



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 7 / APRIL 2022.

Kako će izgledati ekonomska politika Srbije posle izbora

SRPSKA PRIVREDA U SVETU POTPUNE NEIZVESNOSTI



Miodrag Zec, profesor
Univerziteta u Beogradu

**INFLACIJA JE
POSLEDICA
I NEĆE SE
SMIRITI DOK
NE OTKLONIMO
UZROK**

Majk Mišel,
generalni direktor Yettela

**LANSIRANJE
5G MREŽE BIĆE
NAŠ SLEDEĆI
ZNAČAJAN
INVESTICIONI
CIKLUS**



STEVANOVIĆ RDM GROUP

Bore Radića 100 26222 Kovin, Bavanište
062/377 733 063/242 815
srdmgroup@gmail.com

PROIZVODNJA I OTKUP ŽITARICA
KUKURUZ, PŠENICA,
SOJA, SUNCOKRET

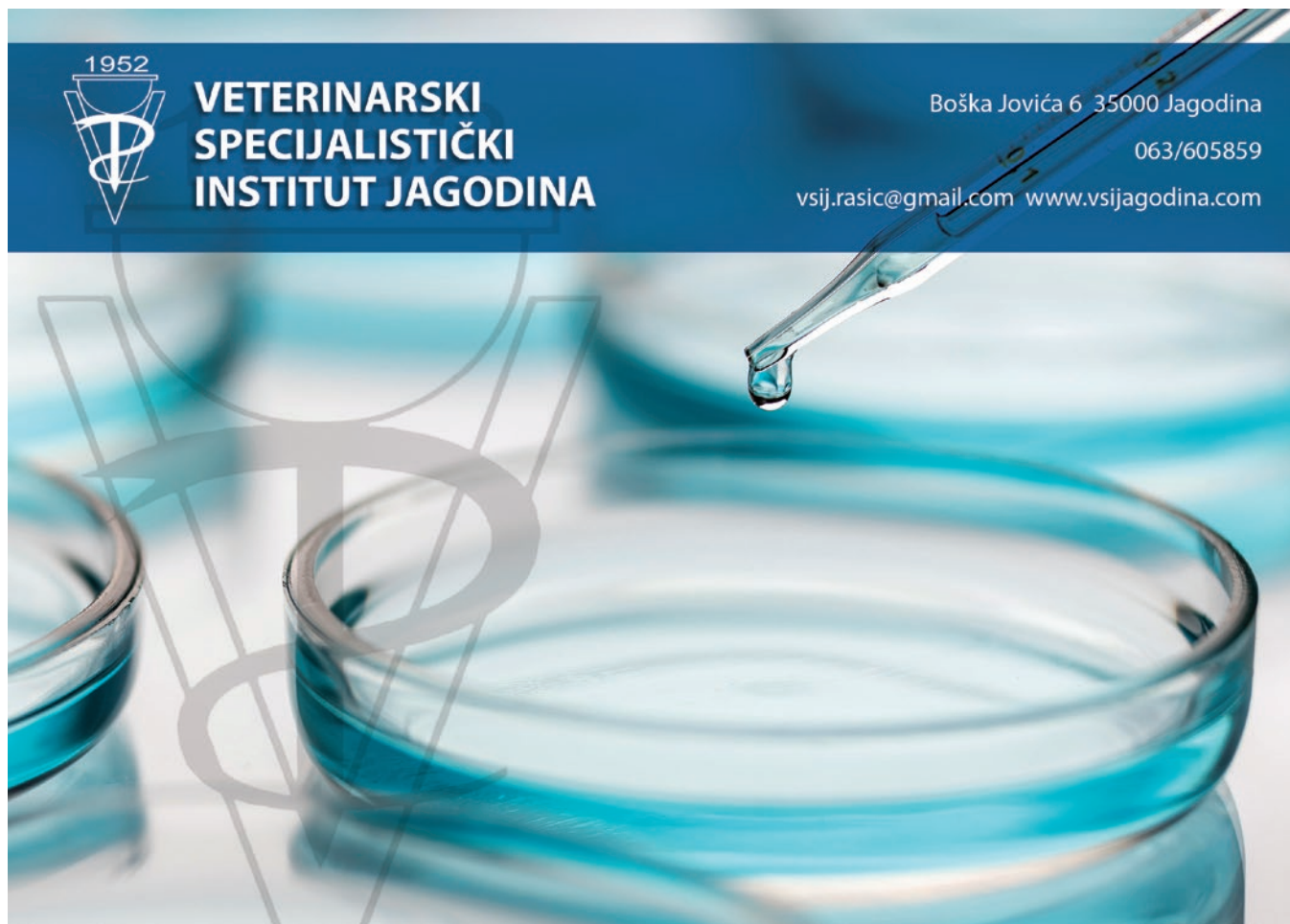


**VETERINARSKI
SPECIJALISTIČKI
INSTITUT JAGODINA**

Boška Jovića 6 35000 Jagodina

063/605859

vsij.rasic@gmail.com www.vsiijagodina.com



NEKI NOVI EKONOMSKI PRINCIPI



Marko Andrejić
glavni i odgovorni
urednik

Predsednički, parlamentarni i lokalni izbori u Srbiji održani su početkom aprila, a politička kombinatorika još traje. Čekaju se konačni rezultati, broje mandati, prave koalicije, a u igri je i ponavljanje izbora, ili makar jednog dela glasanja.

Ono što poslovnu zajednicu trenutno najviše zanima jeste – kakva će biti ekonomska politika Srbije u naredne četiri godine, posebno u kontekstu aktuelnih geopolitičkih dešavanja i pritisaka koji dolaze sa više strana. Zapad insistira da se naša zemlja opredeli i uskladi svoje poteze sa politikom EU, ali sa istoka stižu ruski gas i nafta, od kojih zavisi funkcionisanje privrede i svakodnevni život stanovništva. Zato će biti potrebno veliko umeće za žongliranje između političkih i ekonomskih interesa.

Ekonomisti uglavnom ne očekuju značajne promene ili ekonomske zaokrete, bez obzira na to ko će formirati buduću Vladu Srbije, mada se pojedini privrednici nadaju makar blagim poboljšanjima, u vidu boljih uslova za poslovanje ili nekih novih mladih lica u institucijama koja će možda bolje razumeti potrebe privrede. Ipak, državni zvaničnici su najavili da će do određenog revidiranja ekonomskih planova morati da dođe, i to većim delom zbog takozvanih “uvezenih problema” na koje prosto ne možemo da utičemo. Analitičari to uglavnom čitaju kao najavu nižeg privrednog rasta i viših cena, a o međunarodnom položaju Srbije tek će se razgovarati.

Narodna banka Srbije je posle dužeg perioda podigla referentnu kamatnu stopu, što bi moglo da znači skuplje dinarske kredite, ali i najavu nešto drugačije monetarne politike u narednom periodu. Sve to je u skladu i sa najavama američkih Federalnih rezervi i Evropske centralne banke koje su počele da podižu svoje kamate.

Takođe, posle 30. aprila će se slobodno formirati cena goriva na tržištu, osim ako Vlada Srbije ne odluči da još jednom produži uredbu o ograničenju cena naftnih derivata. To će dosta uticati na dalji rast inflacije, s obzirom na činjenicu da je gorivo značajan input za većinu privrednih grana i da u velikoj meri utiče na formiranje finalnih cena proizvoda i usluga.

Na evropsku ekonomiju uticaće i francuski predsednički izbori, čiji je drugi krug zakazan za 24. april. Aktuelni predsednik Emanuel Makron i desničarski kandidat Marin le Pen boriće se za novi mandat, a od ishoda izbora zavisice dalji smer francuske ekonomije koja je na početku ove godine zabeležila rezultate bolje od očekivanih. Kako je reč o jednoj od najvećih evropskih privreda, mnogo je onih koji nestrpljivo gledaju ka Parizu.

Pandemija još uvek nije prošla, ali kao da smo svi zaboravili na nju otkako je počeo rusko-ukrajinski sukob. Naši sagovornici u ovom broju podsećaju da moramo da se bavimo uzrocima kako bismo pobedili posledice, a najavljuju i globalizaciju na nekim novim principima.

Deo globalizacije svakako je i Formula 1, koja je tokom aprila poslala jedan svoj bolid u Srbiju, na svojevrstu izložbu. U septembru će se i provozati ulicama Beograda. A svima bi nam i te kako dobro došlo i jedno dodatno ekonomsko ubrzanje.

Sadržaj



6 VESTI

12 PORESKI KALENDAR

14 TEMA BROJA

Srpska privreda u svetu potpune neizvesnosti

22 INTERVJU

Miodrag Zec, profesor Univerziteta u Beogradu

Inflacija je posledica i neće se smiriti dok ne otklonimo uzrok

28 INTERVJU

Slobodan Aćimović, profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu

Globalizacija na novim principima

32 INTERVJU

Majk Mišel, generalni direktor Yettela

Lansiranje 5G mreže biće naš sledeći značajan investicioni ciklus

36 INTERVJU

Marko Carević, generalni direktor Ananasa

Najveći rast online prodaje i promena navika potrošača tek sledi

40 BERZA

Da li će rast na Teslinim akcijama nakon najave splita biti održiv?

42 KRIPTOVALUTE

NFT groznica

44 E-COMMERCE

Povratak u budućnost online kupovine danas

46 TRŽIŠTE

Metali naši nasušni

50 TRŽIŠTE

Ogroman potencijal za domaću privredu u saradnji i udruživanju malih preduzeća

54 TRŽIŠTE

Briga za domaće proizvode ili sigurniji profit?

57 AUTOMOBILI

Neizvesnost u auto-industriji na svetskom nivou, polovnjaci skuplji i do 20 odsto

60 KOMPANIJE

Brzorastuće kompanije u uslovima ekonomske neizvesnosti



28 INTERVJU



32 INTERVJU

62 SVET

Evropa u vrtlogu energetske sankcije

64 SVET

Tanka linija između poslovanja i nacionalizacije

66 DIGITALIZACIJA

Tokenizacija: samo hajp ili najbolja prilika za privredu

68 DIGITALIZACIJA

Budite pametniji od pametnih uređaja

70 INOVACIJE

Agroekologija kao budućnost poljoprivrede

74 ZANIMLJIVOSTI



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
ADOBE STOCK

IMPRESUM

Izdavač: INFO BIZNIS.RS DOO

Adresa: Makenzijeve 53
11000, Beograd

E-mail: redakcija@biznis.rs

Web: www.biznis.rs

Telefon: 011 4049 200

Marketing: 069 8074 85

PIB: 111891277

MB: 21562335

Broj računa

165-0007011548541-71

Addiko banka

UREDNIŠTVO

Glavni i odgovorni urednik

Marko Andrejić

Izvršni direktor

Danijel Farkaš

Izvršni urednik i šef deska

Marko Miladinović

Zamenik šefa deska

Miljan Paunović

Urednik sveta

Vladimir Jokanović

Novinari

Ljiljana Begović

Julijana Vincan

Marija Jovanović

Stanislav Stanišić

Stefan Petrović

Saradnici

Tanja Kovačević

Vanja Božović

Milica Rilak

Ivana Lazarević

Jelena Mihajlović-Tanasijević

Lektura

Marija Krsmanović

Dizajn i priprema za štampu

studio triD

Štampa

La Mantini Štamparija

Braće Jerković 117v

11000 Beograd

CIP - Каталогизacija u publikaciji

Народна библиотека Србије,
Београд

330

BIZNIS.RS / glavni i odgovorni urednik

Marko Andrejić. - 2021, br. 1 (okt.)-

- Beograd : Info Biznis.rs, 2021-

(Beograd : La Mantini). - 29 cm

Mesečno.

ISSN 2787-3358 = Biznis.rs

COBISS.SR-ID 48289289

 **Biznis.rs**



FOTO: UNSPLASH

TOKOM FEBRUARA U SRBIJI IZDATO 1.995 GRAĐEVINSKIH DOZVOLA

U februaru ove godine u Republici Srbiji izdato je 1.995 novih građevinskih dozvola, što predstavlja povećanje od 31,6 odsto u odnosu na isti period prethodne godine, saopštio je Republički zavod za statistiku.

Od ukupnog broja dozvola izdatih u februaru, 78,5 odsto ih odnosi na zgrade, a 21,5 odsto na ostale građevine. Ako se posmatraju samo zgrade, 72,8 odsto dozvola izdato je za stambene, a 27,2 odsto za nestambene zgrade, dok se kod ostalih građevina najveći deo odnosi na cevovode, komunikacione i električne vodove (64,3 odsto).

Prema podacima kojima raspolaže RZS, tokom februara je prijavljena izgradnja 3.434 stana, s prosečnom površinom od 68,9 m².

Od ukupnog broja stanova u novim stambenim zgradama, 8,4 odsto stanova biće građeno u zgradama s jednim stanom, s prosečnom površinom od 144,2 m², a 90,4 odsto stanova biće građeno u zgradama s tri stana i više stanova, i njihova prosečna površina biće znatno manja i iznosiće 60,6 m².

Predviđena vrednost radova novogradnje u februaru 2022. godine iznosi 73,1 odsto od ukupno predviđene vrednosti radova.

Posmatrano prema oblastima, najveća građevinska aktivnost očekuje se u Beogradskoj oblasti, 35,3 procenta

od predviđene vrednosti novogradnje, zatim slede Raška oblast (17,4 odsto), Mačvanska oblast (9,5 odsto), Sremska oblast (7,8 odsto) i Južnobačka oblast (6,8 odsto), dok se učešća ostalih oblasti kreću od 0,1 do 3,6 odsto.

FIAT ĆE U KRAGUJEVCU PROIZVODITI NOVI MODEL AUTOMOBILA, NAJVEROVATNIJE ELEKTRIČNI

Državni vrh Srbije i predstavnici kompanije Stellantis najaviće 28. aprila da će se u kragujevačkoj fabrici proizvoditi novi model automobila.

Kako piše agencija Beta, pozivajući se na InfoKG, navodno je reč o automobilu na električni pogon, bez preciziranja o kom modelu se radi, ali pretpostavlja se da to može biti model Fiat Panda. Tog dana će zaposleni u kragujevačkoj fabrici dobiti uz zaradu i bonus efikasnosti od oko 10.000 dinara, preneo je portal.



FOTO: PIXABAY

Proteklih godina u medijima se mnogo puta nagađalo o proizvodnji novog modela automobila u Kragujevcu, ali nije bilo zvaničnih informacija.

Na portalu InfoKG navedeno je da su iz nekoliko izvora dobili informaciju da će se u Kragujevcu proizvoditi automobil na električni pogon.

DANI ODMORA IZ 2021. MOGU DA SE ISKORISTE I U 2023. GODINI

Vlada Srbije preporučila je svim poslodavcima da zaposlenima koji zbog pandemije korona virusa nisu mogli da iskoriste odmor za 2021. godinu omoguće da ga započnu i iskoriste do kraja ove godine, odnosno do 30. juna naredne godine. Takva preporuka bila je i prošle godine.

- Preporučuje se poslodavcima na teritoriji Srbije da zaposlenima koji zbog prirode posla u vanrednim okolnostima usled pandemije zarazne bolesti Covid-19 ili zbog privremene sprečenosti za rad usled oboljenja od korona virusa, kao i zbog određivanja izolacije nisu iskoristili pripadajući godišnji odmor da im se omogući da ga iskoriste – istakli su u Ministarstvu za rad, zapošljavanje, boračka i socijalna pitanja za Euronews Srbija.

Poslodavci imaju opciju da omoguće zaposlenima da do kraja godine iskoriste godišnji odmor ili da prvi deo odmora, u trajanju od najmanje dve radne nedelje neprekidno, iskoriste zaključno sa 31. decembrom ove godine, a preostali deo zaključno sa 30. junom 2023. godine.

Naknada zarade za vreme korišćenja godišnjeg odmora utvrđuje u skladu sa Zakonom o radu, u visini prosečne zarade u prethodnih 12 meseci.

Ranka Savić iz Asocijacije slobodnih i nezavisnih sindikata kaže da se taj sindikat obraćao resornom ministarstvu, ali da su tražili i podršku Ministarstva zdravlja da se omogući zaposlenima da iskoriste godišnji odmor od prošle godine.

- Potpuno je opravdana i ispravna preporuka da se mogu godišnji odmor naknadno iskoristiti, jer niko nema pravo da uskraćuje zaposlenom njegovo zakonom utvrđeno pravo na korišćenje godišnjeg odmora. I mi smo svojom inicijativom doprineli donoše-



FOTO: PEXEL

nju takve odluke, kroz urgiranje u ministarstvima i Vladi Srbije – izjavila je Savić za Euronews Srbija.

Podseća da mnogi zaposleni tokom pandemije nisu mogli da koriste godišnji odmor, jer im je bilo uskraćeno, a bilo je i onih koji su dobrovoljno pristajali da ostanu da rade, jer je bio manjak zaposlenih u svim sektorima.

Sličnu preporuku Vlada Srbije donela je i prošle godine za korišćenje odmora iz 2020. godine i većina poslodavaca je tu preporuku prihvatila, ali je bilo i onih gde to nije poštovano.

- Kada je nešto na nivou preporuke i nije obavezujuće, onda imamo šarenoliku situaciju. Neki poslodavci su poštovali preporuku i omogućili korišćenje starog godišnjeg odmora, dok neki nisu. Svuda gde imamo organizovane sindikate poslodavci su 100 odsto se pridržavali preporuke. Ima situacija, javljali su mi se radnici, gde to nije poštovano. Nekima je plaćeno, a negde je prošlo i bez plaćanja i bez odmora. Uvek se lomi preko leđa radnika – ocenila je Savić.

U Zakon o radu piše da zaposleni mogu da koriste odmor iz dva ili više delova u dogovoru sa poslodavcem. Prvi deo odmora u kontinuitetu u trajanju od najmanje dve nedelje u toku kalendarske godine, a drugi deo najkasnije do 30. juna naredne godine.

Firma koja uradi suprotno rizikuje

da bude kažnjena, a kazne idu i do milion dinara. Ukoliko zaposleni smatra da su njegova prava iz radnog odnosa povređena, može se obratiti nadležnoj inspekciji.

RAZLIKA U PLATAMA NAJOBRAZOVANIJIH MUŠKARACA I ŽENA ČAK 45.000 DINARA

Prosečna neto plata u septembru prošle godine bila je 65.218 dinara, a najveći prosek plata bio je u sektoru informisanja i komunikacija gotovo 145.000 dinara.

U proseku su 103.470 dinara zarađivali zaposleni u finansijskim delatnostima, a najniža prosečna plata tog meseca zabeležena u sektoru usluga smeštaja i ishrane (40.085 dinara), objavio je Republički zavod za statistiku (RZS).

Podaci pokazuju i da u Srbiji više od



FOTO: PEXELS

120.000 dinara zarađuje 7,2 odsto zaposlenih, dok je najviše onih sa primanjima od 35.000 do 50.000 dinara (27,2 odsto). Slede oni koji zarađuju mesečno manje od 35.000 dinara i to je gotovo četvrtina od ukupnog broja zaposlenih u Srbiji (23,3 procenta).

Plate iznad republičkog proseka imali su i zaposleni u rudarstvu i snabdevanju električnom energijom, ali i u državnoj upravi i zdravstvenoj zaštiti. U državnoj upravi prosek je bio 75.000 dinara, u zdravstvu 72.184 dinara, dok je 2.000 dinara ispod proseka države ceo sektor obrazovanja (63.604 dinara).

Ispod republičkog proseka su i sektori poljoprivrede, prerađivačke industrije, trgovine, građevinarstva, saobraćaja, poslovanja nekretninama, administrativnim delatnostima, umetnosti, zabave i rekreacije, kao i ostale uslužne delatnosti.

U Beogradu muškarci koji imaju visoku stručnu spremu, mastere ili doktore, u odnosu na svoje koleginice zarađuju 45.000 dinara više, tačnije prosek plata najobrazovanijih muškaraca veći je od 151.000 dinara, žene istog stepena obrazovanja su u septembru prošle godine zarađivale 104.549 dinara.

Gledano po regionima, prosečne zarade su bile najveće upravo u Beogradu (81.331 dinara), Vojvodini (61.735 dinara), u južnoj i istočnoj Srbiji (57.078 dinara), a najmanje prosečne zarade bile su u regionu Šumadije i Zapadne Srbije (55.570 dinara).

Podaci RZS pokazuju i da su prosečne zarade u javnom sektoru u septembru bile 72.235 dinara, a van njega 62.276 dinara.

PRVI SRPSKO-FRANCUSKI FORUM ZA INOVACIJE: USPON SRBIJE KAO PREDUZETNIČKE ZEMLJE

Prvi srpsko-francuski forum za inovacije u organizaciji ambasade Francuske u Srbiji i Fondacije Tempus okupio je u Muzeju nauke i tehnike više od 120 učesnika – dekane i prodekane fakulteta, direktore istraživačkih instituta i univerziteta, javnih organizacija, preduzetnike i istraživače.

Na otvaranju događaja, ambasador Pjer Košar naglasio je značaj evropske

i bilateralne naučne saradnje i sredstava koje Francuska ulaže za podršku ovoj saradnji, uključujući program „Pavle Savić“ i finansiranje studijskih boravaka „IT makes S(c)iENSE“, prenos eKapija.

Šef Delegacije Evropske unije, Emanuele Žiofre (Emmanuel Joffre), osvrnuo se na ove reči u svom govoru i izjavio da je „ulaganje u istraživanje ulaganje u dobrobit građana“. Stoga, Evropska unija podržava Inovacioni fond i Fond za nauku, i nastavlja da promoviše naučnu razmenu preko HorizonEurope, Erasmus+ i COST.

Potpredsednik Vlade Branko Ružić pozdravio je održavanje ovog foruma i istakao uspon Srbije kao preduzetničke zemlje, posebno otvaranjem naučno-tehnoloških parkova u Beogradu, Novom Sadu, Nišu i Čačku.

Pobednicama hakatona, koji je 12. aprila u Muzeju nauke i tehnologije organizovala ambasada u saradnji sa udruženjem AFA, su uručene nagrade. Na predlozima rešenja vezanim za potencijal veštačke inteligencije u zaštiti životne sredine u poljoprivrednom i industrijskom sektoru radilo je 14 sjajnih mladih studentkinja i srednjoškolki iz beogradske Matematičke gimnazije i sa fakulteta FEFA i ETF.

Tri okrugla stola, koje je moderirala Jelisaveta Lazarević (AFA, FEFA) i koja su bila fokusirana na sektore poljoprivrede i digitalne industrije, okupila su vodeće srpske i francuske stručnjake koji na različite načine doprinose naučnoj saradnji i transferu inovacija na tržište. Ovaj pristup „od laboratorije do tržišta“ za koji se zalažu panelisti zahteva podršku inovatorima, posebno iz javnih fondova, i to od samih njihovih preduzetničkih početaka.

Treća sesija ciklusa „Study in France, Work in Serbia“ posvećena studentima, okupila je predstavnike srpske digitalne industrije (Dragan Stokić, Atos i Nataša Škrbić, Inicijativa „Digitalna Srbija“) kao i Stefan Roa (francuska Škola inženjera IMT Atlantik) koji su promovisali mogućnosti studiranja u Francuskoj i zapošljavanja u Srbiji u ovom sektoru, logikom cirkularne migracije.

Stanislav Pjere (direktor Francuskog instituta u Srbiji) i Marija Filipović-Ožegović (direktorka Tepus fondacije) potpisali su sporazum o saradnji između Francuskog instituta u Srbiji i Fondacije Tempus u cilju jačanja njihovih akcija na promovisanju mobilnosti i višejezičnosti u školama i na univerzitetima.

Drugo izdanje foruma, predviđeno za proleće 2023. godine, biće fokusirano na kvantnu informatiku i mogućnosti francusko-srpske saradnje u sektoru tehnologije u zdravstvu i biotehnologije.

VELIKI PAD IZVOZA JAGODIČASTOG VOĆA ZBOG PANDEMIJE I RATA U UKRAJINI

Izvoz zamrznute maline, zbog post-pandemijske i ukrajinske krize, značajno je opao u poslednje dve godine, pa je tako u januaru ove godine izvezeno 5,570 tona, što je manje za oko 30 odsto u odnosu na januar 2021. godine, kada je izvezeno 7.930 tona ovog proizvoda, upozorava Grupacija proizvođača svežeg i zamrznutog voća i povrća Privredne komore Srbije.

Poređenje izvoza tokom prva dva meseca 2020, 2021. i 2022. godine svedoči o nastavku trenda smanjenja izvezenih količina. Dok je tokom prva dva meseca 2020. godine izvezeno 19.700 tona zamrznute maline, u istom periodu 2021. godine za tri hiljade tona manje, ove godine izvezeno je svega 11.180 tona.

Proizvođači smatraju da su pandemijska kriza, rat u Ukrajini, značajno povećanje troškova života i energetska kriza, probudili strah od nestašica osnovnih životnih namirnica, što je dovelo do velikih poremećaja na tržištu Evropske unije. Sve to odrazilo se i na plasman zamrznutog voća iz Srbije na tržište EU i ostatka sveta.

Dodatno, uzrok je i što se taj proizvod ne može smatrati osnovnom životnom namirnicom. Tako je i izvoz u Nemačku, najveće tržište za srpsku malinu, u januaru 2022. godine prepolovljen u odnosu na januar 2021. godine.

Inostrani kupci, maloprodajni lanci i industrijski kupci kao razloge pada izvoza navode i promene u ponašanju kupaca.

- Potrošači zbog visoke cene zamrznute maline i kupine, kupuju jeftinije proizvode, poput mikseva ili zamrznutog egzotičnog voća, usmereni su na nabavku osnovnih životnih namirnica, poput ulja, brašna i šećera, zatim, opredeljuju se za jeftinije voće zbog straha i neizvesnosti koje donosi ekonomska kriza. Sa druge strane, indu-



FOTO: FREEPK



FOTO: PIXABAY

strijski kupci koji proizvode jogurte, džemove i slične proizvode, malinu i kupinu izbacuju iz proizvodnog programa zbog visoke cene i zamenjuju ih jeftinijim voćem – navodi se u izveštaju PKS.

Istraživanja pokazuju da je u velikoj većini maloprodajnih lanaca zapadne Evrope zabeležen pad prodaje zamrznutog voća, između 10 i 30 odsto.

Nedavno istraživanje kompanije NielsenIQ, vodeće u oblasti istraživanja, navodi da je prodaja zamrznutog voća u Velikoj Britaniji pala za 11 odsto u odnosu na prošlu godinu. Najveći pad je zabeležen kod jagodičastog voća, a najmanji kod egzotičnog. Uzrokom se smatra povećanje cena pomenutih proizvoda.

Zamrznuta jagoda, čija je berba počela u nekim zemljama EU, poput Grčke i Španije, solidnog je roda, sa cenama sličnim prošlogodišnjim. Predviđanja su da će manja prodaja svežeg voća u istočnoj Evropi u daljem toku berbe dovesti do blagog pada cena zamrznute jagode.

I pored rata u Ukrajini, izveštaji iz ove zemlje govore da je obrađeno oko 10 odsto više voćnjaka u odnosu na prošlu godinu i da se očekuje solidna berba. Poljski voćari, takođe, najavljuju rekordnu berbu jagodičastog voća i već sklapaju predugovore po znatno nižim cenama od prošlogodišnjih.

NAJVEĆE POVEĆANJE PENZIJA U NEMAČKOJ ZA POSLEDNJIH 40 GODINA

Nemački penzioneri dobili su najveće povećanje penzija u poslednjih 40 godina, koje je vlada najavila još prošle godine. Zeleno svetlo povećanju dala je koaliciona vlada nemačkog kancelara Olafa Šolca, zbog rastuće inflacije.

Do povećanja je došlo i zato što prošle godine nekim penzionerima zbog pandemije i njenog uticaja na ekonomiju nisu povećane naknade, piše Deutsche Welle, a prenosi Poslovni dnevnik.

Penzije u saveznim pokrajinama u kojima prošle godine nije bilo povećanja, od 1. avgusta dobiće povećanje od 5,35 odsto, što je najveći rast od 1983. godine.



FOTO: PIXABAY

U saveznim pokrajinama na istoku države, gde je 2021. godine zabeležen blagi rast penzija od 0,72 odsto, penzije će porasti za 6,12 odsto.

- Zakonska naknada funkcioniše vrlo dobro uprkos izazovima sa kojima se trenutno suočavamo. Ovo su najveća povećanja penzija u poslednjih 30-ak godina – rekao je nemački ministar rada Hubertus Hejl.

Rast cena u Nemačkoj je veliki, a vesti o povećanju penzija ostale su gotovo ispod "radara" zbog trenutne visoke stope inflacije u Nemačkoj. Ona je, naime, već u februaru iznosila 5,1 odsto, čak i pre stvarnog ekonomskog uticaja ruske invazije na Ukrajinu, čije su pak prognoze još neizvesne.

U martu je inflacija jurnula na 7,3 odsto na godišnjem nivou, što je najviše od ujedinjenja. Neki zbog toga smatraju da penzioneri povećanje penzija neće ni osetiti.

- Ovogodišnje relativno dobro povećanje potpuno je pojedeno rastom cena – rekla je Ana Pjel, članica uprave Nemačke konfederacije sindikata.

Nemačko udruženje Paritätische Gesamtverband saopštilo je da zbog inflacije penzioneri neće ni osetiti povećanje, naglasivši da će svako povećanje ove godine progutati troškovi života.

Nemačka vlada, ponovno će uvesti takozvani "faktor sustizanja" u penzioni sistem, koji bi omogućio da iduće povećanje penzija bude niže. Tu meru je velika koaliciona vlada pod vođstvom kancelarke Angele Merkel stavila na čekanje 2018. godine. Svrha "faktora sustizanja" je da predstavlja "tampon zonu" za zaustavljanje preteranog povećanja penzija nakon razdoblja negativnog rasta plata.

BDP KINE OJAČAO ZA 4,8 ODSTO U PRVOM KVARTALU

Kineska ekonomija razvijala se u prvom kvartalu tekuće godine brže nego što se očekivalo, ali zvanični podaci otkrili su nedavno smanjenje potrošačke aktivnosti usled mera zaključavanja zbog suzbijanja širenja virusa Covid-19, što je zamaglilo izgled ekonomskog rasta.

BDP Kine porastao je u prvom tromesečju za 4,8 odsto u poređenju sa istim periodom prošle godine. Na



FOTO: PIXABAY

kvartalnoj osnovi BDP je porastao za 1,3 procenta. Prema predviđanjima analitičara očekivalo se da će rast BDP na godišnjem nivou biti 4,4 odsto, a na kvartalnom 0,6 odsto, prenosi Financial Times.

Maloprodaja, kao pokazatelj aktivnosti potrošača, opala je za 3,5 odsto u martu u odnosu na mart prošle godine, a to je prvi pad potrošnje od jula 2020. godine. Istovremeno, stopa nezaposlenosti porasla je na 5,8 odsto što je najviši nivo od maja 2020. godine.

Za razliku od slabljenja potrošnje, industrijska proizvodnja porasla je u martu za pet odsto na godišnjem nivou. Investicije u osnovna sredstva porasle su za 9,3 procenta u prva tri meseca 2022. godine u odnosu na isti period prošle godine.

Kineski Nacionalni biro za statistiku ocenio je da je „funkcionisanje privrede generalno stabilno“, ali da su česta širenja virusa Covid-19, kao i da je „sve teže i složenije međunarodno okruženje“.

- Zemlja se suočava sa ponavljajućim talasima pandemije na mnogim mestima i njen uticaj na ekonomiju se povećava – navodi Biro.

Ekonomski podaci za prva tri meseca ne obuhvataju pun obim nedavnih događaja u Šangaju, koji je krajem marta uveden u najstrože zatvaranje od početka pandemije. Stručnjaci navode da povećanje BDP u prvom kvartalu „uglavnom odražava rast u januaru i februaru, pre slabljenja ekonomskih aktivnosti u martu“.

MAKRON ĆE PODRŽATI OGRANIČENJE PLATA IZVRŠNIM DIREKTORIMA KORPORACIJA

Francuski predsednik Emanuel Makron izjavio je da će podržati ograničenje plata izvršnim direktorima korporacija u pokušaju da privuče birače na levicu uoči drugog kruga predsedničkih izbora.

