



Petar Stanojević,
profesor Fakulteta bezbednosti
Univerziteta u Beogradu

MILIONI EVRA DNEVNO OSTAJU VAN BUDŽETA ZBOG SIVE EKONOMIJE

Aleksander Markus,
izvršni član UO Nemačko-srpske
privredne komore

PRIVREDNI RAST SRBIJE U VELIKOJ MERI ZAVISI OD SARADNJE SA NEMAČKOM

ŠTA OČEKUJE
SRPSKU PRIVREDU
DO KRAJA GODINE

PROGNOZE KLIZE NANIŽE, DALJI RAST USLOVLJEN STRUKTURNIM REFORMAMA



The logo for BMV pruge features the letters 'BMV' in a stylized blue font, with a yellow 'V' inside a blue circle. Below this, the word 'pruge' is written in a blue, lowercase, sans-serif font. The entire logo is set against a dark background with a blue wavy line underneath.

BMV pruge



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



AVAILABLE. ANYTIME. ANYWHERE.

KOLOKACIJA CLOUD USLUGE IT BEZBEDNOST

**DRŽAVNI
DATA
CENTAR**



Kragujevac
Save Kovačevića 35b
sales@dct.rs
www.dct.rs

SVETSKA EKONOMIJA U OBLAKU NEIZVESNOSTI



**Marko
Andrejić**
glavni i odgovorni
urednik

Prelazak u drugu polovinu godine i letnja pauza za većinu kompanija znači i sumiranje rezultata iz prvih šest meseci i delimično prilagođavanje planova za narednih šest. Globalnu poslovnu klimu trenutno najbolje opisuje jedna reč - neizvesnost, pa su u skladu sa tim i vodeće međunarodne finansijske organizacije uglavnom smanjile svoje projekcije privrednog rasta za predstojeći period. I domaći ekonomisti i privrednici su sličnog mišljenja, mada većina smatra da su bilo kakve preciznije prognoze trenutno veoma nezahvalne. Uz još jedno tropsko leto možemo samo ponoviti zaključak iz prošle godine u ovo vreme - da klimatske promene nisu više daleka pretnja budućnosti, već su se brže nego što smo očekivali pretvorile u realnost koja svakodnevno oblikuje naš svet.

Američke carine već nekoliko meseci okupiraju pažnju celokupne svetske javnosti. Gromoglasne najave, pa zatim svakodnevne promene u obraćanju predsednika SAD, odlaganja i pojedinačni pregovori sa trgovinskim partnerima, uneli su globalnu neizvesnost u svetsku ekonomiju koja više ne zna šta da očekuje i kako da se postavi prema Donaldu Trampu. Srbija ni ovog puta nije bila među „srećnim dobitnicima“. Carinska stopa na robu iz naše zemlje iznosi 35 odsto i među najvećim je u Evropi.

U međuvremenu je predsednik Srbije najavio novi paket ekonomskih mera za podršku građanima, koje bi od 1. septembra trebalo da doprinesu rastu životnog standarda. Na spisku su (ponovo) smanjenje cena najvažnijih proizvoda u trgovinama, zatim (još jednom) niže kamatne stope i povoljniji krediti, ali i promena Ustava u delu koji se odnosi na izvršitelje, kao i - stroga provera cena ogrevnog drveta. Sve ovo je verovatno najviše obradovalo roditelje školske dece koji već uveliko kalkulišu svoj jesenji porodični budžet, dok trgovci i dalje čekaju „presudu“ nakon što je Komisija za zaštitu konkurencije u oktobru 2024. pokrenula postupak u vezi sa mogućim dogovorom oko cena četiri najveća trgovinska lanca.

Glavne centralne banke bile su tokom leta oprezne kada je reč o monetarnoj politici. Narodna banka Srbije nije promenila referentnu kamatnu stopu još od septembra prošle godine, dok je Evropska centralna banka posle serije odluka o monetarnom popuštanju u julu odlučila da napravi pauzu. I američki Fed je zadržao svoje ključne kamate nepromenjenim, uprkos velikom pritisku predsednika SAD na prvog čoveka Federalnih rezervi Džeroma Pauela.

Petar Stanojević, profesor Fakulteta bezbednosti Univerziteta u Beogradu, kaže u intervjuu za naš letnji dvobroj da milioni evra dnevno ostaju van budžeta zbog sive ekonomije i podseća da je još 2014. godine ukupan poreski jaz bio procenjen na oko deset odsto BDP-a. Aleksander Markus, izvršni član UO Nemačko-srpske privredne komore, ističe da ekonomski odnosi između dve zemlje već godinama beleže stabilan i snažan napredak. Posebno je značajno to što izvoz iz Srbije u Nemačku raste brže nego obrnuto, što pokazuje sve jaču integraciju srpske privrede u evropske tokove.

Sadržaj



6 VESTI

12 PORESKI KALENDAR

14 TEMA BROJA

Prognoze klize naniže, dalji rast uslovljen strukturnim reformama

22 INTERVJU

Petar Stanojević, profesor Fakulteta bezbednosti Univerziteta u Beogradu

Milioni evra dnevno ostaju van budžeta zbog sive ekonomije

26 INTERVJU

Aleksander Markus, izvršni član UO Nemačko-srpske privredne komore

Privredni rast Srbije u velikoj meri zavisi od saradnje sa Nemačkom

30 INTERVJU

Karlos Isauro Feliks Korona, ambasador Meksika u Srbiji

Meksiko kao vrata ka tržištu Severne i Latinske Amerike

34 KOMPANIJE

Najčešće greške prilikom analize finansijskih izveštaja

39 BERZA

Milestone Pharmaceuticals – ništa nije gotovo, nova prilika je 13. decembar

41 KRIPTOVALUTE

Politički motivisan udar na iransku kripto berzu

43 VEŠTAČKA INTELIGENCIJA

Kako da radimo pametnije, a ne više?

46 TRŽIŠTE

Neizvesna budućnost frilensera u Srbiji i regionu

50 STARTAP

Raste tržište za inovativna rešenja koja donose AgriTech i FoodTech startapi

54 NAUKA

Inovativno rešenje za sprečavanje infekcije površinskih rana

58 SVET

Uprkos geopolitičkim izazovima cena nafte u padu



26 INTERVJU



30 INTERVJU

62 SVET

Turista će biti, samo se ne zna koliko i kojih

66 TURIZAM

Kad se spoje biznis, leto, sport i voda - posao cveta

70 SLOBODNO VREME

BookTok – knjige kao aksesuar?



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
FREEPIK

72 SPORT

Turnir ili eksperiment?

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
Aleksandra Kekić

Saradnici

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

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије,
Београд
330

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

 **Biznis.rs**



FOTO: FREEPK

SRBIJA ZAOSTAJE PO PRODUKTIVNOSTI RADA

Srbija beleži dobre rezultate u pogledu udela malih i srednjih preduzeća koja ulažu u inovacije i IT stručnjake, ali za drugim evropskim zemljama zaostaje kada su u pitanju uvoz visokih tehnologija, produktivnost rada i razvoj veština, navodi se u izveštaju Evropske komisije za 2025. godinu.

Prema izveštaju „Evropski rezultati inovacija“, Srbija je po performansama na 51,5 odsto proseka Evropske unije, čime je svrstana u grupu zemalja „inovatori u nastajanju“, kao i druge zemlje Zapadnog Balkana. Od 39 evropskih država, Srbija je na 31. mestu, iznad Crne Gore (33.), Severne Makedonije (34.), Albanije (35.) i Bosne i Hercegovine (38.).

Kao dobro razvijene oblasti u Srbiji u izveštaju se navode visok udeo malih i srednjih preduzeća koja uvode inovacije u proizvode i poslovne procese i značajno zapošljavanje u inovativnim preduzećima.

Srbija je od 2018. godine zabeležila značajan rast u obastima kao što su računarstvo u oblaku, stručnjaci u sektoru informaciono-komunikacionih tehnologija i saradnja među inovativnim malim i srednjim preduzećima. Međutim, Srbija se i dalje suočava sa izazovima u uvozu visoke tehnologije iz zemalja van EU, registraciji dizajna u oblasti zaštite intelektualne svojine i produktivnosti rada, što je sve i dalje znatno ispod proseka EU. Produktivnost resursa, emisija ugljen-dioksida zasnovana na proizvodnji i registracija žiga su među najniže rangiranim indikatorima.

- Uprkos poboljšanjima u međunarodnim naučnim kopublikacijama i najcitiranijim publikacijama, izazovi i dalje postoje u razvoju veština – navodi se u izveštaju i dodaje da je povećan broj ljudi sa visokim obrazovanjem, ali da su

opali stepen celoživotnog obrazovanja i broj novih doktoranata, a smanjile su se i digitalne veštine pojedinaca.

Inovativni rezultati zemalja Zapadnog Balkana nastavljaju da se poboljšavaju ali, ocenjuje se, region u celini i dalje zaostaje za prosekom EU.

Izveštaj o inovacijama obuhvata članice EU i druge evropske zemlje koje su svrstane u četiri kategorije: lidere inovacija (performanse iznad 125 odsto proseka EU), snažne inovatore (100-125 odsto), umerene inovatore (70-100 odsto) i inovatore u nastajanju (ispod 70 odsto). Na vrhu liste je Švajcarska, a među liderima inovacija su i Švedska, Danska, Holandija, Velika Britanija i Finska.

BANKE U DRUGOM KVARTALU UBLAŽILE USLOVE ZA KREDITIRANJE

Banke u Srbiji su u drugom tromesečju ove godine ublažile standarde po kojima su odobravale kredite privredi, zahvaljujući ublažavanju standarda kod dinarskih kredita, dok su standardi po kojima su odobravani devizni, odnosno devizno indeksirani krediti pooštreni. U trećem kvartalu banke očekuju nastavak ublažavanja kreditnih standarda privredi na dinarske kredite, kao i blago ublažavanje standarda za dugoročne devizne kredite.

Prema oceni banaka, privreda je povećala tražnju za kreditima tokom drugog tromesečja, a nastavak rasta tražnje za gotovo svim vrstama kredita očekuju i za treći kvartal. Što se tiče kredita stanovništvu, uslovi za njihovo odobravanje su ublaženi, pokazali su rezultati julske ankete koju je Narodna banka Srbije (NBS) sproveda među bankama. Nastavak ublažavanja bankari očekuju i u trećem kvartalu godine. Ocena banaka je da je stanovništvo povećalo tražnju za gotovo svim vrstama kredita u drugom

tromesečju, a dalji rast očekuju i u trećem.

U izveštaju o rezultatima ankete o kreditnoj aktivnosti banaka u drugom tromesečju NBS navodi se da su kod zajmova privredi, posmatrano prema veličini preduzeća, standardi ublaženi kod kredita malim i srednjim preduzećima, kao i poljoprivrednicima, a pooštreni kod kredita velikim preduzećima.

