomi, Chery, BAIC, Geely) koje nude jeftinije i tehnološki naprednije modele - navodi se u analizi MAT-a i dodaje da geopolitički faktori dodatno otežavaju situaciju.

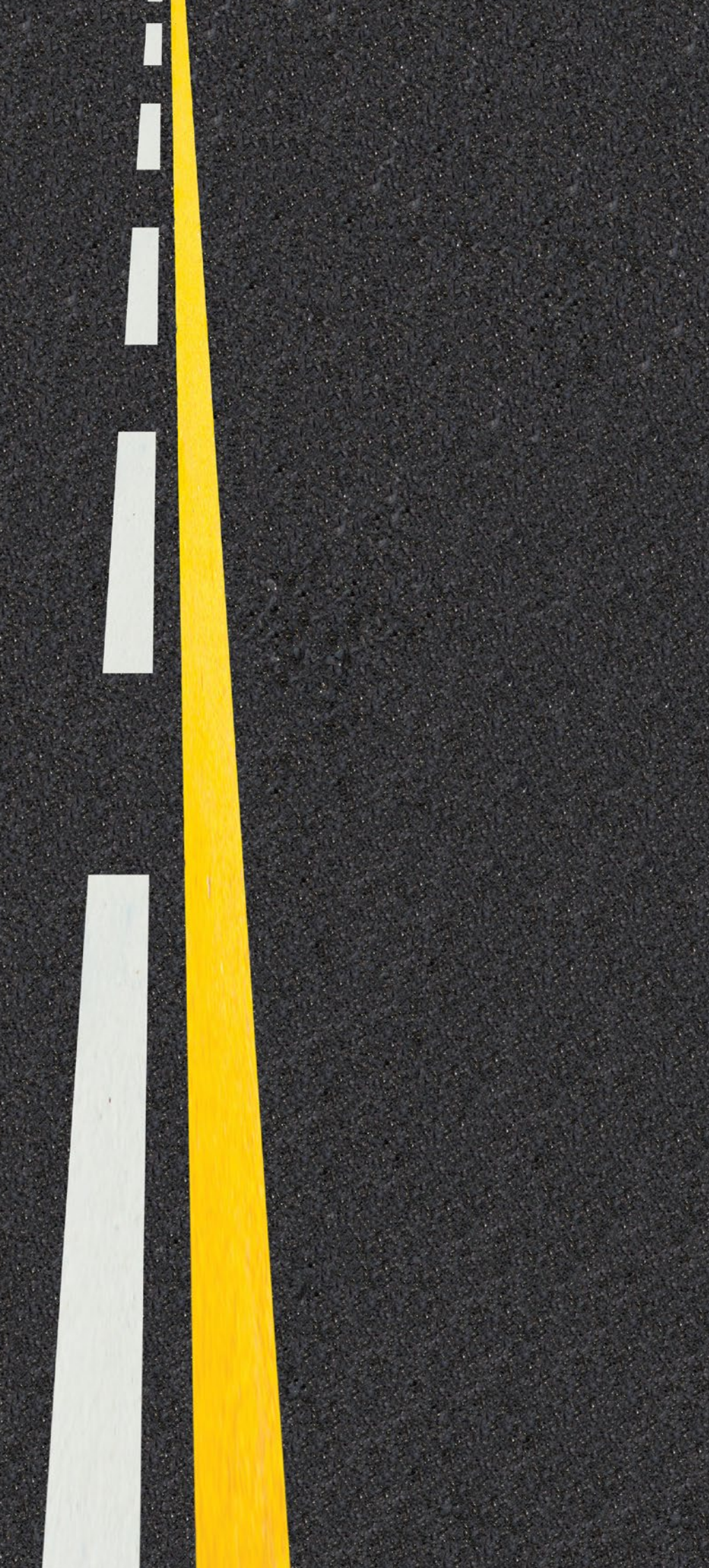
Trgovinski sukobi, zavisnost od uvoza ključnih sirovina za baterije, kao i visoki troškovi energije u Evropi čine proizvodnju skupljom u poređenju sa konkurencijom. Problem predstavlja i usporavanje ekonomskog rasta u EU, što smanjuje kupovnu moć potrošača i vodi do pada prodaje novih vozila.

Inače, iz Stellantisove fabrike u Krajujevcu je - nakon nekoliko odlaganja - 21. februara krenuo prvi kontingent električne Fiat Grande Pande, a ključna tržišta su Italija, Holandija i Francuska, gde se ovaj model, prema dosad poznatim informacijama, uz subvencije može kupiti već za 15.400 evra.

Pitali smo domaće predstavnike automobilske industrije i eksperte koji se bave analizom tržišta - kako trenutna globalna situacija u ovom sektoru utiče na proizvodnju i prodaju vozila u Srbiji?

Jedna od najznačajnijih tranzicija u istoriji

Milan Grujić, generalni direktor kompanije ZF Srbija i predsednik Nemačko-srpske privredne komore, kaže u razgovoru za Biznis.rs da automobilska industrija prolazi kroz jednu od najznačajnijih tranzicija u svojoj istoriji.



- Globalni ekonomski izazovi, tehnološke promene i geopolitički faktori utiču na celokupno tržište, uključujući i Srbiju. Uprkos ovim izazovima, domaće tržište je pokazalo otpornost, pošto je prodaja vozila u Srbiji porasla u 2024. godini, i to deset odsto kada je reč o putničkim vozilima i 18 odsto kod komercijalnih vozila. Ipak, ne možemo biti imuni na dešavanja u Evropi. Usled ekonomske neizvesnosti i smanjene tražnje dolazi do oscilacija u proizvodnji, dok se proizvođači i dobavljači suočavaju sa različitim izazovima kao što je rast troškova sirovina. S druge strane, Srbija i dalje privlači strane investicije u auto-industriji, zahvaljujući povoljnim poslovnim uslovima i rastućem kapacitetu za proizvodnju i razvoj novih tehnologija - ocenjuje naš sagovornik.

Grujić napominje da domaći proizvođači i dobavljači primenjuju različite strategije kako bi ostali konkurentni, i izdvaja nekoliko ključnih.

- To je diversifikacija lanca snabdevanja, gde mnoge kompanije rade na lokalizaciji proizvodnje i pronalaženju alternativnih dobavljača kako bi smanjile zavisnost od globalnih tokova. Zatim, optimizacija troškova koja podrazumeva ulaganje u digitalizaciju i automatizaciju proizvodnje i pomaže u smanjenju operativnih troškova i povećanju efikasnosti, kao i podrška države kroz subvencije, poreske podsticaje i strateške ugovore s investitorima, što pomaže održavanju stabilnosti sektora. Značajni su i održivi modeli poslovanja kroz koje raste fokus na cirkularnu ekonomiju i održive izvore sirovina, čime se smanjuju troškovi i osigurava dugoročna konkurentnost - navodi generalni direktor kompanije ZF Srbija.

Iako su izazovi veliki, srpske kompanije pokazuju sposobnost brzog prilagođavanja novim tržišnim uslovima, što im omogućava da održe kontinuitet poslovanja.

Profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu Dušan Marković podseća da Srbija ima proizvodni pogon automobilske industrije u Kragujevcu, u vlasništvu Stellantis, kapaciteta 150.000 vozila. On smatra da je najveći problem za ovaj pogon njegova usmerenost na tržište Evrope gde je, prema različitim izvorima, prodaja u 2024. godini bila manja za 17-18 odsto u odnosu na

FOTO: FREEPK

pretpandemijsku 2019. godinu.

- U prethodnoj deceniji Srbija se nametnula kao lokacija za globalne auto-dobavljače iz Kine, Japana, Kanade, Nemačke, usmerene na evropske pogone. Na kraju 2023. godine u Srbiji je poslovalo oko 150 kompanija iz ovog sektora koje su zapošljavale oko 100.000 ljudi. U 2024. godini je poslovna aktivnost postepeno opadala, što je dovelo do sporadičnih otpuštanja zaposlenih (na primer, MeiTa u Obrenovcu). Ono što zabrinjava je da su sada već najavljena masovnija otpuštanja. Tako je Draxlmaier u Zrenjaninu najavio zatvaranje pogona i

otpuštanje 2.000 zaposlenih - naglašava profesor Marković u razgovoru za Biznis.rs.

Dodaje da su auto-dobavljači u Srbiji filijale stranih kompanija i nemaju puno prostora da utiču na strateške odluke, tako da lokalni menadžment može uticati na efekte krize eventualno boljom organizacijom procesa i rastom produktivnosti.

- Iako su zarade rasle u poslednjih nekoliko godina, one su i dalje niže nego na alternativnim lokacijama u Evropi, a srpski pogoni su visoko produktivni, zbog čega efekti krize neće biti kao u

razvijenijim zemljama Evrope, mada se već sada osećaju - navodi Marković.

Boris Čorović, generalni sekretar Srpske asocijacije uvoznika i delova, kaže da je tokom 2024. godine u Srbiji prodato 27.862 nova putnička vozila, što predstavlja rast od deset odsto u odnosu na 2023. godinu, i 6.168 lakih komercijalnih vozila (rast od 18 odsto). Prema njegovim rečima, statistički gledano ovo je najbolji rezultat u poslednjih pet godina.

- Sve promene koje se dešavaju u globalnoj automobilske industriji nameću potrebu za većom fleksibilnošću uvoznika i prilagođavanje ključnim promenama kao što su regulatorna pravila (EU uvodi strože ekološke standarde za SUS motore), sve veće prisustvo azijskih proizvođača koje donosi novu tržišnu dinamiku, i prilagođavanje strategija velikih proizvođača u prelasku na elektrifikovana vozila, što u narednim godinama može uticati na smanjenje ponude tradicionalnih SUS motora - navodi Čorović u razgovoru za Biznis.rs.

Što se tiče problema u lancima snabdevanja, on ističe da se situacija prilično stabilizovala u odnosu na period pandemije (2020-2023) i da se, kada je reč o rokovima isporuke novih vozila, vratila u koliko-toliko uobičajene okvire.

- Kada je reč o cenama novih vozila, svakako da rast cena sirovina, problemi u lancima snabdevanja i smanjenje tražnje u Evropi, ali i sve stroži ekološki i bezbednosni standardi koje propisuju regulatori, utiču na finalne cene vozila. Uvoznici se trude da se prilagode tim okolnostima i da shodno brendu i modelu prilagode svoje margine kako bi bili što konkurentniji na tržištu - objašnjava naš sagovornik.

Petar Veličković, menadžer za odnose s javnošću sajta Polovni automobili, napominje da se globalna automobilska industrija i u prošloj godini suočavala sa brojnim problemima zbog dobro poznatih razloga - geopolitička situacija, inflacija, rast troškova proizvodnje... Uz sve to, auto-industrija u Evropi se okreće ka elektrifikaciji gde, kako sada stoje stvari, teško izlazi na kraj sa konkurentima iz Kine.

- Sve to za posledicu ima slabije prodajne rezultate od očekivanih u 2024. godini. Prema podacima Evropske asocijacije proizvođača automobila (ACEA), ukupna prodaja novih vozila porasla je

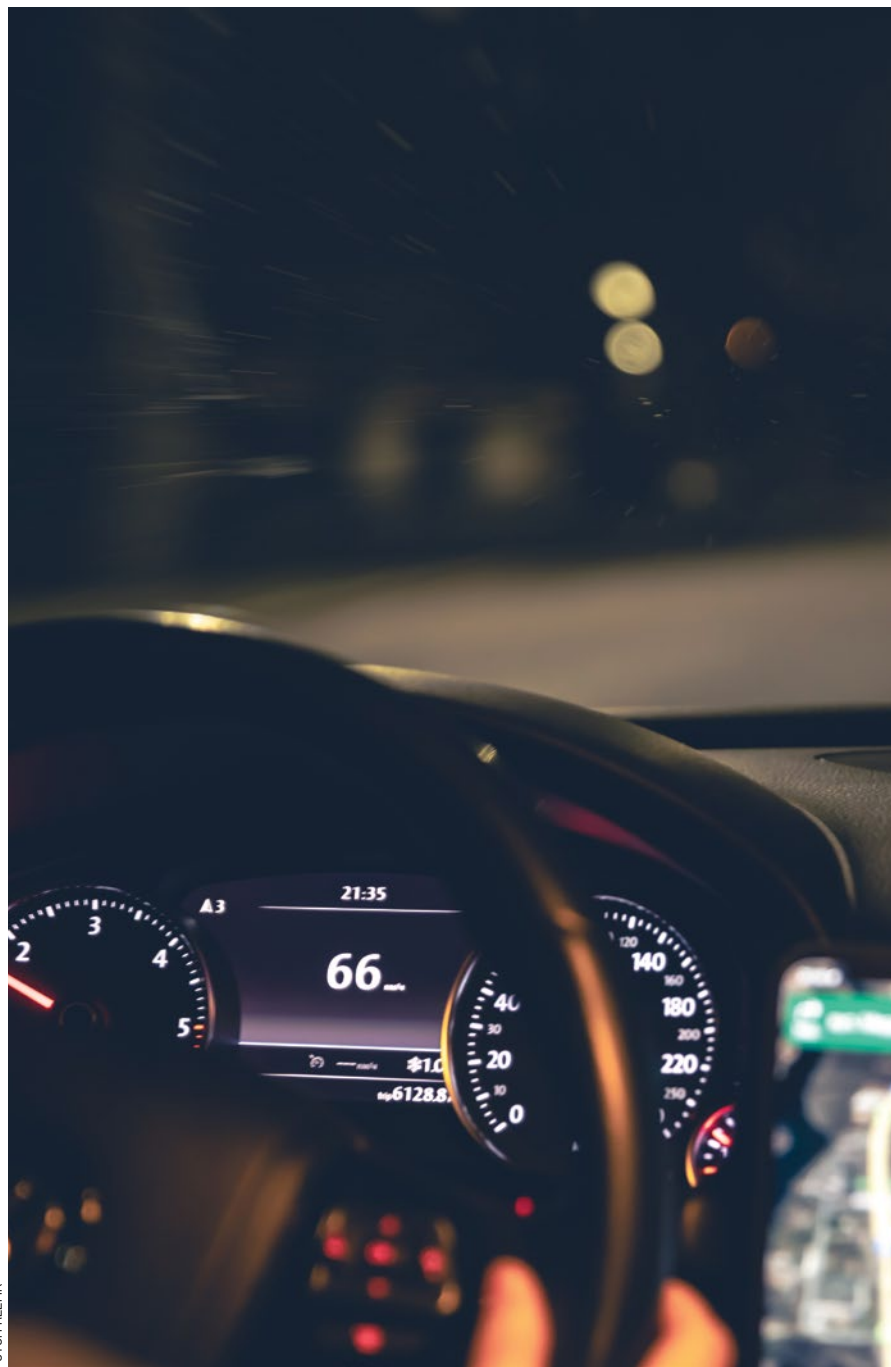


FOTO: FREEPIK

za svega 0,8 odsto. Dodatno, iako se ulažu milijarde evra u nove pogone i fabrike za razvijanje električnih modela, njihova prodaja bila je u padu za gotovo šest odsto. To znači da je udeo električnih automobila u ukupnoj prodaji tokom 2024. iznosio skromnih 13,9 odsto, što gotovo niko nije očekivao - ocenjuje Veličković u razgovoru za Biznis.rs.

Dodaje da dešavanja u Evropi - srećom - za sada nisu previše uticala na domaće prilike kada je reč o prodajnim rezultatima. Ipak, ne treba zaboraviti činjenicu da kasni proizvodnja električne Pande u Kragujevcu, kao i da će uvoznici morati da prilagođavaju svoju ponudu spram trendova u Evropi, pa ostaje i pitanje kako će na to reagovati naši kupci.

Srbija može da postane regionalni centar auto-industrije

Imajući u vidu sve navedene okolnosti, postavlja se pitanje šta je potrebno da bi se Srbija bolje pozicionirala kao centar za proizvodnju i razvoj automobilske industrije u ovom delu Evrope.

- Srbija već sada ima snažan potencijal da postane regionalni centar auto-industrije, ali su za to potrebne određene strateške mere. Na primer, investicije u istraživanje i razvoj (R&D), što podrazumeva ulaganja u inovacije i nove tehnologije, poput električnih i autonomnih vozila, radi privlačenja dodatnih investicija. Zatim, razvoj infrastrukture kako bi se kroz bolju saobraćajnu i energetske infrastrukturu olakšala proizvodnja i distribucija. Značajno je i obrazovanje i razvoj kadrova kroz saradnju univerziteta i industrije, a u cilju stvaranja visokokvalifikovane radne snage radi dugoročnog razvoja sektora. Potrebna je jasna i stabilna regulatorna politika, gde povoljni zakonski okviri i dugoročna strategija privlačenja investitora mogu značajno doprineti razvoju industrije, kao i strateško partnerstvo sa vodećim proizvođačima koje se ogleda u povezivanju sa globalnim kompanijama kroz partnerstva i joint-venture projekte, što osigurava dugoročnu održivost sektora - naglašava Milan Grujić i navodi primer kompanije ZF Srbija koja upravlja sa dva centra za istraživanje i razvoj.

Prvi je otvoren 2021. godine u Pančevu, a drugi 2022. u Novom Sadu.



SRBIJA VEĆ SADA IMA SNAŽAN POTENCIJAL DA POSTANE REGIONALNI CENTAR AUTO-INDUSTRIJE, ALI SU ZA TO POTREBNE ODREĐENE STRATEŠKE MERE. NA PRIMER, INVESTICIJE U ISTRAŽIVANJE I RAZVOJ (R&D), ŠTO PODRAZUMEVA ULAGANJA U INOVACIJE I NOVE TEHNOLOGIJE, POPUT ELEKTRIČNIH I AUTONOMNIH VOZILA, RADI PRIVLAČENJA DODATNIH INVESTICIJA - MILAN GRUJIĆ, GENERALNI DIREKTOR KOMPANIJE ZF SRBIJA I PREDSEDNIK NEMAČKO-SRPSKE PRIVREDNE KOMORE

- Trenutno zapošljavamo više od 300 inženjera koji rade u multidisciplinarnom, međunarodnom inženjerskom timu, i pretežno se fokusiramo na projektovanje i razvoj električnih pogonskih sistema i pogonskih osovina, kalibraciju softvera, testiranje i validaciju, uz celokupan razvoj softverskih i hardverskih rešenja za pogone električnih vozila. Pored toga, ZF Srbija aktivno sarađuje sa školama i obrazovnim institucijama širom zemlje, pružajući mladim mehaničarima i inženjerima priliku da započnu karijeru u ovoj industriji. Kompanija blisko sarađuje sa Mašinskim fakultetom Univerziteta u Beogradu i Mašinskom školom u Pančevu. Ove godine zapošljavamo šestu generaciju naših pripravnika - ističe generalni direktor kompanije ZF Srbija i predsednik Nemačko-srpske privredne komore.

Profesor Dušan Marković kaže da će usled rasta automatizacije i robotizacije

proizvodnje, te rasta zarada, u budućnosti u Srbiji najviše biti pogođeni auto-dobavljači sa niskom dodatnom vrednošću (na primer, elektrokablova za vozila), gde se očekuju selidbe pogona na jeftinije lokacije.

- Zbog toga je neophodno da se obezbedi prekvalifikacija ovih zaposlenih za poslove sa većom dodatnom vrednošću, promene u sistemu obrazovanja u skladu sa potrebama auto-dobavljača više dodate vrednosti i rad na aktivnom privlačenju investicija od strane ovih kompanija. Takođe, treba nastojati da se privuče investicija barem jedne kineske auto-kompanije, koja ima potencijal da u srednjem roku na evropskom tržištu bude značajan konkurent. Budućnost srpske automobilske industrije u najvećoj meri zavisi od dešavanja na evropskom tržištu, tako da je bitno raditi na diversifikaciji ekonomske saradnje sa zemljama van Evrope. Nažalost, Re-

Dušan
Marković

FOTO: PRIVATNA ARHIVA



U PRETHODNOJ DEZENIJI SRBIJA SE NAMETNULA KAO LOKACIJA ZA GLOBALNE AUTO-DOBAVLJAČE IZ KINE, JAPANA, KANADE, NEMAČKE, USMERENE NA EVROPSKE POGONE. NA KRAJU 2023. GODINE U SRBIJI JE POSLOVALO OKO 150 KOMPANIJA IZ OVOG SEKTORA KOJE SU ZAPOSŁJAVALE OKO 100.000 LJUDI. U 2024. GODINI JE POSLOVNA AKTIVNOST POSTEPENO OPADALA, ŠTO JE DOVELO DO SPORADIČNIH OTPUŠTANJA ZAPOSLENIH - DUŠAN MARKOVIĆ, PROFESOR EKONOMSKOG FAKULTETA UNIVERZITETA U BEOGRADU

publika Srbija nema strategiju razvoja auto-industrije, niti mi je poznato da se razmišlja o njenoj izradi, zbog čega je situacija još teža - navodi Marković.

Petar Veličković sa sajta Polovni automobili smatra da su neophodna ozbiljna ulaganja u infrastrukturu, obrazovanje kadrova i podsticanje istraživanja i razvoja. Takođe, ocenjuje da je važno dalje unapređenje poslovnog okruženja ili neki vid partnerstva sa globalnim kompanijama.

- Ipak, pre svega toga neophodan nam je bolji životni standard. Zašto? Zato što smo mi nacija okrenuta polovnim automobilima. Primera radi, prošle godine je prvi put registrovano oko 132.000 polovnjaka iz uvoza, dok je u istom periodu prodato nešto manje od 28.000 novih vozila. Osim toga, i poslednja anketa sprovedena na našem sajtu, u kojoj je učestvovalo više od 7.000 potencijalnih kupaca, pokazala je da je najveći broj njih spreman da za automobil izdvoji do 10.000 evra. Jasno je o kakvoj kupovnoj moći govorimo - ističe Veličković.

Izazovi elektrifikacije i ekologije

Tranzicija ka električnim vozilima i nove ekološke regulative predstavljaju istovremeno priliku, ali i pretnju za auto-industriju u Srbiji. Kako srpski proizvođači i dobavljači mogu da se prilagode ovim promenama?

- Tranzicija ka električnim vozilima je realnost i donosi i izazove i prilike. Na

globalnom nivou, ZF Group je posvećen razvoju e-mobilnosti i nastavlja da investira u ovu oblast, uprkos promenama na tržištu - navodi Milan Grujić.

On smatra da bi ovo za Srbiju mogla da bude velika šansa, ali je neophodno ulagati u razvoj tehnologija, proizvodnju komponenti za EV, odnosno baterije, pogonske sisteme i elektroniku, kao i u infrastrukturu za punjenje električnih vozila.

- Već sada vidimo značajne investicije u ovu oblast, poput projekta Stellantis-a u Kragujevcu, koji će proizvoditi električne automobile. Da bi srpski proizvođači ostali relevantni, oni moraju da ulažu u nove proizvodne linije prilagođene EV tehnologijama, razvijaju ekspertizu u oblasti baterijskih sistema i elektrifikacije, prihvataju nove ekološke standarde i sertifikacije i jačaju saradnju sa globalnim brendovima u domenu e-mobilnosti. Uprkos neizvesnosti u tranziciji, Srbija može da postane regionalni centar za proizvodnju i razvoj električnih vozila, ali samo ako se pravovremeno pozicionira - tvrdi Grujić.

Profesor Dušan Marković podseća da je tranzicija ka električnim vozilima od samog početka bila vođena državnim intervencijama u Evropi i Kini, kroz direktne i indirektno podsticaje. Kako kaže, ono što je značajno je da su kineske kompanije ovladale „uzvodnim aktivnostima“ u lancu snabdevanja (rudarenje i prerada litijuma, proizvodnja katoda i anoda, celih baterija) i imaju

dominantnu poziciju, dok evropske značajno zaostaju.

- Zbog toga je na kineskom tržištu u 2024. godini prodato skoro 13 miliona čisto električnih automobila i plug-in hibrida, što je 40 odsto ukupnog tržišta, a to je više nego celo tržište vozila u Evropi. U Srbiji već postoje pojedine kompanije koje rade komponente ili cele baterije, a pogon u Kragujevcu proizvodi električna vozila, ali je za budući rast ovog segmenta u Srbiji problem ograničena tražnja za ovom vrstom vozila u Evropi. Naime, čisto električna vozila i plug-in hibridi su u 2024. godini uz stagnaciju tražnje činili samo 21 odsto ukupne prodaje. Konačno, velika je verovatnoća da se projekat Jadar neće realizovati usled ogromnih ekoloških rizika i protivljenja stanovništva, zbog čega je moguće da će izostati i neke investicije u ovaj segment industrije auto-dobavljača - napominje Marković i dodaje da bi dolazak neke značajne kineske auto-kompanije ili proizvođača baterija koji poseduju tehnološka rešenja mogao da promeni strukturu domaće industrije auto-dobavljača.

Petar Veličković smatra da je „pretnja“ (za auto-industriju) možda prejaka reč, ali podaci govore da trenutno kupce u Srbiji električni automobili gotovo da ne zanimaju. Od ukupnog broja novih putničkih automobila, broj prodatih na čisto električni pogon čini svega jedan procenat. Kod polovnjaka je taj broj još manji.

SVE PROMENE KOJE SE DEŠAVAJU U GLOBALNOJ AUTOMOBILSKOJ INDUSTRIJI NAMEĆU POTREBU ZA VEĆOM FLEKSIBILNOŠĆU UVOZNIKA I PRILAGOĐAVANJE KLJUČNIM PROMENAMA KAO ŠTO SU REGULATORNA PRAVILA (EU UVODI STROŽE EKOLOŠKE STANDARDE ZA SUS MOTORE), SVE VEĆE PRISUSTVO AZIJSKIH PROIZVOĐAČA KOJE DONOSI NOVU TRŽIŠNU DINAMIKU, I PRILAGOĐAVANJE STRATEGIJA VELIKIH PROIZVOĐAČA U PRELASKU NA ELEKTRIFIKOVANA VOZILA - BORIS ČOROVIĆ, GENERALNI SEKRETAR SRPSKE ASOCIJACIJE UVOZNIKA I DELOVA

- Razloga za ovakvo stanje ima, naravno, više. Prvi je svakako cena, jer su automobili na struju i dalje nedostupni ogromnoj većini kupaca. Tu su i problemi sa infrastrukturom, ali i stavovima vozača, odnosno nepoverenjem u tehnologiju. Na svim ovim pitanjima mora se raditi u budućnosti ukoliko i mi želimo da krenemo istim pravcem kao i velike evropske države - naglašava naš sagovornik.

Podeljena mišljenja oko subvencija za električna vozila

Većina naših sagovornika smatra da su državne subvencije i investicije u infrastrukturu za proizvodnju i prodaju električnih vozila značajne za budućnost industrije u Srbiji, ali ima i drugačijih stavova.

Milan Grujić ocenjuje da je državna podrška najuticajniji faktor u ubrzanju tranzicije ka električnim vozilima, tako da subvencije i investicije u infrastrukturu mogu omogućiti brži rast ovog sektora.

- Primer toga je zajam od 73 miliona evra Evropske investicione banke Stelantisu za EV proizvodnju u Srbiji, koji pokazuje koliko je državna podrška važna za privlačenje investicija. Takođe, ulaganja u mrežu punjača za električna vozila i razvoj baterijskih postrojenja omogućice širu primenu EV tehnologije. Državne subvencije mogu doprineti i jačanju lokalne proizvodnje kompo-

nenti za električna vozila, čime bi se smanjila zavisnost od uvoza i osnažio domaći lanac snabdevanja - navodi Grujić, uz napomenu da bez adekvatne podrške tranzicija ka e-mobilnosti može biti sporija i skuplja za kompanije koje posluju u Srbiji.

Zato smatra da je važno da država nastavi da kreira stimulatивne uslove za razvoj ove industrije.