U radio intervjuu Makron se pridružio kritikama na račun odluke proizvođača automobila Stellantis NV da plati generalnom direktoru Karlosu Tavaresu 19,2 miliona evra za prošlu godinu, piše Bloomberg.

- To je šokantno, to je preterano – rekao je Makron, u kampanji pre drugog kruga izbora, zakazanog za 24. april, protiv kandidata krajnje desnice Marine Le Pen (Marine Le Pen). Francuski predsednik, bivši investicioni bankar, rekao je da bi ograničenje trebalo da definiše Evropska unija.

Makron je istakao da EU treba da definiše gornje granice zarade, jer bi u suprotnom došlo do „velike eksplozije“ u društvu.

U odvojenom radio intervjuu, Le Pen je takođe nazvala Tavaresovu naknadu šokantnom, ali je odbacila bilo kakvu zakonsku obavezu na platu generalnog direktora.

Komentari oba kandidata postavili su pitanje visokih korporativnih plata u prvi plan francuske izborne kampanje. Debata seže do 2017. godine, kada je plata drugog generalnog direktora automobilske kompanije, Karlosa Gosna iz Renault SA, takođe bila vruća tema pre predsedničkih izbora. U tom

slučaju, Gosnovoj nadoknadi protivila se i francuska država.

Makron je nivo korporativnih plata poput Tavaresovog nazvao „astronomskim“. Teško je da to „progutaju“ ljudi koji imaju problema da sastavljaju kraj s krajem, rekao je on, dotičući se jedne od glavnih tema ovih izbora.

Kupovna moć je glavni prioritet za Francuze, kažu ankete, dok rat u Ukrajini podiže cene energije i hrane.

ZBOG ZATVARANJA ŠANGAJA, TESLA VEĆ KASNI 40.000 AUTOMOBILA

Teslina fabrika električnih automobila u Šangaju, prva izvan granice Sjedinjenih Američkih Država, obustavila je rad zbog pandemijskog zatvaranja u finansijskom srcu Kine. Sa proizvodnjom od oko 2.100 automobila dnevno, to je oko 39.900 izgubljenih jedinica od kada su fabričke trake zaustavljene 28. marta pa do sredine aprila.

Malo je znakova kada bi se situacija mogla promeniti. Grad sa 25 miliona stanovnika skoro svakodnevno objavljuje rekordne brojeve zaraženih virusom Covid-19, a veći deo grada je i dalje pod ograničenjima kretanja sa stalnim prekidima u lancima snabdevanja hranom i proizvodnjom.

Svi proizvođači automobila u Kini će možda morati da zaustave proizvodnju u maju ako se obustave rada nastave u oblasti Šangaja, piše Bloomberg. Zaključavanje je uzdrmla ekonomiju i zaustavilo proizvodnju, što je navelo premijera Li Kečijanga da više puta upozorava na rizike ekonomskog usporavanja.



FOTO: BETA/AP



FOTO: PIXABAY

- Naša procena za ponovno otvaranje je prva nedelja u maju – rekao je o Tesli Junheng Li, osnivač i izvršni direktor JL Warren Capital, kompanije za istraživanje kapitala fokusirane na kineske kompanije. Prema tom scenariju, ona je procenila da bi čak oko 84.000 jedinica moglo biti izgubljeno, odnosno zakasnelo u lancu proizvodnje.

Li je rekao da bi Teslini gubici u proizvodnji mogli biti još veći ako bi i okolni gradovi bili zaključani, što bi potencijalno moglo uticati na snabdevanje fabrike auto delova. Ponovno otvaranje fabrike se takođe može obaviti u nizu faza, a kapacitet nakon bilo kakvog nastavka će „zavisiti od snabdevanja komponentama koje Tesla može da dobije“.

Tesla je u četvrtom kvartalu prošle godine širom sveta proizvela 305.000 vozila, tako da gubitak od oko 40.000 automobila predstavlja otprilike 13 odsto od tog rezultata. Njegova fabrika u Šangaju na istočnoj periferiji grada proizvodi Model 3 i Model Y za izvoznu i domaću potrošnju.

VOLKSWAGEN U PRVA TRI MESECA OVE GODINE OSTVARIO DOBIT OD 8,5 MILIJARDI EVRA

Nemački div u proizvodnji automobila Volkswagen (VW), uprkos pandemiji korona virusa i ratu u Ukrajini, u prva tri meseca ove godine ostvario je ogromnu dobit od nekoliko milijardi evra.

Poslovni rezultat, pre posebnih stavki, iznosio je 8,5 milijardi evra, objavio je Volkswagen na osnovu preliminar-nih podataka. To je 77 odsto više nego u prvom tromesečju prošle godine, prenosi Mina pozivajući se na SEEBiz.

Ipak, investitore je zabrinulo to što je Volkswagen upozorio da je počeo osećati uticaj rata u Ukrajini na lance snabdevanja i cene sirovina u prvom tromesečju, a dugoročnije efekte na njegovo poslovanje teško je predvideti.

Snažan rast dobiti Volkswagen obja-



FOTO: PIXABAY

šnja snažnim operativnim razvojem. Koncern nije prodao više automobila, nego je naprotiv, od januara do marta isporučio oko pola miliona automobila manje nego prošle godine u isto vreme, što je pad od 22 odsto.

Međutim, došlo je do povećanja potražnje za električnim automobilima, koji su u prvom tromesečju prodali oko 99.000 jedinica.

- Potražnja za električnim vozilima je velika u celom svetu – rekla je vođa

prodaje Hildegard Vortman, i dodala da nije bilo problema s isporukom potrebnih sirovina, broj isporučenih električnih automobila bio bi veći.

ZAPLOVIO BROD SA 30 NAUČNIKA IZ CELOG SVETA

Nemački istraživački brod Sonne (Sunce na nemačkom) sa 30 naučnika iz celog sveta, zaplovio je iz Numije na Novoj Kaledoniji, sa zadatkom da prouči klimatske promene u Južnom Pacifiku. Sonne će u Tasmanskom moru između Australije i Novog Zelanda ostati do sredine maja.

- Ekipa će posmatrati okeanske struje i pokušati da rekonstruiše istoriju glacijacije na jugu Novog Zelanda. Rezultati bi trebalo da doprinesu boljem modeliranju i predviđanju klimatskih promena – izjavila je za DPA vođa ekspedicije, Katarina Panke.

Dodaje se da će naučnici pokušati da se približe razumevanju veze okeanskih struja i klimatskih promena, odnosno periodičnog zahlađivanja i otopljanja.

Istraživanje će naučnike odvesti i na dno mora i uzorkovanje sedimenata. Naime, reke i vetar sa kopna na more nose prašinu i drugi materijal koji se milenijumima slaže na dnu mora.

- Ti okamenjeni slojevi su poput arhive klimatskih promena – istakla je Panke.

Na brodu su predstavnici institucija sa raznih strana. Nemačku zastupaju Univerzitet Oldenburg, Institut Alfred Wegener iz Bremerhafena i Lajbnicov institut za istraživanje Baltika. U ekipi su i naučnici iz Njujorka, Birmingema i sa Novog Zelanda.



PORESKE OBAVEZE U APRILU

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

5. april

Dostavljanje obaveštenja o zaključenim ugovorima po osnovu estradnih programa u prethodnom mesecu

Isplatioci prihoda po osnovu estradnih programa zabavne i narodne muzike i drugih zabavnih programa dužni su da dostave prijavu i obaveštenje do petog u mesecu za ugovore zaključene u prethodnom mesecu. Obaveštenja se podnose na obrascu OZU, uz koji se podnose i kopije svih zaključenih ugovora u prethodnom mesecu.

Dostavljanje izveštaja o izvršenju obaveze zapošljavanja osoba sa invaliditetom za prethodni mesec i uplata sredstava

Svi poslodavci koji imaju obavezu zapošljavanja osoba sa invaliditetom dužni su da dostave odgovarajući izveštaj nadležnoj jedinici Poreske uprave prema svom sedištu na obrascu IOSI. Obrazac se dostavlja najkasnije do petog u mesecu za prethodni mesec, bez obzira na koji način je obaveza izvršena u prethodnom mesecu. Poslodavci nemaju obavezu dostavljanja drugih dokaza uz sam obrazac izveštaja.

11. april

Podnošenje poreske prijave i plaćanje poreza na premije neživotnih osiguranja za prethodni mesec

Poreski obveznik poreza na premije neživotnog osiguranja je društvo za osiguranje. Prijave se podnose na obrascu PP-PPNO, bez obzira da li postoji obaveza plaćanja za taj mesec.

Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za prethodni mesec od strane poreskog dužnika iz člana 10. Zakona o PDV.

Poreski dužnik koji nije obveznik PDV dužan je da za promet dobara i usluga obračuna i plati PDV i podnese poresku prijavu za poreski period, odnosno mesec u kojem je nastala poreska obaveza. Prijava se podnosi na obrascu PP PDV.

15. april

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

Preduzetnik koji vodi poslovne knjige mesečnu akontaciju poreza plaća u roku od 15 dana po isteku svakog meseca na osnovu podnete poreske prijave PPDG-1S.

Preduzetnik koji porez plaća na paušalno utvrđen prihod akontaciju poreza plaća u roku od 15 dana po isteku svakog meseca na osnovu rešenja Poreske uprave.

Podnošenje poreske prijave i poreskog bilansa od strane preduzetnika, preduzetnika poljoprivrednika i preduzetnika drugo lice za utvrđivanje poreza za 2021. godinu.

Prijava se podnosi na Obrascu PPDG-1S - Poreska prijava za utvrđivanje poreza i doprinosa za obavezno socijalno osiguranje samooporezivanjem na prihode od samostalne delatnosti. Uz poresku prijavu podnosi se i Obrazac PB 2 - Poreski bilans obveznika poreza na dohodak građana na prihode od samostalne delatnosti i prateći obrasci uz poreski bilans.

Plaćanje razlike poreza i doprinosa na prihod od samostalne delatnosti utvrđene po konačnom obračunu za 2021. godinu, po podnetoj poreskoj prijavi.

Plaćanje poreza na prihod od pružanja ugostiteljskih usluga za I kvartal 2022. godine

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

Obveznici doprinosa – sveštenici i verski službenici, domaći državljani zaposleni u inostranstvu i inostrani penzioneri plaćaju mesečnu akontaciju doprinosa za obavezno socijalno osiguranje u roku od 15 dana po isteku meseca na osnovu rešenja Poreske uprave.

Podnošenje poreske prijave i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva za prethodni mesec

Prijava se podnosi na obrascu PP OD-O - Poreska prijava o obračunatim doprinosima za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva.

Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za prethodni mesec

Poreski obveznici koji su se evidentirali za PDV i kojima je poreski period kalendarski mesec dužni su da podnesu poresku prijavu PP PDV i plate obračunati PDV u roku od 15 dana po isteku meseca. Takođe, obveznik PDV dostavlja nadležnom poreskom organu, uz poresku prijavu PDV i obrazac PID PDV 1- pretežni izvoz dobara u inostranstvo za prethodni mesec, ako je u tom mesecu ispunio jedan od kriterijuma da postane obveznik PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvo.

Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za prvo tromesečje 2022. godine

Prijava se podnosi na Obrascu PP PDV - Poreska prijava za porez na dodatu vrednost.

Podnošenje obrasca PID PDV 1 za prvo tromesečje ako je obveznik u prvom tromesečju ispunio jedan od kriterijuma za sticanje statusa



obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvo.

Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za prethodni mesec

Obveznici poreza na dobit pravnih lica vrše plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za prethodni mesec na osnovu podnete PP PDP prijave.

Plaćanje obračunate akcize za period od 16. do kraja prethodnog meseca

Obveznik akcize je dužan da obračunatu akcizu uplati najkasnije 15. dana u mesecu za iznos akcize obračunat za period od 16. do kraja prethodnog meseca.

Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za prethodni mesec

Obveznik akcize obavezan je da utvrđenu obavezu po osnovu akcize iskaže u poreskoj prijavi koju podnosi Poreskoj upravi na propisanom obrascu PP OA najkasnije u roku od 15 dana po isteku kalendarskog meseca za taj mesec.

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

Obveznik akcize obavezan je da utvrđenu obavezu po osnovu akcize na električnu energiju iskaže u poreskoj prijavi koju podnosi Poreskoj upravi po isteku kalendarskog meseca u kojem se vrši očitavanje, na propisanom obrascu PP OAEL i obračunatu akcizu plati u periodu za podnošenje poreske prijave, odnosno najkasnije u roku od 15 dana po isteku kalendarskog meseca u kojem je izvršeno očitavanje potrošnje električne energije.

Podnošenje poreske prijave i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva za prethodni mesec

Prijava se podnosi na obrascu PP OD-O - Poreska prijava o obračunatim doprinosima za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva.

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

Obveznici doprinosa – sveštenici i verski službenici, domaći državljani zaposleni u inostranstvu i inostrani penzioneri plaćaju mesečnu akontaciju doprinosa za obavezno socijalno osiguranje u roku od 15 dana po isteku meseca na osnovu rešenja Poreske uprave.

Podnošenje poreske prijave i plaćanje PDV za prethodni mesec

Poreski obveznici koji su se evidentirali za PDV i kojima je poreski

period kalendarski mesec dužni su da podnesu poresku prijavu PP PDV i plate obračunati PDV u roku od 15 dana po isteku meseca. Takođe, obveznik PDV dostavlja nadležnom poreskom organu, uz poresku prijavu PDV i obrazac PID PDV 1- pretežni izvoz dobara u inostranstvo za prethodni mesec, ako je u tom mesecu ispunio jedan od kriterijuma da postane obveznik PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvo.

Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za prethodni mesec

Obveznici poreza na dobit pravnih lica vrše plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za prethodni mesec na osnovu podnete PP PDP prijave.

Plaćanje obračunate akcize za period od 16. do kraja prethodnog meseca

Obveznik akcize je dužan da obračunatu akcizu uplati najkasnije 15. dana u mesecu za iznos akcize obračunat za period od 16. do kraja prethodnog meseca.

Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za prethodni mesec

Obveznik akcize obavezan je da utvrđenu obavezu po osnovu akcize iskaže u poreskoj prijavi koju podnosi Poreskoj upravi na propisanom obrascu PP OA najkasnije u roku od 15 dana po isteku kalendarskog meseca za taj mesec.

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

Obveznik akcize obavezan je da utvrđenu obavezu po osnovu akcize na električnu energiju iskaže u poreskoj prijavi koju podnosi Poreskoj upravi po isteku kalendarskog meseca u kojem se vrši očitavanje, na propisanom obrascu PP OAEL i obračunatu akcizu plati u periodu za podnošenje poreske prijave, odnosno najkasnije u roku od 15 dana po isteku kalendarskog meseca u kojem je izvršeno očitavanje potrošnje električne energije.

29. april

Plaćanje obračunate akcize za period od 1. do 15. dana u mesecu

Obveznik akcize je dužan da obračunatu akcizu uplati najkasnije poslednjeg dana u mesecu za iznos akcize obračunat u periodu od 1. do 15. dana u mesecu.

KAKO ĆE IZGLEDATI EKONOMSKA POLITIKA SRBIJE POSLE IZBORA

SRPSKA PRIVREDA U SVETU POTPUNE NEIZVESNOSTI

DOK SRPSKE VLASTI NAJAVLJUJU REVIDIRANJE EKONOMSKIH PLANOVA NAŠE DRŽAVE, EKONOMISTI I PRIVREDNICI OCENJUJU DA JE NEOPHODNO VODITI IZUZETNO OPREZNU EKONOMSKU POLITIKU, TE DA U SVAKI NAREĐNI KORAK TREBA DA SE UKLJUČI ŠTEDNJA, JER JEDINO ŠTO JE IZVESNO U NAREĐNOM PERIODU NA GLOBALNOM PLANU JESTE NEIZVESNOST. SRBIJA KAO EVROPSKA DRŽAVA NIJE IZOLOVANO OSTRVO, TE SE SVAKI NEGATIVNI EKONOMSKI FAKTOR PRELIVA I U NAŠU ZEMLJU, A TO JE NAROČITO IZRAŽENO AKO SE ZNA DA TRI ČETVRTINE SPOLJNOTRGOVINSKOG PROMETA ZAVISI OD EKONOMSKIH DEŠAVANJA U ZEMLJAMA EVROPE. S DRUGE STRANE JE ZAVISNOST OD RUSKOG GASA

Svet se danas nalazi u ekonomski teškoj situaciji o kojoj verovatno mnogi analitičari i ekonomisti nisu ni razmišljali, niti je predviđali u svojim prognozama za 2022. godinu. Tek što su počele da se sagledavaju posledice uticaja pandemije na ekonomska kretanja, i to u trenutku dok korona još uvek nije nestala i ima veliki uticaj na globalnu ekonomiju, vojni sukob na evropskom tlu izazvao je ne samo ogroman strah i neizvesnost, već i potpuno nove ekonomske probleme. Sankcije koje zemlje uvode jedne drugima, narušeni međunarodni ekonomski odnosi, prekinuti lanci snabdevanja, stavljaju svet u stanje potpune neizvesnosti.

Srbija kao evropska država sasvim sigurno nije izolovano ostrvo, te se svaki negativni ekonomski aspekt preliva i

u našu zemlju. To je naročito izražajno ako se sagleda da praktično tri četvrtine spoljnotrgovinskog prometa Srbije ima dodira sa ekonomskim dešavanjima u zemljama Evrope i zavisi od njih.

Dok srpske vlasti najavljuju revidiranje ekonomskih planova naše države, ekonomisti i privrednici u razgovoru za Biznis.rs ocenjuju da je neophodno voditi izuzetno opreznju ekonomsku politiku, te da u svaki naredni korak treba da se uključi štednja, jer jedino što je izvesno u narednom periodu na globalnom planu jeste neizvesnost.

DOBAR POČETAK GODINE

Predsednik Saveza ekonomista Srbije Aleksandar Vlahović u razgovoru za Biznis.rs ocenjuje da je, generalno gle-

- NIKO VIŠE NE GOVORI O PLANETI, NITI O PANDEMIJI, A TA DVA PROBLEMA SU I DALJE VEOMA PRISUTNA. U KINI COVID-19 I DALJE BUKTI, A PLANETA SE I DALJE ZAGREVA! SADA JE NAJVAŽNIJI PROBLEM KAKO ĆE RAT U UKRAJINI DA SE ODVIJA, A ŠTO JE NAJGORE TO UOPŠTE NIJE PROBLEM KOJI JE NASTAO PRIRODNO VEĆ JE IZNUĐEN U VREMENU KADA SU SVE PRIVREDE ISCRPLJENE, A INFLACIJA RASTE. NA PRAGU SMO NOVOG HLADNOG RATA I STOPROCENTNE INFLACIJE U NAREĐNIH PET DO DESET GODINA I TO U NAJBOLJEM SLUČAJU – NEBOJŠA MATIĆ

dano, Srbija imala dobar ulazak u 2022. godinu, posmatrano iz fiskalnog ugla. Ipak, kako objašnjava, snažan trend rasta cena energenata i hrane, koji se prelio iz Evrope u našu zemlju krajem prošle i početkom ove godine, prouzrokovao je jedan od trenutno ključnih ekonomskih problema domaće vlade i nacionalne banke – rast inflacije.

- Imali smo rast od 7,5 odsto BDP-a i budžetski deficit manji od četiri odsto, što je dobar ulazak u godinu, naročito imajući u vidu da je tokom korona perioda u 2020. i 2021. godini javni dug povećan svega pet procentnih poena. On je i dalje značajno ispod 60 procenata bruto domaćeg proi-



zвода (BDP). Dakle, sačuvana je makroekonomska stabilnost, pri čemu je taj snažan rast u 2021. godini obezbedio da srpska ekonomija u protekle dve godine raste u proseku po stopi od 3,2 ili 3,3 procenta godišnje – naveo je Vlahović.

Kako je kazao, Srbija je imala zaista veliki priliv stranih investicija koje su u protekloj godini iznosile oko 3,7 milijardi evra, odnosno gotovo osam procenata BDP-a. Kao treću pozitivnu stvar, koja je dovela do toga da je ulazak u ovu godinu bio pozitivan, Vlahović navodi to što su u 2021. godini realizovane visoke kapitalne investicije, u iznosu od oko 7,5 procenata.

- Ukupne investicije u Srbiji u 2021. godini bile su na nivou od gotovo 24 odsto BDP-a. Dakle, sve u svemu, Srbija je imala dobar ulazak u tekuću godinu i, posmatrano sa monetarnog aspekta, ne treba zaboraviti da su rezerve Narodne banke Srbije ove godine iznosile oko 16 milijardi evra – istakao je Vlahović.

Međutim, ono što je, kako je ocenio naš sagovornik, ključni problem koji se pojavio već krajem prošle godine, jeste snažan trend rasta cena energenata i hrane u svetu, a posebno u Evropi, koji se prelio i u Srbiju, tako da je inflacija postala jedan od glavnih problema sa kojim i vlada, a naročito Narodna banka

u ovoj godini moraju da se bore.

- Inflacija je u februaru iznosila 8,8 procenata, te sve prognoze koje su s početka godine govorile da će na kraju prvog kvartala doći do smirivanja rasta cena, nisu ostvarene. Teško je govoriti da će se do kraja godine inflacija u Srbiji vratiti u okvire definisanog koridora od tri plus minus 1,5 odsto. Dakle, taj problem inflacije i, sa druge strane, rat u Ukrajini i te kako mogu da destabilizuju osnovne makroekonomske agregate. Iz toga, fiskalna politika u ovoj godini mora da se rukovodi, pre svega, načelom opreznosti i načelom štednje. Upravo zbog toga smatram da u ovoj godini jed-



Dragoljub Rajić

nokratna davanja prema stanovništvu, koja su bila karakteristika prethodne godine treba da izostanu. To može da ima i neki kontraproduktivni efekat, drugim rečima da se još više podsticanjem novčane tražnje 'doliva ulje na vatru' kada je u pitanju inflacija – istakao je Vlahović.

Prostora za štednju, kako je rekao, u okviru projektovanog budžeta ima, s obzirom na to da su rashodi preširoko postavljeni. Zato misli da je u ovoj godini, uprkos svim geopolitičkim pritiscima koji postoje, prvenstveno zbog rata u Ukrajini, veoma važno da se ostvari i realizuje planirani fiskalni deficit od tri procenta, te da "to mora da ostane zacrtani cilj".

- Smatram da su javni rashodi koji su planirani budžetom realni, čak bih rekao i da su potcenjeni, s obzirom na to da se u budžetu koristila prosečna inflacija od 3,7 odsto, a sasvim je evidentno da će u ovoj godini biti znatno viša, prema tome ukupni javni prihodi u ovoj godini će biti viši. Važno je da se stvara veći fiskalni prostor kroz postizanje tog nižeg deficita i važno je da ti dobri fiskalni rezultati budu iskorišćeni za dalje smanjenje javnog duga, jer mi se čini da geopolitička kriza kojoj smo svedoci nema kratkoročni karakter. Dodatno, procenjuje se od strane mnogih ekonomista da je izvesna i nova ekonomska kriza poput one iz 2008. godine, i na sve

to treba da budemo pripremljeni – kazao je naš sagovornik.

PROŠLO JE VREME JEFTINOG NOVCA

Takođe, dodao je Vlahović, vreme jeftinog novca je očigledno za nama. Navodi da su američke Federalne rezerve već podigle kamatnu stopu, da i Evropska centralna banka najavljuje u evrozoni smanjenje ubrizgavanja svežeg novca koji traje od 2015. godine i da će vrlo verovatno i oni podići referentne kamatne stope. To bi značilo da će i neko buduće potencijalno spoljno zaduživanje biti po većim kamatnim stopama, što ne bi bilo dobro.

- To znači da u nekom narednom periodu ne treba računati na talas likvidnosti koji je dolazio iz Evrope, i zbog toga je neophodna štedljiva fiskalna politika, zasnovana, kako sam rekao, na načelu opreznosti – istakao je Vlahović.

Na pitanje u kom smislu bi ekonomski planovi mogli da budu revidirani, imajući u vidu najavu domaće vlasti po tom pitanju, Vlahović kaže da očekuje da planovi budu revidirani kada je u pitanju tekuća potrošnja.

- Drugim rečima, rast plata u državnom sektoru mora da bude maksimalno do realizovanog rasta BDP-a, sve preko toga bi negativno uticalo na inflaciju, pre svega. Sigurno je da bi to destabilizovalo druge makroekonomske agregate. Za nas bi bilo jako loše ukoliko rat u Ukrajini potraje u dužem vremenskom periodu i ukoliko investitori koji su planirali da ulažu u Srbiji svoje investicione planove odlože za neka naredna vremena, upravo zbog visokih geopolitičkih rizika. Dakle, smanjenje priliva stranih direktnih investicija (SDI) može da stvori dodatnu pretnju po stabilnost kursa. Mi smo na osnovu SDI faktički pokrivali deficit tekućih plaćanja, taj deficit koji postoji u prilivu i odlivu deviza. SDI su bile gotovo dvostruko veće od deficita tekućih plaćanja, i u situaciji u kojoj bi eventualno bile smanjene, a sasvim je izvesno da će deficit tekućeg plaćanja rasti u narednom periodu zbog toga što smo energetske uvozne zavisna zemlja, bojim se da to može da stvori dodatne pritiske na kurs. On (kurs) se može svakako 'odbraniti' u nekom kratkoročnom periodu zahvaljujući visokim deviznim

FOTO: ARHIVA MREŽE ZA POSLOVNU PODRŠKU

IMA LI SLIČNOSTI SA KRIZOM IZ 2008. GODINE?

Osvrnuvši se na stavove pojedinih svetskih analitičara o tome koliko sličnosti sadašnja kriza ima sa ekonomskom krizom iz 2008. godine, Aleksandar Vlahović je objasnio da o tome, pre svega, govori Nuriyel Rubini, jedan od onih koji je predviđeo prethodnu krizu.

- Kada Evropi krene loše imaće uticaj i na nas jer gotovo tri četvrtine našeg spolnotrgovinskog prometa je vezano za Evropu i region. On (Rubini) govori o tome da je vrlo izvesno stanje stagflacije, odnosno stanje stagnacije uz prisutnu visoku inflaciju, posebno opasno stanje i veoma komplikovano za one koji vode monetarnu politiku. Kao posledica enormnog upumpavanja svežeg novca i to se prenosi i na inflaciju, odnosno ima uticaj na podizanje inflacije i s tim u vezi se poredi sa krizom iz 2008. godine, kada je ona zapravo uzrokovana neselektivnim odobravanjem kredita bez odgovarajućih zaloga, što može da uzrokuje lomove na berzi. Međutim, sada će sve zavisiti od toga koliko dugo će da traje ovaj geopolitički sukob i kriza u Ukrajini – zaključio je Vlahović.

rezervama NBS, ali ne može se tako braniti unedogled, zbog čega je, ponovo ističem, neophodna štedljiva ekonomska politika. Pre svega, kada su u pitanju tekući rashodi iz budžeta – istakao je Vlahović.

TREBA OČEKIVATI DALJI RAST REFERENTNE KAMATNE STOPE

Govoreći o tome da je Narodna banka Srbije nakon dužeg perioda podigla kamatnu stopu, Vlahović je ocenio da će to uticati prvenstveno na dinarske keš kredite.

- Krediti u deviznom znaku će svakako da poskupe u trenutku kada ECB podigne osnovnu kamatnu stopu, kao što dolarski krediti danas rastu usled podizanja kamatnih stopa od strane FED-a. Što se tiče uticaja podizanja referentne kamatne stope na cenu kredita, to će se desiti u okviru dinarskih i keš kredita u nekoj manjoj srazmeri – kazao je on.

Vlahović je objasnio i da je podizanje referentne kamatne stope jedan od anti-inflacionih odgovora NBS, s tim što, kako kaže, treba biti iskren i reći da inflacija kojoj smo danas svedoci, a koja je blizu dvo-

cifrene, da je ona pre svega uvezena i da je posledica rasta cena energenata bazičnih metala i hrane, odnosno nešto na šta centralna banka Srbije ne može da utiče.

MANJE INVESTICIJA, MANJE ZAPOSŁJAVANJA

- U mnogim od ovih kompanija verovatno će trebati godine da se situacija sredi. Veliki sistemi jako zavise od ruskog tržišta, celokupno evroazijsko tržište je zbog cele situacije dosta ugroženo, a s obzirom na to da se u Srbiji dosta radi sa njima, recimo neki deo servisnih usluga ili proizvodnja komponenti, to će se sasvim sigurno odraziti kod nas. Takođe, jedan deo investicija koji je trebalo da se realizuje u Srbiji će se sigurno usporiti jer je veoma često da neke od kompanija rade proizvode namenjene tržištu Ruske federacije, a sada će se sve to odraziti i na njihovo poslovanje i planove. Zato će se i manjak investicija sigurno odraziti na manje radnih mesta, kao i na održivost već postojećih – objasnio je Dragoljub Rajić.

- Svakako treba očekivati u narednom periodu dalji rast referentne kamatne stope. Narodna banka naravno ima i čitav niz drugih mehanizama u tom setu mera za suzbijanje inflacije. Ne očekujem da će ovaj rast kamatne stope od 0,5 odsto uticati na neki veliki rast kredita, ali je moguće da će u narednom periodu doći do daljeg podizanja referentne kamatne stope i posledično do podizanja cene dinarskih kredita, kratkoročnih keš kredita – naveo je Vlahović.

NA PRAGU NOVOG HLADNOG RATA I STOPROCENTNE INFLACIJE

O trenutnoj perspektivi i poziciji privrede u neizvesnim okolnostima usled svetskih događaja za Biznis.rs govorio je i Nebojša Matić, vlasnik preduzeća MikroElektronika, koji je istakao da je teško uopšte odrediti šta se događa.

- Niko više ne govori o planeti, niti o pandemiji, a ta dva problema su i dalje veoma prisutna. U Kini Covid-19 i dalje bukti, a planeta se i dalje zagreva! Sada je najvažniji problem kako će rat u Ukrajini da se odvija, a što je najgore to uopšte nije problem koji je nastao prirodno,

Nebojša Matić,
Mikroelektronika



FOTO: MIKROELEKTRONIKA



FOTO: FREEPIK



Aleksandar Vlahović

FOTO: ZVANIČNA FOTOGRAFIJA KOPAONIK BUSINESS FORUM

već koji je iznuđen u vremenu kada su sve privrede iscrpljene, a inflacija raste. Kada je poremećena ravnoteža u svetu, šta može da se očekuje? Ništa dobro! Na pragu smo novog hladnog rata i stoprocentne inflacije u narednih pet do deset godina, i to u najboljem slučaju – kazao je Matić.

Na pitanje šta bi po privredu predstavljalo to što domaća vlast tvrdi da će revidirati ekonomske planove, Matić kaže da to može značiti samo da će rast biti manji.

- Po rastu se zadužuje, povećavaju plate i penzije, a revidirani planovi sigurno ne znače povećanje rasta. Ti revidirani planovi bi mogli da se osele na optimizmu u privredi. Ako se smatra da je težak period, neće biti novih otvaranja firmi, što dalje vodi tome da neće biti dodatnog plaćanja poreza, što znači da će biti i manje novca u budžetu. Ja, recimo, neću širiti poslovanje u tom slučaju, neko drugi neće uraditi nešto što već planira... Za privredni rast potrebno je 'pozitivno stanje', a rat u Ukrajini izaziva samo negativno. Ne vidim pametno ponašanje međunarodne zajednice. Sukob je potrebno deeskalirati, a ne eskalirati. Sve je neizvesno – ocenio je naš sagovornik.

UGROŽENO 20.000 RADNIH MESTA

Koordinator Mreže za poslovnu podršku Dragoljub Rajić govorio je za Biznis.rs o stanju na tržištu rada i uticaju međunarodnih ekonomskih kretanja na radna mesta u Srbiji i pri tom istakao da je u ovom trenutku u našoj zemlji ugroženo više od 20.000 poslova.