Na ocenu da su kreditni standardi privredi ublaženi uticali su odgovori banaka koje su istakle da je ublažavanje standarda rezultat posebnih promotivnih aktivnosti banaka, a pojedine banke su odobravale i kredite kod kojih je deo sredstava obezbeđen iz garancijskih šema, čime je određenoj grupi klijenata olakšan pristup kreditima. S druge strane, ocena ostalih banaka je da su konkurencija i spremnost za preuzimanje rizika delovali u smeru pooštavanja kreditnih standarda za devizne i devizno indeksirane kredite privredi.

Kada su u pitanju uslovi, banke su istakle da su u drugom tromesečju ublaženi cenovni uslovi kredita – smanjene su kamatne marže i provizije i naknade i za dinarske i devizno indeksirane kredite, a povećana je i maksimalna ročnost kredita. S druge strane, smanjen je maksimalni iznos kredita i pooštreni su zahtevi u pogledu kolaterala.

U smeru ublažavanja kreditnih standarda stanovništvu u drugom tromesečju uticali su smanjeni troškovi izvora finansiranja i konkurencija na ovom delu tržišta kredita. Pri tome, pojedine banke su navele da je u smeru ublažavanja kreditnih standarda uticao i program subvencionisanih stambenih kredita za mlade, koji je počeo da se realizuje tokom ovog perioda.

Banke očekuju nastavak ublažavanja kreditnih standarda stanovništvu u trećem kvartalu za gotovo sve vrste kredita stanovništvu. Na to će, u najvećoj meri, delovati isti faktori koji su uticali na ublažavanje ovih standarda i od početka godine.

Stanovništvo je tokom drugog tromesečja povećalo tražnju u najvećoj meri za devizno indeksiranim stambenim i potrošačkim kreditima, kao i za dinarskim gotovinskim, potrošačkim i kreditima za refinansiranje. Banke su ocenile da su na rast tražnje za kreditima uticale



PAKETARANŽMAN

NAJBOLJI BEND ZA SVADBE
NOVI SAD

www.paketaranzman.rs
grupa@paketaranzman.rs
+381 61 24 50 018 Srđan

 Paket Aranžman
 paket_aranzman

BOMIST



PRODAJA
GRAĐEVINSKOG
MATERIJALA

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

ZEMLJANI RADOVI PR BRANKA PIVLJAKOVIĆ

RAŠČIŠĆAVANJE GRADILIŠTA
ISKOPAVANJE • NASIPANJE
NIVELISANJE TERENA
ISKOP KANALA
PREVOZ GRAĐEVINSKIH MAŠINA
NA TERITORIJI CELE SRBIJE

Davidovička 18s
11211 Beograd, Borča
065/ 53 24 827
midzakop@gmail.com



potrebe za refinansiranjem, kupovina trajnih potrošnih dobara, kupovina nepokretnosti i poboljšana opšta ekonomska situacija (rast zarada i poboljšana situacija na tržištu nekretnina). Takođe, pojedine banke su istakle da je na povećanu tražnju uticalo uvođenje novog modela stambenih kredita za mlade, uz garanciju Republike Srbije.

CRNOGORSKI HOTELI SPUŠTAJU KATEGORIZACIJU ZBOG VISOKOG POREZA

Dvadesetak hotela u Crnoj Gori tokom protekle godine odlučilo je da promeni kategorizaciju, odnosno da formalno pređe u nižu kategoriju smeštaja – iz hotelske u privatnu. To je direktna posledica odluke vlasti da od ove godine udvostruči stopu poreza za hotelski smeštaj – sa sedam na 15 odsto.

- Jednostavno su prešli u privatni smeštaj i nisu produžavali rešenje za hotel. Cilj nije bio da izbegnu plaćanje obaveza prema državi, već zato što su nameti veći za hotele nego za privatni smeštaj – objašnjava za Radio Slobodna Evropa (RSE) predsednik Udruženja hotela Crne Gore Nikola Pejović.

Odluku o povećanju poreske stope izglasana je u septembru prošle godine parlamentarna većina koju čine Pokret Evropa sad premijera Milojka Spajića i nekadašnji Demokratski front predsednika parlamenta Andrije Mandića.

Poreska stopa na hotelski smeštaj u zemljama Evropske unije kreće se od pet do 14 odsto, pokazuju podaci Evropske kancelarije za statistiku dostavljeni RSE-u. Porez je povećan uprkos upozorenjima stručnjaka da će to negativno uticati na turizam, koji sa oko 30 odsto bruto domaćeg proizvoda predstavlja najvažniju granu crnogorske ekonomije.

Vlada je u dokumentu iz kraja jula registrovala da se hoteli često rekatego-

rizuju na manje jedinice kako bi izbegli veće takse i nadležnost Ministarstva turizma. Iz Ministarstva nisu odgovorili na upit o rekategorizaciji hotela.

- Niko od vlasnika smeštaja nije uradio ništa protivzakonito. Oni su na to imali potpuno pravo – objašnjava za RSE finansijska analitičarka Ana Nives Radović.

Inače, kategorija turističkog smeštaja definiše se brojem zvezdica koje označavaju kvalitet usluge koju gosti mogu da očekuju. Rangira se od jedne do pet zvezdica, gde jedna predstavlja pristupačnije, a pet luksuzne hotele. To što su promenili kategorizaciju, ističe Radović, ne znači nužno da su umanjili kvalitet usluga. Kako kaže, oni su ga uglavnom zadržali, samo se formalno kategorizuju u nižoj kategoriji. Međutim, ona napominje da bi to moglo dugoročno narušiti tržišnu ravnotežu i konkurentnost.

Pejović je ranije rekao da bi oni koji imaju do 80 hotelskih kreveta mogli da pređu u privatni smeštaj – pošto se „po članu porodice može podeliti po 20 kreveta, a da se ne uđe u PDV sistem“.

Privrednici su ranije pojasnili da, na primer, pružaoci usluga koji godišnje imaju promet do 30.000 evra nisu obveznici plaćanja PDV-a. Tu, ističu, spada većina privatnog smeštaja, etno-sela, pojedini hosteli i pansioni.

DEFICIT BUDŽETA SAD VIŠE OD 290 MILIJARDI DOLARA

Budžetski deficit američke vlade u julu porastao je za skoro 20 odsto na 291 milijardu dolara, uprkos rastu prihoda od carina za oko 21 milijardu dolara zahvaljujući tarifama predsednika Donalda Trampa, saopštilo je Ministarstvo finansija SAD. Rashodi su rasli brže od prihoda.

Deficit je bio veći za 47 milijardi dolara nego u julu 2024. Prihodi su porasli dva

odsto (osam milijardi), na 338 milijardi dolara, dok su rashodi skočili za 10 procenata (56 milijardi), na rekordnih 630 milijardi za taj mesec. Ministarstvo finansija navelo je da je manji broj radnih dana u julu ove godine uticao na rezultate, kao i da bi, kada bi se to prilagodilo, deficit iznosio oko 271 milijardu dolara, prenosi Reuters.

Prihodi od carina porasli su na 27,7 milijardi dolara, sa 7,1 milijardu godinu ranije, zbog viših tarifa koje je uveo Tramp. Ovi nivoi su u skladu sa junskim rezultatima, posle stalnog rasta od aprila. Iako Tramp ističe milijarde koje tarife donose u budžet, carine plaćaju uvoznici, a deo troškova se prebacuje na potrošače kroz više cene.

Podaci o potrošačkim cenama pokazali su da su tarife podigle cene robe osetljive na carine (nameštaj, obuća, auto-delovi), ali je to delimično neutralisano nižim cenama benzina.

U prvih 10 meseci fiskalne godine prihodi od carina iznosili su 135,7 milijardi dolara, što je rast od 116 odsto u odnosu na isti period prethodne godine. Međutim, rast troškova državnih zdravstvenih programa (Medicare i Medicaid) za 10 odsto ili 141 milijardu dolara, na 1.557 milijardi, u potpunosti je „pojeo“ taj prihod.

Socijalno osiguranje je poraslo za devet odsto (108 milijardi), na 1.368 milijardi dolara, dok su kamate na javni dug dostigle 1,010 milijardi dolara, što je za šest odsto više (57 milijardi) nego prethodne godine, usled većeg zaduženja i nešto viših kamatnih stopa.

Ukupan deficit za prvih 10 meseci fiskalne 2025. iznosio je 1.629 milijardi dolara, što je za sedam odsto više (112 milijardi) nego u istom periodu prošle godine. Prihodi su porasli šest procenata (262 milijarde), na rekordnih 4.347 milijardi dolara, dok su rashodi porasli za sedam procenata (374 milijarde), na rekordnih 5.975 milijardi dolara.

OPEC POVISIO PROGNOZU POTRAŽNJE ZA NAFTOM U 2026.

OPEC procenjuje da će globalna potražnja za naftom porasti za 1,4 miliona barela dnevno u 2026. godini, što je 100.000 barela više od prošlomesečne prognoze.

Povećanje je rezultat optimističnijih očekivanja ekonomskog rasta u Evropi,

FOTO: FREEPIK





Americi, na Bliskom istoku i u Africi, dok će najveći doprinos rastu potražnje doći iz Indije. Ukupna potrošnja naredne godine trebalo bi da dostigne 107 miliona barela dnevno, prenosi Komerçant.

- Prognoza za 2026. godinu zasniva se na pretpostavci o nastavku kapitalne discipline, dodatnim unapređenjima efikasnosti bušenja i završnih radova, slabijoj dinamici bušačkih aktivnosti i povećanoj proizvodnji pratećeg gasa u ključnim regionima škriljca – navodi OPEC u saopštenju.

Prognoza rasta potražnje za 2025. ostala je nepromenjena, 1,3 miliona barela dnevno, odnosno ukupno 105 miliona barela dnevno.

U izveštaju je OPEC blago povećao prognozu globalnog ekonomskog rasta za ovu godinu na 3,0 odsto, nakon što je administracija američkog predsednika SAD Donalda Trampa potpisala nekoliko trgovinskih sporazuma, a ekonomije Indije, Kine i Brazila premašile očekivanja.

Međunarodna agencija za energiju (IAE) očekuje znatno skromniji rast potražnje u 2025. godini, za 704.000 barela dnevno u odnosu na 2024. godinu, što bi bio najniži tempo rasta od 2009. (izuzev pandemijske 2020). Prema njihovoj proceni, globalna potrošnja nafte ove godine biće oko 104 miliona barela dnevno.

STARTAP PERPLEXITY NUDI 34,5 MILIJARDI DOLARA ZA CHROME

AI startap Perplexity je uputio zvaničnu ponudu za kupovinu Chrome pretraživača u vrednosti od 34,5 milijardi dolara. Tehnološki gigant Alphabet (Google) verovatno bi ionako bio primoran da proda svoj čuveni internet pretraživač u okviru antimonopolskih sudskih postu-

paka koji se protiv njega vode u SAD.