I Boris Čorović misli da su subvencije veoma važne, ali napominje da one same po sebi nisu dovoljne za tranziciju ka elektro-mobilnosti. Ocenjuje da je potreban sveobuhvatan pristup tom pitanju, ne samo regulatora, već i svih drugih aktera uključenih u ovaj proces - energetskih kompanija, proizvođača baterija, uvoznika vozila, punjača i ostale opreme.

- Paralelno sa subvencionisanjem ekološki prihvatljivih vozila neophodno je povećati napore ka izgradnji celokupnog ekosistema elektro-mobilnosti - mreža punjača, izmene zakonske regulative, uvođenje nefinansijskih podsticaja, pa sve do rešavanja operativnih pitanja kao što su registarske tablice električnih automobila, upis brojeva i snage motora u saobraćajnu dozvolu i slično. Dakle, subvencije su dobra i neophodna mera, ali bez ostalih aktivnosti koje sam pomenio same po sebi ne mogu dati željene rezultate u smislu omasovljenja upotrebe ekološki prihvatljivih vozila - zaključuje Čorović.

Petar Veličković kaže da nema sumnje

da je svaka pomoć države dobrodošla. Koliko god da je učešće električnih automobila u ukupnoj prodaji malo, treba reći da njihov broj ipak raste iz godine u godinu.

- Mislim da su subvencije pomogle prethodnih godina i prodaju hibridnih vozila, iako su za 2024. godinu, recimo, važile samo za automobile na čisto električni pogon. Opet, dugoročno to nije dovoljno. Ukoliko kao država krenemo istim putem kao i EU u pogledu elektrifikacije, potrebno je mnogo raditi na poboljšanju infrastrukture i dodatnom stimulisano građana za ovaj vid kupovine.

Dušan Marković je, pak, mišljenja da subvencije nisu preterano značajne, jer je inače tražnja mala, pa domaća tražnja u ovom segmentu ne može biti značajan faktor za privlačenje investicija iz auto-industrije.

- Iz ugla ekologije treba uraditi dodatna istraživanja da bi se uvideo neto efekat. Trenutno ne postoji efikasna tehnologija za reciklažu iskorišćenih auto-baterija. U slučaju Srbije situacija je još komplikovanija jer se električna energija dominantno proizvodi od uglja koji je veliki zagađivač - zaključuje profesor Ekonomskog fakulteta.

Preispitivanje strategija

Globalni pad proizvodnje i promene u auto-industriji sigurno mogu uticati na strane investitore, posebno zato što mnoge kompanije trenutno preispituju

Boris Čorović



FOTO: PRIVATNA ARHIVA



Petar Veličković

AUTOMOBILSKA INDUSTRIJA PROLAZI KROZ JEDNU OD NAJDINAMIČNIJIH TRANSFORMACIJA U SVOJOJ ISTORIJI. IAKO ĆE NAREDNI PERIOD DONETI IZAZOVE U VIDU PRILAGOĐAVANJA NOVIM TEHNOLOGIJAMA I PROMENAMA U POTRAŽNJI, POSTOJE, NARAVNO, ŠANSE ZA OPORAVAK. ALI, PRVI USLOV ZA TAKO NEŠTO JESTE DA SE UKUPNA GEOPOLITIČKA SITUACIJA U SVETU STABILIZUJE - PETAR VELIČKOVIĆ, MENADŽER ZA ODNOS E S JAVNOŠĆU SAJTA POLOVNI AUTOMOBILI

svoje strategije i restrukturiraju proizvodnju, ocenjuje Milan Grujić. Ipak, naglašava da Srbija i dalje nudi stabilne uslove i konkurentne podsticaje, što je čini atraktivnom destinacijom za proizvodnju.

- Svakako, potrebno je da nastavimo da jačamo poslovni ambijent, kako bi investitori imali sigurnost za dugoročne planove - savetuje naš sagovornik.

Kada je reč o perspektivi globalne automobilske industrije u narednim godinama, Grujić kaže da se ovaj sektor suočava sa periodom neizvesnosti, ali i velikih prilika.

- U narednim godinama očekuje se dalja digitalizacija, elektrifikacija i automatizacija. Regioni poput Azije i Južne Amerike beleže rast, dok Evropa prolazi kroz fazu prilagođavanja. Smatram da će najuspešnije biti one kompanije i zemlje koje na vreme prepoznaju aktuelne trendove i dovoljno brzo se prilagode novim uslovima. Srbija svakako ima šansu da se nađe među njima - optimi-

stično zaključuje Milan Grujić.

I profesor Marković je saglasan da se verovatno radi o industriji koja se trenutno susreće sa najviše izazova.

- Imamo nekoliko tehnologija koje paralelno egzistiraju i brzo se menjaju, bez čvrstih naznaka koja će odneti prevagu. Motori sa unutrašnjim sagorevanjem nisu u potpunosti napušteni, na tržištu su čisto električna vozila, plug-in hibridi i tradicionalni hibridi. Pored toga, Toyota i BMW eksperimentišu i razvili su prototipove vozila na vodonik, što može pokrenuti novi lanac restrukturiranja. Dodatno, imamo pojavu novih izazivača iz Kine, koji su do savršenstva doveli proizvodnu i logističku efikasnost, što stvara dodatni pritisak na tradicionalne konkurente u Aziji i Evropi - istakao je Dušan Marković.

On ocenjuje da će budućnost auto-industrije, osim tehnoloških i tržišnih faktora, u velikoj meri biti određena i geopolitičkim odlukama - tržišnim protekcionizmom i pravljjenjem dva paralel-

na tehnološka ekosistema pod vođstvom SAD, odnosno Kine - koje je nezahvalno predviđati.

S obzirom na to da mnoge fabrike u Srbiji rade kao deo globalnih lanaca snabdevanja, Petar Veličković sa sajta Polovni automobili smatra da svaka kriza u evropskoj auto-industriji može imati negativan uticaj. Koliko je trenutna situacija ozbiljna najbolje ilustruje činjenica da je jedan Volkswagen prvi put u istoriji razmatrao da zatvori tri fabrike u Nemačkoj, što bi ostavilo bez posla nekoliko desetina hiljada radnika. Naravno, u slučaju da se kriza dodatno produbi i jedno malo tržište kao što je naše bi osetilo posledice.

- Automobilska industrija prolazi kroz jednu od najdinamičnijih transformacija u svojoj istoriji. Iako će naredni period doneti izazove u vidu prilagođavanja novim tehnologijama i promenama u potražnji, postoje, naravno, šanse za oporavak. Ali, prvi uslov za tako nešto jeste da se ukupna geopolitička situacija u svetu stabilizuje - zaključuje Veličković.

Generalni sekretar Srpske asocijacije uvoznika i delova Boris Ćorović, takođe, smatra da je automobilska industrija u procesu najveće transformacije - kako kaže, „u poslednjih sto, možda i više godina”. Pravac koji je zauzet je proizvodnja ekološki prihvatljivih vozila koja ne moraju nužno biti samo električna, već postoje i drugi modeli vozila na alternativna goriva, kao što je, na primer, vodonik.

- Istina je, takođe, da u poslednje vreme vidimo različite pristupe tom procesu od strane ključnih igrača - Kine, SAD i Evrope, a treba napomenuti i da se ova transformacija odigrava u prilično komplikovanim geopolitičkim okolnostima. Carinski okršaji ključnih igrača su dokaz toj činjenici. Ipak, ono što može prilično jasno da se uoči je da tehnologija koja postoji već sto i više godina, a to su motori sa unutrašnjim sagorevanjem, polako ide ka svom kraju i da će mesto ustupati ekološki prihvatljivim vozilima. To se, naravno, neće desiti brzo, ali je trend i pravac kojim se svetska auto-industrija definitivno kreće. Dakle - sledi period transformacije i prilagođavanja ka novim tehnologijama, ali uz dosta turbulencija - zaključuje Ćorović.

MARKO ANDREJIĆ



Дом здравља Жагубица

Николе Пашића 22 12320 Жагубица
012/643 140 012/643 144
dzzagubica@gmail.com
www.dzzagubica.rs



Bulevar Zorana Đinđića 106
11070 Beograd, Novi Beograd
011/3190-338, 011/3190-766
ordinacija@dukadent.rs
www.dukadent.rs

Za blistavi osmeh!



ORTOPEDIJA VILICA · RENDGEN DIJAGNOSTIKA

ORALNA HIRURGIJA · BOLESTI ZUBA · PROTETIKA

TERAPIJA PARODONTOPATIJE · DEČJA I PREVENTIVNA STOMATOLOGIJA



SRBIJU PUŠENJE GODIŠNJE KOŠTA 189 MILIJARDI DINARA

TRENTNA AKCIZNA POLITIKA NIJE DOBRA JER SE ZASNIVA NA PRETPOSTAVCI DA NE TREBA UGROZITI TRŽIŠTE. REGULATIVA SE FORMULIŠE TAKO DA VODI RAČUNA O INTERESIMA DUVANSKE INDUSTRIJE, UMESTO DA SE FOKUSIRA NA SMANJENJE NEGATIVNIH POSLEDICA PUŠENJA. TAKOĐE, REALNI AKCIZNI PRIHODI PADAJU POSLEDNJE DVE, TRI GODINE, A NJIHOV UDEO U UKUPNIM BUDŽETSKIM PRIHODIMA JE SMANJEN GOTOVO ZA POLOVINU U ODNOSU NA PRE 20 GODINA. TO POKAZUJE DA SRBIJA POSTAJE MANJE ZAVISNA OD AKCIZA, ŠTO JE DOBRO, ALI UKAZUJE I NA POTREBU ZA REVIZIJOM AKCIZNE POLITIKE

Direktiva Evropske unije o oporezivanju duvanskih proizvoda iz 2011. godine uspostavila je standarde koji se baziraju na iznosu akciza na hiljadu cigareta i dala smernicu da sve zemlje članice moraju da obezbede uslove da minimalna akciza bude 90 evra (na hiljadu cigareta), odnosno 1,8 evra po paklici. Sve zemlje EU su taj prag odavno dostigle, a Srbija je tek prošle godine stigla do ovog nivoa. Međutim, to ne znači da su cene cigareta u Srbiji sada usklađene sa evropskim – prosečna cena paklice u Srbiji je oko 400 dinara, dok je u EU oko osam evra. Osim toga, EU planira povećanje minimalne akcize na 240 evra, što znači da je Srbija daleko iza evropskih trendova.

Ovako Jovan Zubović, direktor Instituta ekonomskih nauka u Beogradu i rukovodilac projekta „Unapređenje

politike oporezivanja duvanskih proizvoda“, ocenjuje usklađenost Srbije sa evropskim standardima kada je reč o akcizama na duvanske proizvode. U razgovoru za Biznis.rs on govori o akciznoj politici Srbije, udelu akciza u maloprodajnoj ceni cigareta, efektima na punjenje budžeta i javno zdravlje, ali i o ukupnoj ceni pušenja, kako u ekonomskom tako i u zdravstvenom smislu.

Koliki je udeo akciza u maloprodajnoj ceni cigareta?

- Osim minimalnog iznosa, EU propisuje da akcize moraju činiti najmanje 60 odsto maloprodajne cene cigareta. Pored akcize, tu je i porez na dodatu vrednost (PDV), pa se ukupno poresko opterećenje u maloprodajnoj ceni kreće između 70 i 95 odsto, u zavisnosti od zemlje. U Bosni i Hercegovini, na primer, prošle godine je poresko opterećenje dostiglo 95 procenata. U Srbiji je taj procenat manji, delom zbog toga što duvanska industrija dodatno povećava cene cigareta iz sopstvenih razloga, čime se smanjuje udeo akciza u ukupnoj ceni.

Kako se formira cena cigareta u Srbiji?

- Kod nas se poslednjih nekoliko godina ustalila fama da se cena cigareta svakih šest meseci povećava isključivo zbog povećanja akciza. To nije tačno. Cenu cigareta određuje proizvođač ili uvoznik koji je obavezan samo da je objavi u Službenom glasniku. Srbija ima akcizni kalendar koji predviđa povećanje specifične akcize dva puta godišnje, trenutno za oko 1,7 dinara po paklici.

Međutim, ukupno poskupljenje cigareta obično iznosi oko deset dinara, od čega 40 odsto odlazi duvanskoj industriji, a 60 odsto državi. Zbog toga se dešava da udeo akciza u maloprodajnoj ceni pada ispod evropskog standarda od 60 odsto, iako je Srbija formalno dostigla prag od 90 evra na hiljadu cigareta.

Takođe, bitno je napomenuti da je taj iznos 2011. godine značio mnogo više para nego danas. Inflacija koja nas je zadesila poslednjih nekoliko godina pojela je tridesetak odsto cele te vrednosti.

Znamo kolika je cena konzumiranja duvana u zdravstvenom pogledu. A koliko pušenje košta Srbiju u ekonomskom smislu?

- Istraživanje Instituta ekonomskih nauka, koje smo sprovedi u saradnji sa organizacijom UNDP i Svetskom zdravstvenom organizacijom, pokazuje da godišnje u Srbiji od posledica pušenja umre 19.000 ljudi, što čini 20 odsto svih smrtnih slučajeva u zemlji. Ekonomska šteta zbog prerane smrti i troškova lečenja iznosi oko 289 milijardi dinara godišnje, dok su prihodi od akciza na cigarete oko 100 milijardi dinara. To znači da Srbija svake godine gubi oko 189 milijardi dinara zbog pušenja. Preračunato u vrednosti od pre pet godina, kada smo sprovedi istraživanje, troškovi pušenja iznose 5,9 odsto BDP-a Srbije. Ovi podaci jasno pokazuju da je pušenje veliki zdravstveni i društveni, ali i ozbiljan ekonomski problem.

Na koji način akcizna politika može da utiče na smanjenje broja pušača i unapređenje javnog zdravlja?

BROJ ZAPOSLENIH U DUVANSKOJ INDUSTRIJI PAO SA 12.000 NA ISPOD 3.000 LJUDI

- Duvanska industrija u Srbiji je velikim delom orijentisana na izvoz, ali država od toga nema značajnu ekonomsku korist. Sve sirovine se uvoze, a broj zaposlenih je sa 12.000 pre privatizacije pao na ispod 3.000 ljudi danas. Osim toga, cigarete koje se izvoze ne podležu akcizama, PDV-u ili izvoznim carinama, što znači da Srbija od izvoza cigareta praktično nema prihoda. Ovi podaci dodatno osporavaju tvrdnju da duvanska industrija značajno doprinosi ekonomiji naše zemlje.



- Povećanje cena cigareta dokazano smanjuje potrošnju, posebno među siromašnijim slojevima stanovništva. Na primer, istraživanja pokazuju da povećanje cene cigareta za deset odsto dovodi do smanjenja potrošnje za 12 odsto među najsiromašnijim građanima, dok kod bogatijih taj efekat iznosi samo od tri do četiri procenta. To znači da poreska politika može igrati ključnu ulogu u smanjenju broja pušača, ali

samo ako se primenjuje konzistentno i uz prateće mere kao što su edukacija i regulativa o zabrani pušenja u zatvorenim prostorima.

Koliko su u tom smislu akcize u Srbiji razvojni instrument, a koliko samo fiskalni alat za punjenje budžeta?

- Nisu apsolutno nikakav razvojni instrument, jer da bi nešto bilo razvojno

to znači da bi prikupljene akcize trebalo da se potroše namenski za otklanjanje negativnih posledica. Ali - to se ne dešava! Nekada je postojao takozvani 'pušački dinar', kojim se deo prihoda od svake paklice cigareta usmeravao u fond za smanjenje pušenja, odnosno u jedinicu za kontrolu duvana pri Institutu Batut, ali je taj sistem ukinut 2012. godine. Danas nema namenski usmerenih sredstava iz akciza na programe prevencije pušenja i zdravstvene zaštite, što znači da se akcize koriste isključivo kao fiskalni alat za punjenje budžeta, umesto da imaju i razvojni ulogu u smanjenju potrošnje duvana.

Kako se menjao pristup kontroli duvanskih proizvoda u Srbiji tokom poslednje decenije?

- Do 2012. godine u Srbiji su se intenzivno uvodile necenovne mere kontrole duvanskih proizvoda, poput zabrana

AKCIZA U EVROPI IDE NA 240 EVRA

- U Evropi ne postoji više nijedna zemlja u kojoj je akciza ispod 120 evra, a nova direktiva koja se sada usvaja podiže iznos na 240 evra (na hiljadu cigareta). Evropa je dodatno napravila neku vrstu diskriminacije zemalja po standardu života, tako da su dve trećine od tih 240 evra fiksne, a jedna trećina se usklađuje sa kupovnom moći. Praktično će akciza moći da varira između 160 i 320 evra, teorijski - ako bismo imali neku zemlju koja je maksimalno bogata i neku koja je maksimalno siromašna. To, naravno, nemamo tako da će raspon realno biti između 200 i 280 evra. To je duplo više nego što imamo danas - objašnjava Jovan Zubović.

reklamiranja, ograničenja pušenja u zatvorenim prostorima i upozorenja na pakovanjima. Od 2012. je jedina aktivna mera koja se sprovodila bilo povećanje akciza. Međutim, od 2019. do 2020. godine ta povećanja su postala nedovoljna da bi efektivno uticala na smanjenje potrošnje cigareta, a evo i zašto.

Kod nas je elastičnost cene cigareta minus 0,67, što znači da povećanje cene od deset odsto smanjuje potrošnju za 6,7 procenata. Međutim, istovremeno se dešava da je rast raspoloživog dohotka podsticao tražnju cigareta. Dohodovna elastičnost kod nas iznosi jedan, što znači da povećanje prihoda od jedan odsto povećava potrošnju cigareta za jedan procenat. Tako se efekti cene i prihoda potiru, što objašnjava zašto povećanja akciza nisu dovela do smanjenja pušenja.

Kakvu ulogu je imala inflacija u tom procesu?

- Inflacija je dodatno umanjila efekat akcizne politike. U poslednjih nekoliko godina rast cena cigareta bio je manji od opšte inflacije, pa su cigarete postale relativno jeftinije u odnosu na druge proizvode. Na primer, ako inflacija iznosi deset odsto, a cena cigareta raste 'samo' pet procenata, njihov udeo

u potrošačkoj korpi postaje manji, što ih čini pristupačnijim. A kako se to odražava na ponašanje potrošača? Kada kafa u kafiću košta skoro koliko i paklica cigareta, onda cigarete deluju jeftinije nego ranije. To posebno utiče na mlađe potrošače koji lako podele paklicu među sobom, čime se dodatno smanjuje individualni trošak.

Da li povećanje akciza može dovesti do rasta crnog tržišta cigareta?

- Ovo je često korišćen argument, ali iskustva evropskih zemalja pokazuju da crno tržište može biti suzbijeno strogim inspekcijama i kontrolama, a ne zadržavanjem niskih akciza. U Srbiji glavni problem nije ilegalna prodaja cigareta, jer su ilegalne cigarete praktično nestale sa tržišta još početkom 2000-ih, nakon završetka privatizacije duvanske industrije, već ilegalna prodaja rezanog duvana. Čak 80 odsto rezanog duvana koji se proda u Srbiji dolazi sa crnog tržišta, što znači da država od njega ne ostvaruje nikakav prihod.

Kako ocenjujete trenutnu akciznu politiku Srbije?

- Trenutna akcizna politika nije dobra jer se zasniva na pretpostavci da ne treba ugroziti tržište. Regulativa se

formuliše tako da vodi računa o interesima duvanske industrije, umesto da se fokusira na smanjenje negativnih posledica pušenja. To dovodi do paradoksa u kojem se industrija koja izaziva zdravstvene probleme istovremeno štiti regulativom.

Takođe, realni akcizni prihodi padaju poslednje dve, tri godine. Kada se uzme u obzir inflacija i realna kupovna moć, prihodi od akciza su u padu, a njihov udeo u ukupnim budžetskim prihodima je smanjen gotovo za polovinu u odnosu na pre 20 godina. To pokazuje da Srbija postaje manje zavisna od akciza, što je dobro, ali ukazuje i na potrebu za revizijom akcizne politike.

Koje promene bi mogle da je poboljšaju?

- Prvo, potrebna je revizija trenutne akcizne politike kako bi se povećanja cena sprovela na manje predvidiv način. Istraživanja pokazuju da ako potrošači unapred znaju da će cene rasti svakih šest meseci, oni se tome prilagođavaju i efekat povećanja cena je slabiji. Neophodno je i bolje regulisati crno tržište rezanog duvana. Država je dugo smatrala da je prodaja rezanog duvana neka vrsta socijalne politike, jer omogućava najsiromašnijima da dođu do cigareta po nižoj ceni. Međutim, to zapravo produbljuje problem jer ih dugoročno izlaže većim troškovima lečenja zbog bolesti izazvanih pušenjem. Istovremeno gubimo prihode od akciza i podržavamo deformisano tržište.

Kako vidite budućnost akcizne politike u Srbiji?

- S obzirom na to da EU planira značajno povećanje akciza, Srbija će pre ili kasnije morati da prati taj trend, bilo kroz usklađivanje sa evropskim regulativama ili kroz potrebu za povećanjem budžetskih prihoda. Međutim, ključno je da se akcizna politika ne posmatra samo kao fiskalni alat, već i kao sredstvo za zaštitu javnog zdravlja. Dugoročno, povećanje akciza i stroža kontrola tržišta mogu doprineti smanjenju broja pušača, smanjenju troškova zdravstvenog sistema i poboljšanju javnih finansija.

 MARKO ANDREJIĆ

ZDRAVSTVO BRZO PRIHVATILO NALAZE NAUKE, FINANSIJE U POČETKU SKEPTIČNE

Tim Instituta ekonomskih nauka (IEN) je od 2017. godine intenzivno uključen u istraživačke aktivnosti u oblasti unapređenja politike oporezivanja duvanskih proizvoda, sa ciljem smanjenja prevalencije njihove upotrebe. Od 2024. godine ste član THEI – međunarodne istraživačke mreže koja se bavi oporezivanjem proizvoda štetnih po zdravlje stanovništva. Kakvi su dosadašnji rezultati ovih istraživanja? Da li ste svoje nalaze predstavili donosiocima odluka i kakve su njihove reakcije?

- Istraživanja Instituta ekonomskih nauka pokazala su značaj oporezivanja duvanskih proizvoda kao instrumenta za smanjenje njihove potrošnje i zaštitu javnog zdravlja. Prvi kontakti u ovoj oblasti uspostavljeni su sa zdravstvenim sektorom, koji je odmah prepoznao negativne posledice pušenja i podržao necenovne mere kontrole, poput zabrane reklamiranja i pušenja u zatvorenim prostorima. Međutim, sektor finansija je u početku bio skeptičan, fokusirajući se na kontinualni rast akciznih prihoda i interese duvanske industrije, dok je uticaj na zdravlje i širu ekonomiju ostajao u drugom planu.

Kao deo međunarodnih istraživačkih aktivnosti, Institut je naglasio potrebu za boljom regulacijom akcizne politike i doslednim sprovođenjem zakona. Nakon godina rada postignut je napredak u saradnji sa Upravom za duvan i Fiskalnim savetom, a obnovljena je i praksa objavljivanja prosečne ponderisane cene cigareta, ključnog pokazatelja za formiranje akcizne politike. Ipak, potrebno je dodatno usklađivanje sa inflacijom i jačanje kontrole tržišta kako bi se sprečile negativne posledice slabog sprovođenja akciznih mera.



BEOGRADU TREBA JOŠ MODERNOG POSLOVNOG PROSTORA

REGION JUGOISTOČNE EVROPE OSTAO JE STABILAN TOKOM 2024. SA NEŠTO NIŽIM OBIMOM INVESTICIJA U ODNOSU NA 2023. GODINU, ALI IPAK U SKLADU SA PROSEČNIM NIVOOM U OVOM REGIONU. SEKTOR NEKRETNINA KOD NAS I ŠIRE NASTAVIO JE DA SE PRILAGOĐAVA PROMENAMA, UKLJUČUJUĆI KOMPLEKSNIJE ZAHTEVE ZAKUPACA POSLOVNIH ZGRADA, REKONSTRUKCIJE MALOPRODAJNIH OBJEKATA SA FOKUSOM NA DODATNE ZABAVNE SADRŽAJE, „NEARSHORING“ I EKSPANZIJU SEKTORA LOGISTIKE

Očekujemo da će 2025. godina biti pozitivna za naš region, što je podržano kontinuiranim interesom lokalnih i inostranih investitora i generalno stabilnim i dobrim poslovanjem sektora nekretnina. Tržišta nekretnina u regionu nisu prezasićena ponudom i stope slobodnog prostora su veoma niske za razliku od zemalja Zapadne Evrope. Tradicionalno, najveći obim investicija imaju najveća tržišta, odnosno ona koja imaju najrazvijeniju ponudu, kao što su Srbija, Hrvatska i Bugarska, a zatim i Slovenija.

Ovako potencijal regiona Jugoistočne Evrope ocenjuje Jana Jovanović, rukovodilac odeljenja za istraživanje tržišta za region JIE kompanije CBRE. U razgovoru za Biznis.rs ona govori o obimu investicija i raspoloženju investitora tokom prethodne godine, tražnji za poslovnim prostorom, perspektivama industrijskih i logističkih nekretnina, kao i o sektoru maloprodajnih nepokretnosti i hotelskoj industriji.

Na vašoj godišnjoj konferenciji sredinom februara čuli smo da je godina za nama bila godina prilagođavanja širom Evrope, a krajem 2024. je poboljšan obim investicija i raspoloženje investitora. Šta vidite kao glavni faktor za takve rezultate?

- Tokom proteklih godina svedočili smo velikim promenama na globalnom tržištu, što je uslovalo i brojne promene u sektoru nekretnina koje su uticale kako na investitore, tako i na same zakupce. Upravo iz tog razloga kažemo da je godina 2024. godina prilagođavanja u odnosu na kontinuiranu promenu ma-

kroekonomskog okruženja i smanjenje kamatnih stopa koje je dovelo do porasta obima investicija na tržištu nekretnina u celoj Evropi. Region Jugoistočne Evrope je ostao stabilan tokom proteklih 12 meseci sa nešto nižim obimom investicija u odnosu na 2023. godinu, ali ipak u skladu sa prosečnim nivoom u ovom regionu. Sektor nekretnina kod nas i šire je nastavio da se prilagođava promenama, uključujući kompleksnije zahteve zakupaca poslovnih zgrada, rekonstrukcije maloprodajnih objekata sa fokusom na dodatne zabavne sadržaje, „nearshoring“ i ekspanziju sektora logistike.

Dakle, povećanje aktivnosti kroz kontinuiranu izgradnju, rekonstrukciju i poboljšanje ponude, niske stope raspoloživog prostora komercijalnih nekretnina sa jedne strane, kao i pozitivnija makroekonomska slika i smanjenje kamatnih stopa, odrazile su se kroz povećanje tražnje od strane investitora, naročito krajem 2024. godine. Upravo je u ovom periodu usled smanjenja kamatnih stopa i stabilnih stopa prinosa koje su u prethodnom periodu slabile, kao i usklađivanja očekivanja kupaca i prodavaca, došlo do porasta aktivnosti.

Koju vrstu nekretnina najviše traže investitori u regionu? Iz kojih zemalja/sektora najčešće dolaze?

- Kada bismo posmatrali nekoliko godina unazad, to je svakako sektor poslovnog prostora sa preko 40 odsto udela u ukupnom obimu investicija u regionu tokom proteklih pet godina. Ako posmatramo samo 2024. godinu, to je bio sektor maloprodajnih nekretnina, uključujući brojne prodaje maloprodajnih parkova

koji su u ekspanziji širom regiona, ali i modernih tržnih centara u sekundarnim gradovima.

Na većini tržišta, izuzev Bugarske, izraženo je prisustvo inostranih investitora koji su uglavnom fokusirani na prvoklasne objekte. Osim lokalnih, u našem regionu tokom proteklih godina aktivni su bili institucionalni i regionalni investitori iz Mađarske, Češke, Austrije, Slovenije, ali i drugih delova sveta, odnosno Izraela, Rusije, Amerike.