- Takva je situacija zato što su mnoge kompanije u različitim sektorima, možda najviše u automobilske industriji, pogođene trenutnom situacijom jer ili rade za rusko tržište ili sa ruskim kompanijama koje su do sada poslovale u Rusiji ili Ukrajini, gde je veliki deo ljudi poslat na plaćena odsustva. Zbog cele trenutne situacije, nivo porudžbina je opao, kao i komponenti i materijala. Čekaju se odluke centrala tih kompanija šta će biti dalje. Taj trend će se verovatno proširiti na drugi deo firmi. Srbija će zbog ove krize doći u situaciju da će naš izvoz u ovoj godini da opadne, ne samo zbog trenutnog rata na prostoru Ukrajine, već i zbog toga što su lanci snabdevanja usporeni i pre ovog rata uticajem pandemije. Troškovi plasmana i logistike su se povećali, a takođe su određeni troškovi unutar naših kompanija

povećani poslednjih godina i mi smo jednostavno postali manje konkurentni da izvozimo na druga tržišta – ocenio je Rajić.

ODUSTATI OD NEKIH INVESTICIJA

Aleksandar Vlahović smatra da bi bilo dobro da se odustane od nekih investicionih projekata koji nemaju multiplikatorski efekat na ukupnu ekonomsku aktivnost.

- Generalno, kada je u pitanju državno investiranje, potrebno je da se podigne transparentnost i konkurentnost u realizaciji takvih investicija, jer bi to svakako dodatno uticalo povoljno na ukupnu ekonomsku aktivnost. Naravno, postoje mnoge nepoznanice i rizici po realizaciju svih makroekonomskih projekcija, jer su mahom van naše zemlje, ali osnovni postulat jeste da se za takve rizike treba pripremiti stvaranjem što je moguće većeg fiskalnog prostora za eventualne intervencije koje će ovog puta biti na strani ponude, a ne na strani tražnje – objasnio je naš sagovornik.



TREBA RAZVIJATI MALA I SREDNJA PREDUZEĆA

Dragoljub Rajić je istakao da je velika greška to što Srbija nije razvijala sopstvenu ekonomiju i svoje resurse, u smislu da uradi lokalizaciju proizvoda.

- Greška je što nisu dovoljno razvijana mala i srednja preduzeća, da imaju kapacitete, i sada ako nam glavni partneri prestanu sa radom to će značiti i prestanak naših firmi. Trebaće mnogo umešnosti da se primeni, kao i odgovarajuća ekonomska politika, jer je očigledno da će ovaj rat trajati. Sigurno je da će iza njega ostati jedna vrsta blokovske podele, što znači da odnosi u Evropi neće više biti isti. Takođe, teško da će Srbija moći da računa na isti obim kineskih investicija kao ranije, tako da smo i sa te strane mi u celu krizu ušli sa jako lošom geopolitičkom pozicijom koja će se sada jako odraziti na našu privredu. Srbija je energetska zavisna od jednog bloka, a u pogledu izvoza i privrede od drugog. To teško da može da se sredi bez lomova“, istakao je Rajić.

Sada je, kako je istakao, i Narodna banka Srbije podigla referentnu stopu, što znači i da će krediti poskupeti, a to će dodatno uticati na smanjenje konkurentnosti. Tako će se u narednom periodu desiti da i potražnja za radnom snagom opadne i samim tim će jedan broj radnika sigurno ostati bez posla.

Na pitanje kako i u kojoj meri na domaće tržište rada utiče dolazak mnogih ljudi iz Rusije i Ukrajine ovde, Rajić odgovara da smatra da je to ipak privremeni trend.

- Većina tih ljudi koji su došli već imaju neke osigurane poslove sa firmama na Zapadu, u Americi ili Evropskoj uniji, i pitanje je koliko njih će se na duge staze ovde zadržati, a koliko će se vratiti u Rusiju ili otići negde dalje – kazao je Rajić.

Kao dodatnu veoma negativnu stavku naš sagovornik je istakao inflaciju koja je, prema njegovim rečima, u Srbiji na dosta visokom nivou. Dodaje da se nije mnogo ni uradilo u politici njenog suzbi-

janja od kada je ona krenula da raste.

- Zapravo, inflacija je dovela u dosta veliki problem građevinski sektor, a svemu tome doprineli su i poremećaji u lancima snabdevanja i uvozu građevinskog materijala, pa dolazimo do toga da će cene morati rapidno da idu gore. Samim tim će se usporiti rast celokupnog građevinskog sektora, tako da ćemo i tu imati još jedan dodatni problem, jer je ta privredna grana bila jedan od motora razvoja prethodnih godina. Takođe, ne može se ni dalje ići sa rastom cena nekretnina, jer ljudi sa ovim primanjima ne mogu da kupe preskupe stanove. Onda se smanji prodaja, a sa tekućim cenama ne možete da se pokrijete. Generalno je sada pitanje kako će celokupna ekonomska politika države da bude raspoređena – kazao je Rajić.

Naš sagovornik je istakao da su privrednici koji izvoze nezadovoljni kursom evra.

- U prethodne dve godine oni (privrednici koji izvoze) kalkulišu svoje

cene prema inostranstvu kao da je evro u poslovima koje obavljaju za inostranstvo između 145 i 165 dinara, jer su njihovi troškovi zbog inflacije visoki. Ovde su cene porasle, proizvoda i usluga, i kada prodaju evro po važećem kursu, oni ne mogu da se pokriju, i onda kalkulišu kurs na mnogo višem nivou, što dovodi do dodatnog problema u zemlji i do smanjenja konkurentnosti naše privrede u inostranstvu. Pitanje je šta Srbija hoće u narednom periodu – da li da poveća priliv deviza kroz izvoz ili ćemo ići na štetu tog izvoznčkog sektora i održavati kurs dinara koji je nerealan nizak – smatra Rajić i ocenjuje da je evro već neko vreme podcenjen i da treba imati u vidu da je naš spoljnotrgovinski partner broj jedan Evropska unija, zbog čega firme imaju velike gubitke na kursnim razlikama.

On tvrdi da se „zapravo vraćamo u situaciju koja se dešavala 2011. i 2012. godine, kada je privreda beležila visoke negativne kursne razlike jer je problem u tome što je država trebalo ranije da stane na put inflaciji, iako bi to bile neke mere koje su za jedan deo privrede i teške“.

Sada će država, kako je ocenio Rajić, morati da donese prilično bolnu odluku – da drži kurs trenutnim i da zbog toga ima smanjen priliv od izvoza ili da promeni kurs evra, što bi najviše osetilo stanovništvo, ali bi s druge strane zaštitila prihode u zemlju i privredu, pa bi samim tim očuvala neku realnu vrednost plata. To bi posledično moglo da obezbedi da kompanije ne otpuštaju radnike ili da čak povećaju broj radnih mesta.

- Dolazi ekonomski i finansijski jedno teško vreme, verovatno teže nego kada je počeo Covid-19, jer se zapravo privreda nije oporavila u odnosu na period pre pandemije, a ova situacija je dovela do toga da imamo još dublju krizu. Sve zato što smo vezani za to šta rade veliki multinacionalni sistemi koji moraju da revidiraju svoje poslovanje. Takođe, opale su im i porudžbine, onda se to održava i na naše firme koje za njih rade ovde kod nas. Nadam se da neće doći do scenarija da Rusi potpuno isključe gas Nemačkoj, jer bi onda i ovde mnoge fabrike potpuno stale sa radom, jer rade za evropske zemlje. Nadajmo se da do tog scenarija neće doći – istakao je Rajić.

TANJA KOVAČEVIĆ

- SVAKAKO TREBA OČEKIVATI U NAREDNOM PERIODU DALJI RAST REFERENTNE KAMATNE STOPE. NARODNA BANKA SRBIJE, NARAVNO, IMA I ČITAV NIZ DRUGIH MEHANIZAMA U TOM SETU MERA ZA SUZBIJANJE INFLACIJE. NE OČEKUJEM DA ĆE OVAJ RAST KAMATE OD 0,5 ODSTO UTICATI NA NEKI VELIKI RAST KREDITA, ALI JE MOGUĆE DA ĆE U NAREDNOM PERIODU DOĆI DO DALJEG PODIZANJA REFERENTNE KAMATNE STOPE I POSLEDIČNO DO PODIZANJA CENE DINARSKIH KREDITA, KRATKOROČNIH KEŠ KREDITA – ALEKSANDAR VLAHOVIĆ



KONJIČKA OPREMA
OPREMA ZA STOČARSTVO

Alberta Ajnštajna 2 21000 Novi Sad

Tel: +381 21 65 199 65
Mob: +381 62 622 200
E-mail: prodaja@clair.rs
www.clair.rs



GIKGRADNJA

Put Oslobođenja 58
25244 Odzaci, Srpski Miletic
063/8711501
agencijavojvodina@yahoo.com

**GRUBI
GRADEVINSKI
RADOVI U
VISOKOGRADNJI**

zidanje

betoniranje

armiranje

malterisanje

izrada krovova



INFLACIJA JE POSLEDICA I NEĆE SE SMIRITI DOK NE OTKLONIMO UZROK

GLOBALNI RAST CENA DANAS JE IZAZVAN, PRE SVEGA, ENORMNIM ŠTAMPANJEM NOVCA U SVIM ZEMLJAMA, A POSEBNO EVRA I DOLARA. IPAK, GODINA 1993. U SRBIJI POKAZALA JE DA SE INFLATORNA OČEKIVANJA MOGU PRESEĆI ZA KRATKO VREME. I RUSI SU IMALI OGROMNU INFLACIJU U TOKU GRAĐANSKOG RATA, PA SU JE DOLASKOM KOMUNISTA VRLO BRZO PRESEKLI. DA LI OVA INFLACIJA TREBA DA NAS PLAŠI? DA, SAMO ĆE SE SVALITI TERET NA ONE KOJI SU ŠTEDELI I KOJI SU BILI LOJALNI. AMERIČKA DRŽAVA JE NAJVEĆI DUŽNIK I PITANJE JE DOKLE ĆE TO DA VODI

Srbija je u specifičnom trenutku. Ako je zamislimo kao brod, i ako bi on bio konstruisan na pravi način, onda bi promena Vlade Srbije posle izbora bila promena posade koja vozi brod ustaljenim kursom, sa ispravnim motorom i jasnim odredištem, sa jasnom predstavom o kvalitetu i rasporedu tereta i vremenskoj prognozi – hoće li biti oluje ili ne. I onda bi to bila rutinska stvar koja se u javnosti toliko i ne vidi. Najčešće, dobra vlada je ona koja se ne vidi i radi svoj posao, poštujući određeni algoritam procedura. Nažalost, Srbija je uvek u vanrednim okolnostima i ona se nalazi pred postavljanjem bazičnih pitanja smera, koncepta, strukture društva i cilja. Nije jasno odgovoreno gde je ta luka u koju plovi srpski brod – na zapadu, istoku, jugu, ili ima više odredišta.

Ovako profesor Miodrag Zec odgovara na pitanje šta očekuje od nove Vlade Srbije, koja bi trebalo da bude formirana nakon izbora održanih 3. aprila. U trenutku dok se čeka na političku kombinatoriku i formiranje nove vlasti, profesor Zec u razgovoru za Biznis.rs govori o mogućim trasama kretanja ekonomske politike u naredne četiri godine, izazovnoj poziciji Srbije između Istoka i Zapada, inflaciji, tranziciji i da li je on mogao da bude kapetan koji bi znao kuda da usmeri srpski brod.

Hoće li bar nova Vlada Srbije odgovoriti na pitanje kuda plovi naš brod?

- Ona nije kompetentna da odgovori, jer su to pitanja srpskog društva, a vlada proishodi iz društva koje ima jasnu kon-

KINA ĆE NA KRAJU POTISNUTI DOLAR

- Iza svega se krije duboki ekonomski interes. Amerika gura Evropu u kaos, ali Kina će na kraju potisnuti dolar. Cela globalizacija je zamišljena da Kinezi rade, a da bogati cepaju kupone. Kina je najjača i najbrže rastuća ekonomija nakon nekoliko decenija globalizacije i to se desilo potpuno suprotno od kreatora i njihovih ideja. Može se desiti da Kina kao glavni dobitnik globalizacije maksimalno iskoristi i fragmentaciju koja izgleda da dolazi kao novi trend.

Pogledajte koliko je nejednakosti i koliko je siromaštva u velikom delu sveta. Pogledajte poslednje izbore, pogledajte sukob u američkom Kongresu sa pištoljima. Amerika je, kao i svaka velika imperija, vršila emancipatorsku funkciju. Suština njene moći je priliv kreativnih ljudi iz celog sveta, tehnički progres, oružje i dolar. Kina ubrzano napreduje i tražiće svoje geostrateško mesto. Rusija se potiskuje u zagrljaj Kine što može izazvati neočekivane posledice po ukupne globalne odnose. Lako se može desiti da Evropa i Rusija budu veliki gubitnici.

**TRANZICIJA NE MOŽE DA USPE AKO NE ZNAMO KUDA IDEMO**

- Tranzicija je prelazak društva iz jednog stanja u drugo, iz tačke A u tačku B. Pa kako može da uspe kada nemamo saglasnost koja je to tačka B? Polovina društva kaže da je komunizam bio bolji, druga polovina kaže – hajde da idemo. Ovi što hoće da idu, 25 odsto hoće na istok, druga polovina hoće na Zapad. Tranzicija je pitanje smera, nije tehničko pitanje.

Ovde važi da će tranzicija doneti – radi, štedi, investiraj. Ova Srbija misli da se može obogatiti na bitcoinu i kroz virtuelne finansijske operacije. To je smišljeno za velike igrače. Veliki igrači varaju male igrače. Da bi imao korporativni sistem moraš imati pravo, moraš imati sudove, moraš imati izvršitelje.

cepciju. Moja predstava o tranzicionim zemljama, među kojima vidim i Srbiju, jeste da je u njima stalno prisutna neka tenzija. Tu svi rade od jutra do sutra, a nema nekog velikog rezultata. Ja sam čovek vizuelac i jednom sam putovao kolima od Lisabona do Beograda. Kada putujete uređenim zemljama vi prosto ništa ne vidite da se radi. U Španiji se nešto i dešava, ali kada sam prešao u Švajcarsku i Austriju – tu je sve urađeno: niko ne šiša travu jer je ošišana, niko ne galami, niko ne lupa kontejnerima – jer su ispražnjeni. Bože, rekoh, kako je ovo sve uređeno.

E onda, kada sam došao do Mađarske,

situacija koja menja i svetonazore Evrope na način da se stvari nikad nisu ovako zakomplikovale. Ne samo da mi u Srbiji ne znamo gde su nam granice, ovde evropska birokratija i Amerika ne mogu pouzdano da odgovore na pitanje gde su evropske granice – do Praga i Berlina ili do Urala.

Mi smo začarano ostrvo okruženo relativnim nesaglasnostima nas i ovih okolo. Prosto, mi mislimo da smo čarobno, a ustvari možemo biti đavolje ostrvo. Ovde se sada pred vladu i društvo postavlja pitanje smera, jer očigledno svet tera Srbiju da se izjasni, kao što je

PRODAO SAM KAJMAK NA PIJACI I KUPIO AMERIČKE DOLARE, DRŽIM IH U SEFU I BESKONAČNO KREDITIRAM FEDERALNE REZERVE. ZAŠTO TO RADIM? VERUJEM DA ĆE DOLAR SUTRA VREDETI VIŠE, JER AKO SE VERUJE DA ĆE VREDETI MANJE, ONDA JA NEĆU TO DA RADIM.

tu je bio početak žetve i bilo je kombajna. Radi se, ali praši na sve strane. Kad sam prešao u Srbiju kod Subotice, tu se već dramatično radi – kamioni voze, ispada repa, ispada žito po auto-putu. Prividno se radi, a najmanje je urađeno. Rečju, kada imate uređen sistem, onda vi ne vidite kako se dolazi do rezultata jer svako u svom domenu radi.

Gde je onda naše društvo u odnosu na taj uređen sistem?

- Ovo društvo liči na jedan poluraspadnuti jedrenjak čija posada kunja i pokušava da se skloni iz vidokruga vođe da se ne vidi. Prosto, društvo je pred velikim izborom, a uz to dolazi i ova nesrećna globalna

bilo 1948. godine – ko je za Tita, ko je za Staljina.

Hoće li se nova srpska vlada ipak opredeliti za sankcije Rusiji i kakve bi to posledice moglo da ima?

- Srbija može da uvede sankcije kao politički čin i verovatno će to i gurati u tom pravcu jer je Evropa počela da funkcionise kao Tito-Staljin. Ali, to bi bilo beznačajno za Rusiju. Za nas bi bilo bolnije, kao što će biti bolno i za Nemačku i za Austriju zbog snabdevanja gasom. Nemačka je ovde najveći gubitnik, ali stradaće i Ukrajina i Rusija i veliki deo zemalja, stradaće i Srbija. Što se tiče gasa, oni nisu uveli sankcije na gas i to je hipokrizija Evrope, jer uvode sankcije

na ono što im odgovara. Ja sam duboko uznemiren, otvorena je Pandorina kutija, a izgubljen kompas.

Kako gledate na dolazak kompanija iz Rusije u Srbiju nakon početka sukoba u Ukrajini?

- Svaki dolazak mladih i obrazovanih ljudi u svaku zemlju je blagosloven. Ključna destinacija ruske inteligencije za vreme Oktobarske revolucije bio je Beograd. Sve što vidite u Beogradu od ustanova, zgrada i svega, velikim delom je zasluga te intelektualne elite. Oni su odigrali i veliku ulogu u usponu Beogradskog univerziteta.

Međutim, čuo sam da su neke firme iz Rusije došle privremeno, ali će ići u EU.





Ja mislim da bi Srbija geostrateški trebalo da razmisli da veliki deo njih zadrži, a to može da uradi samo ako uđe u pobjedničku koaliciju. Ali, ko će ovde biti pobjednik još uvek nije najjasnije. Bojim se opšte kataklizme u kojoj će biti mnogo gubitnika.

Mnogi analitičari su najavljivali smirivanje inflacije od sredine ove godine. Ipak, kako stvari trenutno stoje, izgleda da je to sve manje izvesno?

- Svetska inflacija je izazvana, pre svega, enormnim štampanjem novca u svim zemljama, a posebno evra i dolara. Inflacija zavisi od dve stvari – kvantitativnih: koliko novca je štampano, i od percep-

NIJE MI ŽAO ŠTO SE NISAM KANDIDOVAO

Da li vam je, uslovno rečeno, žao što se niste kandidovali na predsedničkim izborima? Mnogi su u vama videli kapetana broda koji bi znao kuda da usmeri naše društvo?

- Nije mi žao, nisam ni želeo da se kandidujem jer smatram da to nije moje pozvanje, ja sam profesor ceo život. Ovde se traži mesija. Ovo je jedan adolescentan odnos građana prema društvu. Ovde svi traže nešto što im po prirodi stvari niko ne može dati. Ovde se utapamo u kolektivizam, mi ćemo nekog izabrati, pa će nam on to rešiti. Prolaze takve političke ideje.

Ja se zalažem za nešto potpuno drugo. Zalažem se za društvo reda i sistema u kome svako može bez ičije pomoći, uz pomoć zakona i procedura da reši sva svoja pitanja i postigne ličnu sreću. Sistem nije zasnovan na ljudskoj dobroti, nego na sebičnosti, ali sebičnosti koja je ograničena zakonom. Najgore prolaze oni koji sklapaju neki posao i kažu – lako ćemo. Ma nema problema. Čim ti majstor kaže nema problema, nemoj ga puštati u kuću.

Treba napraviti društvo u kome svaki pojedinac kaže – ja mogu da aktiviram svoj potencijal, mogu da napredujem kroz društvo vertikalno. Suština progresivnih društava je da omogućavaju da rasuti ljudski kapital dođe do izražaja i to je taj američki san. Siromašan sam student koji pere sudove, ali sutra sam pronalazač. To je Pupinov san. Da se povrati vera u pojedinca, ne da će mi neko dati, nego ću ja napraviti. Osnovni indikator kvaliteta društvenog i ekonomskog sistema svake zemlje je da li u nju dolazi ljudski kreativni potencijal ili iz nje beži stanovništvo i kapital.



cije budućnosti. Dolar će rasti ako oni budu stimulisani da ga drže kamatnom stopom ili sa uverenjem da će Amerika pobediti. Države koje propadaju, njihov novac gubi. To se desilo sa Austrijom u Prvom svetskom ratu, to se desilo i sa Jugoslavijom. Dolar je izašao iz Drugog svetskog rata kao dominantna valuta, jer je Amerika bila na strani pobednica i tada je zamenio britansku funtu, ali je preuzeo obavezu da će biti povezan sa zlatom. Ne u pojedinačnim transakcijama – odeš u banku i kažeš ‘evo ti 100 dolara i daš mi dukat’, to ne može, ali zemlje koje imaju devizne rezerve u dolarima mogu tražiti to od Amerike – dajte, pregurajte kolica na našu poziciju. To je počelo masovno 1971. godine, kada je dolar gubio vrednost, ali je tada suspendovana konverzija koja je ključna stvar međunarodnog monetarnog sistema.

Kako se javlja tražnja za dolarom? Da bismo došli do dolara, mi moramo nešto izvesti. Prodao sam kajmak na pijaci i kupio američke dolare, držim ih u sefu i beskonačno kreditiram Federalne rezerve. Zašto to radim? Verujem da će dolar sutra vredeti više, jer ako se veruje da će vredeti manje, onda ja neću to da radim. Oni su ušli u totalnu manipulaciju, ne može se novac emitovati ni iz čega, a on se počeo emitovati bez srazmere sa količinom robe, zlatnim rezervama ili nečim drugim.

I kuda to onda vodi?

- Onda će država, da bi održala rast ekonomije, držati novac jeftinim. Pa što bih ja držao svoj novac jeftinim u banci bez profita? Što mi ne bismo sada izašli iz kafane da ne platimo ništa? Novac je moja imovina koju sam ja dao banci na upotrebu. Kao što sam izdao sobu u stanu na dan. Što bi to bilo džabe?

Mi smo izvrgnuti manipulaciji svetskog finansijskog lobija. Pa kako vi tumačite da kada ja stavim depozit u banku prihod je nula, a kada uzmem dozvoljeni minus kamata je 15 odsto, a na nedozvoljeni 39 odsto. Kako je za tebe moja roba džabe, a tvoja za mene nije? I onda u globalnom svetu Kina kaže dokle to ide, a Rusija kaže ne dam?

Znači li sve ovo da je malo verovatno da se inflacija smiri?

- Ne, ne može da se smiri dok se ne otklone uzroci. Inflacija ima više uzroka:



inflacija tražnje, troškovna inflacija... Nemaš vodoinstalera – rastu im cene usluga. Nemaš nikl – rastu cene nikla. Rastu troškovi – imate strukturnu inflaciju. Inflacija je posledica, ona nije uzrok, uzrok se mora rešiti.

Koliko vremena je potrebno da se otkloni taj uzrok?

- Godina 1993. u Srbiji pokazala je da se inflatorna očekivanja mogu preseći za kratko vreme. Rusi su imali ogromnu inflaciju u toku građanskog rata, pa su je dolaskom komunista presekli za kratko vreme. Da li ova inflacija treba da nas plaši? Da, samo će se svaliti teret na one koji su štedeli i koji su bili lojalni.

Američka država je najveći dužnik i pitanje je dokle će to da vodi. Ona nije poverilac, ona je dužnik, ali može dolarom da plaća svoje dugove. Kineska država je poverilac, ali ona ne može svojim novcem da plaća svoje dugove, već izvozom pribavlja dolare. Mi da bismo vratili svoje dugove moramo ih vratiti američkim novcem. Kina ima uložene milijarde i milijarde u obveznice. Amerika je moćna jer svoja potraživanja može naplatiti. To vam je kao da imate izvršitelje – uzeo si kredit i nećeš da vratiš, šta sad? Ja sam gora žrtva, ja sam štediša, uzimaju mi moj novac. Star sam čovek i verovao sam da će mi taj depozit biti siguran, mogao sam hipotetički da kupim automobil, sad ne mogu ni bicikl. I ja sam loš, a ti

dobar što si uzeo neku robu, a nećeš da platiš. Svako ekonomsko pitanje zavisi od toga sa koje tačke se posmatra. Dolar je svetska valuta i najmoćnije američko oružje.

Kako ocenjujete srpsku politiku subvencionisanja stranih kompanija?

- Ona je koncepcijski loša zato što uzimaš od svih, a daješ samo nekima. Biznis mora da bude samoodrživ i ne može se vršiti namamljivanjem. Zemlje u kojima postoji stimulativan ekonomski sistem traže da kupiš ulaznicu, a zemlje koje samo pričaju da su prosperitetne plaćaju ulaznicu investitorima. Taj lutajući kapital radi dok ima subvencija. Kad ih nema, odlazi dalje.

Vlast subvencije vidi kao pokretač daljeg rasta privrede?

- To je manipulisanje. Jednostavno, i na globalnom nivou se propagiraju određene matrice. Normalno je da imaš raspodelu svetske moći i meni je vrlo šarmantno kad naši pominju strane investitore i ono što su im rekli. Problem je što imamo krvoliptanje najkreativnijeg dela kapitala, a to je egzodus mladih i naša dijaspora. Istovremeno, dajemo subvencije za tehnološki prevaziđene industrije. To na duži rok ne može dobro da se završi, sve i da je zemlja veća i da ima obilje radne snage.

STEFAN PETROVIĆ



KUHINGE
DNEVNE SOBE
DEČIJE SOBE
PLAKARI
KANCELARIJSKI
NAMEŠTAJ
POSLOVNI
PROSTORI
HOTELI
UGOSTITELJSKI
OBJEKTI



Brđanska 36
11460 Barajevo
063/330234
011/8653109
office@gottiva.rs
www.gottiva.rs



KONCEPT PAMETNIH GRADOVA

HOMNET

PAMETNI GRADOVI

Pametni grad je nov koncept kome je cilj povećanje kvaliteta života kroz kvalitetnije usluge Grada i zdraviju okolinu, kao i ograničenje i kontrola budžetske potrošnje. Gradani dobijaju više za manju cenu, odnosno Grad pruža više svojim građanima.

PROIZVODI

- SMART LED RASVETA
- SMART PARKING
- SMART KONTROLA OTPADA
- SMART REŠENJA ZA VODOVODNE MREŽE
- SMART SISTEM ZA MERENJE KVALITETA VAZDUHA
- SMART METEOROLOŠKE STANICE
- SMART SISTEM RANOG UPOZORAVANJA OD POPLAVA
- NOVO: OBNOVLJIVI IZVORI ENERGIJE**
- PROJEKTOVANJE, PRODAJA, UGRADNJA SOLARNIH ELEKTRANA
- SISTEM KLJUČ U RUKE
- USKORO PROIZVODNJA SOLARNIH PANELE U SRBIJI

ZAVRŠENI I ZAPOČETI PROJEKTI

Loznica • Sarajevo • Krupanj
Bijeljina • Valjevo • Ljubovija
Jagodina • Svilajnac • Mali Zvornik

Branka Radičevića 3
15300 Loznica
065/8838820 065/2029248
homnet.doo@gmail.com
www.homnet.rs



GLOBALIZACIJA NA NOVIM PRINCIPIMA

MANJI JE PROBLEM PRONAĆI ALTERNATIVNI IZVOR SNABDEVANJA U ODNOSU NA TO DA SE IZGUBI JEDNO VELIKO RUSKO ILI UKRAJINSKO TRŽIŠTE. TO SU TRŽIŠTA KOJA MNOGIM KOMPANIJAMA DONOSE OGROMNE PRIHODE. OTUDA, JA VERUJEM DA ĆE SE OVO VRLO BRZO SMIRITI. NEKI ANALITIČARI NAVODE DA ĆE SE RATNI SUKOB SMIRITI U TERMINU POČETKA SETVE U UKRAJINI. ALI, SVAKAKO NIŠTA VIŠE NEĆE BITI ISTO, MNOGO TOGA JE PREKINUTO, SRUŠENO, TEŠKO ĆE BITI DA SE NADOKNADE NEKE VEZE, A SVI TRPE

Konkurentnost privreda, pre svega evropskih, bila je uglavnom zasnovana na jeftinim sirovinama koje su dolazile sa istoka. To se sada očigledno menja i nije samo posledica aktuelne situacije u Ukrajini, već i niza ekonomskih problema. Logično je da je sada ova ratna kriza ozbiljan tektonski poremećaj koji je povezan sa mnogim zemljama koje ni na koji način nisu involvirane u taj ratni sukob, a to samo pokazuje pređašnji uticaj globalizacije. Njihove privrede imaju strašne probleme jer su lanci snabdevanja toliko umreženi i rašireni da sada ne mogu nikako da se potpuno razdvoje, kaže profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu Slobodan Aćimović i dodaje da izazovi nisu nastali samo u jednom lancu snabdevanja, poput automobilske koji se najčešće spominje, već prosto u svakoj oblasti.

U intervjuu za Biznis.rs profesor Aćimović govori o promenama u procesu globalizacije, odnosu političkih i ekonomskih interesa, mestu Srbije u novom ekonomskom poretku i inovacijama u međunarodnoj logistici.

U svetlu ratnih dešavanja na tlu Evrope i posledica pandemije, koja je neminovno uticala na svaki aspekt života, da li mi sada prisustvujemo stvaranju novog svetskog poretka u smislu završetka globalizacije?

- Ne bih rekao da se završava, ali će globalizacija ubuduće sigurno imati druge konotacije. Ovo što se dešavalo poslednjih godina bilo je jedna neograničena i prilično na ekonomskim i rentabilnim osnovama postavljena globalizacija, što je iz ekonomskog ugla sasvim logično. To je mnogim zemljama pogodovalo — da imaju dostupne i jeftine si-

rovine ili dostupnu i jeftinu radnu snagu — i to je onda uglavnom bio pokretač za premeštanje proizvodnje.

Zapadne privrede su se uglavnom zasnivale na jeftinim sirovinama koje su dolazile iz istočnih država, naravno, i na svojoj tehnološkoj snazi i konkurentnosti, ali sada se vidi da ta konkurentnost pada u vodu ako cena sirovina kreće da raste ili ako ih uopšte nema, a ne možemo tako brzo da izmislimo nove izvore snabdevanja. Otuda će biti jedno drugačije vreme, ako se sve sagleda. Sve međunarodne institucije i svi sporazumi se sada dovode u pitanje.

Da li to praktično znači da su politički interesi na globalnom nivou prevagnuli u odnosu na ekonomske, uprkos do sada visoko uspostavljenoj globalizaciji?

- Prevagnuli su. Dugo godina je upravo zahvaljujući ekonomskim interesima

NEĆEMO VIŠE IMATI JEDNU GLAVNU SVETSKU VALUTU

- Teško i da će ikada više postojati samo jedna glavna svetska valuta, jer je do skoro dolar prihvaćan kao takav, eventualno i evro. Više je nego jasno da je sada praktično nametnuto da će to biti i rublja i juan, dakle teško je više zamisliti uniformni svet, ne samo u političkom nego i u ekonomskom smislu. Sasvim je jasno da dolazi do prekidanja nekih starih pravila i da ništa više neće biti isto u ekonomskom smislu. Neće se globalizacija završiti, ali izazovi neće više biti isti i neće se olako kretati u globalizaciju poslovanja.

bilo mira, jer su oni smirivali situaciju, ali paradoksalno je da sada jedna teritorija kao što je Evropa sama sebi 'puca u nogu', i to ozbiljno. Da li je pametno ili ne, tek ćemo videti. Veliki su otpori da se to prekine jer je prosto neverovatno da se ide nauštrb ekonomskim interesima.

Globalizacija je na neki način veoma koristila zapadnim ekonomijama, ali sada se vidi da je isto tako koristila

SIGURAN SAM DA ĆE SVE OVE MUKE U MEĐUNARODNOJ LOGISTICI PROIZVESTI NEŠTO DOBRO, A DOBRO JE NA PRIMER DA ĆE SVE VIŠE I VIŠE VOZOVA DA IDE NA RELACIJI IZMEĐU AZIJE I EVROPE. JESU SKUPI KONTEJNERSKI VOZOV, ALI JE PUT ZNATNO KRAĆI, A SIGURNIJE JE DA ĆE DA STIGNU

i istočnim. I te istočne ekonomije su mnogo prihoda crpele od globalizacije, ali su razvijale svoje privrede, preduzeća i svoje lance snabdevanja i na neki način sada došle u situaciju da manje ili više mogu da budu okrenute same sebi. To je veoma loše, ali je očigledno globalizacija bila zasnovana na startnoj neravnopravnosti, a kada je nešto tako zasnovano, tada je priroda stvari da se to uravnoteži. Naravno, to ne znači da će sutra da se prekinu globalni trendovi, ali će očigledno biti izmenjeni.

