



Biznis.hr

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 44 - MAJ 2025.

Alvaro Munjos Kamačo, šef
Ekonomsko-trgovinskog odeljenja
Ambasade Španije u Beogradu

**IZVOZ ŠPANSKE
ROBE U SRBIJU
UDVOSTRUČUJE SE
SVAKIH PET GODINA**

Srna Knežević, viši poreski menadžer
Forvis Mazars Srbija

**PORESKA DIGITALIZACIJA
ZAHTEVA JAČU PODRŠKU
I EDUKACIJU OBVEZNIKA**

PRIVREDA NA TESTU OTPORNOSTI

**SPORIJI SVET,
NEIZVESNIJA
SRBIJA**

ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >

PUT INŽENJERING

MOBECO

Sve
na
jednom
mestu



 Ruzmarina 25, Niš

 018/215355

 office@putinzenjering.com

 Prva centralna radna 3, Nova Pazova

 022/2152225

 mobeco@putinzenjering.com



www.putinzenjering.com



PROIZVODNJA BETONA

Mobilna fabrika betona



IZGRADNJA

Niskogradnja
Visokogradnja



PREFABRIKACIJA

AB montažne konstrukcije, šuplje ploče



TRANSPORT I MONTAŽA

Automikseri, kiperi, damperi, pumpa za beton, prikolice, autodizalice

PRIVREDNI RAST NA NIZBRDICI



**Marko
Andrejić**

glavni i odgovorni
urednik

Globalne projekcije privrednog rasta revidirane su krajem aprila i početkom maja, a među glavnim razlozima za najavljeno usporavanje svetske ekonomije Međunarodni monetarni fond (MMF), Svetska banka i Bečki institut za međunarodne ekonomske studije naveli su nove carine kojima je američki predsednik izazvao svojevrsni svetski trgovinski rat. Kada je reč o Zapadnom Balkanu, prognoza MMF-a do 2030. godine pokazuje da se upravo Srbiji predviđa najveći rast – od četiri odsto, dok se za tekuću godinu ocenjuje da će BDP rasti 3,5 odsto, uz inflaciju od četiri procenta. Imajući u vidu ovakve makroekonomske perspektive, čini se da ćemo još neko vreme ostati zarobljeni u „zamci srednje razvijenosti”.

Ekonomisti navode da izlaz iz ove klopke leži u kvalitetnim investicijama i inovacijama, a u tom segmentu bi određeni iskorak mogao da se napravi dobro osmišljenim sistemom poreskih podsticaja za aktivnosti koje nose visoku dodatnu vrednost. Domaće investicije su još uvek relativno niske i to je jednim delom povezano sa nivoom domaće štednje, ali i sa pravnim rizicima i neizvesnostima. Prilika za privlačenje novih ulagača i inovatora bilo je već na novosadskom Međunarodnom poljoprivrednom sajmu i na Sajmu tehnike u Beogradu, koji su održani sredinom maja.

I poreski kalendar je u ovom mesecu, već tradicionalno, prilično popunjen, pošto uz redovne mesečne obaveze na naplatu stižu i godišnji porez na dohodak građana i druga kvartalna rata poreza na imovinu. Pored analitičara, i privrednici smatraju da su određene poreske reforme neophodne ukoliko se želi brži privredni rast u narednom periodu, a kao jednu od najznačajnijih mera često navode vraćanje poreskih kredita.

Ljubitelji kafe, kojih u Srbiji nije malo, zabrinule su najnovije informacije o nastavku rasta cena na svetskim berzama, koji je delom uzrokovan lošim vremenskim uslovima u zemljama koje su najveći proizvođači, a delimično i najavljenim američkim carinama. Cene sirove kafe praktično su se udvostručile za samo nekoliko meseci, a poznavaoći priliku tvrde da će kafa i u Srbiji sigurno poskupeti ako se nastave ovakvi globalni trendovi.

Alvaro Munjoz Kamačo, ekonomski savetnik i šef Ekonomsko-trgovinskog odeljenja Ambasade Španije u Beogradu, kaže u intervjuu za naš majski broj da su Srbija i Španija 2022. godine prvi put premašile milijardu evra u bilateralnoj trgovini, dok se izvoz španske robe u Srbiju otprilike udvostručuje svakih pet godina. Srna Knežević, viši poreski menadžer kompanije Forvis Mazars Srbija, ističe da izmene poreskih propisa koje su stupile na snagu od 1. januara ove godine donose niz suštinskih i formalnih novina u poreskom sistemu, sa prvenstvenom namerom digitalizacije i pojednostavljenja procedura, ali se ipak postavlja pitanje spremnosti obveznika na ovakve izmene, naročito onih koji nemaju dovoljno kapaciteta kako bi se brzo prilagodili.

Sadržaj



4 SADRŽAJ

6 VESTI

12 PORESKI KALENDAR

14 TEMA BROJA

Sporiji svet, neizvesnija Srbija

22 INTERVJU

Alvaro Munjos Kamačo, ekonomski savetnik i šef Ekonomsko-trgovinskog odeljenja Ambasade Španije u Beogradu

Izvoz španske robe u Srbiju udvostručuje se svakih pet godina

26 INTERVJU

Srna Knežević, viši poreski menadžer Forvis Mazars Srbija

Poreska digitalizacija zahteva jaču podršku i edukaciju obveznika

30 INTERVJU

Katarina Đulić, profesor FEFA fakulteta Univerziteta Metropolitan

Finansijska pismenost kao preduslov za ekonomski razvoj i ličnu sigurnost

34 PRIVREDA

Nemački investitori trostruko efikasniji od konkurenata, isplaćuju za trećinu veće plate

39 BERZA

Zlato je opet aktuelno – iz kog ugla posmatrati aktuelne trendove u vezi sa ovim plemenitom metalu?

41 KRIPTOVALUTE

Šta je sa cenama?

43 VEŠTAČKA INTELIGENCIJA

Srbija u eri veštačke inteligencije, ekosistem kao temelj

44 TRŽIŠTE

Raste strateška vrednost bakra, cena bi u 2025. mogla da dostigne rekord

48 STARTAP

Ambicije rastu, ali prepreke ostaju

52 NAUKA

Inovacija domaćih naučnika kao podrška deci sa disleksijom

26 INTERVJU

30 INTERVJU

56 TURIZAM

Destinacije koje prate algoritam

59 SVET

Koliko košta čvrsti zagrljaj sigurnog investitora

64 PREDUZETNIŠTVO

Želite zdrave namirnice – iznajmite baštu ili kokošku

68 PODCAST

Glas koji gradi zajednicu i brendove



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
FREEPIK

70 SPORT

Tržište sportske analitike vredno više od tri milijarde dolara

72 99 NAJUSPEŠNIJIH

Mesto gde se kvalitet prenosi kroz generacije

74 ZANIMLJIVOSTI

IMPRESUM

Izdavač:
INFO BIZNIS.RS DOO

Adresa: Makenzijeve 53
11000, Beograd
E-mail: redakcija@biznis.rs
Web: www.biznis.rs
Telefon: 011 4049 200
Marketing: 069 8074 85

PIB: 111891277
MB: 21562335

Broj računa
165-0007011548541-71
Addiko banka

UREDNIŠTVO

Glavni i odgovorni urednik
Marko Andrejić
Izvršni direktor
Danijel Farkaš
Izvršni urednik i šef deska
Marko Miladinović
Zamenik šefa deska
Miljan Paunović
Urednik Sveta
Vladimir Jokanović
Novinari
Ljiljana Begović
Marija Jovanović
Žikica Milošević

Saradnici

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

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Народна библиотека Србије,
Београд
330

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

 **Biznis.rs**

VREDNOST JAVNIH NABAVKI 147 MILIJARDI DINARA

Procenjena vrednost javnih nabavki u Srbiji povodom kojih su u 2024. godini vođeni postupci za zaštitu prava je 147,4 milijardi dinara, rekla je predsednica Republičke komisije za zaštitu prava u postupcima javnih nabavki Hana Hukić.

Ona je na sednici Odbora Skupštine Srbije za finansije, republički budžet i kontrolu trošenja javnih sredstava, podnoseći Izveštaj o radu te Komisije za 2024. godinu, rekla da je na ime taksi za pokretanje postupaka o zaštiti prava ponuđača uplaćeno 297,7 miliona dinara, prenosi Beta.

- Republička komisija ulaže napore da u što većem broju predmeta postupi u skladu sa zakonskim rokovima, pa je 2024. godine 93 odsto odluka doneto u zakonskom roku od 45 dana, od čega je 73 odsto odluka doneto u roku od 30 dana, a prekoračenja su zanemarljiva – rekla je Hukić.

Navela je da su izrečene dve novčane kazne naručiocima i odgovornim licima jer nisu postupali po zahtevima za zaštitu prava, a doneta su i dva rešenja o poništenju dva ugovora o javnim nabavkama.

Hukić je rekla da je po svim zakonskim osnovama na ime novčanih kazni koje je izrekla ta Komisija u budžet uplaćeno 3,2 miliona dinara, a od primene važećeg Zakona o javnim nabavkama 7,3 miliona dinara.

Dodala je da je Komisija podnela 22 zahteva za pokretanje prekršajnih postupaka, a od početka primene važećeg zakona 40.

Republičkoj komisiji je, kako je navela, u 2024. godini dostavljeno devet osuđujućih presuda prekršajnih sudova za zahteve koje je podnela Komisija, a od primene važećeg zakona doneto je 18 presuda.

Od 44 tužbe podnete Upravnom sudu koje su pokrenute protiv Komisije u 2024. godini 37 je, prema njenim rečima odbijeno, šest uvaženo, a jedan postupak je prekinut.

GEJMING INDUSTRIJA SRBIJE ZARADILA 214 MILIONA EVRA U 2024.

Gejming industrija Srbije je 2024. godine imala 214 miliona evra prihoda,



FOTO: FREEPIK

odnosno 22 odsto više nego 2023. godine, pokazalo je istraživanje Asocijacije industrije video-igara Srbije (SGA) sprovedeno uz podršku tima PwC.

Senior menadžerka za ekosistem SGA Kristina Janković Obućina, koja je predstavila izveštaj predstavljen u Privrednoj komori Srbije (PKS), rekla je da u Srbiji posluje više od 100 timova i kompanija industrije igara sa oko 4.500 profesionalaca. Navela je da su glavni razvojni centri Beograd, Novi Sad i Niš, prenosi Beta.

- Procenjuje se da će ove godine biti otvoreno 130 radnih mesta u kompanijama koje se bave gejmingom, što je rekordno nizak broj, a 49 odsto zaposlenih u gejming industriji su stranci iz Rusije, Ukrajine i Belorusije – rekla je Janković Obućina. Dodala je da je oko 78 odsto kompanija koriste AI (veštačku inteligenciju) uglavnom za razvoj, a 2D za umetnost i animaciju, dizajn igara i marketing.

Direktor SGA Mihajlo Jovanović-Džaril je rekao da su prvi put ove godine primećeni negativni trendovi mada prihodi i broj ljudi u industriji rastu.

- Vidimo da imamo manje mladih, novih kompanija koje se osnivaju. Takođe, prihodi dolaze mnogo manje od firmi, koje su većinski u srpskom vlasništvu – istakao je Jovanović-Džaril.

Rekao je da je cilj „da Srbija ostane aktivna destinacija za velike, globalne kompanije i da podstičemo razvoj i rast domaćih kompanija, da podržimo te domaće talente, mlade i kreativne ljude, koji žele da započnu i grade karijeru u

perspektivnoj industriji“.

U godišnjem izveštaju SGA navedeno je da žene čine 31 odsto zaposlenih u gejming industriji i predvode trećinu svih timova u toj industriji.

Igre koje nastaju u Srbiji preuzete su skoro 300 miliona puta, tokom 2024. godine su objavljene 44 nove igre, a 84 je u razvoju.

Menadžerka za digitalna rešenja, startape i inovacije za Jugoistočnu Evropu PwC Srbija Teodora Rodić je ocenila da se uticaj domaćih kompanija smanjio u poređenju sa uticajem stranih koje su došle na tržište Srbije.

Dodala je da je gejming industrija Srbije od 2021. godine imala priliv ruskih talenata i da su ruski državljani tokom 2024. činili dve trećine zaposlenih u najboljih 15 gejming firmi.

IKEA SRBIJA BELEŽI RAST PRODAJE OD 8,7 ODSTO U FISKALNOJ 2024.

IKEA Srbija beleži rast prodaje od 8,7 odsto u fiskalnoj 2024. godini, dok je broj prodatih proizvoda porastao za impresivnih 17,7 odsto u poređenju sa prethodnom godinom. Tokom godine je uloženo više od 7,6 miliona evra u dugoročno snižavanje cena gotovo polovine asortimana, što je, takođe, uticalo na dobre rezultate i jačanje poverenja kupaca.

Iz ove kompanije su saopštili da je Aleksandar Rajčević novi direktor tržišta u IKEA Srbija, a na ovu poziciju stupa nakon 17 godina provedenih u kompaniji. Rajčević će biti odgovoran za vođenje

BEZBEDNOST I ZDRAVLJE
NA RADU

ZAŠTITA ŽIVOTNE SREDINE

ZAŠTITA OD POŽARA
I EKSPLOZIJE

KATODNA ZAŠTITA

Kraljevića Marka 11, 21000 Novi Sad
021/420571, 021/420572, 021/420573
institut@izp.rs www.izp.rs



3M *Vlasinsko jezero*
PANSIONI

Vlasina Rid Jončina Mahala

+381 (0)17 409 723

+381 (0)62 278 453

+381 (0)69 1164 231

kostovski.vlado75@gmail.com

+381 (0)69 1164 232

kostovski.zora@gmail.com

www.vlasina-3m.rs



FIN
PARTNER

KAMIONSKI ZBIRNI TRANSPORT ROBE
KAMIONSKI SOLO TRANSPORT ROBE
USLUGA SKLADIŠTENJA VAŠE ROBE
USLUGA CARINJENJA ROBE
AVIO TRANSPORT
BRODSKI TRANSPORT

Nikole Pašića 24 21000 Novi Sad
+381 69 600 811 +381 69 600 813
office@finpartner.rs www.finpartner.rs

**TRANSPORT ROBE
ŠIROM EVROPE ZA SRBIJU**

POVEŽITE SE SA NAMA I ISKORISTITE PREDNOSTI NAŠE ZBIRNE LINIJE
KOJA SVAKODNEVNO POVEZUJE EVROPU SA SRBIJOM



FOTO: FREPIK

i nadgledanje celokupnog poslovanja kompanije IKEA Srbija, što uključuje robnu kuću u Beogradu, IKEA dostavne centre u Novom Sadu i Nišu, kao i dva Studija za planiranje, na Novom Beogradu i u Novom Sadu.

IKEA je najavila proširenje Studija za planiranje na Novom Beogradu, i širenje logističkih kapaciteta robne kuće u Bubanj Potoku.

- Pored proširenja postojećeg Studija za planiranje na Novom Beogradu, naša ambicija je da do kraja 2025. godine otvorimo i novi studio u Čačku, uz uslov dobijanja svih potrebnih dozvola – izjavio je Rajčević i dodao da se paralelno radi i na planiranju širenja magacinskog i kancelarijskog prostora, kao i zone za prijem robe u robnoj kući u Beogradu.

RIZICI OD RECESIJE U SAD NAJVIŠI U POSLEDNJIH NEKOLIKO GODINA

Američki obveznički gigant Pimco izjavio je za Financial Times (FT) da su rizici od recesije najviši u poslednjih nekoliko godina i upozorio da investitori možda potcenjuju odlučnost predsednika Donalda Trampa da obnovi visoke carine koje su uzburkale tržišta prošlog meseca.

- Veoma je moguće da ćemo imati recesiju – rekao je glavni investicioni direktor Danijel Ivaskin u intervjuu, zajedno sa glavnim izvršnim direktorom kompanije Pimco, Emanuelom Romanom, piše SEEbiz.

Ivaskin je rekao da očekuje „niže ko-
načne carinske stope“ tokom vremena, dodajući da će menadžer imovine pažljivo pratiti kako američka administracija prilagođava politiku kao odgovor na kretanja na tržištu i signale Federalnih rezervi.

Pimco je neznatno povećao svoju izloženost dugu američke vlade u poslednja dva meseca, fokusirajući se na kraće rokove dospeća, rekao je Ivaskin za FT, dodajući da rastuća volatilnost tržišta i pogoršanje fiskalnih izgleda čine državne obveznice na drugim mestima atraktivnijim.

- SAD neće uskoro izgubiti svoj status rezervne valute – rekao je Ivaskin, i dodao da je teško videti značajan napredak u vezi sa deficitom.

Ivaskin je ranije u aprilu rekao da ekonomska neizvesnost ostaje visoka i ukazao na potencijalne rizike na tržištima privatnih kredita ako se SAD suoče sa stagflatornim šokom izazvanim trgovinskim tenzijama.

IZVOZ IZ KINE PREMAŠIO OČEKIVANJA, PORASTAO ZA OSAM ODSO

Kineski izvoz za april porastao je za 8,1 odsto u poređenju sa prethodnom godinom, jer su potrošači i kompanije pokušavali da osiguraju kupovinu pre nego što tarife stupe na snagu, javlja Yahoo Finance.

Ekonomisti su prognozirali da će globalni izvoz Kine porasti za oko dva odsto

u aprilu, što je pad u odnosu na ogromnih 12,4 odsto međugodišnjeg rasta u martu. Uvoz je pao za 0,2 odsto u aprilu u odnosu na prethodnu godinu.

Podaci su objavljeni dan pre nego što je američki ministar finansija Skot Besent (Scott Bessent) i drugi visoki američki zvaničnici trebalo da se sastanu sa glavnim trgovinskim izaslanikom Pekinga, He Lifengom. Planovi za razgovore u Ženevi, u Švajcarskoj, mogli bi da donesu pomak u zastoju oko povećanja tarifa predsednika Donalda Trampa na kinesku robu na čak 145 odsto.

Prvi zvanični podaci nakon eskalacije trgovinskog rata obuhvataju samo početnu štetu od preteranih carina, a njihovi efekti će verovatno postati izraženiji počev od ovog meseca, javlja Bloomberg. Očekivanje mnogih analitičara je da će, ukoliko se carine ne smanje, trgovina između dve najveće svetske ekonomije na kraju oslabiti nakon što je prošle godine dostigla skoro 690 milijardi dolara, uništivši mnoge industrije i povećavši cene za kompanije i potrošače.

Pošiljke u SAD pale su za 21 odsto u odnosu na prethodnu godinu nakon uvođenja carina ranije u aprilu, prema podacima carinske uprave. Kinesko carinsko uvođenje američke robe značilo je da je uvoz iz SAD pao za skoro 14 odsto prošlog meseca.

Kineske firme su ipak uspele da povećaju prodaju na drugim tržištima kako bi nadoknadile pad u SAD, a ukupni izvoz je prošlog meseca porastao za 8,1 odsto, što je daleko više nego što su ekonomisti predviđeli, ali manje od rasta od preko 12 procenata u martu.

Pošiljke u Indiju i deset zemalja jugoistočne Azije u okviru ASEAN grupe porasle su za više od 20 odsto, dok je izvoz u Evropsku uniju porastao za osam procenata. Pad uvoza je ostavio trgovinski suficit od 96 milijardi dolara.

Ali dve najveće svetske ekonomije su u sukobu oko niza pitanja, uključujući sukob strateških interesa koji će verovatno ometati napredak u razgovorima. Neke od kaznenih tarifa, uključujući odmazdne tarife Pekinga od 125 odsto na američki izvoz, mogle bi biti ukinute, ali potpuno ukidanje je malo verovatno, rekao je Zičun Huang iz kompanije Capital Economics u svom izveštaju.

The logo for BMVpruge features the letters 'BMV' in a stylized blue font with a yellow 'V', followed by 'pruge' in a blue sans-serif font. A blue wavy line is positioned below the 'BMV' part.

BMVpruge



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

The logo for Ciglanasa Kuzmin consists of a stylized red and black geometric shape resembling a brick or a stylized 'C' and 'K' combined.

**IGLANA
ASA
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
www.ciglanavasa.com



ALEX LUXURY

KONTROLA KVALITETA OBUČE

JNA 11

25233 Kula, Ruski Krstur

069/704318

alexandra.sandra74@gmail.com



NOVO NA
TRŽIŠTU!

BMS Chemie

Blagoja Parovića 138, 11030 Beograd

+381 (0) 11 / 254-65-11

office@bmschemie.co.rs

www.bmschemie.rs

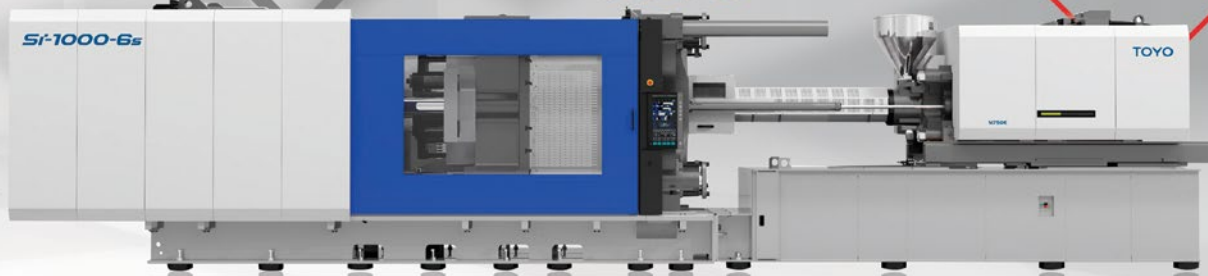
POTPUNO ELEKTRIČNE
MAŠINE ZA BRIZGANJE

TOYO

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

MADE IN JAPAN

TOYO europe



76.

DANIJELA
KNJIGOVODSTVENA AGENCIJA

Žive Borjanovića 2D
11500 Obrenovac, Zvečka

064 /122 38 27
stepicdanijela1@gmail.com

 knjigovodjaa



Female Business Leaders



Lekovi na recept

Lekovi bez recepta

Dijetetski suplementi

Dermokozmetika i kozmetika

Medicinska sredstva i pomagala

Program za majku i dete

Farmaceutske usluge i savetovanje

Edukativno-promotivni programi

Više od 100 lokacija širom Srbije

062/201-774

www.fillyfarm.rs

office@fillyfarm.rs



**PROGRAM
LOJALNOSTI**



ArborSpalet

PALETE



**DRVENI
SANDUCI**



**LAGANA
DRVENA
AMBALAŽA**

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

PORESKE OBAVEZE U MAJU

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

5. maj

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

12. maj

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

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

15. maj

- Plaćanje akontacije poreza i doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za april
- Podnošenje poreske prijave za utvrđivanje godišnjeg poreza na dohodak građana za 2024. godinu, na Obrascu PP GPDG
- Plaćanje doprinosa za sveštenike i verske službenike, domaće državljane zaposlene u inostranstvu i inostrane penzionere za april



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

Podnošenje poreske prijave o obračunatim doprinosima za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva, na Obrascu PP OD-O i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za mesec april

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

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

Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za april

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

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

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

30. maj

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

PRIVREDA NA TESTU OTPORNOSTI

SPORIJI SVET, NEIZVESNIJA SRBIJA



MEĐUNARODNE FINANSIJSKE INSTITUCIJE SU U SVOJIM NAJNOVIJIM PROJEKCIJAMA REVIDIRALE NANIŽE PROGNOZE GLOBALNOG PRIVREDNOG RASTA, A MEĐU GLAVNIM RAZLOZIMA ZA TO NAVODE SE NOVE AMERIČKE CARINE I NEIZVESNOST KOJU SA SOBOM NOSI PREDSEDNIK SAD. I SRPSKOJ PRIVREDI SE PREDVIĐA MANJI RAST OD OČEKIVANOG POČETKOM 2025. GODINE, UZ JOŠ UVEK PRISUTNU DISKUSIJU O FAKTORIMA USPORAVANJA I HAMLETOVSKU DILEMU - DA LI JE VEĆI UDEO GLOBALNIH ILI DOMAĆIH NEGATIVNIH ČINILACA?

Međunarodni monetarni fond (MMF), Svetska banka i Bečki institut za međunarodne ekonomske studije (wiiw) revidirali su naniže svoje prognoze privrednog rasta, a među glavnim razlozima za ovakvu odluku navode se nove carine koje je početkom aprila uveo predsednik Sjedinjenih Američkih Država Donald Tramp. Ovakav potez izazvao je svojevrsni globalni trgovinski rat, mada se početkom maja, kada nastaje ovaj tekst, čuju i određeni pozitivni signali - da bi pojedine carine ipak mogle biti znatno ublažene.

Aprilske prognoze Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) za globalni rast, kao i za rast privreda velike većine zemalja pojedinačno, značajno su smanjene u poređenju sa očekivanjima objavljenim u januaru ove godine.

Nakon što je izdržala dugotrajnu seriju šokova bez presedana, činilo se da se globalna ekonomija stabilizovala, sa uravnoteženim, ali nedovoljnim stopama rasta. Međutim, pejzaž se promenio kako vlade širom sveta menjaju prioritete politike, a neizvesnosti su se popele na nove maksimume, piše MMF u svom najnovijem izveštaju.

Ova institucija sada očekuje da će globalna bazna inflacija opasti nešto sporijim tempom nego što se očekivalo u januaru. Pojačani rizici od recesije dominiraju prognozama pojedinačnih država, usled eskalacije trgovinskih tenzija i prilagođavanja finansijskog tržišta.

Kada je reč o Zapadnom Balkanu, prognoza MMF-a do 2030. godine pokazuje da se među pet zemalja - Albanija, Bosna i Hercegovina, Srbija, Crna Gora i Severna Makedonija - upravo Srbiji predviđa najveći rast - od četiri odsto. Na drugom mestu je Albanija sa 3,5 odsto rasta u 2030. godini, ali uz postepeno usporavanje, baš kao što je to slučaj i sa privredama Crne Gore i Severne Makedonije.

U aprilskom izveštaju MMF-a za Srbiju se navodi najverovatniji ekonomski rast od 3,5 odsto BDP-a u ovoj godini, uz inflaciju od četiri odsto na godišnjem nivou.

U projekcijama Svetske banke, u Redovnom ekonomskom izveštaju za Zapadni Balkan za proleće 2025. godine, navodi se da će ekonomski rast regiona biti umereno usporen ove godine zbog slabije eksterne tražnje i ekonomske neizvesnosti koju donosi dalji razvoj glo-

balnih trgovinskih politika, što bi moglo negativno da utiče na poverenje privrede i potrošača.

Svetska banka predviđa da će ukupna stopa ekonomskog rasta Albanije, Bosne i Hercegovine, Kosova*, Severne Makedonije, Srbije i Crne Gore dostići 3,2 odsto u 2025, što predstavlja korekciju od 0,5 procentnih poena naniže u odnosu na prethodne projekcije. U 2026. se očekuje ubrzanje rasta na 3,5 odsto.

- Primećujemo neke pozitivne ekonomske trendove na Zapadnom Balkanu koji ukazuju na otpornost regiona i trebalo bi da predstavljaju osnovu za solidan ekonomski rast. Niža inflacija i rast zarada podstiču potrošnju, a počinju da rastu i javna ulaganja - kaže Šaočing Ju, direktorka Odeljenja Svetske banke za Zapadni Balkan. - S druge strane, svedoci smo povećane domaće neizvesnosti u nekoliko ekonomija Zapadnog Balkana. Usporena ekonomska aktivnost u Evropskoj uniji i naglašena neizvesnost globalnih trgovinskih tokova mogli bi, takođe, da utiču negativno na izgleda za rast ovog regiona.

Bečki institut je prognozu rasta BDP-a Srbije za 2025. godinu smanjio za 0,7 procentnih poena, na tri odsto, dok je istovremeno povećao projekcije za naredne dve godine na četiri odsto, uz napomenu da se ovo zasniva na pretpostavci da će se ekonomski gubici u 2025. usled protesta barem delimično nadoknaditi

srednjoročno, kao rezultat kasnijih promena.

Globalna kriza usporava svetsku privredu, unutrašnji faktori dodatno „koče” srpsku

Bojan Stanić, pomoćnik direktora Sektora Privredne komore Srbije (PKS) za strateške analize, usluge i internacionalizaciju, smatra da je glavni razlog usporavanja privrednog rasta Srbije u 2025. godini stanje u globalnoj i svetskoj privredi, koje, takođe, karakteriše usporavanje.

Međunarodni monetarni fond (MMF) je u nedavno objavljenom izveštaju revidirao naniže rast privrede za ceo svet - SAD, Evropsku uniju, Nemačku, pa čak i za Kinu. Dakle, glavni uzroci usporavanja leže u neizvesnosti i destimulaciji rasta usled geopolitičkih tenzija i trgovinskog rata koje su inicirale SAD sukobljavajući se sa Kinom. Posebno je ugrožena automobilska industrija na nivou Evrope, pa je izvoz iz Srbije u Nemačku, Italiju i Francusku značajno opao u prvom kvartalu 2025. godine - ocenjuje Stanić u razgovoru za Biznis.rs i dodaje da su na usporavanje privredne aktivnosti u Srbiji, takođe, uticali i unutrašnji faktori koji se ogledaju u kompleksnoj političkoj krizi.

Branimir Jovanović, ekonomista Bečkog instituta za međunarodne ekonomske studije i stručnjak za Severnu Make-

PROGNOZE MMF-A ZA ZAPADNI BALKAN

Država	Očekivani rast BDP-a u 2025. (u procentima)	Očekivani rast BDP-a u 2030. (u procentima)	Godišnji BDP po glavi stanovnika u 2025. u dolarima, prema paritetu kupovne moći	Udeo u globalnoj ekonomiji, prema paritetu kupovne moći	Očekivana nezaposlenost u 2025. (u procentima radno sposobnog stanovništva)
Albanija	3,8	3,5	20.057	0,03	8,8
Bosna i Hercegovina	2,8	3,0	19.565	0,038	13,2
Srbija	3,5	4,0	28.378	0,1	8,4
Crna Gora	3,2	3,0	28.811	0,01	11,3*
Severna Makedonija	3,2	3,0	25.259	0,026	12,8

Izvor: MMF, osim za *podaci Monstata za kraj 2024.



doniju i Srbiju, sličnog je mišljenja. On naglašava da su sve institucije koje rade projekcije smanjile procene rasta za Srbiju za ovu godinu - za oko 0,5 do 0,7 procentnih poena.

- Glavni razlozi su stagnacija u Evropskoj uniji, negativna očekivanja zbog novonastalog trgovinskog rata, ali i politička kriza unutar zemlje. Vidim da je velika tema u javnosti da li je usporavanje posledica spoljnog okruženja ili unutrašnje političke situacije. Prema našoj proceni, otprilike dve trećine usporavanja mogu se pripisati globalnim faktorima, a jedna trećina domaćim. Važno je i to da je domaći deo verovatno prolazan, odnosno da će se taj izgubljeni rast vratiti čim se politička kriza razreši. Sa druge strane, globalni deo je verovatno trajniji i biće tu nešto duže - ističe Jovanović u razgovoru za Biznis.rs.

Ekonomistkinja Ana Milinković, viši istraživač Centra za evropske politike (CEP), smatra da je snižavanje prognoza privrednog rasta za Srbiju i svet posledica više povezanih faktora - neki su strukturne prirode, dok drugi proizlaze iz sve veće geopolitičke i ekonomske neizvesnosti.