Ova ponuda dolazi ubrzo nakon što je rival u AI industriji, startap OpenAI, takođe, iskazao interesovanje za kupovinu pretraživača Chrome, koji zajedno sa open-source Chromium softverom predstavlja glavni način na koji ljudi pristupaju internetu na računarima.

Kompanija je saopštila da namerava da se žali na presudu sudijske koja je utvrdila da je nezakonito monopolizovao tržište pretraživanja, što bi moglo odložiti rešavanje ovog pitanja na naredne mesece ili godine. Takođe, planira da ospori bilo kakvu presudu koja zahteva prodaju pretraživača Chrome i predložila je uži set mera koje bi izmenile njene ugovore o podrazumevanom pretraživaču sa kompanijama Apple, Mozilla i Android, kako bi se tržište pretraživanja otvorilo konkurenciji.

Nakon što je prošle godine federalni sudija utvrdio da Google ima nezakoniti monopol u internet pretraživanju, američka vlada je saopštila da želi da Google proda Chrome pregledač i licencira podatke o pretraživanju konkurentima, između ostalih predloženih promena.

Očekuje se da će sudija doneti odluku u narednim danima sa merama koje će sprečiti kompaniju da monopolizuje tržište onlajn pretraživanja.

Perplexity, startap sa sedištem u San Francisku, koji je ranije ove godine prikupio 100 miliona dolara u finansiranju i vrednovan je na 18 milijardi dolara, pokušava da pridobije korisnike od kompanije Google nudeći pretraživanje bazirano na veštačkoj inteligenciji. Ali postavlja se pitanje kako Perplexity može priuštiti realizaciju svoje ponude za Chrome.

- Više velikih investicionih fondova složilo se da u potpunosti finansira predloženu transakciju – izjavio je Dmitri

Ševelenko, direktor za poslovanje u kompaniji Perplexity. Startap nije želeo da otkrije imena tih fondova.

Kolin Sebastijan, analitičar u Robert W. Baird & Co., rekao je za Bloomberg da Perplexity sa svojom ponudom „znatno podcenjuje vrednost pomenute imovine i ne treba je shvatiti ozbiljno“, procenjujući njenu vrednost bliže 100 milijardi dolara. Takođe, smatra da je prisilna podela „neverovatna zbog potencijalne štete po korisnike kroz niži kvalitet i manje pouzdane proizvode, kao i složenosti razdvajanja ovih proizvoda od Google platforme, dok alternativne mere mogu postići sudske ciljeve.“

Ovo nije prvi put da je Perplexity napravio ponudu za veliku internet imovinu pre prisilne tranzicije. Ranije ove godine, kompanija je podnela i ponudu za TikToku matičnu kompaniju ByteDance za spajanje sa njenim američkim operacijama i stvaranje novog entiteta. TikTok se suočava sa zabranom u SAD ukoliko ne postigne dogovor.

Interesovanje za internet pretraživače je poraslo jer AI kompanije pokušavaju da razviju agente koji mogu da obave onlajn kupovinu i druge zadatke za korisnike. Perplexity je najavio da priprema lansiranje pregledača pod nazivom Comet koji ima AI agenta.

Kompanija je dodala da neće praviti „skrivenne izmene“ na pretraživaču Chrome, ukoliko ga zaista preuzme. „Ovo je deo naše posvećenosti kontinuitetu i izboru za korisnike“, navodi se u saopštenju.

Ako ponuda bude prihvaćena i dogovor odobren, Perplexity planira da uloži tri milijarde dolara u naredne dve godine u Chrome i Chromium, kao i da „ponudi posao značajnom delu Chrome tima.“ Kompanija je naglasila da ponuda kompanije Google ne uključuje akcijski udeo u startapu, kako bi se izbegli bilo kakvi antimonopolski problemi.

NAJAMNINE U HRVATSKOJ NA NIVOIMA KOJI OPRAVDAVAJU NOVU GRADNJU

Kompanija Avison Young objavila je novi pregled tržišta nekretnina u Hrvatskoj, u kojem navodi da se beleži pojačana aktivnost, naročito u segmentu kancelarijskih prostora i logističkih skladišta. Razvojna aktivnost raste u svim segmentima, uprkos tome što su prinosi od razvoja blizu prinosima

postojećih investicija u komercijalne nekretnine, pa nude malu ili nikakvu premiju za rizik razvoja u poređenju sa kupovinom postojećih nekretnina koje generišu prihod.

- Zakupnine u sektoru kancelarija konačno su dostigle nivoe koji opravdavaju novu izgradnju, a trka za novi najviši poslovni toranj u glavnom gradu je u toku. Hotelsko-turistički sektor beleži još jednu rekordnu sezonu, sa nekoliko novih značajnih projekata i ulaskom međunarodnih brendova na tržište. Maloprodajni trgovci i developeri retail parkova nastavljaju širenje, iako je u pojedinim gradovima došlo do zasićenja – navode iz Avison Young, a prenosi Poslovni.hr.

Stopa slobodnih prostora u Zagrebu je na istorijski niskom nivou, ispod 2,5 odsto, dok u ostatku zemlje ostaje jednocifrena za objekte klase A. Nedostatak kancelarijskog prostora doveo je do rasta cena zakupa kod novih ugovora. Završetak novih objekata u centralnom poslovnom delu mogao bi povećati prosečnu stopu slobodnih prostora za nekoliko procentnih poena. Nova ponuda će takođe stvoriti pritisak na smanjenje zakupnina u objektima klase B.

Na tržištu maloprodaje planira se izgradnja više od 240.000 kvadratnih metara, uglavnom ritejl parkova, u naredne četiri godine. Taj rast predstavlja povećanje ukupne ponude od 15 odsto, ravnomerno raspoređene po županijama.

Poslednjih godina rastuća potrošnja podstakla je brzo širenje maloprodajnog sektora. Međutim, pojavili su se prvi znaci usporavanja rasta potrošnje, dok neki gradovi beleže zasićenje maloprodajnim formatima. I dalje postoji snažno interesovanje developera, investitora i zakupaca koji posluju u proizvodnom i logističkom sektoru.

Nakon završetka, RC Zona Samobor prostiraće se na 86.000 kvadratnih metara i postaće jedno od najvećih logističkih i distributivnih centara u Hrvatskoj. Prostor klase A sada čini 39 odsto ukupne nacionalne skladišne površine – što je značajno poboljšanje.

Projekat Rijeka Gateway jedno je od najznačajnijih logističkih ulaganja u Hrvatskoj, s ciljem transformacije luke Rijeka u najbržu ulaznu tačku u centralnu Evropu. Uz podršku APM Terminals (Maersk) i ENNA Logic, kontejnerski terminal vredan 380–500 miliona evra

moći će da prima brodove kapaciteta do 18.000 TEU i da opsluži preko milion TEU godišnje nakon završetka.

Prosečna stopa slobodnih skladišnih i logističkih prostora u prvoj polovini 2025. bila je ispod tri odsto, bez obzira na klasu objekta, usled velike potražnje za kupaca. Hoteli i rizorti činili su samo 15 procenata ukupnog kapaciteta kreveta, ali preko 26 odsto ukupne popunjenosti u turističkom sektoru. Privatni smeštaj i dalje dominira ukupnom ponudom, ali sa niskom prosečnom popunjenošću od oko 64 dana godišnje.

Postoji značajna razvojna aktivnost u sektoru privatnog smeštaja, iako su prinosi u odnosu na troškove slični prinosima na postojeća ulaganja. Kada je reč o stambenoj izgradnji, aktivnost je blizu rekordnih nivoa iz perioda pre globalne finansijske krize. U Zagrebu je aktivnost čak 70 odsto niža od vrhunca, sa svega 2.635 novih stanova izgrađenih 2024. Novi Generalni urbanistički plan (GUP) mogao bi dodatno ograničiti razvojne mogućnosti u gradu.

Zabeleženo je 25 odsto manje transakcija u poređenju sa vrhuncima iz 2021. i 2022. godine, uglavnom zbog rasta kamatnih stopa, nedostatka novih projekata i usporavanja potražnje međunarodnih kupaca (pre svega iz Nemačke i Austrije). Domaći investitori činili su preko 90 odsto ukupne aktivnosti, dok je prisustvo velikih međunarodnih developera i dalje ograničeno.

EKONOMSKA UTAKMICA PRESELILA SE U SVEMIR

Više od 90 zemalja, 10.000 kompanija i 5.000 investitora sada je aktivno u svemiru. Prema Boston Consulting Group, to pokazuje da „svemir više nije domen samo nekoliko supersila, već postaje mesto intenzivne globalne konkurencije

za inovacije, uticaj i ekonomsku moć”.

Prema najnovijem izveštaju, nivo ekonomskih prihoda povezanih sa svemirskim aktivnostima povećaće se sa 596 milijardi dolara u 2024. na 944 milijarde dolara do 2033. Najbrži rast omogućiće satelitske komunikacije, posmatranje Zemlje i usluge zasnovane na podacima.

Prema nalazima studije, svemirski programi donose niz strateških koristi zemljama. Na ekonomskom nivou, ulaganja u sektor stvaraju nova radna mesta, podstiču inovacije i višestruko vraćaju uložena sredstva, prenosi SEEBiz.

Istaknut je primer Evropske svemirske agencije (ESA), čija je članica Slovenija, koja ostvaruje do četiri puta veći ekonomski povraćaj za svaki evro uloženi u programe i dodatno privlači privatna ulaganja.

Boston Consulting Group naglašava da je sada vreme za delovanje. Broj nacionalnih svemirskih agencija gotovo se udvostručio u poslednjih 20 godina na gotovo 80, uključujući 16 s mogućnošću lansiranja raketa u svemir.

Prema nalazima studije, do 2033. godine u orbiti će raditi više od 30.000 satelita, što povećava rizik od sudara i istovremeno pojačava konkurenciju za najbolje orbitalne lokacije.

Da bi uspele u ovom području, vlade moraju preuzeti dugoročnu obvezu i ulaganja koja će prevazilaziti političke mandate. Takođe će biti važno i promovisanje javno-privatnih partnerstava koja omogućavaju podelu rizika i troškova i brži prenos inovacija u praksu.

Diverzifikacija ulaganja, sposobnost učenja iz neuspeha, angažman u globalnim partnerstvima i integracija svemirskih i digitalnih politika biće odlučujući faktori koji će omogućiti pojedinim zemljama da iskoriste puni potencijal svemira, piše u izveštaju Boston Consulting Group.