Evidentni su potezi firmi da relativno brzo pronalaze nove izvore snabdevanja i da relativno brzo menjaju dosadašnja tržišta. Manji je problem pronaći alternativni izvor snabdevanja u odnosu na to da se izgubi jedno veliko rusko ili ukrajinsko tržište, to je mnogostruko veći problem. To su tržišta koja mnogim kompanijama donose ogromne prihode. Otuda, ja verujem da će se ovo vrlo brzo smiriti. Neki analitičari navode da će se ratni sukob smiriti u terminu početka setve u Ukrajini. Ali, svakako ništa više neće biti isto, mnogo toga je prekinuto, srušeno, teško će biti da se nadoknade neke veze, a svi trpe.

TREBALO BI DA UČIMO OD TURSKJE

- Kod nas u Srbiji se još nisu osetili globalni ekonomski problemi. Kada će se oseliti? U našoj privredi su investicije mahom učesnici zapadnih ekonomija, što je trenutno veoma dobro. Ali, svakako je posledica pandemije usporeno snabdevanje. Trebalo bi da učimo od Turske, da se povezujemo sa njihovim privrednicima, da oni još više dolaze i ulažu ovde, da se dodatno umrežavamo tako što ćemo nabavljati sirovine kod njih, pa makar i po većoj ceni.

Imajući u vidu sve te promene u lancima snabdevanja i menjanju osnova globalizacije, da li Srbija može da iskoristi šansu da postane jedno od mesta gde bi investitori iz Evrope videli novu mogućnost za sebe, odnosno za skraćivanje lanaca snabdevanja?

- To se već dešava. Određene kompanije koje su radile u Rusiji prebacile su se u Srbiju. Pojedinačno, za početak su to IT kompanije, ali ne sumnjam da će kasnije biti i neke druge grane privrede. Gotovo svaki dan dobijam neku novu informaciju da neko želi da prebaci proizvodnju ovde. Mislim da najviše u svemu tome koristi može da ima Turska, u kojoj se proizvodi sve i svašta, i mnogi kupci tu mogu da nađu nešto što im treba, ako im je Kina daleko, te su im preskupi transportni troškovi.



Ako je recimo neki proizvod znatno skuplji sada nego pre pandemije, ili ako je jedan brod putovao 40 dana, a sada

nije nego da dolazi iz Kine. To je, otprilike, sadašnja logika stvari. Turska prosto ima jednu logistički dobru poziciju,

AKO JE RECIMO NEKI PROIZVOD ZNATNO SKUPLJI SADA NEGO PRE PANDEMIJE, ILI AKO JE JEDAN BROD PUTOVAO 40 DANA, A SADA PUTUJE 60 I VIŠE DANA, ONDA JE SASVIM LOGIČNO DA JEDAN PRIVREDNIK RAZMIŠLJA O TOME DA JE BOLJE DA PLATI MALO VIŠE U TURSKOJ, ALI MU ROBA STIGNE BRŽE I SIGURNIJE NEGO DA DOLAZI IZ KINE

putuje 60 i više dana, onda je sasvim logično da jedan privrednik razmišlja o tome da je bolje da plati malo više u Turskoj, ali mu roba stigne brže i sigurnije

svakako i političku, a verujem da Srbija posle Turske može da ima najviše koristi u ovom pogledu. Naše firme nisu toliko u problemu što se tiče izvoza, koliko su u

problemu zapadne firme koje će izgubiti ta velika tržišta.

Gde bismo Srbiju mogli da smestimo u sadašnjim i budućim lancima snabdevanja i ekonomskim kretanjima usled tih promena po pitanju globalizacije?

- Umnogome zavisi od političkog konteksta i kako će se ta situacija odvijati. Nije dobro da nas bilo koja od dve suprotstavljene strane pritisne. Nama tu sve zavisi jer direktne strane investicije su u Srbiji zbog dobrih uslova poslovanja.

Recimo, Evropa je sada nekim zemljama ograničila uvoz čelika, dok je nekima povećala kvote, poput naše železare. U ovoj godini će Železari znatno da poraste proizvodnja, ali se i oni suočavaju sa izazovima u smislu što su najveću količinu uglja i koksa nabavljali iz Ukrajine. Sada se postavilo pitanje isplati li se dobavljati ugalj iz dalekih zemalja i zadržati tržište Evrope kao kupca, ili odustati. Dobro je što su se ipak odlučili na tu opciju da zadrže tržište. U Nemačkoj nijedna železara nije rentabilna sa trenutnim cenama gasa tamo, možda neke druge grane jesu, ali železara nije jer je potrebna velika energija da bi radile. U Srbiji je za sada fiksirana cena gasa, tako da jeste isplativo.

Svaki ozbiljniji politički pritisak na Srbiju mogao bi da bude veoma loš. Recimo, ako bi nam u nekoj od lošijih

moćnih opcija Rusija podigla cenu gasa, u slučaju da se priklonimo zapadu, nama će fabrike odavde da odu, jer su one ovde zato što imaju dobre uslove poslovanja. Niko ne može rentabilno da posluje sa cenama gasa od hiljadu ili dve hiljade dolara po kubnom metru.

Da li je došlo do promene u tehničkim stvarima u međunarodnoj logistici?

- Došlo je do različitih promena usled uticaja pandemije, naročito u međunarodnim pomorskim i avio tokovima. Drumski i železnički saobraćaj su najmanje osetili probleme, a čak je žele-

nije zadržavaju na utovaru i istovaru. Samim tim se prave fiktivne gužve, a dolazi i do velikih gubitaka vremena. Nakon toga se stvaraju velike gužve kada veliki broj brodova treba da pristane u luku po povratku, pa se dešava da čekaju i po pet dana.

Dodatno, došlo je do velikog disbalansa u ponudi i potražnji, pa su porasli logistički troškovi, naročito između Azije i Evrope, kao i Amerike i Azije. Svakako, ovakve situacije dodatno motivišu nova tehnološka rešenja. Siguran sam da će sve ove muke u međunarodnoj logistici proizvesti nešto dobro, a dobro je na pri-

ZAPADNE PRIVREDE SU SE UGLAVNOM ZASNIVALE NA JEFTINIM SIROVINAMA KOJE SU DOLAZILE IZ ISTOČNIH DRŽAVA, NARAVNO, I NA SVOJOJ TEHNOLOŠKOJ SNAZI I KONKURENTNOSTI, ALI SADA SE VIDI DA TA KONKURENTNOST PADA U VODU AKO CENA SIROVINA KREĆE DA RASTE ILI AKO IH UOPŠTE NEMA, A NE MOŽEMO TAKO BRZO DA IZMISLIMO NOVE IZVORE SNABDEVANJA

znički saobraćaj znatno porastao. Naročito su porasli robni tokovi između Azije i Evrope preko intermodalnih platformi. Pomorski transport je doživeo različite nestabilnosti. Prva je što su neke luke zatvorene i limitiran je broj sati koliko rade, pa se brodovi znatno duže nego ra-

mer da će sve više i više vozova da ide na relaciji između Azije i Evrope. Jesu skupi kontejnerski vozovi, ali je put znatno kraći, a sigurnije je da će da stignu. Ništa više neće biti isto i lanci snabdevanja će se formirati na novim principima.

 **TANJA KOVAČEVIĆ**



BRO.MEDA

farbanje nameštaja,
metalnih predmeta,
plastike

Dure Domonji 42 - 22300 Stara Pazova

063 189 46 58

medvedjdaniel74@gmail.com

MAJK MIŠEL,
GENERALNI DIREKTOR YETELA

**LANSIRANJE
5G MREŽE BIĆE
NAŠ SLEDEĆI
ZNAČAJAN
INVESTICIONI
CIKLUS**

NAŠ NAČIN RAZMIŠLJANJA I RADA PODEŠEN JE NA „REŽIM RASTA“, SA STABILNOM POZICIJOM U MOBILNOJ TELEFONIJ I NOVIM MOGUĆNOSTIMA KOJE DONOSE ULAZAK U TRŽIŠTE FIKSNE I NOVI BREND. KORISNICI NAM VERUJU, VOLE NAŠE USLUGE I REZULTATI IZ 2021. GOVORE TOME U PRILOG. U SRBIJI SMO ZABELEŽILI NAJVEĆI RAST NA MOBILNOM POSTPEJD TRŽIŠTU OD 2,7 ODSO. NA NAMA JE DA SA NOVIM BRENDOM DALJE GRADIMO TO POVERENJE, ŠTO ĆEMO I URADITI

Pre tri godine, kada je PPF Grupa preuzela telekomunikacione kompanije u centralnoj i istočnoj Evropi, počeli smo da razmišljamo o različitim opcijama i, faktički, tada je i počeo ceo projekat rebrandiranja. Na kraju smo odlučili da kreiramo sopstveni, novi brend. Naša filozofija je da uvek stvorimo vrednosti – kako za kompaniju, tako i za korisnike. Projekat je zaista ogroman i, u isto vreme, jedinstven na srpskom tržištu, da jedan tako jak brend potpuno promeni svoj vizuelni identitet i ime. Korisnici vole naše usluge, lojalni su nam i to nam je bila nam je dobra polazna tačka. Ono što je bilo dobro, zadržali smo. Sa novim brendom, imamo snažan i svež početak.

Ovakvo Majk Mišel, generalni direktor Yettela, opisuje kako je izgledala priprema kompanije za rebrandiranje i sam proces promene vizuelnog identiteta koji je od 1. marta potpuno nov i drugačiji. Umesto svima poznatog plavog znaka Telenora na svim prodajnim mestima i materijalima kompanije osvanuo je zeleni Yettel sa tačkom.

U razgovoru za Biznis.rs Mišel objašnjava kako je razvijan novi brend i kakve su prve reakcije korisnika, šta za poslovanje kompanije znači ova totalna transformacija, ali i kako trenutno izgleda tržište telekomunikacija u Srbiji i koji će biti glavni izazovi u narednom periodu.

- Kada smo krenuli da razvijamo Yettel brend, puno smo razgovarali sa

korisnicima. Pitali smo ih šta im je važno u životu i kako koriste telekomunikacione usluge. Mnogi tehnologiju rado prihvataju, dok je za druge kompleksna i oduzima im puno vremena. Mi to razumemo i zato je balans u osnovi našeg brenda. Želimo da inspirišemo korisnike da teže tom balansu tako što ćemo im ponuditi proizvode i usluge koje će im u tome pomoći.

Tokom februara najavili smo šta će se sve dešavati u prelaznoj fazi i ideja nam je bila da za novo ime čuje to više ljudi. Posle 1. marta, kada se i zvanično desila promena, mogli smo da podelimo više detalja o samom brendu i proizvodima koji će pomoći ljudima da pronađu balans. Yettel je konačno ovde, uspešno je realizovan prvi talas. Sada je na nama da ispunimo obećanje koje smo dali sa novim brendom.

Kolika je sličnost rebrandiranja u Srbiji sa istim procesom koji se odvija u Mađarskoj i Bugarskoj?

- Promena imena i brenda su deo šire inicijative u Bugarskoj, Mađarskoj i Srbiji i proces je bio isti u sve tri zemlje. Da, isto nam je ime i brend, ali na svakom tržištu razvijamo lokalnu strategiju i proizvode. To nam je omogućila upravo odluka da kreiramo sopstveni brend na ovako visoko konkurentnim tržištima, a da, pritom, nema ograničenja koja sa sobom nosi kada postoji ugovor o korišćenju licence.

Kakve su prve reakcije korisnika?

- Oseća se uzbuđenje, kako korisnika, tako i naših zaposlenih. Na samom početku, ime i atraktivne boje našeg novog brenda ostavili su jak utisak na korisnike. Sada, kada su se upoznali sa Yettelom i prvim proizvodima, ceo koncept im se još više sviđa.

Šta za poslovanje kompanije znači kompletna promena – imena, vizuelnog identiteta, izgleda prodavnica...? Da li će grafičke promene pratiti i neke novine u radu?

- Prioritet koji ostaje nepromenjen s novim brendom je da i dalje imamo najbolju mrežu. Povezanost i brzina su nešto što se u današnje vreme podrazumeva. Korisnici posete našu prodavnicu možda nekoliko puta godišnje, aplikaciju jednom ili dva puta nedeljno, ali kroz mrežu „komuniciraju“ svakodnevno. Želimo da i dalje imaju najstabilniju, najpouzdaniju i najbržu mrežu u zemlji, bilo da je u pitanju mobilna ili fiksna. 5G je „iza ugla“. Biće veoma dinamično i uzbudljivo na tržištu telekomunikacija.

Šta mogu očekivati vaši korisnici?

- Već smo predstavili nekoliko novih, inovativnih rešenja. Naša Yettel aplikacija, koju već koristi 1,3 miliona korisnika, postala je multifunkcionalna platforma. Do sada smo imali Yettel petak, a sada je tu i Yettel svaki dan, koji povezuje veliki broj malih i srednjih preduzeća sa korisnicima Yettel mreže. Ono što daje dodatnu vrednost, a mi uvek želimo da kreiramo baš tu, dodatnu vrednost, jeste da i korisnici drugih mobilnih operatera mogu da koriste Yettel svaki dan.

Krenuli smo i sa Yettel ID, jednostavnim konceptom koji omogućava prijavu na različite digitalne platforme uz pomoć Yettel broja. To znači da korisnici ne moraju svaki put da unose svoje podatke kada žele da se registruju, nego da za to daju saglasnost operatoru, uz potpuno poštovanje zaštite podataka i privatnosti. Planiramo da nastavimo sa inicijativama koje su naišle na dobre reakcije prošle godine, na primer, pro-

POTREBNO JE VREME DA SE KORISNICI NAVIKNU NA PROMENU

Rekli ste da je Yettel potpuno nova reč, nije kovanica i nije „uvezena“ iz nekog drugog jezika. Kako ste odabrali novo ime kompanije? Ko je bio zadužen za izradu novog vizuelnog identiteta?

- Bio sam deo tima odgovornog za projekat promene brenda, zajedno sa brojnim stručnjacima iz srpskog, mađarskog i bugarskog tima. Imali smo i spoljne konsultante. Yettel je nova reč, namerno bez značenja. Ima duplo „t“ u sebi, što oslikava balans koji želimo da ponudimo korisnicima. Takođe, u sebi sadrži „tel“, što je suptilna referenca na naše telekomunikaciono poreklo.

Znam da je potrebno vreme da se korisnici naviknu na novo ime, nove boje. Takođe, znam da je bilo vrlo kreativnih i emotivnih reakcija, što je dobro. To znači da nas korisnici prate i da im je stalo.



gram reciklaže mobilnih telefona. Vidi-mo da ekološki osvešćeno razmišljanje raste: do sada smo zajedno reciklirali više od 224.000 uređaja. U 2022. godini, podižemo lestvicu još više.

Početkom aprila lansirali smo našu novu ponudu za korisnike. Kada kupe telefon na 24 rate, uz neki od Total tarif-nih paketa ili uz Go Data+ paket, mogu da izaberu još jedan telefon ili fitnes set sa narukvicom i bežičnim slušalicama za 1 dinar. Sve je u balansu i tome da korisnicima pomognemo da ga pronađu. Mi razumemo da balans za svakoga može da bude nešto različito. Mi smo tu da ponudimo što više opcija, a na kori-snicima je da izaberu ono što im najviše odgovara.

Kakvi su bili poslovni rezultati u prošloj godini i kakva su vam očekivanja za tekuću? Koliko će novi brend doprineti još boljem pozicioniranju na tržištu, i na koji način?

- Veoma smo zadovoljni poslovnim re-zultatima u 2021. godini, budući da smo najveći rast zabeležili u segmentu fizič-kih lica od 11,6 odsto, dok je u segmen-tu poslovnih korisnika taj rast bio 4,5 odsto. Naš način razmišljanja i rada je podešen na „režim rasta“, sa stabilnom pozicijom u mobilnoj telefoniji i novim mogućnostima koje donose ulazak u tr-žište fiksne i novi brend.

Korisnici nam veruju, vole naše usluge i rezultati iz 2021. govore tome u prilog. U Srbiji smo zabeležili najveći rast na

mobilnom postpejd tržištu od 2,7 odsto. Baza postpejd korisnika je 3,4 odsto veća nego na kraju 2020. godine, što je najve-ći apsolutni i relativni rast na tržištu. Na nama je da sa novim brendom dalje gra-dimo to poverenje, što ćemo i uraditi.

Kako ocenjujete tržište telekomunikacija u Srbiji? Konkurencija je prilično jaka, a savremene tehnologije se razvijaju iz godine u godinu. Koji je sledeći korak Yettela?

- U pravu ste, konkurencija je jaka. Uvek morate da pronalazite nove izvore rasta, ako želite da ostanete profitabil-ni. Status najprofitabilnijeg, najefika-snijeg nije nešto što se samo od sebe desi. To je ambicija koja je uvek prisut-na i određuje kako ćete dalje ulagati u svoju infrastrukturu, u tržište. Zato ne provodimo previše vremena gledajući šta rade konkurenti. Umesto toga, tru-dimo se da damo sve od sebe kako bi-smo postigli ciljeve koje smo sami sebi zacrtali.

Daću vam jedan primer. Prošle godine kreirali smo ponudu fiksnih usluga za domaćinstva. To je za nas nova vertikalna rasta, a za tržište odlična prilika, jer do-nosi veći izbor za korisnike, što je uvek dobro. Izašli smo iz zone komfora, ni-smo više igrač samo na tržištu mobilne telefonije. Opet, mnogi bi rekli da je to bio hrabar potez, ali, kao što sam rekao, mi verujemo da se hrabrost isplati.

Koji će biti glavni izazovi u ovoj i narednoj godini?

- Naš prvi cilj je da u potpunosti razvi-jemo brend na osnovu jake pozicije koje imamo na srpskom tržištu i opravdamo veliko poverenje naših korisnika. Mora-mo da uradimo sve što je u našoj moći da ispunimo obećanje našeg brenda, da budemo tu za korisnike, i pomognemo im da pronađu balans u svojim životima.

Kao mobilni operator u Srbiji, razu-memo da se budućnost oslanja na nove tehnologije i spremni smo da preuzme-mo svoju ulogu u tom procesu. 5G je pred vratima i mi smo spremni, kada se budu stekli svi uslovi. Trenutno čekamo da vlada odredi pravila i rokove za aukci-ju spektra, na kojoj želimo da učestvuje-mo. Komercijalno lansiranje 5G biće sle-deći značajan investicioni ciklus za nas.

MARKO ANDREJIĆ



Ciglane Vasa Kuzmin

Filipa Višnjića BB
22223 Sremska Mitrovica, Kuzmin

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




ГРЕЈАЊЕ
ПАНЧЕВО

ПРОИЗВОДЊА, ДИСТРИБУЦИЈА И
СНАБДЕВАЊЕ ТОПЛОТНОМ ЕНЕРГИЈОМ

Цара Душана 7, 26000 Панчево
013/319241
office@grejanje-pancevo.co.rs
www.grejanje-pancevo.co.rs

MARKO CAREVIĆ, GENERALNI DIREKTOR ANANASA

NAJVEĆI RAST ONLINE PRODAJE I PROMENA NAVIKA POTROŠAČA TEK SLEDI

MI SMO OD SAMOG POČETKA PROJEKTU PRISTUPILI SA IDEJOM DA GRADIMO ČITAV EKOSISTEM KOJI PODRAZUMEVA SVETSKI MODEL POSLOVANJA. TO KONKRETNO ZNAČI DA GRADIMO PLATFORMU NA KOJOJ SVI TRGOVCI PREZENTUJU SVOJE PROIZVODE TAKO ŠTO SE "TAKMIČE" NA OSNOVU RELEVANTNOSTI ZA KRAJNJEG KUPCA. DRUGIM REČIMA, KUPAC MOŽE DA BIRA I NA OSNOVU SNAGE BRENDIA I ŠIRINE ASORTIMANA I POVOLJNIJE CENE, KAO I BRZINE I KVALITETA ISPORUKE



Kod projekata ove veličine uvek je izazov da se sinhronizuju svi aspekti ekosistema kako bi bili na podjednakom nivou zrelosti i istovremeno spremni za lansiranje. Imajući u vidu do sada urađeno, i naročito rok u kome je to ostvareno, mislim da je fer reći da je zaista odrađen ogroman posao. Sa druge strane, smatram da je svima koji nisu ranije bili u startup priči potrebno neko vreme da se naviknu na činjenicu da je to proces, i da je sasvim očekivano i u redu praviti greške, učiti usput i ići dalje.

Ovako glavne izazove tokom priprema za zvanično lansiranje platforme i na samom početku rada opisuje Marko Carević, generalni direktor (CEO) Ananasa, i dodaje da je, drugim rečima, najbitniji progres – “da smo svakim danom sve pametniji i da sve više saznajemo, da se ne prestano unapređujemo, jer nije realno očekivati da se sve pogodi iz prve”. Kako kaže, ovo smatra najlepšim delom transformacije, koju vidi svakoga dana u načinu razmišljanja i pristupa, kako kolega, tako i svih partnera sa kojima sarađuje.

U razgovoru za Biznis.rs Carević govori o specifičnostima Ananasa u odnosu na konkurenciju, razvoju e-commerce u Srbiji, domaćem i regionalnom tržištu i planovima kompanije za naredni period.

Da li Ananas može da postane balkanski ili evropski Amazon, kako vam predviđaju neki poznavaoци tržišta? Šta je potrebno za tako nešto?

- Apsolutno može. Mi smo od samog početka ovom projektu pristupili sa idejom da gradimo čitav ekosistem koji podrazumeva svetski model poslovanja. To konkretno znači da, nasuprot klasičnom e-commerceu, gde prodavac prosto nudi svoju robu online, mi gradimo platformu na kojoj svi trgovci prezentuju svoje proizvode tako što se “takmiče” na osnovu relevantnosti za krajnjeg kupca. Drugim rečima, kupac može da bira i na osnovu snage brenda i širine asortimana i povoljnije cene, kao i brzine i kvaliteta isporuke... Ovakvim pristupom kupac zaista postaje, kako se to popularno kaže, kralj.

Po čemu se vaša platforma razlikuje od ostalih na srpskom i regionalnom tržištu?

- Na osnovu inicijalnog fidejeka koji smo dobili od kupaca, već su vidljive tri ključne stvari. Prva, već pomenuta, da na Ananasu jedan isti proizvod možete kupiti od više različitih trgovaca, a to znači da možete da birate i na osnovu povoljnije cene ili, recimo, brzine dostave. Kako budemo dodavali sve više trgovaca, tako će i ovaj aspekt pravog tržišta (marketplace) postajati sve vidljiviji i sve jasniji svim učesnicima u online kupovini.

Druga bitna razlika, a koja je posebno sjajna za trgovce, jeste fulfillment centar, odnosno naš centralni magacinski i logistički prostor. Mi smo od starta puno investirali u ceo proces logistike, tako da trgovci koji se odluče da drže robu u našim magacinima (to je potpuno besplatno, verovali ili ne) imaju kompletnu Ananas Direct uslugu – mi brinemo o skladištenju, bezbednosti, pakovanju, isporuci i upravljanju porudžbinama. Tako obezbeđujemo da proizvodi uvek budu na stanju i dostupni kupcima za manje od 24 sata!

I treća ključna stvar, ono gde smo otišli još korak dalje, jeste isporuka. Osim klasične dostave na kućnu adresu, kada ste, recimo, u gužvi, vašu porudžbinu možete preuzeti sa Ananas Paketomata tokom celog dana ili u Ananas Paket Zor-

OHRABRUJE ZNAČAJAN RAST ONLINE TRGOVINE

Kako ocenjujete trenutno stanje e-commerce tržišta u Srbiji?

- U poslednjih nekoliko godina vidimo značajan rast online trgovine, što je svakako ohrabrujuće, jer sve veći broj ljudi ima bar neka iskustva sa kupovinom preko interneta. Međutim, te brojke treba uzeti sa malom rezervom, jer je jasan trend porasta broja transakcija tako da je prosečna vrednost kupovine opala više od 50 odsto u protekloj deceniji – sa 5.500 dinara u 2013. godini na 2.400 u 2021. Ovo se svakako moglo očekivati i, kolokvijalno rečeno, te transakcije niže vrednosti su upravo one koje “probijaju led”, odnosno eliminišu strah kod kupaca. Nakon ovog perioda treba očekivati preokret i “otključavanje” skupljih kategorija proizvoda koji se kupuju online.



PROJEKT VREDAN 100 MILIONA EVRA

- Izdvojen je budžet od 100 miliona evra kojim će biti podržan razvoj same platforme i celog ekosistema oko nje, ali i internacionalna ekspanzija. Što se zaposlenih tiče, mi konstantno rastemo i trenutno se Ananas tim bliži stotom zaposlenom, dok indirektno (kod naših partnera, pre svega iz IT sektora) radi isto toliki broj ljudi.

nama, odnosno, radnjicama i kafićima “u kraju”. Dakle, vi kao kupac bukvalno birate i kako i kada i gde vam odgovara da pokupite svoj paket. Ukratko, razlika je – Klik!Bum!Tras!

Na koliko tržište računate, kakva su vam očekivanja? Koliko je trenutno proizvoda u ponudi na Ananasu?

- Jako je bitno da pomenemo da mi ne pravimo platformu koja je potrebna danas (na osnovu stanja na tržištu), već pravimo platformu za Srbiju pet godina od danas! Ono što želimo da istaknemo jeste da bez obzira na to koliko je impresivan rast u online prodaji u poslednjih

nekoliko godina, možemo reći da smo tek zagrevali površinu i da najveći rast i promena navika potrošača tek sledi. Upravo je to ono što imamo kao cilj – biti najbolji izbor kako za današnjeg, tako i za potrošača u budućnosti.

Mi se trenutno nalazimo na prelomnoj tački i u najuzbudljivijem periodu za srpski e-commerce ekosistem. Ako govorimo o ponudi, i tu smo sebi zadali jako visoke ciljeve. Na dan kada smo krenuli sa radom kupac je na Ananas platformi već imao više od 100.000 proizvoda u ponudi, i to od preko 100 partnera. Danas smo, svega dva meseca kasnije, već vrlo blizu brojke od 150.000 i sa više od 200 partnera u ponudi! Cilj je da u skorijem periodu dostignemo više od dva miliona proizvoda u ponudi i zaista postanemo sinonim za online kupovinu u Srbiji.

Koliko je aktuelna situacija – pandemija korona virusa i sada rusko-ukrajinski sukob – poremetila vaše prvobitne planove? Na koji način je uticala na realizaciju projekta?

- Možemo reći da, za sada, nismo imali ni direktne, niti indirektno promene

planova zbog navedenih kriza. Čak mislim da je fer reći kako je pandemija samo ubrzala trendove prelaska na online kupovinu i dodatno stvorila “sense of urgency” za ulazak u ovu uzbudljivu utakmicu. Ono što je ohrabrujuće jeste da ti trendovi (to sada možemo sa sigurnošću da kažemo) nisu bili jednokratni i to je svakako odličan motiv za sve nas da još više i još brže gradimo budućnost kupovine u Srbiji i regionu.

Koji je sledeći korak nakon lansiranja platforme?

- Kao što sam već pomenuo, celom projektu pristupamo kao procesu tako da dalje razvijamo platformu, poboljšavamo korisničko iskustvo, unapređujemo ponudu dodajući još više proizvoda i novih trgovaca, o čijim proizvodima vodimo računa preko najsavremenijeg “fulfillment” centra, revolucionarno skraćujemo vreme dostave, uvodimo nove metode plaćanja... Od većih stvari koje smo planirali sledi i internacionalna ekspanzija, za koju se već pripremamo. Razvijamo se, rastemo, vredno radimo – da Ananas bude svuda oko nas!

MARKO ANDREJIĆ



Salvadora Aljendea 18/3, 11060 Beograd, Palilula
011/ 297 10 26, 011/ 297 13 18, 063/ 849 75 43, konmat@sezampro.rs, www.konmat.com

Akreditovana laboratorija za ispitivanje metodama bez razaranja i metalografiju, ATS – 01 – 127



Ispitivanje materijala, zavarenih spojeva, energetske i procesne opreme

Jna 167
23218 Nova Crnja
064/12 52 383

drtothlaszlo76@gmail.com
www.noviart-dent.com



estetska stomatologija
konzervativa
protetika
oralna hirurgija
paradontologija
dečija i preventivna
stomatologija
ortodoncija



DA LI ĆE RAST NA TESLINIM AKCIJAMA NAKON NAJAVE SPLITA BITI ODRŽIV?

Kompanija Tesla pridružila se Amazonu i Alphabetu u ovogodišnjoj grupi onih koji su pokrenuli takozvani proces "split akcija" (podela nominalne vrednosti akcija – uvećanje broja). Kompanija je na Twitteru objavila svoje namere rano u ponedeljak, nakon čega je usledilo zvanično saopštenje za javnost podneto SEC-u u kojem se navodi njen zahtev za odobrenje „za povećanje broja običnih akcija“. Iako su izostali tačni detalji o tome koliko dodatnih običnih akcija Tesla namerava da ima u prometu i/ili koeficijent podele akcija, akcija je u ponedeljak ujutru otvorila pet odsto više i nastavila sa rastom unutar dana od čak četiri odsto tokom redovne sesije.

U ovom slučaju samo povećanje broja akcija ne menja fundamentalno poslovanje kompanije, ali joj se obično pribegava kada raste interes malih ulagača da posедуju hartiju, a kada taj interes na neki način ograničava njena prevelika cena po jedinici. Kada je Tesla prvi put najavio podelu akcija "pet prema jedan" 2020. godine, njene akcije su „skočile za više od 60 odsto od dana objave do datuma izvršenja“, ističu iz domaće brokerske kuće Ilirika Investments. Apple, koji je takođe prošao kroz cepanje akcija "4-za-1" otprilike u isto vreme 2020. godine, zabeležio je rast istih za 30 odsto (između datuma objave i izvršenja). Uzimajući ranija kretanja, prosečni prinosi godinu dana nakon objave (splita/podele akcija) su oko 25 odsto, što je značajno više u odnosu na prosečnih devet odsto za celokupno tržište.

Tehnološke kompanije su u proseku imale između 26 i 38 odsto rasta u 12 meseci nakon objave o cepanju akcija, napominju iz Ilirike. Čini se da je Teslin potez najave cepanja akcija bilo ono što joj je bilo potrebno da zadrži svoju tržišnu vrednost iznad ekskluzivnog praga od jednog triliona dolara. Međutim, neki investitori su i dalje bili oprezni u odnosu na Teslinu

nedavnu najavu, navodeći kao razlog zabrinutost da bi potencijalni potez mogla da zamagli mogućnost realne procene vrednosti kompanije i njenih stvarnih fundamenata, i da dodatno izazove cenovni balon.

Ipak, imajući u vidu Teslino kontinuirano tržišno liderstvo uoči ubrzanja globalnog usvajanja EV u narednim godinama, uz kontinuirano povećanje kapaciteta, očekivano cepanje akcija kompanije moglo bi da bude vid strateškog poteza u obezbeđivanju adekvatnog učešća malih igrača u akcionarskoj strukturi. Poslednjih nekoliko meseci donelo je dozu volatilnosti na akcijama kompanije. Trend cene je u silaznom kanalu počev od novembra 2021, uglavnom zbog opšteg pada tržišta, geopolitičkih tenzija i činjenice da je Ilon Mask prodao jedan paket svojih akcija.

U međuvremenu, početkom tekuće godine, kompanija je objavila rekordne isporuke, a uzlazni trend započinje sredinom marta da bi početkom aprila akcija imala porast vrednosti u kontinuitetu. Tesla je tako samo u jednom danu dodao 84 milijarde dolara tržišne vrednosti – više od celokupne tržišne kapitalizacije Forda i GM-a, a sve na ime novosti da mu predstoji pomenuti "split akcija". Kompanija je objavila da su isporuke u prvom kvartalu bile na nivou od 310.000 jedinica, što je malo niže od očekivanih 317.000, ali je svakako neuporedivo više nego godinu dana ranije. Akcija nastavlja uzlaznim trendom i bliži se ponovo rekordnoj vrednosti iz novembra 2021. godine.