- Na globalnom planu, sve izraženije trgovinske tenzije, naročito između SAD i Kine - koja je u fokusu američke ekonomske politike više nego EU - stvaraju dodatnu nesigurnost. Iako se ne očekuje da bi potencijalni trgovinski rat direktno i značajno pogodio BDP zemalja centralne i istočne Evrope, uključujući Srbiju, moguće je da će doći do posrednih posledica kroz uticaj na realne zarade i blagostanje u zemljama EU, koje su naši glavni trgovinski partner, poput Italije i Nemačke - ocenjuje naša sagovornica.

Kada govorimo o Srbiji, glavni motor rasta, prema njenim rečima, i dalje su investicije, dok tržište rada ostaje zategnuto, a realne zarade rastu. To podržava domaću tražnju, iako je primetno da rast maloprodaje i dalje zaostaje za rastom zarada - „što znači da taj dodatni prihod građana ne ide u potrošnju u punoj meri“. Taj obrazac se, inače, primećuje i u drugim zemljama regiona.

- Ipak, čini mi se da aktuelni model rasta Srbije - koji je snažno oslonjen na strane direktne investicije i državne infrastrukturne projekte - sve više pokazuje svoje limite. Domaće privatne investicije su i dalje niske, a produktivnost rada



Branimir Jovanović

FOTO: VINI HANS SCHUBERT

VIDIM DA JE VELIKA TEMA U JAVNOSTI DA LI JE USPORAVANJE POSLEDICA SPOLJNOG OKRUŽENJA ILI UNUTRAŠNJE POLITIČKE SITUACIJE. PREMA NAŠOJ PROCENI, OTPRILIKE DVE TREĆINE USPORAVANJA MOGU SE PRIPISATI GLOBALNIM FAKTORIMA, A JEDNA TREĆINA DOMAĆIM. VAŽNO JE I TO DA JE DOMAĆI DEO VEROVATNO PROLAZAN, ODNOSNO DA ĆE SE TAJ IZGUBLJENI RAST VRATITI ČIM SE POLITIČKA KRIZA RAZREŠI. SA DRUGE STRANE, GLOBALNI DEO JE VEROVATNO TRAJNIJI I BIĆE TU NEŠTO DUŽE - BRANIMIR JOVANOVIĆ, BEČKI INSTITUT ZA MEĐUNARODNE EKONOMSKE STUDIJE

ostaje slabija, što ozbiljno ograničava naš dugoročni potencijal. U osnovi tih problema je nedovoljno efikasno funkcionisanje institucija - počev od vladavine prava, preko administrativnih kapaciteta, do predvidivosti propisa - što utiče i na poverenje domaćih investitora i na ukupnu konkurentnost. Pored toga, ekonomska politika deluje prilično reaktivno i bez jasnog plana za budućnost, posebno kada govorimo o strategijama koje bi mogle pomoći u prevazilaženju socioekonomskog jaza između Srbije i EU - zaključuje Ana Milinković u razgovoru za Biznis.rs.

Najugroženiji sektori - automobilska i prerađivačka industrija

U trenutnoj situaciji postavlja se logično pitanje - koji sektori srpske privrede

bi mogli biti najugroženiji usled usporavanja globalnog rasta, a koji bi eventualno mogli imati koristi? Takođe, aktuelna kretanja na tržištima kapitala, roba i energenata donose različite rizike, ali i potencijalne prilike.

- Najpogođenija će svakako biti automobilska industrija. Srpski izvoz u tom sektoru, koji mahom završava u EU, stradaće zbog smanjenog izvoza evropskih automobila u SAD. Ipak, za sada se čini da udarac ne bi trebalo da bude tako snažan, i ne očekuju se zatvaranja pogona ili masovna otpuštanja radnika. Druga stvar koja će trpeti su strane investicije. One su uvek vrlo osetljive na političke tenzije i neizvesnosti u vezi sa ekonomskim politikama - hoće li biti carina ili ne, kolike će one biti, koliko će trajati i slično - ocenjuje Branimir Jovanović.

DVA ILI TRI SMANJENJA REFERENTNE KAMATE DO KRAJA GODINE

Inflacija se poslednjih meseci kreće u okviru cilja Narodne banke Srbije od tri plus/minus 1,5 odsto, ali je znatno bliža gornjoj granici ovog raspona. Zato smo naše sagovornike pitali kakva su njihova očekivanja u vezi sa rastom cena i monetarnom politikom u narednom periodu.

- Inflacija je u martu bila 4,4 odsto, a gornja granica cilja je 4,5 procenata. Očekujem da ostane u tim okvirima, dakle da se do kraja godine kreće u rasponu od četiri do 4,5 odsto. Na ruku nam ide i niska cena nafte i generalno inflacija pod kontrolom u evrozoni. NBS bi trebalo da nastavi sa smanjenjem referentne kamatne stope kako bi podstakla investicionu aktivnost, ali zbog pretnje da se vrati inflacija - mada je to mala verovatnoća - centralna banka i dalje drži referentnu kamatnu stopu na visokom nivou od 5,75 odsto. Može se očekivati da se do kraja godine desi jedno ili dva smanjenja od 0,25 procentnih poena - prognozira Bojan Stanić.

S druge strane, Branimir Jovanović očekuje, s obzirom na postupno usporavanje inflacije, da će Narodna banka Srbije ponovo početi da snižava svoju kamatnu stopu. Trenutna procena Bečkog instituta je da ćemo do kraja godine videti tri smanjenja referentne kamate.

- Inflacija se pokazala prilično rigidnom - već gotovo godinu dana stoji oko 4,5 odsto. U nastavku godine očekujemo

da malo padne, što zbog slabije domaće potrošnje, što zbog nižih cena nafte, ali bi opet na kraju godine bila negde oko četiri odsto. I slabija inflacija i niže kamate trebalo bi da utiču pozitivno na potrošnju i investicije. Ipak, s obzirom na političku krizu i globalne trgovinske tenzije, taj efekat neće biti dovoljno snažan da sam po sebi značajnije ubrza privrednu aktivnost - smatra Jovanović.

I Ana Milinković smatra da će inflacija u narednom periodu ostati jedan od ključnih izazova za ekonomsku politiku u Srbiji, iako je njen trend u prethodnim mesecima bio silazan. Navodi da su i dalje prisutni određeni inflatorni pritisci - pre svega spoljnog karaktera - koji su ponovo pojačani početkom 2025. godine, što je Narodnu banku Srbije navelo da zadrži referentnu kamatnu stopu na visokom nivou od 5,75 odsto i ponovo interveniše na deviznom tržištu.

- To sugeriše da monetarna politika ostaje oprezna i da se još uvek ne ulazi u fazu značajnijeg popuštanja. Istovremeno, vidi se i blagi pritisak na kurs dinara, ali se ne očekuju veće turbulencije, bar u kratkom roku. Sve u svemu, smatram da će NBS balansirati između potrebe da očuva stabilnost i pritiska da podrži privredni rast, posebno u svetlu nešto slabijih fiskalnih pokazatelja na početku godine i usporavanja poreskih prihoda - kaže Milinković.

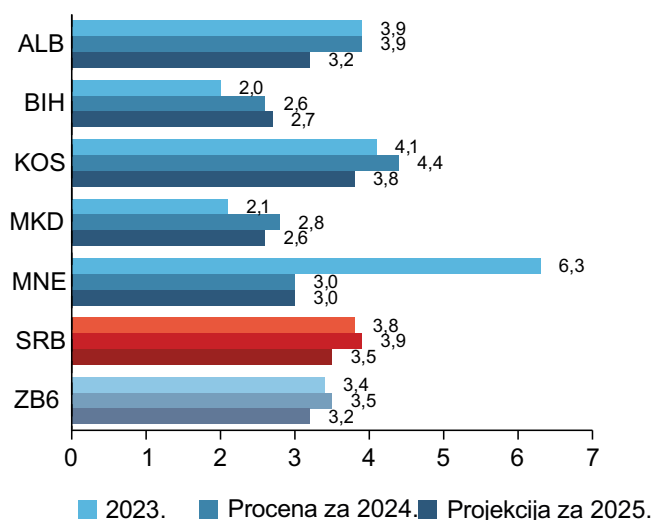
Kada je reč o potrošnji i investicijama, ona ocenjuje da je tu situacija složenija. Realne zarade i dalje rastu, tržište rada ostaje zategnuto, ali se u maloprodajnim podacima vidi da rast potrošnje ne prati u potpunosti rast prihoda. Deluje da su građani oprezniji - možda zbog prethodnih epizoda visoke inflacije, ali i zbog osećaja neizvesnosti koji ne popušta.

- Sa druge strane, investicije, naročito domaće, i dalje ne hvataju zamah. Visoke kamatne stope svakako igraju ulogu, ali smatram da je dublji problem u nedovoljnoj predvidivosti i efikasnosti institucija, što posebno pogađa manje domaće preduzetnike. Veliki infrastrukturni projekti i strane direktne investicije svakako pomažu ukupnim brojkama, ali je pitanje koliko taj model može trajati bez jače unutrašnje osnove.

U tom smislu, ako inflacija nastavi da popušta, moguće je da do kraja godine dođe do blagih korekcija monetarne politike, ali ne očekujem dramatične poteze. Prostor postoji, ali bi svako popuštanje moralo da bude pažljivo odmereno - i u zavisnosti od globalnih kretanja i od domaćih fiskalnih rizika koji nisu zanemarljivi. Dakle, smatram da će ključni zadatak biti da se zadrži poverenje - i potrošača i investitora - u uslovima koji su sve promenljiviji, i u svetu i kod nas - zaključuje ekonomistkinja i viši istraživač Centra za evropske politike.

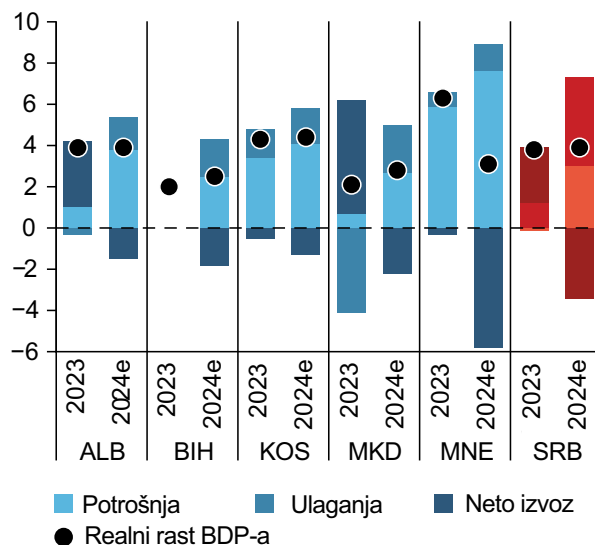
Realni rast BDP-a

U procentima



Struktura godišnjeg rasta

U procentnim poenima



Izvor: Nacionalni zavodi za statistiku i procene Svetske banke.
Napomena: ZB6 - šest zemalja Zapadnog Balkana; e - procena.



FOTO: PKMS

Bojan Stanić

OČEKUJEM DA SE INFLACIJA DO KRAJA GODINE KREĆE U RASPONU OD ČETIRI DO 4,5 ODSTO. NBS BI TREBALO DA NASTAVI SA SMANJENJEM REFERENTNE KAMATNE STOPE KAKO BI PODSTAKLA INVESTICIONU AKTIVNOST, ALI ZBOG PRETNJE DA SE VRATI INFLACIJA I DALJE DRŽI KLJUČNU KAMATU NA VISOKOM NIVOU OD 5,75 ODSTO. MOŽE SE OČEKIVATI DA SE DO KRAJA GODINE DESI JEDNO ILI DVA SMANJENJA OD 0,25 PROCENTNIH POENA - BOJAN STANIĆ, PRIVREDNA KOMORA SRBIJE

Što se tiče prilika, on podseća da je stara teza da Srbija može profitirati od ovakvih kriza, ako investitori odluče da deo proizvodnje presele u našu zemlju, gde su troškovi niži.

- Međutim, ja nisam pobornik te teze. Poslednjih dvadesetak godina je bilo previše globalnih kriza i svaki put su postojala slična očekivanja, ali se ona nikada nisu ostvarila. Ono što se ipak može desiti je da se kriza iskoristi za

sprovođenje neophodnih strukturnih reformi u privredi i državi. Mislim da je to moguće, ali samo ako dođe do promene vlasti. Čak ni tada nije garantovano, jer nije dovoljno samo da se vlast promeni, već da se promeni i način vladanja i politike. Ipak, čini mi se da trenutna revolucionarna atmosfera u društvu može dovesti do toga - optimistički procenjuje Jovanović.

Bojan Stanić iz Privredne komore Sr-

bije kaže da je celokupna prerađivačka industrija pod pritiskom, posebno metalska i hemijska, jer većinu svog izvoza realizuju na tržištu EU koje sada karakteriše pad tražnje.

- Sa druge strane, pod uticajem unutrašnjih faktora posebno su pod pritiskom bili turizam, ugostiteljstvo i unutrašnji saobraćaj. U zavisnosti od razvoja situacije u Evropi zavisice i performanse srpske industrije, ali treba naglasiti da

PROGNOZE EKONOMSKOG RASTA ZA RAZLIČITE SVETSKJE REGIONE U PROCENTIMA REALNOG BDP-a (IZVOR: MMF/APRIL 2025.)





FOTO: FREEPK

sektor IT usluga ima odlične pokazatelje u prvom kvartalu ove godine, jer usluge nisu pod sankcijama - naglašava Stanić.

Ana Milinković misli da bi usporavanje globalnog rasta najviše moglo pogoditi sektore u Srbiji koji su snažno integrirani u međunarodne lance vrednosti.

- Tu, pre svega, mislim na auto-industriju, mašinsku i elektronsku proizvodnju. Ovi sektori su u velikoj meri vezani za tražnju iz EU, naročito iz Nemačke, pa čak i blagi pad industrijske aktivnosti tamo može dovesti do smanjenja narudžbina i povlačenja pojedinih firmi. Imamo već konkretne primere kompanija koje su najavile gašenje pogona kod nas, delom zbog usporavanja globalne tražnje, a delom i zbog sve izraženijeg trenda optimizacije troškova ili relokacije ka drugim tržištima - navodi Milinković i dodaje da

bi, s druge strane, određeni sektori koji su više oslonjeni na domaće tržište, poput građevinarstva, maloprodaje ili delova uslužnog sektora, mogli ostati stabilniji, pa čak i ostvariti rast ako se zadrže javne investicije i potrošnja.

- Takođe, IT sektor i deo poslovnih usluga, kao što su outsourcing i različiti digitalni servisi, ostaju konkurentni upravo zbog svoje fleksibilnosti i činjenice da za te usluge postoji rastuća međunarodna tražnja, nezavisno od fizičkih granica.

Što se tiče aktuelnih kretanja na tržištima kapitala, roba i energenata, ekonomistkinja Centra za evropske politike objašnjava da to jeste izazovno okruženje za ekonomiju poput naše.

- Neizvesnosti na tržištima i više kamatne stope mogu otežati pristup kapi-

talu, kako za državu, tako i za privredu. Međutim, vidim i potencijalne prilike, na primer, ukoliko Srbija uspe da iskoristi trend relokacije proizvodnje bliže EU tržištu, takozvani nearshoring, možemo privući nove investicije, pod uslovom da se obezbede efikasne institucije i stabilan i predvidiv poslovni ambijent - ističe Ana Milinković, uz napomenu da je energetska sektor posebno zanimljiv.

- Visoke i nestabilne cene energenata čine domaću proizvodnju ranjivom, naročito zato što još uvek u velikoj meri zavisimo od fosilnih goriva. Ali upravo ta situacija može poslužiti kao podsticaj za ozbiljniji zaokret ka obnovljivim izvorima i energetske efikasnosti. To bi ne samo povećalo otpornost naše privrede, već i otvorilo nova radna mesta i prilike za razvoj - smatra naša sagovornica.

**Kako ublažiti negativne efekte i podstaći ekonomski rast?**

A koje mere bi trebalo da preduzmu donosioci odluka u Srbiji kako bi ublažili negativne efekte globalnog usporavanja i podstakli održiv ekonomski rast? Branimir Jovanović je izričit:

- Da raspišu izbore!

On tvrdi da jedino razrešenje političke krize može koliko-toliko da podstakne domaću privredu u ovim okolnostima.

- Sve ostale konvencionalne mere, poput snižavanja kamatnih stopa, povećanja plata ili većih državnih rashoda, trenutno neće imati značajniji efekat. Slabija domaća potražnja trenutno ne proizlazi iz nedostatka likvidnosti, već iz izražene neizvesnosti. Ljudi i preduzeća se uzdržavaju od trošenja i investiranja, ne zato što nemaju sredstva, već zato što nemaju poverenje. A najbolji način da se poverenje vrati je ako ima izbora i ljudi kažu u kom pravcu žele da se država kreće u narednom periodu - zaključuje ekonomista Bečkog instituta.

I Ana Milinković smatra da bi za ublažavanje negativnih efekata globalnog usporavanja i postavljanje temelja za održiviji rast donosioci odluka u Srbiji morali da kombinuju kratkoročne mere sa dubljim, strukturnim reformama. Ona ocenjuje da je u ovom trenutku najvažnije da fiskalna politika ostane stabilizujuća, ali i da zadrži određenu dozu fleksibilnosti – posebno kroz pametna javna ulaganja.

- Ne mislim na još jedan auto-put ili veliku građevinsku investiciju, već pre na projekte koji imaju snažan efekat na lokalnu privredu, poput ulaganja u zelenu infrastrukturu, energetske efikasnosti i logistiku koja pomaže malim proizvođačima da dođu do tržišta. Dugoročno gledano, ključ održivog rasta leži u jačanju institucija. I dalje su ogroman problem nepouzdanost pravnog sistema, spora i komplikovana administracija, nedovoljna predvidivost propisa, ali i – što je još ozbiljnije – prisutna korupcija. Bez ozbiljnije borbe protiv korupcije i boljeg rada pravosuđa, što su i zahtevi za koje se studenti širom zemlje mesecima zalažu, teško možemo govoriti o pravom unapređenju poslovnog ambijenta i većem poverenju građana i investitora.

Kada je reč o produktivnosti, Milinković podseća da ona već dugo zaostaje, i



Ana Milinković

FOTO: CEP

KRAJNJE JE VREME DA SE SA REČI PREDE NA DELA KADA JE U PITANJU ULAGANJE U OBRAZOVANJE, RAZVOJ VEŠTINA I INOVACIJE. TO ZNAČI SISTEMSKU PODRŠKU I MLADIMA I MALIM FIRMAMA KOJE DONOSE NOVE IDEJE, ALI I REFORME OBRAZOVNOG SISTEMA KOJE ĆE ZAISTA PRIPREMITI LJUDE ZA TRŽIŠTE RADA KOJE SE BRZO MENJA. U SUŠTINI, POTREBNO JE VIŠE HRABROSTI I DUGOROČNOG RAZMIŠLJANJA - ANA MILINKOVIĆ, CENTAR ZA EVROPSKE POLITIKE

to postaje sve očiglednije ograničenje našeg rasta. Srbija će teško moći da napravi ozbiljniji iskorak bez snažnijeg oslonca na znanje, preduzetništvo i digitalizaciju.

- Zbog toga je krajnje vreme da se sa reči prede na dela kada je u pitanju ulaganje u obrazovanje, razvoj veština i inovacije. To znači sistemsku podršku i mladima i malim firmama koje donose nove ideje, ali i reforme obrazovnog sistema koje će zaista pripremiti ljude za tržište rada koje se brzo menja. U suštini, potrebno je više hrabrosti i dugoročnog razmišljanja – da se rast ne gradi samo na onome što se vidi u betonu, već i na onome što se stvara u znanju, institucijama i poverenju građana - zaključuje naša sagovornica.

Bojan Stanić iz Privredne komore Srbije smatra da bi trebalo podržati privrednike u Srbiji kroz smanjenje poreskog opterećenja, ponovno uvođenje poreskog kredita i smanjenje poreske stope na dobit preduzeća.

- To su sistemske inicijative na kojima Privredna komora Srbije nastavlja da insistira u pregovorima sa Vladom, kako bi unapredila poslovni ambijent u Srbiji i podržala konkurentnost privrede. Naravno, mi razumemo potrebu Vlade da drži budžetski deficit pod kontrolom, ali naglašavamo da je podrška privredi neophodna, posebno u uslovima aktuelne krize, jer se time čuva privredni potencijal i stvaraju uslovi za dugoročni rast, razvoj i održivost - zaključuje Stanić.

MARKO ANDREJIĆ



Banka koja razume vaše potrebe - AikBank

Krajem marta, dva velika bankarska brenda su se spojila u AikBank, čime je domaće tržište dobilo novu sistemski važnu banku, a to je ujedno i prvi put da je jedna domaća privatna banka među top pet u Srbiji. AikBank raspolaže kapitalom od preko 800 miliona evra, ukupnom aktivom od 6,4 milijardi evra, depozitnom bazom od 4,9 milijardi evra i kreditnim portfoliom od 3,7 milijarde evra*.

Ova domaća banka je već dokazala svoju stratešku orijentaciju ka rastu i širenju kroz prethodne akvizicije, uključujući Alpha Bank (2017), Sberbank (2022) i završetkom integracije Eurobank Direktna koju je akvizirala 2023. godine. Sve navedene akvizicije doprinele su konsolidaciji bankarskog tržišta Srbije, na kome je broj banaka od 2015. godine smanjen za 33 odsto (sa 30 na 20 banaka 2024. godine, pri čemu je AikBank zaslužna za trećinu tog ukupnjavanja). Ovim se dodatno potvrđuju ambicije AikBank da bude jedan od vodećih igrača u domaćem bankarskom sektoru.

Od konsolidacije ka ekspanziji: Šta donosi AikBank?

Transformacija, rast i modernizacija – temelji su integrisane AikBank. Već u 2024. godini, AikBank je napravila snažan upliv u *retail* segment poslovanja, koji je noseći stub poslovanja i integrisane banke, uz tradicionalno snažan fokus na saradnju sa pravnim licima svih veličina.

Iz banke poručuju da je klijentima na raspolaganju moderna ponuda proizvoda i usluga prilagođenih potrebama korisnika savremenog bankarstva. Za obavljanje bankarskih transakcija, korisnicima iz segmenta fizičkih i pravnih lica od sada su na raspolaganju savremeni digitalni servisi, kao i jedna od najvećih poslovnih mreža u zemlji koja obuhvata 150 filijala i 550 bankomata u 54 grada, uz preko 2.000 zaposlenih.

„Spajanjem iskustava, ekspertize i spremnosti na inovacije dva sistema, stvorili smo banku koja nije samo veća, već i bolja. Želimo da budemo predvodnici u bankarskom sektoru, podstičemo digitalizaciju i prilagođavamo se novim potrebama tržišta, uvek stavljajući klijenta u centar svega što radimo. U isto vreme, AikBank postala je sistemski važna banka u Srbiji, spremna da doprinese daljem ekonomskom razvoju i finansijskoj inkluziji u zemlji,“ izjavio je Petar Jovanović, predsednik Izvršnog odbora AikBank.

AikBank je članica regionalne AikGroup, jedne od najbrže rastućih bankarskih grupacija u Jugoistočnoj Evropi, a u čijem su sastavu i: AikLeasing i MV Investment u Srbiji, Gorenjska banka i GB Leasing u Sloveniji, i koja je u procesu kupovine većinskog paketa akcija Hipotekarne banke u Crnoj Gori. Ova regionalna ekspanzija dodatno potvrđuje snagu i ambiciju AikGroup da oblikuje budućnost finansijskog sektora u regionu.

* Finansijski izveštaj za 2024. godinu, podaci od 31.12.2024.



IZVOZ ŠPANSKE ROBE U SRBIJU UDVOSTRUČUJE SE SVAKIH PET GODINA

ŠPANJA JE U 2024. GODINI IMALA SUFICIT U PLATNOM BILANSU OD ČETIRI Odsto BDP-A, PRI ČEMU SE ISTIČE SUFICIT U NETURISTIČKIM USLUGAMA OD PREKO 100 MILIJARDI EVRA. TO JE VIŠE NEGO PRIHOD OD TURIZMA. UOPŠTENOGOVOREĆI, ŠPANSKE FIRME SU SE OKRENULE SPOLJNOJ TRGOVINI I SADA IZVOZE I PRUŽAJU USLUGE ŠIROM SVETA. TO OBJAŠNJAVA ZAŠTO JE ŠPANJA ZAVRŠILA PROŠLU GODINU SA RASTOM BDP-A OD 3,2 Odsto, ČETIRI PUTA VEĆIM OD PROSEKA EVROZONE, A ZA OVU GODINU SE PREDVIĐA RAST OD 2,5 Odsto

Španija je, u ekonomskom smislu, prošla „veoma sinusoidni” put u proteklih 50 godina – od konstantnog rasta tokom prve tri decenije demokratske tranzicije, preko ekonomskih kriza i padova od 2008. do sadašnjeg neobično snažnog uspona, baš u trenucima kada se ostatak sveta muči sa privrednim rastom. Ova zemlja je postala „ekonomsko čudo” Evropske unije i primer na koji se mnogi ugledaju i analiziraju ga. I ne samo u ekonomskom smislu – španski „menadžment jedinstva suprotnosti” u ovoj neobično heterogenoj zemlji može i nama u Istočnoj Evropi i na Balkanu poslužiti kao primer.

Biznis.rs je razgovarao sa Alvarom Munjosom Kamačom (Álvaro Muñoz Camacho), ekonomskim savetnikom i šefom Ekonomsko-trgovinskog odeljenja Ambasade Španije u Beogradu, o španskoj ekonomiji i saradnji između naše dve zemlje koja ima veliki potencijal.

Nedavno smo pisali o „španskom ekonomskom čudu”, odnosno o odličnim rezultatima španske ekonomije u 2024. godini. Kakvo je vaše mišljenje o ovom ekonomskom usponu Španije nakon dugog perioda ekonomskih teškoća u poslednjoj deceniji i tokom pandemije?

- Od finansijske krize 2008. godine, koja je prerasla u dužničku krizu, preko pandemije i rata u Ukrajini, Španija je prošla kroz duboke reforme koje su postavile temelje za sadašnji rast. Pored toga, geopolitička situacija se značajno promenila i trenutne ekonomske okolnosti više pogađaju proizvođačke zemlje koje se takmiče sa Kinom i drugim zemljama u razvoju i kod kojih je prisutna

veća energetska zavisnost. Kriza iz 2008. godine pokazala nam je da se moramo okrenuti međunarodnom tržištu i da je neophodno da imamo manji deficit tekućeg računa.

Trenutni podaci govore sami za sebe. U 2024. godini Španija je imala suficit u platnom bilansu od četiri odsto BDP-a, pri čemu se ističe suficit u neturističkim uslugama od preko 100 milijardi evra, što je više nego prihod od turizma. Uopšteno govoreći, španske firme su se okrenule spoljnoj trgovini i sada izvoze i pružaju usluge širom sveta. To objašnjava zašto je Španija završila prošlu godinu sa rastom BDP-a od 3,2 odsto, četiri puta većim od proseka evrozone, a za ovu godinu se predviđa rast od 2,5 odsto, sve to u kontekstu opadajuće inflacije i rasta zaposlenosti, kao i zahvaljujući imigraciji – velikim delom iz Latinske Amerike – koja donosi visokokvalifikovanu radnu

snagu. Postoje sektori poput naučnih i drugih stručnih delatnosti gde zaposlenost znatno raste.

Takođe, između 2018. i 2024. godine Španija je bila peta zemlja u svetu po broju investicionih projekata, posebno u sektoru obnovljivih izvora energije, a druga u svetu po novim projektima u oblasti solarne energije i energije vetra.

Istina je, takođe, da Španija još uvek ima određene slabosti. Na primer, javni dug je i dalje prilično visok, ali je od 2021. smanjen za više od 20 procenata zahvaljujući rastu i inflaciji, i sada je oko 100 procenata BDP-a. Istovremeno, došlo je do značajnog razduživanja privatnog sektora.

Još jedan problem je nezaposlenost, koja je trenutno između 10 i 11 odsto, ali se postepeno smanjuje. Sprovedeno je više radnih reformi koje su doprinele većoj stabilnosti na tržištu rada i omo-

VEZA SA LATINSKOM AMERIKOM OD VELIKE VAŽNOSTI U MEĐUNARODNIM ODNOSIMA

- Naša kulturološka, jezička i verska povezanost sa Latinskom Amerikom je od velike važnosti u međunarodnim odnosima i stavljaju Španiju u vodeću poziciju. Nedavno je postignut sporazum između Evropske unije i Mercosura koji predstavlja jedan od najambicioznijih sporazuma u poslednjim godinama, sa ekološkim i socijalnim garancijama, kao i sa veoma ambicioznim poglavljem o trgovini i održivom razvoju. Za Španiju, kao i za Evropsku uniju u celini, to predstavlja priliku da se više usmeri ka Latinskoj Americi, posebno u sadašnjem kontekstu povećanja carina. Ovaj sporazum će nam omogućiti da više izvozimo, kao i da obezbedimo sigurnost snabdevanja i razvijemo održiviju trgovinu. Upravo tu Španija može da odigra veoma važnu ulogu posrednika. Štaviše, ne povezujemo se samo sa Kinom ili Latinskom Amerikom, već i sa severnom Afrikom - Svetsko prvenstvo u fudbalu 2030. godine organizovaće tri zemlje: Portugal, Maroko i Španija, sa određenim lokacijama i u Latinskoj Americi.



GODINE 2022. PRVI PUT SMO PREMAŠILI MILIJARDU EVRA U BILATERALNOJ TRGOVINI, DOK SE IZVOZ ŠPANSKE ROBE U SRBIJU OTPRILIKE UDVOSTRUČUJE SVAKIH PET GODINA. NADAM SE DA ĆE NAM OVAJ NAPREDAK OMOGUĆITI DA VIDIMO SVE VIŠE ŠPANSKIH PROIZVODA I KOMPA NIJA, ŠTO IDE U KORIST OBE ZEMLJE

gućile otvaranje radnih mesta čak i pri nižim stopama rasta BDP-a. Trenutno Španija ima 21,7 miliona zaposlenih, zahvaljujući kvalifikovanoj imigraciji i razvoju stručnog obrazovanja, koje sa 1,2 miliona upisanih polaznika godišnje pruža veoma cenjenu specifičnu obuku.

Kakva je ekonomska strategija Španije do kraja ove decenije? Da li se plašite nove krize?

- Filozofski gledano, smatram da živimo u konstantnoj krizi. Ako pogledate period od Drugog svetskog rata do naftne krize - to je bilo 30 godina ekonomskog rasta. U Španiji, na primer, od 1993. do 2008. imali smo 15 godina neprekidnog rasta. Međutim, od 2008. se redom smenjuju finansijska, dužnička, a potom i ekonomska kriza povezana sa virusom korona, rast cena energenata zbog rata u Ukrajini i trenutne turbulencije zbog

carina koje je uvela administracija Donalda Trampa. Ukratko, živimo u stalnoj krizi koja nas tera da budemo fleksibilni, uz stalne reforme i prilagođavanje.

Strategija Španije za naredne godine definisana je Planom za oporavak, transformaciju i otpornost, kao odgovor EU na ekonomsku krizu izazvanu pandemijom. Plan ima dvojaki pristup: s jedne strane bazira se na postojećoj ponudi i zasniva na reformama za podsticanje rasta; sa druge strane bazira se na potražnji i zasniva na investicijama. Španija je svoje reforme i fondove za podršku usmerila ka ekološkoj i digitalnoj tranziciji. Ulaže se u energetska efikasnost, održivu mobilnost, racionalizaciju potrošnje vode, nove sektore kao što su zeleni vodonik, a koristi imaju i mala i srednja preduzeća. Ovaj plan ima značajan uticaj na ekonomiju, kako na kratkoročnom nivou, kroz tekuću potrošnju,

tako i na dugoročnom, u meri u kojoj povećava potencijalni učinak. Sve to obuhvata Agenda 2030, usvojena 2015. godine, sa ciljem ispunjavanja ciljeva održivog razvoja do 2030. godine.