FOTO: FREEPIK



sedište: Mlleševska 26, Vračar, Beograd
063/108-39-45

ogranak: Zmaj Jovina 3, Stara Pazova
063/108-39-45

office@decart.rs
<https://www.decart.rs/>

projektovanje objekata
urbanističko projektovanje
priprema tehničke dokumentacije
konsalting
projekti parcelacije
stručni nadzor
legalizacije



**decor
FOIL**

Meštrovićeva 42/9
11010 Beograd, Voždovac
063/ 10 70 747
[decor_foil_doo](https://www.instagram.com/decor_foil_doo)
decorfoil@gmail.com

3D PVC folija za vakuum i membranske prese
2D CLPL folija
3D i 1D PET folije
Mineralnoakrilne ploče



градјевински
занатски радови

Хајдук Вељкова 19, Ђуприја

035/ 847 03 97
063/ 639 894
063/ 681 595

gradjevinarcuprija@gmail.com



бетонска
галантерија

нискоградња

PORESKE OBAVEZE U JULU I AVGUSTU

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

7. jul

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

10. jul

- Podnošenje poreske prijave poreza na premije neživotnih osiguranja na Obrascu PP-PPNO i plaćanje poreza na premije neživotnih osiguranja za jun
- Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV-a za mesec jun od strane poreskog dužnika iz člana 10. Zakona o PDV.

15. jul

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

Plaćanje poreza na prihod od pružanja ugostiteljskih usluga za drugi kvartal 2025. godine

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

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 jun

Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost, na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV-a za jun

Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost, na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV-a za drugo tromesečje 2025. godine

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

Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za drugo tromesečje ako je obveznik u tom periodu ispunio jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV-a koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvu
Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za jun

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

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

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

30. jul

- Podnošenje poreske prijave na Obrascu PP OPO-K i plaćanje obaveze za prihode od ugovorene naknade od autorskih i srodnih prava i ugovorne naknade za izvršen rad na koje se porez plaća samooporezivanjem za drugi kvartal 2025. godine

31. jul

- Podnošenje poreske prijave na Obrascu PPP-PD i



plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje, obračunatih na najnižu mesečnu osnovicu za obračun doprinosa, za neisplaćene zarade za jun

- Plaćanje obračunate akcize za period od 1. do 15. jula

5. avgust

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

11. avgust

- Podnošenje poreske prijave poreza na premije neživotnih osiguranja na Obrascu PP-PPNO i plaćanje poreza na premije neživotnih osiguranja za jul
- Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV-a za mesec jul od strane poreskog dužnika iz člana 10. Zakona o PDV.

15. avgust

Plaćanje akontacije poreza na prihode od samostalne delatnosti za jul

Plaćanje akontacije doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za jul

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

Plaćanje doprinosa za samostalne umetnike za treće tromesečje 2025. godine

Plaćanje doprinosa za poljoprivrednike za treće 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 jul

Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost, na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV-a za jul

Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za jul ako je u julu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV-a koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvu

Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za jul

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

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

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

29. avgust

- Plaćanje obračunate akcize za period od 1. do 15. avgusta.

ŠTA OČEKUJE SRPSKU PRIVREDU DO KRAJA GODINE

PROGNOZE KLIZE NANIŽE, DALJI RAST USLOVLJEN STRUKTURNIM REFORMAMA

USPORAVANJE PRIVREDNOG RASTA NIJE NEOČEKIVANO – ONO JE REZULTAT KOMBINACIJE SPOLJAŠNIH FAKTORA, KAO ŠTO SU GLOBALNE GEOPOLITIČKE TENZIJE I SLABOST EVROPSKE EKONOMIJE, I UNUTRAŠNJIH SLABOSTI, MEĐU KOJIMA SE NAJGLASNIJE POMINJU INSTITUCIONALNA KRIZA, PAD INVESTICIJA I ZAMOR MODELA BAZIRANOG NA JEFTINOJ RADNOJ SNAZI I DRŽAVNIM SUBVENCIJAMA. U FOKUS SVE VIŠE DOLAZI I PITANJE „ZAMKE SREDNJE RAZVIJENOSTI“, ODNOSNO NAČINA IZLASKA IZ NJE, KROZ JAČANJE INSTITUCIJA, VEĆE OSLANJANJE NA INOVACIJE I DOMAĆI KAPITAL, ALI I REDEFINISANJE ULOGE DRŽAVE U EKONOMIJI

Iako su očekivanja za privredni rast Srbije u 2025. godini revidirana naniže - sa prvobitnih ambicioznih četiri odsto na realnija tri procenta - domaći i međunarodni ekonomisti, analitičari i privrednici ostaju uglavnom saglasni: srpska ekonomija trenutno pokazuje određenu otpornost, ali bez ozbiljnih strukturnih reformi šanse za ubrzanje razvoja ostaju ograničene.

Usporavanje nije neočekivano – ono je rezultat kombinacije spoljašnjih faktora, kao što su globalne geopolitičke tenzije i slabost evropske ekonomije, ali i unutrašnjih slabosti, među kojima se sve glasnije pominju institucionalna kriza, pad investicija i zamor modela rasta baziranog na jeftinoj radnoj snazi i državnim subvencijama.

Da li je ovo samo privremeno zatišje pred oporavak ili signal da se srpska privreda približava granici održivosti postojećeg modela? Stručnjaci upozoravaju da aktuelni trendovi – pad privatne potrošnje, odlazak investitora, slaba produktivnost i demografski pritisci – ukazuju na potrebu za promenom pravca.

U fokus sve više dolazi i pitanje „zamke srednje razvijenosti“, odnosno načina izlaska iz nje, kroz jačanje institucija, veće oslanjanje na inovacije i domaći kapital, ali i redefinisane uloge države u ekonomiji.

Sporiji privredni rast nije samo karakteristika Srbije

Trenutna procena Fiskalnog saveta je da će privredni rast Srbije u 2025. godini iznositi oko tri odsto, što je identično

najnovijim prognozama Vlade Srbije i Međunarodnog monetarnog fonda (MMF). Dakle, postoji šira stručna saglasnost oko kvantitativne ocene kretanja BDP-a, ocenjuje Danko Brčerević, glavni

ekonomista Fiskalnog saveta Srbije, u razgovoru za Biznis.rs.

- Ova projekcija znači da će privredni rast Srbije primetno da uspori u odnosu na prošlu godinu, kad je BDP porastao za

SRBIA U ZAMCI SREDNJE RAZVIJENOSTI

Na pitanje da li su strukturni problemi domaće privrede doveli Srbiju u „zamku srednje razvijenosti“, Danko Brčerević odgovara potvrdno. On podseća da je zamka srednje razvijenosti izraz koji je u ekonomiju uvela Svetska banka kako bi opisala pojavu da privredni rast većine srednje razvijenih zemalja počinje sistematski da usporava nakon što one dostignu određeni nivo razvoja. Tako te zemlje ostaju „zaglavljene“ na srednjem nivou dohotka i nikako ne uspevaju da pređu u grupu visoko razvijenih.

- Uočeni fenomen usporavanja privrednog rasta, međutim, samo je spoljašnja manifestacija dublje i suštinske razlike dve grupe zemalja. Dok razvijene ekonomije svoj rast zasnivaju na visokoj produktivnosti, znanju i inovacijama – koji su po definiciji neograničeni – srednje razvijene se oslanjaju na intenzivno korišćenje rada i materijalnih resursa, što ima ograničen domet. Vidite, sve zemlje Centralne i Istočne Evrope članice EU uspele su da promene model privrednog rasta i da uđu u klub zemalja s visokim dohotkom po definiciji Svetske banke. Poslednje među njima bile su Rumunija 2019. i Bugarska 2023. godine. Srbiji, nažalost, to još uvek nije uspelo, iako je pre dvadesetak godina bila razvijenija i od Rumunije i od Bugarske - objašnjava Brčerević.

Prema njegovim rečima, naš privredni razvoj zarobile su država i kompanije bliske vlasti, uz strane investitore koji ulažu u tradicionalne sektore. Domaći preduzetnički sektor, koji bi trebalo da bude glavni pokretač inovativnosti i modernizacije, ugušen je takvim sistemom.

- Osnovni preduslov za izlazak iz zamke srednje razvijenosti je izgradnja institucija. U uslovima slabe vladavine prava, visoke korupcije, neujednačene primene zakona i političke kontrole nad ekonomskim resursima, tržišna utakmica nije ni fer, ni predvidiva. Zbog toga je inovativno preduzetništvo trenutno prevelik i neracionalan rizik. Rekao bih da kratkoročne smetnje u funkcionisanju ekonomije usled studentskih i građanskih protesta nemaju ključni značaj za budući privredni razvoj Srbije, već način na koji će se aktuelna politička kriza rešiti. Ako to rešenje dovede do dubljih institucionalnih promena – jačanja vladavine prava, suzbijanja korupcije i oslobađanja privrede iz političkog stiska – onda se ovo kratkoročno i umereno usporavanje privrednog rasta u 2025. može posmatrati i kao investicija u dugoročni razvoj zemlje. U suprotnom, ako i ova kriza prođe bez suštinskih pomaka u načinu upravljanja državom, onda će se negativne ekonomske posledice takvog sistema osećati dugo nakon 2025. godine - zaključuje glavni ekonomista Fiskalnog saveta.



FOTO: FREEPIK

3,9 odsto, kao i u odnosu na prvobitna očekivanja za 2025. da će ići i preko četiri procenta. Iako su u preostalom delu godine moguća određena iznenađenja i korekcije u prognozama, ne očekujem da one budu preterano velike. Na primer, ukoliko se sadašnja suša produži vrlo su verovatni lošiji rezultati poljoprivrede i proizvodnje električne energije iz hidrelektrana, pa bi u tom slučaju i privredni rast bio nešto niži od tri odsto. S druge strane, ukoliko dođe do smirivanja globalnih i domaćih nestabilnosti, mogući su i bolji rezultati od trenutnih očekivanja - navodi naš sagovornik.

On smatra da slabiji rezultati privrede, odnosno nešto lošiji privredni trendovi u 2025. godini od očekivanja, zasad nisu dramatični i da se ne mogu ni izbliza porediti sa nekim turbulentnim događajima koje smo imali u prethodnim godinama, poput pandemije korona virusa iz 2020. ili svetske ekonomske krize iz 2009. godine.

- Nešto lošiji privredni rezultati imaju svoje spoljne i unutrašnje uzroke. Vidi-te, usporavanje privrednog rasta nije

samo karakteristika Srbije, već se dešava u čitavom svetu. MMF je zato umanjio prognozu globalnog privrednog rasta sa 3,3 na 2,8 odsto, a Evropska komisija prognozu rasta EU sa 1,5 na 1,1 odsto. Za nas je posebno relevantno to što je Komisija smanjila procenu privrednog rasta u regionu Centralne i Istočne Evrope sa 2,8 na 2,3 odsto. Dakle, deo slabijih rezultata u Srbiji nesporno je posledica šireg globalnog i regionalnog usporavanja.