Da li će probiti ovu granicu ili se vratiti nazad, verovatno zavisi od niza faktora, počev od toga kako tekući lanci snabdevanja i eventualno usporavanje globalne ekonomije mogu uticati na dalji rast kompanije, zatim pitanje aktuelne cene nafte, troškova materijala, inflacije i povećanih kamatnih stopa (što tradicionalno ne odgovara tehnološkim akcijama u koje se i Tesla ubraja).



Vaso Dulović

Ilirika

Leka-Color

**BOJE I LAKOVI
MATERIJAL ZA ZAVRŠNE
GRADEVINSKE RADOVE**

Topličina 10 12000 Požarevac 065/5531487 lekacolor19@gmail.com



Midi Organic

ORGANSKA PROIZVODNJA VOĆA



Donje Grgure BB
18420 Blace

027/78240

midi.org@gmail.com
www.midiorganic.com

NFT GROZNICA

Možda ste čuli da se digitalne sličice majmuna i slične “gluposti” prodaju za hiljade, ponekad i milione dolara samo zato što su te sličice “NFT-ovi”. Kliknete na tu sličicu desnim dugmetom miša, pa na “save as” i dobijete potpuno istu sličicu koja ne vredi apsolutno ništa.

Šta je zapravo NFT? NFT je skraćeno od “Non-Fungible Token”. Adekvatan prevod na srpski realno ne postoji, ali recimo da je to “unikatni token”. Jedna od mnogih stvari koje nam je blokčejn tehnologija donela je mogućnost da po prvi put u digitalnom svetu kreiramo nešto što ima ograničen broj komada ili ograničenu količinu (“digital scarcity”). Do tada smo uvek mogli “copy-paste” metodom da kreiramo neograničen broj kopija bilo kog digitalnog sadržaja.

Pojavom bitcoina, kao prve aplikacije blokčejn tehnologije, uveden je “digital scarcity” koncept. Bitcoina će jednog dana biti 21 milion i ni jedan više. Iako je digitalan, on se ne može kopirati. I pored toga, bitcoin nije NFT, jer svaki od 21 miliona bitcoina je isti, jednako vrede i mogu se menjati međusobno, ali kada tehnologija omogući da nešto digitalno bude ograničeno u broju, onda je NFT prosto eksploatacija tog koncepta do njegove krajnosti – kreiranje nečega što je u broju maksimalno ograničeno, na samo jedan primerak.

Iako mnogi doživljavaju NFT-ove kao digitalne sličice, to u principu može biti bilo koji digitalni sadržaj. Ako pričamo o digitalnim sličicama, te sličice su i dalje u jpg, png ili nekom drugom standardnom formatu. Ono što ih čini NFT-om je činjenica da je taj digitalni sadržaj povezan sa određenim zapisom na blokčejn i to je sva razlika. Samu sličicu je moguće kopirati, ali je samo

original vezan za blokčejn i tako je moguće lako utvrditi šta je original, a šta su kopije.

To što je neka sličica vezana za blokčejn ne objašnjava zašto se ponekad može prodati po neverovatno visokim cenama. Pre nego što astronomske cene pripisemo ludilu učesnika na kripto tržištu, trebalo bi da imamo u vidu da su se i neke umetničke slike, koje deluju kao da ih je naslikao sedmogodišnjak, prodavale na aukcijama za desetine miliona dolara.

Da možda odemo i korak dalje i pomenemo stare poštanske marke ili kovanice. Umetničkim delima je teško proceniti vrednost, ali ipak je teško i osporiti da iza njih često stoji neki ozbiljan trud koji je uložen pri kreiranju. To ne važi za poštanske marke ili kovanice. Šta onda njima daje vrednost? To što su retki i što možda iza njih postoji neka zanimljiva priča, pa je često stvar prestiža posedovati tako nešto.

Tehnologija koja omogućava unikatnost u digitalnom svetu praktično otvara vrata digitalizaciji kolekcionarstva. Iza većine skupih NFT sličica ne stoje dani, pa čak ni sati uloženog vremena kreatora. Ono što uglavnom stoji je neka zanimljiva priča zbog koje posedovanje te sličice donosi prestiž njenom vlasniku. I neko je za taj prestiž spreman debelo da plati. Da biste nekome dokazali da posedujete retku poštansku marku (ili umetninu), morate se sa tom osobom fizički sresti i pokazati to što imate. Kod NFT-a, pošto je sadržaj digitalan, a originalnost laka za utvrditi zahvaljujući blokčeju, pokazivanje i dokazivanje se lako vrši online pred mnogo većom publikom. Samim tim, ne pričamo samo o digitalizaciji već i skaliranju kolekcionarstva. Međutim, ovo je tek početak priče o NFT-ovima, njihov potencijal seže mnogo dalje od sfere digitalnog kolekcionarstva, ali o tome neki drugi put.



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD



A1 A2 A B

**AUTO ŠKOLA
SANJA ABC**



Hajduk Veljkova 7 A
19000 Zaječar

063/802 42 30
060/044 40 42
bosa030@gmail.com



Zemunska 303 g, 11277 Beograd, Ugrinovci
063/347 422, 069/43 47 422
energdragon@gmail.com, www.energdragon-agregati.com



SERVIS, PRODAJA, MONTAŽA I IZNAJMLJIVANJE NOVIH I POLOVNIH AGREGATA





ORTOPEDSKA POMAGALA

Cara Dušana 162, 18000 Niš
060 385 72 65
info@mbmedic.rs
www.mbmedic.rs




**SVE VRSTE MEDICINSKE OPREME
I ORTOPEDSKIH POMAGALA**

PRAVLJENE INDIVIDUALNO PO MERI PACIJENATA

POVRATAK U BUDUĆNOST ONLINE KUPOVINE DANAS

Kada danas govorimo o bilo kojoj temi u vezi sa online kupovinom, ne možemo da zanemarimo uticaj covid pandemije koja je mnoge stvari promenila zauvek, mnoge trendove ubrzala, kako u svetu tako i na tržištu Srbije. Pored samog obima online poslovanja koji je višestruko narastao, i to samo ako posmatramo realizovanu online trgovinu, tražnja je bila bar tri puta veća, a pojavili su se i neki trendovi koji su izmenili dotadašnje načine funkcionisanja. Na primer, majka koja detetu kupuje garderobu ili obuću ne može da odredi veličinu, pa poruči dve ili tri veličine istog modela kako bi dete kod kuće probalo, a nakon toga druge dve vrati. U kozmetici, dilema za pronalazak odgovarajućeg proizvoda bez odlaska u trgovinu i nanošenja testera, kašnjenje u isporuci nekog tehničkog uređaja i posledično odustajanje potrošača.

Ovi primeri i brojni njima slični nastavili su da postoje i prave “probleme” trgovcima – ne “izazove”, jer su to problemi u pravom smislu te reči grčkog porekla πρόβλημα (próblema) koja označava zadatak, matematički ili algebarski, za koji treba pronaći, izračunati rešenje. Za te probleme sa više nepoznatih u jednačinama logistike, opterećenja platformi, dostupnih zaliha, ljudskih resursa, operativnih procesa, profitabilnosti, online trgovci na globalnom nivou i dalje “računaju” i izvede formule da bi došli do rešenja. Sve više se u toj algebri online trgovine pojavljuju rešenja koja u svojoj pozadini imaju kompleksne i sofisticirane sisteme zasnovane na AI (Artificial Intelligence) – veštačkoj inteligenciji i ML (Machine learning) – učenju mašina.

Covid je svojom pojavom sasvim izvesno ubrzao prihvatanje novih načina kupovine u online svetu, u velikoj meri definisao ili nametnuo neke nove alate, za koje smatram da su tek odškrinuli vrata upotrebe veštačke inteligencije u procesima u trgovini. Navešću jedan poznati primer, rešenje prisutno i na našem tržištu kroz različite alate, koji prilikom kupovine nekretnine upotrebom “Augmented reality” tehnologije omogućavaju da potpuno vizualizujete kako će određeni komadi nameštaja izgledati upravo u vašim prostorijama, sa izabranim bojama zidova, u različitim opcijama rasporeda koje možete da isprobate pre odluke o samoj kupovini nekretnine, kao i opremanju iste. Isto važi i za primer inspiracije za pripremu večere za vašu bolju polovinu povodom nekog baš za vas važnog datuma, ili fenomenalna ponuda za novu veš mašinu upravo kada vaša stara radi sve lošije i

vi ste se baš interesovali na sajtovima kakva je ponuda. Tu dolazi do izražaja i kvalitet prikupljenih i pre svega obrađenih podataka o korisnicima, iz kojih može da se predvidi šta oni žele da kupe, koje boje ili oblike preferiraju, koje cenovne nivoe žele. Razni alati na osnovu podataka za potencijalne kupce pripremaju za njih najbolju, potpuno personalizovanu ponudu i u pravo vreme kada za tim imaju potrebu. U pozadini takve ponude je i interes trgovca da poveća realizaciju dela svog asortimana za koji on ima interes, odnosno adekvatne ili prevelike zalihe, za koje trgovac u paketu proizvoda ili usluga ostvaruje adekvatnu maržu i to sve u precizno definisanim vremenskim intervalima u kojima može da planira ljudske, logističke i druge resurse, da potpuno odgovori na tražnju.

Nedvosmisleno je jasno da ključni resurs postaju podaci, a ključni alat sistemi mašinskog učenja koji pripremaju ponude baš kakve želimo, i mi potrošači i mi trgovci. A na kraju, ključno znanje i veština su upravljanje programima lojalnosti, odluke o investicijama u alate za personalizovane ponude, u performance marketing, ali i najvažnije od svega upravljanje, vođenje i motivisanje, “leadership” timova u organizacijama koji rade sa ovim sistemima.

Alati na bazi veštačke inteligencije ili mašinskog učenja postoje kao podrška za brojne procese i potvrđeno je da mogu da doprinesu optimizaciji, boljim rezultatima, većem zadovoljstvu i slično. Tu nema dileme, ali moram da kažem da svaki donosilac odluke mora da nađe pravi balans, pravu meru upotrebe svih alata koji se nude. Mora biti svestan procesa u svojoj organizaciji koji su već dobri, koji funkcionišu glatko uz male resurse, prilagođeni potrebama odnosno veličini organizacije. Ne uzimaju se, tačnije ne plaćaju se, alati na bazi visoke tehnologije da bi služili sami sebi. Tehnologija je tu za nas, naše ljude, naše kupce, tehnologija nije tu zbog tehnologije.

Moja skromna poruka za sve rukovodioce u kompanijama koje ozbiljno žele da odgovore na trendove, pre svega u sferi digitalnog ekosistema, jeste da usvoje digitalne strategije koje će sadržati politike upravljanja podacima, uz obavezne politike privatnosti transparentne potrošačima, i da prihvate alate na bazi napredne tehnologije, u cilju kreiranja jedinstvenih personalizovanih iskustava potrošača, koja će sigurno pomoći našim kompanijama da lakše i kvalitetnije pronađu niše u kojima će uspešno poslovati i odupirati se velikim i naizgled moćnijim konkurentima.



Dragan Dulić

član Upravnog odbora E-commerce asocijacije Srbije



**MGG
STRUCTOR**

**GRUBI
GRADJEVINSKI
RADOVI
REKONSTRUKCIJE
I ADAPTACIJE
OBJEKATA**

**IZGRADNJA
STAMBENIH I
NESTAMBENIH
ZGRADA**

Živojina Tabakovića 140
11030 Beograd
069/1775297
mggstructorbeograd@gmail.com



Despota Stefana Lazarevića 63
22330 Nova Pazova
063/1020371
nikolann78@gmail.com

N Gas Service 022

**ISPITIVANJE, SERVIS
I ODRŽAVANJE GASNIH
SISTEMA I OPREME**



cudes a od mesa.

Geteova 1a 11080 Beograd, Zemun
064/2916798
milojkovicj93@gmail.com
www.bigcudesadmesa.com

roštilj meso
domaće kobasice
hamburška slanina



DEFICIT VAŽNIH INDUSTRIJSKIH SIROVINA, A CENE NASTAVLJU DA RASTU

METALI NAŠI NASUŠNI

DOK SE LONDONSKA BERZA METALA SUOČAVA SA NAJVEĆOM KRIZOM OD SVOG OSNIVANJA, SITUACIJA U UKRAJINI NE OBEĆAVA SKORO SMIRIVANJE, ŠTO KAO DOMINO EFEKAT UTIČE NA SNABDEVANJE REPROMATERIJALIMA. NEGATIVNE TRŽIŠNE EFEKTE I TE KAKO OSEĆA I DOMAĆA METALSKA INDUSTRIJA, KOJOJ PRERASPODELA RUSKIH I BELORUSKIH KVOTA ZA IZVOZ ČELIKA U EVROPSKU UNIJU U KRAJNEM REZULTATU NEĆE ZNAČITI MNOGO UKOLIKO SE SPOLJNI CENOVNI PRITISCI NASTAVE

Londonska berza metala (LME) još uvek se oporavlja od istorijskog pritiska nikla, kada je cena ovog materijala narasla za 250 odsto u samo dva dana, a zalihe u njenim skladištima pale na opasno niske nivoe. Time je odjednom povećana opasnost da će doći do daljih skokova cena praktično svih sirovina koje su na njoj listirane, od aluminijuma do cinka.

Dostupne zalihe u šest glavnih ugovora na najvećoj svetskoj berzi osnovnih metala pale su na najniži nivo od 1997. godine. Investiciona banka Goldman Sachs upozorila je da se dostupne količine bakra takođe kreću ka minimumu, dok su se dostupne zalihe cinka smanjile za više od 60 odsto za manje od tri nedelje, pošto je prethodno kompanija Trafigura Group rezervisala velike količine. Za to vreme, "zloglasni" nikl i dalje ostaje u opasnosti od daljih previranja, kao posebno tražena roba u industriji baterija.

Zalihe su već opadale pošto je industrijska aktivnost porasla prošle godine, dok su globalni logistički i transportni sistemi i dalje bili u teškom stanju. Metali poput aluminijuma i cinka bili su pod pritiskom u Evropi jer su rastuće cene električne energije učinile neke fabrike neisplativim, što je dovelo do njihovog zatvaranja. U skorije vreme, zalihe od gigantskih ruskih proizvođača metala postale su manje poželjne i teže za isporuku nakon invazije na Ukrajinu.

Kako objašnjava agencija Bloomberg, u fizički rešenim ugovorima na londonskoj berzi svaki prodavac na kratko po pravilu zadržava svoju poziciju do isteka ugovora, kada mora da isporuči naručeni metal. U slučaju LME, taj fizički metal mora biti u obliku registrovane parcele u skladištu LME.

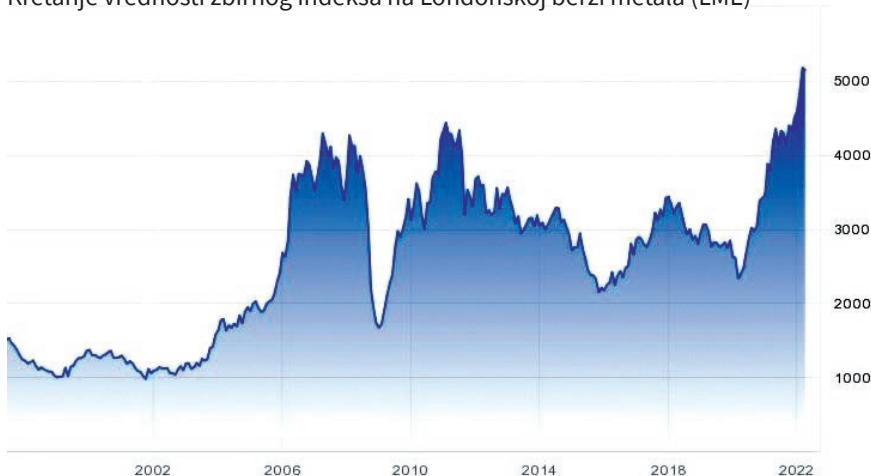
Kada su zalihe niske, postoji manje registrovanog metala za kupce sa kratkim pozicijama za isporuku, pa oni moraju ili da donesu novi metal u skladišta LME ili – ako je metal na svetskom tržištu takođe u nedostatku – da pokriju svoju poziciju otkupom LME ugovora. Ta žurba za kupovinom je karakteristična za ovakve situacije, jedino što se sada ona dešava istovremeno za različite vrste metala, piše Bloomberg.

Smanjenje zaliha doprinosi rastućoj listi glavobolja za LME i njene korisnike.

sve veći deficit s jedne, a tradicionalno oslanjanje na velike proizvođače čelika i bakra u našoj zemlji s druge strane, i to u trenucima dobijanja većih izvoznih kvota za domaći čelik na teritoriji Evropske unije, predstavljaju sučeljene tržišne uticaje. Koji će na kraju prevagnuti?

- Od početka krize u Ukrajini kompanije iz sektora metalske i elektro industrije imaju određenih problema u funkcionisanju. Problemi sa sirovinama se i dalje usložnjavaju. Dok je do skoro jedan od glavnih problema predstavljao

Kretanje vrednosti zbirnog indeksa na Londonskoj berzi metala (LME)



Berza se suočava sa žestokim kritikama zbog toga kako je postupila sa niklom, kada je suspendovala tržište nakon naglog cenovnog skoka i maltene preko noći otkazala milijarde dolara trgovanja.

Industrija u Srbiji trpi posledice, ali ima i ohrabrujućih pokazatelja

Kao i u svim drugim privrednim delatnostima, događaji ovako velikog obima na globalnim tržištima ostavljaju traga u srpskoj privredi. Rastuće cene sirovina i

povremeni nedostatak repromaterijala na tržištu, sad je težište prebačeno na dalji rast cena koji postaje alarmantan: cene se menjaju na dnevnom nivou, ponude za nabavku sirovina traju od nekoliko sati do najviše jedan dan i traži se avansno plaćanje – čak i do 100 odsto – dok je rok isporuke produžen – ističe u razgovoru za Biznis.rs sekretarka Udruženja za metalsku i elektroindustriju pri Privrednoj komori Srbije Ana Raičević.

Prema njenim rečima, svi nabrojani faktori, uz povećanje cena transporta,



FOTO: FREEPIK

utiču na krajnju cenu proizvoda u meri koja može direktno da ugrozi realizaciju ugovorenih poslova kompanija u oblasti metaloprerađivanja i mašinogradnje. Povremene nestašice sirovina dodatno izazivaju neizvesnost kod proizvođača i otežavaju planiranje daljih poslova.

Ipak, deo sirovina koje koriste kompanije iz metalnog sektora moguće je pronaći na domaćem tržištu.

- Ohrabruje informacija da domaći proizvođači čelika, bakra, aluminijuma, mesinga za sada ne osećaju veće probleme u proizvodnji i plasmanu svojih proizvoda,

kako na domaće, tako i na izvozna tržišta. Međutim, srpske kompanije ne mogu biti u potpunosti siroviniski nezavisne, s obzirom na to da asortiman ovih proizvoda ne pokriva potrebe prerađivačke industrije, kao i da jedan deo ovih sirovina odlazi u izvoz – napominje naša sagovornica.

Kako pokazuju podaci Privredne komore Srbije, Srbija je tokom 2021. godine najviše uvozila sirovo gvožđe i čelik, i to u iznosu od 867,6 miliona evra u ukupnoj količini. Među traženom robom nalaze se i proizvodi od bakra i aluminijuma.

Železara u Smederevu i domaće livnice mogu da očekuju veći izvoz

Među (ne)očekivanim dobitnicima u aktuelnoj situaciji na globalnom nivou našla se Železara u Smederevu, u vlasništvu kineske HBIS grupe, koja će imati mogućnost da izveze 29,4 odsto više čelika na tržište Evropske unije, nakon odluke Evropske komisije da preraspodeli izvozne kvote koje su oduzete Rusiji i Belorusiji zbog zbivanja u Ukrajini. U pitanju je povećanje sa 120.000 tona na oko 150.000 tona čelika godišnje.

PROIZVODI	ZEMLJE NAJVEĆEG UVOZA	VREDNOST UVOZA U 2021. GODINI
Gvožđe i čelik	Turska, BiH, Italija, Rumunija, Severna Makedonija, Kina, Ukrajina, Slovenija, Slovačka	867,6 miliona evra
Proizvodi od gvožđa i čelika	Kina, Nemačka, Turska, Italija, BiH, Rumunija, Severna Makedonija, Češka, Poljska	804,7 miliona evra
Bakar i proizvodi od bakra	Nemačka, Italija, Češka, Grčka, Turska, Belgija, Kina, Bugarska, Slovenija	477,4 miliona evra
Aluminijum i proizvodi od aluminijuma	Nemačka, Grčka, Bahrein, Turska, Kina, Italija, Poljska, BiH, Rumunija	623,2 miliona evra

Izvor: Privredna komora Srbije



FOTO: UNSPLASH

Nekoliko godina unazad je srpska industrija čelika bila ograničena evropskim izvoznim kvotama, uprkos Sporazumu o slobodnoj trgovini sa EU. Našoj

zemlji su sada povećane specifične kvote za kategoriju 1, dok su za kategorije 3A, 3B, 7, 12, 13, 16, 19, 21, 24, 25B, 26, 27 i 28 povećane rezidualne kvote koje naša

zemlja može da koristi.

- Reč je, pre svega, o limovima i šipkastim, valjano vučenim materijalima. Indirektno, doduše, ova odluka će uticati i na livnice, pa očekujem da će i u ovom segmentu biti realizovan nešto veći izvoz – komentarisao je za portal Biznis.rs Gradimir Stojanović, direktor Livnice Ljig, ujedno i najveće u našoj zemlji.

U prilog tome govori podatak i da je u Ljigu prošlog meseca boravila jedna švajcarska delegacija zainteresovana za potpisivanje novog ugovora o nabavci. Treba imati u vidu i da je Ukrajina takođe imala veliki broj livnica, te ostvarivala nezanemarljiv izvoz u zemlje EU, a njihov rad je u potpunosti stao.

Posmatrajući unazad dve godine pandemije, Stojanović kaže da je u tom periodu značajno bio umanjen izvoz.

- Sada očekujem da se izvozne količine vrate na obime iz 2019. godine, pa i da ih prevaziđu u ovim novonastalim okolnostima – zaključuje direktor Livnice Ljig.

Da li će se njegova očekivanja i obistiniti, međutim, zavisiće umnogome i od daljeg raspleta više nego napete geopolitičke situacije.

MARKO MILADINOVIC

SAD SMANJILE UVOZNE KVOTE ZA BRITANSKI I JAPANSKI ČELIK

Krajem marta Sjedinjene Američke Države i Ujedinjeno Kraljevstvo postigli su dogovor o ublažavanju carina na uvoz britanskog čelika i aluminijuma, rešavajući dugogodišnji problem nastao u vreme administracije Donalda Trampa. Ovaj sporazum će omogućiti da se 500.000 metričkih tona britanskog čelika godišnje uvozi u SAD bez carine. Ujedinjeno Kraljevstvo će takođe ukinuti uzvratne carine na više od 500 miliona dolara vredan američki izvoz, uključujući destilovana alkoholna pića, poljoprivredne proizvode i robu široke potrošnje.

Pored toga, nalaže se da svaka britanska čeličana u vlasništvu kineskog poslovnog entiteta mora da prođe reviziju finansijskih institucija kako bi bio procenjen uticaj kineskih vlasti i tek na osnovu toga joj bio odobren ili zabranjen ovakav izvoz u SAD.

Trampova administracija je u martu 2018. godine uvela carinu na čelik od 25 odsto, zajedno sa carinom od 10 odsto na uvoz aluminijuma, koristeći odredbu o nacionalnoj bezbednosti u zakonu o trgovini iz 1962. godine.

Uvoz čelika iz Velike Britanije iznosio je 246.893 tone ili nešto manje od jedan odsto ukupnog čelika uvezenog u SAD tokom 2021. godine. S druge strane, godišnji proseki pre uvođenja carinskih kvota iznosio je 635.830 tona.

Američke vlasti su u februaru postigle sličan sporazum sa Japanom. Analitičari s one strane Atlantika veruju da će ovakvim odlukama ka SAD ponovo biti privučeni veliki izvoznici metalnih sirovina iz dve zemlje, u trenutku velikog deficita koji se u najvećoj svetskoj ekonomiji delimično desio i zbog masovnog zatvaranja nacionalnih čeličana usled okretanja ka ekološki prihvatljivoj proizvodnji.



Milorad Ćurčić

specijalistička neuropsihijatrijska
ordinacija



Adanska 5 24400 Senta
065/ 5031172
drmiloradcurcic@gmail.com

OZARJE

zastupnik u osiguranju



Sarajevska 25
11000 Beograd, Savski Venac
0113617753, 063/331585
ozarjedoo@gmail.com

POVEZIVANJEM RAZLIČITIH SEKTORA STVARAJU SE SKUPLJI PROIZVODI VIŠE DODATE VREDNOSTI

OGROMAN POTENCIJAL ZA DOMAĆU PRIVREDU U SARADNJI I UDRUŽIVANJU MALIH PREDUZEĆA

PREMA NAVODIMA SVETSKJE BANKE, VELIKI PROBLEM PRIVREDNE STRUKTURE U SRBIJI JE “NEDOSTATAK SREDINE”, ODNOSNO NEDOVOLJAN BROJ DINAMIČNIH PREDUZEĆA SREDNJE VELIČINE, KOJA ĆE ZNAČAJNO DOPRINETI RAZVITKU PRIVREDE, DOK SU RESURSI STRIKTNO KONCENTRISANI KOD MALOG BROJA VELIKIH PREDUZEĆA SA NEZADOVOLJAVAJUĆOM PRODUKTIVNOŠĆU. BEZ POZNAVANJA DRUGIH IGRAČA NA TRŽIŠTU I OTVORENOSTI MENADŽMENTA ZA SARADNJU NE MOŽE SE OČEKIVATI DA DO POVEZIVANJA DOLAZI SPONTANO

Najveći deo srpske privrede – čak 99,8 odsto, čine mala i srednja preduzeća (MSP), koja u privredi kreiraju 60 odsto dodate vrednosti, 66 odsto zaposlenosti i učestvuju sa 45 odsto u ukupnom izvozu. Mala i srednja preduzeća (kao i mikro firme) često nemaju kapacitete da samostalno premoste razvojne izazove. Razlozi su uglavnom nedostatak kapaciteta u najširem smislu – radna snaga, znanje, veštine (pogotovo menadžerske), pristup finansijama i tržištu. Kroz efikasno organizovanje neki od ovih problema mogu da se prevaziđu.

Prema navodima Svetske banke, veliki problem strukture privrede u Srbiji je “nedostatak sredine”, odnosno nedovoljan broj dinamičnih preduzeća srednje

veliĉine, koja će znaĉajno doprineti razvitku privrede, dok su resursi striktno koncentrisani kod malog broja velikih preduzeća sa nezadovoljavajućom produktivnošću.

Takođe, postoji veliki broj malih i mikro preduzeća koja nisu uspela da preraštu u srednja, niti da ostvare ekonomiju obima potrebnu da postanu konkurentni izvoznici.

Pavle Medić, zamenik glavnog ekonomiste u CEVES-u, nezavisnoj istraživačko-razvojnoj organizaciji posvećenoj društveno-ekonomskom razvoju Srbije i Zapadnog Balkana, kaže za Biznis.rs da je ipak u Srbiji tokom prethodne tri decenije, uprkos velikom broju izazova, stasalo nekoliko stotina veoma uspešnih malih i srednjih preduzeća od kojih su neka u svojim nišama gotovo lideri na evropskom nivou.

Sve popularnije povezivanje u različite vrste platformi

Ova preduzeća sreću se i u sektorima gde Srbija kroz nasleđe ima konkurentsku prednost, kao što je proizvodnja nameštaja i enterijera, gume i plastike, prehrambenih proizvoda, specijalnih mašina i alata i metalnih proizvoda, ali i u nekim “modernijim” kao što je proizvodnja medicinskih aparata i opreme, električnih i optičkih proizvoda, softverskih i hardverskih IT rešenja, kao i grupe firmi koje se bave inženjeringom i projektovanjem sistema, mašina i slično. Suština problema upravo leži u činjenici da bi ovakvih preduzeća moglo biti znatno više, a da se istovremeno nedovoljno “koristi” prisustvo onih koji su već tu.

- Na primer, inicijativa koja bi unutar istog sektora oko ovih već etabliranih preduzeća okupila ona sa manjim iskustvom donela bi korist za oba – etablirana preduzeća bi mogla da manje zahtevne delove proizvodnje prepuste (podugovore, *outsource*) preduzećima sa manjim iskustvom i koncentrišu resurse na zahtevnije delove poslovanja, dok bi manje iskusna preduzeća osim posla dobila priliku da od uspešnih “uče kroz rad” – navodi Medić.

Takođe, udruživanje ne mora biti unutar istih sektora, već sve popularnije postaje povezivanje razliĉitih sektora u razliĉite vrste platformi koje se mogu nazvati inovacioni klasteri. Na primer klasteri koji spajaju IT tehnologije u širem smislu i poljoprivredu ili medicinu, programiranje igara i virtuelnu realnost, preduzeća koja čine industriju 4.0, proizvođaĉe koji zajedno proizvode pametan nameštaj i slično. Veća dodata vrednost kroz produžavanje lanaca vrednosti omogućava višu produktivnost i bolju zaradu, što je neophodan preduslov rasta.

- Naravno, potrebni su veliki naponi i vreme kako bi MSP prerasla u velika preduzeća, ali bi naponi koji bi podstakli preduzeća da se udružuju, pa čak u prvom koraku da shvate znaĉaj i vaŹnost udruživanja, sigurno davali dobre rezultate – objašnjava Medić.

Kakvu korist od povezivanja i saradnje imaju mala i srednja preduzeća, a kakvu privreda u celini?

Udruživanjem preduzeća mogu da postanu produktivnija, da dobiju lakši pristup znanjima i inovacijama, finansijama, tržištima. Kroz primer povezivanja preduzeća unutar istog sektora preduzeća mogu optimalnije i produk-

RAZVOJ ZASNOVAN NA PREDUZETNIŠTVU, SOLIDARNOSTI I GRAĐANSKOJ INICIJATIVI

CEVES je nezavisna istraživačko-razvojna organizacija posvećena održivom društveno-ekonomskom razvoju Srbije i Zapadnog Balkana, zasnovanom na preduzetništvu, solidarnosti i građanskoj inicijativi, koju je 2004. godine osnovala grupa vodećih srpskih ekonomista, na čelu sa Kori Udovički. CEVES je zajedno sa Ekonomskim fakultetom Univerziteta u Beogradu, osnovao Fondaciju za razvoj ekonomske nauke (FREN). FREN je danas jedna od vodećih nauĉnih institucija u Srbiji za oblast makroekonomije, društvene ukljuĉenosti i tržišta rada.



Pavle Medić

FOTO: CEVES

tivnije da rasporede resurse, odnosno da od uspešnijih uče kroz rad i saradnju. Kada je u pitanju povezivanje različitih sektora, rezultat su duži lanci vrednosti, odnosno “skuplji” proizvodi više dodate vrednosti.

- Sve ovo za manja preduzeća znači i posredno ili neposredno uključivanje u

sanje potreba za promenama regulative – glas dobro udružene grupe preduzeća sa konkretnim zahtevom teže je “ignorirati” nego glas jednog preduzeća, ma koliko dobru ideju ili inicijativu to preduzeće imalo – smatra Medić.

On naglašava da firme kroz udruživanje postaju produktivnije, otpornije

jaka i sposobna njena priveda – ističe naš sagovornik.

Kada je reč o delatnostima u kojima postoji potreba za udruživanjem malih i srednjih preduzeća, Pavle Medić navodi da je to neophodnost za sve.

- Najkraći i najlakši odgovor bio bi – u svim. Za početak, danas teško da se može zamisliti sektor kome ne bi odgovarala intenzivna saradnja sa IT firmama i/ili firmama iz mašinske industrije koje mogu da optimizuju njihovo poslovanje i proizvode robote i mašine baš prema njihovim potrebama. A toga ima u Srbiji – kaže ekonomista CEVES-a.