Španski premijer Pedro Sančez nedavno je posetio Kinu i istakao važnost odnosa između EU i Kine u ovim turbulentnim vremenima. Može li Španija biti spona između EU i Kine i koliko jačanje tih veza može doprineti evropskoj ekonomiji i zelenoj tranziciji?

- Smatram da živimo u svetu velike međusobne zavisnosti i da je nemoguće odvojiti se od Kine. Ako pogledate odnose SAD i Kine, njihova bilateralna trgovina iznosi 600 milijardi evra. Bez obzira na carine, trgovina će se nastaviti. Ukratko, razdvajanje nije moguće, niti poželjno. Kina je ekonomski gigant, sa velikim kapacitetom za finansiranje, investiranje u projekte, liderstvo u istraživanju i razvoju - njena sredstva daleko premašuju budžete Španije ili Srbije.

Pritom ne treba zaboraviti značaj Kine u pogledu retkih minerala i sirovina neophodnih za poluprovodnike i solarne panele, ključne u ekološkoj i digitalnoj tranziciji. Zbog toga je logično sarađivati sa Kinom. Španski izvoz prema Kini iznosi 7,5 milijardi evra, dok uvoz prelazi 45 milijardi - što pokazuje da ima prostora i za rast španskog izvoza. Tokom nedavne posete premijera, kojom je obeleženo 20 godina strateškog partnerstva Kine i Španije, potpisano je sedam trgovinskih sporazuma za uklanjanje prepreka i podršku izvozu prehrambenih, zdravstvenih i kozmetičkih proizvoda, kao i sporazumi iz oblasti kulture i nauke.

Smatram da treba smanjiti kako carinske tako i necarinske barijere i sarađivati sa Kinom. Španija predstavlja, kao što ste spomenuli, ne samo vezu sa Kinom, već i sa ostatkom sveta zbog svog geostrateškog položaja, kao što je i bila tokom istorije - u vreme Al Andalusa je bila most prema Bliskom istoku, a posle otkrića Amerike uticaj se proširio i u ovom pravcu.

Kakva je ekonomska saradnja Srbije i Španije i kako se ona može unaprediti?

- Španija je oduvek bila više usmerena na Latinsku Ameriku i na Evropsku uni-

LIBERALIZACIJA, MODERNIZACIJA I USKLADIVANJE SA EVROPSKOM REGULATIVOM

Španija je tradicionalno više orijentisana ka Latinskoj Americi nego ka Istočnoj Evropi, ali primer španske tranzicije u visoko razvijenu zemlju krajem 20. veka može biti model za zemlje Zapadnog Balkana i Kavkaza.

- Što se tiče španske tranzicije iz diktature u demokratiju, moram da vam se zahvalim što je navodite kao primer, jer su to bila burna vremena, sa značajnim prekretnicama kao što su Monokloanski sporazumi, kojima su uspostavljeni određeni ekonomski i društveni konsenzusi. Španija je tada imala veoma centralizovanu privredu, pa je bilo neophodno liberalizovati određene sektore, modernizovati zemlju i uskladiti se sa evropskom regulativom. Taj politički konsenzus bio je prisutan i među ministrima ekonomije koji su obavljali tu funkciju - svi su manje-više delili zajedničke ideje i ciljeve koje smo kao država želeli da postignemo: najpre kroz pristupanje Evropskoj uniji, zatim kroz uvođenje evra, a potom i kroz reforme i politike potrebne za izlazak iz finansijske krize - sanaciju finansijskog sistema i reformu tržišta rada.

Verujem da je postojao određeni konsenzus, koji je bio podržan od strane svega onoga što je značilo pristupanje EU - vladavina prava, uvođenje određenih standarda, ekonomske koristi u pogledu pristupanja jedinstvenom tržištu i evrozoni, kao i sredstvima iz strukturnih fondova i Zajedničke poljoprivredne politike (ZPP), od kojih je Španija imala koristi. Na kraju, i kroz lidersku ulogu koju Evropska unija ima u sprovođenju politika koje vode ka ekološkoj i digitalnoj tranziciji. Po mom mišljenju, taj konsenzus nam je pomogao da napredujemo i sprovedemo neophodne reforme, u svetu u kojem stalno živimo u krizi.



ju. Zapravo, prema mom ličnom iskustvu otkako sam došao u Srbiju, uvideo sam da zemlje poput Nemačke, Francuske ili Italije imaju veći uticaj od Španije, što je i normalno, ali i manje zemlje poput Grčke, Austrije ili Slovenije, takođe, imaju značajnu ulogu, što se delimično može objasniti geografskom blizinom. Ipak, iako su za nas Balkan i njegovo tržište ranije bili veoma daleki, danas se ta udaljenost smanjuje - kako zahvaljujući direktnim letovima koji omogućavaju dolazak za tri sata, tako i zahvaljujući kulturološkoj bliskosti.

Španija se upoznaje sa Balkanom, a to se, u čisto trgovinskom smislu, prevodi u veći obim bilateralne razmene. Da navedem nekoliko primera: 2022. godine smo po prvi put premašili milijardu evra u bilateralnoj trgovini, dok se izvoz španske robe u Srbiju otprilike udvostručuje svakih pet godina. Nadam se da će nam ovaj napredak omogućiti da vidimo sve više španskih proizvoda i kompanija, što ide u korist obe zemlje. Takođe, kada je reč o saradnji, realizovali smo više projekata podrške javnoj upravi, u oblastima pravosuđa, unutrašnjih poslova i konkurentnosti, pri čemu su španski stručnjaci doprineli svojim znanjem i ekspertizom.

U tom smislu, ekonomsko-trgovinsko odeljenje Ambasade Španije u Beogradu doprinosi podsticanju interesovanja za srpsko tržište u Španiji - sa jedne strane

kroz informativne aktivnosti: odgovaranja na upite, sektorske izveštaje ili specijalizovane seminare, i sa druge strane kroz uspostavljanje kontakata - povezujemo španske kompanije sa lokalnim distributerima, kako na našim događajima, tako i na sajmovima.

Uskoro ćemo učestvovati na Poljo-privrednom sajmu u Novom Sadu sa nacionalnim štandom gde će španske kompanije predstaviti svoju ponudu, dok korak po korak radimo na tome da omogućimo da sve više proizvoda i firmi dođe ovde - od hrane do mehanizacije iz lanca vrednosti prehrambeno-prerađivačke industrije.

Dokle je Španija stigla u pogledu digitalizacije, odnosno razvoja digitalnog društva i veštačke inteligencije, kao nove snage koja će brzo i duboko promeniti svet?

- Digitalna transformacija se predstavlja kao promena epohe, a ne samo kao epoha promena, jer utiče na sve ekonomske sektore i na način na koji se povezujemo sa svetom. Ona podrazumeva, s jedne strane, nova kapitalna dobra, kao što su mašine ili dronovi, veći broj aplikacija i novih softvera, ali i promene u načinu rada i nove poslovne modele, što se ogleda u pojavi startapova.

Za razvoj modela digitalne tranzicije koji je uređen, pravičan i efikasan, potrebno je da ide ruku pod ruku sa eko-

loškom tranzicijom, jer digitalna infrastruktura - na primer, data centri koji troše veliku količinu energije, kao i novi poslovni modeli zasnovani na velikim podacima (big data) ili veštačkoj inteligenciji - zahtevaju održiv pristup.

Na kraju, još jedan ključni element digitalnog društva su ljudi. U središtu digitalne tranzicije ne smeju biti ni mašine ni ideje, već ljudi. Potreban nam je visoko specijalizovan ljudski kadar - ne samo inženjeri i IT stručnjaci, već i svaki radnik treba da poseduje određena znanja iz sajber bezbednosti ili programiranja. U Ekonomsko-trgovinskom odeljenju pomno pratimo poslovne prilike koje se mogu pojaviti u ovom sektoru, s obzirom na to da Španija ima snažan startap ekosistem, brojne kompanije koje pružaju poslovne usluge i usluge iz oblasti telekomunikacija, i da ulaže u data centre kao infrastrukturu za podršku ovoj revoluciji. Na primer, kada je reč o pametnim gradovima, vidimo da i Srbija ima potencijal za saradnju sa Španijom, ili čak u oblasti startapova, s obzirom na to da Srbija ima dinamičan digitalni ekosistem u oblasti gejminga, sa vrlo visokim tehničkim nivoom i odličnim inženjerima. Mislim da bi bilo korisno potražiti neki vid saradnje između dve zemlje koji bi nas mogao još bolje pozicionirati na globalnoj mapi.

 **ŽIKICA MILOŠEVIĆ**



PORESKA DIGITALIZACIJA ZAHTEVA JAČU PODRŠKU I EDUKACIJU OBVEZNIKA

EFEKTI NOVIH PORESKIH REŠENJA SU U DUGOM ROKU POZITIVNI, DOK U KRATKOM DONOSE I BROJNE IZAZOVE. SA JEDNE STRANE PRIMEĆUJU SE POZITIVNE NAMERE ZA PODSTICANJE PRIVREDE I DIGITALIZACIJU, ALI TERET IMPLEMENTACIJE, KAO I SAM PERIOD PRILAGOĐAVANJA, RAZLIČITO ĆE UTICATI NA OBVEZNIKE, PRIMARNO USLED NJIHOVIH MOGUĆNOSTI ZA TEHNIČKO I ORGANIZACIONO PRILAGOĐAVANJE

Izmene poreskih propisa koje su stupile na snagu od 1. januara 2025. godine donose niz suštinskih i formalnih novina u poreskom sistemu Republike Srbije. Iako je namera zakonodavca prevashodno digitalizacija fiskalnog i poreskog sistema, kao i pojednostavljenje procedura i jačanje pravne sigurnosti, postavlja se pitanje spremnosti obveznika na ovakve izmene, naročito onih koji nemaju dovoljno kapaciteta kako bi se brzo prilagodili. U tom smislu očekuje se da će teret implementacije za mala i srednja preduzeća biti značajniji.

Ove, kao i buduće najavljene izmene, zahtevaju ozbiljnu pripremu, pri čemu očekujemo potrebu za jačom podrškom i edukacijom od strane države kako bi se obezbedila uspešna primena novih pravila u praksi.

Ovako Srna Knežević, viši poreski menadžer (Senior Tax Manager) kompanije Forvis Mazars Srbija, ocenjuje ključne novine u najnovijim izmenama poreskih propisa u Srbiji i njihov uticaj na domaću privredu. U razgovoru za Biznis.rs ona govori o efektima novih poreskih rešenja na mala i srednja preduzeća, dosadašnjoj primeni sistema elektronskih faktura i najavljenoj digitalizaciji Poreske uprave, kao i o aktuelnoj poreskoj politici i eventualnim poreskim reformama u narednom periodu.

- Od uvođenja sistema elektronskog fakturisanja pa do danas javio se niz otežavajućih okolnosti sa kojima se obveznici još uvek susreću, što dodatno ide u prilog potrebi za podrškom u ovoj sferi.

U oblasti PDV-a posebno je značajna novina da pravo na odbitak prethodnog poreza sada zavisi od prihvatanja elektronske fakture na Sistemu elektronskih faktura - SEF-u do 10. u mesecu.

POPdV obrazac, koji je u primeni od 2018. godine biće ukinut od 2026. godine. Umesto navedenog obrasca uvodi se preliminarne poreske prijave generisane na osnovu SEF-a. Iako navedeno predstavlja važan korak ka automatizaciji poreskog i fiskalnog sistema, nadležni organi se još uvek nisu oglasili po pitanju pojedinosti u vezi sa predviđenom novom prijavom. Pretpostavlja se da će, kao i sa evidencijom obračuna PDV u SEF-u, biti propisane olakšavajuće odredbe za potencijalne greške u početnom periodu, koje neće biti predmet kaznenih odredbi.

Značajne su i izmene u vezi sa porezom na dobit, porezom na dohodak i poreskom administracijom?

- Što se tiče poreza na dobit, pojednostavljene su obaveze likvidacionih i stečajnih upravnika, uz jasne rokove. Kod poreza na dohodak povećan je neoporezivi deo zarade, dnevnica u inostranstvu na 90 evra, što je mera koja potencijalno direktno povećava neto zarade. Produženo je važenje olakšica za zapošljavanje novih lica do kraja 2025. godine, čime se svakako stimuliše rast zaposlenosti.

Što se tiče poreske administracije, uvedena je nova baza podataka o fizičkim licima, kao i mogućnost plaćanja poreza nerezidenata u stranoj valuti.

Kakvi su efekti novih poreskih rešenja na mala i srednja preduzeća, posebno u pogledu poreskih olakšica i podsticaja?

- Efekti novih poreskih rešenja su u dugom roku pozitivni, dok u kratkom donose i brojne izazove. Sa jedne strane primećuju se pozitivne namere za

podsticanje privrede i digitalizacije, ali - kako sam prethodno navela - teret implementacije, kao i sam period prilagođavanja, različito će uticati na obveznike, primarno usled njihovih mogućnosti za tehničko i organizaciono prilagođavanje. Ovo se naročito može odraziti kod obveznika koji nemaju resurse za IT kadrove i softverska rešenja. U tom smislu, svakako se javlja rizik da će određeni deo privrednog sektora biti preopterećen novim zahtevima, makar u početnom periodu.

Sa druge strane, automatizacija PDV prijave bi na dugi rok trebalo da doprine pojednostavljenju postupka PDV izveštavanja i posledično smanji mogućnost greške.

Produženje olakšica za porez na dohodak pokazuje nameru države da podrži nivo zaposlenosti, prevashodno prateći strategiju razvoja IT i R&D kompanija, a povećanje neoporezivog iznosa podstiče legalno poslovanje.

Privrednici se i dalje često žale na probleme sa e-fakturama - nejasne procedure, komplikovane procese... Kako vi ocenjujete dosadašnju primenu e-fakture i najavljene dodatne izmene do kraja godine?

- Uvođenje Sistema elektronskih faktura - SEF izazvalo je velike kontroverze i probleme, najviše usled činjenice da je period za primenu i prilagođavanje privrednika, a i njihovih postojećih sistema, bio jako kratak. Iskustva drugih evropskih zemalja pokazuju znatno duži period prilagođavanja i pripreme pre uvođenja obaveznog izdavanja elektronskih faktura. Poseban izazov predstavlja sa jedne strane brojnost zahteva, a sa druge konstantne izmene i brojni izazo-



vi koji su se rešavali - i dalje se rešavaju - u hodu. Sa pozitivne strane, zakonodavac je, čini se, donekle prepoznao koliki je izazov postavljen pred obveznike, te je primena kaznenih odredbi odložena.

Kasnijom odlukom da se sistem nadogradi dodavanjem PDV evidencija postojeći problemi su se još više produbili i pojavili su se novi. Ono što dodatno zabrinjava privrednike je intencija da se od 2026. godine ukinu postojeći obrasci i da se PDV prijava generiše direktno na osnovu PDV evidencija iz SEF-a, pri čemu zahtevi u vezi sa tim evidencijama još uvek nisu u potpunosti jasni i precizirani.

Kada pričamo o izmenama, susreli smo se sa velikim izazovom krajem 2024. godine, kada je Ministarstvo finansija izmene u legislativi objavljivalo praktično na mesečnom nivou, što je podrazumevalo konstantno praćenje i prilagođavanje rešenja. Mnogobrojne obuke su održane od strane ministarstva, ali i nezavisnih konsultanata, pri čemu su brojna pitanja ipak ostala bez odgovora. A prema informacijama koje imamo sa tržišta, brojni izazovi postoje, takođe, i „u pozadini“, sa kojima se susreću IT kompanije koje rade na izradi rešenja prilagođenih zahtevima SEF-a, a odnose se na tehničku funkcionalnost sistema i tehnička uputstva koja izdaje ministarstvo. Ono što bi bilo interesantno saznati jeste koliko je priprema za uvođenje SEF-a koštala malog ili srednjeg poreskog obveznika – od utrošenih sati zaposlenih u kompaniji na praćenje konstantnih izmena legislative, pa sve do razvijanja i konstantnog unapređivanja IT rešenja kako bi se povezao postojeći ERP obveznika sa SEF-om. Ovakav podatak, nažalost, teško da će se moći kvantifikovati.

Ipak, postoje i neke dobre strane?

- Pohvalno je istaći da razvoj SEF-a od skoro podrazumeva uvezanost sa sistemom Uprave carina, kao i sa sistemom za upravljanje fiskalizacijom. Ova integracija omogućava prenos relevantnih podataka između sistema, kao i njihovu upotrebu, pa je donekle olakšan unos podataka koji se odnose na spoljnotrgovinske transakcije i fiskalne račune.

U perspektivi nadam se da će ove izmene dugoročno doneti značajna olakšanja, kako privrednicima u postupku

IZA POMPEZNIH PODATAKA MOŽE DA LEŽI SKRIVENI EFEKAT GUBITKA ZA PRIVREDU

- Što se tiče samih poreskih kontrola, istakla bih da se u javnost izlazi sa pompeznim podacima. Recimo, ove godine je rečeno da je bilo oko 15.000 kontrola i 37 milijardi dinara otkrivenih dodatnih prihoda. Takve brojke odmah privuku pažnju, međutim, ispod njih leži pitanje koliko je tih nalaza zaista utemeljeno. Svedoci smo da se poneki nalazi opovrgnu u sudskom procesu, te da nekad od početka nisu bili osnovani. To u praksi rezultira naplatom na kraju poreskog nadzora, koja poboljšava novčane tokove Poreske uprave i nakon toga dovodi do opterećenja i troškova za privrednike u procesu dokazivanja da njihovo postupanje nije bilo nezakonito, i finalno, vraćanja sredstava poreskom obvezniku iz budžeta - sa kamatom, usled koje dolazi do skrivenog efekta gubitka za privredu - objašnjava Srna Knežević.

izveštavanja i pripreme PDV prijave, tako i poreskim organima u postupku kontrola, ali i celoj privredi u borbi protiv sive ekonomije.

Koliko će najavljena digitalizacija Poreske uprave i planirano zapošljavanje novih inspektora (koji su i dalje deficitarni) doprineti većoj efikasnosti čitavog poreskog sistema?

- Digitalizacija je sama po sebi pohvalna i predstavlja prozor u budućnost, iako je način njenog sprovođenja morao biti manje zahtevan i doneti manje neizvesnosti za privrednike. Međutim, što se tiče same reforme Poreske uprave, u kratkom roku nemam optimističan pogled.

I sami predstavnici Poreske uprave svake godine izlaze sa godišnjim izveštajem o radu, podacima i statistikama, ali i planovima o razvoju, gde se neizbežno pomene koliko je planirano novih inspektora. Ako se ne varam, ove godine je na Kopaonik biznis forumu rečeno da je u planu više od hiljadu novih inspektora, pri čemu je i sam predstavnik Poreske uprave izrazio sumnju da je tako

nešto moguće postići. Iznet je i podatak o strukturi Poreske uprave, pri čemu 45 odsto zaposlenih ima preko 55 godina. Logičan je zaključak da će poreski inspektori i pored novih zapošljavanja biti u deficitu u dužem roku, kako postojeći krenu da se penzionišu.

I sa te strane veoma su pohvalni napori Poreske uprave da se sprovede digitalizacija, čak i sveobuhvatnije nego u nekim evropskim zemljama, jer ona direktno doprinosi lakšoj i bržoj kontroli i naplati u poreskom sistemu, te je osnov efikasnosti.

Kada pričamo o efikasnosti poreskog sistema, fokus treba da bude preventiva, edukacija obveznika i pomoć u razumevanju procesa, ali i edukacija kadrova Poreske uprave, dok poreski nadzori treba da budu samo jedna od njenih uloga. Poreska uprava ima službu za pomoć i odgovore poreskim obveznicima koja funkcioniše relativno brzo za vrlo jednostavna pitanja, što je pohvalno, i naravno, u lokalnim poreskim upravama uvek postoje ljudi koji svojim svakodnevnom radom i podrškom privrednicima doprinose funkcionisanju poreskog sistema.

Kako ocenjujete aktuelnu poresku politiku? Koje bi poreske reforme, po vašem mišljenju, Srbija trebalo da sprovede u narednom periodu kako bi se obezbedila veća predvidivost i stabilnost poreskog sistema, samim tim i povoljniji uslovi za nove investitore?

- Poreski zakonski okvir Srbije je u dobroj meri usklađen sa evropskim zemljama i praksama, i načelno prati značajnije poreske trendove Evrope, u skladu sa veličinom tržišta. S te strane, za spoljne investitore koji generalno posluju u Evropi sistem je prilično jasan i predvidiv, dok se investitori koji dolaze iz daljih zemalja neprijatno iznenade količinom birokratije i formalnih zahteva. Svakako, kao evropska zemlja Srbija nema previše mogućnosti odstupanja u svojoj poreskoj politici od zajednice u kojoj se nalazi. Ipak, dobra međunarodna komunikacija između poreskih uprava i implementacija međunarodnih praksi koje su se pokazale uspešnim svakako bi obezbedile veću predvidivost za strane investitore.

Forvis Mazars svake godine prikuplja informacije iz centralne i istočne Evrope



i pravi sveobuhvatni uporedni poreski vodič (CEE Tax Guide, javno dostupan na našoj veb-stranici), gde se može videti kako je Srbija pozicionirana u odnosu na ostale zemlje Evrope. Tako se može reći da su poreske stope među nižim u Evropi i da je sistem prilično uporediv sa okruženjem.

Što se tiče unutrašnjih reformi, definitivno je već pomenuta digitalizacija pravac u kom je neophodno ići kako bi se omogućio dalji razvoj. Svakako bi bilo od značaja i da čelnici poreskih politika imaju sluha za česte probleme s kojima se susreću novi investitori, a koji su često birokratske prirode, te da im omoguće administrativno olakšan ulazak na tržište i jednostavniji pristup informacijama. Svakako bih ovde istakla i važnu ulogu koju bi trebalo da ima Ministarstvo finansija u stvaranju informisanog okruženja i otklanjanju zakonskih nedoumica koje su učestale, a nažalost u praksi njihovi odgovori na zvanične zahteve za mišljenje već godinama izostaju.

Koji potezi bi bili najznačajniji za domaće privrednike? Šta oni trenutno vide kao najveće izazove?

- Što se tiče domaćih privrednika, smanjenje birokratije, ali i pomoć i podrška od strane lokalnih poreskih uprava je nešto što bi doprinelo da se osećaju sigurnije u državi u kojoj posluju. S te strane CVPO (Centar za velike poreske obveznike) je veoma doprineo olakšanom poslovanju većih privrednika, pa bi njegove dobre prakse trebalo preslikati i pri postupanju sa manjim privrednicima. Sistem koji ceni preduzetništvo i podstiče privrednu aktivnost, a koji je pre svega stabilan, osnov je dugoročnog razvoja domaće privrede.

Ono što domaći privrednici najviše vide kao pretnju rastu jeste nepostojanje poreskih podsticaja koji su postojali u ranijim periodima, prvenstveno za ulaganja u osnovna sredstva. Ovaj podsticaj je bio značajna mera za privrednike, ali i opterećenje za budžet. Rekla bih da je trenutni broj dostupnih poreskih

podsticaja vrlo mali i limitiran na vrlo specifične privrednike (ili na one najveće u pogledu visine investicija i broja zaposlenih, ili na inovativne delatnosti), te bi trebalo razmotriti na makroekonomskom nivou da li postoji interes i mogućnost uvođenja novih podsticaja. I strani investitori prilikom donošenja odluke o investiranju uzimaju u obzir poreske podsticaje koji su dostupni u susednim zemljama i traže poreski optimalni model za svoje poslovanje.

Naravno, imajući u vidu globalne poreske trendove koji su fokusirani na osiguravanje minimalne poreske stope poreza na dobit od 15 odsto u svim državama (Pilar 2), za Srbiju sa aktuelnom stopom poreza na dobit od 15 procenata mogućnosti su limitirane. Privrednici pamte i brojne poreske podsticaje za zapošljavanje, od kojih su neki i dalje aktuelni, međutim, slika tržišta rada se promenila, pa posledično i podsticaji nisu više tako značajni.

 MARKO ANDREJIĆ

KATARINA ĐULIĆ, PROFESOR FEFA FAKULTETA UNIVERZITETA METROPOLITAN

FINANSIJSKA PISMENOST KAO PREDUSLOV ZA EKONOMSKI RAZVOJ I LIČNU SIGURNOST

RECEPT NIJE MAGIČAN, ALI JESTE JASAN — EDUKACIJA, EDUKACIJA, EDUKACIJA. I TO OD MALIH NOGU. FINANSIJSKO OBRAZOVANJE MORA DA BUDE DEO ŠKOLSKOG KURIKULUMA, A NE SAMO PONEKA RADIONICA JEDNOM GODIŠNJE. KADA DETE U DRUGOM RAZREDU NAUČI DA RAZLIKUJE ŽELJE OD POTREBA, VI STE VEĆ ZASADILI SEME ZDRAVIH FINANSIJSKIH NAVIKA. A KADA KAO TINEJDŽER ZNA KAKO FUNKCIONIŠE KAMATA, ŠTEDNI RAČUN I OSNOVNE INVESTICIJE — SPREMAN JE ZA SVET

Uvremenu kada su prevare na internetu sve sofisticiranije, mladi uzore pronalaze na TikToku, a građani svakodnevno donose finansijske odluke, postavlja se pitanje: koliko smo zapravo finansijski pismeni?

Razgovarali smo sa Katarinom Đulić, profesorkom na FEFA fakultetu Univerziteta Metropolitan, koja se godinama bavi temom finansija, upravljanja i razvoja veština 21. veka, o tome zašto je finansijska pismenost mnogo više od štednje i kako možemo sistemski raditi na njenom unapređenju, posebno među decom i mladima.

Šta sve podrazumevamo pod finansijskom pismošću u savremenom društvu? Zašto je ona ključna za donošenje odgovornih i održivih finansijskih odluka u svakodnevnom životu?

- Zamislite svet u kojem ne znate da pročitate mapu, a svakog dana morate da se krećete kroz gust saobraćaj odluka o štednji, trošenju, investiranju i zaduživanju. E, to je svet bez finansijske pismenosti.

OECD, koji svake godine organizuje Global Money Week, definiše finansijsku pismenost kao skup znanja, stavova i ponašanja koji ljudima omogućavaju da donose pametne finansijske odluke. A ja bih dodala – to je veština preživljavanja za svakoga ko zarađuje, troši, uzima kredit ili planira penziju. Ukratko – to je alat za ličnu slobodu.

Kako se Srbija kotira u poređenju sa drugim zemljama po nivou finansijske pismenosti svojih građana? Postoje li značajne razlike između nas i država članica EU kada je reč o ulaganju u finansijsko obrazovanje?

- Ne zvuči sjajno, ali je realno – Srbija nije ni merena u nekim važnim međunarodnim istraživanjima (kao što su OECD ili Evrobarometar), što već dosta govori. Ipak, na osnovu regionalnih podataka jasno je da je finansijska pismenost kod nas niska.

Prema Forbsu Srbija, čak ni u EU prosečna ocena nije sjajna – samo 18 odsto građana ima visoku finansijsku pismenost. Zemlje poput Slovenije, Holandije i Danske prednjače jer su decenijama ulagale u edukaciju građana. Kod nas se i dalje više priča o posledicama loših finansijskih odluka nego o preventivi.

Da bi se u Srbiji poboljšala finansijska pismenost neophodno je da se u proces uključe država, obrazovne institucije i mediji. Da li postoje sistemski rešenja koja bi mogla da unaprede finansijsko znanje građana na duže staze?

- Recept nije magičan, ali jeste jasan – edukacija, edukacija, edukacija. I to od malih nogu. Finansijsko obrazovanje mora da bude deo školskog kurikuluma, a ne samo poneka radionica jednom godišnje. Kada dete u drugom razredu nauči da razlikuje želje od potreba, vi ste već zasadili seme zdravih finansijskih navika. A kada kao tinejdžer zna kako funkcioniše kamata, štedni račun i osnovne investicije – spreman je za svet.

U kom uzrastu bi već trebalo decu učiti finansijskim pojmovima i šta bi trebalo i kada da znaju o finansijama?

- Već u osnovnoj školi deca mogu da razumeju pojam novca, da vežbaju budžet kroz „džeparac izazove“ ili simulaciju mini-prodavnice. Kako rastu, tako treba da rastu i teme – u višim razredima možemo pričati o kamatama, kreditima, pa čak i o kriptovalutama (jer deca to ionako već gledaju na TikToku). Rana izloženost pojmovima štednje i vrednosti novca daje dugoročne rezultate.

Koliko je finansijska pismenost zaista zastupljena u obrazovnom sistemu i školskim programima? Da li su postojeće inicijative dovoljne da pripreme mlade za realne životne izazove?

- Nažalost, ne dovoljno. Postoje pilot-projekti i entuzijastični nastavnici koji organizuju radionice, poput progra-

ma koji je realizovan u 48 škola u saradnji sa USAID-om i Centrom za finansijsku edukaciju. Ali, to još nije sistemski deo nastave.

Zamislite koliko bi generacija bilo spremnije za život da znaju da izračunaju realne troškove studiranja, prvi kredit ili mesečne troškove života – pre nego što se upuste u to.

Koji faktor ima presudnu ulogu u oblikovanju odnosa dece prema novcu i finansijama? Da li je moguće uspostaviti ravnotežu između formalnog obrazovanja i neformalnih izvora znanja?

- Svi zajedno. Škola daje osnove, porodica oblikuje stav, a mediji – pa oni danas stvaraju ceo narativ. Problem je što se to retko dešava u harmoniji.

Ako dete čuje od roditelja da su „sve banke prevara“, u školi nauči da postoje i štedni računi, a onda na YouTube platformi vidi influencersa kako „ulože 100 evra i dobiju 10.000 evra za mesec dana“, pitate se kome će verovati? Zato je važno da poruke budu usklađene i realne.

Da li dostupnost informacija na internetu mladima zaista daje prednost kada je reč o finansijskoj pismenosti ili je to samo privid znanja koje ne prati dublje razumevanje i kritičko razmišljanje?

- Definitivno, ali to ne znači da su i pametniji u odlukama. Imamo čitavu generaciju koja zna šta je NFT, ali ne zna razliku između fiksne i promenljive kamate. Finfluenseri danas imaju ogroman uticaj – neki su sjajni edukatori, ali mnogi love klikove i zaradu prodajući instant savete koji nisu uvek primenljivi.

KO SU FINFLUENSERI?

Finfluenseri su influencersi koji se bave temama iz oblasti finansija, investiranja i upravljanja novcem, najčešće na društvenim mrežama kao što su TikTok, Instagram, YouTube ili X (bivši Twitter). Reč je o spoju reči „finance“ i „influencer“, a njihov cilj jeste da na jednostavan i pristupačan način edukuju publiku o temama kao što su štednja, ulaganje, budžetiranje, pasivni prihodi i lične finansije. Iako neki finfluenseri zaista nude korisne savete i promovišu finansijsku pismenost, problem nastaje kada se finansijski saveti plasiraju bez stručnosti, regulatornog nadzora ili upozorenja na rizike. Mnogi među njima zarađuju od sponzorstava, prodaje kurseva ili promocije određenih aplikacija, kriptovaluta i investicionih platformi, što može dovesti do sukoba interesa, zato je važno da publika kritički pristupa sadržajima koje konzumira i da proverava izvore informacija, posebno kada je reč o ličnim finansijama.