Međutim, činjenica je da je usporavanje privrede Srbije ipak nešto snažnije nego u uporedivim zemljama, što jasno ukazuje da postoje i neki domaći činioci koji negativno utiču na privredu. Grubo gledano, polovina smanjenja privrednog rasta Srbije sa oko četiri na tri odsto može se pripisati spoljnim, a polovina domaćim činiocima - navodi Brčerević.

Među domaćim činiocima on ističe, pre svega, društveno-političku nestabilnost, ali kaže da je moguće da ima i još nekih dodatnih faktora.

- Dostupni statistički podaci pokazuju da je u prvoj polovini 2025. godine

zabeleženo relativno snažno smanjenje privatne potrošnje u meri koja nije bila u skladu sa kretanjem osnovnih izvora prihoda stanovništva - poput plata i penzija, koje nastavljaju sa solidnim rastom. To znači da je došlo do odlaganja potrošnje, što se često javlja u vremenu pojačane neizvesnosti. Takođe, uočava se i određeno smanjenje investicione aktivnosti - kako kod stranih, tako i kod domaćih preduzeća - što je, takođe, tipična reakcija privrede na društveno-političku nestabilnost. Ipak, važno je da se ove pojave ne dramatižuju niti preuveličavaju. Prvo, njihov neposredan uticaj na ukupni BDP zasad nije preterano veliki. Drugo, reč je o pojavama koje su potencijalno reverzibilne - odložena potrošnja i investicije obično se relativno brzo oporave nakon stabilizacije političkih prilika - zaključuje glavni ekonomista Fiskalnog saveta.

Kada je reč o dodatnim razlozima zbog kojih privredi u 2025. ide nešto lošije od očekivanja, Danko Brčerević objašnjava da je to još uvek teško čvrsto dokazati podacima, ali izgleda da na površinu po-



REZIME PROCENJENIH GODIŠNJIH STOPA RASTA PO SEKTORIMA za Q2 i 2025.

Tabela 1.2. Procenjene godišnje stope BDV izabranih sektora i njihovi doprinosi (u zagradama) godišnjoj stopi BDP -
— osnovni scenario —

Sektor	Q1	Q2	Q3	Q4	2025, %
Poljoprivreda, %, (p.p)	6,5 (0,2)	9,5 (0,3)	-	-	9,5 (0,3)
Neto porezi, %, (p.p)	2,3 (0,3)	1,6 (0,2)	-	-	1,8 (0,3)
Industrija, %, (p.p)	2,1 (0,4)	2,9 (0,5)	-	-	2,7 (0,5)
Građevinarstvo, %, (p.p)	-5,6 (-0,3)	-3,4 (-0,2)	-	-	1,0 (0,0)
Usluge, %, (p.p)	2,2 (1,3)	2,4 (1,4)	-	-	2,9 (1,7)
BDP	2,0	2,3	-	-	2,8

IZVOR: MAT

lako izbijaju i neke dugoročne strukturne slabosti domaće privrede.

- Na primer, u poslednje vreme počelo je nešto masovnije povlačenje stranih investitora iz Srbije – poput Benetona, Drexelmaiera, Leonija. Reč je o kompanijama koje su kod nas došle pre svega zbog niskih troškova radne snage i izdašnjih državnih subvencija. Međutim,

takav model privrednog razvoja ima ograničen domet i ne može trajati dugo. On je imao nekog smisla pre desetak godina, kad je Srbija imala veliki broj raspoloživih nezaposlenih radnika koji su bili spremni da prihvate poslove uz relativno niske naknade. Danas se situacija na tržištu rada okrenula, ne samo zbog rasta zaposlenosti u prethodnim

godinama, već i zbog nepovoljnih demografskih kretanja i velikih emigracija radno sposobnog stanovništva iz Srbije u zemlje EU. Rekao bih zato da je odlazak pojedinih investitora indikacija da se sadašnji model privrednog rasta koji dominantno pokreću tradicionalni privredni sektori s niskom dodatnom vrednošću približio granici održivosti - upozorava Brčerević.

Poslednjih meseci se često, sa raznih strana, kao uslov za brži privredni rast navode strukturne promene domaće privrede, a naš sagovornik dodaje da je upravo to neophodno.

- Nedavno sam objavio papir na tu temu za Srpsku akademiju nauka i umetnosti (SANU), sa Pavlom Petrovićem i Slobodanom Minićem, koji je dobio dosta veliku pažnju u javnosti. Tu smo pokazali da postoji suštinska razlika u strukturi privrednog rasta Srbije i zemalja Centralne i Istočne Evrope koje su članice EU, uključujući i nama najbliže Bugarsku, Hrvatsku i Rumuniju. Kod nas privredni rast dominantno pokreće intenzivna upotreba rada i prirodnih resursa, uz velike državne investicije, a kod njih rast uglavnom počiva na povećanju produktivnosti, tehnološkog progressa i inovacija. Čak i sektori sa visokom dodatnom vrednošću koji u Srbiji snažno rastu, poput IT industrije, ne uspevaju da se razviju organski. Naime, IT firme iz Srbije uglavnom rade za strana tržišta, uz slab razvoj domaćeg tehnološkog ekosistema. Domaći IT preduzetnici tako ne uspevaju da preskoče prelomnu tačku rasta, pa umesto domaćih preduzeća „jednoroga“ čija

Danko Brčerević



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

tržišna vrednost prelazi milijardu dolara, mi imamo samo startapove u povoju koji uglavnom posluju kao podizvođači stranim kompanijama, a na kraju često i završe u njihovom vlasništvu - ističe Danko Brčerević.

Bez spektakularnih promena do kraja godine

Ekonomista Nenad Jevtović, direktor Instituta za razvoj i inovacije (IRI), smatra da do kraja 2025. godine ne bi trebalo očekivati ništa spektakularno, ni u pozitivnom, ni u negativnom smeru, kada je reč o srpskoj privredi - pre svega o stopi privrednog rasta i izvozu. Sve pod pretpostavkom da ne dođe do daljeg pogoršanja društveno-političke situacije u Srbiji i još većih ratnih sukoba u svetu.

U razgovoru za Biznis.rs on ističe da se desilo toliko turbulentnih događaja na domaćem i međunarodnom planu u 2025. godini da je moguće da je celokupna privreda prilagodila kratkoročno poslovanje šokovima.

- Glavni domaći izazovi su vezani za to kako će se rešiti trenutna društvena i institucionalna kriza koja traje već devet meseci. Takođe, ključno za privredu je kako će se osigurati energetska bezbednost i stabilnost, pre svega pitanje sankcija Naftnoj industriji Srbije (NIS) i da li će doći do obnavljanja gasnog aranžmana sa Ruskom Federacijom i pod kojim uslovima. Izazov je i kako će se oporavljati privrede evrozona kao naši glavni trgovinski partneri. Šansu da stopa rasta u ovoj godini bude veća od poslednjih projekcija ne vidim, zato i kažem da ne bi trebalo očekivati ništa spektakularno do kraja godine, posebno nakon geopolitičkih izazova u daljem izvozu srpske namenske industrije i suše tokom juna i jula - navodi Nenad Jevtović.

Direktor IRI ocenjuje da je projekcija od tri odsto rasta BDP-a realna, a to je stopa revidirana naniže u odnosu na početak 2025. godine.

- Domaće i međunarodne institucije se slažu oko te projekcije i ne bi trebalo da stopa rasta bude niža od toga, već možda i nešto veća - ukoliko poljoprivredna sezona bude povoljna za određene kulture i berzanske cene budu visoke, građevinarstvo ubrza, a strane direktne investicije i doznake budu još veće - zaključuje naš sagovornik.



Nenad Jevtović

FOTO: BIZNIS.RS

Jevtović kaže da lično zastupa tezu da kod nas definitivno ne postoji model razvoja, već samo model rasta. Još preciznije - on misli da model razvoja nikada nismo ni imali, već samo periode u kojima smo ostvarivali stope rasta, i da je to umirivalo građane kao glasače.

- Period od 2008. do 2012. je obeležila svetska ekonomska kriza i neadekvatni i politikantski ekonomski odgovori. Od 2012. do 2017. godine fokus je bio na dve fiskalne konsolidacije koje su slepo sprovedene po uputstvima MMF-a i nisu marile za ekonomski model razvoja. I dok se druga fiskalna konsolidacija privodila kraju postalo je jasno da je politički donosilac odluka pritisnut visokom nezaposlenošću, potrebom za većim stopama rasta i geopolitičkim kretanjima izabrao model rasta koji se zasniva na dolasku stranih direktnih investicija (SDI), i to prvenstveno onih iz Nemačke. Tu leže uzroci naše zavisnosti od SDI-a i sada je to ogroman problem jer one donose profit iz Srbije i potrebne su nove investicije da to nadomeste, a njih nije realno očekivati u tolikoj meri u buduć-

nosti - analizira Nenad Jevtović i podseća da su od 2019. godine kao novi činilac dodate javne investicije, kako bi model rasta davao veće stope.

On ocenjuje da je to bio dobar potez, ali je vremenom dovedeno u pitanje koliko su ova ulaganja efikasna, da li opravdavaju nova zaduživanja i da li su osnovni bazen korupcije, kao i da li imamo dovoljno stručnosti i radne snage da ih sprovedemo.

- Da bismo prevazišli ove probleme potrebno je strateški definisati koje su nam javne investicije prioritetne. Lično verujem da je to razvoj železničke mreže u celoj zemlji i povezivanje sa regionom. Takođe, treba definisati da to ne rade strane kompanije, čije države kreditima to uslovljavaju, već da se zahteva strateško partnerstvo sa domaćim firmama - navodi Jevtović.

Upravo strukturni problemi srpske privrede doveli su našu zemlju u takozvanu „zamku srednje razvijenosti“, koju Svetska banka opisuje kao pojavu da privredni rast većine srednje razvijenih zemalja počinje sistematski da usporava



Dragana Vujičić

FOTO: ARTINVEST

nakon što dostignu određeni nivo razvoja. Direktor Instituta za razvoj i inovacije kaže da je izlazak iz ove zamke dug proces koji zahteva strateški pristup, a ne samo ostajanje na normativnom nivou odgovora da su nam potrebne kvalitetne institucije i da se one mogu uspostaviti i prihvatiti bez razumevanja istorijskog i geopolitičkog konteksta.