Takođe, sve češće se uz proizvode čuje prefiks “pametni” – pametni satovi, hrana, nameštaj, mali kućni aparati... Svi oni nastaju kroz projekte udruživanja i/ili inoviranje različitih disciplina, odnosno sektora, i to lakše nego što bi se možda činilo. Na primer, pametni bojler ili peć nastaju onog trenutka kada se u njih ugradi aplikacija preko koje vi na svom telefonu možete birati temperaturu ili vreme kada će se uređaj pokrenuti.

- Naravno, nije moguće pokrenuti ovakve inicijative baš u svim sektorima istovremeno. Stoga bi napore trebalo koncentrisati na one sektore koji su već

PREMA NAVODIMA SVETSKE BANKE, VELIKI PROBLEM STRUKTURE PRIVREDE U SRBIJI JE “NEDOSTATAK SREDINE”, ODNOSNO NEDOVOLJAN BROJ DINAMIČNIH PREDUZEĆA SREDNJE VELIČINE, KOJA ĆE ZNAČAJNO DOPRINETI RAZVITKU PRIVREDE, DOK SU RESURSI STRIKTNO KONCENTRISANI KOD MALOG BROJA VELIKIH PREDUZEĆA SA NEZADOVOLJAVAJUĆOM PRODUKTIVNOŠĆU.

svetsku trgovinu. U svetlu najnovijih dešavanja, krize izazvane korona virusom i rata u Ukrajini, jasno je da jako domaće tržište koje može da obezbedi potrebne inpute može biti od neprocenjivog značaja. Takođe, udruživanje može biti jako značajno i za pristup vlastima i promovi-

na krize i dobijaju bolju pozornicu za promovisanje svojih inicijativa, ideja i interesa.

- Sa druge strane, što je više dinamičnih i produktivnih preduzeća, jača je i privreda. Na kraju, država može biti samo onoliko jaka i sposobna koliko je



pokazali da imaju jasne konkurentske prednosti i dovoljan broj etabliranih lidera. Na primer, u slučaju Srbije to bi mogli biti klaster proizvođača prehrambenih proizvoda više dodate vrednosti, klaster visokotehnoloških (IT) rešenja u poljoprivedi, napredne tehnologije u medicini, klaster koji bi činio industriju 4.0 (koji bi povezao sektore mašina i

Bez obzira na postojanje potrebe, u Srbiji potencijal za udruživanje malih i srednjih preduzeća još uvek nije dovoljno prepoznat.

- Iako potencijala ima, u Srbiji reklo bi se ne postoji dovoljna otvorenost i kultura saradnje i udruživanja. Često čujemo od privrednika da se i ne poznaju sa sličnim preduzetnicima, sa privrednici-

ova preduzeća dobijaju od države i njihovog značaja za ekonomski razvoj nije adekvatna.

Iako su mala i srednja preduzeća pokretači razvoja u zemljama tržišne privrede, uglavnom imaju probleme pri odobravanju kredita. Iz Udruženja banaka Srbije kažu da je sama priroda kreditne podrške malim i srednjim preduzećima veoma specifična.

Naime, radi se o poslovnim sistemima koji imaju skromnu kapitalnu bazu, relativno kratku istoriju poslovanja, skromne godišnje iznose prihoda i profita, sekundarnu ulogu u pripadajućoj delatnosti. Osim toga, veoma često se susreću sa brojnim finansijskim teškoćama, naročito u početnim periodima poslovanja. Samim tim se veoma često pojavljuju kao tražioci odgovarajućeg iznosa sredstava.

Malim kompanijama sredstva su potrebna na regularnoj osnovi, pa često zaključuju kreditne linije. Zbog značaja ovog sektora za svaku zemlju, neophodno je obezbediti koordinirano finansiranje MSP putem odobravanja zajmova iz javnih i međunarodnih izvora, i podsticanje banaka za finansiranje malih i srednjih preduzeća.

Finansijska podrška iz javnih izvora se takođe realizuje putem bankarskog sektora. Pritom, uloga bankarskog sektora u kreditnoj podršci MSP u Srbiji naročito dolazi do izražaja, s obzirom na činjenicu da je naš finansijski sistem izrazito usmeren ka bankarskim institucijama.

Međutim, CEVES je jako zainteresovan i ulagače velike napore da se ova situacija promeni.

- Ideja je da se promovišu kolektivni identitet i snaga domaće MSP privrede i da joj pokažemo „šta može da uradi“ ako se povezuje, koristi prilike iz stranih i domaćih fondova i prati svetske privredne trendove. Takođe, želja nam je da na važnost podrške za MSP kontinuirano podsećamo i državu, i potpomažemo inicijative da se iskorene loše institucionalne prakse i neodgovarajuća zakonska regulativa – naglašava Pavle Medić.

Pod okriljem nemačkog GIZ-a i švajcarskog SDC-a, a u kontekstu ostvarivanja Agende 2030 Ciljeva održivog razvoja Ujedinjenih nacija, CEVES već nešto više od dve godine vodi i podstiče dijalog sa i među ključnim preduzećima u Srbiji o potrebama njihovog razvoja i razvoja srpske privrede.

U SVETLU NAJNOVIJIH DEŠAVANJA, KRIZE IZAZVANE KORONA VIRUSOM I RATA U UKRAJINI, JASNO JE DA JAKO DOMAĆE TRŽIŠTE KOJE MOŽE DA OBEZBEDI POTREBNE INPUTE MOŽE BITI OD NEPROCENJIVOG ZNAČAJA. TAKOĐE, UDRUŽIVANJE MOŽE BITI JAKO ZNAČAJNO I ZA PRISTUP VLASTIMA I PROMOVISANJE POTREBA ZA PROMENAMA REGULATIVE – GLAS DOBRO UDRUŽENE GRUPE PREDUZEĆA SA KONKRETNIM ZAHTEVOM TEŽE JE “IGNORISATI” NEGO GLAS JEDNOG PREDUZEĆA, MA KOLIKO DOBRU IDEJU ILI INICIJATIVU TO PREDUZEĆE IMALO

opreme, gume i plastike, IT, optike...), klaster proizvođača pametnog nameštaja i energetski efikasnih rešenja za opremanje objekata, ili klaster kreativne modne industrije, gejming industrije i virtuelne realnosti. Osim ovih primera međusektorskog udruživanja, uspeh bi imale i dobavljačke inicijative unutar pojedinačnih sektora – ističe Medić.

Dakle, kao i u životu, “lakše je zajedno” odnosno moglo bi se reći da je udruživanje korisno svima – i “malim” i “velikim” MSP.

ma iz svog komšiluka. Bez poznavanja drugih igrača na tržištu i otvorenosti menadžmenta za saradnju ne može se očekivati da do povezivanja dolazi spontano – objašnjava Medić.

Institucionalna podrška malim i srednjim preduzećima

Određena pomoć, odnosno programi za razvoj malih i srednjih preduzeća, postoje. Međutim, srazmera pažnje koju

KARAKTERISTIKE MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

U mala pravna lica razvrstavaju se ona pravna lica i preduzetnici koji na datum bilansa prelaze granične vrednosti dva kriterijuma za mikro pravna lica, ali ne prelaze granične vrednosti dva od sledećih kriterijuma:

- 1) Prosečan broj zaposlenih – 50
- 2) Poslovni prihod – osam miliona evra u dinarskoj protivvrednosti
- 3) Vrednost ukupne aktive na datum bilansa – četiri miliona evra u dinarskoj protivvrednosti

U srednja pravna lica razvrstavaju se ona pravna lica i preduzetnici koji na datum bilansa prelaze granične vrednosti dva kriterijuma za mala pravna lica, ali ne prelaze granične vrednosti dva od sledećih kriterijuma:

- 1) Prosečan broj zaposlenih – 250
- 2) Poslovni prihod – 40 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti
- 3) Vrednost ukupne aktive na datum bilansa – 20 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti



- Kroz ove dijaloge nastojimo da identifikujemo i potpomognemo pokretanje inicijativa koje će da doprinesu ostvarivanju ove vizije do 2030. godine. Oni bi se najlakše mogli sumirati kroz želju da se dostojanstven život obezbedi svim stanovnicima. Kao „veliko finale“ u MIND parku u Kragujevcu početkom juna pripremamo i završnu konferenciju i izložbu pod nazivom „Srbija 2030: SME 100 Expo“, gde ćemo pružiti priliku etabliranim i uspešnim domaćim MSP da predstave sebe i svoje uspehe, me-

razvoja u međunarodnim okvirima su MSP), da promovišemo zajedničku snagu i potenciramo da preduzeća koja čine najzdravije tkivo našeg razvoja treba da se umrežavaju i sarađuju i da bi trebalo da se njihov glas dalje čuje – ističe Pavle Medić.

Četiri kandidata za prvi srpski inovacioni superklaster

CEVES je na projektu „Srbija inovira“, koji uz podršku USAID-a sprovodi ICT

Kao preliminarna četiri domena, na kojima će tokom narednih godinu dana biti sproveden pilot projekat izabrani su – Web 3 i blokčejn tehnologije, Visoka tehnologija u poljoprivredi i industriji hrane, Gejming okruženje i virtuelna realnost, Napredna rešenja u medicinskoj tehnologiji i biotehnologiji. Jedan od ovih domena biće izabran i podržavan sredstvima projekta do 2025. godine.

- Strategija o MSP još uvek nije izrađena. Neophodno je definisati značajno veću finansijsku i nefinansijsku podršku za razvoj malih i srednjih firmi. Načini podrške biće centralna tema na „Srbija 2030: SME 100 Expo“. Kroz do sada sprovedene razgovore kao teme su nam se nametnule prepreke vezane za finansiranje, obučavanje i privlačenje kadrova i međusobna saradnja. Što se udruživanja tiče, može se reći da je država promovisala razvoj zadrugarstva kada je poljoprivreda u pitanju, dok u ostatku privrede ona izostaju. Međutim za udruživanje nije nužno potrebna država, budući da mnoge korake mogu preći i sama preduzeća, pogotovo kroz inicijative slične SME 100 Expo ili projektu Srbija inovira – zaključuje zamenik glavnog ekonomiste u CEVES-u Pavle Medić.

 LJILJANA BEGOVIĆ

MALIM KOMPAIJAMA SREDSTVA SU POTREBNA NA REGULARNOJ OSNOVI, PA ČESTO ZAKLJUČUJU KREDITNE LINIJE. ZBOG ZNAČAJA OVOG SEKTORA ZA SVAKU ZEMLJU, NEOPHODNO JE OBEZBEDITI KOORDINIRANO FINANSIRANJE MSP PUTEM ODOBRAVANJA ZAJMOVA IZ JAVNIH I MEĐUNARODNIH IZVORA, I PODSTICANJE BANAKA ZA FINANSIRANJE MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA.

đusobno se bolje upoznaju i pomognu nam da oblikujemo inicijative na kojima ćemo raditi u budućnosti. Dakle, u sklopu svih ovih aktivnosti želimo da ukažemo na značaj MSP firmi u Srbiji (neka naša velika preduzeća – šampioni

hub, a čija je inicijativa da se u Srbiji napravi prvi „inovacioni superklaster“, igrao veliku ulogu kroz analitičku podršku u procesu izbora domena, odnosno grupa sektora koji mogu biti kandidati za „inovacioni superklaster“.



EKONOMSKI PATRIOTIZAM

BRIGA ZA DOMAĆE PROIZVODE ILI SIGURNIJI PROFIT?

GRAĐANI ĆE KUPOVINOM PROIZVODA LOKALNIH PROIZVOĐAČA SAČUVATI NE SAMO SVOJE, VEĆ I RADNO MESTO SVOJIH KOMŠIJA. GEOGRAFSKA POZICIJA SRBIJE JE DOBRA, KAO I NJENI SPOLNOTRGOVINSKI SPORAZUMI, ALI VAŽNO JE DA NAŠIM PROIZVOĐAČIMA OBEZBEDIMO PODRŠKU. MI IMAMO KVALITET, A KROZ POVEZIVANJE SA GLOBALNIM IGRAČIMA MOŽEMO DA OBEZBEDIMO KVANTITET KOJI MU NEĆE PRETITI

Jedan od najaktuelnijih trendova na domaćem maloprodajnom tržištu, ma kolika bila popularnost svetski poznatih robnih marki, jeste dodatno isticanje domaćih proizvoda – kako prehrambenih, tako i onih bilo koje druge namene. I ovo pravilo se ne

primenjuje samo kod domaćih trgovinskih firmi, nego i kod inostranih koje posluju u Srbiji. Sudeći po tome da postoje godinama, slogani poput “čuvarkuća”, “kupujmo domaće”, “kupuj domaće u domaćoj trgovini” i “od polja do stola”, kao i reklame na televiziji, radiju, in-

ternetu, bilbordima i u vozilima javnog prevoza – očigledno imaju efekat.

Koliko ovakve kampanje zaista pomažu domaćoj privredi? Gde su u celoj priči proizvođači, gde trgovci, a gde potrošači? I koliko je reč o ekonomskom patriotizmu, gde je nekome zaista stalo do domaćeg proizvoda, a koliko o psihološkoj igri između rafova?

Kako u razgovoru za Biznis.rs kaže sekretar Udruženja za trgovinu Privredne komore Srbije (PKS) Žarko Malinović, ekonomski patriotizam se pokazuje kao naročito važan koncept, posebno ako imamo u vidu sve krize kojima svedočimo u poslednjih osam godina. Prema njegovim rečima, u biti ekonomskog patriotizma je shvatanje da je najvažnije jačanje sopstvene ekonomije, pre svega, kroz podršku u proizvodnji finalnih proizvoda u prehrambenoj industriji.

- Jako je važno da imate sopstveni lanac snabdevanja od njive do trpeze. Srpsko tržište je zanimljivo zato što više

od 80 odsto prehrambenih proizvoda kod svih trgovaca jesu domaći proizvodi. Uzrok tome leži u činjenici da srpski potrošači pre odlučuju da kupe proizvod domaćeg porekla, čak i ukoliko je skuplji od uvoznih – kaže Malinović.

On dodaje da je zbog takve logike potrošača, kao i prisustva kampanje koja podržava domaće proizvode, došlo do toga da i internacionalni lanci u svoju ponudu uvrštavaju što više domaćih proizvoda, kao i da prvi po veličini strani lanac koji posluje na našem tržištu prednjači po broju domaćih proizvoda u kategoriji prehrane.

Pored toga, Malinović ističe da računica koja se dobija prodajom domaćih, kao i ona koja se dobija prodajom uvoznih proizvoda, nije uvek jednosmerena ulica, jer i one zavise od kategorije proizvoda. U prevodu, potrošači mogu pronaći i uvozne proizvode koji su jeftiniji od domaćih, ali postavlja se pitanje kontinuiteta njihove dostupnosti, kao i prihvatanja od strane potrošača koji pritom imaju visoko mišljenje o domaćim proizvodima.

- Trgovina kao most između potrošača i proizvođača prepoznaje tu naviku – kaže naš sagovornik.

Domaći artikli privilegija, ali i obaveza

Takav most prepoznaju i sami prodavci. Kako za Biznis.rs kažu iz kompanije Univerexport, oni isticanje domaćih artikala smatraju privilegijom, ali i obavezom da kvalitet tih proizvoda ostane na visokom nivou. Pored toga, ističu da je nesumnjivo da su ekonomski i logistički parametri uvek na strani domaćih proizvoda.

- Pritom, ekonomski benefit nije izražen samo kroz troškove i finansijski aspekt, već i činjenicu da domaća proizvodnja pokreće čitav lanac domaće ekonomije, od zapošljavanja preko plaćanja poreza do vrednovanja i prepoznatljivosti srpskih proizvoda u regionu i svetu – naglašavaju iz Univerexporta.

Kako navode, oduvek postoje potrošači koji su više okrenuti domaćim proizvodima, kao i oni koji više cene inostrane i globalno poznate brendove. Međutim, pandemija korona virusa, i ostale krize koje je sa sobom ona donela, dodatno su probudile svest potrošača o važnosti domaće proizvodnje i artikala



koji se ne uvoze u takvim situacijama.

A da pomenuti most prepoznaju i rado premošćavaju i strani trgovinski lanci dokazuje i razgovor sa menadžmentom kompanije Delhaize Srbija u kojem su za Biznis.rs rekli da njihova kompanija kontinuirano pruža snažnu podršku lokalnim proizvođačima, kao i da je strateški fokusirana na potencijal domaće

poljoprivredne proizvodnje, dok najveća količina asortimana takođe dolazi sa domaćeg terena.

- Visok nivo kvaliteta i svežina su osnovne karakteristike proizvoda sa kategorija svežih, a kompanija se uvek trudi da za one sorte koje imaju mogućnost lokalnog uzgoja rafove Maxi, Mega Maxi, Tempo i Shop&Go prodavnica



napuni proizvodima domaćeg porekla – naglašavaju iz Delhaiza.

U skladu sa tim, oni navode da se zajedno sa više od 80 lokalnih dobavljača iz cele zemlje u prethodnim godinama trude da podižu kvalitet i unapređuju asortiman voća i povrća. Takođe, prema njihovim rečima, više od 95 odsto dobavljača sa kategorije mesa dolazi iz Srbije, a među proizvodima privatne robne marke su i nosioci žiga „Čuvarkuća“, koji garantuje kvalitet i domaće poreklo.

Lokalni proizvodi kroz poreze donose tri puta više od uvoznih

Ovakav stav dele i institucije Republike Srbije. Žarko Malinović iz PKS kaže da je za ekonomiju jako važno da zemlja jača kupovinu domaćih proizvoda, jer time kroz poreze ostaje „tri puta više nego od istog uvoznog proizvoda“. Takođe, on dodaje i da je važno da se radi na osnaživanju lokalnog ekonomskog patriotizma.

- Treba stvoriti svest građanima da će oni kupovinom lokalnih proizvoda sačuvati ne samo radna mesta svojih komšija, već i sopstvena – naglašava Malinović.

Govoreći o internacionalnim trgovinskim lancima, kaže da je dobro što oni

prepoznaju potrebu da svoje robne marke proizvode u Srbiji, tražeći partnere među lokalnim proizvođačima, jer takva vrsta saradnje predstavlja dobru šansu

ročnih ciljeva jer je važno da se strateški napravi koordinacija i jasan plan kako da se jačanjem lanca snabdevanja podigne kapacitet domaće privrede tako

NOVAC OD „ČUVARKUĆE“ OSTAJE U SRBIJI

Predsednik Privredne komore Srbije Marko Čadež je, u okviru promocije projekta „Stvarano u Srbiji“ i žiga „Čuvarkuća“, izjavio da proizvodi koji nose ovaj žig imaju potvrđen kvalitet, kao i dokaz da su ovde proizvedeni, da sirovina potiče odavde i da je to ono što pravi razliku.

- Birati „Čuvarkuću“ znači odabrati da čuvamo Srbiju jer znamo šta je efekat te kupovine i da najveći deo vrednosti tog proizvoda ostaje u zemlji – ukazao je Čadež. Prema njegovim rečima, nije isto kada kupite proizvod koji ima žig „Čuvarkuća“, ili odaberete neki drugi, jer tim izborom i te kako možete da utičete na to kako će da izgledaju naši putevi, bolnice, škole, budući da novac koji dajete za proizvod „Čuvarkuću“ ostaje u Srbiji.

za izvoz tih proizvoda.

- Da biste tako izašli van, pored besprekornog kvaliteta morate imati i konkurentnu cenu. Geografska pozicija Srbije je dobra, kao i njeni spoljnotrgovinski sporazumi. Ali, važno je da našim proizvođačima obezbedimo podršku u smislu povećanja kapaciteta jer bi taj izvoz iziskivao daleko veće količine robe – pojašnjava Malinović.

Prema rečima našeg sagovornika, PKS dosta radi na postizanju ovih dugo-

da ona može da udovolji zahtevima koji se najpre tiču kvaliteta i količine i na širem tržištu Evropske unije (EU). Kao jedan od primera on navodi Italiju, koja je kroz klasterizaciju proizvođača finalnih proizvoda dovela do toga da pet, šest fabrika suve paste, na primer, može da zadovolji kompletnu mrežu tog lanca u EU.

- Mi imamo kvalitet, a kroz povezivanje možemo da obezbedimo kontinuitet u količinama koji neće pretiti kvalitetu – naglašava on.

S druge strane, na pitanje da li bi takvo umrežavanje proizvođača orijentisanih ka izvozu ugrozilo male lokalne proizvođače, Malinović kaže da je to nemoguće, navodeći primer da će džem od ariljske maline uvek imati prođu na tržištu, čak i po višoj ceni u odnosu na konkurenciju. Umesto toga, on ističe da je suština da se lokalnim proizvođačima pomogne u podizanju kvaliteta, pakovanju, brendiranju i definisanju marketinške prepoznatljivosti.

Ne može ekonomija, tvrdi Malinović, da bude kao osamdesetih, kada je bila poluzatvorena i kada je tržište imalo 20 miliona ljudi, jer je tržište sada dosta manje, zbog čega treba tražiti nova rešenja.

- Kada napravite dobre lokalne proizvode, vi onda i sa njima 'napadate' tradicionalno bliska tržišta – CEFTA, Rumunije i ona koja nas percipiraju kao kvalitetne, za šta je potrebna ozbiljna strategija – zaključuje Žarko Malinović.

STEFAN PETROVIĆ

ŠTA PSIHOLOGIJA KAŽE O EKONOMSKOM PATRIOTIZMU

Kako u razgovoru za Biznis.rs kaže doc. dr Kaja Damjanović sa Odeljenja za psihologiju Filozofskog fakulteta Univerziteta u Beogradu, kupovina proizvoda na svakodnevnom nivou ne spada u najvažnije psihološke odluke koje donosimo. Umesto toga, ona ističe da postoje druge mnogo važnije odluke, poput onih koje su u vezi sa našim ili zdravljem bliske osobe, dok su mnogo manje važne odluke o tome koje ćemo, primera radi, čarape izabrati.

- Ovakva psihološka uključenost u odluku je važna zato što su odluke o nečemu što je intimno važno manje podložne uticajima tržišta. Ono po čemu se izdvajaju odluke o kupovini svakodnevnih proizvoda jeste to što su one vrlo česte, ali ne mnogo bitne - i tu leži prostor u kome treba uočiti uticaj poruka koje pozivaju na kupovinu domaćih proizvoda i koje se uglavnom odnose na te svakodnevne proizvode – kaže Damjanović.

Prema njenim rečima, domaće poreklo za običnog čoveka nema veću vrednost od cene koja je, ipak, na prvom mestu, a u istoj ravni je sa pakovanjem, bojom, popularnošću proizvoda, ko ga reklamira i slično, tako da je to još jedan od aspekata kojima se povećava atraktivnost.

- Da li će baš aspekt domaće proizvodnje prevagnuti u odluci, zavisice i od drugih osobina proizvoda i može da postane vrednost po sebi, čime može da se poveća psihološka uključenost u tu odluku i da pobudi neke nepotrošačke motive, kao što su osećaj da kupovinom radite i nešto što je prepoznato kao dobro, a ne samo da nabavljate proizvod, slično kao sa humanitarnim proizvodima. Drugim rečima, potreba prodavca je da prodaju proizvod, potreba kupca da ga nabavi, a možda i da se oseti dobro u vezi sa svojom nabavkom – objašnjava naša sagovornica.



PANDEMIJA I RAT U UKRAJINI ZADAJU MUKE KOMPANIJAMA

NEIZVESNOST U AUTO-INDUSTRIJI NA SVETSKOM NIVOU, POLOVNJACI SKUPLJI I DO 20 ODSTO

“U OVOJ INDUSTRIJI KOD NAS JE TRENUTNO ZAPOSLENO OKO 80.000 RADNIKA, NJIHOV STATUS JOŠ NIJE OZBILJNIJE UGROŽEN, ALI SE VEĆ POJAVLJUJU FABRIKE KOJE SMANJUJU OBIM PROIZVODNJE I ŠALJU SVOJE ZAPOSLENE NA PRINUDNE ODMORE”

Zbog rata u Ukrajini automobilska industrija je na gubitku i proizvodnja vozila mogla bi da padne za čak 15 odsto u prvoj polovini ove godine, navodi se u procenama banke Wells Fargo i dodaje da bi to dodatno smanjilo proizvodnju na duži rok usled nedostatka poluprovodnika.

S obzirom na to da su analitičari ovog sektora još početkom godine prognozirali ne baš tako sjajnu 2022. godinu, pre svega, zbog nedostatka čipova usled pandemije korona virusa, rat na istoku Evrope samo je još više pogoršao situaciju. Neizvesnost je produžena kako na

tržištu novih, tako i na „pijaci“ polovnih četvorotočkaša.

Proizvodnja automobila u Srbiji godinama stagnira, ali situacija se zbog navedenih razloga komplikuje i u sektoru proizvodnje komponenti za vozila, što je za Biznis.rs potvrdio i sekretar Veća Saveza samostalnih sindikata Srbije (SSSS) Zoran Mihajlović.

- Rat u Ukrajini je dodatno zakomplikovao stanje u firmama koje rade u Srbiji, posebno onim koje rade komponente za auto-industriju. U ovom sektoru kod nas je trenutno zaposleno oko 80.000 radnika i njihov status za sada još nije

ozbiljnije ugrožen, ali se već pojavljuju fabrike koje smanjuju obim proizvodnje i šalju svoje zaposlene na prinudne odmore. Ako se ova kriza oko Ukrajine produži, sigurno će se pojaviti i problem sigurnosti njihovih radnih mesta – kaže Mihajlović i dodaje da u ovom trenutku nema informacije da se preduzimaju bilo kakve mere da bi se situacija ublažila.

Fabrike u Srbiji koje zapošljavaju radnike u ovoj industriji nalaze se u problemu još od početka pandemije korona virusa, a rat u Ukrajini dolio je ulje na vatru. Očekivanja od Fiata u Srbiji su



spasнула, dugo je najavlјivan i početak proizvodnje novog automobila.

To bi svakako bio odličan potez za domaću industriju, ali sve je neizvesno, jer se Srbija kao i svet, suočava sa ekonomskom krizom usled skoka cena nafte, energenata, ali i potrošačke korpe.

Eventualnu proizvodnju e-automobila u Srbiji kao dobru šansu vidi i Mihajlović.

- Fiat je godinama u teškoj krizi i jedina šansa da preživi kao proizvođač automobila je da što pre izbaci automobile na elektropogon. Mislim da je to prilika za novi model za fabriku u Kragujevcu. Firme poput Leonija, Fiat-a i drugih su one koje žele da ostvare profit, i Srbija je zemlja u koju su ove auto-kompanije došle zbog jeftine radne snage. Onog trenutka kada ne bude profita otići će na druge lokacije – smatra naš sagovornik.

Još jedan momenat u trenutku nastajanja ovog teksta je važan - Vlada Srbije još nije formirana. Izbori su se tek završili, a tokom cele izborne godine nije bilo otpuštanja radnika. Mihajlović smatra da će od maja doći i do prvih većih turbulencija po pitanju radne snage.

- Već od maja očekujem da će doći do prvih otpuštanja u ovom sektoru – istakao je naš sagovornik i dodao da će nekoliko trenutno velikih proizvođača automobila u svetu nestati.

AMERIKANCI ŠOKIRANI CENAMA AUTOMOBILA

Proizvođači automobila su prinuđeni da uspore sa svojim planovima proizvodnje i distribucije vozila, a među njima su veliki igrači: Audi, Mercedes-Benz, Porsche, Škoda i Volkswagen. Nissan je saopštio da njegova proizvodnja u Velikoj Britaniji do sada nije bila pogođena, piše Autocar.co.uk.

Možda se važnosti Ukrajine kao delu lanca snabdevanja neophodnim materijalima u auto-industriji nije pridavalo toliko pažnje do početka rata, ali ispostavlja se da je ova zemlja itekako bitna za ovaj industrijski sektor. Naime, Ukrajina ima 17 fabrika koje proizvode kablove za elektronski deo automobila, navodi Wells Fargo, a ključni nemački dobavljač Leoni tamo poseduje dve velike lokacije. Ovi kablovi deluju kao centralni nervni sistem automobila. Iako sami po sebi nisu toliko visokotehnološki, teško ih je nabaviti i ne mogu se dodati u automobil naknadno. Nove probleme proizvođačima čipova za automobile donosi prestanak proizvodnje neona iz Ukrajine. Naime, ova zemlja proizvodi polovinu svetskog neona i prošle godine je dostigla 540 metričkih tona, procenio je Techcet.

S obzirom na ulogu Ukrajine, budućnost auto-industrije i nije previše svetla, a vozače šokiraju cene automobila koje su već u usponu, što pokazuje i primer u Sjedinjenim Američkim Državama. Naime, Amerikanci su već prošle godine bili šokirani cenama pri odluci da kupe novi automobil. Stručnjaci kažu da će rat u Ukrajini samo još više povećati cene novih vozila.

- Cene novih vozila će biti još više podignute i čini se da nema olakšanja na vidiku – kaže Garrett Nelson, severnoamerički analitičar automobilske industrije u CFRA, piše Time.

Tokom prošle godine prosečna cena novog automobila porasla je za 13 odsto, a ove 2022. godine kupci mogu očekivati da će cene novih automobila u Sjedinjenim Američkim Državama porasti za najmanje 10 odsto, ali verovatno i do 20 procenata, jer proizvođači vozila prenose povećanje troškova na potrošače.

Tržište polovnih automobila odoleva krizi

S druge strane, tržište polovnih automobila u Srbiji je konstantno kada su u pitanju brojke prvi put registrovanih vo-

zila u protekle tri godine, i kreće se oko 150.000 polovnjaka svake godine, kaže za Biznis.rs generalni sekretar Srpske asocijacije uvoznika vozila i delova Aleksandra Graovac.



FOTO: PIXABAY



Zoran Mihajlović

- Za razliku od tržišta novih vozila, koje je zbog pandemije palo za oko 26 odsto u 2020. godini u odnosu na prethodnu, na tržište polovnjaka nije bilo tako negativnog uticaja. Ono što je donela pandemija, a sada i situacija u Ukrajini, je dalje slabljenje tržišta novih vozila zbog sve sporije proizvodnje uzrokovane prekidom izrade komponenti koje se proizvode u Ukrajini, pa je potražnja za polovnjacima u porastu – objašnjava naša sagovornica.

Graovac ističe da su cene vozila evidentno porasle, ali i da je trend poskupljenja počeo još pre krize.

- Razlog je podizanje standarda sigurnosti kroz sisteme autonomne vožnje i ukupno više nivoa sigurnosne opreme koje nameću sve stroži standardi. Takođe, prelaskom na električna vozila sve veći broj modela ima kombinovane

pogone od lakih do punih hibrida i potpuno električnih vozila, što u ovom trenutku znači veće cene. Ono što je takođe sigurno je da popusta pri kupovini gotovo da više nema, pa smo u situaciji da su vozila "poskupela" od 10 do 20 odsto sa tendencijom daljeg rasta cena. Globalno se automobilska industrija suočava sa velikim promenama, za koje je ključno nekoliko faktora. Pored promene pogona zbog neophodnosti smanjenja zagađenja, kao i višeg nivoa sigurnosti, tu su ključne i promene navika kupaca i korisnika koje će u velikoj meri uticati na transformaciju automobilske industrije i čitavog lanca snabdevanja oko nje. Vozila će sve više biti deo koncepta "deljenja" ili "sharing" usluge. To su globalna predviđanja koja se posebno u ovoj situaciji sa krizom u Ukrajini dodatno pojačavaju i pokazuju kao tačna – ističe Graovac.

Vozači sa ograničenim budžetom uglavnom razmišljaju o kupovini polovnog automobila. Prošle godine cene već voženih četvorotočaka porasle su za čak 40 odsto, a inflacija nije izuzela ni materijale, i kako piše Time – situacija je sve gora. Cene paladijuma, aluminijuma i čelika – koji su od vitalnog značaja za proizvođače automobila – ove godine su porasle za 61, 25 i 40 odsto. Da glavobolja bude veća, cene goriva ne miruju.

Potajno, kupci polovnih automobila čekaju da ova vozila pojeftine, a da li je moguće da u nekom trenutku dođe do kontraefekta, da padne vrednost polovnjaka jer će opasti kupovna moć kupaca, Graovac kaže da to nije isključeno.