Jedna od najpopularnijih strategija trenutno je 'pasivni prihod bez rada' – zvuči odlično, dok ne izgubite celu ušteđevinu u nekom brzom ulaganju”.

Koje su prednosti finansijske obuke u institucijama poput škola u odnosu na internet i da li postoji prednost mreže u smislu informacija o finansijama koje ne možemo dobiti u školi?

- Obrazovne institucije nude ono što internet ne može garantovati – strukturu, pedagošku logiku i stručnost. U školi ili na fakultetu znanje dolazi organizovano, uz jasan tok – od osnovnih pojmova do složenijih tema. Predavači imaju metodologiju, znaju kako da motivišu i objasne i šta učenik treba da savlada da bi imao celovito razumevanje. Tu je i poverenje u izvor, jer kada profesor kaže da je kamata važna to nije isto kao kada to pročitate u komentaru na Instagramu.

Ali, internet ima svoje adute. Brz je, zabavan, interaktivan. Na TikToku možete u dva minuta saznati kako funkcioniše ETF, a na YouTube kanalima pronaći ceo kurs o investiranju. Problem je što često ne znate da li je taj sadržaj tačan ili da li je namenjen vašem nivou znanja. Takođe, problem može predstavljati i to što nema nikoga da vas pita – 'da li ste razumeli?' Zato je najbolji scenario – kom-

binacija. Sistematsko obrazovanje koje gradi temelje, uz digitalne alate i sadržaje koji inspirišu, proširuju horizonte i povezuju svet obrazovanja sa stvarnim životom.

Finansijsko znanje ne sme da zavisi od toga koliko imate sreće da nađete na dobrog influensera – ono mora biti dostupno svima, kao obavezna životna veština.

Kako se formalno obrazovanje u oblasti finansija razlikuje od sadržaja dostupnog putem interneta i koja je njegova dugoročna vrednost? Postoje li načini da se ova dva pristupa dopunjuju i zajedno doprinesu boljem razumevanju finansijskih tema?

- Internet je postao rudnik prilika – i za obrazovanje i za prevare. Danas prevare izgledaju sofisticirano: dobijete e-mail od 'banke', poruku od 'kurirske službe' ili čak poziv od 'inspektora za bezbednost kartica' koji vam traži broj računa. Postoje i zavodljive 'investicione ponude' koje vam obećavaju 15 procenata mesečno – što je prvi znak da vas neko vuče za nos. Kriptovalute, forex platforme, pa čak i Instagram reklame za 'sigurne investicije' – sve su to novi tereni za stare trikove. Zato je prva linija odbrane znanje. I zdrava doza sumnje.

Finansijska pismenost ne bi trebalo

da bude privilegija, već osnovno znanje koje se uči, gradi i prenosi – kao što učimo da čitamo ili vozimo bicikl. U svetu u kojem je svaki klik potencijalna kupovina, svaki lajk potencijalna reklama, a svaki savet na mreži potencijalna zamka, znanje postaje jedina prava valuta. Veštačka inteligencija danas nudi more znanja, preciznog, brzog i dostupnog na klik.

Ali bez osnovnog razumevanja čak i najpametniji algoritam ostaje samo odjek pitanja. Prava moć nastaje kada finansijska pismenost sretne AI – tada se odgovori ne samo dobijaju, već i razumeju. AI, dragoceni izvor znanja, ne donosi razumevanje sama po sebi. Tek kada znamo šta pitamo dobijamo odgovore koji zaista vrede, naročito u svetu finansija. Zato je krajnje vreme da finansijsko obrazovanje prestane da bude tema 'za sutra' i postane deo svakodnevnog života, jer budućnost je već stigla, a novac ne čeka.

Koje osnovne finansijske veštine su neophodne preduzetniku na početku poslovanja? Kako pravilno upravljanje novcem može uticati na dugoročnu održivost i rast biznisa?

- Osnivač startapa ili mali preduzetnik ne mora da bude finansijski ekspert – ali mora da razume osnove, jer već na samom početku, pre nego što otvori firmu, mora da zna koliko mu novca treba, odakle će doći, koliko će koštati proizvodnja, a koliko promocija. Mora da zna razliku između prihoda i profita, fiksnih i varijabilnih troškova, likvidnosti i održivosti.

Ali najvažnije od svega – mora da zna da govori jezik investitora. Investitor ne ulaže u 'ideju', već u tim koji zna kako će tu ideju sprovesti, koji zna da predvidi rizike, projektuje prihode, pokaže kako će izgledati cash flow. Investitor razmišlja kao partner koji traži povraćaj uloženog i prepoznaje odmah da li je neko zaista razumeo tržište ili prodaje san.

Zato savet za sve koji pokreću biznis: naučite da čitate osnovne finansijske izveštaje, da napišete jasan i realan biznis plan i da prepoznate kada vam treba pomoć. U svetu preduzetništva neznanje nije samo mana – ono je skupa greška. A finansijska pismenost je, možda, vaša najjača konkurentna prednost.

LJILJANA BEGOVIĆ



Projektovanje i izvođenje elektro
instalacija, stručni nadzor i inženjering

Projektovanje, izgradnja i puštanje
u rad sistema solarnih elektrana

**kreativnost
&
profesionalnost**

Zmajevačka br. 154
Kraljevo
036 / 324 - 072
www.elas2000.rs
office@elas2000.rs



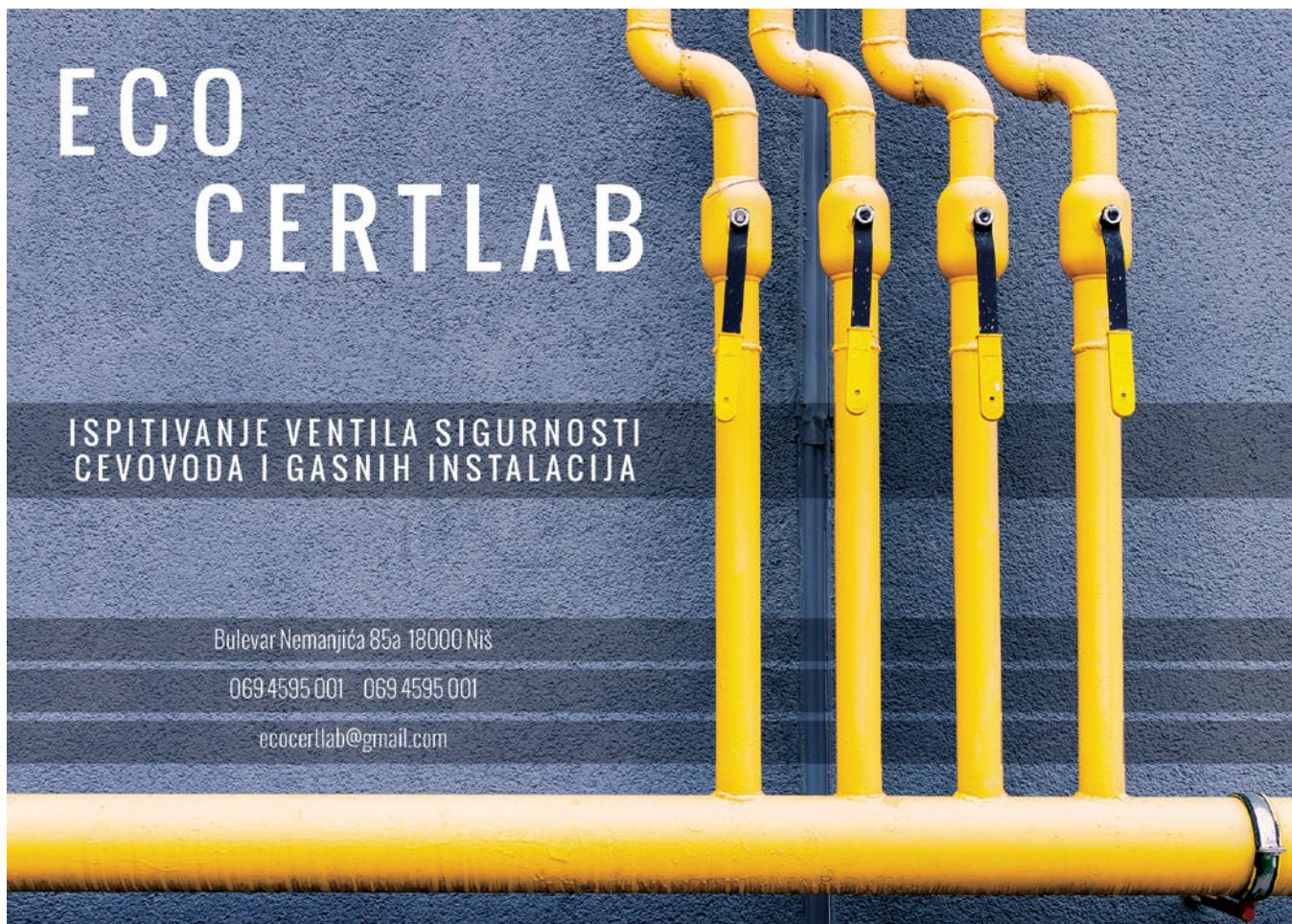
ECO CERTLAB

ISPITIVANJE VENTILA SIGURNOSTI
CEVOVODA I GASNIH INSTALACIJA

Bulevar Nemanjića 85a 18000 Niš

069 4595 001 069 4595 001

ecocertlab@gmail.com



ROBNA RAZMENA IZMEĐU SRBIJE I NEMAČKE DUPLIRANA OD 2018. DO 2024. GODINE

NEMAČKI INVESTITORI TROSTRUKO EFIKASNJI OD KONKURENATA, ISPLAĆUJU ZA TREĆINU VEĆE PLATE

UKUPNE STRANE DIREKTNE INVESTICIJE IZ NEMAČKE DOSTIGLE SU U SRBIJI IZNOS OD OKO ŠEST MILIJARDI EVRA, RAČUNAJUĆI OD 2000. GODINE. OKO 80.000 RADNIH MESTA KREIRALO JE 900 KOMANIJA SA NEMAČKIM KAPITALOM, A SEKTORI SA NAJVEĆIM INVESTICIJAMA SU FARMACEUTSKA INDUSTRIJA, DOBAVLJAČI AUTOMOBILSKJE INDUSTRIJE, MALOPRODAJA I VELEPRODAJA, KAO I GRAĐEVINSKI MATERIJALI

Nemačka je najvažniji trgovinski partner Srbije. Izvoz iz Srbije u Nemačku iznosio je u 2024. godini 4,27 milijardi evra, dok je uvoz iz Nemačke dostigao 5,14 milijardi evra. To je ukupno 9,41 milijarda evra ukupne trgovinske razmene tokom prošle godine.

Istovremeno je ukupna trgovina sa Italijom, na primer, dostigla 4,49 milijardi evra, dok je uvoz iz Kine u Srbiju stigao tokom 2024. godine do 5,11 milijardi evra, pokazuju podaci koji su početkom aprila predstavljeni grupi novinara iz Srbije koja je boravila u Frankfurtu i Berlinu u okviru projekta „Puls Evrope“.

Robna razmena između Srbije i Nemačke duplirana je u periodu od 2018. do 2024. godine. Dok je 2018. iznosila

ukupno 4,67 milijardi evra, u 2020. je premašila pet milijardi, u 2022. je bila nadomak osam milijardi, da bi tokom poslednje dve godine premašila devet milijardi evra – tačnije 9,023 u 2023. godini i 9,411 u 2024, istakao je Aleksander Markus, izvršni član Upravnog odbora Nemačko-srpske privredne komore.

Srbija iz Nemačke najviše uvozi proizvode ili poluzavršene komponente za dalju obradu iz sektora mobilnosti (25 odsto), mašine i opremu, mehaničke alate, elektronsku opremu (25 odsto) i hemijske proizvode (11 odsto).

U Nemačku se iz Srbije najviše izvoze proizvodi iz sektora mobilnosti (51 odsto), zatim proizvodi od gvozdene rude i drveta, kao i hrana (po 11 odsto) i hemij-

ski proizvodi (sedam odsto). Pritom više od dve milijarde evra dolazi od nemačkih investitora – žičane mreže, elektronika, automobili, tramvaji...

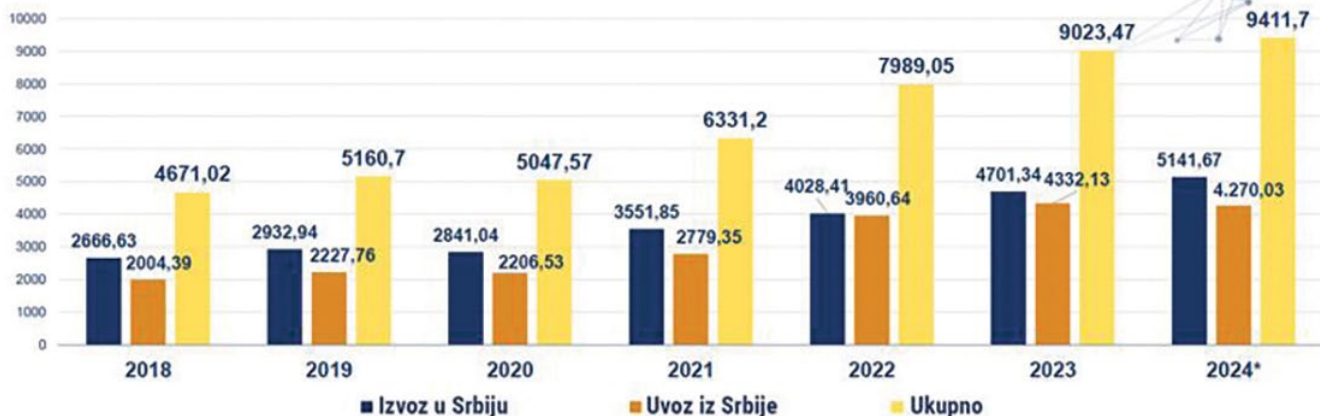
Najveći nemački investitori u Srbiji su Stada-Hemofarm sa 900 miliona evra, ZF Srbija sa 580 miliona i Lidl sa 460 miliona evra. Značajni su i Continental (183 miliona evra), Brose (180), Metro Cash&Carry (142), Messer Tehnogas AD (119).

- Ukupne strane direktne investicije iz Nemačke dostigle su u Srbiji iznos od oko šest milijardi evra, računajući od 2000. godine. Oko 80.000 radnih mesta kreiralo je 900 kompanija sa nemačkim kapitalom, a sektori sa najvećim investicijama su farmaceutska industrija, do-



Trgovinski odnosi Nemačka-Srbija, period 2018-2024.

(u milionima evra)



Izvor: Nemačko-srpska privredna komora

bavljači automobilske industrije, malo-prodaja i veleprodaja, kao i građevinski materijali - naveo je Aleksander Markus.

On je napomenuo da nemačke kompanije u Srbiji prosečno isplaćuju za 31 odsto veće plate od proseka u celokupnom poslovnom sektoru, učestvuju sa 16 odsto u srpskom izvozu i ostvaruju za sedam procenata veću bruto dodatu vrednost od proseka u Srbiji.

- U pojedinim sektorima nemački investitori su tri puta efikasniji od svojih konkurenata - posebno je naglasio predstavnik Nemačko-srpske privredne komore.

Nemački privrednici pesimistični

Poslovna klima u Nemačkoj krajem januara se poboljšala, prema anketi IFO instituta među 9.000 kompanija, ali su očekivanja zatim ponovo opala, a kompanije nastavile da budu pesimistične.

Kada je reč o iskustvima i očekivanjima nemačke privrede na stranim tržištima, u anketi koju je Nemačka privredna komora sproveda od 24. februara do 7. marta, sa 2.600 odgovora iz kompanija, samo 15 odsto anketiranih očekuje bolje poslovne izglede u 2025. godini, dok 62 odsto smatra da će stanje ostati isto, a 23 odsto se boji gorih uslova za rad.

- Za region istočne i jugoistočne Evrope (bez EU zemalja), očekivanja su još 'crnja' - samo deset odsto anketiranih očekuje poboljšanje poslovne klime, 65 odsto smatra da neće biti promena, a 25 odsto se pribojava pogoršanja - rekao je Štefan Kegebajn (Stefan Kägebein), di-

rektor Nemačke privredne komore za istočnu, jugoistočnu Evropu i južni Kavkaz, u susretu sa srpskim novinarima.

On je naglasio i da migracije trenutno

imaju značajan uticaj na nemačko tržište rada. Tako, na primer, oko 27 odsto radne snage u Nemačkoj čine doseljenici, odnosno osobe koje nemaju nemač-



Jugoslav Mišković, Jirgen Racerger, Pol Šmits

IT INDUSTRIJA I VEŠTAČKA INTELIGENCIJA POSEBNO INTERESANTNI

Srbija ima šansu za dodatno širenje trgovinskih veza sa Nemačkom, posebno u sektorima IT industrije i veštačke inteligencije, ocenio je Jirgen Racerger, direktor Privredne komore Frankfurta (IHK Frankfurt) za međunarodnu saradnju.

- Saradnja između Hesena i Srbije je već intenzivna, imamo nekoliko kompanija iz našeg regiona koje su veoma aktivne u vašoj zemlji i mislim da će se taj broj povećati. U dobroj smo poziciji jer imamo predstavništvo Privredne komore Srbije ovde. Mi smo partneri duže od 20 godina i mislim da je to doprinelo visokom nivou saradnje.

Što se tiče dalje kooperacije, mislim da u IT industriji i sektoru veštačke inteligencije tek ima potencijala, jer Srbija ima dobru strukturu svojih IT kompanija. Trenutno tražimo dobre partnere van Nemačke i verujem da ćemo ih naći u Srbiji, a na to ćemo se fokusirati i u oktobru, kada ćemo imati zajednički događaj sa PKS-om. Fokus će biti na startapovima, IT industriji i veštačkoj inteligenciji - rekao je Racerger grupi novinara iz Srbije koja je boravila u Frankfurtu i Berlinu.

Privredna komora Frankfurta inače broji 105.000 članova.



Prezentacija u
Privrednoj komori
Nemačke

FOTO: BIZNIS.RS

ko poreklo. Projekcije govore da će do 2029. godine 300.000 radno sposobnih osoba godišnje napuštati ovu zemlju, pa je rast zaposlenosti moguć jedino zahvaljujući prilivu stranih državljana (osoba

koje nisu nemačkog porekla).

Što se tiče regulative za Zapadni Balkan, pojednostavljen je pristup nemačkom tržištu rada za radnike iz šest zemalja Južne Evrope. Naime, potrebno je

prethodno odobrenje Savezne agencije za zapošljavanje u okviru regulative za Zapadni Balkan, koje značajno ubrzava postupak dobijanja vize, a određena je (pre pregovora o novoj koalicionoj vladi) i fiksna kvota – do 50.000 boravišnih dozvola po kalendarskoj godini (za šest zemalja). Dozvole su raspodeljene po mesecima i nacionalnostima, a zahtevi se mogu obrađivati samo dok mesečna kvota za konkretnu nacionalnost nije iscrpljena.

Jednostavnije zapošljavanje u Nemačkoj svakako će uticati na dodatni „odliv mozgova“ iz Srbije, koji prirodno usporava rast zemlje i ubrzava „odumiranje sela“. S druge strane, nemačke kompanije su do sada ulagale u Srbiju upravo zbog kvalifikovane i pouzdane radne snage.

Ipak, ovo je i prilika za mlade da pronadu adekvatan posao u inostranstvu, imajući u vidu da Srbija ima relativno visoku stopu nezaposlenosti mladih.

MARKO ANDREJIC

SRPSKI STARTAPI U OKTOBRU SA INVESTITORIMA U FRANKFURTU

SARADNJA SRBIJE I NEMAČKE SELI SE IZ AUTO-INDUSTRIJE U IT SEKTOR

Nemačka industrija suočava se sa hroničnim nedostatkom kvalifikovane radne snage, dok istovremeno brojne velike kompanije najavljuju masovna otpuštanja u narednim godinama. Takođe, najveća ekonomija Evrope sve ozbiljnije balansira između potreba domaće privrede i političkog rizika od otpuštanja sopstvenih radnika zarad profita. Upravo taj izazov otvara prostor za nova partnerstva sa Srbijom, poručio je Jugoslav Mišković iz predstavništva Privredne komore Srbije (PKS) u Frankfurtu tokom nedavne posete grupe novinara iz Srbije koja je boravila u Nemačkoj u okviru projekta „Puls Evrope“.

Među najvećim gigantima koji planiraju smanjenje broja radnih mesta do 2030. godine naveo je Volkswagen, Continental, Bosch, ONCR, Ford... a broj najavljenih otkaza meri se u hiljadama. Ove odluke su rezultat sve većeg pritiska na kompanije da optimizuju troškove, dok se suočavaju sa konkurencijom iz Azije i izazovima digitalne transformacije.

I nova nemačka vlada naći će se pred teškim odlukama, a ključno pitanje je da

li će kompanije slediti isključivo logiku kapitala i zadržati svoje profitabilne segmente – neke od njih i u Istočnoj Evropi, ili će ipak pokušati da sačuvaju domaću radnu snagu uprkos većim troškovima.

Kada je reč o privrednim granama za koje je Nemačka najviše zainteresovana, Mišković navodi da postoje tri oblasti koje su Nemcima posebno bitne.

- Nemačka privreda ima interesa za metaloprerađivačku industriju i u tim sektorima se traže srpska preduzeća koja bi se uključila u lanac potencijalnih dobavljača. Naravno, tu je i agrar, a ja bih na prvom mestu istakao IT branšu, gde nemačka privreda pokazuje veliko interesovanje, s obzirom na izvestan zastoj u digitalizaciji. Naročito im je tu zanimljiva oblast veštačke inteligencije. Standardna je priča i sa građevinarstvom, ali je ovaj sektor trenutno u fazi opadanja - objasnio je Jugoslav Mišković.

On je podsetio da predstavništvo PKS-a ima čast da se nalazi u zgradi Privredne komore Frankfurta.

- Mi smo ovde od 2004. godine i vrlo često organizujemo događaje tokom

kojih se susreću srpski i nemački privrednici. Tako za oktobar pripremamo događaj zajedno sa Privrednom komorom Frankfurta, koji će se održati upravo na ovom mestu. Dovešćemo 15 ili 20 startupova iz Srbije i oni će imati prilike da se upoznaju sa potencijalnim investitorima i fondovima, čija je specijalnost investiranje u tu branšu. Što se tiče generalne saradnje na nivou dveju država, predstavništvo iz Frankfurta čini sve da se ta saradnja intenzivira u ovim teškim vremenima globalnih izazova i ja se nadam da će se to uskoro dogoditi, imajući u vidu najave za neke nove investicije - rekao je Mišković i dodao da predstavništvo PKS-a nije fokusirano isključivo na privlačenje stranih investicija u Srbiju, već i na proveru ozbiljnosti potencijalnih partnera.

- Mnogi investitori žele da uporede subvencije koje nudi Srbija sa onima u Severnoj Makedoniji, Rumuniji, Bugarskoj ili Albaniji. Naš zadatak je da procenimo njihovu ozbiljnost i filtriramo one sa stvarnim namerama - naveo je u razgovoru sa srpskim novinarima.



FMS Kwart

Oreškovića bb, 12308 Petrovac, Oreškovića

011/420-31-91 062/228-348

069/222-8418 069/222-8413

069/2720-200 069/2227-283

www.fmskvart.rs

IZGRADNJA I PRODAJA STANOVA

IZGRADNJA HOTELSKIH OBJEKATA I APARTMANA

PRODAJA LUX APARTMANA NA KOPAONIKU



INVESTIRAJTE U INTESA INVEST ALTERNATIVNI FOND

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



SAZNAJTE VIŠE



**INTESA
INVEST**

Company of **INTESA**  **SINPOL**

www.intesainvest.rs

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





knjigovodstvo
računovodstvo
poresko savetovanje

Stevana Markovića 2
11000 Beograd, Zemun

063/304 694
gdmfinansije@gmail.com



HIDROKOR GRADNJA

HORIZONTALNO PODBUŠIVANJE
UTISKIVANJE ČELIČNIH CEVI
MIKROTUNELIRANJE
HDD PODBUŠIVANJE

Podbušivanja u svim tipovima tla,
prečnika od 50 mm do 4 metra,
dužine i preko 1 km.



Svetog Save 6 26000 Pančevo 064/439 4710 064/439 4711 office@hidrokorgradnja.rs www.hidrokorgradnja.rs



ZLATO JE OPET AKTUELNO – IZ KOG UGLA POSMATRATI AKTUELNE TRENDOVE U VEZI SA OVIM PLEMITOM METALU?



Vaso Dulović

Ilirika

Od aprila 2025. godine cena zlata je porasla na nivoe bez presedana, premašivši 3.500 dolara po unci – što je povećanje od više od 31 odsto od početka godine. Ovaj izuzetan nalet odražava spoj globalnih ekonomskih, političkih i finansijskih faktora koji su se tako ovoga puta preklapili da su veoma povoljno delovali na cenu ovog plemenitog metala. U međuvremenu se desila blaža korekcija, ali cena, iako sada na 3.300 dolara po unci, ostaje pri rekordno visokim nivoima.

Tradicionalna uloga zlata kao sredstva sigurnog utočišta očito je ponovo potvrđena u trenutnom okruženju. Intenziviranje trgovinskih sukoba, posebno između SAD i Kine, povećalo je zabrinutost investitora i značajno je doprinelo privlačnosti zlata. Nedavne najave o carinama predsednika Donalda Trampa poremetile su globalna tržišta, što je dovelo do značajnog pada američkih akcija i dolara. Njegovi nedavni oštri komentari o predsedniku američkih Federalnih rezervi (Fed) Džeromu Pauelu i Fedu uznemirili su investitore i neki su počeli da dovode u pitanje nezavisnost američke centralne banke. Ove tenzije se protežu izvan samo ekonomskih pitanja, a diplomatski odnosi se pogoršavaju na nekoliko frontova.

Neizvesnost koja je nastala podstakla je mnoge institucionalne investitore da povećaju svoje alokacije zlata kao vid diversifikacije portfelja i vid zaštite od geopolitičkog rizika. Istorijski gledano, zlato je dobro poslovalo tokom perioda povišenog geopolitičkog rizika, a trenutno okruženje nije izuzetak. Nedostatak korelacije metala sa tradicionalnim finansijskim sredstvima čini ga posebno vrednim kada politička dešavanja ugrožavaju stabilnost tržišta. Međutim, trenutno na cenu zlata utiču i neki drugi faktori koji su, takođe, izazvali pritisak na strani potražnje i gurali cenu na više.

Centralne banke širom sveta značajno povećavaju svoje zlatne rezerve, a Kina predvodi ovu stratešku promenu. Tokom protekle dve godine Kina je uvezla oko 700 metričkih tona zlata iz Velike Britanije, što je utrostručilo udeo zlata u svojim deviznim rezervama na osam odsto. Ovaj potez predstavlja namernu strategiju za smanjenje oslanjanja na američke trezorce i zaštitu nacionalne imovine od potencijalnih sankcija ili volatilnosti valute. Ostale centralne banke na tržištima u razvoju su sledile njihov primer, stvarajući zajedno

značajnu osnovnu potražnju za fizičkim zlatom. Obim ovih kupovina je fundamentalno promenio dinamiku tržišta, uklonivši značajne količine zlata iz optičaja i doprinevši rastu cena. Potražnja centralnih banaka je posebno značajna jer ove institucije imaju tendenciju da budu dugoročni vlasnici, a ne spekulativni trgovci.

Istovremeno, američke obveznice, koje su se, takođe, svojevremeno smatrale sigurnim utočištem u vremenima neizvesnosti su doživele značajne turbulencije poslednjih meseci – rezultanta je porast prinosa i opadanje poverenja investitora – sve u svemu dešava se delimičan beg iz dolara. Ovaj razvoj događaja doveo je u pitanje tradicionalnu ulogu državnih obveznica kao stabilizatora portfelja, što je navelo investitore da traže alternativna sigurna utočišta i zlato se prirodno javilo kao poželjni izbor.

Američki dolar je naglo oslabio, devet odsto u odnosu na korpu glavnih valuta od januara. Trenutna tržišna očekivanja sugerisu da bi Fed mogao dalje snižavati kamatne stope, uz uslov da ekonomija uđe u fazu stagnacije, čime instrumenti sa fiksnim prinosom počinju gubiti na atraktivnosti obzirom da ne mogu obezbediti adekvatnu zaštitu od inflacije. Investitori očekuju da će niže kamatne stope umanjiti prinose na sredstva sa stalnim prihodom, čineći zlato atraktivnijom alternativom.

Istorijski podaci pokazuju da je zlato u proseku ostvarivalo godišnje 1,8 odsto realnog prinosa (sa uračunatom inflacijom). Tu dolazimo i do teme koja implicira na rizik investiranja u zlato jer istorijski realni prinos na ovom metalu jeste manji od prinosa koje je istorijski ostvarivao S&P500 (oko osam odsto godišnje). Ipak, svrha diversifikacije ka zlatu nije ostvarivanje značajnih dobitaka već zaštita vrednosti uz eventualne minimalne dobitke, u realnom smislu. Ako se posmatra cena zlata na grafikonu jasno je da su postojali i periodi kada ovaj metal nije isporučivao poželjne prinose. Primera radi u periodu 2012-2018 zlato je gubilo na vrednosti. Od 2018. cena mu ponovo raste uz vrh tokom 2020, ali zatim sve do sredine 2023. i dalje stagnira ili pada. Prava eksplozija kreće tek tokom 2024, a naročito početkom ove godine, iz gore pomenutih razloga. Zato je dobro znati da zlato nije alternativa za investitore koji ciljaju brze, velike i lake zarade, već je to, pre svega, alternativa koja se mora posmatrati na veoma dugi rok i koja ne sme biti jedina izloženost u portfelju.



Домаћи специјалитети!

Др Миленка Хаџића 21
18000 Ниш, Медијана

018/ 535 098
rasristic@gmail.com



 [ras_ristic_](#)



SZR PEKA
PROIZVODNJA I MONTAŽA
METALNIH KONSTRUKCIJA

Svetozara Miletića 5
26206 Opovo, Sakule
063/1601817
jovantor@gmail.com



KLING
PROJEKTOVANJE, IZVOĐENJE I NADZOR
MASINSKIH I TERMOTEHNIČKIH
INSTALACIJA
KONSALTING I SAVETOVANJE
PROJEKTI MENADŽMENT

Bate Brkića 8
21000 Novi Sad
063/567659
vladimir.bijelovic@gmail.com

ŠTA JE SA CENAMA?



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

Poslednjih šest meseci u kripto industriji čini se da dobre vesti sustižu jedna drugu. Ipak, tržište uporno odbija da to reflektuje i kroz cene. Bitcoin je svoj rekord postavio 20. januara (poklapanje sa datumom Trampove inauguracije nikako nije slučajno), ali već mesecima stagnira. Većina jačih altkoina (zajedničko ime za sve kriptovalute koje nisu bitcoin) je u tih nekoliko meseci čak pretrpela značajne gubitke.

Bitcoin se trenutno nalazi na blizu 90 odsto rekordne vrednosti. Međutim, druga najjača kriptovaluta (ethereum) je na ispod 40 procenata svog rekorda iz sada već davne 2021, a na ispod 50 odsto vrednosti iz januara ove godine. Ostale kriptovalute uglavnom kretanjem cene prate mnogo više ethereum nego bitcoin. Šta se to dešava i zašto su vesti dobre, a tržište ide „u rikverc“?