Koliko poslovnog prostora je dostupno u Srbiji i kakav je taj procenat u odnosu na region? Šta to govori o domaćem tržištu nekretnina, a šta o lokalnim privredama?

- Ponuda modernog poslovnog prostora u Srbiji, odnosno u Beogradu, znatno je ispod razvijenijih regionalnih gradova Centralne i Istočne Evrope, poput Budimpešte, Bukurešta ili Praga koji imaju i više od tri puta veću ponudu. Ako uzmemo region Jugoistočne Evrope, Sofija ima najveću ponudu poslovnog prostora - gotovo dva puta veću nego Beograd, dok je ponuda Zagreba i Beograda slična, ali treba imati u vidu da je populacija u Zagrebu znatno manja.

Razvoj kancelarijskog prostora u Beogradu počeo je sa decenijom zakašnjenja u odnosu na regionalna tržišta, što je sa jedne strane doprinelo sporijem ulasku internacionalnih kompanija koje čine veliki deo tražnje i podstiču razvoj ovog sektora. Ipak, postepenim rastom i činjenicom da je u Beogradu od 2015. godine izgrađeno preko 600.000 kvadratnih metara modernog kancelarijskog prostora, Beograd je postao regionalni poslovni

centar i danas predstavlja mlado i zdravo tržište sa više od milion kvadratnih metara poslovnog prostora, koje nastavlja sa rastom. U Sofiji je ponuda značajnija, ali je i udeo starijih objekata na tom tržištu znatno veći, što, takođe, doprinosi tome da je na ovom tržištu i najveća stopa slobodnog prostora.

Raspoloživost kancelarijskog prostora u Beogradu je značajno smanjena, čak za 40 odsto - na četiri procenta. Šta je razlog ovakvog trenda?

- Ponuda modernog poslovnog prostora se i dalje smatra nedovoljnom, na šta nam i ukazuje stopa raspoloživog prostora. Moderni objekti na dobrim lokacijama u centralnoj poslovnoj zoni Novog Beograda ili u centru grada su u potpunosti popunjeni, što govori da nam treba još novih projekata, ali koji neće preplaviti tržište. Kroz godine je uglavnom građen optimalan broj objekata na tržištu tako da ni u jednom trenutku nismo imali visoku raspoloživost kao na razvijenijim tržištima, gde je stopa raspoloživog prostora preko deset procenata.

Došlo je i do blagog povećanja visine zakupnina. Da li se vraćamo u kancelarije, s obzirom na to da je u Beogradu u izgradnji više od 110.000 kvadrata novog poslovnog prostora?

- Visina zakupa je u porastu već nekoliko godina zaredom, usled porasta cene

zemljišta, povećanja troškova izgradnje, troškova finansiranja. Zabeležili smo da je tražena cena zakupa u novoizgrađenim ili budućim objektima iznad prethodno postignutih zakupnina. U skladu sa tim očekujemo da će se trend rasta zakupnina nastaviti i u narednih 12 meseci. U odnosu na proteklih nekoliko godina, buduća ponuda je blago opala, čemu je, takođe, doprineo hibridni model poslovanja, zatim odluke kompanija da smanje kancelarije koje iznajmljuju, i samim tim rast udela podzakupa među zakupcima.

Prema istraživanju koje je sproveo CBRE „European Office Occupier Sentiment Survey 2024“, prisustvo zaposlenih i rad iz kancelarije je porastao tokom 2024. Preko 60 odsto kompanija je prijavilo iskorišćenost poslovnog prostora u rasponu od 40 do 80 odsto, dok je 2023. godine taj udeo bio ispod 50 procenata. Trenutno je veliki fokus na dodatnom sadržaju koje poslovni prostor nudi, fleksibilnom prostoru, primeni tehnoloških inovacija koje danas predstavljaju važan parametar za zakupce. Hibridni model poslovanja je tu i opstaje u određenoj meri, ali možemo očekivati da će preovladati dolazak u kancelarije zbog potrebe ljudi da se socijalizuju, promene okruženje, unaprede saradnju sa kolegama.

Sektor industrijskih i logističkih nepokretnosti jedan je od najperspektivnijih sektora u Evropi

u poslednjih nekoliko godina, a ista situacija je i na ključnim tržištima Jugoistočne Evrope, gde je zabeležen porast ponude ovog tipa nepokretnosti. Kakva su očekivanja od ovog segmenta tržišta?

- Sektor industrijskih, a naročito logističkih nepokretnosti je od 2019/20. godine u velikom zamahu, čemu je umnogome doprinela i pandemija u tom periodu koja je vrlo uticala i na ekspanziju e-commerce poslovanja širom sveta. Kako naš region kaska za ostatkom Evrope, razvoj ovog sektora je bio neophodan, što je izraženo i kroz činjenicu da su gotovo svi novoizgrađeni objekti unapred izdati i da raspoloživog prostora gotovo nema.

Trenutno su najaktivnija tržišta Srbije i Hrvatske sa najatraktivnijim lokacijama u okolini glavnih gradova. U širem području Beograda ove godine će biti izgrađeno preko 100.000 kvadratnih metara prostora za izdavanje, dok se u okolini Zagreba očekuje više od 200.000 kvadratnih metara novog prostora. Strani i lokalni investitori su prepoznali potencijal našeg regiona, kao i sam napredak sektora, što se vidi i kroz vreme koje je neophodno za dobijanje dozvola, izgradnju i na kraju izdavanje prostora, što je jedna od najbitnijih stavki za svakog zakupca. Dakle, ovaj sektor će nastaviti sa svojom ekspanzijom ne samo u okolini glavnih gradova, već i širom zemlje gde već vidimo veći broj najavljenih ili projekata u izgradnji. Sa druge strane, očekujemo da će i visina zakupa ostati stabilna i konkurentna u odnosu na druga razvijenija tržišta centralne i istočne Evrope.

Koliko je vremena potrebno za pronalazak adekvatnog logističkog prostora?

- Zbog povećanja broja novih objekata na tržištu, kao i rastom broja budućih projekata, period traženja prostora se dosta skratio što je veoma pozitivan pokazatelj, naročito u Srbiji. Ranije je zakupac morao da počne da planira najmanje dve godine pre željenog useljenja, a sada u Srbiji datum useljenja može biti između tri i šest meseci nakon potpisivanja ugovora o zakupu. Slična situacija je i u Hrvatskoj, koja istovremeno ima i najveću najavljenju ponudu za 2025. godinu. Ovo doprinosi atraktivnosti tržišta, jer zakupci ne moraju da planiraju mnogo unapred.

POSLOVNE ZGRADE PREDNJAČE U POGLEDU ZELENIH OBJEKATA

Koliko uvođenje ESG standarda utiče na tržište nekretnina?

- Mnoge kompanije insistiraju na održivosti i sertifikovanim objektima. ESG standardi su postali veoma važna tema u poslednjih nekoliko godina i to se najviše vidi kroz povećanu sertifikaciju poslovnih zgrada koje prednjače u pogledu zelenih objekata u segmentu nekretnina. Treba pomenuti da je naše tržište i dalje mlado, te da investitori na tržištu mahom čine internacionalne kompanije koje imaju razvijenu svest o ESG standardima i njihovoj primeni.

Naravno, sertifikovane zgrade predstavljaju samo jedan korak u tranziciji kompanija ka poštovanju sa ESG standardima. Pored investitora primetili smo povećanu zainteresovanost, pa i uslove koje sami zakupci zadaju prilikom odabira komercijalnog prostora. Internacionalne kompanije koje su usvojile ESG standarde u svoj poslovni model zahtevaju da im se poslovni prostori nalaze u objektima koji ispunjavaju određena svojstva među kojima su kupovima zelene energije, da je objekat sertifikovan, praćenje CO₂ zagađenja u samim poslovnim prostorima, energetska efikasnost i pristup električnim punjačima za službena i privatna vozila zaposlenih. Pored zakupaca i investitora, finansijski sektor, konkretno banke, takođe, su odgovorile na zahtev tržišta u pogledu ESG-a sa proizvodima kao što je zeleno finansiranje. Ako pogledamo širu sliku primetićemo da su svi učesnici tržišta (investitori, zakupci i banke) počeli da primenjuju ESG standarde i pružaju mogućnost klijentima da odgovore na njihove ESG zahteve.

U vašem izveštaju se navodi da su sektori maloprodaje i hotela pod snažnim uticajem izmenjenih navika potrošača. Koje su to najvidljivije promene i kako se one odražavaju na poslovanje investitora i developera?

- Sektor maloprodajnih objekata i hotelska industrija prolaze kroz značajnu transformaciju vođenu ponašanjem potrošača, primenom novih tehnologija, promenljivim ekonomskim i društvenim faktorima, primenom standarda održivosti. U sektoru maloprodaje su to primena veštačke inteligencije i koncepta 'Phygital' koji predstavlja integraciju digitalnog i fizičkog (na primer, prodavnice nude lično preuzimanje robe koja je kupljena putem interneta). Rast kupovine putem interneta je doveo u jednom periodu do pada posećenosti maloprodajnih objekata, naročito tržnih centara. Sa druge strane, odgovor vlasnika tržnih centara jeste obnavljanje svoje ponude sa većim fokusom na zone opuštanja i zabave, restorane i slične sadržaje, kako bi se privukao veći broj potrošača. Vlasnici objekata su sve više fokusirani na kreiranje sadržaja koji će pružiti jedinstveno iskustvo i privući kupce koji žele više od same kupovine.

Danas društvene mreže imaju veliki uticaj na krajnje potrošače. Mediji i 'influenseri' su postali moćni pokretači ponašanja potrošača pri kupovini. S tim u skladu i sami zakupci sve više prilagođavaju izgled svojih prodavnica na način koji će privući veći broj kupaca, naročito mlađih generacija.

Što se tiče hotelske industrije, digitalizacija i personalizovano iskustvo je svakako trend koji se vidi kroz izmenjene modele poslovanja kao što su onlajn check-in, čišćenje na zahtev, neformalni



FOTO: STRAHNA PETROVIC

kontakt preko WhatsApp aplikacije... Vidimo i ponudu dodatnih sadržaja gde hoteli mogu da ponude i 'Bleisure' koncept fleksibilnih radnih prostora i wellness sadržaje, kako bi zadovoljili potrebe gostiju koji traže i produktivnost i opuštanje. Takođe, podizanje svesti o faktorima održivosti ima uticaj na sam dizajn hotela, kao i finansiranje poslovanja.

Na čemu je fokus u sektoru maloprodajnih nepokretnosti?

- Što se tiče izgradnje, najveći fokus je na maloprodajnim parkovima koji su u izgradnji u gotovo svakoj zemlji regiona. U Srbiji trenutno postoji preko 500.000 kvadratnih metara maloprodajnih parkova, a u izgradnji je još preko 120.000. Sa druge strane, tržni centri proširuju ponudu kroz uvođenje dodatnih sadržaja i novih iskustava kako bi privukli veći broj potrošača.

Dodatno, što se tiče samih zakupaca, određene kategorije su u fazi optimizacija svojih objekata najčešće kroz smanjenje veličina samih prostora, naročito u sektoru hipermarketa, bioskopa i elektronike. Sa druge strane, druge kategorije su u ekspanziji, uključujući sektor sport-

ske opreme, lepote i zdravlja, restorana, ali i diskontnih trgovinskih lanaca koji sve više pokazuju interes za naš region.

Koliko pripreme za EXPO 2027 doprinose razvoju smeštajnih kapaciteta i hotela?

- Hotelska industrija je jedna od onih koja se susrela sa velikim brojem promena i izazova u proteklih pet godina. Kada bismo uporedili tržište hotela u Beogradu sa drugim razvijenim gradovima centralne i istočne Evrope rekli bismo svakako da je ovde nedovoljan broj hotela. Događaj kao što je EXPO 2027 svakako doprinosi vidljivosti našeg tržišta i njegovom turizmu. Država podržava ovaj sektor kroz davanje subvencija za izgradnju novih i renoviranje postojećih kapaciteta. Tokom tri meseca koliko će trajati EXPO 2027 očekuje se više miliona ljudi, što će veoma uticati na tražnju za smeštajnim kapacitetima, ali nakon tog perioda očekujemo da će se tržište stabilizovati i nastaviti sa svojim organskim rastom.

Na koji način tehnološka transformacija utiče na hotelsku industriju?

- Tehnološka transformacija ima uticaj na hotelsku industriju kroz različite aspekte, uključujući razvijanje modela poslovanja hotela i inovativnih pristupa u oblasti prodaje i marketinga, ali i u samoj optimizaciji operacija korišćenjem inovativnih softvera, veštačke inteligencije i slično. Mnogi hoteli su implementirali opciju za samoprijavu 'self check in' ili mobilne aplikacije, kako bi pojednostavili proces prijavljivanja, smanjili vreme čekanja i poboljšali iskustvo gostiju. Dodatno, hoteli sve više koriste automatizaciju u održavanju, procesima prijavljivanja i odjavljivanja i posluge u sobi, a kako bi smanjili troškove i povećali efikasnost. Veštačka inteligencija (AI) pomaže hotelima da optimizuju cene i marketinške strategije. Sistemi za upravljanje prihodima sada koriste prediktivnu analitiku da bi prilagodili cene soba na osnovu potražnje, vremena, događaja i cena konkurencije.

Dakle, transformacija koju pokreće tehnologija menja način na koji hoteli komuniciraju sa gostima, pojednostavljuju načine rada i koriste podatke kako bi ostali konkurentni.

 MARKO ANDREJIĆ

„PLACEMAKING“ PLANIRA, DIZAJNIRA I UPRAVLJA JAVNIM PROSTORIMA

Šta podrazumeva „placemaking“, trend koji ste naveli kao značajan, ali još uvek nezastupljen na našem tržištu?

- Pojam placemaking podrazumeva proces planiranja, dizajniranja i upravljanja javnim prostorima. Glavni cilj placemaking industrije je angažovanje lokalne zajednice, kao i očuvanje kulturnog nasleđa koje će biti vidljivo kroz projekte i akcije uređenja prostora. To može doprineti ekonomskom razvoju privlačenjem kompanija, stvaranjem mogućnosti za zapošljavanje i jačanjem lokalne ekonomije. Takođe, podrazumeva i kreiranje urbanističke vizije javnih prostora koja stimuliše održivi rast i obnovu javne infrastrukture. Jedan od najpoznatijih primera je Time Out Market u Lisabonu, gde je na mestu stare hale kreiran vrlo interesantan koncept u kome se nalazi više od 20 restorana, barova i veliki broj lokalnih prodavnica.



SRBIJA IMA POTENCIJAL DA POSTANE KLJUČNA DESTINACIJA ZA JAPANSKE KOMPANIJE

DIPLOMATSKA SARADNJA SRBIJE SA SVETOM DOPRINELA JE ŠIRENJU MREŽE SPORAZUMA O SLOBODNOJ TRGOVINI, ŠTO OSIGURAVA DA PROIZVOĐAČI U SRBIJI IMAJU POVLAŠĆENI STATUS NA TRŽIŠTU OD PREKO 1,3 MILIJARDE LJUDI. SRBIJA, TAKOĐE, IMA PRAVO KORIŠĆENJA GENERALIZOVANOG SISTEMA PREFERENCIJA SA JAPANOM, A JAPANSKA VLADA AKTIVNO PODRŽAVA DOLAZAK I POSLOVANJE JAPANSKIH KOMPANIJU U SRBIJU. OVI PREFERENCIJALNI TRGOVINSKI ARANŽMANI I INTENZIVNA EKONOMSKA SARADNJA ZNAČAJNO DOPRINOSU RASTU JAPANSKIH INVESTICIJA U SRBIJI I POVEĆANJU IZVOZA SRPSKIH PROIZVODA NA JAPANSKO TRŽIŠTE

U Srbiji trenutno posluje više od 30 čisto japanskih kompanija, od kojih je 15 proizvodnih pogona, dok taj broj prelazi 60, ako uračunamo uvoznike i distributere. Najzastupljeniji sektor je definitivno automobilska industrija, ali značajno prisustvo imaju i kompanije iz farmaceutske, industrije medicinskih uređaja, građevinarstva, IT sektora, prehrambene industrije i drugih oblasti, navodi Goran Pekez, predsednik Upravnog odbora Japanske poslovne alijanse u Srbiji, u razgovoru za Biznis.rs.

U intervjuu za naš časopis on govori o ekonomskoj saradnji Srbije i Japana, poseti najveće japanske poslovne delegacije Beogradu, investicijama, trgovinskoj razmeni, kao i o predstojećoj svetskoj izložbi EXPO 2025 u Osaki, koja počinje 13. aprila.

Kako ocenjujete poslovno okruženje u Srbiji iz ugla japanskih investitora? Koji su najveći izazovi?

- Poslovno okruženje u Srbiji se sve više prepoznaje kao atraktivno za japanske investitore, zahvaljujući faktorima kao što su stabilnost u poslovanju, konkurentni troškovi radne snage, kao i razvijena industrijska infrastruktura koja pruža solidnu osnovu za proizvodne i tehnološke aktivnosti. Japanske kompanije ističu Srbiju kao izuzetno pogodnu lokaciju za investicije zbog dugoročnih planova koji obezbeđuju ekonomsku stabilnost. Lakša komunikacija na engleskom jeziku, kao i visok nivo poverenja u domaće kadrove, još su jedan od razloga zašto se japanske kompanije odlučuju za investiranje.

Međutim, iako se poslovno okruženje u Srbiji smatra povoljnim, izazovi mogu uključivati potrebu za daljim unapređenjem administrativnih procedura i transparentnosti poslovnog okruženja.

Generalno, japanski investitori u Srbiji prepoznaju dugoročne koristi od ulaganja, naročito u industrijskim sektorima koji odgovaraju strategiji društvenog razvoja Japana - Društvo 5.0. Uz nastavak ulaganja i širenje investicija, Srbija ima potencijal da postane ključna destinacija za japanske kompanije koje žele da prošire svoje poslovanje u regionu i šire.

Postoji li interesovanje novih japanskih kompanija za ulaganje u Srbiju? U kojim oblastima vidite najveći potencijal?

- Prošle godine Srbija je imala čast da ugosti najveću japansku poslovnu delegaciju u svojoj istoriji. Predstavnici oko 70 značajnih japanskih kompanija pokazali su interesovanje za ulaganja i širenje poslovanja u našoj zemlji. Njihov interes je vođen, pre svega, postojanjem razvijenih industrijskih centara u Srbiji i regionu, otvorenih i spremnih na dalje usavršavanje. Dodatni faktor privlačnosti za nove investitore, takođe, čini naša veoma kvalifikovana i pouzdana radna snaga sa visokim nivoom znanja engleskog jezika, širok spektar sporazuma o slobodnoj trgovini, kao i povoljni uslovi za osnivanje proizvodnih kapaciteta.

U tom kontekstu, važnu ulogu ima i saradnja Japanske poslovne alijanse u Srbiji (JBAS) sa ključnim japanskim institucijama koje posluju na našem tržištu. Japanska organizacija za spoljnu trgovinu

(JETRO) i Japanska agencija za međunarodnu saradnju (JICA) pružaju dragocene resurse, smernice i poslovne kontakte japanskim kompanijama koje žele da uđu ili prošire poslovanje u Srbiji.

Zbog svih ovih razloga, teško je izdvojiti samo jednu oblast sa najvećim potencijalom, jer Srbija nudi izuzetno povoljnu poslovnu klimu za veliki broj sektora. Tradicionalno, japanske investicije bile su pretežno fokusirane na prerađivačku i industrijsku proizvodnju, posebno u automobilskoj industriji, ali smo poslednjih godina usled dosledne primene nacionalne strategije razvoja Japana pod nazivom Društvo 5.0 svedoci proširenja fokusa njihovog interesovanja na veoma inovativne aktivnosti kao što su digitalizacija, pametni gradovi, zdravstvo, energetika i obnovljivi izvori energije, veštačka inteligencija i automatizacija industrijskih procesa, koji igraju ključnu ulogu u daljem razvoju naših prijateljskih odnosa. Takođe, u poslednje vreme primećuje se i rast interesovanja za projekte u oblasti energetike i zaštite životne sredine, gde pojedine japanske kompanije već istražuju mogućnosti poslovne saradnje nakon prethodnih delegacija, što ukazuje na potencijal daljeg razvoja u ovoj oblasti.

Kako ocenjujete podršku srpske vlade i institucija kada je reč o japanskim investitorima?

- Velike japanske kompanije koje posluju u Srbiji često su i njeni najbolji ambasadori kada je reč o promociji zemlje kao investicione destinacije. Jedan od najboljih primera je kompanija Toyo Ti-



res, koja je 2022. godine otvorila fabriku u blizini Beograda. Oni su istakli aktivnu podršku srpske vlade i kao rezultat nedavno najavili premeštanje i svog evropskog sedišta u Srbiju. Takođe, kompanije poput Itochua u Vinči, Nideka u Novom Sadu i Yazakija u Šapcu bile su podržane od strane srpskih institucija u stvaranju povoljnog poslovnog ambijenta, naročito kroz olakšice i podsticaje za investitore. Podrška se ogleda ne samo u finansijskim subvencijama, već i u pomoći pri administrativnim procedurama, infrastrukturi i povezivanju sa lokalnim partnerima. Ovakav pristup dodatno podstiče interesovanje novih japanskih investitora i doprinosi jačanju ekonomske saradnje između Srbije i Japana.

Kako vidite trenutni nivo ekonomske saradnje Srbije i Japana? Gde postoji najviše prostora za unapređenje?

- Ekonomska saradnja između Srbije i Japana se razvija, ali postoji prostor za njeno dalje unapređenje, posebno u oblasti trgovinske razmene. Srbija trenutno više izvozi u Japan nego što iz njega uvozi, što se odražava i na trgovinski bilans.

Iz Srbije se u Japan najviše izvoze cigarete, odeća, voće i povrće, dok iz Japana uvozimo gumene proizvode, farmaceutske proizvode i tekstilna vlakna. Kako bi se dodatno unapredila ekonomska saradnja, postoji potencijal za povećanje prisustva japanskih proizvoda i tehnolo-

gija na srpskom tržištu. Japan je globalno poznat po vrhunskom kvalitetu i pouzdanosti svojih proizvoda, a širenje ponude japanske tehnologije i inovacija u Srbiji moglo bi doprineti još boljoj razmeni i većoj ravnoteži u našoj trgovini. Jačanje poslovnih razmena, identifikovanje novih zajedničkih projekata i podsticanje investicija u ključne sektore – poput naprednih tehnologija, energije i održivog razvoja – mogu doprineti boljem balansiranju trgovinskih odnosa i dugoročnom jačanju ekonomske povezanosti naše dve zemlje.

Koliko su sporazumi o slobodnoj trgovini i ekonomskoj saradnji između dve zemlje doprineli rastu investicija i izvoza?

- Diplomatska saradnja Srbije sa svetom doprinela je širenju mreže sporazuma o slobodnoj trgovini, što osigurava da proizvođači u Srbiji imaju povlašćeni status na tržištu od preko 1,3 milijarde ljudi. Srbija, takođe, ima pravo korišćenja Generalizovanog sistema preferencija sa Japanom (primena nula odsto carine na određeni broj roba), a japanska vlada aktivno podržava dolazak i poslovanje japanskih kompanija u Srbiju. Ovi preferencijalni trgovinski aranžmani i intenzivna ekonomska saradnja značajno doprinose rastu japanskih investicija u Srbiji i povećanju izvoza srpskih proizvoda na japansko tržište.

Konačno, očekuje se potpisivanje sporazuma o međusobnoj zaštiti investicija koji bi dodatno trebalo da učini Srbiju privlačnom japanskim investitorima.

Kako japanske kompanije u Srbiji odgovaraju na globalne ekonomske izazove, poput zelene tranzicije ili promena u lancima snabdevanja?

- Japanske kompanije u Srbiji aktivno odgovaraju na globalne ekonomske izazove, prilagođavajući se novim trendovima u lancima snabdevanja i sve većim zahtevima za ekološki održivim poslovanjem. Jedan od ključnih aspekata ove adaptacije jeste zelena tranzicija, odnosno prelazak na ekološke proizvode i održive poslovne modele. Sve više japanskih kompanija u Srbiji integriše principe energetske efikasnosti, smanjenja karbonskog otiska i korišćenja obnovljivih izvora energije u svoje operacije, što je deo šire strategije održivog razvoja koju Japan promovise na globalnom nivou.

Pored toga, reorganizacija lanaca snabdevanja postala je prioritet za mnoge japanske proizvođače. Aktuelna geopolitička situacija i iskustva iz pandemije podstakli su japanske kompanije da preispitaju svoje lance snabdevanja, pri čemu se sve više njih odlučuje za njihovo skraćivanje ili geografsko približavanje. Ovaj trend, poznat kao friendshoring, podrazumeva koncentrisanje mreža lanaca snabdevanja u zemljama koje se smatraju političkim i ekonomskim saveznicima. Srbija se, zahvaljujući statusu dugoročnog prijatelja Japana, stabilnim političkim odnosima i brojnim sporazumima o slobodnoj trgovini, sve češće prepoznaje kao pouzdana destinacija za japanske investitore.

Pored toga, japanske kompanije nastoje da smanje zavisnost od pojedinačnih tržišta i dobavljača kao što je Kina, pa sve više njih proširuje izvore nabavke kako bi smanjili rizike i povećali fleksibilnost poslovanja. Srbija u tom procesu ima stratešku prednost zbog svog geografskog položaja i razvijene industrijske baze, što je čini atraktivnim partnerom u novim lancima snabdevanja.

Da li je sve spremno za EXPO 2025 u Osaki? Šta možemo očekivati?

- Pripreme za EXPO su u punom jeku, a svaki dan donosi nove izazove i mo-

JAPANSKO DRUŠTVO 5.0 STIGLO I U SRBIJU

Kakvi su planovi Japanske poslovne alijanse u Srbiji za naredni period? Da li postoje konkretni projekti ili investicije koje su u pripremi?

- Prošle godine smo najavili pokretanje inicijative Društvo 5.0 u Srbiji, zasnovane na konceptu koji je japanska vlada uvela 2016. godine. Inicijativa predstavlja 'super pametno društvo' usmereno na čoveka, u kojem se tehnološka dostignuća primenjuju za unapređenje ljudskog blagostanja i svakodnevnog života. Fokusira se na integraciju naprednih tehnologija u ključnim sektorima, uključujući pametne gradove, obnovljive izvore energije, automatizaciju industrijskih procesa i naprednu zdravstvenu zaštitu. Cilj inicijative je stvaranje održivih rešenja za globalne izazove kao što su klimatske promene, starenje stanovništva i efikasnije upravljanje resursima.

U Srbiji je realizacija inicijative Društvo 5.0 oslonjena na snažnu saradnju između javnog i privatnog sektora, a Japanska poslovna alijansa u Srbiji aktivno usmerava i podržava njenu implementaciju. Takođe, podržavamo i rad Srbije na zelenim projektima, naročito u saradnji sa agencijom JICA, kako bismo zajednički doprinosili održivom razvoju.

Takođe, tema ovogodišnjeg Svetskog sajma u Osaki „Dizajniranje budućeg društva za naše živote“ usklađena je sa konceptom Društva 5.0, što nam pruža jedinstvenu priliku da iz prve ruke upoznamo nova tehnološka rešenja u Japanu i iskoristimo ta iskustva za implementaciju tih rešenja u Srbiji.



gućnosti. JBAS je ponosan na najavljenom pokroviteljstvu našeg člana Japan Tobacco nad kompletnim muzičkim programom na štandu Srbije, koji će uključiti sedam koncerata japanskih i srpskih muzičara. Aktivnosti na izložbi EXPO biće organizovane po tematskim nedeljama, što pruža priliku za predstavljanje srpskih stručnih firmi iz različitih oblasti, poput turizma, zdravstva, moderne tehnologije, industrije i mnogih drugih. Srpske kompanije će imati priliku da svoje proizvode i stručnost predstave na štandovima našeg nacionalnog paviljona, koji će biti na raspolaganju za sve poslovne potrebe – od ugošćavanja zvaničnih delegacija

i klijenata do organizovanja sastanaka, prezentacija i drugih aktivnosti.