- Potrebno je na strateškom nivou prepoznati kojim sektorima je potrebna državna pomoć u transferu tehnologija ili nadmetanju sa međunarodnom konkurencijom, a koji se sami mogu izboriti za donekle ravnopravnu utakmicu. Neki od primera su da je potrebno podržati banke sa domaćim i državnim kapitalom, i to kroz reformisanje i strateško partnerstvo sa stranim bankama, kako bi se umanjio efekat siromašenja usled iznošenja dividendi iz Srbije. Potrebno je uvezati domaću prerađivačku industriju međusobno, kako bi došla do proizvoda više dodate vrednosti i povezali je sa nama prioritarnom namenskom in-

dustrijom. Potrebne su reforme u poljoprivredi, kroz reformu subvencija koje ne bi više bile po hektaru, već po učinku i koje bi usmeravale poljoprivredu na zatvaranje lanca proizvodnje. Ovi primeri, ali i brojni drugi, ne bi trebalo da vode ka većem udelu države u kreiranju BDP-a, jer bi to bilo plodno tlo za korupciju sa kojom se borimo vekovima. I da se na kraju vratimo na institucije: za privredu je najvažnije da im država obezbedi sigurnost vlasništva nad svojinom, i to je prvo što je potrebno da se preskoči zamka srednje razvijenosti i razviju privredni subjekti koji su u najvećem delu u domaćem vlasništvu - napominje Nenad Jevtović.

Otpornost uprkos globalnim izazovima

Srpska privreda u ovom trenutku pokazuje izvesnu otpornost, uprkos globalnim izazovima. Ukoliko bismo došli do oporavka izvoza, rasta investicija i stabilizacije inflacije, druga polovina godine

mogla bi doneti umereni ekonomski rast, ocenjuje Dragana Vujičić, finansijski direktor (CFO) kompanije Artinvest iz Stare Pazove.

U razgovoru za Biznis.rs ona navodi da trenutni trendovi ukazuju na stabilan IT sektor, pozitivna kretanja u energetici, kao i na jačanje građevinskog sektora. S druge strane, i dalje su prisutni rizici, pre svega u domenu spoljnog okruženja i tržišta radne snage. Pokretače rasta do kraja godine vidi u više sektora.

- Energetika se oporavlja, naročito posle izazova iz prethodnih godina. IT sektor ostaje jedan od najdinamičnijih, sa stalnim rastom izvoza usluga. Poljoprivreda bi, ukoliko vremenski uslovi ostanu stabilni, takođe, mogla dati značajan doprinos BDP-u. Građevinarstvo beleži rast zahvaljujući velikim infrastrukturnim projektima, uključujući i pripreme za EXPO 2027. Strane direktne investicije, ulaganja u obnovljive izvore energije i tehnološki razvoj igraju ključnu ulogu u razvoju naše ekonomije - smatra Vujičić i dodaje da u narednom periodu treba mnogo više raditi na jačanju domaće privrede, kroz podsticaje za mala i srednja preduzeća - za inovacije, zelenu tranziciju i izvozne kapacitete.

Naša sagovornica napominje da smo trenutno, nakon perioda visoke inflacije, u fazi stabilizacije - iako rast cena i dalje premašuje ciljeve Narodne banke Srbije. Monetarna politika je ostala restriktivna i ako se ostvare očekivanja da inflacija nastavi da se spušta ka ciljanom opsegu to bi trebalo da podstakne domaću potrošnju i investicije, posebno u sektoru malih preduzeća.

- Poslednja predviđanja MMF-a pokazuju da bi tržišta u razvoju ukupno gledano trebalo da ostvare veći privredni rast ove godine, jedino zabrinjava što u ovoj grupi zemalja raste javni dug, a troškovi servisiranja postaju sve veći usled viših kamatnih stopa i slabljenja valuta - podseća Dragana Vujičić.

Kao glavni rizik za dalji rast ističe, pre svega, globalnu neizvesnost i moguće poremećaje na tržištu energenata ili sirovina. Zatim, sporiji oporavak EU - dodatno otežan pritiskom koji kineski višak kapaciteta i agresivan izvoz vrše na evropsku industriju - koji može negativno uticati i na srpski izvoz, posebno ako je vezan za dobavljačke lance u



Nemačkoj i drugim članicama Unije. Treći izazov je tržište rada, jer sve češće može da se čuje da kompanije ne mogu da nađu dovoljno kvalifikovanih radnika, što je posledica demografskih kretanja i migracija.

- Ukoliko ne bude većih spoljnopoličkih ili ekonomskih poremećaja i nestabilnosti, privreda u Srbiji bi mogla završiti 2025. godinu sa stabilnim rastom, svakako manjim od prošlogodišnjeg. Po mom mišljenju, ključ za rast leži u podsticaju inovacija, digitalizaciji i automatizaciji kao odgovoru na nedostatak kvalifikovane radne snage. Takođe, trebalo bi jačati institucije i podržati zelenu tranziciju i put ka energetske efikasnosti, kroz sve veći broj projekata i podsticaja - zaključuje finansijska direktorka Artinvesta.

Dodaje da je okvirna prognoza privrednog rasta od oko tri procenta za ovu godinu optimistična, ali i ostariva, s tim što krajnji ishod zavisi od sposobnosti privrede da se prilagodi spoljnom okruženju, baš kao i od odlučnosti u

spvođenju strukturnih reformi unutar zemlje.

- Tu mislim na sistemske promene koje bi trebalo da poboljšaju temelje domaće ekonomije. Pre svega, neophodno je dodatno ojačati konkurentnost privrede kroz smanjenje administrativnih prepreka, modernizaciju poslovnog okruženja, smanjenje fiskalnih i parafiskalnih nameta, ali i obaveza koje poslodavci imaju pri isplati zarada, uz jasnu podršku malim i srednjim preduzećima. Drugi važan segment je tržište rada i obrazovni sistem. Neophodno je bolje povezivanje obrazovanja sa potrebama privrede - kroz dualno obrazovanje, više praktičnih znanja i podršku deficitarnim zanimanjima. To je ključno ako želimo da zadržimo mlade i visokoobrazovane ljude u zemlji - ocenjuje Dragana Vujičić.

Ona smatra da proizvodni sektor u Srbiji ima solidne temelje, ali da i dalje nije iskoristio svoj puni potencijal. Navodi pozitivne pomake u određenim granama, posebno tamo gde su prisutne

strane investicije - poput automobilske industrije, elektronike i delove prerađivačke industrije. Izvozno orijentisana preduzeća u tim oblastima beleže stabilan rast i važan su deo domaćih ekonomskih rezultata. Međutim, šira slika pokazuje da je i dalje relativno nizak nivo tehnološke sofisticiranosti, produktivnosti i inovacija, a ulaganja u istraživanje, razvoj i digitalizaciju proizvodnje su još uvek ograničena.

Naša sagovornica je mišljenja da su strukturne promene zaista neophodne ako želimo da izađemo iz okvira modela koji se oslanja na jeftinu radnu snagu i uvoznju potrošnju.

- Mislim da rast u budućnosti neće dolaziti iz kvantiteta, već iz kvaliteta - kroz inovacije, digitalna rešenja i održive poslovne modele. Takođe, mislim da je neophodno i osnaživanje tržišta kapitala kroz razvoj tradicionalnih instrumenata, poput obveznica - što je i započeto, dok mislim da je budućnost u digitalnim rešenjima kao što su tokeni zasnovani na blockchain tehnologiji. Emisija korporata



Toplica Spasojević

ktivnih obveznica omogućava kompanijama stabilno i dugoročno finansiranje, dok tokenizacija imovine i finansijskih instrumenata, kao što možemo već da vidimo u nekim razvijenim zemljama, može otvoriti vrata većem broju manjih i srednjih preduzeća da dođu do kapitala, uz veću efikasnost i transparentnost - kaže finansijska direktorka Artinvesta iz Stare Pazove, uz napomenu da je posebno važno da regulatorni okvir podrži ovakve inovacije.

Rast sporiji od očekivanja, ali šanse leže u energetici, IT sektoru i modernoj poljoprivredi

U drugoj polovini 2025. godine rast srpske privrede biće nešto sporiji nego što je to ranije projektovano, kako od strane domaćih stručnjaka, tako i od međunarodnih institucija poput Svetske

banke i MMF-a, ocenjuje Toplica Spasojević, predsednik ITM sistema, u razgovoru za Biznis.rs.

- Usporavanju doprinose i globalni i lokalni faktori. Delimično je to posledica nastavka ratnih operacija u Ukrajini i zaoštavanja bezbednosne situacije na Bliskom istoku, a delimično i unutrašnjih društvenih tenzija koje su kod nas vidljive kroz proteste i blokade. Iako one nisu direktno zakočile privredni rast, uticale su na opšte raspoloženje - investitori su postali oprezniji, administracija je usporila izdavanje dozvola i kreirano je jedno stanje iščekivanja i novih kalkulacija - navodi Spasojević.

On dodaje da se sporiji rast već može primetiti u sektorima kao što su maloprodaja, ugostiteljstvo i turizam, gde je zabeležen manji priliv stranih turista i kongresnih posetilaca. Sve to zajedno pravi klimu u kojoj očekujemo da će sto-

pa rasta do kraja godine biti niža za oko jedan procenat od prvobitnih procena, ističe Spasojević.

Govoreći o međunarodnim trgovinskim odnosima, naš sagovornik skreće pažnju i na moguće posledice uvođenja američkih carina na određene proizvode iz Srbije.

- Iako je izvoz Srbije u SAD relativno skroman - zvanično oko 670 miliona dolara, uz dodatak izvoza IT usluga koji je gotovo dvostruko veći - svaka nova trgovinska barijera pogađa određene kompanije. Primera radi, kod pojedinih izvoznika čak i manji iznosi izvoza imaju ozbiljan uticaj na poslovanje.

Uprkos izazovima, Toplica Spasojević vidi i važne šanse za srpsku ekonomiju do kraja 2025. godine, naročito u tri oblasti - energetici, IT sektoru i poljoprivredi.

- Energetika je sektor u kojem vidim najveći potencijal, kako kroz razvoj solarnih i vetroelektrana, tako i kroz strateške investicije u balansne sisteme poput reverzibilnih hidroelektrana. Srbija tu ima prostora da proizvodi i izvozi zelenu energiju, što je sve važnije na evropskom tržištu - naglašava on.

Drugi potencijal vidi u IT sektoru, koji beleži snažan rast u poslednjih deset godina. Prema njegovim rečima, od 2016. do danas izvoz IT usluga narastao je sa 50 miliona na više od milijardu dolara, uz trgovinski suficit od nekoliko stotina miliona. Taj trend treba podsticati, jer smo retka zemlja u regionu koja u tom sektoru ostvaruje pozitivan saldo.

- Treći ključni pravac razvoja je modernizacija poljoprivrede. Danas svega pet odsto obradivih površina u Srbiji ima sisteme za navodnjavanje. To mora hitno da se menja - kroz sistemska ulaganja možemo pokrenuti poljoprivredu, povećati organsku proizvodnju i iskoristiti blizinu EU za veći plasman na zahtevna tržišta. Tu su potrebne investicije od nekoliko milijardi evra, ali se isplativost jasno vidi kroz povećanje prinosa i izvoza - zaključuje Toplica Spasojević.

I pored složene slike, njegov ton ostaje umereno optimističan.

- Situacija nije laka, ali uz pametne investicije i strateške sektorske reforme, posebno u energetici i digitalnoj ekonomiji, Srbija može da očuva pozitivan privredni zamah do kraja godine.