Najpre ću se osvrnuti na različite sudbine bitcoina i drugih jačih kriptovaluta. Kada sam pominjao da se u poslednjih šest meseci nižu dobre vesti propustio sam da kažem da je solidan broj tih vesti vezan isključivo za bitcoin, pa te dobre vesti, očekivano, utiču dominantno na njegovu cenu. Tramp je ranije najavio da će SAD formirati strateške kripto rezerve. Ispostavilo se da su to, barem za sada, samo strateške bitcoin rezerve. Objektivno, to je bio jedini logičan potez, ali je Trampova najava podgrejala nade i podigle cene altkoina. Hladan tuš koji je usledio bacio je kripto tržište u duboki minus. Samo se bitcoin dobro držao jer je na kraju jedini postao deo strateških rezervi. Ali, zašto se bitcoin samo „drži“, zašto ne raste?

Kad se bitcoin pojavio bio je alternativa svemu, potpuno nova stvar, tržište za sebe. Ulaškom sve više tradicionalnih investitora u bitcoin rasla je korelacija sa akcijama, pre svega akcijama tehnoloških kompanija. Prekretnica je verovatno bila 2020. godina. Do tada je korelacija kretanja cene bitcoina i Nasdaq bila praktično nula. Od te godine je gotovo bez prekida pozitivna.

Prva četiri meseca ove godine bila su prilično loša za tradicionalna finansijska tržišta. Carinski rat je verovatno glavni razlog za to. Kada je kriza na tržištu investitori obično prvo prodaju najrizičniji deo svog portfolija i deo koji ne donosi prinose (najčešće u vidu dividendi). Bitcoin ispunjava oba ova uslova, barem u očima tradicionalnih investitora i zato je često na udaru kad je na tradicionalnim tržištima turbulentno. U ovih nekoliko meseci to se nedvosmisleno pokazalo.

Šta treba da se desi da izađemo iz ovog perioda stagnacije cene? Jedna od dve stvari, idealno obe. Prva je da se poprave globalne ekonomske i geopolitičke okolnosti. Druga je da kritična masa investitora u bitcoin shvati njegovu pravu vrednost i prestane da ga doživljava kao visokorizični deo portfolija. Nažalost, ni za jednu od dve pomenute stvari nije lako prognozirati rok. Bitcoineri imaju svoj lek protiv neizvesnosti i turbulencija na tržištu, u vidu jednostavnog recepta - „Ostani miran i sakupljaj satošije“ (svaki bitcoin je deljiv na 100 miliona delova, taj stomilioniti deo se naziva „satoši“, po tvorcu bitcoina).



Jasna
STUDIO LEPOTE

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



**BIOLOGIQUE
RECHERCHE**
PARIS

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



Orlovićeva bb22400 Ruma
022/470110, 022/479622
office@vodovod-ruma.co.rs
www.vodovod-ruma.co.rs



SRBIJA U ERI VEŠTAČKE INTELIGENCIJE, EKOSISTEM KAO TEMELJ



Filip Ilić

Innovation ecosystem
program manager,
ICT Hub

Nisam *tech-ekspert* za veštačku inteligenciju, ali kao entuzijasta za inovacije i izgradnju zajednice želim da podelim svoja zapažanja o AI sceni u Srbiji. Cilj ovog teksta je da pružim pregled ko razvija i koristi AI kod nas, da ukažem na koristi koje AI može doneti i da podstaknem šire uključivanje u ovu temu.

Veštačka inteligencija ima dubok uticaj na svakodnevni život, često neprimetno. Servisi kao što su Netflix i Spotify koriste AI da analiziraju naše izbore i prilagode ponudu, menjajući navike u konzumiranju sadržaja. U obrazovanju, AI omogućava personalizovano učenje, prilagođavajući materijale učenicima na osnovu njihovih potreba, čime se smanjuje stres i povećava dostupnost obrazovanja. AI ima potencijal i da reši globalne izazove, poput otkrivanja novih lekova i borbe protiv klimatskih promena, potvrđujući zašto se često poredi sa „novom strujom”.

Snažan AI ekosistem podrazumeva saradnju vlade, industrije, startapa i akademije. Nacionalne strategije, regulative i podrška istraživanjima ključni su faktori. Startapi pokreću inovacije, a obrazovanje obezbeđuje novu generaciju stručnjaka. Uspesani primer je Švedska, koja kroz saradnju i etički pristup ubrzano razvija AI sektor.

Srbija sve više prepoznaje potencijal AI-a u oblastima poput finansija, zdravstva i industrije. Iako su izazovi prisutni, razvoj je podstaknut dostupnošću talenata i jakom IT scenom. Donošenje Strategije razvoja veštačke inteligencije za period 2025-2030. godine važan je korak, sa ciljem bezbedne i etičke primene AI za ekonomski rast i unapređenje javnih usluga.

Rastući AI ekosistem podržavaju ključne organizacije poput Serbian AI Society, koji kroz događaje i radionice povezuje stručnjake. Istraživačko-razvojni institut za veštačku inteligenciju vodi istraživačke projekte i saradnju sa industrijom. Projekat „S4AI” fokusira se na podršku malim i srednjim preduzećima i startapima u primeni AI rešenja. Državni Data centar obezbeđuje infrastrukturu za skladištenje i obradu

podataka, što je ključno za razvoj naprednih AI modela.

U poslednje dve godine beležimo rast startapa koji koriste veštačku inteligenciju, bilo kao svoju osnovnu tehnologiju ili za unapređenje postojećih proizvoda. Prema rezultatima *Startup skener* istraživanja, preko 40 odsto startapa u Srbiji primenjuje AI, prateći globalne trendove i pokazujući rastuće interesovanje za ovu tehnologiju.

Podrška AI zajednici u Srbiji još uvek je ograničena, ali se očekuje njen razvoj. Primeri postojećih inicijativa uključuju „Serbia Ventures – AI” program, koji finansira AI startape kroz fondove preduzetničkog kapitala. Prošlogodišnji „AI Master Class”, u organizaciji FON-a i Instituta za AI, edukovao je stručnjake o pravnim i etičkim izazovima. Istočnoevropska letnja škola mašinskog učenja (EEML 2024) po prvi put je održana u Srbiji i privukla globalnu pažnju.

AI događaji su sve češći i važni za razvoj zajednice. Konferencije kao što su Data Science Conference i SPLET Tech okupljaju stručnjake, podstiču inovacije i saradnju. Takođe, globalna AI zajednica pod nazivom *AiSalon* krajem prošle godine je stigla i u Beograd, sa ciljem okupljanja lokalnih mikro zajednica i povezivanja sa globalnim partnerima.

Dodatno, ICT Hub je sproveo istraživanje o primeni veštačke inteligencije u kompanijama u Srbiji. Cilj istraživanja bio je da se identifikuju načini na koje firme koriste AI tehnologije, prepreke sa kojima se suočavaju, kao i potencijal za dalji razvoj i inovacije. Rezultati ukazuju da, iako je svest o značaju AI visoka, praktična primena u poslovanju još uvek nije široko rasprostranjena. Najčešće oblasti primene uključuju automatizaciju procesa, analitiku podataka i korisničku podršku, dok kao glavne prepreke firme navode nedostatak stručnog kadra, visoke troškove implementacije i nejasne regulative.

Smanjenje buke oko veštačke inteligencije nije usporilo njen razvoj; naprotiv, AI u Srbiji ulazi u fazu zrelije primene, oslanjajući se na stvarne rezultate, inovacije i svakodnevni trud brojnih pojedinaca i organizacija.

NOVE TEHNOLOGIJE ZAVISE OD „CRVENOG METALA“

RASTE STRATEŠKA VREDNOST BAKRA, CENA BI U 2025. MOGLA DA DOSTIGNE REKORD

BAKAR JE POSTAO JEDNA OD NAJVAŽNIJIH SIROVINA U SAVREMENOJ EKONOMIJI. BEZ NJEGA NE MOŽETE DA PRAVITE NI ELEKTRIČNE AUTOMOBILE, NI ENERGETSKE MREŽE, NI VETROPARKOVE. ELEKTROMOBILI TROŠE DUPLO VIŠE BAKRA NEGO TRADICIONALNA VOZILA, TAKO DA POTRAŽNJA NEPREKIDNO RASTE. I MI SMO U SVEMU TOME NAPRAVILI VELIKU GREŠKU, PRODALI SMO NAŠE NAJVEĆE BAKARNO NALAZIŠTE I POSTROJENJA

Cena bakra mogla bi da dostigne istorijski maksimum do kraja 2025. godine, sa mogućim rastom iznad 12.000 dolara po toni, prema najavama vodećih svetskih trgovinskih kompanija. Predstavnici firmi kao što su Mercuria, Trafigura i Frontier Commodities ocenjuju da će cena ovog proizvoda na Londonskoj berzi metala (LME) značajno rasti usled snažne globalne potražnje i poremećaja u trgovinskim tokovima.

U maju prošle godine bakar je već dostigao rekordnih skoro 11.000 dolara po toni, ali je potom došlo do korekcije cena. Ipak, tokom 2025. vrednost crvenog metala je ponovo u uzlaznom trendu i kreće se oko 10.000 dolara po toni.

Kina tradicionalno prednjači u globalnoj potražnji za bakrom, ali se ove godine pažnja preusmerila ka Sjedinjenim Američkim Državama. Trenutno se između 400.000 i 500.000 tona bakra izvozi ka SAD, što je izazvalo skok cena i dodatno „zateglo“ tržište.

Trgovci pokušavaju da preduprede moguće nove carine koje američka administracija razmatra u okviru istrage o bezbednosnom riziku povezanom sa uvozom bakra. SAD su ranije već uvele tarife od 25 odsto na uvoz čelika i aluminijuma, pa postoji opravdana bojazan da bi bakar mogao biti sledeći na listi.

Goldman Sachs je podigao svoju kratkoročnu prognozu cene bakra, pozivajući se na smanjenje globalnih trgovinskih tenzija i stabilnu tražnju iz Kine kao najvećeg svetskog potrošača. Banka je povećala svoju prognozu za drugo i treće tromesečje na 9.150 do 9.330 američkih dolara po toni, u odnosu na prethodnu procenu od 8.370 do 8.620 američkih dolara po toni, jer se očekuje da će visoki američki uvoz isprazniti zalihe van SAD

tokom drugog kvartala.

Goldman Sachs navodi da će smanjenje zaliha dodatno opteretiti termine na Londonskoj berzi metala (LME) i obeshrabriti nove spekulativne kratke pozicije, čime će cene bakra ostati visoke.

Prognoza, takođe, uzima u obzir kinesku potražnju za bakrom, koja je ostala čvrsta u 2025. godini, pretežno zahvaljujući snažnom izvozu. Ipak, ako carine budu stupile na snagu očekuje se da potražnja oslabi u trećem kvartalu.

Goldman Sachs predviđa značajno usporavanje globalne potražnje za bakrom u drugoj polovini godine, uz skorbu odluku o američkim carinama na uvoz bakra. Međutim, ukoliko se odluka odloži za kraj 2025. godine, to bi moglo dodatno poremetiti trgovinske tokove i izazvati nestašicu bakra van SAD, posebno u Kini.

Na duži rok analitičari predviđaju da će tržište bakra ući u deficit ponude 2026. godine. To bi, prema prognozama banke, trebalo da podigne cene sa očekivanog minimuma od 9.000 dolara po toni u oktobru 2025. na preko 10.500 dolara do kraja 2026. godine.

Potražnju za bakrom povećava proizvodnja električnih automobila

Pored trgovinskih tenzija, cena bakra dodatno raste i zbog sve većih ulaganja u elektroenergetsku infrastrukturu u razvijenim zemljama kao što su SAD i članice Evropske unije. Ova ulaganja, zajedno sa rastom industrija zasnovanih na elektrifikaciji – poput proizvodnje električnih automobila – dodatno povećavaju globalnu tražnju za bakrom, koji je ključna sirovina u tim sektorima.

Direktor kompanije Grand'D Inženjering Dragan Živković ocenjuje u razgo-

voru za Biznis.rs da Kinezi igraju ključnu ulogu na svetskom tržištu bakra.

- Kina je najveći svetski prerađivač bakra. Njihove topionice prerade oko 11 miliona tona godišnje. To je uglavnom koncentrat iz uvoza, odnosno iz Perua, Čilea, Afrike, Konga i drugih zemalja. U svetu se godišnje proizvede oko 25 miliona tona bakra, od čega je 15 miliona tona iz rudarstva, a ostatak iz sekundarnih sirovina, odnosno reciklaže i prerade postojećih materijala na bazi bakra. Danas više na cenu bakra utiču finansijski fondovi i spekulacije nego klasična ponuda i potražnja. Ali šta god da se dešava Kina ostaje najveći prerađivač i korisnik bakra na svetu - navodi Živković.

Naš sagovornik objašnjava da na rast potražnje veoma utiče razvoj auto-industrije, posebno u sektoru električnih automobila, pa potražnja za bakrom raste eksponencijalno.

- Dok je u klasičnim automobilima bilo potrebno svega četiri do pet kilograma bakra, danas se u jednom elektro-automobilu koristi i do 80 kilograma. To je ogromna razlika – kaže Dragan Živković.

Na pitanje kako bi se mogle kretati cene bakra u budućnosti, on odgovara da to nije stvar nagađanja i da se trend već može predvideti.

- Međutim, treba imati na umu da cena bakra nije u rukama realne industrije, već velikih igrača, brokera i spekulanta. Neki od njih žele da obore cenu, drugi da je podignu. To je uglavnom tržište fiktivne ekonomije, a ne realne ponude i potražnje. Danas su trgovine fjučersima (ugovorima o budućoj kupovini/prodaji) i papirima mnogo veće od stvarne fizičke trgovine bakrom. Ja mogu kupiti papir po ceni od 10.000 dolara i čekati da li će cena da poraste. Ako dođe do rasta, prodam taj papir preko brokera za veću



FOTO: PIXABAY

cenu. Ako trend ide naniže, onda gubim – ali to je čista špekulacija. A takva trgovina u velikoj meri utiče na cenu koju mi ovde plaćamo u realnom svetu – dodaje direktor kompanije Grand'D Inženjering.

Zoran Drakulić, vlasnik kompanije East Point Holdings Ltd koja poseduje Valjaonicu bakra iz Sevojna navodi da tržište bakra ima svoju berzansku cenu koja se trenutno kreće oko 9.200 do 9.500 dolara po toni.

- To znači da vi u svakom trenutku možete svoj bakar da prodate bilo gde u svetu. Nije bitno da li je u pitanju Kina, Evropa ili Amerika, tržište to meri – objašnjava Drakulić za Biznis.rs i naglašava da bakar danas ima stratešku važnost, koja je neuporediva sa prethodnim decadama.

- Ja to stalno govorim - da je bakar postao jedna od najvažnijih sirovina u savremenoj ekonomiji. Sve nove tehnologije, sve što troši veliku količinu električne energije, zavisi od bakra. Bez njega ne možete da pravite ni električne automobile, ni energetske mreže, ni vetroparkove. Elektro-automobili troše duplo više bakra nego tradicionalna vozila. Znači, potražnja raste neprekidno. I mi smo u svemu tome napravili veliku grešku, prodali smo naše najveće bakar-no nalazište i postrojenja – smatra Drakulić.

Zašto domaći proizvođači bakarnih žica nemaju korist od bakra iz Bora?

Kineske kompanije Serbia Zijin Mining i Zijin Copper najveći su izvoznici

iz Srbije. Samo u prošloj godini ostvarile su neto dobit od skoro milijardu evra. Predsednik bordskog direktora kompanije Zijin Mining Čen Đinge (Chen Jinghe) prošle godine je najavio da je plan tog preduzeća povećanje godišnjeg kapaciteta srpskog projekta na 450.000 tona bakra i deset tona zlata, čime će Srbija postati najveći proizvođač bakra u Evropi.

Direktor kompanije Grand'D Inženjering Dragan Živković kaže da u Srbiji imamo samo dva prerađivača bakra – njegovu firmu Grand'D Inženjering i Valjaonicu bakra Sevojno.

Kineska firma, inače, sav prerađeni bakar izvozi. Najviše ide za Kinu, a deo i za Evropu. Postavlja se pitanje kako se onda snabdeva domaće tržište?

- Odgovor je jednostavan, ali i apsurdan: domaće firme kupuju bakar uglavnom od Kineza, i to po višim cenama nego što bismo ga mogli nabaviti od nemačkih firmi u Grčkoj. Mi smo više puta postavljali pitanja kineskim dobavljačima u vezi s njihovom poslovnom politikom - zašto domaće firme plaćaju najskuplji bakar? Konkretno, Valjaonica bakra Sevojno i Grand'D Inženjering (koji ima svoju fabriku za proizvodnju bakar-ne žice) godišnje nabavljaju oko 20.000 tona bakar-ne katode. Ipak, mi taj bakar plaćamo znatno skuplje nego što ga Kinezi prodaju velikim multinacionalnim kompanijama kao što su Trafigura Group, Glencore Plc i Gunvor Group ili čak svojim sopstvenim kineskim firmama – ističe naš sagovornik i dodaje da su na tu temu više puta razgovarali sa menadžmentom kineskih kompanija, ali nikada nisu dobili jasan odgovor.

- Ja mogu da nabavim bakar iz Bugarske po 20 dolara nižoj ceni, ali me dodatno koštaju transportni troškovi. Na kraju, kad se sve sabere to mi izađe skuplje. Ali postavljam jedno važno pitanje - otkud Kinezima pravo da i nama naplaćuju transportne troškove – naglašava Živković i pojašnjava da kineska firma praktično formira cenu bakra na domaćem tržištu tako što uzima u obzir koliko bi domaćeg proizvođača koštala nabavka iz Bugarske, zajedno sa transportom.

Na pitanje da li preči nestašica bakra, odgovara da do toga neće doći.

- Proizvodnja bakra je velika, a zalihe postoje. Istina, nešto se smanjuju rezerve, ali se generalno rudarska proizvodnja povećava širom sveta – ocenjuje naš sagovornik.

Osvrćući se na domaću situaciju i položaj Srbije, naročito Bor i rudnik Čukaru Peki, Živković kaže da je najveće srpsko bogatstvo upravo tu.

- Nažalost, to smo prodali za sitan novac. Mislim da je to urađeno bez ozbiljne dugoročne strategije. Imali smo šansu da sami razvijamo bogatstvo, ali je propuštena. Rudnik Čukaru Peki sada je 100 odsto u vlasništvu kineske kompanije. Oni su to kupili od kanadske firme koja je prethodno dobila istražna prava, a zatim i dozvole za eksploataciju. Kinezi su tu investiciju platili oko 1,4 milijarde dolara. To nije mala suma i oni planiraju da to bogatstvo iskoriste do maksimuma, naravno za sebe – smatra Živković.

On ističe da je još problematičnija potpuna netransparentnost u načinu na koji se vodi posao, jer kineska kompanija funkcioniše sasvim samostalno.



FOTO: MILICA RILAK BIZNIS.RS



- Država nema pristup ni informacija o kvalitetu, ni o kvantitetu rude koja se iskopava. Podaci koje oni sami dostave državi se samo zabeleže i proslede dalje. Nema nikakvog proaktivnog monitoringa. To je, po mom mišljenju, vrlo neekvivalentno, kako prema državi, tako i prema građanima Srbije. Kineske kompanije se ponašaju kao da imaju potpunu slobodu da rade šta hoće, i to im je omogućeno kroz slabu regulaciju i neefikasne državne organe –smatra Živković.

Sa konstatacijom da je Srbija propustila šansu da sama zarađuje milijarde evra slaže se i Zoran Drakulić. On kaže da neko drugi zarađuje na našoj sirovinu, dok mi od toga dobijamo samo simbolične prihode – kroz rudarsku rentu, poneku lokalnu investiciju, i eventualno male ugovore.

- Domaći prerađivači kupuju deo bakra od kompanije Zijin, ali pod lošijim uslovima nego što bi to mogli iz inostranstva. Ipak, zbog porekla i potreba za domaćim proizvodom, oni su u obavezi da deo sirovine nabavljaju lokalno. Na primer, Valjaonica bakra Sevojno ima ugovorenu količinu koju dobija iz Bora. Ostatak pokriva kupovinom otpadnog bakra i delimično iz uvoza. To je neki balans, ali svakako nije idealan – ističe Drakulić.

Veliki deo bakra koji se proizvede u Srbiji ide direktno za Kinu, dok se drugi deo prodaje velikim svetskim trgovcima, odnosno kompanijama koje imaju već

obezbeđene pozicije na tržištu i kupuju na veliko.

- Ti veliki trgovci već početkom godine rezervišu količine i potom dalje raspodeljuju bakar prema sopstvenim potrebama i ugovorima sa kupcima – objašnjava Zoran Drakulić.

Bakar iz Srbije na Londonskoj berzi?

Inicijativa da se katodni bakar proizveden u Boru ponovo kao brend nađe na čuvenoj Londonskoj berzi metala (LME) konkretizovana je formiranjem radne grupe koja radi na brendiranju glavnog kompanijskog proizvoda.

Nedavno su iz kompanije Zijin Copper objavili da je prvi korak na putu borske katode do Londonske berze metala procena upravljanja lancem snabdevanja.

- Sve korake diktira LME, pa je kompanija za poslove oko procene morala da angažuje revizorsku kuću koju Londonska berza priznaje kao kompetentnu u oblasti lanca snabdevanja bakrom. Postoje tri takve firme, a mi smo odabrali i već angažovali jednu od njih. Pošto je njihov posao da procene stanje na terenu i provere dokumentaciju, pozvali smo ih u goste da razgledaju naša postrojenja - naveli su iz kompanije Zijin Copper.

Da bi se bakar iz Srbije našao na čuvenoj berzi nedostaju dve stvari. Jedna je nova deklaracija na pakovanjima katodnih ploča, sa novim tekstom o proizvodu

i kompletnom specifikacijom, a druga je nov način pakovanja, odnosno vezivanja katoda čeličnim trakama sa logotipom „Zijin Bor“.

- Nakon provere kompletne dokumentacije koja je potrebna za registraciju, a to će potrajati dva do tri meseca, Londonska berza metala će kontrolisati i da li borska katoda zadovoljava njene standarde. To je praktično druga faza, a tada će katode biti poslate u tri test kompanije koje imenuje LME i koje će od njih napraviti neki finalni proizvod (žicu ili bakarne trupce). Na taj način će se proveriti kvalitet borskog bakra, a LME će kompaniju izvestiti o rezultatima provere i, ako sve bude u redu, izdati joj sertifikat – naveli su iz kompanije.

Na pitanje o potencijalnom vraćanju katodnog bakra iz Srbije kao brenda na Londonsku berzu metala (LME), direktor kompanije Grand'D Inženjering Dragan Živković kaže da to što je bakar na LME ne znači da se automatski stvara bolja cena.

- Bakar kao sirovina ima svoju čistoću i svoju standardnu cenu, i ona je ista bez obzira da li ste registrovani na berzi ili ne. Vi i bez toga možete da radite takozvani hedžing, odnosno da osigurate cenu preko berze. Dakle, to je više stvar formalnosti i prestiža, ali suštinski ne menja mnogo za proizvođača – zaključuje direktor kompanije Grand'D Inženjering Dragan Živković.

LJILJANA BEGOVIĆ



Стандард

Краља Петра I 4 35000 Јагодина
035/221656 0800 350 353
kontakt@jpstandard.rs www.jpstandard.rs

ВОДОВОД ЈАВНА ХИГИЈЕНА ЗЕЛЕНИЛО ПИЈАЦА АЗИЛ ГРОБЉЕ




LUKA
BAČKA PALANKA



Lučka 21
21400 Bačka Palanka
381 63 609-439
eposta.lukabp@lukabp.rs
www.lukabp.rs





FOTO: PIXABAY

SRPSKI STARTAPI POD LUPOM

AMBICIJE RASTU, ALI PREPREKE OSTAJU

SRBIJA JE NAPRAVILA ZNAČAJAN NAPREDAK U RAZVOJU INFRASTRUKTURNE I INSTITUCIONALNE PODRŠKE INOVACIJAMA, ALI KLJUČ USPEHA U NAREDNIM GODINAMA BIĆE U STVARANJU OKRUŽENJA KOJE PODSTIČE SKALABILNOST, INTERNACIONALIZACIJU I OTPORNOST NA TRŽIŠNE PRITISKE

U zemlji koja sve više polaže nade u digitalnu ekonomiju i tehnološke inovacije, startup ekosistem Srbije postaje važan pokazatelj preduzetničke zrelosti, ali i ogledalo strukturnih slabosti. Petu godinu zaredom Inicijativa „Digitalna Srbija” sprovela je detaljno istraživanje pod nazivom „Startup skener”, koje daje dragocen uvid u strukturu, potencijal i izazove domaće startup scene. Izdanje za 2025. godinu, koje obuhvata podatke iz prethodne 2024. godine, najkompletnije je do sada i beleži učestvovanje čak 198 startapa – što je trećina ukupnog broja aktivnih inovativnih kompanija u Srbiji, koji se procenjuje na oko 600.

Na osnovu ovih podataka jasno je da Srbija ima dinamičan, ali i neravnomeran startup pejzaž. Iako beležimo rast

infrastrukture, brojnosti programa podrške, kao i interesovanja investitora, mnoga ključna pitanja ostaju otvorena: kako skalirati biznis modele, kako prevazići oslanjanje na grantove i kako domaće preduzetnike odvažiti na globalni iskorak?

Iako uspeh startapa počinje od ideje, izveštaj potvrđuje da kvalitetna ideja nije nužno proizvod formalnog obrazovanja ili rada u velikim sistemima. Najveći broj osnivača, njih 37,9 odsto, razvio je startup ideju nezavisno od posla ili akademskog angažmana, često kao odgovor na lično uočeni problem ili neispunjenu tržišnu potrebu. Slede ih oni koji su inspiraciju pronašli unutar kompanija u kojima su radili (35,4 odsto), koristeći znanje o industriji i pristup resursima.

Tek nešto više od petine ideja (22,2 od-

sto) poteklo je iz akademskog okruženja, sa fakulteta ili iz naučno-istraživačkih instituta. Iako i dalje mali, ovaj procenat beleži rast: u prethodnim ciklusima „Startup skenera” kretao se od 1,6 do 3,3 odsto. To ukazuje na pozitivan, ali još uvek skroman pomak u povezivanju nauke i preduzetništva. U poređenju sa razvijenim ekosistemima, u kojima univerziteti i istraživačke institucije predstavljaju glavne izvore tehnoloških inovacija, domaće visoko obrazovanje ima prostora za značajniju ulogu u razvoju startup scene.

Više zrelosti, manje početnika

Startup ekosistem Srbije doživeo je određenu konsolidaciju. Broj startapa u ranim fazama, ideacija i pre-seed, be-

leži blagi pad, dok se primećuje pomeranje ka fazama razvoja MVP-a i seeda. Ipak, ono što posebno zabrinjava jeste kontrakcija upravo u seed fazi, koja je sa 35,8 odsto u 2023. pala na 27,8 odsto u 2024. godini. To ukazuje na takozvani „funnel” problem – usko grlo u razvoju – pri čemu veliki broj mladih startapa ne uspeva da pređe u sledeću fazu rasta i validacije.

Zanimljivo je i da 63,6 odsto domaćih startapa funkcioniše kao „product-first” orijentisane firme, što znači da se dominantno fokusiraju na razvoj sopstvenih proizvoda, dok je svega 15 odsto „service-first” modela i 21,4 odsto kombinuje oba pristupa. Više od 40 odsto startapa posluje duže od tri godine, što ukazuje na sve veću zrelost scene, ali i potrebu da se izgradi most ka serijama finansiranja A i B.

Jedan od ključnih nalaza iz istraživanja tiče se izvora finansiranja. Više od 64 odsto startapa koristi grantove i bespovratna sredstva, što predstavlja povećanje od osam procenata u odnosu na prethodnu godinu. Ovo je u velikoj meri posledica dostupnosti evropskih i nacionalnih fondova, pre svega programa kao što su EU4Tech, Horizon Europe, kao i domaćih inicijativa koje podržavaju inovacije.

S druge strane, udeo startapa koji su privukli eksterno vlasničko finansiranje, poput investicija poslovnih anđela i VC fondova, pao je sa 44,8 na 27,8 odsto. Zabrinjavajuće je i to što se broj startapa koji koriste više od jednog izvora finansiranja smanjio sa 39 na 32 odsto, što govori u prilog smanjenoj diverzifikaciji i otpornosti na tržišne promene.

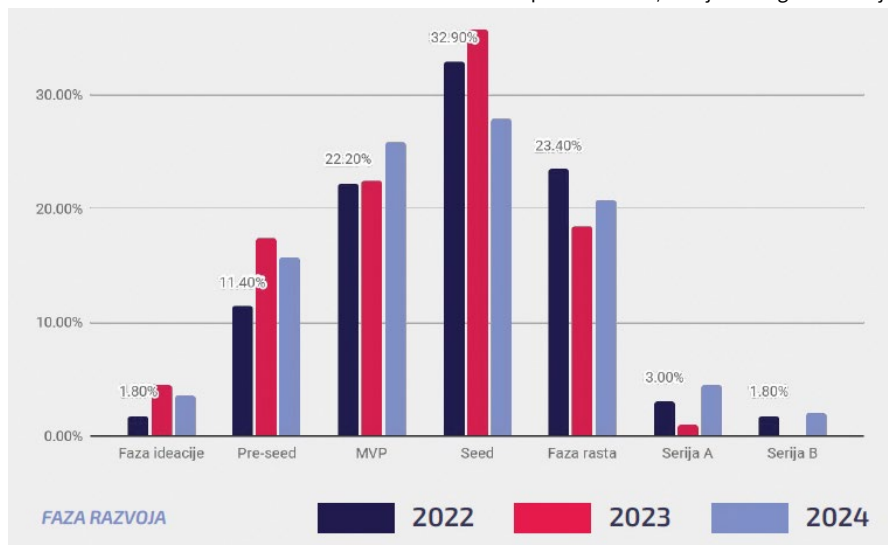
Oslanjanje na grantove, iako kratkoročno korisno, dugoročno može postati prepreka razvoju, jer stvara „mrežu sigurnosti” koja smanjuje motivaciju za izlazak na tržište i kompetitivno pozicioniranje. U tom smislu, neophodno je promovisati koncept „pametnog kapitala” – investicija koje ne donose samo novac, već i znanje, kontakte i mentorstvo.

Potruga za validacijom

Kada je reč o poslovnim strategijama, jasna je korelacija između uspeha i orijentacije ka međunarodnim tržištima. Startapi koji su od samog početka razvijali proizvode sa globalnim poten-

FAZA RAZVOJA

Izvor: Startup skener 2025 / Inicijativa Digitalna Srbija



cijalom beleže veći rast i veću verovatnoću privlačenja investicija. Prema podacima, 62 odsto takvih kompanija već u ranim fazama ostvaruje međunarodnu prodaju.

Međutim, i dalje samo 16,7 odsto domaćih startapa primarno cilja tržište SAD, a 15,2 odsto evropska tržišta. Oko 40 procenata njih ne razmatra internacionalizaciju kao kratkoročni cilj. Takva pozicioniranost smanjuje šanse za ubrzan rast i ograničava izloženost startapa tržišnim mehanizmima koji oblikuju konkurenciju na globalnom nivou.

Jedan od glavnih izazova jeste rast mesečnih ponavljajućih prihoda (MRR), koji predstavlja ključni indikator skalabilnosti za većinu investitora. Prema istraživanju, 45 odsto startapa još uvek nema MRR, dok 29 procenata beleži rast do deset odsto mesečno. Samo 12 odsto uspeva da ostvari rast iznad tog praga,

što jasno signalizira da većina firmi još uvek nije pronašla održiv i ponovljiv poslovni model.