Kakvu ulogu će Srbija imati na Svetskoj izložbi? Koliko EXPO može doprineti jačanju ekonomske saradnje između Srbije i Japana?

- Srbija će imati izuzetnu priliku da se predstavi na Svetskoj izložbi u Osaki 2025. godine. Ovo je prilika da postanemo prepoznatljivi japanskoj javnosti i poslovnoj zajednici kao zemlja koja ima mnogo toga da ponudi. EXPO 2025 će sigurno privući veliku pažnju, a Srbija će iskoristiti ovaj događaj za promociju svojih proizvoda, usluga i inovacija direktno japanskim poslovnim liderima.

Očekuje se da brojni japanski kupci, trgovci i investitori posete izložbu, što stvara šanse za širenje tržišta i poboljšanje konkurentnosti srpskih proizvoda u Japanu. Ovo je izuzetna prilika da se poveća prepoznatljivost srpskog brenda i unapredi trgovinska saradnja između naše dve zemlje. EXPO 2025 može doprineti ne samo jačanju postojećih odnosa, već i otvaranju novih mogućnosti za poslovnu razmenu i zajedničke projekte, kako na japanskom tržištu, tako i šire.

Takođe, Beogradski EXPO 2027 predstavlja sledeći korak u produbljivanju saradnje između Srbije i Japana, pružajući novu priliku za jačanje naših ekonomskih veza. Ovaj događaj će omogućiti Srbiji da istakne svoju bogatu kulturu, inovativnost i industrijske kapacitete, ali i da dodatno poboljša svoj položaj na japanskom tržištu. EXPO 2027 otvara mogućnost za širenje trgovinskih veza, stvaranje novih poslovnih prilika i izgradnju dugoročnih odnosa sa japanskim partnerima. U tom kontekstu, Srbija će imati šansu da pokaže svoju konkurentnost, privuče japanske investicije i doprinese razvoju zajedničkih projekata sa japanskim kompanijama.

 **MARKO ANDREJIĆ**

REALNO OČEKIVATI DALJU SARADNJU U NAPREDNIM TEHNOLOGIJAMA

Japanske kompanije su poznate po inovacijama i visokoj tehnologiji – da li vidi-te mogućnost za veću saradnju sa srpskim IT i tehnološkim sektorom?

- Tokom svoje posete Srbiji u oktobru, japanska delegacija imala je priliku da obiđe Naučno-tehnološki park u Novom Sadu, gde su mogli iz prve ruke da se upoznaju sa našim tehnološkim kapacitetima i talentovanim mladim kadrovima. Već sada neke japanske kompanije razvijaju svoje poslovanje oslanjajući se na ekspertizu naših IT profesionalaca, što potvrđuje da je ovaj sektor jedan od ključnih prednosti Srbije. S obzirom na visok nivo stručnosti i inovativnosti domaće IT zajednice, postoji realan potencijal za dalju saradnju sa japanskim kompanijama u budućnosti, posebno u oblastima naprednih tehnologija i digitalizacije.



KOPAONIK BIZNIS FORUM 2025

NETO EFEKAT STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA USKORO ĆE SE SVESTI NA NULU

SADA SMO SVEDOCI ZAVRŠETKA INVESTICIONOG CIKLUSA, GDE STRANI INVESTITORI IZVLAČE SVE VEĆI DEO KAPITALA IZ ZEMLJE. U 2024. GODINI IZNOS PRILIVA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA BIO JE 6,6 MILIJARDI EVRA, ŠTO JE I DALJE RAST, ALI MANJI – OSAM ODSOTO. ISTOVREMENO JE DOŠLO DO ODLIVA 4,3 MILIJARDE EVRA PO OSNOVU DIVIDENDI, ŠTO JE SKOK OD 40 ODSOTO

Srpskoj privredi su za brži napredak potrebne stope rasta od pet ili šest odsto BDP-a godišnje, za razliku od četiri procenta koliko je bio prosek od 2000. godine do danas.

Dosadašnji model rasta zasnovan na stranim direktnim investicijama i velikim javnim ulaganjima u infrastrukturu u velikoj meri je iscrpljen i Srbija bi sada trebalo više da se oslanja na sopstveni kapital i da pređe sa državnog na preduzetnički model rasta, rečeno je na panelu o makroekonomskim trendovima, prvog dana ovogodišnjeg Kopaonik biznis foruma.

Profesor Blagoje Paunović, predsednik Fiskalnog saveta Srbije, ocenio je da Srbija ostvaruje solidne stope privrednog rasta, više od zemalja centralne i

istočne Evrope, ali da to i dalje ne znači da je takav rast dugoročno održiv i kvalitetan.

- Dosadašnji rast Srbije zasnivao se uglavnom na rastu kapitala, i to prvenstveno kroz javna ulaganja, a kod privat-

nog kapitala uglavnom se radilo o stranim direktnim investicijama. Imali smo i rast zaposlenosti, ali je vrlo mali uticaj tehničkog progressa i inovacija. Za javne investicije proteklih godina je izdvajano od šest do sedam odsto BDP-a, a 2025. je



predviđeno 7,4 odsto ili 6,5 milijardi evra u apsolutnom iznosu. Građevinarstvo je ostvarilo kumulativni rast od 67 odsto u periodu od 2017. do 2023. godine. Sada dolazimo do ograničenja takvog modela rasta, pa i do ispoljavanja niza negativnih pojava - istakao je Paunović.

On je naveo da se Srbija već sada sreće sa problemom finansiranja ambicioznih projekata, što se može videti po tome što se neki vrlo značajni projekti odlažu ili im se određuju simbolična sredstva u budžetu.

Pored toga, može se postaviti pitanje opravdanosti takvih projekata, a sve je to, ističe predsednik Fiskalnog saveta – posledica nepoštovanja regulatornog okvira i donošenja „ad hoc” odluka o značajnim projektima koje nemaju uporište u javnim politikama.

- Sada smo svedoci završetka investicionog ciklusa, gde strani investitori izvlače sve veći deo kapitala iz zemlje. U 2024. godini iznos priliva stranih direktnih investicija bio je 6,6 milijardi evra, što je i dalje rast, ali manji – osam odsto. Istovremeno je došlo do odliva 4,3 milijarde evra po osnovu dividendi, što je skok od 40 odsto. Približava se trenutak kada će se neto efekat stranih direktnih investicija svesti na nulu - zaključio je Blagoje Paunović.



On smatra da se odliv po osnovu dividendi dešava zato što je strane investitore privlačila jeftina radna snaga, ali se njena raspoloživost smanjuje, pošto je stopa nezaposlenosti pala na osam odsto. Tako se iscrpljuju faktori koji su podsticajno delovali na strane investitore.

Stalni predstavnik Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) u Srbiji Lev Ratnovski ocenio je da je rast Srbije prilično stabilan i da uglavnom potiče od velikih javnih ulaganja.

On je podsetio da je MMF nedavno srpsku ekonomiju ocenio kao dobru, uz napomenu da ima mesta za dodatno unapređenje, kao što je objavljivanje

podataka o finansijama lokalnih samouprava i jačanje prakse javnih nabavki.

Privreda Srbije je u proteklih 25 godina u proseku rasla četiri odsto godišnje. To je znatno više od evropskih zemalja, ali očekivano s obzirom na nisku početnu bazu.

- Ako sagledamo prethodnih pet godina – kumulativno su rezultati privrede Srbije bili solidni. Naša zemlja je u drugom ešalonu, sa Kiprom, Albanijom i Hrvatskom koji su ostvarili solidne performanse i rast od tri do četiri procenta godišnje. Uglavnom smo rasli zbog rasta stranih investicija, dok su domaća ulaganja još uvek na relativno niskom nivou. Ipak, da bi Srbija prešla u grupu zemalja sa visokim nivoom prihoda, treba napraviti značajan iskorak – potrebne su nam stope rasta BDP-a od pet do šest odsto - ocenio je Saša Randelović, profesor Ekonomskog fakulteta u Beogradu i član predsedništva Saveza ekonomista Srbije.

Dejan Šoškić, profesor Ekonomskog fakulteta u Beogradu, ocenio je da je za privredni rast neophodan rast produktivnosti, za koji je neophodna obrazovana radna snaga. Međutim, u Srbiji se za obrazovanje izdvaja 3,3 odsto budžeta, a u Sloveniji 5,37 odsto.

Demografska slika je zabrinjavajući faktor, kako manji prirodni priraštaj, tako i sve veći odliv radne snage. Da bismo se oslonili na rast produktivnosti nije dovoljan kapital, već je potrebna i obrazovana radna snaga – tu je ključna stvar za konkurentnost privrede - napomenuo je Šoškić uz citiranje Pola Krugmana koji je u svojim tekstovima napisao: „Nije sve u produktivnosti, ali najveći deo jeste.”

 M. A.

BRANKO MILANOVIĆ: USPON KINE VRATIO EVROPU U 15. VEK

Specijalni gost Kopaonik biznis foruma, profesor Branko Milanović, rekao je tokom svog obraćanja da je evidentan ekonomski uspon Kine i drugih azijskih država poslednjih godina znatno uticao na svetsku raspodelu dohodaka, pri čemu je relativno loše uticao na rangiranje brojnih evropskih zemalja po tom pitanju. Kako je istakao, svetska raspodela dohodaka podrazumeva da se svi ljudi na svetu sa njihovim dohocima teoretski grupišu u jednu istu grupu, uz vođenje računa o kupovnoj moći koja varira širom sveta.

- Prvo ti dohoci dolaze preko dohodaka domaćinstava koji se onda dele na broj ljudi u domaćinstvu. Naravno, niko nema podatke o osam milijardi ljudi, oni dolaze iz godišnjih anketa o domaćinstvima, koje se rade u oko 130-140 zemalja sveta. Te domće ankete se onda pretvaraju u dolare takozvane jednake kupovne moći, što je jedini način da se različit nivoi cena u zemljama uzmu u obzir. Kad se sve to uradi dobijate nešto što se zove globalna distribucija dohodaka - rekao je profesor. Milanović se osvrnuo na kretanja u domenu svetske jednakosti koja sežu do 19. veka. Postoje podaci koji kreću već od 1820. godine i koji nisu idealni, ali svakako jesu korisni. Ako se indeks nejednakosti posmatra u rasponu od nula (idealna situacija gde bi svi imali isti dohodak) do 100 (gde bi jedna porodica imala sav dohodak sveta), vidi se da je upravo taj vek izuzetno značajan, ocenio je profesor.

- Tu se dešava industrijska revolucija, što znači uspon Zapada, dok Kina i Indija ostaju na istom - ili u slučaju Indije, čak na nižem nivou dohotka. Nejednakost u svetu se dramatično povećava, od koeficijenta 50, koji je relativno umeren, do koeficijenta od skoro 70 sredinom 20. veka, kada se formiraju takozvana tri sveta - prvi svet, drugi svet socijalističkih zemalja i treći svet - objasnio je Branko Milanović.

USPORAVANJE EVROPSKE PRIVREDE IMAĆE DEZINFLATORNE EFEKTE NA EVROZONU I OKRUŽENJE

GLOBALNA EKONOMIJA ULAZI U FAZU USPORAVANJA RASTA, ŠTO DIREKTNO UTIČE NA INFLATORNE PRITISKE U SRBIJI. NIŽE CENE PRIMARNIH PROIZVODA I STABILIZACIJA NAFTE STVARAJU „EFEKAT OLAKŠANJA” - SITUACIJU U KOJOJ SE, USLED SMANJENE INFLACIJE U VELIKIM EKONOMIJAMA POPUT SAD, OLAKŠAVAJU I DOMAĆI CENOVNI PRITISCI

Najnovije projekcije Narodne banke Srbije, iznete u februarском izveštaju o inflaciji, pokazuju očekivanje da će inflacija u narednom periodu ostati unutar ciljanog opsega od tri plus/minus 1,5 odsto. Iako decembarska stopa od 4,3 odsto ukazuje na trenutno izraženije inflatorne pritiske, trendovi sugerišu da će se rast cena postepeno usporavati, zahvaljujući pažljivo vođenoj monetarnoj politici i povoljnijim uslovima na međunarodnim tržištima.

Profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu i bivši guverner centralne banke Dejan Šoškić potvrđuje u razgovoru za Biznis.rs da je smirivanje inflacije u Srbiji moguće, a da će usporavanje ekonomske aktivnosti u Evropskoj uniji imati dezinflatorne efekte i u evrozoni i u okruženju. Međutim, treba imati u vidu da rizici i dalje postoje, i to zbog ekspanzije fiskalne politike i potrošnje.

Ključni faktori koji podržavaju optimističnu projekciju uključuju stabilan rast BDP-a, koji je u 2024. godini porastao za oko 3,9 odsto, zajedno sa očuvanom kupovnom moći stanovništva, što značajno doprinosi smanjenju inflatornih pritisaka. Dodatno, stabilna kreditna aktivnost i niska stopa problematičnih kredita potvrđuju pozitivne trendove na finansijskom tržištu.

Osim toga, održavanje referentne kamatne stope na nivou od 5,75 odsto omogućava prenos restriktivnih uslova na tržište novca, čime se sprečava pregrevanje privrede i osigurava da inflacija ostane pod kontrolom.

Najzad, inflaciona očekivanja, koja se već duže vreme kreću oko centralne vrednosti cilja prema anketama i analizama finansijskog sektora, predstavljaju

još jedan ključni faktor u oblikovanju realnog kretanja cena.

Uticaj globalnih faktora na inflacionu dinamiku

Globalna ekonomija ulazi u fazu usporavanja rasta, što direktno utiče na inflatorne pritiske u Srbiji. Niže cene primarnih proizvoda i stabilizacija nafte stvaraju „efekat olakšanja” - situaciju u kojoj se, usled smanjene inflacije u velikim ekonomijama poput SAD, olakšavaju i domaći cenovni pritisci, čime se podržava ciljana inflacija Narodne banke Srbije.

Istovremeno, cene nafte i njenih derivata, kao ključni faktor potrošačke korpe, ostaju u fokusu. Povećanje ovih cena, bilo zbog globalnih trendova ili lokalnih geopolitičkih promena, može dodatno da zagreje inflaciju, naročito kada se kombinuje sa efektom slabije osnove iz prethodnog perioda.

- Usporavanje svetske inflacije, po pravilu, pomaže i obuzdavanje domaćih inflatornih pritisaka. Kretanje cena energenata, međutim, ima različito dejstvo za pojedine tipove energije i za različite tipove snabdevanja - objašnjava Šoškić i dodaje: - Ako se promptno energija uvozi, mimo nekih dugoročnih aranžmana, onda je efekat svetskih cena energenata na inflaciju u Srbiji znatno direktniji. Istovremeno, pojedini tipovi energije imaju i posebne režime formiranja njihovih cena u maloprodaji, tako da se kratkotrajne fluktuacije u ceni energenata na međunarodnim spot tržištima ne moraju odmah i u celini prenositi na interne cene i inflaciju u zemlji. Ipak, eventualno poskupljenje energije ima i svoje sekundarne, odnosno indirektno

efekte, jer se energija javlja kao trošak u čitavom nizu roba i usluga na domaćem tržištu.

Ovo znači da, na globalnom planu, rizici ostaju prisutni. Geopolitičke tenzije, izazvane konfliktima, sankcijama i političkim nesuglasicama, mogu da poremete lance snabdevanja i dovedu do porasta cena primarnih resursa. Takođe, mogućnost uvođenja novih protekcionističkih mera od strane ključnih ekonomskih aktera može smanjiti obim međunarodne razmene, podižući cene uvoza, a time i domaću inflaciju.

Volatilitet na tržištima energenata, uz uticaje klimatskih promena, iznenadnih prekida u snabdevanju ili političkih odluka izvoznika, dodatno komplikuje situaciju. Uprkos postepenom smirivanju globalne inflacije, ovi rizici zahtevaju kontinuirani nadzor i brzu reakciju centralnih institucija kako bi se osigurala stabilnost domaće ekonomije.

Uloga oprezne monetarne politike

Jedan od ključnih stubova strategije Narodne banke Srbije jeste oprezna monetarna politika, koja se ogleda kroz dosledno zadržavanje referentne kamatne stope na nivou od 5,75 odsto. Ova mera nije samo alat za regulisanje kreditnog tržišta, već i ključni faktor u sprečavanju pregrevanja privrede. Niže kamate na depozite i kredite, u poređenju sa prethodnim ciklusima, omogućavaju uravnotežen razvoj kreditne aktivnosti, štiteći ekonomiju od rizika prekomernog zaduživanja.

Dugoročna stabilnost kamatnih stopa igra presudnu ulogu u očuvanju poverenja investitora i tržišnih učesnika. Dosledna monetarna politika oblikuje inflaciona očekivanja, održavajući ih



unutar ciljanog raspona, što je od vitalnog značaja za stabilnost cena na tržištu. Iako restriktivni pristup može delovati kao usporivač rasta, u trenutnom okruženju, kada su cene energenata i ostalih ključnih inputa pod kontrolom, on uspešno stvara ravnotežu između stabilnosti cena i stimulacije privrednog rasta.

Inflacioni trendovi u Srbiji i zoni evra

U zoni evra, gde restriktivna monetarna politika Evropske centralne banke (ECB) stvara čvrst okvir, bazna inflacija, ona koja isključuje cene hrane i energenata, ostaje niža i stabilnija, dok se ukupna inflacija lakše ublažava. Nasuprot tome, u Srbiji bazna inflacija zadržava izraženiji karakter, uglavnom zbog specifičnih strukturnih osobenosti domaćeg tržišta i načina formiranja cena.

Relativna otvorenost ekonomije u zoni evra omogućava brže prilagođavanje putem konkurentnih mehanizama i šireg spektra trgovinskih partnera, dok je Srbija, sa svojom manjom ekonomijom, osetljivija na promene u cenama uvoza, što rezultira sporijim, ali znatnijim prenosom globalnih trendova na domaće cene.

- Srbija trpi uticaje iz evrozona po pitanju inflacije, ali monetarnom politikom

ima prostora za svoje reakcije i za sprečavanje negativnih preliivanja međunarodne inflacije u domaću - veruje Dejan Šoškić.

- Puno toga je još moguće unaprediti u domaćoj usklađenosti ekonomskih politika, kao i u domenu poljoprivredne i energetske politike u zemlji, čime bi se dodatno povećala otpornost domaće inflacije na uvozne pritiske i nestabilnosti.

Dok Srbija održava referentnu kamatnu stopu na stabilnom nivou, ECB se nalazi u izazovnom balansu između stimulacije rasta i kontrole inflacije. Ova razlika može da dovede do divergentnih kratkoročnih kretanja, mada se dugoročni ciljevi obe regije sve više usklađuju. Ovakvo poređenje jasno pokazuje da, uprkos sličnim globalnim pritiscima, jedinstveni domaći uslovi i primenjeni monetarni pristupi diktiraju različite obrasce kretanja cena, zahtevajući prilagođene strategije stabilizacije.

Alternativni scenariji razvoja inflacije

Centralna projekcija Narodne banke Srbije predviđa postepeno usporavanje inflacije unutar ciljanog opsega, ali alternativni scenariji, oblikovani unutrašnjim i spoljašnjim faktorima, mogli bi značajno da promene putanju kretanja cena.

Kada je reč o pozitivnom scenariju, ukoliko globalni uslovi nastave da se poboljšavaju, uz stabilne cene energenata i rast međunarodne trgovine, a domaća ekonomija održi stabilan rast i uspešno realizuje ključne investicione projekte, poput programa EXPO 2027, inflatorni pritisci bi mogli dodatno da se smanje. U tom slučaju, poboljšanje investicionog ambijenta i povećanje domaće proizvodnje mogli bi dodatno da pritisnu rast cena na niže vrednosti.

Sa druge strane, neočekivani globalni šokovi, kao što su iznenadni porast cena nafte, pojačane geopolitičke tenzije ili uvođenje novih protekcionističkih mera, mogli bi da rezultiraju rastom inflacije. U ovom slučaju, čak i uz nastojanje NBS da zadrži restriktivnu monetarnu politiku, moglo bi da dođe do privremenog odstupanja od ciljanog opsega, što bi zahtevalo hitne korektivne mere.

Kao ključni parametar za stabilizaciju inflacije u zemlji, Dejan Šoškić smatra držanje domaće potrošnje u skladu sa realnim rastom produktivnosti. Tako je verovatnije da će se inflacija kretati blizu gornje granice ciljanog opsega, usled kombinacije povoljnih globalnih uslova i povremenih domaćih izazova. Ovakav scenario podrazumeva periodične oscilacije u cenama, uz neprestano prilagođavanje monetarne politike i fiskalnih mera.

Kako dalje?

Da bi se dodatno smanjili inflatorni pritisci i osigurala stabilnost cena, stručnjaci pozivaju na primenu niza mera koje bi, u kombinaciji sa doslednom monetarnom politikom, omogućile postizanje srednjoročnog cilja. Među ključnim preporukama ističu se podrška domaćim investicijama, strukturne reforme, poboljšanje fiskalne discipline, unapređenje komunikacije i transparentnosti, podrška inovacijama i tehnološkom unapređenju, kao i jačanje finansijskog sektora. Ipak, naš sagovornik ističe još jednu važnu stvar:

- Srbija mora bitno unaprediti snagu institucija i vladavinu prava. To je alfa i omega privrednog razvoja, a za tu ideju prošle godine je dodeljena i Nobelova nagrada iz ekonomije.

 IVANA TOMIĆ



 **SPA**
paradiso

RELAX MASAŽA
ANTISTRES MASAŽA
SPORTSKA MASAŽA
BALINEZANSKA MASAŽA
HAVAJSKA MASAŽA
MAROKANSKA MASAŽA

HIJALURONSKI
TRETMAN LICA

Makedonska 21
11000 Beograd
0113373787
0653373787
spaparadiso.bg@gmail.com



 **STEFAN AGRO**

**TRGOVINA NA VELIKO ŽITOM,
SIROVIM DUVANOM, SEMENJEM
I HRANOM ZA ŽIVOTINJE**

Lenjinova 58 26361 Alibunar, Lokve
063/1637654
stefanagrolokve@gmail.com



Fides
RAČUNOVODSTVO
Kompletne računovodstvene usluge



Bulevar Vudroa Vilsona 8v,
zgrada: Aurora, sprat: 22, stan: 2205
063 261791 060 6010 997
informacije@fidesracunovodstvo.rs
www.fidesracunovodstvo.rs



**Izgradnja, dogradnja, adaptacija i popravka
poslovnih, stambenih i industrijskih objekata**
(kompletna visokogradnja)

Izgradnja komunalnih i infrastrukturnih objekata

(vodovod, kanalizacija, betonski putevi,
kolski i pešački prelazi, trotoari i staze,
regulisanje atmosferskih i površinskih voda...)



Milorada Popova 12, 23272 Novi Bečej Tel: (023)771-535 office@gpnovibecej.rs www.gpnovibecej.rs



Jasna
STUDIO LEPOTE

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



**BIOLOGIQUE
RECHERCHE**
PARIS

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



IMPERATOR

cafe restaurant

064 583 12 01

Ktitor 27 18000 Niš

alidagrujic@hotmail.com

imperator_caffe_restoran



Yes

Knjigovodstvena agencija

Jurija Gagarina 105
Novi Beograd

www.yes-knjigovodstvena-agencija.com

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



ЈКП СТАНДАРД ЉУБОВИЈА

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

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



MILESTONE PHARMACEUTICALS – SVE ILI NIŠTA 27.MARTA?



Vaso Dulović

Ilirika

Milestone Pharmaceuticals (NASDAQ: MIST) je mala kanadska farmaceutska kompanija, listirana na Nasdaqu. Njena trenutna tržišna kapitalizacija iznosi samo 97 miliona dolara i nema prihode, pa je bar za još nekoliko dana pre reč o formi start-up entiteta. Međutim, 27. marta ove godine sve se može promeniti. Naime, ova kompanija patentirala je lek koji efikasno neutrališe teške tahikardije (PSVT sindrom – broj otkucaja srca do 150 do 200 u minutu) i ima potencijal da delotvorno deluje i na polju atrijske fibrilacije koja je najčešći tip nepravilnog i iregularnog rada srca.

Lek je dobio patent zaštitu do 2042. godine. U slučaju PSVT sindroma prošao je uspešno sve tri faze ispitivanja i FDA odlučuje o odobrenju 27. marta. Kada je u pitanju atrijska fibrilacija, uspešno su završene prva i druga faza testiranja, a rezultati treće se očekuju do kraja prve polovine tekuće godine. Trenutni fokus tržišta je FDA odluka o odobrenju za PSVT. Lek je dobio brendirani naziv cardamyst. Ozbiljne konkurencije nema, jer se PSVT sindrom zaustavlja samo u bolnici intravenoznim ubrizgavanjem blokatora „kalcijum kanala“, a generički medikamenti koji se preventivno konzumiraju za sada ne daju rezultate i pacijenti su uglavnom nezadovoljni njima. Jedino trajno rešenje za otklanjanje sindroma jeste operacija srca.

Cardamyst je sprej koji se u slučaju napada ubrizgava u nos i zaustavlja tešku tahikardiju u roku od 15 minuta, bez odlaska u bolnicu. Kompanija namerava da prodaje lek pre svega u SAD, ali već ima i partnera u Kini koji će dobiti pravo prodaje. Analitičari i sama kompanija procenjuju da će prihod kompanije nakon tri do četiri godine od odobrenja samo u SAD biti oko 500 miliona dolara. S obzirom na to da kompanija sada vredi samo 97 miliona dolara nije teško zaključiti šta će se desiti sa cenom akcije ako FDA 27. marta oglasi da je lek odobren za upotrebu u SAD. Reč je najverovatnije o skoku od bar pet puta u odnosu na sadašnju cenu (postepeno narednih meseci), te je i potencijalni prinos abnormalan.

Međutim, ako se do kraja tekuće godine ispusti da je cardamyst dokazano delotvoran i na polju aritmija (AFib-RVR) prihod koji kompanija

može ostvariti je i više od jedne milijarde dolara. Imajući u vidu da se ovakve brzorastuće kompanije sa polja farmacije i biotehnologije trguju na PS (Price to Sales) od dva do tri puta, lako je zaključiti da bi kapitalizacija u tom slučaju iznosila i do tri milijarde dolara ili 30 puta više u odnosu na sadašnju veličinu. Iako ovo zvuči nadrealno sasvim je moguće, a rizici su sagledivi. Naime, veliki i abnormalni očekivani prinos na bilo kojoj akciji (vlasničkoj hartiji) po pravilu sa sobom povlači i velike rizike, pa takav vid investiranja nije prikladan za svakoga, a nije ni preporučljiv. Ipak, u slučaju kompanije Milestone Pharmaceuticals, rizik je saglediv i ne lovimo u mutnom.

Lek je već testiran, prošao je sve faze (1, 2, 3), pokazalo se da je delotvoran u slučaju PSVT-a, ima patent do 2042. godine i FDA je već jednom vratila apliciranje i zahtevala dodatne podatke (koji su dostavljeni) pa je sada ostala samo odluka o odobrenju. Šta ovde može poći po zlu? Pre svega, može se desiti da FDA ipak ne odobri lek i zahteva dodatne podatke i pojašnjenja – za to je, međutim, mala šansa zbog već izvršenih revizija i menadžment je prilično samouveren da će odobrenja biti (prodajni tim je već izgrađen i poslednje pripreme su u toku). Ono u čemu ovde leži najveći rizik jeste pitanje u kojoj meri će lek biti prihvaćen na tržištu, kako će se odvijati prodaja, koliko će biti profitabilna, da li će se uspešno završiti testiranje i za AFib-RVR i konačno da li će biti potrebno angažovati dodatni kapital nakon odobrenja.