- Zbog pritiska iz zemalja Evropske



Aleksandra Graovac

unije koje moraju da se rešavaju starijih vozila, mi smo imali ogroman priliv jeftinih polovnjaka. Važno je napomenuti da je u našoj zemlji dozvoljen uvoz vozila standarda Euro 3, što znači da su to vozila starija i od 20 godina. Neosporno je da su ona jeftinija, ali ponuda takvih vozila je sve slabija, a ono što se nudi su automobili standarda Euro 4 i 5, koji su mlađi pa samim tim i skuplji. Dodatno, povećanjem cena u inostranstvu, ni mi više ne možemo da računamo na povoljniju kupovinu. Zaključak bi bio da smo svi tržišno veoma povezani – zaključuje naša sagovornica i dodaje da je uticaj liberalnog uvoza polovnjaka poguban za kvalitet našeg vazduha, jer je prosečna starost našeg voznog parka veća od 17 godina, ali prija džepu prosečnog kupca sa standardom kakav imamo.

- Ako tome dodamo bezbednost vozila takve starosti, podaci su pogubni. Uvoz motocikala, na primer, koji su sve popularnije prevozno sredstvo posebno od početka pandemije, potpuno je slobodan, a tu je tek veoma diskutabilna sigurnost starijih vozila – navodi Graovac.

I narednih nedelja, pa i meseci, pritisak na auto-industriju neće posustati. Aleksandra Graovac kaže da nema organizovane podrške koja može pomoći domaćim uvoznici, koji su u sličnoj situaciji kao i uvoznici u ostatku Evrope.

- Radi se na pomoći u slučajevima sa transportom vozila i delova, ali to ima malo uticaja na probleme koje imaju sami proizvođači. Situacija je veoma neizvesna – zaključuje naša sagovornica.

MILJAN PAUNOVIĆ

AUTO GIGANTI "NA PAUZI" SA RUSIJOM

Mnogi auto giganti prekinuli su veze sa partnerima u Rusiji koja je osmo najveće automobilsko tržište na svetu, piše Autocar. Prošle godine je u ovoj zemlji prodato oko 1.666.780 automobila, što je više nego u Kanadi, Francuskoj ili Velikoj Britaniji. Nekoliko svetskih proizvođača obustavilo je isporuke Rusiji, dok su drugi bili primorani da pauziraju proizvodnju zbog nedostatka delova od ukrajinskih dobavljača. Među do sada pogođenim proizvođačima su Grupa Reno, BMW, Jaguar Land Rover, Stelantis, Volkswagen grupa.

Japanska kompanija Suzuki obustavila je izvoz automobila u Rusiju i Ukrajinu iz svoje mađarske fabrike, a Daimler-Benz je saopštio da je smanjio proizvodnju na dve smene u svojoj mađarskoj fabrici. Toyota Motor Corporation saopštila je da će zaustaviti proizvodnju u svojoj ruskoj fabrici. Kompanija ima jednu fabriku u Sankt Peterburgu koja proizvodi modele RAV4 i Camri, uglavnom za rusko tržište.

Dalji problemi koji proizilaze iz pogođenih lanaca snabdevanja očekuju se i narednih dana. U međuvremenu su se kompanije, uključujući Ford i Škodu, obavezale da će podržati ukrajinske radnike pogođene ratom.

KOJE FIRME SU NAGLO UVEĆAVALE SVOJE POSLOVANJE U POSLEDNJE TRI GODINE?

BRZORASTUĆE KOMPANIJE U USLOVIMA EKONOMSKE NEIZVESNOSTI



Preduzeća koja ostvaruju nagli rast svog poslovanja i finansijskih rezultata oduvek su privlačila pažnju zainteresovanih investitora, potencijalnih partnera, ali i šire javnosti. U nepovoljnijim ekonomskim uslovima koji vladaju u čitavom svetu, pa i u našem regionu u poslednje dve godine – od proglašenja pandemije korona virusa, preko zastoja u lancima snabdevanja i sve više stope inflacije, pa do sukoba u Ukrajini, koji sve navedene činioce dodatno pojačava – kompanije koje prikazuju veliko povećanje prihoda, dobiti ili broja zaposlenih, zaslužuju poseban osvrt i

analizu, kao i odgovarajuća priznanja.

Biznis.rs će u narednom periodu kroz rangiranje brzorastućih kompanija, uz razgovore sa njihovim direktorima i analize razloga postignutih rezultata, predstaviti javnosti najuspešnije primere.

Kriterijumi za rangiranje brzorastućih kompanija

Kako bi rangiranje domaćih preduzeća po brzom rastu bilo izračunato što je preciznije moguće, u našu jednačinu uključeno je nekoliko ključnih indikatora. Na prvom mestu, to su podaci iz predatih

završnih finansijskih izveštaja u poslednje tri godine, među kojima su posebno istaknuti ostvaren rast prihoda i rast zaposlenih u posmatranom periodu.

Dodatno, neophodan kriterijum je da preduzeća imaju pozitivnu dobit u poslednje dve izveštajne godine, kao i da nisu bila pod blokadom transakcijskih računa na dan rangiranja. Njihov ostvareni prihod u poslednjoj izveštajnoj godini ne sme biti ispod 15 miliona dinara.

Sve kompanije koje zadovoljavaju te kriterijume takođe moraju posedovati najviše rejtinge bonitetne kuće CompanyWall, odnosno AAA, AA+ ili A+.



sa, pod pretpostavkom da je realizovana dobit reinvestirana na kraju svakog mer-nog perioda životnog veka investicije.

Izražava se u procentima i računa po formuli:

$$\text{CAGR} = \sqrt[n]{\frac{\text{poslednja godina}}{\text{prva godina}}} - 1$$

Poređenje ovako dobijenih rezultata poslovnih aktivnosti u sličnim kompanijama pomaže potencijalnim investitorima da se procene slabosti i prednosti konkurencije. Pored toga, razumevanje formule koja se koristi za izračunavanje CAGR je uvod u mnoge druge načine na koje investitori procenjuju prošle prino-se ili procenjuju buduće dobiti.

Rangiranje za potrebe boljeg sagledavanja tržišta i konkurencije

Kreiranje liste brzorastućih kompanija od posebnog je značaja za shvatanje aktuelnih tržišnih trendova. Razumevanje zašto pojedine firme uspevaju u trenutku kada druge posrću ili stagniraju razdvaja investitore koji "igraju na sreću" od onih koji su dobro obavešteni i žele pažljivo da ulože svoja sredstva.

Iz tog razloga, na razvijenim tržištima kapitala godinama unazad postoje prestižne liste "najbržih kompanija". Primera radi, među najviše citiranim su one koje svake godine sastavlja časopis Financial Times ili S&P rangiranje Fastest Growing S&P 500 kompanija koje u berzanskom trgovanju kotira Wall Street.

"Osvajanje" pozicije na ovakvoj listi predstavlja u neku ruku tržišni identitet preduzeća — čime se ono bavi, kakav standard kvaliteta pruža, pouzdanost, ali i reputaciju koju stiče.

FOTO: FREEPIK

CAGR kao neizostavna komponenta procene poslovanja

Pri rangiranju brzorastućih kompanija, pored do sada pomenutih parametara, korišćen je i parametar složene godišnje stope rasta (Compound Annual Growth Rate – CAGR) za poslednje tri

obračunske godine. CAGR se često koristi kod procene rasta tržišta, a u ovom slučaju poslovanja kompanija, i to u srednjoročnom periodu.

U principu, CAGR predstavlja stopu prinosa (Rate of Return, RoR) koja bi bila potrebna kako bi neka investicija porasla od početnog do krajnjeg bilan-

Podatke za rangiranja brzorastućih kompanija, kao i podršku projektu, pruža kompanija CompanyWall. Parametri koji će biti primenjivani su u skladu sa onima koji se koriste u Evropi i svetu, a prilagođeni su specifičnostima tržišta Republike Srbije i regiona. Takođe, u metodologiju je uključena i CompanyWall bonitetna ocena kompanija, čime su kriterijumi praktično pooštreni.

Titula „Brzorastuća kompanija“

Preduzeća koja su zaslužila titulu "Brzorastuća kompanija" dobiće priliku da na portalu i u mesečniku Biznis.rs objasne svoje poslovne strategije i odgovore na pitanja kako su prevazišla brojne izazove na domaćem tržištu i na njemu postigla visoke pozicije za kratko vreme. Pored najbitnijih činilaca brzog rasta, čitaoci će takođe imati prilike da pročitaju konstruktivne predloge ovih preduzetnika za unapređenje lokalnih ekonomskih uslova.

 MARKO MILADINOVIĆ

EVROPA U VRTLOGU ENERGETSKIH SANKCIJA

SVESNA SVOJE NEZAMENJIVE ULOGE U SNABDEVANJU EVROPE ENERAGENTIMA, RUSIJA DIKTIRA USLOVE PLAĆANJA, ALI IPAK OSTAVLJA PROSTOR EVROPSKIM KUPCIMA DA PRAKTIČNO PLAĆAJU GAS U EVRIMA, KUPUJUĆI ZA TAJ NOVAC RUBLJE, KOJE SE UPLAĆUJU GAZPROMU. RUSKI PRIHODI OD IZVOZA NAFTE I GASA POVEĆANI SU ZA 3,4 MILIJARDE DOLARA U PRVIH MESEC I PO DANA RATA U UKRAJINI

Zapad se teško i nevoljno odriče ruskih energenata, iako su zapadne zemlje uvele oko 6.000 sankcija Moskvi, odgovarajući tako na rat u Ukrajini. Gas i nafta su i dalje izuzeti od embarga u Evropskoj uniji, a na listu sankcija ubačen je ugalj. Zabrana uvoza uglja počće da se primenjuje na leto, a do tada će evropske zemlje pokušati da kupe što više.

SAD su u martu uvele embargo na uvoz ruske nafte, a ruski zvaničnici tvrde da su od tada zapravo povećali izvoz u Ameriku. Izvoz je navodno sada podignut na 100.000 barela dnevno. Američkim kompanijama je dozvoljeno da uvoze rusku robu, pa tako i naftu u slučaju da je to potrebno za nesmetano funkcionisanje privrede. SAD oko osam odsto svojih potreba za naftom namiruju uvozom iz Rusije.

Američka ministarka finansija Dženet Jelen objasnila je da bi potpuna zabrana izvoza ruske nafte, po svemu sudeći, dovela do „ogromnog povećanja“ cena na svetskom tržištu, što bi nanelo štetu SAD i njihovim demokratskim saveznicima. Jelen je u svedočenju u Kongresu rekla da se nada da će naftne kompanije u SAD i drugim delovima sveta, motivisane sadašnjim visokim cenama tog energenta, moći da povećaju proizvodnju u narednih šest meseci, što bi omogućilo da se uvedu strože restrikcije na rusku naftu.

Sve vreme rata u Ukrajini, ruski gas nesmetano dotiče u Evropu, a to može potrajati uprkos ruskom zahtevu da zemlje EU gas plaćaju u rubljama. Za sada se samo Mađarska izjasnila da će nastaviti da uvozi plaćajući u ruskoj valuti, a Litvanija je zvanično prekinula uvoz gasa iz Rusije. Gasni terminal u litvanskoj luci Klaipeda ima kapacitet prijema oko četiri milijarde kubnih metara gasa

godišnje, dok u rezervoarima ima mesta za 170.000 kubnih metara gasa.

Dve trećine američkog izvoza gasa ide u Evropu

Američki predsednik Džo Bajden obećao je nedavno u Briselu zemljama EU 15 milijardi kubnih metara gasa do kraja godine, a iduće godine 50 milijardi kubnih metara. Oko 24 odsto američkog izvoza gasa išlo je na evropsko tržište, ali se se taj procenat drastično izmenio u poslednja tri meseca. Sada oko dve trećine američkog izvoza gasa ide u Evropu, i to po ceni koja je 10 puta viša nego pre godinu dana. Međutim, to je premalo da bi se nadoknadilo oko 150 milijardi kubnih metara koliko evropske zemlje godišnje uvoze iz Rusije.

Početkom marta cene gasa u Evropi premašile su 3.600 evra za 1.000 kubnih metara zbog neizvesnosti i panike koju je doneo rat u Ukrajini. U međuvremenu berzanska cena u Evropi stabilizovala se na oko 1.100 evra za 1.000 kubnih metara gasa. Međutim, ukoliko bi Evropa otkazala kupovinu ruskog gasa, onda bi njegova cena verovatno višestruko porasla, jer ga ne bi bilo dovoljno.

Pokušaji evropskih zemalja da pronađu alternativni način za snabdevanje gasom putem gasovoda iz istočnog Mediterana je po svemu sudeći, propao. Zamenica američkog državnog sekretara Viktorija Nuland ocenila je da je projekat preskup, da nije ekonomski održiv i bilo bi potrebno previše vremena za njegovu izgradnju.

Ona je navela da predloženi projekat gasovoda East Med ne bi mogao odmah da isporuči gas u Evropu, kojoj je sada potreban da bi se osamostalila od ruskih energenata. Ideja za izgradnju gasovoda u dužini od 1.900 kilometara od nalazi-

šta u Izraelu i na Kipru, koju je podržala Grčka i koja je uključivala i Tursku, rezultirala je sporazumom o planiranju izgradnje iz 2020. godine. Međutim, od toga verovatno nema ništa.

Evropa nema održivu alternativu za ruski gas i to je osnovni razlog zbog kojeg države EU ne uvode sankcije na njegov uvoz. Evropski terminali za prijem LNG gasa su nedovoljni, pa čak i u slučaju kada bi u evropske luke stiglo dovoljno brodova sa gasom ne bi bilo dovoljno mesta za njegovo skladištenje i prijem. S druge strane su logistički problemi i nedovoljan broj brodova za prevoz LNG. Zbog toga evropske zemlje najavljuju izgradnju novih LNG terminala i skladišta za gas.

Istovremeno, Rusija zahteva da gas bude plaćen u rubljama, a iz Moskve povremeno dolaze i predlozi da se obustavi isporuka gasa Evropi. Neki deputati predlažu da se snabdevanje prekine dok „evropski drugovi ne shvate da je agresivna politika prema Rusiji štetna za njih, a i kažnjiva“. Portparol Kremlja Dmitrij Peskov rekao je da su evropske kompanije koje kupuju ruski gas dobile potrebna objašnjenja o plaćanju, koje treba preračunati u rublje.

Rusija diktira uslove plaćanja, ali ostavlja prostor za dogovor

Svesna svoje nezamenjive uloge u snabdevanju Evrope energentima, Rusija diktira uslove plaćanja, ali ipak ostavlja prostor evropskim kupcima da praktično plaćaju gas u evrima, kupujući za taj novac rublje, koje se uplaćuju Gazpromu. Ne deluje logično da će Moskva želeći da prekine isporuke gasa i nafte Evropi. Ruski prihodi od izvoza nafte i gasa povećani su za 3,4 milijarde dolara u prvih mesec i po dana rata u



FOTO: FREEPK

Ukrajini, zbog rasta cena. Rusija izvozi oko pet miliona barela nafte dnevno, a pola od toga odlazi u Evropu.

Suficit na tekućem računu Rusije, kao najšira mera trgovinskih i investicionih tokova, dostigao je 58,2 milijarde dolara u prvom kvartalu 2022. godine, dok je prošle godine u istom periodu suficit bio 22,5 milijardi dolara, saopštila je Banka Rusije. To je najveći suficit Rusije

od 1994. godine, jer su prihodi od izvoza nafte i gasa porasli, a uvoz je opao zbog zapadnih sankcija.

Prema Gazpromu, od 27. januara 58 odsto njegove prodaje prirodnog gasa u Evropu i druge zemlje bilo je plaćeno u evrima, oko 39 odsto u dolarima i oko tri odsto u funtama. Dnevni prihod Gazproma od izvoza gasa u EU iznosio je u proseku oko 800 miliona evra.

Prema proceni Svetske banke, ekonomija Rusije oslabiće ove godine za 11,2 odsto zbog rata u Ukrajini, čiju ekonomiju ove godine očekuje pad od 45,1 odsto. Predviđanje pokazuje da će tržišta u razvoju i ekonomije u razvoju u Evropi i Centralnoj Aziji oslabiti za 4,1 odsto u proseku, što je dvostruko više od pada koji je izazvao početak pandemije koronavirusa 2020. godine.

Evropa bi ipak mogla puno da izgubi u ratu sankcijama protiv Rusije ukoliko se ostvare predviđanja o nestašici energenata. To bi direktno podiglo njihovu cenu i cene svih ostalih proizvoda, podstaklo inflaciju i povećalo rizik od recesije. Apsurdno je da se to dešava u trenutku kada je novi gasovod "Severni tok 2" povezo Nemačku sa 55 milijardi kubnih metara ruskog gasa godišnje. SAD su godinama kritikovale EU zbog izgradnje

tog gasovoda, navodeći da je loš za njenu energetska bezbednost, a Nemačka je u februaru konačno obustavila njegovu sertifikaciju.

Dok traga za alternativom uvozu ruskog gasa i nafte, Evropska unija bi mogla da postavi ambicioznije ciljeve kada je u pitanju prelazak na upotrebu održive energije, najavio je šef sektora za klimatsku politiku EU Frans Timmermans. Evropska komisija predložila je da se uvoz ruskog gasa ove godine smanji za dve trećine, a trenutno su u izradi nacrti planova da se uvoz u potpunosti ukinu do 2027. godine. U okviru postojećih planova EU bi do 2030. godine trebalo da povećava udeo obnovljive energije do 40 odsto.

Analitičari predviđaju da će Evropa ostati najveći uvoznik američkog prirodnog gasa. Oko 15 odsto američkog izvoza gasa ide u zemlje Azije, a u zemlje Latinske Amerike oko tri odsto. Sva nova eventualna ograničenja u isporukama gasa iz Rusije u Evropu dodatno bi ojačala potražnju za američkim LNG i poskupela njegovu nabavku. Direktnu materijalnu korist od krize energetskog snabdevanja u Evropi imale bi SAD i Rusija.

 VLADIMIR JOKANOVIĆ

ZABRANA UVOZA RUSKIH ENERGENATA KOŠTALA BI 100 EVRA SVAKOG STANOVNIKA EU

Evropska unija oko 25 odsto nafte uvozi iz Rusije, kao i oko 40 odsto gasa. Potpuna zabrana uvoza ruskih energenata izazvala bi u proseku pad bruto nacionalnog dohotka od 0,2 do 0,3 odsto, što iznosi oko 100 evra po stanovniku. Najveći rizik od pada ekonomskog rasta pretrpela bi Nemačka, zbog čega je Berlin posebno oprezan u razgovorima o evropskom embargu na ruske energente.

Kancelar Olaf Šolc najavio je da će Nemačka iskoristiti narednih 120 dana za uvoz uglja iz Rusije.

NEIZVESNA SUDBINA ZAPADNE IMOVINE U RUSIJI

TANKA LINIJA IZMEĐU POSLOVANJA I NACIONALIZACIJE

OD 57 FRANCUSKIH KOMANIJA U RUSIJI SAMO PET ODSO SE POTPUNO POVUKLO SA RUSKOG TRŽIŠTA, DOK JE 44 ODSO OBUSTAVILO POSLOVNU AKTIVNOST U RAZLIČITOM STEPENU. ISTOVREMENO, OD 277 AMERIČKIH KOMANIJA U RUSIJI 37 ODSO SE POVUKLO POTPUNO, DOK JE 56 ODSO OBUSTAVILO POSLOVNU AKTIVNOST, A ŠEST ODSO NIJE PREDUZELO NIŠTA. ZAPADNE KOMANIJE KOJE SU OSTALE U RUSIJI PRAVDAJU TO OBAVEZOM PREMA ZAPOSLENIMA I POTROŠAČIMA

Očekivanja da će umesto zapadnih kompanija koje su napustile poslovanje u Rusiji odmah doći kineske ili turske firme da preuzmu upražnjena mesta na tržištu nisu sasvim realna. Turska je jedina NATO zemlja koja nije uvela sankcije Rusiji. Ona računa na ruske turiste i na ruske energente. Istovremeno, Turska organizuje diplomatske razgovore za rešenje ukrajinskog rata.

Izbalansiran međunarodni položaj Turske daje još više mogućnosti, ali ne treba očekivati da će turske kompanije preuzimati poslove zapadnih firmi u Rusiji. To bi se među saveznicima smatralo direktnim pomaganjem Rusiji u izbegavanju sankcija, zbog čega Turska to ne sme da učini.

SAD su nedavno upozorile Kinu na posledice njene eventualne materijalne po-

moći Rusiji na bilo koji način. Vašington je ocenio da bi sankcije uvedene Rusiji trebalo da daju Kini "dobro razumevanje" o posledicama sa kojima bi se mogla suočiti ako pomogne Moskvi. SAD su takođe napomenule da bi Peking trebalo da "izvuče prave lekcije" iz koordinisanog odgovora Zapada na Ukrajinu i da razume da bilo kakav potez ka zauzimanju Tajvana silom ne bi bio prihvatljiv.

Američki predsednik Džo Bajden poručio je Kini da je njena ekonomska budućnost vezana za Zapad, a ne za Rusiju. Teško je predvideti šta će i kada uraditi Kina, ali kako trenutno stoje stvari, verovatno bi više mogla da izgubi zbog zapadnih sankcija nego što bi mogla da dobije na ruskom tržištu. Druga je stvar koliko bi se Rusi zaista obradovali velikim kineskim partnerima na svom tržištu.

Povratak 100 godina unazad

Kada su Apple, McDonald's, Mercedes-Benz, Ikea, Volkswagen i ostali giganti zapadne industrije najavili potpuno ili delimično obustavljanje poslovanja u Rusiji, kao odgovor se pominjala mogućnost nacionalizacije imovine ovih stranih kompanija. Rusko ministarstvo finansija predložilo je razvoj takozvanog ubrzanog mehanizma stečaja za kompanije koje su napustile Rusiju, a inostrani kapital u njima ima više od 25 odsto udela.

Međutim, ruski biznismeni prvi su upozorili da bi to bila rizična odluka koja bi mogla Rusiju da "vrati 100 godina unazad", u 1917. godinu Oktobarske revolucije. Ruski milijarder Vladimir Potanjin upozorio je da bi to moglo da dovede do "globalnog nedostatka poverenja investitora u Rusiju".

Ministarstvo za ekonomski razvoj je početkom marta pripremlilo Nacrt zakona o eksternom upravljanju. Predlog

zakona se odnosi na kompanije sa imovinom vrednom milijardu rubalja (120 miliona dolara) i 100 zaposlenih. Ako bi zakon bio usvojen, vlasti bi na osnovu sudske odluke mogle da uvedu eksterno upravljanje ruskom imovinom sa udelom od 25 odsto i više stranog vlasništva.

Nakon uvođenja eksterne uprave stranim vlasnicima bilo bi zabranjeno da raspolazu akcijama kompanije, da otpuštaju zaposlene ili da raskidaju ugovore i izvršavaju transakcije koje su od suštinske važnosti za delatnost preduzeća.

Zakonom je predviđeno da se funkcije spoljne administracije prenesu na državnu korporaciju VEB ili Agenciju za osiguranje depozita na period do šest meseci. Tada bi nova organizacija stvorena na bazi kompanije trebalo da bude ponuđena na aukcijsku prodaju. Kupac bi imao obavezu da zadrži dve trećine zaposlenih i da radi najmanje godinu dana, a ukoliko se ne bi našao investitor za neku kompaniju, onda će država otкупiti njenu imovinu.

Vladina komisija za zakonodavne aktivnosti odobrila je predlog zakona 9. marta, a nedelju dana kasnije centralna banka predložila je izmene i dopune zakona.

Banka Rusije smatra da je potrebno precizirati spisak kompanija u koje se može uvesti eksterni menadžment. Banka takođe želi da u zakonu razjasni kakva će ograničenja uticati na prvobitne vlasnike tokom perioda eksterne administracije. Konkretno, centralna banka zahteva da se zabrani isplata novca od prodatih akcija ukoliko ih je inostrani vlasnik prodao ruskoj filijali posle 24. februara.

Pored toga, Banka Rusije želi da dobije pravo da pokrene eksterno upravljanje finansijskim institucijama. Amandmane na predlog zakona podnela je i federalna poreska služba, koja se zalaže da se peri-

SUSPENDOVANO USVAJANJE ZAKONA O UVOĐENJU EKSTERNOG MENADŽMENTA

Ruske vlasti suspendovale su usvajanje Nacrta zakona o spoljnom upravljanju organizacijama, odnosno odustale od uvođenja eksternog menadžmenta u stranim kompanijama. Ova odluka je doneta zbog činjenice da većina preduzeća nije u potpunosti napustila rusko tržište, već su samo obustavila rad "do normalizacije spoljnopolitičke situacije". Mnoge zapadne firme takođe pregovaraju sa ruskim odeljenjima i nastavljaju da isplaćuju plate zaposlenima. Imajući to u vidu, ruske vlasti su odlučile da se ovakvim kompanijama prilagode i "ne zaoštravaju situaciju" uvođenjem eksternog upravljanja.

od eksternog upravljanja produži sa šest meseci na godinu dana.

Francuzi najveći strani poslodavci u Rusiji

Potanjinova kompanija Interros najavila je preuzimanje udela francuske banke Societe Generale u Rosbanci i njenom osiguranju.

- Zatvaranje transakcije trebalo bi da se desi u roku od nekoliko nedelja nakon dobijanja svih neophodnih regulatornih odobrenja - saopštila je 11. aprila kompanija Interros. Rosbanka će ostati preferirani partner Societe Generale Rusije.

francuska kompanija. Iznos transakcije nije pomenut ni u jednom od saopštenja.

Sberbanka je imala rok do 13. aprila da prinudno prenese inostrane hartije od vrednosti svojih klijenata drugom brokeru i drugom depozitaru. Sberbanka je odlučila da izvrši prenos stranih hartija od vrednosti klijenata kod drugog depozitara koji nije na spisku sankcija, objasn timer je banka, dodajući da je preduzela taj korak kako bi klijenti zadržali mogućnost upravljanja svojom imovinom bez ograničenja.

U napuštanju Rusije najsporije su kompanije iz Francuske. Od 57 fran-

strani poslodavci u Rusiji i obezbeđuju posao za 160.000 ljudi u različitim sektorima, ali posebno u energetici, veleprodaji i prehrambenoj industriji. Kompanije koje su ostale u Rusiji nailaze na osudu zapadne političke javnosti koja traži njihovo povlačenje.

Zapadne kompanije koje su ostale u Rusiji pravdaju to obavezom prema zaposlenima i potrošačima, navodeći da bi svojim odlaskom samo učinili uslugu ruskoj državi koja bi mogla da izvrši eksproprijaciju njihove imovine.

Oni koji osuđuju francuske i druge kompanije koje su ostale u Rusiji navode



FOTO: PEXABAY

Potanjin je rekao da kompanija name- rava da "uloži sve napore da razvije poslovanje Rosbanke", smatrajući priorit- etnim integraciju digitalnih tehnologija i proizvoda u tradicionalne bankarske usluge.

Societe Generale je saopštila da zavr- šava svoje bankarske i osiguravajuće aktivnosti u Rusiji.

- Grupa će napustiti Rusiju na efikasan i uredan način, obezbeđujući kontinuitet za svoje zaposlene i kupce - saopštila je

cuskih kompanija u Rusiji samo pet odsto se potpuno povuklo sa ruskog tržišta, dok je 44 odsto obustavilo poslovanje u različitim stepenu. Preostalih 51 odsto nije preduzelo ništa, nastavljajući poslovanje u Rusiji. Istovremeno, od 277 američkih kompanija u Rusiji 37 odsto se povuklo potpuno, dok je 56 odsto obustavilo poslovanje u Rusiji, a šest odsto nije preduzelo ništa.

Francuske kompanije su najveći ino-

etički problem te odluke i tvrde da je bri- ga za zaposlene i klijente samo patetika, a da je stvarni razlog njihovog ostanka zabrinutost da će izgubiti profit, jer Rusi- ja predstavlja visok udeo njihovog tržišta. U svakom slučaju, inostrano vlasništvo u Rusiji i dalje je na pola puta između po- vratka poslovanju i nacionalizacije, a sve je manje prostora za srednja rešenja, kao i u ukrajinskom ratu koji je bio povod za uvođenje zapadnih sankcija.



VLADIMIR JOKANOVIĆ



OSNOVANA INICIJATIVA ZA RAZVOJ TRŽIŠTA DIGITALNE IMOVINE

TOKENIZACIJA: SAMO HAJP ILI NAJBOLJA PRILIKA ZA PRIVREDU

ČINJENICA JE DA JE JEDAN OD PREDUSLOVA RAZVIJENOG TRŽIŠTA DIGITALNE IMOVINE, A POSEBNO KOMERCIJALIZACIJE UPOTREBE DIGITALNIH TOKENA, PRE SVEGA, RAZVIJANJE SVESCI KOD PRIVREDE I GRAĐANA O ZNAČAJU STVARANJA NOVIH POSLOVNIH MODELA ZAHVALJUJUĆI TOKENIZACIJI, KAO I POVEZIVANJE LJUDI. INICIJATIVA JE UPRAVO IZ TIH RAZLOGA I OSMIŠLJENA KAO ORGANIZACIJA KOJA ĆE NA JEDNOM MESTU OKUPLJATI SVE ZINTERESOVANE STEJKHOLDERE KOJI ĆE RAZMENJIVATI MEĐUSOBNA ISKUSTVA I ZNANJA, RADITI NA ZAJEDNIČKIM PROJEKTIMA I UDRUŽITI SNAGE SA CILJEM POBOLJŠANJA SISTEMSKIH I REGULATORNIH USLOVA

 **VLADIMIR VELIČKOVIĆ**, poslovni savetnik, autor knjige *Biznis Bukvar* i član Izvršnog odbora Inicijative za razvoj tržišta digitalne imovine

Blokčejn, tokenizacija, NFT, web3, kripto – pojmovi koji i dalje nisu baš najjasniji širokoj populaciji, pa čak i ekonomisti i pravnici se trude da ih razumeju. Prvi koji su ovladali time su naravno developeri, koji formiraju tehnološki okvir u kojem dalje može da se radi. A zatim je i u Srbiji donet Zakon o digitalnoj imovini koji formalno-pravno reguliše relacije u ovoj oblasti. Međutim, veliki posao je i dalje pred nama, od podzakonskih akata do edukacije kom-

panija i korisnika.

Priznajem, i dalje je fokus na samoj tehnologiji, platformama, sigurnosti, opravdanosti ovih projekata, ali doći će vreme da se isključivo priča o benefitima koje mogu da imaju lični brendovi, preduzetnici, kompanije. Da stvar pređe sa tech developera i pravnika na marketare i menadžere razvoja.

Uz jaku IT zajednicu Srbije, koordinisan napor i zajednički angažman zainteresovanih strana, Srbija bi mogla da

se pozicionira na globalnoj mapi tržišta digitalne imovine.

Digitalni rast poslovanja

Nakon “tehnikalija”, sledeća pitanja su kako na najbolji način razviti tržište digitalne imovine da bude od koristi svima, od malih i srednjih preduzeća (SME) do korpo okruženja. Da, zaista smatram da blokčejn, NFT i tokenizacija mogu da doprinesu transparentnim privrednim aktivnostima i rastu poslovanja i naš zadatak je da se to desi ovde.

Digitalizacija i blokčejn nose sa sobom izuzetan pomak u finansiranju, monetizaciji, komercijalizaciji... Naravno da svaka tehnologija sa sobom nosi rizike, pretnje i zabrinutost, ali pruža i fantastične razvojne mogućnosti za pojedince, kompanije i nerazvijena tržišta.

Neću sad da ulazim u teme šire slike tržišta i digitalnih karijera, tradicionalnog finansijskog tržišta i poređenja sa decentralizovanim finansijama, već za privredu bitnija pitanja: “Digital-first” poslovanja, izvora zarade i načina investiranja u digitalnom svetu, kao i alternativnih načina prikupljanja kapitala.