Prosečna starost osnivača startapa u Srbiji iznosi 36,5 godina, što je viši prosek u odnosu na evropske ekosisteme, ali i indikator da se u poduhvate sve češće upuštaju profesionalci sa solidnim iskustvom. Čak 80 odsto osnivača ima visoko obrazovanje, a njih 77 odsto ključne veštine je steklo kroz prethodni rad u industriji.

Povratnici iz inostranstva čine 22 odsto startapa, a 25 odsto osnivača su serijski preduzetnici – što je ohrabrujući znak da se znanje i kapital akumuliraju unutar ekosistema.

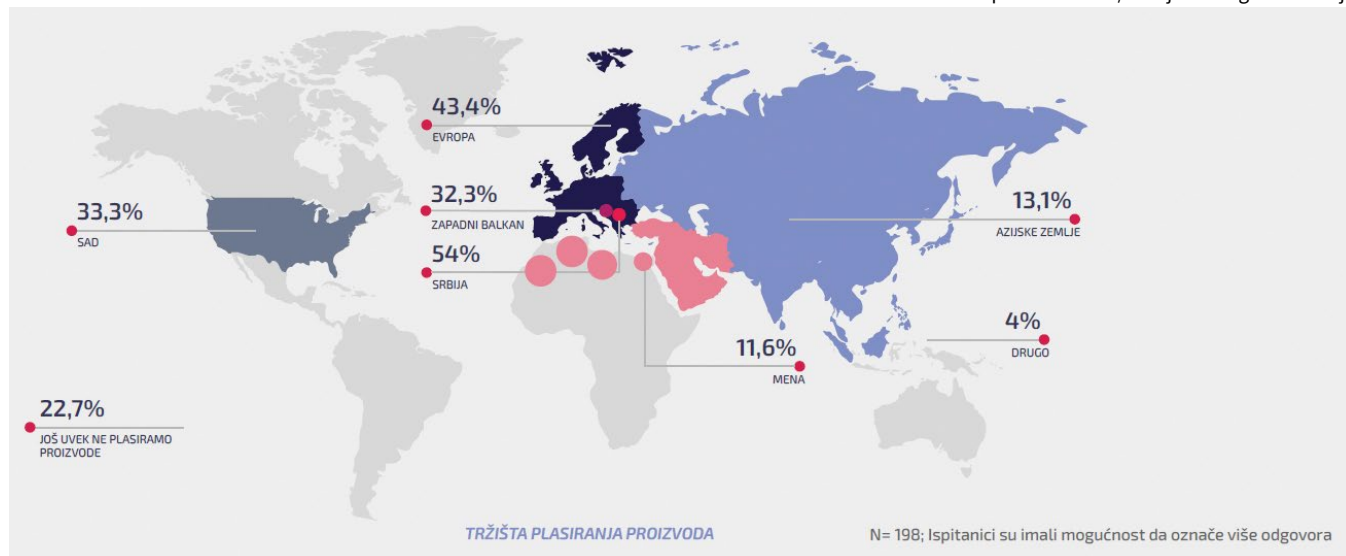
Ipak, rodna ravnopravnost ostaje ozbiljan izazov: čak dve trećine startapa ima isključivo muške osnivače, dok samo 26,3 odsto timova uključuje barem jednu ženu. Potrebne su konkretne

PREPORUKE ZA JAČI EKOSISTEM

1. Kvalitet ispred kvantiteta – Podsticati rigorozniju selekciju startapa prema kriterijumima skalabilnosti, rasta MRR-a i globalnog potencijala.
2. Pametni kapital – Povećati učešće poslovnih anđela i VC fondova uz poreske olakšice i bolju infrastrukturnu podršku.
3. Obuke iz prodaje i mekih veština – Sistematski razvijati preduzetničke kompetencije, posebno u oblasti prodaje, komunikacije i marketinga.
4. Diversifikacija osnivačkih timova – Aktivno raditi na povećanju učešća žena i ne-tehničkih profila kroz ciljane programe.
5. Merjenje efekata podrške – Uspostaviti metrike koje će pratiti prelazak startapa u kasnije faze razvoja, kao osnovni indikator uspeha programa.
6. Jačanje globalne povezanosti – Organizovati investicione forume i misije u tehnološke centre poput SAD, EU i MENA regiona, kako bi se domaćim startapima otvorila vrata globalnih tržišta.

TRŽIŠTA PLASIRANJA PROIZVODA

Izvor: Startap skener 2025 / Inicijativa Digitalna Srbija



intervencije koje bi podstakle učešće žena i netehničkih profila u osnivačkom procesu, kroz programe mentorstva, stipendije i grantove koji favorizuju multidisciplinarnost.

U fokusu – prodaja i marketing

Dominantna slika domaćih startapa kao zajednica inženjera i programera se menja. Istraživanje pokazuje da 36,3 odsto zaposlenih dolazi iz oblasti marketinga, dok je jedna trećina (33,1 odsto) iz prodaje. Ovo govori u prilog postepenog profesionalizacije poslovanja i razvoju komplementarnih veština neophodnih za skaliranje proizvoda.

Međutim, i dalje postoje ozbiljni izazovi u zapošljavanju kadra. Gotovo polovina ispitanih startapa navodi da im je najteže pronaći talente za prodaju, dok 31,3 odsto ima problem sa popunjavanjem IKT pozicija. Nedostatak kvalifi-

kovanih kandidata često usporava rast i remeti planove širenja.

Rastući broj startapa ističe potrebu za edukacijom u oblasti „founder-led sales”, kao i razumevanja tržišne validacije, cenovne politike i korisničke akvizicije. U tom kontekstu, neophodno je uvesti specijalizovane treninge i mentorske programe koji bi osnivačima omogućili da lakše pređu iz inženjerske u preduzetničku ulogu.

Sistem podrške prisutan, ali ne i presudan

Startap ekosistem u Srbiji ne oskudeva u podršci – 80 odsto firmi koristi usluge inkubatora, akceleratora ili grantove. Ipak, samo 28,2 odsto ispitanika ocenjuje da im je podrška bila ključna u fazi osnivanja, dok tek petina (20,2 odsto) navodi da im je bila presudna u fazi razvoja.

Razlog za to, možda, leži u neujednačenom kvalitetu i efektima programa. U

mnogim slučajevima podrška ne dolazi uz relevantno mentorstvo, pristup tržištu ili investitorima. Potrebno je uvesti precizne KPI-jeve za sve oblike institucionalne pomoći, pri čemu bi glavni pokazatelj uspeha bio broj startapa koji ulaze u seriju A, a ne samo broj korisnika programa.

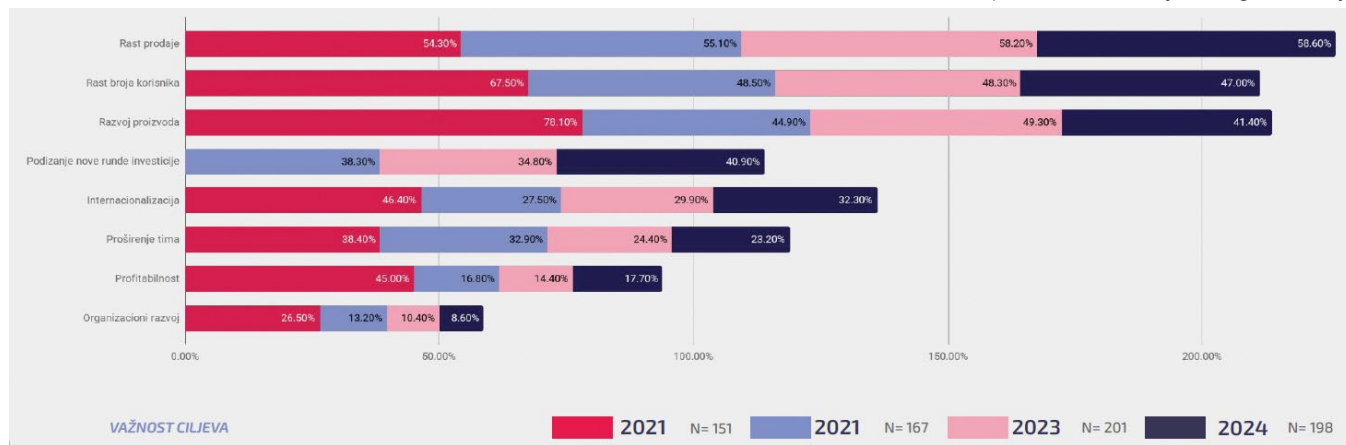
„Startap skener 2025” donosi jasnu sliku jednog sazrevajućeg, ali još uvek nesigurnog ekosistema. Srbija je napravila značajan napredak u razvoju infrastrukturne i institucionalne podrške inovacijama, ali ključ uspeha u narednim godinama biće u stvaranju okruženja koje podstiče skalabilnost, internacionalizaciju i otpornost na tržišne pritiske.

Potencijal postoji – sada je na akterima ekosistema da udruže snage, prevaziđu identifikovane slabosti i pozicioniraju Srbiju kao inovacionu tačku na evropskoj mapu startapa.

IVANA TOMIĆ

VAŽNOST CILJEVA

Izvor: Startap skener 2025 / Inicijativa Digitalna Srbija



LUMENNIS d.o.o.

BAZNE SIROVINE I AROME ZA PROIZVODNJU
OSVEŽAVAJUĆIH BEZALKOHOLNIH PIĆA

Bulevar Arsenija Černojevića 151/3
11070 Beograd, Novi Beograd

060/ 614 3815

060/ 13 97 510

office@lumennis.com



NOSALJ STEEL

izrada metalnih konstrukcija

montaža procesne opreme u prehrambenoj industriji

Janka Jesenskog 36 21470 Bački Petrovac 062/1525613 miroslav.nosalj@gmail.com



ČAK 95.000 ŠKOLARACA U SRBIJI IMA POREMEĆAJ ČITANJA

INOVACIJA DOMAĆIH NAUČNIKA KAO PODRŠKA DECI SA DISLEKSIJOM

PROJEKAT COLORDCD PREDSTAVLJA JEDNOSTAVAN, BRZ I LAKO PRIMENLJIV ALAT KOJI MOŽE PRUŽITI PODRŠKU DECI SA RAZLIČITIM ČITALAČKIM SPOSOBNOSTIMA. SISTEM SE MOŽE KORISTITI KAO PRVA LINIJA PODRŠKE U ŠKOLAMA I CENTRIMA ZA UČENJE, PRUŽAJUĆI VREDNE INFORMACIJE O TOME NA KOJI NAČIN SE ČITANJE MOŽE PRILAGODITI DA BI BILO EFIKASNIJE I PRIJATNIJE ZA SVAKO DETE

 **PROF. DR IVAN VAJS**, rukovodilac projekta colorDCD

Procene ukazuju da čak 95.000 dece školskog uzrasta u Srbiji ima disleksiju - specifični poremećaj čitanja koji, uprkos očuvanoj inteligenciji, može uticati na akademski uspeh, samopouzdanje i socijalnu integraciju. Disleksija ne utiče samo na školske ocene, već i na to kako dete vidi sebe, svoje mogućnosti i svoje mesto u društvu.

Ipak, važno je naglasiti da disleksija nije nepremostiva prepreka za uspeh. Sumnja se da su mnoge poznate ličnosti imale ili imaju disleksiju: Stiv Džobs, Bil Gejts, Agata Kristi, Stiven Spielberg, Richard Brenson, Vupi Goldberg, Tom Kruz, Kijanu Rivs, pa čak i Albert Ajnštajn. Njihove životne priče pokazuju da uz podršku, razumevanje i prilagođen pristup, disleksija ne sprečava kreativnost, upornost i inovativnost.

Rana intervencija i personalizovana podrška mogu napraviti ogromnu razliku ne samo u postignućima, već i u tome kako dete gradi svoju motivaciju, doživljava učenje i izgrađuje samopouzdanje. Upravo u tome leži i značaj projekta colorDCD, koji donosi inovativan pristup u ublažavanju poteškoća u čitanju, omogućavajući deci da čitaju na način koji njima više odgovara.

Kako bi pomogli deci sa poteškoćama u čitanju, svesni smo da je potrebno uključiti različite perspektive i u rad na ovom problemu već godinama je uključen tim stručnjaka iz oblasti psihologije, obrazovanja, logopedije, biomedicinskog inženjerstva i neuronauka.

Projekat colorDCD, koji Fond za nauku finansira u okviru programa Dokaz koncepta, oslanja se na rezultate dosa-

dašnjeg istraživanja i predstavlja inovativno rešenje koje omogućava deci sa disleksijom da čitanje postane lakše, prijatnije i efikasnije. ColorDCD prilagođava prikazivanje teksta preferencijama svakog deteta sa idejom da ovakav alat može da se koristi za adaptaciju bilo kog digitalnog sadržaja.

Jednostavno, ali delotvorno rešenje

Postoji više načina na koje se tekst može vizuelno prilagoditi čitaocu - kroz izbor boje pozadine i slova, vrstu i veličinu fonta, širinu proreda ili raspored teksta na stranici. Jedan od često korišćenih pristupa vizuelnoj modifikaciji teksta jeste upotreba obojenih folija, od-

nosno boja kao filtera koje se postavljaju preko teksta i menjaju način na koji ga dete doživljava tokom čitanja. Istraživanja i praksa pokazuju da ovaj jednostavan metod može imati pozitivan uticaj na brzinu i razumevanje pročitano, ali je efekat često individualan - ono što pomaže jednom detetu ne mora odgovarati drugom. Upravo zato je važno primenjivati objektivni pristup u izboru najprikkladnije modifikacije teksta, prilagođene konkretnim potrebama svakog deteta. ColorDCD je osmišljen tako da obezbedi upravo to - sistemsku, naučno utemeljenu i personalizovanu procenu koja omogućava da se vizuelni prikaz teksta optimalno prilagodi svakom detetu ponaosob.

Podrška bez stigme

Jedan od najvećih kvaliteta ovog sistema je to što može pomoći i onda kada dijagnoza nije zvanično postavljena. U jeziku poput srpskog, koji ima plitku ortografiju (jednom glasu odgovora jedno slovo), deca često uspevaju da „prikriju“ disleksiju korišćenjem kompenzacionih strategija (čitanje „napamet“, pretpostavljanje značenja po kontekstu rečenice, oslanjanje na memoriju i druge). Takva deca prolaze „ispod radara“, bez podrške koja im je potrebna.

Projekat colorDCD predstavlja jednostavan, brz i lako primenljiv alat koji može pružiti podršku deci sa različitim

IZA PROJEKTA: TIM KOJI SPAJA NAUKU I PRAKSU

Tim koji stoji iza colorDCD čine:

- Ivan Vajs, istraživač Inovacionog centra Elektrotehničkog fakulteta u Beogradu, sa iskustvom u projektima Fonda za nauku i Fonda za inovacije. Doktorirao je na temi analize pokreta očiju kod dece sa disleksijom.
- Tamara Papić, docent na Univerzitetu Singidunum i preduzetnik (suosnivač BabyFM), specijalizovana za primenu senzorskih tehnologija u obrazovanju i kognitivnim naukama.
- Milica Janković, vanredni profesor na Elektrotehničkom fakultetu Univerziteta u Beogradu, sa preko 100 naučnih radova i iskustvom u projektima analize medicinskih signala i slike.
- Vanja Ković, redovni profesor Filozofskog fakulteta Univerziteta u Beogradu, doktorirala na Oxfordu, istaknuti stručnjak u oblasti kognitivne psihologije i neuronauka.

Tim sarađuje sa logopedima i prosvetnim radnicima, kao i stručnjacima za prava intelektualne svojine i poslovni razvoj, kako bi proizvod u potpunosti bio spreman za tržište.



čitalačkim sposobnostima. Sistem se može koristiti kao prva linija podrške u školama i centrima za učenje, pružajući vredne informacije o tome na koji način se čitanje može prilagoditi da bi bilo efikasnije i prijatnije za svako dete. U uslovima ubrzane digitalizacije obrazovanja, ovakvo rešenje se prirodno uklapa u nove nastavne prakse i omogućava da se brzo i sistematski dopre do većeg broja učenika. Istovremeno, colorDCD značajno olakšava rad psiholozima, pedagozima, logopedima i nastavnicima, jer pruža objektivne parametre na osnovu kojih mogu usmeriti svoje vreme i resurse ka deci kojoj je intenzivnija podrška najpotrebnija. Na taj način sistem doprinosi pravovremenoj intervenciji i većoj ravnopravnosti u pristupu obrazovanju, bez stigmatizacije i dodatnog administrativnog opterećenja.

Šta se nalazi „ispod haube“?

Sistem se zasniva na analizi podataka dobijenih praćenjem pokreta očiju tokom čitanja kratkih prilagođenih priča. Tekst priča se prikazuje u seriji slajdova, a preko svakog se postavlja obojena folija. Na taj način sistem generiše objektivne mere na osnovu kojih određuje koja boja najviše odgovara detetu. Ono što izdvaja colorDCD od drugih je upravo ta kombinacija tehničke preciznosti i prilagođenosti korisniku. ColorDCD se može koristiti uz minimalno tehničko predznanje i obuku, i zahvaljujući uređajima za praćenje pokreta očiju potpuno beskontaktno može vršiti evaluaciju procesa čitanja.

Gde sve može da se koristi?

Projekat colorDCD je osmišljen tako da se bez napora uklapi u različite obrazovne i terapijske kontekste. U školama može predstavljati praktičan alat za pružanje podrške deci čak i onda kada formalna dijagnoza nije postavljena. Nastavnici mogu uz minimalnu obuku da koriste sistem kao deo redovne nastave ili dodatne podrške.

U centrima za logopedsku i psihološku podršku, colorDCD pruža objektivne i merljive podatke o čitalačkom procesu deteta. To omogućava efikasniji početak terapije, što je ključno za prilagođavanje tretmana individualnim potrebama.

Sistem ima primenu i u sferi izdavaštva i obrazovnih tehnologija, jer omogućava prilagođavanje digitalnog sadržaja pojedincima sa poteškoćama u čitanju. Na taj način školske knjige, udžbenici i interaktivne platforme mogu postati dostupnije i funkcionalnije većem broju učenika.

Konačno, colorDCD u perspektivi može biti od koristi i u visokom obrazovanju - kako studentima koji se suočavaju sa poteškoćama u čitanju, tako i institucijama koje žele da unaprede svoju inkluzivnu praksu i digitalnu dostupnost nastavnih materijala. Zahvaljujući svojoj fleksibilnosti i jednostavnoj primeni, sistem pruža širok spektar mogućnosti za primenu u različitim okruženjima i na svim uzrasnim nivoima.

Potencijal za tržište i skalabilnost

Projekat je dobio finansijsku podršku kroz program Dokaz koncepta Fonda za nauku Republike Srbije, uz podršku SAI-GE projekta Svetske banke. ColorDCD je zamišljen kao proizvod koji se lako širi - ne samo na regionalnom nivou, već i na globalnom tržištu.

Procenjuje se da disleksija pogađa između 10 i 15 odsto dece širom sveta, što čini ukupno više od 700 miliona ljudi. Sa sve većim oslanjanjem na digitalne udžbenike i onlajn učenje, alati kao što je colorDCD mogu se jednostavno uklopiti u postojeće platforme.

Istraživači koji rade na projektu veliki potencijal vide i u saradnji sa proizvođačima udžbenika, eKnjiga ili pretraživača, kao dodatak koji može da se ponudi njihovim korisnicima. Prema procenama, vrednost EdTech industrije je 125 milijardi dolara, sa predviđenim rastom na preko 230 milijardi do 2027. godine. ColorDCD svojom fleksibilnošću, jednostavnom primenom i naučnom osnovom direktno pogađa segment digitalne inkluzije - jedan od najvažnijih trendova u globalnom obrazovanju.

ColorDCD je više od alata – to je prilika

U svetu u kojem je čitanje jedna od ključnih veština za obrazovanje, zapošljavanje i učešće u društvu, nijedno dete ne bi smelo da bude uskraćeno za podršku samo zato što čita drugačije. ColorDCD nudi rešenje koje je i naučno utemeljeno, i ljudski razumljivo - i upravo u tom spoju leži njegova snaga. ■



CRNI ĐORĐE
ćevap — bar

PONUĐA

- 4 paketa
- Kapacitet do 100 mesta
- Muzika uživo
- Lagum Tura
- Dve velike bašte

KORPORATIVNE PROSLAVE
Uz tradicionalnu hranu i domaćinsku atmosferu provedite lepe i opuštajuće trenutke sa svojim kolegama. Mi ćemo se potruditi za sve ostalo, na Vama je da UŽIVATE!

Karadordeva 33, Beograd, 063/306 - 013
www.crnidjordje.rs



**GRAĐEVINSKA
LIMARIJA**

Sonje Marinković 55 21220 Bečej
060/0111488
smlimarija@gmail.com



promoción

PROMOVISANJE BRENDOVA

POS MATERIJALI OD METALA
ZA IZLAGANJE PROIZVODA
U TT I KA KANALIMA

Relje Savića 7 21100 Futog
+381 60 0201550
zicakond.promocion@gmail.com
www.promocion.rs





NOVA NATURA

UVOZ I PRODAJA CVEĆA I SAKSIJA
IDEJNA REŠENJA I IZVOĐENJE DEKORACIJA



11080 Beograd, Zemun
Cara Dušana 207c

011/3162240

novanaturazemun@yahoo.com

 [nova_natura_zemun](#)



Hotel Plaža



Drumska bb
35230 Čuprija

063 608 285
slavi.djurdjevic@gmail.com

DESTINACIJE KOJE PRATE ALGORITAM

OSIM TRADICIONALNOG LETNJEG I ZIMSKOG ODMORA, KOD NAS SU SVE POPULARNIJA PUTOVANJA ZA TAKOZVANI PRODUŽENI VIKEND, A ODGOVORNA I ODRŽIVA PUTOVANJA SU DANAS IMPERATIV. VAŽAN TREND JE I ODLAZAK NA HLADNIJE DESTINACIJE ZBOG SVE VIŠIH TEMPERATURA KOJE DONOSI GLOBALNO ZAGREVANJE

Društvene mreže su preoblikovale mnoge aspekte života, a turizam je jedan od najreprezentativnijih primera. Objava influensera ili tiktokera na popularnoj digitalnoj platformi u trenutku može oživeti zaboravljeno mesto ili zasuti armijom posetilaca čak i one lokacije koje su već kultne. Travel blogovi su redefinisali ustaljenu percepciju o putovanjima, a pandemija virusa korona je samo pojačala čežnju za pokretom. Rezultat je pojava novih trendova na ovom tržištu i neverovatan razvoj turističkih ponuda i usluga.

Sve je to dovelo do porasta prihoda od turizma na globalnom nivou. Prema statistici Svetske turističke organizacije UN (UNVTO), u industriji turizma potrošeno je 1,9 biliona dolara ili oko 1,84 biliona evra. Na put u inostranstvo odlučilo se 1,4 milijarde ljudi i najveći procenat njih je birao Kuvajt, El Salvador i Saudijsku Arabiju. Ove tri zemlje su zaradile najviše od turizma u 2024. godini, a Srbija se našla na visokom petom mestu najposećenijih zemalja i imala je skok prihoda od 98 odsto.

Devizni priliv Srbije je na taj način postavio rast iz prethodnih turističkih se-

zona, a tako bi trebalo da ostane i u 2025. godini, prema oceni ministra turizma i omladine Huseina Memića na zvaničnoj stranici resornog ministarstva.

- Prema podacima Narodne banke Srbije, u januaru 2025. godine devizni priliv od turizma je iznosio 240 miliona evra, odnosno bio je za 11 odsto veći u odnosu na januar 2024. Podsećanja radi, devizni priliv u 2024. godini, iznosio je više od 2,8 milijardi evra. Ukoliko tokom ove godine nastavimo sa rastom deviznog priliva koji je sličan prošlogodišnjem, mogu slobodno reći da ove godine možemo očekivati devizni priliv koji je veći od tri milijarde evra - rekao je Memić.

Ako se poredi sa istim periodom prošle godine, kako kaže, i ove godine bi trebalo da brojke imaju uzlaznu putanju.

Posmatrano globalno, svetski putnici najviše vole evropske destinacije. Evropu je u 2024. godini posetilo 747 miliona turista, što je rekord koji je čini najpopularnijim kontinentom. Za one koji su putovali radi odmora motivacija su, na primer, mediteranske plaže ili nordijski fjordovi. Uzroka ima bezbroj jer su trendovi i ukusi, kao i ljudi, raznoliki. Ipak,

fenomen televizijskog turizma je značajno doprineo ovakvim rezultatima.

Tačno 53 odsto publike je izabralo sledeći odmor na osnovu uticaja serije ili filma, pokazuje istraživanje Euronews. Serija „Emili u Parizu“ je osvojila srca mnogobrojne publike koja je poževela da poseti kultne lokacije u ovom gradu. Olimpijske igre su još jedan spektakl koji je privukao veliki broj ljudi, a koji se podvodi pod sve značajniji sportski turizam. Zato je Francuska bila najposećenija zemlja u 2024. godini sa 100 miliona turista.

Azija je na drugom mestu po potražnji sa 316 miliona ljudi koji su putovali na ovaj kraj sveta, uključujući i Pacifik, piše CNN i navodi da su sledeće po posećenosti Sjedinjene Američke Države, Bliski Istok i Afrika.

Trendovi posle pandemije

Trendove u turizmu, ali i u životu, trebalo bi prilagođavati ličnom senzibilitetu, a ne pratiti po svaku cenu. Međutim, njihovo proučavanje daće kompletniju sliku o kolektivnoj svesti. Isto tako, opšta interesovanja u velikoj meri određuju komercijalnu turističku ponudu, jer se strateški planovi agencija i ugostitelja prave na osnovu onoga što pretražuju ili bukiraju putnici.

- Trend putovanja danas je vratiti se prirodi i tradiciji. To nam je nekako ostalo posle pandemije i sve češće možete čuti da je neko od vaših prijatelja ili poznanika boravio na planini u šetačkoj turi ili je doživeo neku novu autentičnu gastronomsku destinaciju, tako da se putovanja pažljivo osmišljavaju i sve češće su edukativnog karaktera - kaže za Biznis.rs Irena Eklemović iz PR agencije Top One, specijalizovane za turizam.

Dodaje da su se posle pandemije promenile vrste, kao i načini putovanja.

- Osim tradicionalnog letnjeg i zim-

TURIZAM SE RAZVIJA, TREBA PRAVITI STRATEGIJU NA VREME

Irena Eklemović ističe da brz način života i stresno vreme u kome živimo i radimo zahtevaju od ljudi predah od takve svakodnevice, a realnost zahteva od savremenog čoveka da mora da se odmori. Sedam do deset dana, ali sve češće i duplo duže.

- Turizam je sektor koji će se razvijati i proći kroz mnoge promene. Treba praviti strategiju na vreme, ići u korak sa kretanjima u ostalim primarnim, sekundarnim i tercijarnim granama i oblastima, uz maksimalnu stručnu i naučnu bazu i stalne konsultacije sa inostranim i međunarodnim stručnjacima u unapređenju postojećih i izradi novih planova. Trebalo bi krenuti na vreme da se, na primer, reorganizuje rad turističkih agencija. Predložila bih da nam uzor bude organizacija rada kao u Turskoj.

Nedavne gužve na granicama i putevima za vreme Uskrsa i prvomajskih praznika, pokazale su da naši ljudi vole da putuju i da dosta putuju. Verujem da će uskoro intenzivnije krenuti sa rezervacijama za letnje, ali i zimske destinacije, i da će 2025. biti još jedna uspešna godina u turizmu - zaključuje naša sagovornica.



skog odmora, kod nas su sve popularnija putovanja za takozvani produženi vikend. To se posebno odnosi na put od tri do četiri dana, kada se posete dve ili tri evropske države. Bratislava, Beč i Budimpešta su čuvena zlatna trojka, idealna i dalje za te kratke ture. Sada su sve popularnije opcije, na primer, obilazak jezera Austrije ili putovanje panoramskim vozom kroz Švajcarsku i Italiju, poseta rudnicima soli i slična atraktivna putujuća istraživanja. Trend danas postaju i putovanja radi posete muzejima, festivalima, koncertima, utakmicama i sličnim spektaklima - objašnjava naša sagovornica.

Prema njenim rečima, veoma popularan kod naših turista, ali i onih u regionu, je Festival lavande na jezeru Balaton u Mađarskoj.

- Njega često navodim kao primer sjajnog pozicioniranja jedne manifestacije među putnicima ovog dela Evrope. Fotografije koje objavljuju posetioci sa ove destinacije su nestvarne, a pored toga prisustvom na ovom Festivalu putnici nauče čemu služi i šta sve može da se dobije od lavande. Možete, takođe, da učestvujete u berbi lavande i da sve što uberete, ponesete kući - ističe Irena.

Dodaje da su u svetu populana romantična putovanja, noćni turizam, digitalna detoksikacija...

- Žurke u muzejima u toku noći, gledanje polarne svetlosti, obilazak lokacija gde su se snimali romantični filmovi, sve su to noviteti u turizmu koji izazivaju veliku pažnju. Naši ljudi prate upravo ove trendove. Značajan deo turističke populacije poslednjih godina su mladi ljudi koji putuju „low cost“ avio-kompanijama, samo sa rancem na leđima, opremljeni dobrim telefonima i foto-aparati - objasnila je Eklemovićeva.

Odgovorna i održiva putovanja kao imperativ

Novi trendovi putovanja su posvećeni očuvanju prirode, ali i fizičkog i mentalnog zdravlja ili „odvikavanju od tehnologije“. Naime, u turističkoj terminologiji postoji trend pod nazivom „kalmkejšns“ i označava fokus na mir i spokoj tokom odmora, beg od buke i gužve, ali i od interneta, objašnjava BBC. To u Srbiji i okruženju predstavljaju seoski i banjski turizam.



TURIZAM: PUTEVIMA TURISTA U 2025. GODINI

- Odgovorna i održiva putovanja su danas imperativ. Kostarika se, na primer, promovise kao ekološka destinacija i izaziva sve veće interesovanje turista. Očuvanje divlje prirode i energetski održivi hoteli postali su stil života na mnogim destinacijama, ali i na putovanjima. Velnes lokaliteti su postali potreba. Odlazak u banje i oporavak u lekovitim vodama i rehabilitacije pod stručnim vođenjem lekara su sada nova normalnost i naša svakodnevica. Luksuz je danas boraviti na usamljenoj plaži ili u mestu bez buke – smatra naša sagovornica.

Važan trend su i putovanja na hladnije destinacije zbog sve viših temperatura koje donosi globalno zagrevanje. U tom kontekstu se izdvajaju Finska, Norveška, Škotska i Kanada. Pored toga, neke severne zemlje - Island, Svalbard ili Laponija, imaju jednu atrakciju koju turisti obožavaju, a to je posmatranje aurore borealis. Polarna svetlost će ove godine biti posebno izražena i biće jedan od najvažnijih trendova.

Gde će ovog leta putovati naši turisti?

Srbi teško menjaju neke navike, pa će se većina odlučiti za svoje tradicionalne destinacije. To potvrđuje i naša sagovornica, ali napominje da se i to lagano menja.

- Letnja sezona je već startovala, a domaći turisti najviše vole da letuju u Grčkoj. Blizina, čistoća mora, sigurnost i prijateljski orijentisan narod su siguran izbor. Osim Grčke, popularne destinacije ove sezone su Tunis, Egipat, Turska, manje Hrvatska, ali i sve aktuelnija Španija, Kipar i Malta. Letovanje u Crnoj Gori sa novim ponudama smeštajnih kapaciteta i sadržaja dobilo je novu dimenziju odmora.