Imajući u vidu da je ovo jedini instant tretman bez konkurencije i da se kardiolozi prema tvrdnji kompanije već uveliko interesuju možemo pretpostaviti da će prodaja biti dobra. Takođe, kada prodaja počne u Kini (sve faze, takođe, uspešne i delotvornost dokazana), kompanija će automatski dobijati oko 110-130 miliona dolara po osnovu licence. Za sada znamo da sa postojećim finansijama Milestone nema potrebe da u slučaju odobrenja prikuplja dodatna sredstva sve do sredine, a možda čak i kraja 2026. Ovo znači da nema rizika od brzog razvodnjavanja (mada je nova emisija akcija na čekanju u slučaju potrebe). Cena akcije je poslednjih dana prilično stabilna na opsegu 1,7-2,0 dolara, primećan je upliv kapitala i povećan obim trgovanja. Čeka se 27. mart.



Ilije Ogrjanovića 6 21000 Novi Sad
060/6549009
jovanka@racunokodeks.com

KNJIGOVODSTVENA AGENCIJA



STOLARSKA RADIONICA

NAMEŠTAJ PO MERI
NAMEŠTAJ OD PUNOG DRVETA
POPRAVKE NAMEŠTAJA



060/654 90 09

AGENCIJA ZA KNJIGOVODSTVO

"Ružević"



Petra Kočića 5
21234 Bački Jarak

063/1158077

agencijarujevic@gmail.com



MODERN
HOME
FURNITURE

PROIZVODNJA
ZIDNIH
KREVETA

PRODAJA
MEHANIZAMA
ZA KREVE

Cara Dušana 222
11080 Beograd, Zemun

0652322120
darmiks@gmail.com



SKANDAL KOJI SMO VEĆ ZABORAVILI



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik krypto
menjačnice ECD

Već neko vreme sa krypto tržišta uglavnom dolaze dobre vesti. Malo smo se i razmazili, pa nam je to postalo normalno. U februaru nas je kao grom iz vedra neba pogodila vest da je hakovana jedna od najvećih svetskih krypto berzi - ByBit. Ne samo da je hakovana, nego je to bio najveći hak u istoriji ove mlade industrije. Oko 1,5 milijardi dolara je ukradeno, uglavnom u ethereumu. Ispostaviće se da je napad izvela severnokorejska hakerska grupa Lazarus.

Kao što to obično biva sa neprijatnim iznenađenjima, hak se desio u petak popodne. Pošto krypto tržište živi 24/7, za one koji se time bave svakako ne postoji pravi vikend, ali niko ne voli da mu vikend bude najaktivniji i najstresniji deo nedelje. Tokom tog vikenda, krypto profesionalci, ali i entuzijasti, spavali su kratko i loše. Međutim, već u ponedjeljak imali su na šta da budu ponosni.

ByBit je pokazao da nije slučajno jedna od najjačih krypto berzi. Način na koji su rešavali ovaj iznenadni problem je prava lekcija iz kriznog menadžmenta. Maksimalna transparentnost od samog početka, neprekidna komunikacija sa korisnicima i svim ostalim zainteresovanim stranama, redovna obaveštavanja o svim preduzetim koracima i planovima za dalje, kao i česta obraćanja uživo samog direktora.

Panika je prirodna reakcija u ovim situacijama, pogotovo među onima koji su imali sredstva na hakovanoj berzi. Očekivano, krenuo je „bank run” (masovno povlačenje sredstava sa berze). U početku je to išlo malo sporije, jer su sa berze morali da se uvere da ne postoje još neki bezbednosni propusti, ali je ekspresno usposta-

vljena normalna dinamika povlačenja ostalih kryptovaluta (osim ETH-a). Čak i povlačenja ethereumu su već u nedelju funkcionisala kao da se ništa nije desilo.

Osim direktne žrtve, velike pohvale zaslužuju i konkurenti, to jest u ovom slučaju više „kolege”. Nekoliko većih berzi je odmah priteklo u pomoć obezbeđivanjem pozajmica za likvidnost kako bi se što pre ponovo uspostavilo potpuno normalno funkcionisanje ByBita. Dobro znaju da se gubitak poverenja u jednu berzu lako pretvori u gubitak poverenja u sve berze. U dobrim vremenima - ljuti protivnici, ali u sušretu sa ozbiljnom spoljnom pretnjom - složni, solidarni, efikasni.

Naviknuti na probleme, izazove, neizvesnost... krypto zajednica je brzo sve okrenula na šalu. Jedna od glavnih je bila da je Severna Koreja prva država koja je kreirala strateške rezerve ethereumu (aludirajući na to da je SAD upravo u procesu donošenja odluke o uspostavljanju strateških rezervi bitcoina).

Iako je ovo bio jedini hak ikada koje je odneo više od milijardu dolara, deluje da će biti jedan od onih koji će biti najbrže zaboravljeni. Brza i adekvatna reakcija, koordinacija mnogih učesnika celog krypto ekosistema i ono što je najbitnije - bez gubitaka za korisnike. „Na muci se poznaju junaci” ili „sve što nas ne ubije, čini nas jačim” često se olako koristi. Ovog puta, potpuno adekvatni izrazi za ovaj istorijski događaj. Značajno smo sazreli kao industrija, kad ovako krupne probleme možemo ovako brzo i lako da rešavamo. Ipak, moramo još da rastemo da bismo došli do toga da nam se ovakve stvari uopšte i ne dešavaju.



Natal

GINEKOLOŠKO AKUŠERSKA ORDINACIJA
ULTRAZVUK · PREGLEDI · INTERVENCIJE

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



LKT PLUS

УСЛУГЕ СЕЧЕ, ИЗВЛАЧЕЊА, ИЗНОШЕЊА И ПРЕВОЗА ЗА
ГРАЂЕ. ПРОДАЈА ОГРЕВНОГ ДРВЕТА И ГРАЂЕ

Draglica bb 31317 Nova Varoš, Draglica
065/8185828 rade89kutlesic@gmail.com



EKO GLOBAL PLUS DDD

Janka Gagića 34, 11307 Beograd
061 600 5725
ekoglobal.office@gmail.com
office@ekoglobal.rs

 DEZINSEKCIJA	 ČIŠĆENJE TAVANA
 DERATIZACIJA	 ZAŠTITA OD PTICA
 DEZINFEKCIJA	 FUMIGACIJA
 KOŠENJE ZELENIH POVRŠINA	



KAKO DA UVEDETE AI U SVOJ BIZNIS, A DA TO IMA SMISLA



Kosta Andrić

partner u ICT Hubu i
investicionom fondu
ICT Hub Venture

Dobro je da razmišljate o tome da uvedete veštačku inteligenciju (AI) u poslovanje. Ali, šta ako o tome premalo znate - i još manje razumete? Postoje načini. Ne morate da budete programerski genije. I dalje je najvažnije da poznajete svoj posao.

Možda je vaše najbliže iskustvo sa AI bilo kada vam je društvena mreža preporučila nekog koga dobro poznajete, ali ne želite da vidite ni na telefonu. Možda niste ni znali da time upravlja AI. Pa, kad već AI koristi vas, možda je vreme da koristite i vi nju. Odluka o tome je već početak. Za kratak vodič i osnovne pojmove o uvođenju AI u biznis možete da pitate AI, a možete za početak i da pročitate ovaj tekst.

Znajete da smo u ICT Hubu sve ovo prvo isprobali na sebi. Možda ne morate da prolazite sve isto što i mi. Krenuli smo od osnovnih, jednostavnih stvari, eksperimentisali, testirali, prilagođavali se i učili. Odatle ovaj tekst.

#1: Gde AI može da vam pomogne?

Neće vam podići atmosferu u timu dobrim forama, pa ni skuvati vam kafu dok vi to radite, ali može značajno da ubrza dosadne taskove, automatizuje procese i pročeslja neke podatke, pa da vi donesete bolje odluke.

Excel, na primer. Nešto od toga AI može da uradi za vas u par sekundi. Ako vaša korisnička podrška ceo dan odgovara na ista pitanja - dajte to chatbotu. Ljudi će imati više vremena i mozga za važnije stvari. Gledajte na šta vam odlazi najviše energije, pa vidite da li tu AI može nešto da uradi.

#2: Formiranje AI-driven tima

Bitno je da vaši ljudi prvo shvate šta to uopšte znači uvođenje AI u poslovanje. Inače bi neko mogao da vas sabotira, uplašen da će biti zamenjen. Pomozite ljudima da razumeju šta je, čemu služi, šta može i šta ne može.

Ne mora svako da postane programer, ali je važno da ljudi razumeju osnovne koncepte. Da skontaju da AI nije svemoguć mozak koji sve može bolje od njih, već alat koji će da im pomogne da oni budu bolji i da im bude lakše.

#3: Baby steps

Prvo testirajte osnovne stvari. Počnite sa pilot-projektom koji ima jasne ciljeve. Ne mora

da bude ambiciozan. Tipa - umesto da odmah potrošite sve što imate na AI sistem za predviđanje tržišta, prvo testirajte AI alat za automatizaciju imejlova, analizu podataka o prodaji ili slično.

Možda imate i ideju za nešto revolucionarno, ali ne žurite. Brzi i opipljivi rezultati, makar to bilo unapređenje nekog malog procesa, daće vam samopouzdanje da krenete u veće stvari.

#4: Potražite pomoć, nije sramota

Možete vi to sami? U redu. AI je alat, kao i motorna testera. Nadamo se da znate šta radite. Ako baš i ne znate, jer uvođenje AI u poslovanje nije „uradi sam” projekat i nije nešto što se uči na platformi YouTube, koristio bi vam neko ko će vam pomoći.

Šta mislite da je veći „luksuz”, angažovanje AI stručnjaka ili gubljenje tri puta više vremena (i para, živaca...) na samostalne pokušaje? S druge strane, možda i najveći luksuz je ignorisanje transformacije koju AI donosi. Dobar konsultant ili partner će vam pomoći da definišete jasnu AI strategiju, pronađete rešenja za sebe i izbegnete tipične zamke.

#5: Ne zaboravite na podatke

Istina je da AI zapravo ne zna ništa. Nema pojma. Potpuno zavisi od podataka koje mu date. Ako su haotični, nepotpuni ili pogrešni, samo će automatizovati kaos ili učiniti greške efikasnijim. To je onaj primer sa „neprijateljem” kog vam društvena mreža preporučuje za „prijatelja”. Nije kriva. Nije znala.

Pre bilo čega, posvetite se tome. Očistite i organizujte podatke. Neka budu upotrebljivi. Inače, džaba sve.

#6: Ne ostavljajte ga samog

Ako u AI transformaciju ulazite sa fantazijom da ćete jednom kad proradi moći na kolektivni godišnji dok on radi umesto vas, onda odustanite odmah. AI morate da pratite, analizirate rezultate i prilagođavate. Ne samo zato što nije nepogrešiva, nego zato što - ponovo - to je samo alat.

AI je moćan alat, ali ne očekujte da reši sve vaše probleme. Može vam pomoći da vi sami rešite neke probleme koristeći AI. Što pre krenete, to bolje, ali kao što smo rekli - polako. Prvo je potrebno da vi budete inteligentni.

PREMIJA OSIGURANJA U TREĆEM KVARTALU 2024. GODINE PORASLA ZA 14,7 ODSO

NEŽIVOTNO OSIGURANJE I DALJE DOMINANTNO, BILANSNA SUMA POVEĆANA ZA 8,6 ODSO

U SRBIJI JE TOKOM TREĆEG TROMESEČJA PROŠLE GODINE NA TRŽIŠTU OSIGURANJA BILO AKTIVNO 20 DRUŠTAVA ZA (RE) OSIGURANJE. OD TOGA SE 16 BAVI ISKLJUČIVO OSIGURANJEM, A ČETIRI REOSIGURANJEM. ŠTO SE TIČE VRSTE, ISKLJUČIVO ŽIVOTNIM OSIGURANJEM BAVILA SU SE ČETIRI DRUŠTVA, DOK ISKLJUČIVO NEŽIVOTNIM OSIGURANJEM, ODNOSNO I ŽIVOTNIM I NEŽIVOTNIM, PO ŠEST DRUŠTAVA



Povećana premija neživotnog osiguranja

Posmatrano prema vrstama osiguranja, struktura premije u posmatranom tromesečju slična je strukturi u istom periodu 2023. godine, pri čemu je u ukupnoj premiji najveće učešće imalo osiguranje od odgovornosti zbog upotrebe motornih vozila - sa 28,3 odsto, uz pad od 1,6 procentnih poena. Zatim slede imovinska osiguranja sa 19,9 odsto, životna osiguranja sa 17,7 odsto, osiguranje motornih vozila - kasko sa 11 odsto i dobrovoljno zdravstveno osiguranje sa 10,5 odsto.

- Premija neživotnih osiguranja povećana je za 15,9 odsto. Tako je premija osiguranja od odgovornosti zbog upotrebe motornih vozila povećana za 8,7 odsto, premija imovinskih osiguranja za 18,4 odsto, premija osiguranja motornih vozila - kasko za 19,7 odsto, a premija dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja za 20 odsto - precizira se u izveštaju NBS-a.

Navedeni rast premije dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja blago povećava i njeno učešće u ukupnoj premiji na 10,5 odsto u trećem kvartalu 2024. godine, pri čemu su tri društva za osiguranje pokrivala 62,3 odsto ovog segmenta tržišta osiguranja.

Dalje se navodi da osiguranje od posledica nezgode koje obuhvata, između ostalog, i obavezna osiguranja, kao što su osiguranje putnika u javnom saobraćaju i osiguranje zaposlenih od povreda na radu, profesionalnih oboljenja i oboljenja u vezi sa radom, beleži rast od 16,3 odsto, uz blago povećanje učešća u ukupnoj premiji od 2,4 odsto.

Narodna banka Srbije navodi i podatak da je koncentracija na tržištu merena takozvanim Herfindal-Hiršmanovim

Treće tromesečje 2024. godine nije donelo velike potrese na tržištu osiguranja u Srbiji. Ukupna premija u trećem kvartalu iznosila je 132,6 milijarde dinara, što je za 14,7 odsto više nego u istom periodu prethodne godine, navodi se u najnovijem izveštaju Narodne banke Srbije.

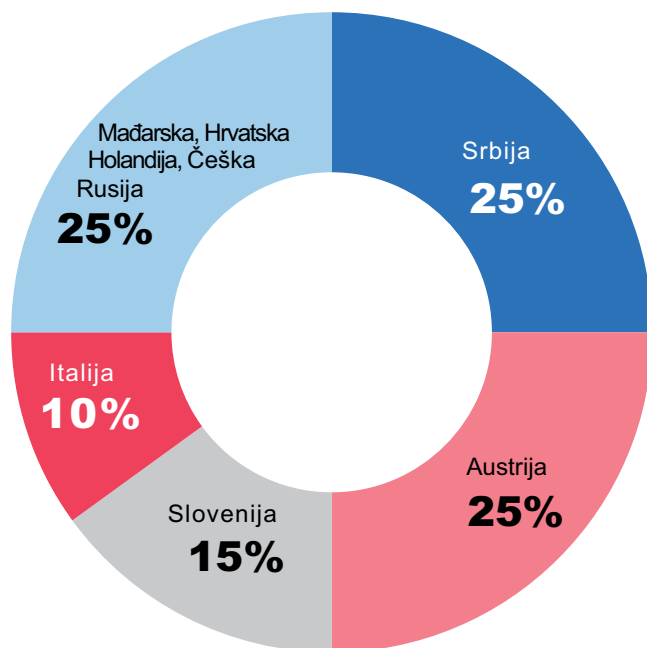
U strukturi ukupne premije učešće životnih osiguranja smanjeno je sa 18,5

odsto u trećem kvartalu 2023. na 17,7 odsto u istom periodu 2024. godine, usled većeg nominalnog rasta premije neživotnih osiguranja od rasta premije životnih osiguranja.

Bilansna suma društava za (re)osiguranje povećana je na kraju trećeg kvartala 2024. na 417,1 milijardi dinara (3,56 milijardi evra), i to za 8,6 odsto u odnosu na kraj istog kvartala prethodne godine.

FOTO: FREPIK

STRUKTURA DRUŠTAVA ZA (RE)OSIGURANJE SRBIJE PREMA VLASNIŠTVU (U T3 2024)



IZVOR: NARODNA BANKA SRBIJE

indeksom, koji predstavlja sumu kvadrata učešća, u ovom slučaju, bilansnih suma svih društava za (re)osiguranje, umerena i na kraju trećeg kvartala 2024. i da je iznosila 1.149 dinara.

Posmatrano prema visini bilansne sume, u 2024. nije promenjen redosled na rang-listi pet najvećih društava za osiguranje, koja su u ukupnoj bilansnoj sumi svih društava za osiguranje učestvovala sa 76,1 odsto. To su, prema ovom kriterijumu Generali, Dunav, Wiener Stadtische, Grawe i DDOR.

Strana društva za (re)osiguranje brojnija od domaćih

U Srbiji je tokom trećeg tromesečja prošle godine na tržištu osiguranja bilo aktivno 20 društava za (re)osiguranje, što je isti broj kao 2023, stoji u izveštaju NBS-a. Od toga se 16 bavi isključivo osiguranjem, a četiri reosiguranjem. Što se tiče vrste, isključivo životnim osiguranjem bavila su se četiri društva, dok isključivo neživotnim osiguranjem, odnosno i životnim i neživotnim, po šest društava.

Posmatrajući vlasničku strukturu kapitala, petnaest ih je u većinskom stranom vlasništvu, prvenstveno iz Austrije, zatim Slovenije, Italije, Mađarske, Hr-

vatske, Češke, Rusije i Holandije. Srbija zauzima 25 odsto, a prema bilansnoj sumi - nešto više od 29 odsto. Ove strane zemlje su zabeležile preovlađujuće učešće u premiji životnih osiguranja (83,3 odsto), zatim premiji neživotnih osiguranja (60,9 odsto), ukupnoj imovini (70,9 odsto), kao i u broju zaposlenih (65,2 odsto).

Pored osiguravajućih društava, učesnici na tržištu su još i pet banaka, deset davalaca finansijskog lizinga, jedan poštanski operater, 114 pravnih lica, 81 zastupnik u osiguranju i više hiljada onih koji se bave zastupanjem i posredovanjem, preciznije njih 4.756.

Rang-lista nepromenjena

Pet najvećih na osiguravajućem nebu tokom trećeg tromesečja su dobro poznata imena: Dunav, Generali, DDOR, Wiener Stadtische, Triglav. Ove kompanije u ukupnim navedenim kategorijama svih društava za osiguranje učestvuju sa 74,0 odsto i 82,2 odsto, respektivno. Kriterijum za ovaj redosled je visina ukupne premije i premije neživotnog osiguranja. Što se tiče premije životnog osiguranja, na prvom mestu je Generali, zatim Wiener Stadtische, pa Dunav, Grawe i DDOR.

Bilansna suma je kod društava za reosiguranje povećana na 417,1 milijardu dinara, odnosno 3,56 milijardi evra. U tom delu prošlogodišnji redosled nije menjan, pa je ostao Generali na prvom, a slede Dunav, Wiener Stadtische, Grawe, DDOR.

Ovakva lepeza učesnika na tržištu ostvarila je ukupnu premiju od 132,6 milijardi dinara ili 1,13 milijardi evra. To je za 14,4 odsto više nego na kraju 2023. godine.

U strukturi aktive društava za (re)osiguranje najveći deo odnosio se na dužničke hartije od vrednosti, a iza njih slede tehničke rezerve. Ako se uporedi sa stanjem na kraju T3 prethodne godine, može se zaključiti da učešće u aktivni povećavaju tehničke rezerve koje padaju na teret saosiguravača, reosiguravača i retrocesionara, dok gotovina i kratkoročni depoziti kod banaka smanjuju svoje učešće.

Podaci dalje pokazuju da su u strukturi pasive društava za (re)osiguranje tehničke rezerve iskazale učešće od 71,5 odsto, a kapital učešće od 18,5 odsto. Kapital, u iznosu od 75,2 milijardi dinara, povećan je u odnosu na kraj trećeg tromesečja prethodne godine po stopi od 6,4 odsto. Tehničke rezerve, u iznosu od 290,4 milijardi dinara, povećane su na kraju T3 2024. godine za osam odsto.

Najviše ulaganja u državne hartije od vrednosti

Jedan od razloga zašto su osiguravači ključni za ekonomiju jedne zemlje jeste to što su veliki investitori. Dakle, da bi se očuvala i uvećala realna vrednost formiranih tehničkih rezervi, neophodno ih je uložiti na pravi način. Sva društva za osiguranje su sredstva tehničkih rezervi neživotnih osiguranja tokom trećeg tromesečja 2024. najviše ulagala u državne hartije od vrednosti - 60,5 odsto. Slede depoziti kod banaka i gotovina, tehničke rezerve na teret saosiguravača, reosiguravača i retrocesionara, potraživanja za nedospеле premije i nekretnine.

NBS još navodi da je, posmatrano u odnosu na kraj prethodne godine, smanjeno učešće državnih hartija od vrednosti, kao i učešće depozita i gotovine, dok je povećano učešće tehničkih rezervi na teret saosiguravača, reosiguravača i retrocesionara.

NADA MATIĆ

PROIZVOĐAČI PRETHODNIH GODINA PRAKTIČNO BEZ ZARADE

PRED MALINARIMA JOŠ JEDNA NEIZVESNA SEZONA

FOTO: FXABAY

PREMA PRORAČUNU INSTITUTA ZA VOĆARSTVO U ČAČKU, PROIZVOĐAČKA CENA JE OVE GODINE 170 DINARA PO KILOGRAMU ZA PRINOS MALINE OD 15 TONA PO HEKTARU, ODNOSNO 225,8 DINARA ZA PRINOS OD OSAM TONA. TO SU NEDAVNO POTVRDILI I PREDSTAVNICI MINISTARSTVA POLJOPRIVREDE. NAŠ SAGOVORNIK IZ UDRUŽENJA VILAMET IZ ARILJA OBJAŠNJAVA DA SE VEĆ DVE GODINE RADI PREMA PROIZVOĐAČKOJ CENI KOJU JE IZRAČUNAO OVAJ INSTITUT I DA TO NIJE DOVOLJNO ZA OPSTANAK U PROIZVODNJI

Proizvođači maline u Srbiji kreću u susret još jednoj neizvesnoj sezoni nakon što su, kako kažu, dve godine radili sa malom zaradom ili bez profita. Proizvodnja je već smanjena, iako je izvoz maline, prema podacima sa sastanaka Radne grupe u Ministarstvu poljoprivrede, i dalje solidan.

Proizvođači su protekle dve godine radili bez zarade, sve zbog visokih troškova proizvodnje i niske otkupne cene maline, a ako i treću godinu zaredom bude tako biće to kraj malinarstva, kaže za Biznis.rs Mileta Pilčević iz Udruženja Vilamet iz Arilja.

Prema njegovim rečima, proizvodnja maline je neizvodljiva u takvim uslovima.

- Potrebna su velika ulaganja i dosta ručnog rada da bi se došlo do zadovoljavajućeg prinosa - kaže Pilčević.

Prema proračunu Instituta za voćarstvo u Čačku, proizvođačka cena je ove godine 170 dinara po kilogramu za prinos maline od 15 tona po hektaru, odno-

sno 225,8 dinara za prinos od osam tona po hektaru. To su nedavno potvrdili i predstavnici Ministarstva poljoprivrede. Pilčević objašnjava da se već dve godine radi prema proizvođačkoj ceni koju je izračunao taj institut i da to nije dovoljno za opstanak u proizvodnji.

- Ako ni ove godine ne bude iole pristojne otkupne cene, a to je barem 400 dinara po kilogramu, uz sve gubitke koje smo preživeli nećemo ni moći dalje da proizvodimo - dodaje Pilčević.

Naš sagovornik kaže da maline trenutno nema, ni na našem ni na svetskom tržištu, a nema ni prenetih zaliha tog voća.

Subvencije - po hektaru i kilogramu

Proizvođači maline dobijaju subvencije od 18.000 dinara po hektaru, kao i poljoprivrednici koji se bave proizvodnjom ratarskih kultura poput kukuruza. Pilčević objašnjava da se proizvodnja kukuruza i maline ne mogu porediti, jer

je taj proces kod maline daleko zahtevniji i skuplji.

- Pripada nam ista subvencija kao i svima, a ona nije dovoljna ni da se kupi kanap za podvezivanje hektara maline - naglašava Pilčević.

On smatra da proizvođačima mogu da pomognu državne subvencije i kaže da je Udruženje Vilamet tražilo od države subvencije od 50 dinara po kilogramu, kako bi proizvodnja opstala dok se ne stabilizuje tržište. Pojedini malinari tvrde da im znače i državne subvencije za osiguranje zasada, bez kojih bi radili sa gubitkom. Naš sagovornik kaže da se radi sa gubitkom čak i kada se ne osiguravaju zasadi.

Prema mišljenju predstavnika Udruženja Vilamet, upitno je koliko je proizvodnja maline sada isplativa i kao porodični biznis, jer je i u takvim okolnostima zarada bliža nuli nego dobitku.

- I ta porodica koja sama obrađuje i bere malinu mora negde da radi, da cela bude zaposlena, a ne da sedi i čeka od

godine do godine da ubere maline - dodaje Mileta Pilčević.

On podseća da je ranije slična situacija kao sada u malinarstvu bila i u oblasti stočarstva i gajenju jabuke u ariljskom kraju.

- Ljudi su deceniju radili za cenu jabuka koja nije mogla da pokrije troškove proizvodnje - objašnjava Pilčević, a posledica je bilo masovno vađenje jabuka kojih u tom delu Srbije više gotovo da nema.

Izvoz maline

Na poslednjem sastanku radne grupe koju je formirala Vlada Srbije iznet je podatak da je do sada izvezeno 70.000 tona maline, kaže Pilčević i ističe da svi parametri i izvoz govore u prilog tome da, i pored svih teškoća, postoji tržište za domaću malinu.

- Izvoz ide odlično i po ekstra dobrim cenama, mi smo očekivali i doplatu za 2024. godinu - kaže predstavnik Vilameta.

Dodaje da je i ministar poljoprivrede Aleksandar Martinović pozvao hladnjačare da izvrše doplatu malinarima od 50 dinara po kilogramu maline, tako da ukupna cena proizvođačima bude 300 dinara po kilogramu za prethodnu godinu.

Rešenje u podeli dobiti

Prema mišljenju profesora Poljoprivrednog fakulteta u Novom Sadu, Zorana Keserovića, problem je što proizvođači maline u Srbiji zavise od hladnjačara i nisu akcionari u hladnjačama kao, na primer, u Italiji gde su proizvođači u kooperativama. Kaže i da postoji predlog da hladnjačari dobiju udeo od nekih 45 odsto, a proizvođači 55 odsto. Proizvođači bi dobili i akontnu cenu za vreme berbe, a kada prodaju tu malinu delili bi dobit.

- Tu nikada nije nastao dogovor između proizvođača i samih hladnjačara - dodaje Keserović.

Druga opcija je da se mali hladnjačari udruže kako bi umanjili osetljivost na tržišne promene, jer se desilo da su veliki hladnjačari ostali u igri na tržištu, a mali su se našli u velikom problemu.

- Imali smo pre tri godine cenu od 500 do 600 dinara po kilogramu, a prošle go-



FOTO: PIXABAY

DOMAĆE TRŽIŠTE MALO ZA KONZUMNU MALINU

U malinarstvu se gaje i takozvane konzumne sorte maline koje odmah po branju mogu da se plasiraju na tržište, bez zamrzavanja. Minijaturna pakovanja od 125 grama tog voća prodaju se po visokim cenama u velikim trgovinskim lancima, kako u Srbiji, tako i u inostranstvu. Proizvođači, međutim, ni tu ne vide rešenje na duže staze.

- Cena konzumnih sorti maline na domaćem tržištu nije loša, ali to tržište je malo. Kada bi se svi malinari pojavili sa konzumnim sortama verovatno bi i ta malina pojeftinila. Izvozno tržište je neka druga priča - dodaje Pilčević.