Blokčain tehnologija nam omogućava da tokenizujemo bilo koje pravo, finansijski instrument, da stvorimo nove poslovne modele kao i nove načine finansiranja privrede, da putem NFT-a angažujemo korisnike svojih proizvoda i usluga, da zahvaljujući našoj pameti



FOTO: LUKA ŠČEPANOVIC MISAILOVIC

izvozimo inovativna rešenja i da na svetskom nivou ravnopravno učestvujemo u četvrtoj industrijskoj revoluciji.

Možda je pojam koji se negde najviše upotrebljavao u ovom periodu NFT, ali kroz komentare da li je to najveća prevara, Ponzi šema, glupost kratkog veka... ili trenutno najbolji način za neki brend u integraciji marketinga, monetizaciji, humanitarnim aktivnostima, posvećenosti određenoj misiji, davanja vrednosti zajednici itd, itd... I jedno i drugo je tačno.

Kao novotarija, svakako da izaziva sumnje i osude, jer je nerazumevanje i dalje veliko. Svakako da ima lažnih NFT-ova. Definitivno da uspeh svakog pojedinačnog NFT-a zavisi od etike osnivača, zajednice, realnih vrednosti koje se vežu za njega, dugoročnosti aktivnosti i posvećenosti članova tima.

NFT može da bude toliko toga, zavisno da li se posmatra iz ugla brenda ili konzumenta (HODL-era): da unapredi neko poslovanje drugačijom ponudom, da veže kupce za određeni brend ili svrhu, da ponudi nove nivoe u lestvici vrednosti, da ponudi nove benefite, da osnaži zajednicu, da donese nove vrednosti u sadržaju, interakciji, povezanosti.

Tokenizacija svega

Sigurni smo da ne treba i nećemo propustiti šansu koju nam je pružila blokčejn tehnologija da tokenizujemo bilo koje pravo, finansijski instrument, da

stvorimo nove poslovne modele, kao i nove načine finansiranja privrede.

Činjenica je da je jedan od preduslova razvijenog tržišta digitalne imovine, a posebno komercijalizacije upotrebe digitalnih tokena, pre svega razvijanje svesti kod privrede i građana o značaju stvaranja novih poslovnih modela zahvaljujući tokenizaciji, kao i povezivanje ljudi. Inicijativa je upravo iz tih razloga i osmišljena kao organizacija koja će na jednom mestu okupljati sve zainteresovane stejkholdere koji će razmenjivati međusobna iskustva i znanja, raditi na zajedničkim projektima i udružiti snage sa ciljem poboljšanja sistemskih i regulatornih uslova.

Iz tog razloga u Srbiji je osnovana Inicijativa za razvoj tržišta digitalne imovine, koja okuplja kompanije, organizacije (privatne i javne) i pojedince povezane sa tržištem digitalne imovine, sa ekspertizom u informacionim tehnologijama, pružanju usluga povezanih sa digitalnom imovinom, posredovanjem na finansijskom tržištu, investicionom bankarstvu, pravnom, poreskom i finansijskom savetovanju.

Takođe, na nivou zemalja bivše Jugoslavije okupljamo pojedince, kompanije, developere, finansijske stručnjake, pravnike, ekonomiste... u zajedničkim aktivnostima na promociji, edukaciji i tokenizaciji Balkana.

Misija Inicijative je razvoj tržišta digitalne imovine u Srbiji sa vizijom da naš

ekosistem postane regionalni lider u komercijalnoj primeni tehnologije tokena i pametnih ugovora.

Održana prva konferencija o tokenizaciji

Na prvoj konferenciji koju je organizovala Inicijativa za razvoj tržišta digitalne imovine krajem marta okupili smo blockchain developere, pravnike, ekonomiste, finansijske i poreske savetnike, marketare, stručnjake za crypto security, predstavnike fondova, investitore, trejdere, predstavnike banaka, visokoškolskih ustanova, predstavnike javnih preduzeća, IT kompanija, medija...

U tri sata razgovora posvetili smo vreme Tokenizaciji poslovanja i digitalne imovine u Srbiji, trendovima, kriptu svetu, izazovima, prilikama i primerima iz prakse.

Uz sjajan uvod Alekseja Misailovića o tokenomiji i generalnom kontekstu i potrebama digitalne ekonomije, i uz vešto moderiranje Bogdana Vujovića, gosti predavači iz kompanija Finspot i Tempus ispričali su kompletnu genezu nastanka njihovih servisa na blokčejn tehnologiji, Aleksandar Matanović, Ivan Andrejević i Srećko Miodragović izneli su svoj pogled na buduću razvoj industrije.

Definitivno je ovo samo početak. Ovakav format dijaloga i dalje ćemo organizovati i promovisati, uz takođe redovne edukativne tekstove i dalje praktične primere u ovom regionu.



NOVI PRIORITETI

ODRŽANA KONFERENCIJA DIDS

BUDITE PAMETNIJI OD PAMETNIH UREĐAJA

Konferencija DIDS (Dan internet domena Srbije) održana je 16. marta u hibridnom formatu u organizaciji Fondacije „Registar nacionalnog internet domena Srbije“ (RNIDS). Program je realizovan iz Jugoslovenske kinoteke, dok je najveći deo publike konferenciju pratio online.

Konferenciju je otvorio Milan Dobrijević, državni sekretar Ministarstva trgovine, turizma i telekomunikacija, koji je istakao da ministarstvo pristup internetu posmatra kao osnovno ljudsko pravo, a da je pandemija pokazala da je internet postao nužan da bi se praktikovala osnovna ljudska prava.

Publici se obratio i Leonid Todorov, direktor organizacije APTLD, koji je dao kratku analizu domenskih tržišta Dalekog istoka.

Slogan konferencije glasio je „Novi prioriteti“, pa je direktor Fondacije RNIDS Dejan Đukić govorio o prioritetima u narednom periodu, donošenju petogodišnje strategije razvoja, i istakao da se RNIDS-ov osnovni prioritet ne menja, a to je visoka dostupnost servisa. Pome-

nuo je izazove sa kojima su se internet stakeholderi susreli tokom pandemije, od nelegalnih aktivnosti na internetu koje su zahtevale brze reakcije, do uspešne saradnje sa brojnim institucijama da bi srpski deo interneta bio što bezbedniji za sve korisnike.

Tokom konferencije RNIDS je predstavio svoj novi vizuelni identitet koji je pod geslom „Internet je svet“ kreirao studio Metaklinika. Predstavljeno rešenje zadržava delimični kontinuitet sa postojećim identitetom, ali unosi značajno svežiji izraz kakav Fondacija zaslužuje nakon 15 godina rada.

Industrija digitalnog oglašavanja zabeležila je dvocifren rast u 2021. godini, međutim, postavlja se pitanje daljeg rasta i rada usled tektonskih promena na digitalnom tržištu. Stručnjaci za digitalno oglašavanje, izdavaštvo i e-trgovinu podelili su svoje poglede na budućnost industrije tokom prvog, uvodnog panela.

Usledila su tri predavanja međunarodnih stručnjaka na teme iskustava digitalizacije tržišta Centralne i Istoč-

ne Evrope, dizajna kompleksnih interfejsa i povezivanja online i offline kanala kao imperativa omnikanalne prodaje.

Publika je imala prilike da prati demonstraciju sajber napada koja je izvedena tokom programa, ali i da sazna nalaze istraživanja o bezbednosnim praksama korisnika interneta u Srbiji koje je početkom godine sproveo RNIDS u saradnji sa RATEL-om, a potom i poslušati savete stručnjaka za sajber bezbednost. Poruka iz ovog dela programa glasila je: „Budite pametniji od pametnih uređaja.“

U završnici konferencije usledila su tri predavanja koja su pred publiku postavila vrlo važna, ključna, pitanja o ulozi etike u visokotehnološkom svetu, a reči je bilo o odnosu međunarodne legistative prema prepoznavanju emocija i veštačkoj inteligenciji, etičkim izazovima digitalnog marketing prostora i programiranju u skladu sa etičkim standardima.

Snimak konferencije DIDS svi zainteresovani mogu pogledati na YouTube kanalu RNIDS-a.



APOTEKA
PLANTAGO

Vidikovački venac 73b
11090 Beograd, Rakovica

011/234 30 44

011/232 13 53

apoteka.plantago@gmail.com



GUMITEX

**SIROVA GUMA I
GUMENOTEHNIČKI
PROIZVODI**



Milana Toplice 22
18420 Blace
063/497 256
064/28 75 408
gumitex@ptt.rs

U FOKUSU NOVE SAVREMENE NAUKE PRIRODA, MALI PROIZVOĐAČI I POTROŠAČI

AGROEKOLOGIJA KAO BUDUĆNOST POLJOPRIVREDE

HRANA KOJU KORISTIMO NIJE SAMO PROIZVOD RADA POLJOPRIVREDNIKA. PROIZVODNJA HRANE JE KOMPLEKSAN SISTEM KOJI JE USLOVLJEN NACIONALNIM POLITIKAMA, ZAHTEVIMA TRŽIŠTA I INTERESIMA VELIKIH KORPORACIJA U SEKTORU PROIZVODNJE HRANE

Kako se budi svest ljudi o očuvanju životne sredine, tako ekologija dobija na značaju u svim segmentima društva. Osim što se više pažnje pridaje odnosu čoveka prema prirodi, uporedo počinje da se više vodi računa i o tretiranju ljudi u procesima proizvodnje. Stoga ne čudi da je upravo agroekologija sve interesantniji pojam na globalnom nivou.

Naime, postoje tri komplementarna pristupa agroekologiji – jedan je posmatra kao nauku koja proučava poljoprivredni ekosistem, drugi je vidi kao set agrokulturnih praksi, a treći kao ekološki pokret koji ima za cilj da građani preuzmu kontrolu nad sistemima ishrane, koja je trenutno u rukama velikih industrijskih proizvođača.

Agroekologija se, naime, bavi transformacijom neodrživih sistema proi-

zvodnje hrane u održive – bazirane na lokalnom i tradicionalnom znanju.

- U Francuskoj je agroekologija zvanično prepoznata 2014. godine, ali naravno i dalje postoji diskusija u vezi sa njenim definisanjem. Ipak, ide se ka tome da mali poljoprivrednici pređu ne nužno na potpuno organsku proizvodnju, ali da unaprede svoje prakse. Takođe, agroekologija se veoma vrednuje i u Brazilu, kao alternativa konvencionalnoj poljoprivredi, gde se ne koriste pesticidi – objašnjava u razgovoru za Biznis.rs Žoselin Paro, generalni sekretar najveće evropske mreže lokalnih solidarnih agroekoloških grupa iz Francuske (Urgenci).

Socijalna dimenzija agroekologije

Osnovna razlika agroekologije u odnosu na organsku poljoprivrednu proi-

zvodnju jeste njena socijalna dimenzija, odnosno pokušaj da se ono što se dešava na farmi poveže i sa ekosistemom, ali i sa socijalnim okruženjem, pa se na razne načine povezuju proizvođači i potrošači. Prema rečima sociologa, filozofa i ekološkog aktiviste iz organizacije Zelena tranzicija Saše Petrovića, agroekologija utiče na bolje i kvalitetnije odnose među ljudima tako što promovise direktnu saradnju između proizvođača i potrošača.

- Na taj način ljudi se upoznaju i stvaraju odnose, što doprinosi boljem razumevanju potreba i proizvođača i potrošača, kao i međusobnom poštovanju. Agroekologija stvara drugačije ekonomske odnose između proizvođača i potrošača koji nisu samo ekonomske transakcije, već stvaraju osnovu za bolje i solidarnije društvo – objasnio je Petrović.

Kako je ukazao Paro, proizvođači hrane u Francuskoj zarađuju otprilike pola minimalne zarade, a veoma niski su i prihodi u drugim zemljama.

- Nama je važno da proizvođači dobiju fer cenu za svoje proizvode, jer je fokus na domaćoj hrani umesto na industrijski proizvedenoj, i smatramo da su veliki globalni proizvođači hrane deo problema zbog kojeg farmeri ne mogu naplatiti svoj rad – naglasio je Paro.

Prema njegovim rečima, konvencionalna poljoprivreda je trenutno veoma destruktivna prema prirodi i ljudima, i potrebno je da se i to uvrsti u dodatne troškove proizvodnje. Prilikom davanja subvencija treba uzeti u obzir i način rada i pozitivne uticaje na prirodu tokom proizvodnje.

- Ipak, dešava se neka promena i u svesti onih koji donose odluke i počeli su da prepoznaju pozitivan uticaj ovakvih inicijativa i na ekonomskom nivou. U Evropskoj uniji je prosečna starost farmera oko 60 godina, i svi oni će se pensionisati kroz nekoliko godina. Želimo da pripremimo i nove generacije farmera u Evropi, ali evidentno je da mlađim generacijama mora da se pruži nešto novo, nešto drugačije, pošto nije moguće da se radi opet po starim principima. Oni neće želeći da budu samo jedan deo industrijskih lanaca, na dnu lestvice, već će želeći da imaju više kontrole nad onim što rade i da imaju više autonomije na svojim farmama. Upravo na ovome se aktivno radi – istakao je Paro.

Žoselin Paro



FOTO: PRIVATNA ARHIVA



Saša Petrović

Donosioci odluka, kako je naveo, mogu da utiču i na to da se, recimo, u školama koristi kvalitetnija lokalna hrana umesto industrijski proizvedene, kako bi se određenim pravilima podržale bolje prakse. Ovo se već dešava u

nekim zemljama, a ovakvi sistemi, kako kaže, mogu da se primenjuju i u bolnicama, domovima za stare i sličnim mestima, tako da su moguće velike promene kako bi kvalitetna hrana bila dostupna svima.

- Cene mogu da budu korigovane i kroz „zero waste“ mere, tako da bi veći proizvođači morali da plate za zagađenje veće poreze i takse, i na taj način bi mali proizvođači hrane mogli da budu konkurentniji na tržištu, pošto bi plaćali manje marže od industrijskih proizvođača. Takođe, ne zaboravimo da je gubitak biodiverziteta velika pretnja za ljudsku vrstu i da predstavlja ogroman izazov. Postoje farmeri koji ne mare za ovaj problem, dok se neki drugi zaista trude da kupuju lokalna semena i lokalne sorte, ali upitno je šta dobijaju za svoj trud. Očuvanje biodiverziteta treba da bude prepoznato i nagrađeno – naglasio je Paro.

UDALJENOST SRBIJE I ZEMALJA REGIONA OD AGROEKOLOŠKIH IDEJA

Srbija je, kako smatra Saša Petrović, veoma daleko od ideja i principa koje zastupa agroekologija. Samo 0,5 odsto poljoprivredne proizvodnje u Srbiji otpada na organsku proizvodnju.

- Nama kao državi nije previše stalo do ekologije, što vidimo preko raznih ekoloških problema sa kojima se kao društvo susrećemo. Nama je bitnije da privučemo strane investitore koji eksploatišu naše prirodne resurse i dovode nam prljave tehnologije koje niko drugi u Evropi neće. Rio Tinto, Zijin, Linglong... I sve to uz izdane subvencije države. Razvojna strategija Srbije trebalo bi da bude usmerena na agroekološku poljoprivredu, održivi turizam, obnovljive izvore energije. Na ekonomske delatnosti koje koriste i čuvaju prirodne resurse sa kojima smo još uvek bogati kao zemlja, a ne na rudnike i slične prljave tehnologije koje nam serviraju kao razvojnu šansu – istakao je Petrović.

Prema njegovim rečima, ni situacija u regionu nije mnogo bolja. Agroekologija je u današnjoj ekonomskoj paradigmi, kako kaže, još uvek radikalna praksa, zato što promoviše samostalnost i autonomiju poljoprivrednika.

Prelazak na agroekologiju nije jednostavan

Kako ističu agroekolozi, prelazak na agroekologiju je dugoročan proces koji zahteva vreme da proizvođači nauče kako se ekološki principi koriste u poljo-



privrednoj proizvodnji. Ovo je posebno otežano pošto su principi industrijske poljoprivrede dominantni i jer se principi proizvodnje velike količine hrane favorizuju, pa samim tim i masivne poljoprivredne površine i obimna poljoprivredna mašinerija.

- Takav sistem ide na štetu 'pre svega' malih proizvođača koji ne mogu da se nadmeću sa velikim agrobiznisom. Na individualnom nivou svaki proizvođač može da donese odluku da u potpunosti pređe na agroekološki način proizvodnje. Ali, istovremeno, proizvodnja hrane je strateška državna i društvena stvar i samim tim javne politike, zakoni i razne vrste pomoći poljoprivrednicima određuju da li država podstiče industrijsku poljoprivredu ili agroekološku proizvodnju. Bez podsticajnih politika i redistribucije poljoprivrednih subvencija teško je za očekivati veliki prelazak konvencionalnih poljoprivrednika na agroekološke načine proizvodnje hrane – objašnjava Saša Petrović iz organizacije Zelena tranzicija.

Međutim, on smatra da je daleko veći izazov promena mentalnog sklopa većine poljoprivrednika. Tu se pre svega misli na edukaciju i promenu pristupa poljoprivredne proizvodnje da bude više u skladu sa poštovanjem prirodnih principa.

- Edukacija o ekološkim principima proizvodnje hrane, koji su u skladu sa prirodnim procesima, predstavlja srž svega. Subvencije i podsticajne javne politike olakšavaju proces prelaska sa konvencionalne poljoprivrede na agroekološku poljoprivredu, ali ukoliko izostane sveobuhvatna edukacija o ekološkim principima u poljoprivredi taj proces konverzije ne može biti uspešan. A upravo edukacija zahteva najviše vremena i napora da se sprovede. I u tome leži ključ cele priče o agroekologiji. Kako poljoprivrednike naučiti da rade pametnije i u skladu sa prirodom, a ne po principima "brže, više i jače" – obrazložio je Petrović.

Životni standard u Srbiji i primena agroekoloških principa

Agroekolozi kažu da će primena agroekologije u praksi u Srbiji biti još neko vreme u budućnosti, kao i da će biti ograničena na entuzijaste i osvešćene

poljoprivrednike koji veruju da je industrijska poljoprivreda jedna destruktivna delatnost za prirodu i za ljude.

- Međutim, kako zemljište bude sve istrošenije od života i organskih materija, i kako klimatske promene sve više budu uzimale maha, tako će i agroekologija biti prepoznatija kao metoda za zdravu i održivu poljoprivredu. U kontekstu klimatskih promena, region Jugoistočne Evrope će u budućnosti imati sve više sušnih godina i sve veće oscilacije režima padavina. Što se više bude stezao обруč koji će istrošeno zemljište i klimatske promene pritezati, tako će i principi agroekologije biti sve više primenjivani kako bi se poljoprivredna proizvodnja održala – obrazložio je Petrović.

Kada je reč o ceni hrane, on ističe da je mit da je zdrava i kvalitetna hrana više struko skuplja od industrijske hrane. To je istina, kako kaže, kada se u supermarketu uporede cene industrijske i organske hrane.

- Umesto da odete u supermarket i kupujete zdravu hranu i pritom plaćate visoke marže supermarketa, možete vašu hranu da kupite direktno od proizvođača. Danas postoje različite online platforme preko kojih možete kupiti zdrave domaće proizvode direktno od proizvođača i vrlo često su ti proizvodi jeftiniji nego u raznim supermarketima. Najpoznatija platforma kod nas su "Mali proizvođači hrane u Srbiji", na kojoj zaista ima vrhunskih i zdravih domaćih proizvoda od proizvođača iz cele Srbije. Pritom, vaš novac ide direktno seljaku, što nije slučaj sa supermarketima koje imaju veoma nepravedne prakse plaćanja proizvođačima. Kupovinom direktno od proizvođača možete proći i jeftinije nego u supermarketu, dobijate kvalitetnu domaću hranu i potpomažete razvoj lokalne ekonomije – istakao je Petrović.

Troškovi ulaganja i benefiti

Na Zajedničku poljoprivrednu politiku (Common Agriculture Policy - CAP) odlazi skoro trećina ukupnog budžeta Evropske unije. Oko 70 odsto tog budžeta odlazi u ruke velikog agrobiznisa, dok ostatak ide malim proizvođačima i porodičnim farmama. Preporuka agroekonomista je da se ti procenti „obrnú“ i da se više da malim proizvođačima i porodičnim gazdinstvima.



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

- Ako pričamo o finansijskim ulaganjima, da bi se prešlo na agroekološku proizvodnju, ona su daleko manja od onih koje zahteva industrijska poljoprivreda. Agroekologija je, na neki način, prilagođena za male i siromašne poljoprivrednike koji vrlo često nemaju osnovna sredstva za proizvodnju. Agroekologija uči takve poljoprivrednike kako da budu nezavisni od raznih eksternih inputa poput agrohemijских preparata i veštačkog đubriva, i uči ih kako da koriste prirodne resurse koji su im dostupni, da ih koriste najefikasnije moguće kako bi smanjili svoje troškove proizvodnje – naglasio je Saša Petrović.

Kada je reč o ličnim ulaganjima, najvažniji resursi u agroekologiji su vreme i strpljenje. Remedijacija zagađenog zemljišta je proces koji traje godinama. U prirodi nema brzih rešenja, a agroekologija zahteva od poljoprivrednika da radi u saradnji sa prirodom.

- Osnovna greška industrijske poljoprivrede je što pokušava da zauzda



prirodu i bude iznad nje. Što se misli da je poljoprivreda jedan zatvoreni sistem koji možemo programirati uz pomoć tehnologije i hemijskih preparata. Benefiti agroekologije su – prvo i osnovno – zdravo i plodno zemljište. To je osnovni resurs za svakog poljoprivrednika. Proces revitalizacije zemljišta deluje pozitivno na revitalizaciju ekosistema unutar kojeg se obavlja i od čijih usluga zavisi poljoprivredna proizvodnja. Zatim, zdravo i plodno zemljište doprinosi boljim prinosima. Smanjenje eksternih inputa poput agrohemijskih preparata smanjuje troškove proizvodnje – navodi Petrović.

Kada se govori o ekonomskim benefitima, agroekologija promoviše i razvija principe solidarne ekonomije, direktne razmene između potrošača i proizvođača i kratkih lanaca snabdevanja. U takvim ekonomskim modelima, proizvođači dobijaju bolje cene za svoje proizvode.

- Agroekologija značajno doprinosi smanjenju emisija ugljen-dioksida (CO₂) u poljoprivrednom sektoru i u sektoru proizvodnje hrane. Takođe, agroekolo-

NAČINI EKONOMSKE POMOĆI MALIM PROIZVOĐAČIMA

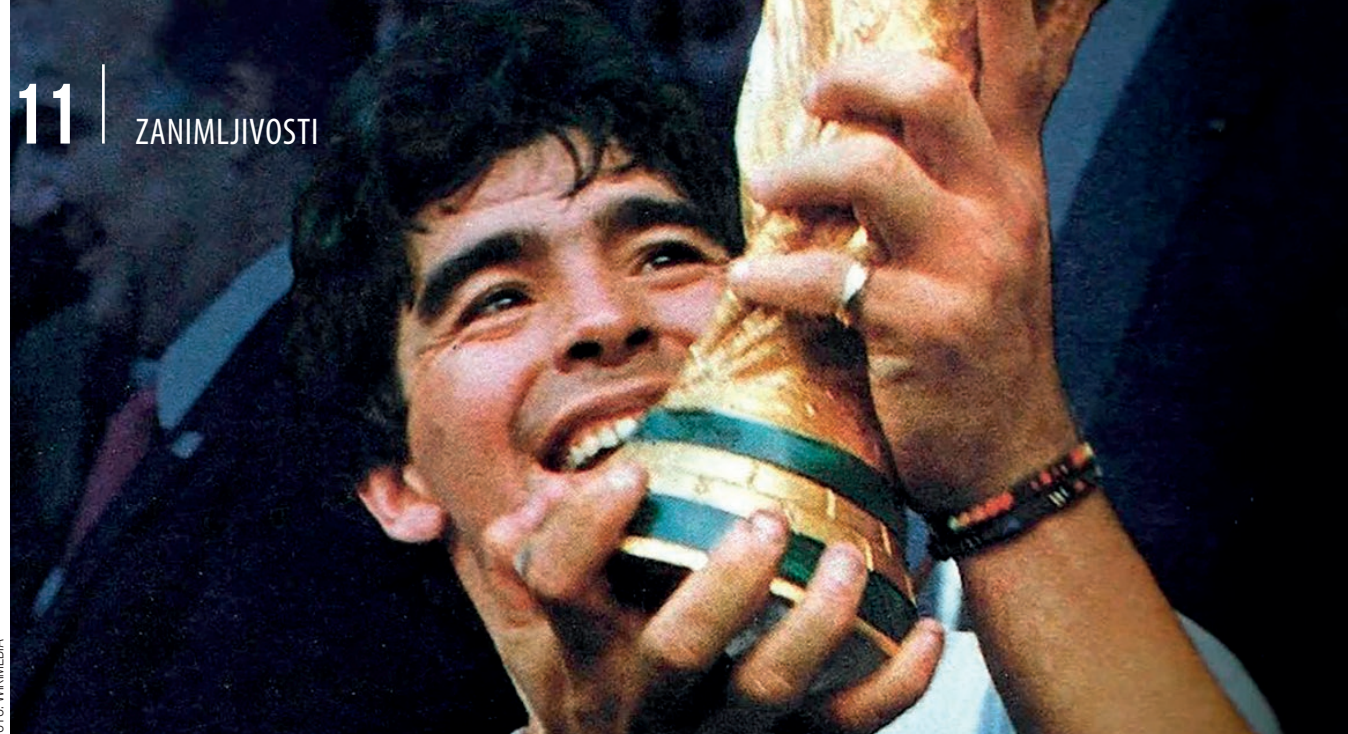
- Restrukturiranjem sistema poljoprivrednih subvencija i drugih vrsta finansijskih podsticaja.
- Donošenjem državnih regulacija koje nameću velikim lancima da imaju više domaćih proizvoda u svojim supermarketima.
- Prestankom nepravednih praksi velikih lanaca (previsoke marže; obaveza da poljoprivrednici plaćaju kotizaciju velikim lancima da se njihova roba nađe na rafovima; princip da voće i povrće mora da bude jednakog izgleda; smanjivanje roka isplate robe poljoprivrednicima koja ide i do 90 dana).

gija je jedno od najboljih, najjeftinijih i najpraktičnijih rešenja za klimatske promene. Kako je osnovna funkcija tla, odnosno svih biljaka u tlu, da skladište emisije CO₂, zdravo zemljište ima daleko veći kapacitet skladištenja CO₂ emisija od istrošenog zemljišta kakvo stvara industrijska poljoprivreda praktikovanjem monokultura i svih vrsta veštačkih agropreparata – ističe naš sagovornik iz organizacije Zelena tranzicija.

Glavni cilj velikim industrijskim korporacijama je, kako kaže, stvaranje profita, dok je globalna ekonomija zasnovana na principima neograničenog rasta i neograničenoj eksploataciji prirodnih resursa.

- Rešenje da industrijski lanci budu više ekološki nastrojani je daleko više stope poreza na dobit, različite eko-takse i proširenje zaštićenih prirodnih površina unutar kojih se ne može raditi poljoprivreda po industrijskim principima – zaključio je Petrović.

 JULIJANA VINCAN



NA PRODAJU MARADONIN DRES SA NEZABORAVNE UTAKMICE

Dres legendarnog argentinskog fudbalera Dijega Maradone u kojem je igrao četvrtfinale Svetskog prvenstva 1986. godine protiv Engleske naći će se uskoro na aukciji, a očekuje se da će biti prodat za ne manje od četiri miliona funti. U tom dresu Maradona je postigao dva nezaboravna gola, prvi rukom, a drugi posle velike majstorije kada je predriblao većinu engleskih fudbalera i golmana.

Maradonin dres sa brojem 10 već 36 godina nalazi se u vlasništvu Stiva Hodža, engleskog fudbalera koji je posle utakmice menjao dres sa slavnim Argentincom. Hodž je poslednji igrao loptom pre Maradoninog gola rukom, koji je u istoriju fudbala ušao pod nazivom „božja ruka“. Drugi gol koji je Maradona postigao na toj utakmici proglašen je najboljim golom u 20. veku u anketi FIFA koja je 2002. godine sprovedena u 150 zemalja sveta. Hodž je rekao da

Maradonin dres ima „duboko kulturno značenje za fudbalski svet, narod Argentine i narod Engleske“, preneo je The Guardian.

– Bila je apsolutna privilegija igrati protiv jednog od najvećih i najveličanstvenijih fudbalera svih vremena – naveo je Hodž.

Četiri godine pre pomenute utakmice Argentina i Velika Britanija sukobile su se u ratu za Foklande, arhipelag ostrva u južnom Atlantiku. Tokom 74 dana, koliko je rat trajao, poginulo je 649 Argentinaca i 255 britanskih vojnika. Još sveže sećanje na taj sukob učinilo je da fudbalska utakmica 1986. godine bude više od fudbala.

Maradonin dres biće ponuđen na online licitaciji koju organizuje aukcijska kuća Sotheby's od 20. aprila do 4. maja. Dres će tokom aukcije biti izložen u galeriji Sotheby's u Londonu. Maradona je preminuo u novembru 2020. godine. Imao je 60 godina.

U KOLUMBIJI OTVOREN CENTAR ZA OČUVANJE TROPSKIH POLJOPRIVREDNIH KULTURA

Ekstremni vremenski uslovi pogađaju poljoprivredne kulture širom sveta, pa postaje sve važnije obezbediti kako prehrambene sisteme, tako i dobrobit farmera. Upravo zbog toga, prošlog meseca u Kolumbiji je otvorena banka biljnog semena po imenu Future Seeds. U pitanju je najveća kolekcija semena pasulja, manioka i stočarske hrane iz tropskih predela.

Ova „biblioteka semena“ takođe uključuje i centar koji se bavi istraživanjima vezanim za otpornost na klimatske promene, kao i zaštitu životne sredine. Future Seeds je, kako navodi operativna direktorka Marsela Santaella, mesto na kome se može otkriti „čitava nauka o semenima“. Američki milijarder Džef Bezos već je donirao 17 miliona dolara u razvoj ove banke gena, piše Quartz.

– Koristićemo najnoviju tehnologiju sekvenciranja, koja uključuje robotiku i veštačku inteligenciju, integrisanu sa fenotipizacijom kako bismo maksimalno povećali naše znanje o osobinama biljaka vezanim za klimatske promene – navodi šef odeljenja za prehranu i zdravlje useva u Future Seeds Džo Tomi.

Banka gena je takođe postala partner razvojnoj kompaniji X Development. Ova saradnja uključuje rad na pilot vozilu Mineral Rover, vrsti poljoprivrednog pomagala koje analizira kvalitet zemljišta.

Future Seeds trenutno ima oko 67.000 različitih uzoraka koji uključuju pasulj, manioku i više vrsta trava. Uzorci su klasifikovani u grupe, u skladu sa vrstom ili načinom uzgoja. Semenke uglavnom vode poreklo iz tropskih klima širom sveta.

Santaella je istakla da je zaštita biodiverziteta važna jer ne znamo kakvi nas izazovi očekuju u narednih 50 ili 100 godina. Pronalaženje vrsta biljaka otpornih na bolesti jedna je od najvažnijih stvari, a tek nakon toga se može govoriti o prinosu.



CompanyWall business



TITULA BRZORASTUĆA KOMPANIJA



Predat završni
finansijski
izveštaj u
poslednje tri
godine



Ostvaren rast
prihoda u
poslednje tri
godine



Rast zaposlenih
u poslednje tri
godine



Pozitivna dobit
kompanije u
poslednje dve
izveštajne
godine



Bez blokada
transakcijskih
računa na dan
rangiranja

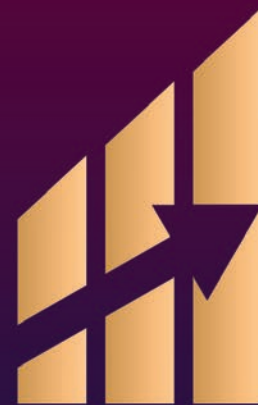


Kompanije sa
CompanyWall
bonitetnom
ocenom AAA,
AA+ ili A+



Ostvaren minimalni
prihod od
15.000.000 RSD u
2020. godini

$$\text{CAGR} = \sqrt[\text{broj godina}]{\frac{\text{poslednja godina}}{\text{prva godina}}} - 1$$



**brzorastuća
kompanija**