MARKO ANDREJIĆ

Za blistavi osmeh!

ORTOPEDIJA VILICA · RENDGEN DIJAGNOSTIKA

ORALNA HIRURGIJA · BOLESTI ZUBA · PROTETIKA

TERAPIJA PARODONTOPATIJE · DEČJA I PREVENTIVNA STOMATOLOGIJA


EkstrahumuS
prozvodnja supstrata za biljke

Brusnica bb
32300 Gornji Milanovac
+381 32 70 12 49
+381 65 35 53 530
ekstrahumus@gmail.com
www.ekstrahumus.com





MILIONI EVRA DNEVNO OSTAJU VAN BUDŽETA ZBOG SIVE EKONOMIJE

PREMA MIMIC METODU IZ 2014. GODINE, PROCENJENO JE DA OBIM SIVE EKONOMIJE IZNOSI 30 ODSTO BDP-A ILI DESET MILIJARDI EVRA NA GODIŠNJEM NIVOU, DOK JE UKUPAN PORESKI JAZ PROCENJEN NA OKO DESET ODSTO BDP-A. TO IZNOSI OKO TRI MILIJARDE EVRA GODIŠNJE, ODNOSNO OKO OSAM MILIONA EVRA DNEVNO. DANAS SE SMATRA DA JE, POSLE PRIMENE NIZA MERA, SIVA EKONOMIJA NA NIVOU OD OKO 20 ODSTO

Siva ekonomija obuhvata neprijavljeni rad, izbegavanje poreza i poslovanje van institucionalnih okvira, što narušava tržišnu konkurenciju i smanjuje prihode države. Prema procenama iz 2014. godine, siva ekonomija u Srbiji činila je tada oko 30 odsto BDP-a, uz dnevne gubitke budžeta od oko osam miliona evra, dok se danas, zahvaljujući institucionalnim merama, taj udeo smanjio na oko 20 procenata. Najefikasnije mere za njeno suzbijanje uključuju jačanje inspeksijskog nadzora, digitalizaciju i koordinaciju svih ministarstava kroz nacionalne programe i akcione planove.

Profesor Fakulteta bezbednosti Univerziteta u Beogradu dr Petar Stanojević kaže u intervjuu za Biznis.rs da siva ekonomija obuhvata širok spektar aktivnosti koje se odvijaju van zvaničnih zakonskih i regulatornih okvira države, te kao takve ostaju izvan sistema oporezivanja i obaveznog fiskalnog evidentiranja.

- U okviru ovih aktivnosti realizuju se transakcije koje nisu zabeležene kroz formalne kanale - bilo da se radi o pružanju usluga, prometu dobara ili zapošljavanju bez odgovarajuće prijave - pri čemu učesnici izbegavaju zakonske obaveze u pogledu plaćanja poreza, doprinosa za socijalno osiguranje, kao i poštovanja propisa iz oblasti radnog prava. Sivu ekonomiju treba razlikovati od „crne ekonomije” koju predstavljaju kriminalne aktivnosti poput trgovine ljudima ili drogom, pranje novca i slično.

Ključne forme ispoljavanja sive ekonomije uključuju neprijavljeni rad (takozvani „rad na crno”), koji čini zapošljavanje lica bez zaključenog ugovora o radu i bez prijave nadležnim organima, čime se krše propisi iz oblasti radnog

zakonodavstva, kao i obaveze u vezi sa plaćanjem poreza i doprinosa; izbegavanje fiskalnih obaveza - namerno izbegavanje plaćanja poreza i drugih javnih davanja kroz neevidentiranje prometa, neizdavanje fiskalnih računa ili prikazivanje nižih prihoda od stvarno ostvarenih; i delatnosti na neformalnom tržištu - obavljanje privrednih aktivnosti van institucionalnog i pravnog sistema, bez registracije delatnosti, čime se ostvareni prihodi ne prijavljuju poreskim organima, a poslovanje se odvija van nadzora nadležnih institucija. Ovde treba dodati i promet nelegalne ili neregistrovane robe.

Kada se pominje nelegalno poslovanje, obično uz to idu i ogromni iznosi koje posledično gubi državna kasa. Koliko siva ekonomija utiče na budžet i javne prihode, prema Vašim procenama?

- Siva ekonomija ugrožava funkcionisanje države jer dovodi do smanjenja budžetskih prihoda, čime se direktno utiče na sposobnost države da obezbedi javne usluge poput zdravstvene zaštite, obrazovanja i infrastrukture. Takođe, narušava principe pravične tržišne konkurencije, jer subjekti koji posluju u okviru sive zone stiču nepravednu prednost izbegavanjem zakonskih obaveza.

U svim navedenim oblicima siva ekonomija je prisutna u svim svetskim ekonomijama, a njeni negativni efekti su višestruki. Ona narušava poverenje između građana i države, stvara nelojalnu konkurenciju, usporava ekonomski rast i doprinosi smanjenju kvaliteta javnih usluga. Takođe, podstiče nezadovoljstvo građana i destabilizuje ekonomski i društveni sistem zemlje.

Obim i značaj ovog problema je veoma velik, jer narušava konkurentnost Srbije. Pre deset godina, kada je započela borba protiv sive ekonomije, ona je štetila postojećoj privredi kroz nelojalnu konkurenciju i uzimala iz budžeta Republike Srbije osam miliona evra dnevno. U tom smislu, prvi korak u ovoj borbi bilo je uspostavljanje institucionalnih kapaciteta unutar Vlade koja je uz podršku nezavisnog, stručnog tela radila na definisanju i implementaciji Nacionalnog programa za suzbijanje sive ekonomije.

Prema MIMIC metodu iz 2014. godine, procenjeno je da obim sive ekonomije iznosi 30 odsto BDP-a ili deset milijardi evra na godišnjem nivou, dok je ukupan poreski jaz (porez koji je utajen ili iz bilo kog razloga nije plaćen) procenjen na oko deset odsto BDP-a. To iznosi oko tri milijarde evra godišnje, odnosno oko osam miliona evra dnevno. Danas se smatra da je, posle primene niza mera, siva ekonomija na nivou od oko 20 odsto.

Da li postoje konkretni sektori ili delatnosti gde je siva ekonomija naročito rasprostranjena?

- Siva ekonomija u Srbiji posebno je prisutna u oblastima koje karakterišu gotovinsko poslovanje, slaba regulacija, sezonski rad i otežan inspeksijski nadzor. Najčešće se javlja u delatnostima gde je lakše izbeći formalne obaveze i gde postoji manja verovatnoća da će nepravilnosti biti otkrivene. U građevinskom sektoru, na primer, često se zapošljavaju radnici bez ugovora i prijave, usluge se plaćaju u gotovini, a prihodi se ne prijavljuju. Slična situacija je i u trgovini i ugostiteljstvu, gde je česta praksa neizdavanja fiskalnih računa i angažo-



vanja neprijavljenih radnika, naročito u sezoni, dok se promet često prikazuje manjim od stvarnog kako bi se smanjile poreske obaveze.

Poljoprivreda i sezonski radovi su još jedno područje u kojem dominira angažovanje radne snage bez ugovora, a prihodi od prodaje poljoprivrednih proizvoda najčešće ostaju van domašaja poreskih kontrola. I kod zanatskih i ličnih usluga, kao što su frizerske ili auto-mehaničarske, često se radi bez registrovanih delatnosti i fiskalne evidencije, a sve transakcije obavljaju se u gotovini. U transportu se sreće veliki broj neregistrovanih prevoznika koji izbegavaju zakonske obaveze i rade bez licenci, dok digitalne platforme omogućavaju korisnicima da obavljaju poslove putem interneta za strane naručioce bez prijave prihoda ili bilo kakve evidencije.

U svim ovim slučajevima siva ekonomija opstaje zahvaljujući nedovoljnoj inspekcijskoj kontroli, niskom riziku od sankcija i ekonomskim uslovima kao što su visoka nezaposlenost i niske zarade. Ipak, treba imati u vidu da nijedan sektor nije potpuno imun na pojavu sive ekonomije, te svako ministarstvo u okviru svojih nadležnosti može identifikovati oblike ove pojave koje bi trebalo sistematski suzbijati.

Kako trenutni zakonski okvir tretira sivu ekonomiju i gde vidite najveće nedostatke u njenoj primeni?

- Pre tačno deset godina NALED i društveno odgovorne kompanije okupljene u Savezu za fer konkurenciju, koji danas broji 70 članova, pokrenule su inicijativu o zajedničkoj borbi privrede i države protiv sive ekonomije, što je rezultiralo

i dostavljanjem formalnog predloga Vladi Republike Srbije (16. decembra 2014. godine) pod nazivom: Siva ekonomija i konkurentnost Srbije – predlog za uspostavljanje institucionalnih kapaciteta.

Vlada je osnovala Koordinaciono telo za sivu ekonomiju koje razmatra sva pitanja i koordinira rad organa državne uprave u cilju suzbijanja sive ekonomije u Republici Srbiji, u skladu sa Nacionalnim programom za suzbijanje sive ekonomije, sa ministrima kao članovima. NALED pruža tehničku i administrativnu podršku radu Stručne grupe, a smernice za rad daje Koordinaciono telo. Stručna grupa se sastaje najmanje jednom mesečno, a u slučaju da se pojavi potreba za uključivanjem drugih organa i organizacija, predsedavajući ih može pozvati da učestvuju u radu sednice Stručne grupe.

Već deset godina traje saradnja privatnog i javnog sektora u borbi protiv sive ekonomije. Protekla decenija je dokazala da je neophodno da postoji stručni dijalog između ključnih aktera u društvu, odnosno nužnost da privreda pruži podršku Vladi Republike Srbije pri dizajniranju i sprovođenju javnih politika, a sve sa jednim ciljem - suzbijanja sive ekonomije i unapređenja poslovnog okruženja.

Kakvi su dosadašnji rezultati ove saradnje?

- Kao rezultat rada stručne grupe i Koordinacionog tela, u decembru 2015. godine usvojen je Nacionalni program za suzbijanje sive ekonomije (NP 2015) gde su po prvi put popisane sve ključne aktivnosti potrebne za efikasnu borbu protiv sive ekonomije. U 2019. godini usvo-

jen je Nacionalni program za suzbijanje sive ekonomije 2019-2020. (NP 2019) koji je redefinisao opšti cilj, posebne ciljeve, ali i aktivnosti koje je potrebno sprovesti. Program za suzbijanje sive ekonomije 2023-2025 predstavlja nastavak sistemskih napora Vlade Srbije i njenih partnera na suzbijanju sive ekonomije.