Na sastancima malinara sa predstavnicima države proizvođačima je rečeno da je protekle sezone proizvedeno oko 47.000 tona maline. Poređenja radi, pre nekoliko godina proizvodnja je bila dvostruko veća i iznosila je 100.000 tona.

dine 250 dinara - podseća naš sagovornik i napominje kako veliki hladnjačari sve te promene mogu da izdrže, dok mali ne mogu.

Mali prinosi, potreban rad na tehnologiji

Profesor Keserović kaže i da se mora raditi na tehnologiji proizvodnje. Sertifikovanih sadnica je malo, kao i zasada zaštićenih protivgradnim mrežama, a poboljšanja su neophodna u zasenjivanju i navodnjavanju, jer su prinosi u malinarstvu i dalje mali.

- Skoro sam bio kod jednog proizvođača u Požegi koji ima (konzumnu) sortu fertodi. On ima prinos od oko 20 do 27 tona po hektaru, takvi proizvođači mogu da opstanu - napominje Keserović.

Proizvođači sa do deset tona po hektaru teško mogu da opstanu, ocenjuje naš sagovornik. Za njih nije dovoljna trenutna proizvodna cena od 170 dinara po

kilogramu, jer su porasli troškovi proizvodnje, pogotovu radne snage. Takođe, smatra i da malinarima nisu dovoljne subvencije koje se dodeljuju po hektaru u iznosu od 18.000 dinara. Još jedan problem malih proizvođača je što su prinuđeni da daju maline velikim hladnjačama ukoliko nemaju svoje.

Zoran Keserović kaže i da postoje primeri malih hladnjačara koji imaju svoje zasade malina, ali da ni oni, zbog poremećaja na tržištu izazvanih visokom cenom voća u 2022. godini, nisu mogli da opstanu.

U prilog značaju proizvodnje maline za Srbiju govori činjenica da se ona gotovo uvek nalazi među prvih deset izvoznih prehrambenih proizvoda. U 2021. godini bila je na drugom ili trećem mestu, navodi Zoran Keserović i podseća da Zapadna Srbija dobrim delom živi od proizvodnje tog voća.

 ČEDOMIR SAVKOVIĆ

PROJEKAT POT4FOOD ANALIZIRA MOGUĆNOSTI TRŽIŠTA I GAZDINSTAVA

KAKO UNAPREDITI KONKURENTNOST POLJOPRIVREDNO-PREHRAMBENOG SEKTORA U SRBIJI?

ISTRAŽIVAČI U OKVIRU PROJEKTA RADE NAJPRE ANALIZU KONKURENTNOSTI NA MAKRO NIVOU TAKO ŠTO ODREĐUJU KOMPARATIVNE PREDNOSTI RAZLIČITIH SEGMENTA POMENUTOG SEKTORA, KAKO NA MEĐUNARODNOM, TAKO I NA TRŽIŠTU ZEMALJA REGIONA (CEFTA), ALI I TRŽIŠTU EVROPSKE UNIJE. S OBIZROM NA TO DA SU USLED POSTIGNUTE LIBERALIZACIJE MEĐUNARODNE TRGOVINE SMANJENE CARINE, RASTUĆI ZNAČAJ SU DOBILE NECARINSKE BARIJERE

 **DR BOJAN MATKOVSKI**, vanredni profesor Ekonomskog fakulteta u Subotici, Univerzitet u Novom Sadu

Tržište poljoprivredno-prehrambenih proizvoda u Srbiji suočeno je sa nizom izazova, uključujući globalne krize poput pandemije, ratnih sukoba i ekonomske nestabilnosti, proces pristupanja Evropskoj uniji koji sa sobom nosi liberalizaciju tržišta i pojavu snažnijih konkurenata, kao i sve veće zahteve u pogledu ekološke održivosti. Svi ovi izazovi značajno utiču na konkurentnost lanca snabdevanja hranom, što nameće potrebu za detaljnijim istraživanjima i analizama mogućnosti za unapređenje konkurentnosti svih segmenata lanca snabdevanja hranom - od poljoprivredne proizvodnje i prehrambene industrije do distribucije hrane. Istovremeno, savremeni potrošač postaje sve zahtevniji, što zahteva dodatnu analizu njegovog ponašanja i potrošačkih trendova.

Projekat POT4food, finansiran od strane Fonda za nauku Republike Srbije u okviru programa PROMIS 2023, istražuje na koji način srpski poljoprivrednici i prehrambena industrija mogu da postanu konkurentniji, kako na domaćem, tako i na inostranom tržištu. Kroz sveobuhvatno istraživanje projektni tim nastoji da odgovori na ključna pitanja: Koliko su domaći poljoprivredni proizvođači konkurentni na evropskom i regionalnom tržištu? Koliko je domaća prehrambena industrija spremna da se nosi sa izazovima globalizacije? Kako potrošači hrane reaguju na nastupajuće promene

koje donosi liberalizacija tržišta?

Konkurentnost u lancu snabdevanja hranom

Istraživači u okviru projekta rade najpre analizu konkurentnosti na makro nivou tako što određuju komparativne prednosti različitih segmenata pomenutog sektora, kako na međunarodnom, tako i na tržištu zemalja regiona (CEFTA), ali i tržištu Evropske unije. S obzirom na to da su usled postignute liberalizacije međunarodne trgovine smanjene carine, rastući značaj su dobile necarinske barijere. Prema tome, jedan segment istraživanja jeste upravo sagledavanje da li tehničke i administrativne barijere u savremenim uslovima utiču na ograničavanje ili rast trgovine

poljoprivredno-prehrambenih proizvoda u Srbiji. Otvoreni Balkan - regionalna inicijativa za ekonomsko povezivanje Srbije, Albanije i Severne Makedonije sa ciljem slobodnog kretanja ljudi, roba, usluga i kapitala, takođe, jedna je od tema istraživanja, s obzirom na njen potencijalni uticaj na jačanje tokova razmene poljoprivredno-prehrambenih proizvoda.

Kada je reč o analizi konkurentnosti na nivou poljoprivrednog gazdinstva, na osnovu podataka poslednjeg Popisa poljoprivrede iz 2023. godine mogu se uočiti glavne karakteristike ovog sektora i izvršiti poređenje sa prethodnim Popisom iz 2012. godine. Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja za period od 2014. do 2024. godine je istekla, a novi strateški okvir još uvek nije usvojen. Ostvarenje ciljeva definisanih strategijom bilo je predmet kritika, a danas je očigledno da ti ciljevi nisu realizovani. Odsustvo aktuelne strategije predstavlja značajan izazov za dalji razvoj poljoprivredno-prehrambenog sektora, čineći neophodnim što skorije donošenje novog strateškog dokumenta sa jasno definisanim mehanizmima i merama za unapređenje konkurentnosti i održivi razvoj sektora. Projektni tim POT4food planira da u istraživanje uključi predstavnike poljoprivrede, prehrambene industrije, distribucije, predstavnike akademske zajednice, eksperata iz inostranstva, ali i kreatore javnih politika, kako bi se dobili odgovori na pitanje kuda treba da ide naša poljoprivreda. Kao jedan od potencijalnih odgovora, a ujedno i kao finalni ishod projekta, biće publikovan Strategijski okvir sa preporukama za kreatore politika, koji će predstavljati spoj nauke i prakse.



FOTO: PRIVATNA ARHIVA



Kada je reč o prehrambenoj industriji, koja je nakon sprovedene privatizacije u velikoj meri u vlasništvu stranih kompanija, postoji veliki prostor za analizu. Iako je ovaj segment industrije jedan od najrazvijenijih u Republici Srbiji, prisutni su brojni problemi kada je reč o koncentraciji tržišta. Prema tome, fokus istraživanja usmeren je i na analizu finansijskih pokazatelja najvažnijih segmenata industrije, sa ciljem identifikacije strukturnih izazova. Pitanje dominacije jednog velikog kupca u industriji mleka ili šećera, gde mali proizvođači zavise od uslova koje taj kupac nameće, samo je jedno od brojnih problema kojima se naučnici bave, a koji neminovno imaju negativan uticaj na stanje u proizvodnji mleka ili šećerne repe.

Sektor distribucije hrane u Srbiji, takođe, je prošao kroz značajne promene u poslednje dve decenije, a dolazak velikih maloprodajnih lanaca rezultirao je svojevrsnom supermarket revolucijom koja je značajno suzila prostor za tradicionalne prodavnice. Neminovno je da se iskustvo prodaje danas drastično razlikuje i da imamo ogroman broj prodavnica, te je tema konkurentnosti (u uslovima kada bi marža bila malo više kontrolisana) jedno od pitanja koje interesuje trgovce. Sa druge strane, potrošač hrane je danas zahtevniji nego ikad, iskustvo koje treba da doživi u prodavnici

je podignuto na viši nivo, a trendovi na tržištu se okreću i ka određenim tipovima ishrane - organska, funkcionalna, veganska, vegetarijanska. U tom pravcu, istraživači u okviru projekta POT4food pokušaću da odrade pionirsko istraživanje kroz eksperimentalnu ekonomiju.

Budućnost – put ka eksperimentalnim istraživanjima

Upotreba eksperimentalne ekonomije zasigurno predstavlja metod istraživanja višeg stepena pouzdanosti, pa su naučnici u Biznis labu, osnovanom u okviru Žan Mone Centra izvrsnosti: Održiva poljoprivreda za zeleniju budućnost, započeli eksperimentalna istraživanja sagledavanjem pokreta oka i analizom reakcija kože, odnosno elektrodermalne reakcije na donošenje odluka prilikom kupovine. Ovakva istraživanja značajna su kako samim proizvođačima poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, tako i distributerima, jer daju odgovor na ne tako laka pitanja: kako promene u dizajnu ambalaže utiču na donošenje odluke o kupovini određenog proizvoda, kao i gde je optimalno pozicionirati određeni proizvod.

Istraživači, u saradnji sa kolegom sa Instituta IAMO u Nemačkoj, koji već upravlja XRlabom za eksperimente, rade na razvoju eksperimentalne eko-

nomije. Ova saradnja započeta je kroz Program saradnje srpske nauke sa dijasporom Fonda za nauku, a nastavila se u okviru projekta POT4food. Cilj je da se nakon pilot-istraživanja pokrenu projekti koji će dovesti do osnivanja eksperimentalne laboratorije na Ekonomskom fakultetu u Subotici.

PROMIS 2023 – mladi istraživači u fokusu

Projekat POT4food finansiran je od strane Fonda za nauku Republike Srbije u okviru Programa za izvrsne projekte mladih istraživača i naučnika u ranoj fazi karijere. Ovaj projekat je jedan od 30 projekata u okviru programa PROMIS 2023, čiji cilj je da ojača kapacitete mladih istraživača, kroz unapređenja njihovih istraživanja, te omogućavanje veće prepoznatljivosti na međunarodnom nivou.

Iako je tema projekta POT4food relativno izazovno i široko postavljena, interdisciplinarni projektni tim čine kompetentni istraživači sa Ekonomskog fakulteta u Subotici Univerziteta u Novom Sadu i Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu koji, zajedno sa istraživačem iz dijaspore – dr Ivanom Đurićem sa Instituta IAMO iz Halea u Nemačkoj, imaju jasno postavljene istraživačke zadatke u cilju odgovora na sva postavljena istraživačka pitanja. ■

SUBOTIČANKA

d.o.o.
Subotica

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

Zavičaj

RESTORAN DOMAĆE KUHINJE

DOMAĆA KUHINJA • ROŠTILJ • PEČENJE

IZNAJMLJIVANJE RESTORANA
ZA PROSLAVE I SVEČANOSTI

DobriloVac 3 21205 Sremski Karlovci 063/1949635 restoran.zavicaj.3@gmail.com  Restoran "Zavičaj"

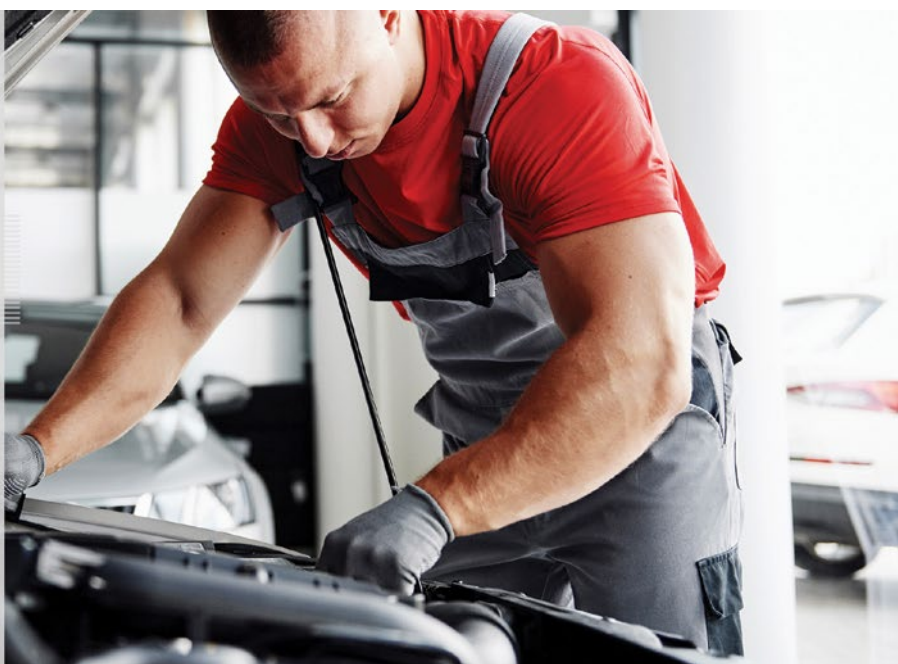


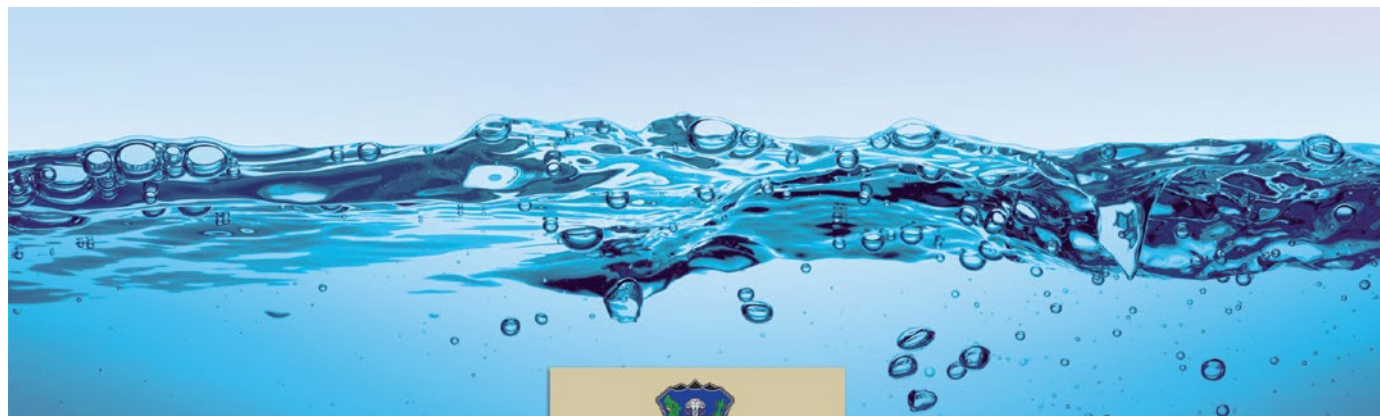
AUTOSERVIS

M&B

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

SERVIS ZA JAPANSKA I
KOREJSKA VOZILA





PROIZVODNJA I DISTRIBUCIJA VODE ZA PIĆE
PREČIŠĆAVANJE OTPADNIH VODA
ODRŽAVANJE JAVNE HIGIJENE
PRUŽANJE PIAČNIH USLUGA
ODRŽAVANJE LOKALNIH PUTEVA I ODRŽAVANJE GROBLJA



JAVNO KOMUNALNO PREDUZEĆE
OBNova
MEDVEĐA

Nikole Tesle 6 16240 Medveđa
016/891-369
jkp.obnova@medvedja.ls.gov.rs



RESTORAN
DOMAĆE KUHINJE
NOTA cis

Kružni Put 27
11000 Grocka, Leštane
063/8097961 063/1937746
uros.skodric1982@gmail.com
📷 nota_restoran_cis



TRAMPOVE SANKCIJE I KINESKI ODGOVOR

JEDAN OD RAZLOGA ZAŠTO JE PREDSEDNIK SAD MOGAO TAKO BRZO DA UVEDE NOVE CARINE LEŽI U TOME ŠTO SE BELA KUĆA POZVALA NA ŠIROKO DEFINISAN ZAKON O NACIONALNOJ BEZBEDNOSTI KAKO BI OPRAVDALA NOVE NAMETE. DO SADA SE ZAKON O MEĐUNARODNIM EKONOMSKIM VANREDNIM OVLAŠĆENJIMA (IEEPA) UGLAVNOM KORISTIO ZA UVOĐENJE VANREDNIH SANKCIJA AUTORITARNIM REŽIMIMA ILI SUMNJIVIM TERORISTIČKIM GRUPAMA

Trgovinski rat koji je američki predsednik Donald Tramp razbuktao uvođenjem tarifa susedima Kanadi i Meksiku i povećavajući carine na robu iz Kine za deset odsto izazvao je pad na berzama u Njujorku, Frankfurtu i Londonu i osećaj opšte neizvesnosti na tržištima. Uvođenjem carina Tramp je pokazao koliko je moćan, ali i da su mu neke mogućnosti limitirane iz tehničkih razloga. Pojedini analitičari ističu da bi Tramp podjednako neočekivano mogao da ukine carine, ukoliko se pokažu neefikasnim.

Uvoznici u Sjedinjenim Američkim Državama i njihovi kupci uskoro će osetiti punu snagu vanrednih ekonomskih ovlašćenja koje koristi Tramp, upozorava CNBC. Teško je proceniti koliko će ove carine imati dalekosežan uticaj, kao i koliko brzo će posledice biti vidljive. Trgovina SAD sa Meksikom, Kanadom i Kinom prošle godine činila je oko 40 procenata ukupne američke robne razmene sa svetom. Za razliku od tradicionalnih trgovinskih politika, ove carine su osmišljene tako da odmah izazovu finansijski udar, ocenjuju stručnjaci.

Kanada, Kina i Meksiko zajedno su činili trgovinsku razmenu SAD u vrednosti

od 2.200 milijardi dolara u 2024. godini, prema podacima američkog zavoda za statistiku. Oko 840 milijardi dolara otpada na trgovinu sa Meksikom, 762 milijarde dolara na trgovinu sa Kanadom, dok je sa Kinom razmena iznosila 582 milijarde dolara. Generalni direktor kompanije Target, Brajan Kornel, rekao je investitorima da bi potrošači mogli da oseću poskupljenje voća i povrća u roku od samo nekoliko dana, kao direktnu posledicu carina na meksičke poljoprivredne proizvode.

Sa tehničkog stanovišta, uvođenje ovih carina funkcioniše kao prekidač za svetlo. Ili su uključene ili isključene, rekao je Danijel Entoni, predsednik firme Trade Partnership Worldwide, koja se bavi analizom trgovinske politike. Praktično preko noći cena uvoza robe vredne 100.000 dolara, na primer limete iz Meksika, povećala se na 125.000 dolara. To je novac koji će uvoznik morati direktno da plati američkoj carinskoj službi (U.S. Customs and Border Protection) u trenutku prelaska robe preko granice.

Jedan od razloga zašto je Tramp mogao tako brzo da uvede ove tarife leži u tome što se Bela kuća pozvala na široko definisan zakon o nacionalnoj bezbednosti

kako bi opravdala nove namete. Do sada se Zakon o međunarodnim ekonomskim vanrednim ovlašćenjima (IEEPA) uglavnom koristio za uvođenje vanrednih sankcija autoritarnim režimima ili sumnjivim terorističkim grupama.

Međutim, Trampova administracija tvrdi da i globalna ilegalna trgovina fentaniolom, kao i migranti na meksičkoj granici, predstavljaju „neuobičajene i vanredne“ spoljne pretnje po nacionalnu bezbednost SAD, što omogućava predsedniku da koristi vanredna ovlašćenja na osnovu IEEPA. Tramp koristi ovaj zakon šire nego bilo koji predsednik pre njega, ocenjuju analitičari iz Trade Partnership Worldwide. Takođe, on ovim potezom otvara vrata za pravne izazove, jer pomera granice predsedničkih ovlašćenja.

Za sada će potrošači snositi najveći teret novih carina kroz više cene, kažu stručnjaci. Centar za poresku politiku procenjuje da će samo Trampove tarife na uvoz iz Meksika i Kanade koštati prosečno američko domaćinstvo dodatnih 930 dolara godišnje do 2026. godine. Uvođenje ogromnih novih tarifa na uvoz u SAD iz Kanade, Kine i Meksika jasno pokazuje koliko moć Tramp ima nad globalnom trgovinom, a to takođe ukazuje i na ograničenja te moći. Primer su „de minimis“ pošiljke.

Problem sa carinjenjem „de minimis“ pošiljki

U slučaju takozvanih „de minimis“ pošiljki (pošiljke niske vrednosti koje se obično oslobađaju carina), Trampova administracija uvela je nove namete na milione pošiljki koje stižu u SAD, pre nego što je savezna vlada uopšte imala kapacitete da efikasno naplati te takse. Pojam „de minimis“ uvoz odnosi se na međunarodne pošiljke čija je vrednost 800 dolara ili manje. Tradicionalno, ovi niskovredni

FOTO: RAWPIXEL





FOTO: FMT

uvozi, obično između fizičkih lica, bili su oslobođeni američkih tarifa.

Neke od najvećih svetskih kompanija za e-trgovinu koriste tu „de minimis“ rupu u zakonu tako što svoje proizvode direktno šalju potrošačima iz inostranstva. Sajtovi brze mode, kao što su Temu i Shein, direktno šalju robu iz Kine američkim kupcima. To je doprinelo ogromnom porastu broja „de minimis“ pošiljki koje stižu u SAD u poslednjih nekoliko godina. Međutim, naplata tarifa na te pošiljke je daleko složenija nego što se čini.

- Postoji čitava infrastruktura za redovne pošiljke koje ulaze u zemlju - rekla je Nikol Bivens Kolinson, bivša američka trgovinska pregovaračica. Ali takav sistem ne postoji za „de minimis“ pošiljke, dodala je ona. Samo prošle godine SAD su primile više od 1,3 milijarde ovakvih pošiljki koje su bile oslobođene carina, prema podacima federalnih vlasti.

Da bi obradila toliki priliv novih pošiljki savezna vlada će morati da zaposli više carinskih službenika, rekli su stručnjaci. Ipak, početkom februara Tramp je najavio da će SAD započeti naplatu carina na niskovredne pošiljke iz inostranstva. Njegova naredba dala je američkoj Pošti (USPS) svega nekoliko dana da uspostavi sistem za naplatu tarifa na milione malih paketa svakog dana. To je izazvalo kaos u međunarodnom poštanskom sistemu, što je kulminiralo 4. februara kada je UPS objavio da obustavlja svaku dostavu paketa iz Kine i Hong Konga „do daljeg“.

Samo dan kasnije Pošta je promenila odluku i nastavila da obrađuje „de minimis“ pošiljke - ali nije naplatila nikakve tarife na njih. Nedugo zatim Trampova administracija izdala je dopunu te naredbe, zvanično odlažući naplatu tarifa na de minimis pošiljke dok ne budu uspo-

stavljani „adekvatni sistemi za efikasnu obradu i naplatu prihoda od tarifa“ na te pakete. Mesec dana kasnije Bela kuća je uvela slična „de minimis“ izuzeća za Kanadu i Meksiko, uoči uvođenja novih tarifa od 25 odsto. Nije jasno kada će sistem za naplatu ovih carina biti spreman.

- Dinamična priroda naše misije, zajedno sa stalnim pretnjama i izazovima, zahteva da CBP ostane fleksibilan i brzo se prilagođava, uz osiguranje neometanih operacija i otpornosti misije - saopštile su američke Carine i granične zaštite (CBP). Međutim, Danijel Entoni iz Trade Partnership Worldwide primetio je da je odlaganje za Kinu „otvoreno“, bez određenog roka.

- Deo problema je u ljudstvu i kapacitetima. CBP možda nema dovoljno osoblja ili resursa za obradu tolikog broja pošiljki i paketa - ističu eksperti.

Zvaničnici, takođe, moraju da utvrde kako će se naplata obračunavati i plaćati, kao i kako će carinici obraditi desetina miliona novih podataka koje dostavljaju pošiljaoci za svaki pojedinačni paket, upozorili su stručnjaci. Oni ističu da „svako može osmisliti dobru politiku, ali ključno pitanje je da li ta politika može zaista da se sprovede u praksu“.

Najrizičniji potez Trampa u drugom mandatu

Posledice Trampove odluke protežu se mnogo dalje od tehničkih smetnji jer je, kako ocenjuje CNN, upravo povukao najrizičniji potez u svom drugom predsedničkom mandatu. Njegove drakonske carine od 25 procenata na uvoz iz Kanade i Meksika zadale su novi udarac ekonomiji koja već pokazuje zabrinjavajuće znakove usporavanja rasta i rastuće inflacije, opa-

san spoj za bilo kog predsednika.

Tramp je istovremeno udvostručio dodatne tarife na sav kineski uvoz, sa 10 na 20 procenata, čime je kompletirao niz odluka koje su uzdrmale berze, pokazatelj koji Tramp često koristi kao merilo svog uspeha. Tajming je posebno nezgodan jer je predsednik dan kasnije imao govor pred Kongresom, u trenutku kada je nacija sve nervoznija zbog uporno visokih cena nekretnina i osnovnih namirnica. Međutim, za njegovu najverniju bazu, koja ne pokazuje znake distanciranja, Tramp će verovatno predstaviti svoje nove trgovinske ratove kao dokaz odlučnosti i ispunjenja „populističkih“ obećanja koja su ga i dovela na vlast.

Kina je odmah reagovala, najavljujući dodatne carine od 10 do 15 procenata na određenu američku robu iz uvoza od 10. marta, kao i niz novih izvoznih ograničenja za pojedine američke kompanije. Kanada je odmah najavila uzvratne carine na američku robu nakon što su američke tarife stupile na snagu. Kanadski premijer Džastin Trudo najavio je uvođenje hitnih carina od 25 odsto na robu u vrednosti od 30 milijardi kanadskih dolara (oko 20,7 milijardi američkih dolara), kao i dodatnih carina na još 125 milijardi kanadskih dolara uvoza, ako Trampove carine ostanu na snazi duže od 21 dana. U međuvremenu je predsednica Meksika Klaudija Šejnbaum najavila da će zemlja predstaviti svoj odgovor, koji će uključivati „carinske i necarinske mere“.

Kina je obećala da će se „boriti do kraja“. Peking je uzvratio na Trampove nameće tako što je uveo carine odmazde do 15 odsto na odabranu američku robu, proširio kontrolu izvoza na desetak američkih firmi i podneo tužbu Svetskoj trgovinskoj organizaciji. Takođe, je uputio oštro upo-



NOVE CARINE POSKUPLJUJU PIVO I TEKILU IZ MEKSIKA

Prošle godine SAD su iz Meksika uvezle poljoprivredne proizvode u vrednosti od 46 milijardi dolara, prema podacima američkog Ministarstva poljoprivrede. Među tim proizvodima bilo je 8,3 milijarde dolara svežeg povrća, 5,9 milijardi dolara piva i pet milijardi dolara destilovanih alkoholnih pića.

Kompanija Constellation Brands, koja uvozi piva Modelo i Corona, kao i tekilu Casa Noble iz Meksika, mogla bi da se suoči sa rastom troškova od 16 odsto zbog novih tarifa, naveo je Kris Karej, analitičar banke Wells Fargo. Zbog toga bi kompanija najverovatnije morala da poveća cenu svojih proizvoda za oko 4,5 odsto.

zorenje Trampovoj administraciji.