Ono što je novitet jeste da su naši ljudi, kako kaže, otkrili i neke nove destinacije kao što su Šri Lanka, Kambodža i Sejšeli. Egzotika je i u nekim za naše tržište nepoznatim zemljama kao što su Alžir ili Tadžikistan. Malta je ipak, bez sumnje, ove godine hit destinacija i naša sagovornica je sigurna da će trend posete ovoj medi-

teranskoj ostrvskoj državi ovog leta rasti iz nedelje u nedelju i iz meseca u mesec.

- Putovanje postaje deo života svakog od nas. Kroz putovanja učimo nešto novo, razvijamo maštu i upijamo lepe i pozitivne slike. Uspomene sa putovanja su čovekova najlepša sećanja – zaokružuje Irena, a mi se potpuno slažemo.

A koliko su veće cene smeštaja i aranžmana u odnosu na 2024. i da li će biti poskupljenja?

- Sve je poskupelo, pa i smeštaj i aranžmani. Cene su više od 10 do 20 odsto u odnosu na prošlu godinu. Ovo povećanje zavisi dosta od cene goriva na prvom mestu, te je prevoz automatski poskupeo. Cene u turizmu, kao i u drugim granama industrije, otišle su gore i zbog svetske geopolitičke krize i rata u Ukrajini - ističe Irena Eklemović.

Direktor Nacionalne asocijacije turističkih agencija Srbije Aleksandar Seničić nedavno je izjavio da se cena apartmanskog smeštaja u Grčkoj za četvoročlanu porodicu u junu kreće od 400 do 450 evra.

NADA MATIĆ

ALBIRO
fashion on the job!

proizvodnja zaštitne i radne odeće

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



CRNA GORA POKUŠAVA DA NAĐE ZAJEDNIČKI STAV OKO BUDUĆEG RAZVOJA

KOLIKO KOŠTA ČVRSTI ZAGRLJAJ SIGURNOG INVESTITORA

ŠTO DUŽE TRAJE POKUŠAJ DA SE DEFINIŠE ODNOS CRNE GORE I ALABARA, TO SE OTKRIVA SVE VIŠE DETALJA O UMEŠANOSTI POLITIČARA SVIH OPREDELJENJA I NIVOA VLASTI

Predsednik Crne Gore Jakov Milatović krajem aprila je proglasio Zakon o potvrđivanju Sporazuma između vlade Crne Gore i vlade Ujedinjenih Arapskih Emirata o ekonomskoj saradnji, koji su crnogorski parlamentarci usvojili sedmicu ranije. No, iz kabineta šefa države stigao je i negativan odgovor na drugi akt koji je Skupština Crne Gore istovremeno usvojila - Zakon o potvrđivanju Sporazuma o saradnji u oblasti turizma i razvoja nekretnina između vlasti pomenutih država. Reč je o ugovornim obavezama među državama koje se pred sudovima tretiraju kao akt koji je iznad državnih zakona.

Ne, ovo nije samo još jedan netransparentni međudržavni ugovor, poput onog

koji je Crna Gora prošle godine sklopila sa Francuskom, a na osnovu kojeg je kasnije potpisan komercijalni ugovor između Ministarstva odbrane i kompanije „Kership“ o nabavci patrolnih brodova.

Sumnje koje prate ulaganje kompanije Eagle Hills iz UAE na čijem je čelu Mohamed Alabar, u regionu najpoznatije po projektu Beograd na vodi (Belgrade Waterfront), podigle su celu Crnu Goru na noge. Svi se trenutno bave isključivo ovim potencijalnim investitorom, i iz različitih uglova komentarišu ekonomsku - i svaku drugu - opravdanost njegovih ulaganja. Ali, što duže traje pokušaj da se definiše odnos Crne Gore i Alabara, to se otkriva sve više detalja o umešanosti političara svih opredeljenja i nivoa vlasti.

Investicije

Sve je počelo sredinom marta kada su se na tendere za zakupe crnogorskih plaža pojavile višemilionske ponude, među kojima i ona iz Eagle Hillsa, za više delova ulcinjske Velike plaže. S obzirom na to da prostor zakupa retko prelazi 100 dužnih metara plaže, bilo je očigledno da su se mnogi namerili da zamene višegodišnje zakupce atraktivnih lokacija. Iako je za plaže na teritoriji opštine Budva - od Buljarice do Jaza, uključujući Petrovac i Bečići - bilo najviše ovakvih „nepristojnih ponuda“, najveću pažnju privukle su one na Velikoj plaži koja se prostire između Ulcinja i granice Crne Gore i Albanije. Na 13 kilometara najfinijeg peska retke su lokacije koje



SVET: CRNA GORA POKUŠAVA DA NAĐE ZAJEDNIČKI STAV OKO BUDUĆEG RAZVOJA

se nađu na ponudi. Glavni razlog je nedostatak infrastrukture, uključujući putnu i komunalnu. Zbog toga se celo zaleđe Velike plaže poslednjih nekoliko godina pretvara u ogromno nelegalno naselje koje je oivičeno mini-deponijama.

Neurbanizovani i nelegalni razvoj posebno je došao do izražaja nakon 2020. godine. Pošto je cela Crna Gora već osam godina bez glavnog prostornog plana, u stanju privremenih zamena koje se – po određenim željama i potrebama – dopunjavaju i menjaju, svaki pedalj zemlje je postao laki plen za građevinski biznis. Od pomenute 2020. godine kada kontrola nije bilo „zahvaljujući“ pandemiji virusa korona preko dolaska ruskih, beloruskih i ukrajinskih državljana dve godine kasnije, pa do danas, u zaleđu Velike plaže izgrađena su cela naselja luksuznih vila bez ijedne dozvole, ali i bez puta, vode, kanalizacije...

Stranci su najčešće gradili da bi „oprali“ novac koji niko u Evropi nije hteo da prihvati. Crnogorski građani sa severa države su uglavnom menjali svoje kuće u zabitima sa šumama bogatim drvnom građom za placeve i građevinske radove na ovom najjeftinijem mestu na moru.

A lokalno stanovništvo nadomak Ulcinja novcem od prodaje svojih imanja obezbedilo je lagodan život za svoje porodice. Sve je to samo naizgled prošlo bez kontrole državnih organa. Da je reč o uigranom načinu iskorišćavanja preostalih neizgrađenih kvadrata crnogorskog primorja, sada je već svima poznato. Samo što niko ne želi da prizna.

Sporazumi vlada Crne Gore i UAE o potencijalnim investicijama unapred su osuđeni na propast, jer su brojni političari zaključili da bi mogli od toga značajno da profitiraju. Kako bi drugim konkurentima osujetili eventualne planove za zaradu ili sebe predstavili kao budućeg milionera, širile su se priče o ulaganjima od 35 milijardi evra, o „pranju“ novca bivših i aktuelnih visokih državnih funkcionera Crne Gore i zemalja u okruženju, pa čak i otvaranju celog naselja „crvenih fenjera“ za elitu koja bi dolazila u buduću mali grad na Velikoj plaži.

Zbog toga su protiv zakupa, a zatim i projekta na ekskluzivnim lokacijama uz najdužu crnogorsku plažu, prvo bili građani Ulcinja, predvođeni predsednikom opštine Gencijem Nimanbeguom. U „pomoć“ su im priskočili i aktivisti nevladi-



ČEKAJUĆI AMIN PREDSEDNIKA

Odbijanje da potvrdi Sporazum o saradnji u oblasti turizma i razvoja nekretnina između vlada Crne Gore i UAE predsednik Milatović je obrazložio prvenstveno „otvaranjem brojnih pitanja koja se tiču usaglašenosti sa ustavno-pravnim poretkom“ države na čijem je čelu.

On zamera što je proceduru za izbor investitora vršio UAE, i to bez javnog tendera, te precizira da je to u suprotnosti sa načinom organizacije slobodnog tržišta kako je to navedeno u Ustavu Crne Gore, ali i zakonima u oblasti zaštite konkurencije i kontrole državne pomoći.

- Sporazumom je predviđeno da vlada UAE garantuje za investitore (entitete) iz UAE koje predloži, dok se nasuprot tome eksplicitno navodi da UAE neće biti predmet bilo kakvih mehanizama za rešavanje sporova predviđenih ugovorima između entiteta i vlade Crne Gore – naveo je Milatović, naglašavajući da se dovodi u pitanje zaštita državnog interesa.

On dalje problematizuje nadležnosti vlade koja „ne može da se obaveže na sprovođenje zakonodavnih mera, jer je donošenje zakona ustavna nadležnost Skupštine“.

U tekstu akta koji je Milatović odbio da potpiše, takođe, stoji da će vlada sa ulagačem iz UAE potpisati ugovor kojim će garantovati da je reč o investiciji od ključnog značaja za nacionalnu ekonomiju i od strateškog i javnog interesa za Crnu Goru.

- Dodatno, obaveze koje je, u ime Crne Gore preuzela vlada, bez prethodno izrađenih pravnih i finansijskih analiza, u budućnosti mogu imati negativne efekte na sistem javnih finansija – dodaje predsednik u svom obrazloženju.

S obzirom na apsolutnu netransparentnost, te konstatno „isplivavanje“ novih detalja o eventualnim projektima koje bi – najverovatnije – finansirao Alabar, neko bi trebalo da iz ekonomskog ugla definiše sve prednosti i mane ovakvog načina ulaganja. Ali – objektivnog ekonomiste, ako je to još moguće kada se najavljuju projekti vredni više milijardi evra...

nih organizacija, koji se već pet godina retko kada oglašavaju, osim kada je tema direktno vezana za neko od pregovaračkih poglavlja (u slučaju Ulcinja to je 27 – Zaštita životne sredine) i mogućnost da se za to dobije neki grant od Evropske unije. Sve je stiglo i do Evropske komisije, te delegacije EU u Crnoj Gori koja je kratko poručila da „prati proceduru“, te da buduću sporazum sa UAE „mora biti transparentan i u skladu s nacionalnim zakonodavstvom“. Javili su se i predsednici opština sa severa zemlje, među kojima Berane i Andrijevice koji su u dubokoj krizi depopulacije, i ponudili Alabaru da bira lokaciju na kojoj će ulagati – samo da se ljudi vrate u te krajeve.

Za mesec i po cela Crna Gora se dodatno podelila, nakon što su političari počeli javno da zauzimaju stavove o ovom pitanju.

Stvarnost je, očekivano, mnogo pri-



se može zaključiti da zaradu ima samo investitor koji će prodavati nekretnine izgrađene na zemljištu koje ostaje u državnom vlasništvu, gde se potpuno gubi logika učešća Crne Gore u ovakvom projektu.

Projekti

Nakon što su građani Crne Gore početkom 21. veka i, naročito, nakon ponovnog sticanja nezavisnosti 2006. godine širom otvorili vrata za sve koji su hteli da kupe njihovu „dedovinu“ – a njih je najviše bilo iz Rusije – atraktivne lokacije su sve ređe ostajale u rukama lokalnog stanovništva. Prema pojedinim podacima, danas je 94.000 parcela i 50.000 objekata trajno u rukama stranaca.

I ne samo to. Crna Gora je jedno vreme važila za izuzetnog domaćina izuzetnih projekata. Kada je reč o turizmu, ona bi danas bila ne korak, nego stotinu mesta iza Albanije da nije bilo „popuštanja“ vlasti kada su ugovarani strateški projekti kao što su Aman Sveti Stefan, Porto Montenegro, Luštica Bay, Portonovi. Zbog njih Crna Gora i dalje privlači jedan deo visokoplatežnih gostiju čiji troškovi za boravak značajno dopunjavaju državni budžet. I ne samo to: i pored uslova nepovoljnih po državu, građani su saglasni da su ovi projekti ekonomski podigli celu zemlju na noge.

Bez obzira na to da li će Crna Gora prvi put posle pet (i više) godina dobiti novog investitora, da li će nicati kondo-hoteli – kako se u turizmu danas nazivaju objekti nalik hotelima gde je svaka soba u stvari jedan apartman za iznajmljivanje – ili će lokalno stanovništvo „odbraniti svoja prava“ da i dalje cveta sivo i crno tržište na pragu njihovih kuća, Alabar je otvorio „Pandorinu kutiju“ tesnih veza politike i kriminala na regionalnom, odnosno svetskom nivou. Da je etika u ekonomiji država u razvoju zaista postojala, svaka bi se vratila stepen unazad, na nivo nerazvijene zemlje. Da je etika postojala u ekonomskom razvoju najvećih globalnih igrača, napredak – pre svega tehnološki – bio bi odavno sputan moralnim skrupulama. Ako birate razvoj, morate u svakom trenutku da razmišljate i o tome čega morate da se odreknete. Jer - u poslovnom svetu sve jednom dođe na naplatu.

 KRISTINA JERKOV

zemnija. Ispalo je da je jedan od najvećih protivnika sporazuma, prethodni premijer Dritan Abazović, bio prvi koji je upoznao Alabara i nudio mu deo Velike plaže za bilo koji projekat. Nakon toga se pojavila dokumentacija o tome da je i Nimanbegu bio u kontaktu sa istim investitorom i direktno mu ponudio pet lokacija gde bi mogao da ulaže. Prema nezvaničnim informacijama, pripadnici mafije sa Kosova koji upravljaju jednim delom plaže, te kontrolišu granični prelaz „Sukobin“ sa Albanijom, drže „u šaci“ većinu političara i stanovnika Ulcinja s obzirom na veliki novac koji svi zarađuju kroz šverc i druge nelegalne poslove u zaleđu Velike plaže. Takođe, kako bi izbegli posledice mafijaških obračuna po sebe i svoje porodice, odlučuju se da „ništa ne čuju, ništa ne vide“. Uz to, deo partija iz vlasti, takođe, je protiv ovih sporazuma, a mnogi izvori govore kako

je glavni razlog to što nisu učestvovali u „podeli kolača“.

Naravno, brojni su oni koji svim srcem i snagama žele da Crna Gora izbegne još jednu eventualnu devastaciju, i to predela koji bi pre trebalo da se nađe pod režimom stroge zaštite prirode, nego pod objektima, makar i privremenom gradnjom.

Ostaju i činjenice da bi potencijalni ugovori mogli da naštetu Crnoj Gori, tačnije njenom budžetu, jer finansijski aspekti nisu precizirani. Zemlja će, navodno, biti zajednički uključena u celi projekat po principu javno-privatnog partnerstva na kome insistira Evropska unija. Ali, na primer, ne postoji analiza fiskalnih efekata projekta, bilo da je reč o ulaganjima od 3,5 ili 35 milijardi evra. Nepoznati su i troškovi koji se odnose na pripremu infrastrukture (putevi, voda, struja, komunalije). Iz sporazuma

FOTO: WIKIMEDIA COMMONS

SUBOTIČANKA[✓]

d.o.o.
Subotica

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



Zavičaj

RESTORAN DOMAĆE KUHINJE

DOMAĆA KUHINJA · ROŠTILJ · PEČENJE

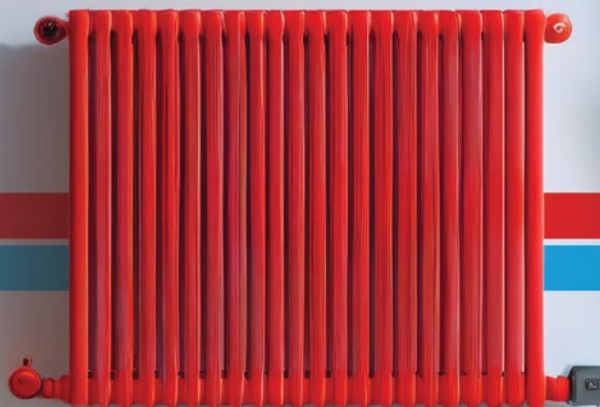
IZNAJMLJIVANJE RESTORANA
ZA PROSLAVE I SVEČANOSTI

Dobrilovac 3 21205 Sremski Karlovci 063/7949635 restoran.zavicaj3@gmail.com  Restoran "Zavičaj"



CENTRALNO GREJANJE

KLIMA UREĐAJI



Matije Matije Huđi 61/24 22000 Sremska Mitrovica 064/5575305 termoenergysm@gmail.com



DELTABLOC
INTERNATIONAL

Licencirani partner **DELTABLOC**-a za Srbiju

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



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



**САМОСТАЛНИ СИНДИКАТ
ЕСТРАДНИХ УМЕТНИКА
И ИЗВОЂАЧА СРБИЈЕ**



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



NOVI TRENDovi U POLJOPRIVREDI

ŽELITE ZDRAVE NAMIRNICE – IZNAJMITE BAŠTU ILI KOKOŠKU

INOVATIVNI KONCEPTI POPUT „IZNAJMLJIVANJA“ ŽIVOTINJA ILI PRETPLATE NA PREHRAMBENE PROIZVODE OSVAJAJU INTERNET I POLJOPRIVREDNA POLJA. RASTUĆA POTREBA ZA KVALITENIJOM HRANOM STVORILA JE NOVO TRŽIŠTE KUPACA GLADNIH DOBRE I PROVERENE HRANE I SPREMNIH DA ZA TAKO NEŠTO LEPO PLATE

Iz godine u godinu voće, povrće i meso dostupno u marketima i na pijacama ima sve lošiji ukus - ili ga uopšte nema. Masovna proizvodnja utiče da i ova roba bude jeftinija, a reč „domaće“ sve skuplja. Zato ste, ako živite u gradu, sigurno bar jednom poželili da imate svoju baštu ili svog farmera koji uzgaja životinje na zdrav način.

E pa ta želja vam se možda i ispunila, jer od skoro postoji mogućnost da baštu ili kokošku „iznajmite“. One će negde daleko da rastu u prirodi, stručni ljudi će brinuti o njima, a jednom nedeljno dobićete proizvode na kućni prag.

U okviru poljoprivrednog gazdinstva „Moj zavičaj“ na planini Rudnik postoje bašte, odnosno povrtnjaci, koje možete iznajmiti. Putem sajta „Tvoja bašta“ odaberete da li želite parcelu na kojoj

ćete sami odlučiti koje kulture se sade i kasnije stižu na vašu adresu. Za sedamdesetak evra mesečno biće to samo vaš vrt od pedeset kvadratnih metara, obeležen tablom sa vašim imenom, u koji možete i da dođete kada poželite i učestvujete u uzgoju ili berbi. Domaćini garantuju 20 dostava povrća tokom sezone, mesečno ukupno oko deset ki-

lograma. Jeftinija opcija jeste zajednička bašta, gde dobijate sezonsko povrće po izboru domaćina.

- Najviše zainteresovanih imamo za zajedničku baštu. Ova sezona je zakupljena već prošle godine. Najveći deo zakupila je jedna firma za svoje i potrebe svojih zaposlenih – ističe u razgovoru za Biznis.rs Marko Mišić iz Tvoje bašte.

JAJA SE NE MOGU POSLATI POŠTOM

Za „Meat your farmer“ transport i dostava proizvoda su vrlo zahtevni – veliki trošak i velika organizacija.

- Kako je rastao broj dostavnih mesta, odlučili smo da angažujemo posebnu firmu. Sama priprema ruta za sve njih je izazovan posao. Koristimo softvere koji nam u tome pomažu, ali je i dalje komplikovan proces. Problem je hladan lanac. Ne smemo ni da zamislamo na šta bi ličila jaja kada bismo ih poslali regularnom poštom – kaže uz osmeh Andrej Kravčuk.

- Deo zemljišta je pod plastenikom, a deo je otvorena bašta, i zavisno od meseca - od maja do septembra, za berbu stižu neke od petnaestak ekološki uzgajanih kultura.

Naš sagovornik kaže da je sve ovo samo prva faza razvoja biznis ideje, a da bi u nastavku poslovanje približili Beogradu.

- Za sada se naš koncept Tvoja bašta nalazi u okviru etno-sela Moj zavičaj u mestu Trudelj na Rudniku, što je oko 95 kilometara udaljeno od Beograda. Imamo desetak pretplatnika i tu ne želimo previše da se širimo, jer nam je važno da posao kvalitetno podrži trenutni broj zaposlenih. Ipak, namera je da u sledećoj fazi razvoja ovog biznisa budemo bliže glavnom gradu, kako bi sve što radimo i nudimo bilo logistički dosta lakše - pojašnjava Mišić.

Rentiranje kokoške preko aplikacije

Ako želite zdrava jaja, iznajmite koku. Ovu nesvakidašnju uslugu omogućava online-platforma „Meat your farmer”



koja povezuje poljoprivredne proizvođače i kupce.

Kao i mnoge biznis ideje nastale iz lične potrebe, i ovaj posao rodio se u prvim godinama roditeljstva. Iz želje da njegova deca jedu zdrava jaja od kokošaka koje se gaje na zdrav način, Andrej Kravčuk je vrlo brzo došao do uspešnog biznisa.

Pošto je ostao bez redovnog snabdevača pilića i jaja za svoju porodicu, pozvao je jednog mladog proizvođača hrane da za njih odgaja ove životinje. Sledeće pitanje bilo je želi li to da radi i za druge, jer su isto pozeleli i njegovi prijatelji. Od tog trenutka do prve prodaje prošlo je samo tri meseca, koliko je trebalo da pilići porastu. I tako je krenuo biznis.

Kupci su potom dobili jednostavnu aplikaciju putem koje mogu naručiti jaja, odnosno iznajmiti kokošku kroz opciju „Rent A koka“. Na istom mestu možete iznajmiti baštu ili naručiti pile, ćurku ili prase. Plaćate online i čekate da vaše biljke i životinje porastu i upakovane stignu na vaša vrata.

- Kada smo pre nekoliko sezona počeli ovaj posao, dostavljali smo na dvadesetak lokacija. Broj klijenata je stalno rastao i u nedavnoj isporuci bilo je čak 136 dostavnih mesta u Beogradu u jednom danu. Osim toga, sada dostavljamo robu i u Novi Sad i Čačak - opisuje Kravčuk brz rast ovog biznisa i naglašava da za sada sarađuju samo sa jednim proizvođačem - Poljoprivrednim gazdinstvom Marjanović iz okoline Čačka.

Ideja im je bila da dokažu da je i takav koncept održiv. Međutim, posao raste i uskoro bi trebalo da im se pridruže i druga poljoprivredna gazdinstva i mali proizvođači.

Koliko košta „najam“ životinje

Ove kokoške slobodno šetaju i ključaju travu, bez antibiotika, GMO hrane i lekova, a koriste i inovativne probiotike

ŽELIMO DA NAJVEĆI DEO CENE ČINI RAD PROIZVOĐAČA

Sa konceptom iznajmljivanja bašte krenuo je i startup Farmit koji su osnovali kolege sa fakulteta Sava Pavlović i Lazar Jovanović. Ipak, ovu početnu ideju su kroz poslovanje modifikovali i došli do modela koji im više odgovara - specijalizovanog uzgoja kvalitetnog povrća, gde svaki proizvođač gaji ono što najbolje uspeva na njegovom zemljištu. Kupci tako dobiju osam kultura dostupnih u tom mesecu i u količinama koje sami odaberu. Trenutno sarađuju sa desetak gazdinstava i putem svoje platforme Farmit nude dostavu jednom nedeljno tokom cele godine. Mušterije biraju mesečnu ili polugodišnju pretplatu. A ideju za svoj biznis dobili su u popularnoj igrici Farmville.

- Sada smo u trećoj sezoni poslovanja i u poslednja dva meseca imamo veliki skok. Mi smo mladi startup u industriji hrane i naš rast nije mogao da se desi preko noći, bilo je potrebno vreme da se uspostavi poverenje kako sa kupcima, tako i sa proizvođačima - objašnjava Sava Pavlović u razgovoru za Biznis.rs.

Model šestomesečne pretplate je odličan za poljoprivrednike jer, kako ističe, tako mogu da se fokusiraju na kvalitet - već pre sadnje znaju da kupci plaćaju unapred i da neće biti otpada hrane, proizvodnja je planirana. Koliko im je upravo poljoprivrednik važan u celom lancu, potvrđuju i pri formiranju cene.

- Najveći deo cene je rad proizvođača i tu smo veoma zaštitnički orijentisani prema njima, jer su oni u tradicionalnom lancu često ucenjeni i manje plaćeni. Naravno, tu su i troškovi marketinga, logistike, celog tima od nas sedmero koji radimo na razvoju posla i softvera. Na kraju, u cenu ulazi i PDV koji mi moramo da platimo, za razliku od proizvođača koji prodaju na pijacama - sumira Pavlović.

Tu cenu njihova ciljna grupa potrošača uspešno plaća jer je kapacitet često na vrhuncu, pa su u potrazi za novim proizvođačima. Kako biznis raste, tako se i broj gazdinstava povećava. Mušterije su najčešće ljudi koji žive u gradovima, koji se hrane kod kuće i žele da znaju poreklo i kvalitet namirnica. Preporuka korisnika jeste najzastupljeniji vid reklame, ali dosta učestvuju i društvene mreže, kao i saradnja sa partnerima i kompanijama koje ove usluge uzimaju kao benefit za svoje zaposlene, da na lakši i povoljniji način dobiju kvalitetno povrće.



koji sprečavaju bolesti. Zato jesu zdravije i to je ono što privlači mušterije. Mogu se iznajmiti na tri, šest ili 12 meseci, a svakog meseca koka za vas snese 20 jaja i to mesečno košta 900 dinara. Posle 18 meseci iznajmljivanja dobijete uređenu kokošku na poklon.

Ko se odluči za sezonsko povrće, u sezoni od maja do novembra dobiće svake sedmice sveže ubrane plodove, ukupno 26 puta, a vrstu i količinu birate sami.

Ovi proizvodi jesu skuplji nego u marketima, ali reč je o kvalitetnom uzgoju iz proverenih izvora, i to podiže cenu proizvoda.

- Mi kao aplikacija 'guramo' da sve bude što prirodnije. Zato i sarađujemo sa gazdinstvom sa kojim delimo vrednosti o održivoj poljoprivredi, jer koriste inovativne probiotike kao preventivu kod životinja, a kod biljaka preparate

koji su za organsku poljoprivredu. I sve to utiče na cenu robe. A na maloj skali sve je skupo i svaki dodatni trošak je veliki. Nije isto kada radite 50 jedinica nečega i kada radite 50.000 jedinica. Značajan trošak je i logistika, kao i vreme – analizira Kravčuk.

Aplikacija „Meat your farmer“ zapošljava pet ljudi, dok je u gazdinstvu angažovano mnogo više, pogotovo u sezoni.

Pretplata je budućnost čak i poljoprivrede

Sa prvim reklamama počeli su na poslovnoj mreži LinkedIn, što jeste neobično za Srbiju, ali i vrlo logično, objašnjava Andrej Kravčuk, jer morate biti prisutni tamo gde je vaša ciljna grupa.

- Reklama 'od usta do usta' jeste najbolja preporuka, ali tada ne možete brzo da rastete. Zato su tu mreže, dosta kori-

KOJA KOKA DAJE KOJE JAJE?

Često se desi da mušterije pitaju da li će jaja koja dobiju biti baš od te jedne njihove kokoške.

- Uvek im odgovorim isto – hoće samo ako tu koku odnesete kući. Ko je jednom video kokošinjac zna da je nemoguće pratiti koja koka je snela koje jaje – u šali objašnjava tvorac koncepta „Rent A koka“ i dodaje da imaju različite sorte kokošaka, pa zato mušterije dobiju jaja različitih boja i nijansi.



stimo i Instagram, a imamo planove i za druge vidove marketinga. Ipak, moramo da vodimo računa o broju novih kupaca kako bismo uvek imali dovoljno za one koji su ranije poručili. Pretplata je budućnost čak i poljoprivrede – zaključuje naš sagovornik.

Samo naizgled nelogična je i njihova težnja da ograniče kapacitet svakog gazdinstva. Jednostavno ne žele da ona skrenu u industrijsku proizvodnju već, kako kažu, da imaju dovoljno novca da mogu pristojno da žive od svog rada.

- Verujemo da je daleko bolje imati mnogo malih, nego malo velikih proizvođača, iako je to suprotno trenutnoj konstelaciji stvari u svetu. Naša namera je da malim proizvođačima pomognemo da uđu u bele tokove i da svi izdaju fiskalne račune.



VESNA ŽIVANOVIĆ VUKMIRICA



TOŠOVIĆ COMPANY

Jovice Ilića 11
11223 Beograd, Voždovac
062/8011029
simo.tosovic@gmail.com

INŽENJERSKO TEHNIČKO
SAVETOVANJE I
LABORATORIJSKO
ISPITIVANJE TLA IZ
OBLASTI GEOMEHANIKE




Vega

PROIZVODNJA I PAKOVANJE PRAŠKASTIH I ZRNASTIH PROIZVODA
PROIZVODNJA VIŠE VRSTA I TIPOVA INTEGRALNOG BRAŠNA

Nikole Tesle 9, 23266 Čenta
Tel: +381 23 899 376 Fax: +381 23 899 913
spkvega@gmail.com www.vega-adm.rs

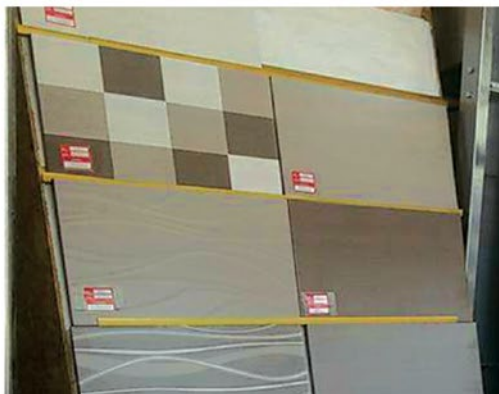
PROTEINSKI HLEB
KUMBUZNO
HELDIN
KUKURUZNI
RAŽENI
PREČANO



Puškinova 74
21226 Bačko Petrovo Selo

021/6904335
021/2701121

zezz@mts.rs



PRODAJA REZANE GRAĐE
OGREVNOSTI DRVETA,
PROFILISANIH CEVI I LIMOVA
IZOLACIONIH MATERIJALA,
(STIROPORA ITD.),
ŽELJEZA, CEMENTA, ŠLJUNKA
I OSTALOG GRAĐEVINSKOG
MATERIJALA

GLAS KOJI GRADI ZAJEDNICU I BRENDOVE

PLATFORMA SPOTIFY OBJAVILA JE KRAJEM 2024. GODINE DA VIŠE OD 504,9 MILIONA KORISNIKA ŠIROM SVETA PRATI PODKASTE, A TO ČINI 23,5 ODSTO LJUDI KOJI KORISTE INTERNET. TO JE ZA 8,6 PROCENATA VIŠE U ODNOSU NA 2023, A SAMO PET GODINA UNAZAD PODKASTE JE NA SPOTIFAJU PRATILO 274,8 MILIONA LJUDI. ČAK 73 ODSTO PODKAST PUBLIKE PRIMARNO SLUŠA SA MOBILNIH TELEFONA

Podkast je već godinama unazad forma medija koja publici nudi veoma bogat sadržaj, gde epizode mogu trajati 20-30 minuta, ali i više od dva sata. U doba kada slika dominira sadržajem, on vraća i snagu reči. Podkasti su počeli kao audio-emisije, ali većina danas ima i svoj video-oblik. Oni nude sporiji, intimniji i autentičniji način komunikacije.

Ovaj medij zapravo postoji od 2004. godine, kada su Adam Kari i Dejev Vajner osnovali program pod imenom iPodder, pomoću kojeg su radio prenosi mogli da se skidaju na iPod kompanije Apple. Upravo od iPod-a i engleske reči broadcast, što znači emitovanje, nastala je reč „podcast“, a primarna ideja bila je da podkast bude emisija koja se prati preko interneta. Od iPod-a i mp3 plejera prešlo se na telefone i druge pametne uređaje. Danas podkasti mogu da se prate bilo kad i bilo gde.