- Pritisak, prinuda i pretnje nisu pravi načini za saradnju sa Kinom. Pokušaj da se izvrši maksimalni pritisak je pogrešna procena i greška. Ako SAD insistiraju na vođenju tarifnog rata, trgovinskog rata ili bilo koje druge vrste rata, Kina će se boriti do kraja - rekao je portparol kineskog ministarstva spoljnih poslova Lin Djan na redovnom brifingu za novinare neposredno nakon što su SAD saopštile da su carine stupile na snagu.

A koliko to košta?

Procenu ekonomskog uticaja pre bilo kakve strane odmazde izradio je Tax Foundation, a prema njoj je procenjena vrednost trgovinskih udara uvođenjem Trampovih tarifa na Kinu 502,3 milijarde dolara prema konvencionalnim procenama. Prema dinamičnoj proceni koja uključuje promene u ponašanju potrošača i kompanija, vrednost je 434 milijarde dolara.

Vrednost carina na robu iz Kanade procenjuje se na oko 470,6 milijardi dolara konvencionalno, odnosno 406,6 milijardi dolara dinamično. Procenjena vrednost tarifa na robu iz Meksika je 662,6 milijardi dolara konvencionalno i 572,4 milijardi dolara dinamično, dok bi carine na robu iz Evropske unije vredele 786,3 milijarde dolara konvencionalno ili 679,2 milijarde dolara dinamično. Konvencionalne procene uzimaju u obzir direktan efekat tarifa na uvozu vrednost.

Proširene tarife na čelik i aluminijum imaju vrednost od 123,9 milijardi dolara konvencionalno i 123,5 milijardi dolara dinamično. Tarife na motorna vozila i delove procenjene su na vrednost od 404,7 milijardi dolara konvencionalno, odnosno 349,8 milijardi dolara dinamično. Dinamične procene uzimaju u obzir kako će potrošači, firme i globalni trgovinski tokovi promeniti ponašanje zbog tarifa, a to uključuje preusmeravanje trgovine i smanjenje potrošnje.

Prema analizi koju je izradio Anderson Economic Group procenjuje se da bi Trampove tarife od 25 odsto na proizvode iz Kanade i Meksika značajno povećale troškove proizvodnje vozila. Kod krossover vozila troškovi proizvodnje trebalo bi da porastu za najmanje 4.000 dolara. Kod velikih SUV vozila sa značajnim udelom delova iz Meksika, troškovi bi trebalo da skoče za oko 9.000 dolara, a kod pik-up vozila oko 8.000 dolara. Najviše bi trebalo da poskupe električna vozila (EV) koja bi bila najviše pogođena mogućim rastom troškova za 12.000 dolara.

SAD su prošle godine iz Kanade uvezle naftu i gas u vrednosti od 97 milijardi dolara, što su najvažniji kanadski izvozni proizvodi za američko tržište. Prema podacima Američke uprave za energetske informacije (EIA), SAD su postale još zavisnije od kanadske nafte nakon proširenja kanadskog naftovoda Trans Mountain. Ovaj naftovod omogućio je dopremu većih količina nafte za prerađu ne samo na zapadnoj obali, već i u srednjem zapadu SAD.

Kada je Tramp u novembru prvi put najavio tarife od 25 procenata na uvoz iz Kanade, Patrik De Han, šef analize naftnog tržišta u GasBuddy, procenio je da bi to moglo povećati cenu goriva za američke potrošače između 25 i 75 centi po galonu. Prema njegovim procenama, najviše bi bili pogođeni stanovnici regiona Velikih jezera, srednjeg zapada i Stenovitih planina.

 VLADIMIR JOKANOVIĆ

AGENCIJA ZA
KNJIGOVODSTVO EKONOM

Kneza Miloša 28/14 19250 Majdanpek
064/1928993
agencija.ekonom@live.com



KOVIS®
proizvodnja metalnih delova

Industrijska Zona 5
21400 Bačka Palanka
021/754-187
info@bp.kovis-group.com
www.kovis-group.com



Leka-Color

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

BOJE I LAKOVI MATERIJAL ZA ZAVRŠNE GRAĐEVINSKE RADOVE



BROJNI PROBLEMI PRATILI TENDERE ZA ZAKUP PLAŽA

KOME ĆE „DOPASTI ŠAKA“ NAJVREDNIJI DELOVI CRNOGORSKE OBALE

CRNOGORSKA OBALA DUGA JE NEŠTO VIŠE OD 300 KILOMETARA. U ZONI MORSKOG DOBRA SU 563 GRADSKE PLAŽE, 70 HOTELSKIH KUPALIŠTA I OKO 1.500 PRIVREMENIH OBJEKATA. I TO NE SAMO KAO VEOMA VAŽAN DEO TURISTIČKE PONUDE, VEĆ I PUNJENJA DRŽAVNOG BUDŽETA U KOJI BI SE OVE GODINE MOGLA SLITI IZMEĐU 15 I 30 MILIONA EVRA

Dostupnost plaža na crnogorskoj obali ovog leta trenutno je pod velikim znakom pitanja. Ne zbog toga što plaža neće biti, već zato što je i dalje neizvesno ko, na kakav način i pod kojim uslovima će ih zakupiti i biti nadležan za njih.

Političke stranke i njihovi partikularni interesi duboko su ušli u sve pore crnogorske ekonomije, naročito nakon rekonstrukcije 44. Vlade Crne Gore, na čijem čelu je premijer Miloško Spajić (Pokret Evropa sad). Kako bi sebi obezbedio što sigurniju podršku, te zadovoljio apetite mnogih partija, on je krajem jula 2024. godine uradio (prvu) rekonstrukciju izvršne vlasti. Tada je Crna Gora oborila mnoge rekorde: dobijena je Vlada sa 27 ministarstava i 32 funkcionera (premijera, njegovih zamenika i ministara) – po jedan na svakih 19.500 stanovnika. Usledila su sve češća razrešenja i imenovanja, od kojih su mnoga završila na sudu zbog nelegalne procedure.

No, državne institucije koje su već bile „preuzete“, trebalo je da funkcionišu bez problema. Barem su tako tvrdile stranke čiji su funkcioneri dobili svoja mesta u prvoj godini nakon pada višedecenijskog režima u kome je glavnu reč vodila Demokratska partija socijalista (DPS). Ipak, svi više vole da odmaraju nego da rade, pa su mnoge stvari prekasno došle na red. Tako je bilo i sa Javnim preduzećem za upravljanje morskim dobrom (Morsko dobro) čiji je zadatak, između ostalog, da vodi računa o zakupu svih legalizovanih plaža na crnogorskoj obali.

Tokom prošle godine dugo se najavljivao novi cenovnik koji će važiti za 2025. godinu, kao i nova pravila upravljanja plažama za one koji ih zakupe. Kampanjsko otaljavanje posla dovelo je do toga da su cene i tenderi za zakup počeli

da se objavljuju tek sredinom februara ove godine, i to sa iznosima i do tri puta većim u odnosu na prethodnu. Svima koji logički povezuju stvari jasno je da je taj termin više nego zakasneo za sve ono što treba uraditi kako bi se jedna plaža pripremila za leto, naročito po promenjenim uslovima.

Obala

Crnogorska obala duga je nešto više od 300 kilometara. U zoni Morskog dobra su 563 gradske plaže, 70 hotelskih kupališta i oko 1.500 privremenih objekata. Kao i za sve turističke zemlje koje zapljuskuje Mediteran, upravo je ona jedan od najvrednijih resursa Crne Gore. I to ne samo kao veoma važan deo turističke ponude, već i punjenja državnog budžeta u koji bi se ove godine moglo sliti između 15 i 30 miliona evra.

Plažama upravlja Morsko dobro, koje je već na prvom ovogodišnjem tenderu, objavljenom 16. februara, napravilo jedan od najvećih i najopasnijih presekana dajući mogućnost da se za zakup plaža u trajanju od četiri godine prijavljuju i osobe protiv kojih se vodi sudski postupak. Na to su dosadašnji zakupci kazali da je „sve smišljeno da se na plaže dovede mafija“. Jer, nova pravila i cene zakupa obale vlada je donela bez konsultacija s privredom, iako su se primorske opštine u kontinuitetu tome protivile.

S druge strane, ministar prostornog planiranja, urbanizma i državne imovine Slaven Radunović (Nova srpska demokratija), čiji stranački kolega Mladen Mikijelj ovih dana završava mandat na čelu Morskog dobra, rekao je da se time „poštuju Ustav i prezumpcija nevinosti“.

- Do sada je 30 odsto zakupaca bilo iz kriminalnih krugova, ali su poslove vodili njihovi bližnji - sestre, tetke... Bilo je

slučajeva da zakupac plaća za plažu oko 20.000 evra, a zarađuje milion – kazao je Radunović i dodao da je, takođe, bilo preprodaje zakupa i reketiranja.

Ipak, tužilaštvo se nije oglašavalo povodom ministrovih ocena o kriminalnim aktivnostima vezanim za zakup plaža.

Problemi

Sve to rezultiralo je veoma burnim reakcijama zakupaca plaža koje se nalaze na teritoriji opštine Ulcinj, delu primorja sa većinskim albanskim stanovništvom. Tamošnji zakupci smatraju da je sa novim cenama nemoguće likvidno poslovati i, što je još važnije, da će to dodatno poskupeti turističku ponudu. Podsećamo, Crna Gora je „kaznila“ turistički sektor podigavši prošle jeseni porez na dodatu vrednost (PDV) na ugostiteljske usluge, uključujući smeštaj, sa sedam na 15 odsto. Sve zajedno pretpostavlja da postane veliki balast na leđima turističkih radnika, koji teško da će moći da posluju profitabilno ako budu vodili računa o konkurentnosti svojih cena u odnosu na zemlje okruženja. Svakako treba pomenuti i činjenicu da Ulcinj već više godina zaredom obara rekorde po posetama turista.

Koliko je tender za zakup kupališta na teritoriji Ulcinja diskriminatoran u odnosu na ostale primorske gradove pokazuju i sledeći podaci. Naime, za 111 plaža na teritoriji Opštine Budva Morsko dobro traži 2,7 miliona evra, dok za 67 plaža u Ulcinju traži 2,1 milion evra. Konkretno, za zakup jedne od najatraktivnijih plaža - Mogren, na samo dva minuta od centra Budve, koja se smatra jednim od ekskluzivnijih bisera crnogorskog primorja, treba izdvojiti 19.000 evra, dok se cene kupališta na Velikoj



FOTO: PEXABAY

plaži udaljenoj od Ulcinja desetak kilometara kreću i po 90.000 evra. I još jedan interesantan podatak za poređenje: za cenu zakupa svih plaža u Ulcinju mogu se zakupiti sve plaže u Baru, Sutomoru, Kotoru i Tivtu.

Ulcinjski zakupci su javno izneli svoje negodovanje zbog načina i cena zakupa plaža na velikim protestima koje su organizovali u Ulcinju i Podgorici. Uz to, ministri iz Albanskog foruma rekli su da će preispitati dalje učešće u vladi. Odluku Vlade Crne Gore zajednički su nazvali „najvećim ekonomskim udarom na taj grad“, a od ministra Radunovića zatražili izvinjenje zbog tvrdnji da su zakupci u tesnoj vezi sa kriminalcima. No, promena nije bilo. Ni izvinjenja. A ni napuštanja izvršne vlasti.

No, ostala je mogućnost da Ulcinjani blokiraju tender za zakup plaža, što bi značilo da one neće biti spremne za doček turista na vreme. A možda ni celog leta. Ne treba zanemariti takvu mogućnost razvoja situacije, jer su Ulcinjani uistinu spremni da po svaku cenu zaštite svoje interese i spreče Morsko dobro da zakup plaža da po uslovima koje su oni odredili. Uz to, predali su nadležnom sudu žalbu na 20 strana zbog brojnih nepravilnosti koje prate proces zakupa plaža.

Kašnjenje

Nisu višestruko uvećane cene i osobe sumnjive prošlosti – i sadašnjosti – ko-

jima se pruža prilika da budu zakupci plaža jedini problemi ovogodišnjeg tendera. Pojedini crnogorski mediji objavili su da pojedine lokacije, mahom one najatraktivnije, uopšte nisu oglašene. Prema nezvaničnim podacima, reč je o kupalištima koja se vezuju za poslove ljudi bliskih aktuelnom režimu. To je posebno primetno za lokacije u Budvi, gde su nekadašnji zakupci plaža primetili da na listi dostupnih lokacija za koje postoji mogućnost zakupa, nema izvesnog broja kupališta.

Primeru radi, ne postoji mogućnost da se zakupe dve lokacije na potezu Slovenske plaže, koja pritom ne pripadaju istoimenom turističkom naselju. Na jednoj od njih nalazila se rampa za „bandži džamping“, što dovoljno ukazuje na značaj te pozicije, te mogućnosti za zaradu koju će imati budući zakupac te plaže – ako ga uopšte bude.

Uz lokacije plaža koje će biti date u zakup, ne manje bitna stavka su privremeni objekti koji su obično u tesnoj vezi sa svime što se dešava na samim plažama. Plan ovih objekata za period od 2024. do 2028. godine donet je u aprilu prošle godine, što je rezultiralo izostankom tendera za plaže. Umesto toga, sve je rešeno potpisivanjem aneksa sa dotadašnjim zakupcima.

Već u septembru najavljena je radikalna izmena plana privremenih objekata, a vlada je tada formirala posebnu radnu grupu čiji je posao bio da definišu nove

pozicije. Ali, izmene plana stigle su tek početkom februara, neposredno pre oglašavanja tendera za plaže.

Izmene su pripremljene krajem godine i dostavljene nadležnim institucijama i lokalnim samoupravama na davanje mišljenja. Stigli su određeni komentari na osnovu kojih su izvršene korekcije Programa – naveli su iz Radunovićevog resora, pravdajući još jedno kašnjenje prateće dokumentacije.

Bilo da se odustane od tendera za zakup i pronađe neki drugi model po kome će plaže dobiti svoje privremene „vlasnike“ makar za ovu letnju sezonu, ili da ih „provereni“ kadrovi (dela) vladajuće većine uzmu pod svoje, već se ulaskom u mart bez dodeljenih lokacija stvara loša slika i otvara mogućnost da deo obale ne bude spreman za turiste. S obzirom na to da je Crna Gora u 2024. godini prvi put u dvadeset godina zabeležila pad broja turista i noćenja, što je – u krajnjem – rezultiralo i sa 3,6 odsto manjim prihodima od turizma, stručnjaci su još od kraja prošlog leta ukazivali na činjenicu da je potrebno što pre i u potpunosti spriječiti se za leto 2025. godine, ali ih niko iz institucija nije stvarno slušao. Sada je Crna Gora na korak od početka turističke sezone, a loše pripremljene ili nepripremljene plaže bile bi poslednji u nizu propusta u njenoj pripremi koji mogu imati katastrofalne posledice po budžet i kompletnu ekonomiju države.

 KRISTINA JERKOV

LOLA MGS doo

PROJEKTOVANJE I PROIZVODNJA REDUKTORA,
SPOJNICA (ZUPČASTE, ELASTIČNE, KANDŽASTE..),
ZUPČANIKA, VRATILA, OSOVINA, KOTURAČA,
LANČANIKA I OSTALIH MAŠINSKIH DELOVA

STJEPANA SUPANCA 34/54
11250 BEOGRAD, ŽELEZNIK

065/8026943

063/350185

063/201516

kesicm52@gmail.com



Pokrećemo industriju
podržavamo život

MESSER 
Gases for Life

www.messer.rs





KAFANA MIROČKA DOLINA

Obljaga Mare Bb
19220 Donji Milanovac, Mosna
061/2140540 goranmokil09@gmail.com



NADA FRIDL
KNJIGOVODSTVENA AGENCIJA

Stanoja Glavaša 8 35000 Jagodina 035/242170, 063/1089799 nada.agencija@horizont.co.rs

KRAĆA RADNA NEDELJA = EFIKASNIJI RAD?

ČESTO SE DEŠAVA DA U KANCELARIJI, NAKON PRAZNIKA KOJI PRODUŽI VIKEND, NEKO OD ZAPOSLENIH PRIMETI DA SE BAŠ LEPO ODMORIO - „KOLIKO SAMO ZNAČI OVAJ JEDAN DAN“. VIKEND OD TRI DANA JE, REKLO BI SE, TAMAN DOVOLJNO VREMENA ZA ODMOR. ALI KOLIKO JE TAKAV MODEL RADA IZVODLJIV U PRAKSI

Pet dana radne nedelje sa punim radnim vremenom oduzima i dosta slobodnog vremena. Nezadovoljstvo ume da raste, što se može odraziti i na samu efikasnost rada.

U nekim zemljama sveta postoji scenario četvorodnevne radne nedelje, a sve je više eksperimenata na ovu temu. Island je u periodu između 2015. i 2019. godine imao pilot-projekat u kojem je više od 2.500 zaposlenih učestvovalo u testiranju četvorodnevne radne nedelje, a rezultati su pokazali da su radnici bili podjednako produktivni, ako ne i produktivniji, a njihovo opšte zadovoljstvo radnim uslovima značajno je poraslo, saznaje BBC. Nedavno je i Britanija imala sličan pokušaj, a Španija je takav eksperiment uvela u Valensiji, sa lokalnim praznicima strateški spojenim, tako da su četiri ponedjeljka zaredom bila neradna i takav rad dao je pozitivne rezultate kod 360.000 zaposlenih, prenosi Cntraveler.

Nevena Novaković, sociolog, objašnjava u razgovoru za Biznis.rs značaj ova-

kvog modela rada.

- Pokazalo se da implementacija četvorodnevne radne nedelje pozitivno utiče na zaposlene koji dobro reaguju na skraćivanje radnog vremena (primer Danske). Kraća radna nedelja usmerava zaposlene na ciljeve rada - obavljaju se radni zadaci, ispunjavaju ciljevi, a nagrada je više slobodnog vremena, što nam svima manjka.

Dodaje da bi višak slobodnog vremena doprineo i mentalnom blagostanju građana stvarajući balans između rada i obaveza, ali bi omogućio i posvećenost sebi u vidu fizičkih aktivnosti, druženja i hobija, koji doprinose psihi svakog pojedinca.

Mikroelektronika je jedna od prvih kompanija u Srbiji koja je uvela ovakav model rada. Od oktobra 2022. godine njihovi zaposleni rade četiri dana nedeljno, umesto pet. Nebojša Matić, osnivač i vlasnik Mikroelektronike, otkrio nam je da je period prilagođavanja trajao dve godine. U tom periodu kvartalno se smanjivalo radno vreme - prvo po trideset

minuta, a onda na šest sati rada pet dana u nedelji.

- Nakon dva kvartala po šest radnih sati, prešli smo na četiri dana po osam časova. Proces smo počeli sa 21 zaposlenim u proizvodnji koji su sve svoje zadatke izvršavali u roku od pet radnih dana, a sada imamo 11 ljudi koji izvršavaju 30 odsto više zadataka za četiri radna dana. Znam da zvuči neverovatno, ali bolja organizacija i fokus je sve što smo uradili.

On napominje da se produktivnost ne povećava brzim radom, već da sve ide iz glave - boljom organizacijom, odlukama i promenom svesti svakog člana grupe koja želi da radi četiri dana nedeljno.

- Ceo proces je trajao malo manje od dve godine, oko 20 meseci. Možda je trajao toliko jer sam radio nešto gde malo menadžera ima iskustva, a možda samo znam koliko je tema bitna zaposlenima, pa nisam hteo da ih razočaram neuspehom. Izabrao sam proizvodnju kao prvo odeljenje jer je ona najteža. Svako sledeće odeljenje je bilo lakše - kaže Matić.

On dodaje da je i sam bio iznenađen koliko su njegovi zaposleni bili produktivniji.

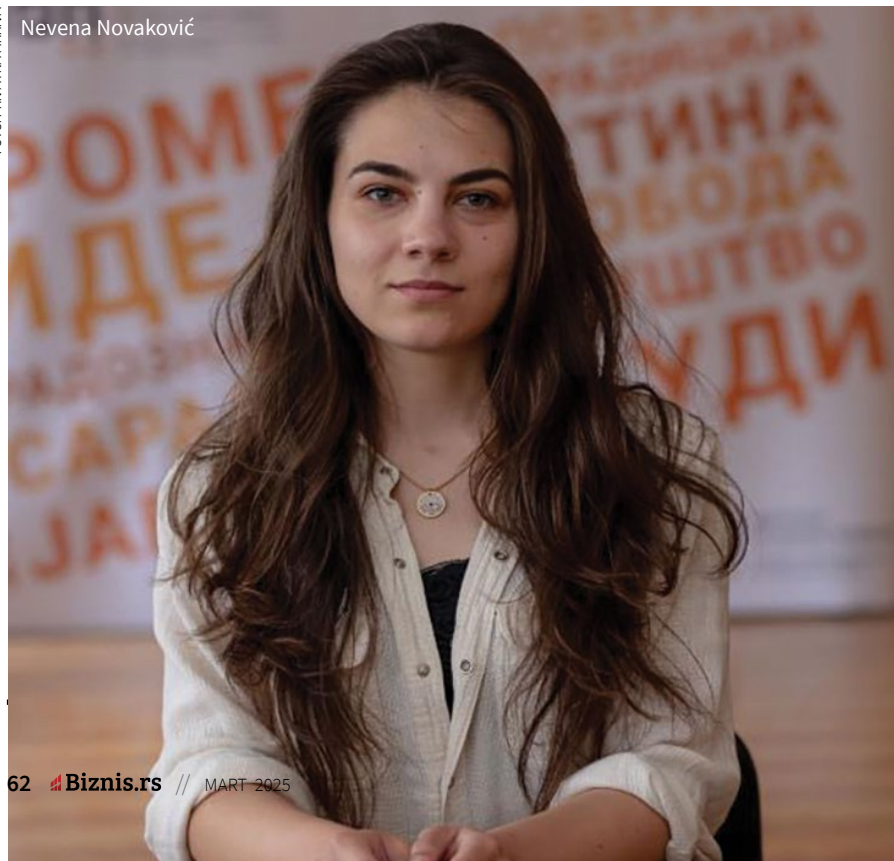
- Ono što nisam planirao je da će kolege iz proizvodnje nastaviti sa unapređenjima bez uticaja menadžmenta. Zanimljivo je videti ljude za koje mislite da ne razmišljaju puno o svom poslu kako predlažu unapređenja na nedeljnom nivou.

Očigledno da pravilno uspostavljanje četvorodnevne radne nedelje zahteva dobru pripremu i organizaciju. Proces može trajati neko vreme dok se kompanija ne prilagodi na drugačije tempo rada, samim tim i zaposleni.

O ritmu rada dodatno nam je ispričala sociolog Nevena Novaković.

- Verujem da se ne bi izgubio ritam rada, čak bi novi model doprineo povećanju broja radnih mesta, jer bi podrazumevao drugačije smene za delatnosti

Nevena Novaković





Nebojša Matić

koje su neophodne svakog dana - zdravlje, bezbednost. Kada bi bila zacrtana tri neradna dana svakom zaposlenom postojala bi opcija rotacije, ali bi efekat na ljude i njihovo blagostanje bio nepromenjen. Svakako da bi poslovi koji su vezani za tipičnu radnu nedelju (5+2, odnosno u ovom slučaju 4+3) bili favorizovani od strane radnika, međutim, na isti način kao što je danas favorizovana fiksna nedelja u odnosu na onu koja to nije. U tom smislu efekti bi bili isti - ocenjuje naša sagovornica.

Ovakva vrsta rada donosi benefite ne samo zaposlenima, nego i poslodavcima.

- Poslodavac vidi veću efikasnost, produktivnost i manje zaposlenih, a sa tim i manje troškove poslovanja - što je posebno važno sada kada nam plate sustižu evropske proseke. Zaposleni dobijaju više odmora i postaju tolerantniji članovi društva, što sve vodi našem zajedničkom cilju - boljem društvu koje ostavljamo svojoj deci - istakao je Nebojša Matić.

Zakon ne zabranjuje bolja rešenja

Ovakva vrsta rada u skladu je sa zakonom.

- Zakon jasno propisuje radne odno-

se. Znači, nema smanjivanja godišnjih odmora, produžavanja radnog vremena, izbegavanja državnih praznika. Prosto rečeno, zakon mora da se poštuje! Sve što želite za svoje zaposlene, a da je bolje od onoga što zakon propisuje - niko vas neće sprečavati - dodaje Matić.

Nevena Novaković tvrdi da je jedno sigurno - sa više slobodnog vremena dolazi i više društvenog angažmana, što nekim državama i sistemima može odgovarati, a autoritarnijim svakako da ne. Što se ekonomije tiče - ona veruje da bi stanje bilo neizmenjeno ili produktivnije, s tim da je to još uvek rezervisano za države blagostanja.

Za blagostanje, kako lično, tako i za opšte dobro, važno je da svaki pojedinac može da se posveti i svom poslu i slobodnom vremenu. Takav balans omogućava bolji način rada u firmi, a tako i u celom društvu. Ostaje vremenu da ovakav scenario, koji smo videli da je moguć, možda učini i svakodnevnim.

 JANA VOJNOVIĆ

FOTO: PRIVATNA ARHIVA



AK EXPORTING
D.O.O.

VELEPRODAJA
ULJA
MAZIVA
AUTO HEMIJA

Bulevar kralja Petra I 21/23
21000 Novi Sad

+ 381 63 635 991
+ 381 69 337 3007

office@akexporting.com
www.akexporting.com





PREVENT TEAM SECURITY

FIZIČKO-TEHNIČKO OBEZBEĐENJE

Požarevačka 34 11050 Beograd
0637135063

office@preventteamsecurity.com
www.pls.rs



Putevi
Ivanjica



Licencirani partner **DELATABLOC**-a za Srbiju

- Izgradnja, rekonstrukcija i održavanje puteva
- Sigurnosne betonske barijere - *New Jersey*
- Privremene betonske barijere
- Zvučne barijere
- Integrisane zvučne barijere



Javorska 55, 32250 Ivanjica | tel/fax: +381 32 661 820 | office@putevi-ivanjica.rs | www.putevi-ivanjica.rs





Ras

inženjering niskogradnja

Gorana Kovačića 23
11080 Beograd, Zemun
+381 11 26 42 368
office@rass.rs
www.rass.rs



izvođenje svih vrsta
radova u oblasti
niskogradnje



САМОСТАЛНИ СИНДИКАТ
ЕСТРАДНИХ УМЕТНИКА
И ИЗВОЂАЧА СРБИЈЕ

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





MOBILNO POSLOVANJE OSIM ROBE NA KUĆNI PRAG DONOSI I RAZLIČITE USLUGE

BIZNIS NA TOČKOVIMA

VEROVATNO STE BAR PONEKAD NARUČIVALI ODREĐENE PROIZVODE - HRANU, OBUĆU, KNJIGE, NAMEŠTAJ... I ZNATE KAKAV JE OSEĆAJ KADA SE KURIR POJAVI PRED VRATIMA. ALI, DA LI STE IKADA POKUŠALI DA NARUČITE FRIZERA ILI VULKANIZERA NA KUĆNU ADRESU? ZAHVALJUJUĆI KREATIVNIM I PREDUZIMLJIVIM LJUDIMA, SADA JE I TO POSTALA REALNOST

Navikli smo da onlajn naručujemo proizvode i da nam poštarci do vrata donose najraznovrsnije stvari - od hrane, preko odeće, obuće i knjiga, do nameštaja, ali i sitnice sa drugog kraja planete. Skoro sve može da stigne na kućni prag, ali kada je to usluga koja štedi vreme i rešava problem, onda takav biznis na točkovima može samo da napreduje.

Razmišljajući o pokretanju privatnog biznisa Uroš Marinković i Luka Pap poželeli su da naprave nešto unikatno, što ne postoji na ovim prostorima - pokretni frizerski salon u kombiju koji dolazi do mušterije i pruža uslugu na visokom nivou. Nazvali su ga Barberbus.

- Vodila nas je želja da budemo originalni i prvi u nečemu tako kreativnom, ali i inat, jer je svako ko je čuo našu ideju rekao da je to nemoguće i neostvarivo. Reči poput 'ne može' i 'nema šanse' su zapravo davale taj pozitivni impuls da ipak dokažemo suprotno. Takođe, zbog svih muškaraca koji sve više pažnje i vremena posvećuju svojoj nezi, odlučili smo da

berberske usluge pružimo na najvišem nivou na najzgodniji način, jer to je ono što bismo i sami voleli da koristimo - objašnjava u razgovoru za Biznis.rs Luka Pap, jedan od osnivača Barberbusa.

Proces prilagođavanja vozila i kreiranja ovog neobičnog salona bio je dosta težak i trajao je oko godinu i po dana. Najpre je trebalo pronaći adekvatno vozilo u koje može da uđe i mušterija visoka dva metra, a zatim osmisliti enterijer kombija, kao i najbolje rešenje za struju i vodu, potom pribaviti neophodnu doku-

mentaciju.

- Nismo odustali ni od jednog elementa iz nacrtu. Zamislili smo da imamo i frižider, grejač voska i peškira, mnoge potrošače struje koji čak nisu obaveza u berbernicama, i uspeali smo da svaki detalj sa papira prenesemo u prostor. Zamislili smo čak da imamo i Sony konzolu za igru i imamo je! - opisuje naš sagovornik dodajući da je, kao i za većinu inovativnih projekata, novčano i vremensko ulaganje bilo mnogo veće nego što su očekivali.

Prema njegovim rečima, za realizaciju

PAP: U BOSNI SMO ŠIŠALI POLICAJCE

Kako parkiranje i gradske gužve utiču na rad Barberbusa?

- U početku jeste bilo teško, jer nije lako parkirati ni auto, a tek ovoliki kombi. Pronašli smo neka mesta u gradu gde smo parkirani tokom najvećeg špica. Imamo većitu borbu sa saobraćajem i kolapsima, ali dobra organizacija je pola posla. I raspored termina je takav da imamo dovoljno vremena da stignemo od jedne do druge mušterije. Trudimo se da uvek budemo propisno parkirani, pa nam je kontakt sa policijom uglavnom takav da ih samo zanima da vide šta to vozimo i kako funkcioniše. Desilo nam se u Bosni i Hercegovini da su nas zaustavili samo da bismo ih ošišali i sredili - priseća se Pap.



ovakve ideje „od nule“ na očekivani budžet morali su da dodaju mnogo više, jer nisu imali ništa slično u okruženju što bi im poslužilo kao reper u procenama. Ali zato bi sada, ističe on, isti kombi mogli da srede za samo mesec dana.

A kada je kombi bio spreman, usledio je najznačajniji deo - pronalazak pravog frizera.

- Uroš i ja jesmo realizovali zamišljenu biznis ideju, ali veoma važna karika ove naše priče jeste Vuk Petrović, berber na vrhunskom nivou, koji ima istu veru i energiju koju smo mi imali na početku. U ovakvim projektima smatram da je taj žar, vera i upornost koju sva trojica imamo, možda najveći korak na putu ka uspehu – iskren je Pap.

Barberbus je sam sebi reklama

Poredeći svoj biznis sa klasičnim frizerskim salonom Pap kao teškoće navodi ograničenost kombija na jednu frizersku stolicu, kao i saobraćajne gužve zbog kojih ne postižu da ošišaju onoliko ljudi koliko bi mogli u običnom salonu. S druge strane, iako ne plaćaju zakup lokala i komunalije, priznaju da troškovi goriva, održavanja i čestog servisiranja kombija definitivno čine da ukupni troškovi ovakvog salona budu veći. Ali je zato, kako kažu, kod njih bolji „domet“, kao i marketing.

- Možemo biti na bilo kojem mestu i dobiti mušterije koje ne bismo mogli da imamo da smo fiksirani na jednoj lokaci-

ji. Salon se kreće po gradu, više ljudi ima prilike da ga vidi, pa je sam po sebi reklama – zaključuje naš sagovornik.

Poslovni ljudi ne žele da gube vreme na odlazak do salona

Za manje od šest meseci rada postigli su da odnos stalnih i novih musterija bude 80 prema 20. To vide i kao motivaciju za napredovanje, jer kada ovaj pokretni salon bude imao pretežno stalne mušterije, kažu da će morati da naprave novi. Najdalje su za sada išli do Sarajeva, na festival i takmičenje na kojem je Vuk osvojio čak tri nagrade. Vozili su i po Srbiji, ali tek planiraju da obilaze gradove. Njihove usluge koristi dosta poznatih ličnosti, kao i poslovni ljudi koji neće da troše vreme na odlazak do salona, već žele uslugu na lokaciji i u vreme koje njima odgovara.

- Enterijer u kombiju je jako prijatan, ljudi mogu da se opuste uz espresso ili piće i da se zabave uz video-igre ukoliko čekaju nekoga ili svoj termin. I najvažnije - Vukov rad je vrhunskog kvaliteta, čemu svedoče diplome, sertifikati i nagrade koje možete videti okačene na zidovima.

Na točkovima stiže do bušnih guma

Inženjer elektrotehnike Aleksandar Vidičević odlučio je prošle jeseni da pored redovnog posla u jednoj kompaniji u Novom Sadu otvori i pokretnu vulkanizersku radionicu Gumenko.

- U želji da slobodno vreme ne provodim za računarom, već da nešto radim sopstvenim rukama, došao sam na ideju da se bavim vulkanizerskim poslom, pošto sam taj zanat naučio kao tinejdžer u očevoj radionici. A zašto baš mobilni vulkanizer - prosto, nisam imao novca da kupim neki poslovni objekat, pa sam došao na ideju da sve mašine mogu da stavim u kombi i da mi to bude pokretna radionica na točkovima – priča Vidičević za Biznis.rs.

Nije dozvolio da ga početnička neizvesnost obeshrabri, već je svoj novi biznis shvatio najpre kao hobi i krenuo rasterećeno, korak po korak.

- Prvo sam kupio kombi, pa onda agregat za struju, zatim jednu mašinu, pa drugu, i potom sav neophodan alat. A onda je trebalo sve to uklopiti i to je teži deo, jer ne postoji neki priručnik koji će vam reći kako treba da se prilagodi vozilo. Međutim, uz dobro planiranje i organizaciju sve sam uspešno smestio u kombi i posao je krenuo - sumira naš sagovornik i navodi da mu je za ceo proces prošle godine trebalo oko tri meseca, taman da spremno uđe u jesenju sezonu zamene guma.

Za sada vidi samo prednosti svoje ideje u odnosu na klasične vulkanizerske radnje.

- Uvek sam dostupan mušterijama, i to baš na njihovoj adresi. Moj trošak jeste gorivo, ali zato nemam račune za komunalije. S druge strane, razumem se u mehaniku, pa sam servisiram svoj kombi – analizira Vidičević.



Gumenko je dostupan radnim danima posle podne i vikendom i trenutno radi sam, ali planira proširenje posla.

Najteži deo posla - parkiranje

Rad „na točkovima” oduzima vreme, dok putuje s kraja na kraj grada, ali zato omogućava posao kod onih mušterija koji zbog probušene gume nisu u stanju da dođu do vulkanizerske radnje.

- Posebno naplaćujem izlazak na teren, a posebno uslugu. A cene samih usluga su slične kao i u redovnim vulkanizerskim radnjama – objašnjava Aleksandar Vidičević koji uz popravke i zamenu guma vrši i njihovo balansiranje.

Parkiranje zna da mu oteža posao, naročito u gradskim gužvama, i veoma često je to najteži deo posla. Mušterije su, kako kaže, zahvalne kad god da dođe, a trudi se da to bude u što kraćem roku. Saobraćajnih kazni za sada nema, ali su zato redovne kazne za parking.

Osim Novog Sada, Gumenko je popravljao gume u krugu do 50 km udaljenosti, stigao je do Bačke Palanke, Bečeja, Indi-

ATRAKTIVNE IDEJE ZA FRANŠIZU

- Imamo nekoliko ideja za razvoj franšize, između ostalog i kreiranje dodatnih salona na točkovima, moguće čak i za dame. Ovo bi nam bio dodatni izazov jer bi kombi za ženski frizerski salon zahtevao kompleksniju opremu i više posla oko struje, vode... Takođe, razmišljamo i o potencijalnim saradnjama sa sponzorima ili specijalizovanim barberbusovima za obilazak festivala ili manifestacija – otkriva nam Luka Pap.

je. Za rast ovakvog biznisa nije potreban ni savetnik, niti neki poseban biznis plan, posao se razvija sam od sebe.

- Posla bude i više nego što mogu da postignem da uradim. Imam reklamu na kombiju i na pretraživaču Google, ali kvalitet je najbolja reklama. Većina mušterija kojima sam jednom radio, redovno me zovu svaki sledeći put.

 **VESNA ŽIVANOVIĆ VUKMIRICA**

BIRAČ  SISTEM



Maršala Tita 223
11272 Dobanovci
063/8800089
011/7848212

biracsistemdoo@gmail.com
www.biracsistem.rs



**ZIDNI I
KROVNI
PANELI**





sdps

sve što vam treba
na jednom mestu

Viline Vode 47
11060 Beograd
011/2603584
predrag.bubalo@sdps.rs
www.sdps.rs



RAMOVIĆ
POLIKLINIKA

PREGLEDI
BIOHEMIJSKA LABORATORIJA
LABORATORIJA ZA GENETIKU I
MOLEKULARNU DIJAGNOSTIKU
MIKROBIOLOŠKA LABORATORIJA
PATRONAŽA

Dr. Željko Ramović
urolog

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

SKANDAL U TENISU PRETI DA PROMENI PRAVILA

NEFORMALNI KRAJ ANTIDOPING SISTEMA

SLUČAJ Siner postao je svojevrsni prešedan u svetu sporta i antidoping sistema, a preti i da stavi tačku na sistem kakav poznajemo u praksi. ITIA, odnosno Međunarodna agencija za integritet tenisa, osnovana 2021. godine sa ciljem da se ovakve stvari ne dešavaju, pokazala je u praksi i pojedinačnim primerima da ne važe ista pravila za sve



FOTO: PIXAGAY

Ni najmaštovitiji umovi u teniskoj i sportskoj javnosti nisu mogli da zamisle da će odlazak Umberta Ferare u jednu bolonjsku lokalnu apoteku uzdrmati temelje teniskog sistema koji su postavljani decenijama unazad – transparentni procesi, kontrole, anti-korupcija i antidoping. Kupljena kutija Trofodermina, rasprostranjenog spreja koji se može kupiti u slobodnoj prodaji i bez recepta, izazvala je kasnije zemljotres u svetu belog sporta.

Teniske rubrike februara 2025. godine nisu bili rezervisane za utiske sa završenog prvog grend slema u Melburnu, za tekuće turnire poput onog u Dubaiju, Rotterdamu ili Dohi. Teniska svetska javnost nije bila preokupirana analizama o tome ko je najozbiljniji kandidat za „Sunshine double“, odnosno osvajanje predstojećih turnira iz masters serije u Indijan Velsu i Majamiju. U fokusu je bio italijanski teniser i svetski broj jedan, Janik Siner, koji je suspendovan na tri meseca zbog korišćenja nedozvoljene supstance i neće biti aktivan na ATP turnirima sve do 4. maja ove godine.

Bilo je poznato da postoji dogovor između Sinera i Svetske antidoping agen-

cije o sporazumu i suspenziji, ali iznenađujuća vest je, poučeni iskustvima iz prošlosti, da nije došlo do duže pauze.

- Ovaj slučaj mi visi nad glavom skoro godinu dana i proces je i dalje trajao, verovatno se ne bi završio ni do kraja ove godine. Uvek sam prihvatao činjenicu da sam odgovoran za postupke mog tima i razumem da striktna pravila Svetske antidoping agencije služe da čuvaju sport koji volim. Zbog svega toga, prihvatom ponudu WADA da suspenzijom od tri meseca stavimo tačku na slučaj - oglosio se Siner nedugo nakon što je saopštenje dospelo u javnost.

Slučaj Siner postao je svojevrsni prešedan u svetu sporta i antidoping sistema, a preti i da stavi tačku na sistem kakav poznajemo u praksi. ITIA, odnosno Međunarodna agencija za integritet tenisa, osnovana 2021. godine sa ciljem da se ovakve stvari ne dešavaju, pokazala je u praksi i pojedinačnim primerima da ne važe ista pravila za sve.

Dobar deo javnosti imao je očekivano burne reakcije, među kojima i igrači koji su u bliskoj prošlosti imali sličnu situaciju, a dobili su mnogo oštrije kazne. Poznati su slučajevi teniserki Tare Mur i

Simone Halep, kao i slučaj Viktora Troickog koji je 2013. godine suspendovan od aktivnog igranja tenisa na 18 meseci, i to ne zbog toga što je bio pozitivan na testu, već zato što nije na vreme dostavio uzorak krvi, iako se prethodno sa lekarom dogovorio za drugi termin.

Nisu izostale ni reakcije stručne javnosti.

- Mora da se kaže otvoreno - ovo što je WADA uradila znači kraj antidoping sistema u njegovoj sadašnjoj formi - izjavio je Fric Sergel, direktor Nirnberškog univerziteta za biomedicinska i farmaceutska istraživanja i dalje konstatovao: - Sistem je izgubio sidro, u budućnosti svi će moći da se pozivaju na Sinera i još neke i zahtevaju blagu kaznu za pozitivan doping test, sve dok su u stanju da smisle neki slabašan izgovor.

Nema sumnje da ovaj slučaj otvara i pitanje o ekonomskoj pozadini i mogućim privilegijama koje dolaze zajedno sa finansijskom moći u svetu profesionalnog sporta. Dovedeno je u pitanje i sprovođenje antidoping pravila, posebno kada se uporede slučajevi manje poznatih ili finansijski slabije stojećih sportista koji možda nemaju pristup



istom nivou pravne podrške. Zašto je tako? Brojke govore same za sebe.

Janik Siner je jedan od najplaćenijih teniser u 2024. godini. Njegovi vodeći sponzori uključuju Nike, Head, Rolex, Lavazzu i Alfa Romeo, pri čemu je posebno značajan desetogodišnji ugovor s kompanijom Nike vredan 150 miliona evra. Za razliku od nekih sportista koji su zbog doping skandala gubili sponzorske ugovore, nijedan od Sinerovih sponzora nije raskinuo saradnju s njim. To ukazuje na njegovu veoma jaku tržišnu vrednost i potencijal, kao i podršku brendova koji su procenili da je njegov

imidž dovoljno snažan da prebrodi negativnu pažnju.

Suspenzija od tri meseca za dva pozitivna doping testa i povratak na teren neposredno pre mastersa u Rimu i Roland Garosa čini se da je kazna koja ne bi važila u ovom trenutku ni za jednog drugog tenisera. Siner neće propustiti grend slem, dok je, podsećanja radi, Đoković u vreme kovid krize propustio najveće turnire u Australiji i SAD zbog toga što nije mogao da obezbedi papire, odnosno dokaz da je bio vakcinisan protiv kovida. Ne upoređujući slučajeve, kao i ne ulazeći u bilo čija lična uve-

renja i odluke, hipokrizija u svetu belog sporta i nejednaki aršini prema određenim teniserima i slučajevima dostigli su vrhunac.

Janik Siner je najbolji teniser na planeti. Trenutno uz Novaka Đokovića i Karlosa Alkaraza, a u budućnosti samo uz „bejbi Nadala“ - zaštitno lice tenisa. Čovek koji nije zbog Klostebola i dopinga najbolji u svom poslu. Međutim, da li se najboljima praštaju greške?

„Bogovima tenisa“ je, kada Đoković ode u zasluženu penziju, hitno bila potrebna nova „velika trojka“ ili u ovom slučaju makar „dvojka“ kako bi održali popularnost sporta. Siner i Alkaraz će biti ti koji će i sada, ali i u budućnosti puniti tribine i stadione, sklapati unosne sponzorske ugovore, biti uzor novim generacijama koje poželeva da se bave ovim sportom - da li je veća popularnost znak za manjak transparentnosti, korupcije i dvostruke standarde? Verovatno da da i to je stvar sa kojom će čelnici ATP karavana morati da se nose u budućnosti.

 **NIKOLA STAVROV**



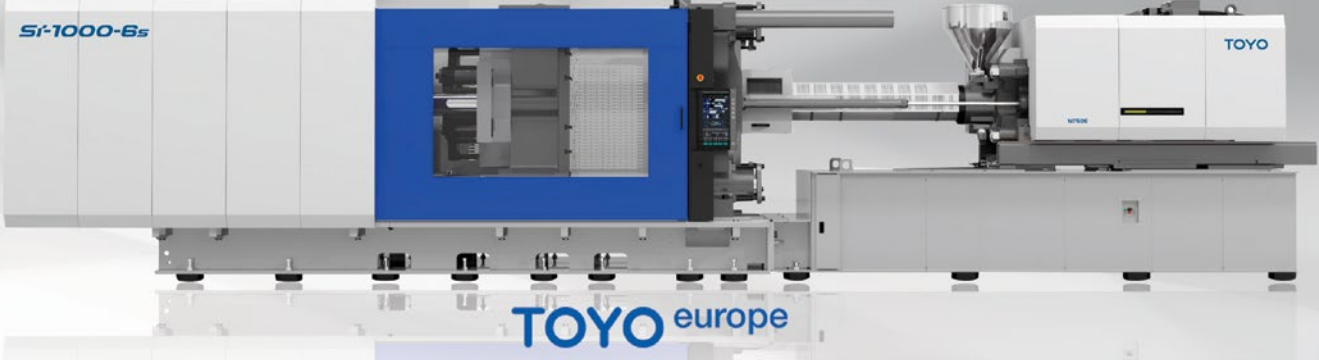
NOVO NA TRŽIŠTU!

**POTPUNO ELEKTRIČNE
MAŠINE ZA BRIZGANJE**

TOYO

Sila zatvaranja od 50t do 1.300t
Nova generacija mašina sa
najvećom energetsom efikasnošću

MADE IN JAPAN



TOYO europe

BMS Chemie

Blagoja Parovića 138, 11030 Beograd
+381 (0) 11 / 254-65-11
office@bmschemie.co.rs www.bmschemie.rs



**MENJIC
CONSULTING**

business consulting company

ugovorni predstavnici



europa aerosols

POLYTOP®

Katice Opačić 104a
11080 Beograd, Zemun
+381 62 307 493
sinisa@menjic.com
www.menjic.com

SKAKAONICA

ASTRID LINDGREN 29, BEOGRAD 11000
W.W.W.SKAKAONICA.RS
069 74 63 11

**IDEALAN
SPOJ ZABAVE
I POSLOVNOG
USPEHA**

SASTANCI

TIM BUILDING

LANSIRANJE
PROIZVODA

FAMILY DAY

PLANNING DAY



**УДРУЖЕЊЕ ВОДОВОДА И
КАНАЛИЗАЦИЈЕ СРБИЈЕ**

Теразије 23/4/417 11000 Београд
064/ 813 1431 011/ 344 8904
miroslava.hero@yahoo.com
www.udruzenjevodovoda.org

**ЗАШТИТА ИНТЕРЕСА
ПРЕДУЗЕЋА ВОДОВОДА И
КАНАЛИЗАЦИЈЕ**



Хоргош
Суботица
Нови Сад
Зрењанин
Бачка Паланка
Рума
Стара Пазова
Инђија
Сечањ
Сремска Митровица
Београд
Панчево
Бела Црква
Шабач
Владимирци
Младеновац
Лозница
Уб
Ваљево
Аранђеловац
Чачак
Ужице
Лучани
Ариље
Крагујевац
Краљево
Крушевац
Пријепоље
Ниш
Сокобања
Зајечар
Кладово
Неготин
Бор
Пирот
Лесковац
Грделица
Лебане
Врање

VIZAS
SPECIJALISTIČKA RADIOLOŠKA ORDINACIJA

**ULTATRAZVUCNI PREGLEDI STOMAKA
VRATA, ŠTITASTE ŽLEZDE, DOJKI,
TESTISA, ZGLOBOVA, MEKIH TKIVA,
DOPPLER KRVNIH SUDOVA
VRATA, NOGU, RUKU**



Vardarska 7 22320 Indija
022/556240 062/556350
cincakz@gmail.com



FOTO: PIXABAY

ŽENAMA GEL ZA TUŠIRANJE, MUŠKARCIMA MILIONI EVRA

U Nemačkoj raste pritisak na nacionalni fudbalski savez DFB da izjednači premije muških i ženskih reprezentacija. Florijan Virs, vezista Bajera iz Leverkusena i nemačke reprezentacije, odbija da primi premiju sve dok njegova koleginica, reprezentativka Đulija Gvin, ne dobije isto koliko i on.

Dok u Nemačkoj sve to zvuči kao neka bajka, u Danskoj je već realnost. Danski fudbaleri su se zauzeli i izborili za finansijsko izjednačavanje premija i tako snažno podržali pošteniju politiku plata, piše agencija DPA.

Pritom, razlika u zaradi između muškaraca i žena nigde nije toliko gargantuanska koliko u fudbalu. Prema podacima DFB-a, žene u Bundesligi prošle sezone u proseku su zarađivale oko 4.000 evra mesečno. Vrhunske igralice vodećih klubova, poput Bajerna i Volsburga, nisu dobacile 300.000 evra godišnje, odnosno 25.000 mesečno. Za poređenje – igrači Bajerna Hari Kejn i Manuel Nojer zarađuju više od 20 miliona evra godišnje.

- Odavno smo ustanovili da su sportistkinje po zaradi i premijama kilometrima iza sportista – rekla je za DPA predsednica nemačke atletičarske organizacije Karla Borger. Osim u novcu, razlike su ogromne i u opštim uslovima, poput uslova za trening, medicinskog zbrinjavanja i opremi.

Doduše, ima i pozitivnih primera. Žene u biatlonu, sankanju i bobu dobijaju iste nagrade kao muškarci. Razlike su male i u stonom tenisu, triatlonu i lakoj atletici. U rukometu, reprezentativci i reprezentativke ubuduće će primati iste premije.

Poslednja je raspravu o zaradama podstakla profesionalna skijaška skakačica Selina Frajtag, učesnica turnira Četiri skakaonice. Za prolaz kroz kvalifikacije u Garmiš-Partenkirhenu od organizatora je dobila gel za tuširanje, šampon i četiri peškira. Za isti rezultat muškarci su dobili po 3.200 evra.

Nepremostivu prepreku približavanju zarada muških i ženskih sportista postavlja potpuna odvojenost proizvodnje i tržišta.

- Tako oštre rodne podele kakva je na tržištu rada profesionalnog sporta nema u drugim oblastima – rekao je ekspert sportskog menadžmenta Kristof Brojer.

Stoga je „utopijska“ ideja ravnopravnih zarada u nemačkom fudbalu, rekao je Brojer. Naime, raspodelu novca diktira prodaja, od prava na prenose, do sponzora koji kroz sport reklamiraju proizvode i usluge.

- Je li navijač voljan da za pretplatu na prenose ženskog fudbala izdvoji isto koliko će izdvojiti za prenos muškog? Ne bih rekao, i sve dok je tržište takvo, zarada će se razlikovati – ocenio je Brojer. Važan korak, međutim, može biti izjednačavanje premija.

- Premija će ove godine ponovo znatno porasti uoči Evropskog prvenstva u fudbalu za žene – rekao je nedavno za Kiker direktor DFB-a Andreas Retig. Reprezentativke su za učešće na Euru 2017. primile po 37.500 evra, a 2022. po 60.000. Premija za reprezentativce na poslednjem Euru bila je po 400.000 evra.

SAD su u tome otišle do kraja. Još 2022. premije za reprezentativce i reprezentativke u fudbalu su izjednačene. To je pogurala i kolektivna tužba igračica protiv nacionalnog saveza zbog diskriminacije tri godine ranije, kada su Amerikanke osvojile titulu svetskih prvakinja.

NOVI, PRIUŠTIVI ELEKTRIČNI MODEL TOYOTE „SRUŠIO INTERNET“

Dugo vremena se već priča o rivalitetu dve najveće „sile“ u svetu kada je reč o električnim automobilima – Amerikanaca, koji su imali dobar rani start sa fabrikom Tesla (koja se sada suočava sa padom prodaje iz sasvim drugih, ideoloških razloga), i kineskih kompanija koje su kapitalizovale svoje znanje iz oblasti visokih tehnologija i kanalisale ga u oblast e-vozila (stara je izreka da su e-automobili sličniji mobilnim telefonima nego klasičnim automobilima).

Evropa i Japan, dva najveća tradicionalna tržišta automobila i proizvodne velesile, su kaskale. A onda je Japan, koji se kleo u vodoničnu i hibridnu budućnost, iznenada „upao“ na tržište e-vozila SUV vozilom Toyota BZ3X, koje je ponuđeno na kineskom tržištu po ceni od svega 14.000 evra. Malo je reći da je interesovanje bilo ogromno, i da je samo za prvih 60 minuta stiglo preko 10.000 narudžbina, te da se server od te navale jednostavno srušio.

A automobil uopšte nije mali, kako bi se iz cene dalo pretpostaviti – dugačak je čak 4,6 metara, širok 1,85 i visok 1,60 metara, što otprilike znači da bi se u Evropi ovakav model neke druge kompanije prodavao po ceni od minimalnih 40.000-50.000 evra.

Međuosovinsko rastojanje je 2.765 mm, a dolazi u tri verzije. Ova najjeftinija je, naravno, najslabija sa baterijom od 50 kW koja donosi 430 km vožnje, ali postoji i ona sa baterijom od 58 kW (520 km doseg) i 68 kW (610 km doseg).

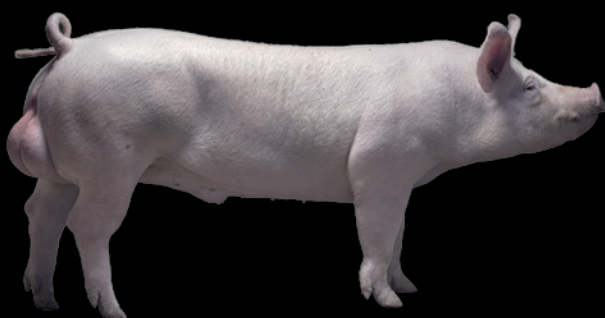
Najsnažnija varijanta ipak nije skupa – 20.250 evra je cena ovog vozila, a to je opet samo deo cene sličnih modela drugih firmi.

Kako je Toyota uspeła da lansirala ovaj model, da li će ga slediti drugi modeli, i koje disrupcije će se desiti ako ovo bude održiva cena na svim tržištima, ostaje da se vidi, ali je BYD, kineski gigant, dobio pravu konkurenciju. Kada će ovaj auto doći na evropsko tržište, nije još najjasnije.

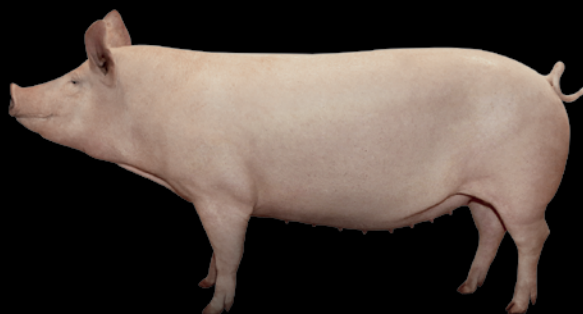
HOLLÓ COMPANY



Topigs Norsvin



TN Tempo



TN70

Ljubav koja daje više profita od ostalih!



+38162373545

+38162334563



ROBOTSKO ZAVARIVANJE
ROBOTSKO BRUŠENJE
LASERSKO SEČENJE
SAVIJANJE LIMOVA
RAVNANJE LIMOVA
NOVO!
OGRADJE ZA STAMBENE ZGRADE
ZAŠTITA KLIMA UREĐAJA
PLASTIFIKACIJA

Jabučki put 231
26101 Pančevo
063/8300000

info@stahlundbau.rs
www.plastificiranje.rs