Pored toga što dublje zalazi u pojedine teme, podkast spaja ljude na osnovu njihovih interesovanja.

- Podkast ima jedinstvenu sposobnost da istovremeno gradi zajednicu i promovise brend, ali njegova snaga primarno leži u izgradnji zajednice. To je medij koji omogućava ljudima da se povežu na dubljem nivou - navodi Ivan Minić, preduzetnik i konsultant, autor podkasta „Pojačalo“ i besplatnog „Praktičnog vodiča kroz pokretanje i vođenje podkasta“.

U razgovoru za Biznis.rs on dodaje da slušaoci ulažu svoje vreme u slušanje, što ukazuje na interesovanje za sadržaj i voditelja.

- Kada se ljudi redovno vraćaju podkastu, to stvara osećaj pripadnosti, deljenja vrednosti i stavova. Oni se identifikuju sa temama, sa načinom razmišljanja i sa drugim slušaocima.

Ovakva izgrađena zajednica brendova



Ivan Minić

vima daje dobru priliku da se integrišu na prirodan način. Umesto klasičnog oglašavanja nude rešenja, proizvode ili usluge koje su relevantne za potrebe i interesovanja te zajednice. Naš sagovornik daje primer kako bi podkast o zdravom životu mogao da sarađuje sa brendom organske hrane.

- Ključ je u organskom uklapanju, gde brend postaje deo razgovora, a ne namegljivi uljez. Direktna promocija proizvoda je moguća, ali zahteva oprez. Preterano agresivan pristup može da naruši autentičnost i poverenje koje je podkast mukotrpno gradilo, što dugoročno može da ima negativan efekat i na brend. U suštini, podkast pruža brendovima priliku da grade odnose sa potrošačima na emotivnom nivou, što je mnogo moćnije od pukog plasiranja proizvoda - smatra Ivan Minić.

Autentičnost kao ključ uspeha

Ono što je pomoglo podkastu da skrene pažnju na sebe u odnosu na ostale medije svakako je njegova autentičnost.

Podkast se zasniva na iskrenosti, otvorenosti i ličnom glasu. Slušaoci cene kada voditelj deli svoje misli, iskustva i stavove na autentičan način. To stvara vezu poverenja i gradi kredibilitet. Ako podkast počne da zvuči kao plaćena reklama, ta veza se često prekida. A kako je poslednjih nekoliko godina - najviše nakon pandemije - popularnost podkasta dostigla vrhunac, bilo je sve više novih autora koji su morali da se istaknu među konkurencijom. Poverenje i originalnost su od ključnog značaja.

Razgovori u podkastima su često neformalniji i opušteniji nego u tradicionalnim medijima. Voditelji imaju više slobode da budu svoji, da se šale i dele lične anegdote. To doprinosi osećaju autentičnosti i stvara vezu sa slušaocima na ljudskom nivou.

- Duže forme omogućavaju istraživanje kompleksnih tema, detaljne analize i nijansirane diskusije. To privlači slušaocima koji traže sadržaj sa supstancom, koji žele da uče, da se informišu i da razmišljaju. U suštini, podkast nudi kvalitetnu



alternativu površnom sadržaju i gradi duboke i trajne odnose sa publikom - otkriva autor „Pojačala“.

Da je podkast medij koji se fokusira na interesovanje publike, pre svega, pokazuje podatak da je jedan od najpopularnijih podkasta „Crime Junkie“ koji se uvek kotira u top pet najslušanijih na servisu Spotify. Ovde je fokus na istinitim krimi pričama i, kako prenosi Forbes, ovaj podkast ima više od 5,9 miliona slušalaca po epizodi. To navodi na zaključak da ovaj oblik medija dosledno pruža kvalitetan i relevantan sadržaj, deli korisne informacije i samim tim podkasti koriste priliku

PODKASTI U SRBIJI

Godine 2020. pokrenuta je inicijativa Podcast.rs koja je okupila više od 70 domaćih podkasta.

- Podkasti kao što su Agelast, Daško i Mlađa, KRIK, Peščanik, Male pobeđe i mnogi drugi dostupni su publici kroz naše platforme i mi ćemo raditi na tome da postanu još popularniji kroz aktivnu saradnju sa zajednicom i svima koji žele da pomognu razvoj ove forme sadržaja kod nas - rekao je tada jedan od pokretača ove inicijative, ujedno i osnivača udruženja „Podkast podrška“, Vladimir Radinović za RTS.

da i promovišu pozitivne vrednosti, pa tako slušaoci počinju da veruju voditelju. Nije čudno što je ovaj medij, pored toga što nudi bogat sadržaj, dobar alat za marketing.

- Marketing kroz podkast je suptilniji i manje invazivan od tradicionalnog oglašavanja. Umesto da prekida pažnju slušaoca reklamama, brend se integriše u sadržaj koji slušalac dobrovoljno konzumira. To stvara pozitivnije asocijacije i gradi lojalnost - kaže Minić.

Ne samo što suptilno promovise određene brendove, već im i omogućava da ispričaju svoju priču na autentičan i emotivan način. Kroz intervjue, studije slučaja ili lična svedočanstva brend može da predstavi svoje vrednosti, misliju i viziju. To pomaže u izgradnji imidža kao ljudskog, pristupačnog i pouzdanog brenda.

Glossier je danas globalno poznat beauty brend, ali nije nastao klasičnim marketingom već upravo iz zajednice koja je nastala kroz glas i priču. Osnivač ovog brenda Emily Vajs prvo je pokrenula blog „Into The Gloss“, gde je razgovarala sa ženama o njihovim rutinama vezanim za negu. To je kasnije proširila u podkast, pa zatim izgradila brend iz poverenja koje je već postojalo.

Ključ je bio u tome što podkast i sadržaj nisu gurali proizvod, nego vrednosti

- iskrenost, jednostavnost, autentičnu negu, svakodnevnu lepotu. Kada je konačno lansiran brend Glossier publika je već postojala i verovala je u ideju, ne samo u ambalažu. To poverenje donelo je brendu više stotina miliona dolara, prenosi Tetr College Business.

Dugoročno građenje imidža

Podkast ne mora nužno biti bolja opcija za marketing. To zavisi od ciljeva. Za brendove koji žele da izgrade dugoročne odnose sa kupcima, da se pozicioniraju kao autoriteti i povežu sa publikom na emotivnom nivou, podkast jeste moćan alat.

- Važno je napomenuti da podkast nije zamena za druge marketinške kanale, već komplementarni deo sveobuhvatne strategije - otkriva Ivan Minić.

Da bi se postigli rezultati za podkast je potrebno vreme i doslednost. Nije brz način ostvarivanja pobeđe, ali jeste dugoročna investicija u izgradnju odnosa sa publikom.

Inače, tržište oglašavanja u podkastima je u 2024. godini dostiglo četiri milijarde dolara, uz godišnji rast od 26 odsto. Na globalu su najpopularniji formati koji traju od 20 do 40 minuta, iako među najslušanijim na svetu većinu čine podkasti duge forme od 60 i više minuta.

 JANA VOJNOVIĆ



FOTO: FREEPK

OD BOŽJE RUKE DO VEŠTAČKE INTELIGENCIJE

TRŽIŠTE SPORTSKE ANALITIKE VREDNO VIŠE OD TRI MILIJARDE DOLARA

NA PROFESIONALNOM NIVOU AI OMOGUĆAVA KLUBOVIMA DA UNAPREDE PERFORMANSE SVOJIH SPORTISTA, PREDVIDE I SPREČE POVREDE, OPTIMIZUJU TAKTIČKE PRIPREME I UNAPREDE DONOŠENJE ODLUKA. NA AMATERSKOM, SVE PRISTUPAČNIJA TEHNOLOGIJA OMOGUĆAVA I MANJIM TIMOVIMA I POJEDINCIMA DA KORISTE ANALITIKU KOJA JE DO PRE SAMO NEKOLIKO GODINA BILA REZERVISANA ZA NAJVEĆE

Sudija iz Tunisa, Ali Bin Naser, čovek koji je sudio fudbalski meč između Argentine i Engleske na Svetskom prvenstvu u Meksiku 1986. godine, pre nekoliko godina prodao je loptu kojom je odigrano finale na aukciji za neverovatnih 2,4 miliona evra. Lopta je dostigla tu cenu najviše zato što je istom loptom Maradona postigao dva gola, a prvi je – čuvena „Božja ruka”.

- Ova lopta je deo istorije fudbala, a sada je pravo vreme da je podelim sa svetom - rekao je bivši sudija. Očigledan gol rukom i godinama kasnije predstavlja jedan od najvećih događaja ne samo u svetu fudbala, već i sporta. A zašto je sve ovo važno?

Istorijski trenuci poput ovih danas više nisu mogući - na radost ili na štetu

mnogih - jer profesionalni sport već odavno teške odluke prepušta tehnologiji. Za igranje rukom ili ofsajd fudbalskom sudiji leđa čuva VAR tehnologija, za „aut“ u tenisu glavnom sudiji sigurnost drži video-tehnologija, a ne linijski sudija, i tako dalje. S druge strane, čini se da će pobednike na sportskom terenu praviti ne oni koji najviše ulože u igrače, trening centre, stadione ili medicinske blokove - već oni koji na pravi način iskoriste veštačku inteligenciju i sportsku analitiku.

VAR tehnologija je na neki način započela revoluciju u svetu sporta pre nekoliko godina. I to je bila samo početna tačka upliva nove generacije tehnoloških izuma, pre svega u fudbal, a pojavom veštačke inteligencije (AI) sport postaje industrija u kojoj AI počinje da bude pola-

zna tačka u razvijanju svakog tima. Bolja igra znači bolje rezultate, bolji rezultati donose veću gledanost, a veća gledanost i poseta na sportskim borilištima znači i rast prodaje karata, bolje sponzore, jače komercijalne ugovore.

Veštačka inteligencija, mašinsko učenje i analiza podataka već jesu ključni faktori u donošenju odluka u sportu, prevenciji povreda, analizi tržišta i maksimizaciji performansi. Polazeći od te činjenice, vrednost globalnog tržišta sportske analitike već sada je procenjena na više od tri milijarde dolara.

The Business Research Company, kompanija za istraživanje globalnog tržišta i konsalting, očekuje eksponencijalni rast tržišta u narednim godinama, pa se tako do 2029. godine ova cifra penje i do skoro devet milijardi dolara. Pred-

AI In Sports Global Market Report 2025



<https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/ai-in-sports-global-market-report>

viđeni rast na godišnjem nivou iznosi gotovo 30 odsto.

Tržište je segmentirano u odnosu na to o kakvom rešenju je reč – hardveru ili softveru; o kojoj igri se radi – fudbal, tenis, košarka, kriket; tehnologiji – mašinsko učenje, analitika podataka, „computer vision“; primeni – strategija, performanse, skauting, prevencija povrede...

Analize, treninzi, skauting, prevencija povreda...

Jedno od najpoznatijih rešenja za prevenciju povreda igrača svakako je Zone7, platforma koja koristi podatke sa senzora koji prate treninge i mečeve, i primenjuje mašinsko učenje kako bi analizirala umor, opterećenje i rizik od fizičkih povreda za svakog igrača pojedinačno. Ona na osnovu svojih analiza daje preporuke trenerima - kome treba smanjiti opterećenje na treningu, kada je idealno vreme za odmor i kako prilagoditi individualni trenažni plan.

- Imati AI u našem okruženju daje nam osećaj sigurnosti prilikom preporuka za razvoj igrača - reči su Konala Murtaga, prvog fitnes trenera Liverpoola. Takođe, Zone7 ima uspešnu saradnju i sa Arsenalom, Rendžersom, Napolijem.

Što se tiče skautinga, tradicionalni proces skautiranja igrača oslanjao se decenijama na putovanja skauta širom sveta, gledanju utakmica uživo i procenjivanju igrača na osnovu subjektivnih utisaka. AI uvodi potpuno novu dimenziju u skauting koristeći ogromne količine podataka da sastavi opširan izveštaj o svakom igraču – broj pretrčanih kilome-

tara u toku jedne utakmice, broj tačnih dodavanja, intenzitet sprintova, psihološke karakteristike na osnovu ponašanja igrača na terenu... Sistemi analiziraju na hiljade igrača širom sveta i klubovima sugerišu „potencijalne zvezde“, odnosno relativno nepoznate igrače koji imaju sve predispozicije da u budućnosti postanu najbolji svetski igrači.

Poznati su slučajevi Mohameda Sallaha i Sadio Manea, sada već i legendi Liverpoola, koji su među prvima postali „žrtve“ veštačke inteligencije u oblasti skautinga. Naime, skauti slavnog engleskog kluba koristili su pametne tehnologije da bi angažovali ovaj dvojac.

U polje sporstke analitike prednjači Stats Perform – kompanija koja za sebe kaže da je svetski lider u sportskoj veštačkoj inteligenciji. „Sa 7,2 petabajta vlasničkih sportskih podataka i osam osnovnih sportskih AI modela koji se koriste u 200+ softverskih modula, osnažujemo najbolje svetske sportske emitere, medije, aplikacije, lige, federacije, kladionice i timove da osvoje publiku, kupce i trofeje.“ Najpoznatije kompanije koje koriste usluge Stats Performa jesu Google, SkySports, LaLiga, EA Sports.

Catapult Group International Ltd. je kompanija zadužena za praćenje performansi profesionalnih sportista putem nosivih uređaja i analitičkih alata kao što su Vector Pro, Vector Core i Catapult One, sistema za video-analizu poput Catapult Pro Video i Thunder, kao i sistema za trke RaceWatch for Teams i RaceWatch Circuit Manager. Upotreba njihovih proizvoda, sistema i rešenja prisutna je u 128 zemalja sveta, u više od 40 sportova, kao i preko 4.400 profesio-

nalnih timova u svim sportovima.

Hudl nudi alate za video-analizu i treninge. Iz ove kompanije kažu da su tu da pomognu sportistima, trenerima i timovima da svakodnevno rastu „dajući lak pristup pravim informacijama“. Navodi se da njihove usluge, odnosno informacije, koristi više od osam miliona korisnika.

Još neke od vodećih svetskih kompanija koje su zauzele svoje mesto kao globalni lideri u okviru AI i sportske analitike godinama unazad su i International Business Machines Corporation, SAP SE, Sportradar AG, Amazon Inc., Microsoft Corporation, Apple Inc., Opta Sports company, Athos, Arccos Golf LLC, KINEXON Sports & Media GmbH, Second Spectrum Inc., Zebra Technologies India Pvt. Ltd., Facebook Inc., Hawk-Eye Innovations Ltd.

Veštačka inteligencija transformiše svet sporta brže nego ikada pre, ne ostavljajući gotovo nijednu oblast netaknutom - od terena, preko trening centara, do poslovnih sala. Na profesionalnom nivou AI omogućava klubovima da unaprede performanse svojih sportista, predvide i spreče povrede, optimizuju taktičke pripreme i unaprede donošenje odluka. Na amaterskom nivou, sve pristupačnija tehnologija omogućava i manjim timovima i pojedincima da koriste analitiku koja je do pre samo nekoliko godina bila rezervisana za najveće.

Pored sportskog aspekta, ulaganja u AI otvaraju nove ekonomske horizonte. Kompanije koje razvijaju sportske AI sisteme postaju ključni akteri tržišta vrednog više milijardi dolara, dok klubovi ostvaruju dodatne prihode kroz prodaju analitičkih podataka, prava na sadržaj i interaktivne digitalne platforme za navijače. Nova era - personalizovane statistike, virtuelna realnost i instant analize - postaju standard koji povećava gledanost i produbljuje vezu između navijača i sporta.

U budućnosti uspeh sportskih organizacija neće zavisiti samo od fizičkih sposobnosti i talenata, već i od sposobnosti da integrišu i primene napredne AI tehnologije. Oni koji na vreme prepoznaju potencijal i ulože u ovu digitalnu transformaciju biće lideri nove sportske industrije - one u kojoj se granice između igre, tehnologije i biznisa sve više brišu.

NIKOLA STAVROV



PRIČA O RESTORANU MARINADA

MESTO GDE SE KVALITET PRENOSI KROZ GENERACIJE

IAKO SU U MARINADU DOLAZILI VIŠENIJI LJUDI IZ DIPLOMATSKOG KORA, KAO I MNOGOBROJNE POZNATE LIČNOSTI, ITEKAKO JE BILA POSEĆENA I OD STRANE RADNIČKE KLASSE. U BLIZINI U BRODOGRADILIŠTU JE RADILO OKO 1.600 LJUDI I JOŠ MNOGO KOOPERANATA. DAKLE, HILJADE RADNIKA JE EGZISTIRALO NA TOM PROSTORU, PA SU MNOGI OD NJIH SVRAĆALI NA PIĆE ILI GIRICE

Malo je restorana u Beogradu koji se mogu pohvaliti da postoje više od četiri decenije, a još je manje ribljih restorana sa dugom tradicijom. Restoran Marinada na Savskom nasipu jedinstven je po mnogo čemu, ali najviše po visokom kvalitetu specijaliteta od ribe, prijatnoj atmosferi i dugom postojanju.

Priču o uspešnom poslovanju restorana koji ima status kulnog mesta, jer su ga posećivali ljudi iz svih slojeva društva, ispričao nam je osnivač i vlasnik Marinade Rajko Dobrosavljević. On je pre tačno 41 godinu, kao mlad ali iskusen ugostitelj, imao viziju o ribljem restoranu u koji će se ljudi vraćati zbog kvalitetno spremljenih morskih specijaliteta i vrhunske usluge.

Nakon završene više ugostiteljske škole zaposlio se u restoranu Ušće (danasnji restoran Nacionalna klasa) gde je proveo nepunih 13 godina. Jednom prilikom, dok se Ušće renoviralo, radio je u restoranu Devetka, jednom od prvih privatnih restorana u Beogradu.

- Jedan od razloga da poželim da budem privatnik bio je upravo rad u restoranu Devetka. To mi je dalo ideju, mada se na privatnika tih sedamdesetih godina gledalo negativnim očima, kao da je

neko ko ide protiv sistema. To nije bilo zahvalno, ali moja želja je ipak rasla - otkriva Dobrosavljević.

Prvi pokušaji da osamdesetih godina započne svoj privatni biznis su osujećeni, ali već 1983. ukazala se prilika da uzme u zakup prostor na Savskom nasipu, gde se i danas nalazi restoran Marinada.

Dobrosavljević je od početka imao viziju da njegov budući restoran u svojoj ponudi ima pre svega svežu morsku ribu, rakove i školjke. U to vreme riblji restorani sa svežom morskom ribom bili su retkost u Beogradu. Nešto što se činilo kao rizičan potez ispostaviće se kao prednost u prvim godinama rada.

- Jedini riblji restoran u Beogradu pre mog, dakle od 1945. do 1984. godine, bio je restoran Dva ribara u Narodnog fronta. Od vremena kada sam ja otvorio domaćinstva su počela mnogo više da jedu ribu, a tome su doprineli zdravstveni trendovi. Ja sam od prvog dana u svojoj ponudi držao i meso. Učešće mesa je bilo 15 odsto, a ostalo riba, da bi taj odnos danas bio 98 odsto riba i dva odsto meso - objašnjava i dodaje da riblji restorani imaju specifičnu publiku, malo pefinjenu.

Pošto je diplomatski kor bio prisutan u restoranu Dva ribara, Dobrosavljević se na samim počecima nadao dolasku predstavnicima makar dve ambasade, međutim, njegova očekivanja su vrlo brzo premašena tako da je za nekoliko meseci 90 odsto diplomatskih predstavnika počelo da dolazi u Marinadu.

- Sve sam to postigao samo zahvaljujući kvalitetu i vrhunskoj usluzi. Spolja je Marinada bila kao šupa, eksterijer nije bio na zavidnom nivou, ali unutra je bilo toplo - konstatuje Dobrosavljević.

Početak rada restorana obeležili su mnogobrojni uspesi i posete gostiju čije su izjave o Marinadi proslavile ovaj restoran i postavile čvrste temelje na kojima i danas počiva uspešno poslovanje ovog ugostiteljskog objekta.

Dobrosavljević se prisetio i kako je izgledao susret sa poznatim hrvatskim pijanistom Ivom Pogorelićem.

- Ivo Pogorelić je bio gost u Beogradu i tražio je ručak u Marinadi. Kao što sam rekao, Marinada nikada nije ostavljala utisak svojom spoljašnošću, naprotiv - dolazak do restorana podrazumevao je prolazak kroz blato. On je čuo izvrsne priče o restoranu, ali ne i za blato. Kada je ušao pitao je da li postoji još neka Marinada i zamolio me za aspirin. Ručak



se završio, Pogorelić mi je onda prišao i rekao: 'znate, gospodine, kad sam došao mene je glava zbolela od izgleda Vašeg restorana, ali moram da Vam kažem da sve što sam čuo čak je duplo bolje', otkriva Dobrosavljević i konstatuje da je početak rada Marinade bio dosta dobar i da mu je to dalo snagu i volju da nastavi da radi na isti način.

Iako su u Marinadu dolazili viđeniji ljudi iz diplomatskog kora, kao i mnogo-brojne poznate ličnosti, itekako je bila posećena i od strane radničke klase. U blizini u Brodogradilištu je radilo oko 1.600 ljudi i još mnogo kooperanata. Dakle, hiljade radnika je egzistiralo na tom prostoru, pa su mnogi od njih svraćali i u Marinadu na piće ili girice.

- Ja sam u devet sati otvarao i već je bilo onih koji su čekali ispred restorana. Znao sam kog datuma u mesecu radnici primaju platu i morao sam za taj dan da doteram kamion piva, da bude hladno iz fabrike, i sve bih rasprodao istog dana. Sada kamion piva ne mogu da prodam za godinu dana, jer nema više tih radnika u okolini koliko je nekada bilo - kaže Dobrosavljević.

Kao najteži period za poslovanje naš sagovornik ističe 1993. godinu i vreme

inflacije. Ipak, i u tim godinama kvalitet i razumevanje trenutka u kom se čitava zemlja našla pomogli su mu u godinama koje slede.

- Jedina godina u kojoj je Marinada radila u minusu bila je 1993. Te godine kada je inflacija divljala niko nije želeo da potpiše račune, jer ako se danas ne plati sutra više nema vrednost, ali ja sam davao na potpis, zbog čega je veliki broj ljudi bio prisutan u Marinadi. Kada je stupio na snagu deda Avramov dinar, situacija se popravila, Marinada je bila toliko puna da smo aperitiv služili na parking. Celokupan minus koji je napravljen 1993. vraćen je sledeće godine za nekoliko meseci, jer upravo ljudi zbog kojih sam bio u minusu vratili su mi to na pozitivan način - otkriva.

Danas je ugostiteljska ponuda u Beogradu velika, ribljih restorana ima značajno više nego ranije, a poslovne prilike su se mnogo promenile od godina u kojima je Dobrosavljević započinjao svoju karijeru.

- Istina je da su se vremena i poslovne prilike promenile, posebno od kada je smanjena potrošnja alkohola zbog Zakona o bezbednosti u saobraćaju. Ipak, moja deviza i danas je da će kvalitet i pristojna cena uvek davati dobre rezultate - naglašava.

Takođe, smatra da su se ljudi nekada mnogo više družili, značilo im je da dođu u kafanu da popiju piće. Bili su srećniji i zadovoljniji.

Dobrosavljević se u razgovoru osvrnuo i na vreme korone kada su mnogi ugostiteljski objekti pretrpeli veliku štetu, a neki su čak morali biti i trajno zatvoreni. - Nisam zatvarao, radili smo dostavu, i to su radili moji momci, ko-nobari. To nije bilo u punom kapacitetu,

ali smo mogli da podmirimo osnovne troškove i uspešno prevaziđemo taj period - otkriva.

Jedan od većih izazova u poslovanju bio je momenat kada je kuvare koji su kod njega proveli više od 30 godina i koji su mu bili veliki oslonac trebalo zameniti novom generacijom.

- Visoka hotelijerska škola slala je na praksu u Marinadu sve one koji su želeli da se upoznaju sa pripremom ribe, školjki i rakova. Dvojicu momaka sam zapačio, a njima se pridružio i šef restorana Žabar. U trećoj godini sam ih prijavio i primio za stalno. Sa mojom prvom postavkom su proveli neko vreme da bi zadržali stil i način pripreme kao što je bilo do tada u Marinadi - kaže Dobrosavljević.

Govoreći o tome koliko je danas u Srbiji teško naći dobru radnu snagu na koju poslodavac može da se osloni, Dobrosavljević se slaže sa tim i dodaje da je njemu za sada to polazilo za rukom, jer smatra da dobrog radnika treba dobro i platiti.

- Mnogo je ljudi od mene otišlo u penziju. Uvek sam se trudio da nađem ljude koji ozbiljno prilaze poslu. Važan je odnos prema čoveku, kao i da se radnicima pruži potpora i podrška - ističe.

Naš sagovornik ima 76 godina, i dalje je deset sati prisutan u restoranu i koordinira poslovanje, iako su sinovi odavno u poslu. Takođe, kaže da je danas mnogo lakše nabaviti svežu ribu, jer svakodnevno stiže avionima i hladnjačama, i to uglavnom iz Grčke.

Za kraj otkriva da je srećan i zadovoljan čovek jer je uspeo da udahne život nečemu što će nastaviti da živi i nakon njega. Veruje da kvalitet daje dobre rezultate u svim vremenima.

 **MIRJANA VASIĆ ADŽIĆ**

VINA OD 1.500 DO 10.000 EVRA

- Brend Marinade su i vina. Imamo kartu vina koja je sigurno najveća u Srbiji, jer obuhvata više od 400 vrsta. Ponuda je iz cele Evrope i ostatka sveta. Imamo i vina iz Amerike, Australije, sa Novog Zelanda, kao i iz svih bivših republika. Imamo vina od 1.500 do 10.000 evra", kaže Dobrosavljević.

SKANDINAVSKE ZEMLJE I ESTONIJA PLANIRAJU SISTEM PLAĆANJA KARTICAMA OFLAJN

Finska, Švedska, Norveška, Danska i Estonija planiraju da uvedu sistem plaćanja karticama oflajn kako bi obezbedile rezervnu kopiju u slučaju gubitka internet veze, uključujući i sabotaze, rekao je član upravnog odbora Banke Finske Tuomas Valimaki, a prenosi Reuters.

Ovaj plan dolazi na dnevni red nakon što je region Baltičkog mora pretrpeo nekoliko slučajeva neobjašnjive štete na kritičnoj podvodnoj infrastrukturi poslednjih godina, a zapadne obaveštajne službe su optužile Rusiju za razne sabotaze – optužbu koju Kremlj odbacuje.

Samo deset odsto ljudi koristi gotovinu kao primarni način plaćanja u Finskoj, pokazuju podaci centralne banke, što zemlju čini veoma zavisnom od plaćanja karticama.

- Pošto plaćanje karticama zahteva funkcionalne međunarodne veze za prenos podataka, Finska mora biti spremna na prekide. Mnoge druge zemlje su, naravno, u istoj situaciji – rekao je Valimaki, i dodao da Norveška, Švedska, Danska i Estonija, takođe, planiraju da uvedu plaćanje karticama oflajn, a moguće i druge zemlje.

MOGUĆA IZGRADNJA NUKLEARNE ELEKTRANE NA MESECU

Kina razmatra mogućnost izgradnje nuklearne elektrane na Mesecu kako bi obezbedila energiju za Međunarodnu lunarnu istraživačku stanicu (ILRS), zajednički projekat sa Rusijom. Ovaj plan je otkriven tokom prezentacije Pei Žaojua, glavnog inženjera kineske misije Chang'e-8.

Misija Chang'e-8, zakazana za 2028. godinu, predstavlja ključni korak u ambicioznom svemirskom programu Kine, čiji je cilj da pošalje astronaute na Mesec do 2030. godine i da postavi stalnu naseljenu bazu na njegovoj površini, prenosi Independent.

Misija će postaviti temelje za ovu bazu, uključujući istraživanje mogućnosti za napajanje energijom. Iako se nuklearna elektrana razmatra kao glavna opcija, u prezentaciji Pei Žaojua su, takođe, predstavljene alternativne metode

snabdevanja, kao što su veliki solarni paneli postavljeni na površini Meseca i cevovodi i kablovi za distribuciju toplote i električne energije širom baze.

Kina planira da kroz misiju Chang'e-8, uz pomoć rakete Long March 5 sprovede projekat u dve faze. Prva faza uključuje slanje robota, rovera i specijalnih modula na Mesec, koji će proučavati resurse, teren i druge podatke neophodne za gradnju baze.

Druga faza, planirana za 2030, predviđa slanje dvoje kineskih astronauta u svemirskim brodovima Mengzhou i Lanyue, kako bi započeli pripreme za ljudsku kolonizaciju i izgradnju baze. Saradnja Kine i Rusije na izgradnji nuklearnog reaktora na Mesecu do 2035. godine, što je Roskosmos najavio 2024, pokazuje ozbiljnu posvećenost dugoročnom istraživanju Meseca i funkcionisanju stanice ILRS.

Činjenica da je nuklearna elektrana pomenuta u zvaničnoj kineskoj prezentaciji upućenoj zvaničnicima iz 17 zemalja i međunarodnih organizacija koje učestvuju u ILRS projektu, jasno pokazuje da Peking podržava tu ideju, iako ona nikada nije formalno objavljena.

Vremenski plan Kine za gradnju baze na južnom polu Meseca podudara se s američkim, znatno ambicioznijim programom Artemis, kojim NASA planira

da vrati američke astronaute na Mesec u decembru 2025. godine, uz dugoročan cilj uspostavljanja stalne baze.

Vu Veiren, akademik Kineske akademije inženjeringa i glavni dizajner kineskog lunarnog programa, izjavio je prošle godine da će osnovni model ILRS, sa južnim polom Meseca kao centralnom tačkom, biti izgrađen do 2035. godine.

Vu je izjavio da je pitanje energetskog napajanja ključno za ILRS, ističući da Rusija ima prirodnu prednost u nuklearnoj tehnologiji, posebno kada je reč o njenom slanju u svemir. „Nadam se da će ovog puta obe zemlje zaista uspeti da pošalju nuklearni reaktor na Mesec“, rekao je Vu za Reuters.

Serijski lansiranje Chang'e sonda biće deo faze izgradnje tog „osnovnog modela“ stanice, kako je Vu i najavio. U budućnosti, Kina planira da pokrene i projekat „555“, kojim će pozvati 50 zemalja, 500 međunarodnih naučnih institucija i 5.000 stranih istraživača da se pridruže ovom globalnom svemirskom istraživačkom poduhvatu.

ILRS je zamišljen kao međunarodni naučni centar nove generacije, koji bi mogao oblikovati budućnost istraživanja Meseca i svemira u celini. U svakom slučaju svet ulazi u novu eru razvoja Meseca, u kojoj će Kina i Rusija, po svemu sudeći, igrati ključne uloge.



FOTO: FREEPIK

STEVANOVIĆ RDM GROUP

PROIZVODNJA I OTKUP ŽITARICA
KUKURUZ, PŠENICA, SOJA, SUNCOKRET

Bore Radića 100
26222 Kovin, Bavanište
062/377733
srdmgroup@gmail.com



УДРУЖЕЊЕ ВОДОВОДА И КАНАЛИЗАЦИЈЕ СРБИЈЕ

Симина 13, 11158 Београд, Стари Град
064/ 813 1431 011/ 322 1772
miroslava.hero@yahoo.com
www.udruzenjevodovoda.org

ЗАШТИТА ИНТЕРЕСА ПРЕДУЗЕЋА ВОДОВОДА И КАНАЛИЗАЦИЈЕ





Rastemo.
Jer vas razumemo.