Opšti cilj Programa jeste smanjenje udela sive ekonomije u ukupnoj privrednoj aktivnosti u Republici Srbiji. Ovako definisani opšti cilj podrazumeva nastojanje da se učešće nelegalnosti u privredi i na tržištu rada svede na najniži mogući nivo, a što bi se reflektovalo i u smanjivanju njenog udela u BDP-u, smanjenom učešću neregistrovanih privrednih subjekata u privredi, smanjenom učešću neformalno zaposlenih lica i slično. U skladu sa obavezama definisanim u Programu, Vlada Srbije je u junu 2023. godine usvojila i prateći Akcioni plan za sprovođenje Programa za suzbijanje sive ekonomije 2023-2024.

Trenutni zakonodavni okvir je postavljen na način da obuhvata aktivnosti svih ministarstava, ali ono što je važno napomenuti jeste da se prilikom izrade novog Programa za suzbijanje sive ekonomije za period od 2026. godine mere postave tako da svako ministarstvo bude nosilac jedne i da se na taj način pokriju aktivnosti svih nadležnih ministarstava kada je pojava sive ekonomije u pitanju.

Koje bi mere bile najefikasnije za smanjenje obima sive ekonomije?

- Kao što je do sada bila situacija, gde se fokus stavlja na reformu inspekcijskog nadzora, upravo bi mere u tom domenu trebalo da budu primarne, s obzirom na to da svi sektori imaju inspekcijske organe kao poslednju polugu kojom se kontroliše primena propisa, ali i preventivnu ulogu kako bi bez represivnog pristupa obezbedilo poštovanje zakonskih normi.

Jačanje kapaciteta inspekcija, poboljšanje njihovog položaja i koordinisan nadzor su upravo glavne aktivnosti kada je u pitanju inspekcijski nadzor koji je prožet kroz sve sektore i ministarstva u kojima se evidentno pojavljuje siva ekonomija. Ova reforma bi trebalo da obuhvati i primenu novih, inovativnih tehnologija i sistema koji bi omogućili lakši i efikasniji rad inspektora, ali i uključili sve potrošače u inspekcijski nadzor.

RASTE SVEST O ŠTETNOSTI ILEGALNOG RADA - ALI SPORO

Kakva je percepcija građana i preduzetnika kada je reč o radu „na crno“? Da li se ona menja i u kom pravcu?

- Percepcija se menja u pravcu veće svesti o štetnosti rada „na crno“, ali je ta promena spora i uslovljena širim ekonomskim i institucionalnim okvirom. Za ubrzanje pozitivnog trenda potrebne su kombinovane mere – od edukacije i inspekcijskog nadzora, do smanjenja administrativnog i fiskalnog opterećenja za formalno zapošljavanje.

Sve veći broj građana, naročito mladih i obrazovanijih, prepoznaje negativne posledice neprijavljenog rada: gubitak prava na zdravstveno i penzijsko osiguranje, nesigurnost posla, nemogućnost dobijanja kredita i slično, dok povećana medijska prisutnost i javne kampanje doprinose normalizaciji prijavljenog rada kao društvenog standarda.



Koliko digitalizacija i veća transparentnost poslovanja mogu doprineti suzbijanju sive ekonomije?

- Digitalizacija i veća transparentnost poslovanja mogu značajno doprineti suzbijanju sive ekonomije, i to na više međusobno povezanih nivoa - kroz automatsko evidentiranje transakcija, elektronsku registraciju i praćenje toкова roba i usluga kroz sistem, digitalizaciju inspekcijskog nadzora, procenu rizika, omogućavanje povezanosti baza podataka institucija i integraciju raznih registara. Time bi se dobio i niz drugih benefita kroz onemogućavanje izbegavanja zakonskih obaveza preko boljeg praćenja.

Uz digitalizaciju ide i transparentnost koja doprinosi jačanju poverenja u rad institucija, smanjenje administrativnog tereta za privredu i jednake uslove za fer konkurenciju.

Da bi se sve navedeno postiglo potrebno je raditi na punoj implementaciji digitalnih alata i namenskih softvera, kao i na kontinuiranoj edukaciji, uz obaveznu institucionalnu koordinaciju.

Koliko je siva ekonomija prisutna u prometu goriva i nafte, i na koje načine se najčešće manifestuje u toj oblasti?

- Siva ekonomija u prometu goriva je prisutna oduvek i svuda gde je država ove proizvode opterećivala porezima i tako stvarala razliku u ceni između proizvođačke i prodajne. Osim država koje su veliki proizvođači nafte, poput Saudijske Arabije ili Irana, to je prisutno kod svih. Pošto su porezi i proizvođačke cene među državama različite, tu se stvara prostor da se gorivo nelegalnim putem prebacuje iz jedne u drugu zemlju. Verovatno je svako od nas natočio do vrha u zemlji gde je gorivo jeftinije i sa punim rezervoarom prešao granicu.

Oni koji se time bave koriste cisterne i brodove. Kod nas je to zbog sankcija devedesetih bila vrlo raširena pojava. Kada se uzme u obzir da je država primenom markiranja goriva naplatila više od 150 miliona evra godišnje (u proseku) od 2014. godine, može se videti o kojim razmerama se radilo i koliki su efekti postignuti na smanjenju sive ekonomije.

Koje su posledice nelegalne trgovine naftnim derivatima po regularno tržište i bezbednost potrošača?

- Naftne kompanije koje rade legalno, gube deo tržišta, a država gubi deo poreza kada je razvijena siva ekonomija u ovoj oblasti. Treba imati u vidu da je gorivo skupa roba sa veoma velikom potražnjom, pa se - ukoliko nelegalne radnje uspeju - može očekivati velika zarada. Naravno da kada se razvije ovaj vid sive ekonomije gramzivi učesnici u njoj počinju da dolivaju druge, slične, a jeftinije materije u gorivo i time menjaju njegove karakteristike.

Kada se karakteristike goriva promene, motori mogu da se kvare ili brže troše, ne mogu da se ostvare dovoljna ubrzanja što može da dovede do saobraćajnih nesreća kod preticanja, pumpe za gorivo otkazuju i slično. Na osnovu statistike rezultata markiranja goriva u Srbiji, došlo se do podatka da prosečni potrošač u Srbiji može sipati nemarkirano, a time, možda, i nekvalitetno gorivo sa verovatnoćom od jednog procenta u više od 30 godina i da se to stalno smanjuje.

 LJILJANA BEGOVIĆ

ic
ner



PRIVREDNI RAST SRBIJE U VELIKOJ MERI ZAVISI OD SARADNJE SA NEMAČKOM

EKONOMSKI ODNOSI IZMEĐU NEMAČKE I SRBIJE VEĆ GODINAMA BELEŽE STABILAN I SNAŽAN NAPREDAK. PROŠLE GODINE JE MEĐUSOBNA TRGOVINSKA RAZMENA PREMAŠILA DEVET MILIJARDI EVRA. POSEBNO JE ZNAČAJNO TO ŠTO IZVOZ IZ SRBIJE U NEMAČKU RASTE BRŽE NEGO OBRNUTO, ŠTO POKAZUJE SVE JAČU INTEGRACIJU SRPSKE PRIVREDE U EVROPSKE TOKOVE. TREND RASTA SE NASTAVLJA I U 2025. GODINI, GDE PRELIMINARNI PODACI ZA PRVA ČETIRI MESECA POKAZUJU DA JE IZVOZ ROBE IZ SRBIJE U NEMAČKU PORASTAO ZA GOTOVO 12 Odsto U ODNOSU NA ISTI PERIOD PROŠLE GODINE

Nemačka ekonomija se trenutno nalazi u blagoj recesiji ili, u najboljem slučaju, stagnira – u to više nema sumnje. Već tri uzastopne godine nije zabeležen rast bruto domaćeg proizvoda, što predstavlja presedan još od ponovnog ujedinjenja početkom devedesetih. Krajem maja ove godine Nemačka privredna komora (DIHK) objavila je rezultate ekonomske ankete sprovedene kroz svoju mrežu komora, iznoseći prilično pesimističnu sliku. Tom prilikom je navedeno: „Raspoloženje među kompanijama i dalje je negativno. Poboljšanje nije na vidiku. Nijedan od analiziranih pokazatelja ne sugeriše održiv oporavak cele privrede. Za čitavu 2025. godinu DIHK prognozira pad BDP-a od 0,3 odsto.“

Ovakvo trenutno stanje nemačke privrede, u kontekstu domaćih, regionalnih i globalnih izazova, ocenjuje Aleksander Markus, izvršni član Upravnog odbora Nemačko-srpske privredne komore. U razgovoru za Biznis.rs on govori o ekonomskoj perspektivi Nemačke u drugoj polovini 2025. godine, odnosu nemačkih i srpskih kompanija i mogućnostima za unapređenje saradnje, poslovnom ambijentu u Srbiji i potencijalnim investicijama.

Koji sektori u Nemačkoj pokazuju najveću otpornost i potencijal za oporavak ili rast?

- Sektor usluga i dalje beleži uglavnom pozitivne poslovne rezultate. Možda zvuči neočekivano, ali oblasti poput revizije, poreza i pravnih usluga pokazuju izuzetnu otpornost i stabilnost. Pored toga, odbrambena industrija trenutno

beleži snažan rast – ne samo u Nemačkoj, već globalno. Sličan trend primećujemo i u širem domenu bezbednosnih delatnosti. Tema bezbednosti danas zauzima daleko istaknutije mesto u nemačkom društvu nego što je to bio slučaj ranije.

Koliko energetska tranzicija i zelene politike utiču na restrukturiranje nemačke industrije i kako se to odražava na partnere poput Srbije?

- Restrukturiranje energetskih izvora i prelazak na održive modele poslovanja predstavlja zajednički projekat cele Evropske unije, a ne samo pojedinačnih zemalja. U tom kontekstu, EU je već uplatila prvu tranšu sredstava iz Evropskog plana rasta u budžet Republike Srbije – reč je o 51,7 miliona evra u obliku zajmova pod povoljnim uslovima. Za dobijanje naredne tranše, Srbija će morati da sprovede određene reformske korake.

U Nemačkoj jedan od ključnih izazova ostaje visoka cena energije, koja je znatno viša u poređenju sa većinom drugih zemalja EU. To stvara pritisak na nemačku industriju u pogledu konkurentnosti, jer se isti proizvod često može proizvesti uz znatno niže energetske troškove u susjednim državama. Kao odgovor na ovu situaciju, nova nemačka vlada donela je odluku o smanjenju poreza na energente za industrijske i proizvodne firme, što predstavlja pozitivan signal za privredu.

Ipak, energetska efikasnost i održivost prevazilaze granice – svi delimo ovu planetu. Kao što često ističu aktivisti: „Ne postoji planeta B“. Zbog toga je od suštinske važnosti da svi, kako pojedinci

tako i kompanije, pažljivije pristupimo načinu na koji trošimo energiju i izvorima iz kojih je dobijamo.

Na tom polju iskustvo pokazuje da su nemačke kompanije među vodećima i u Srbiji kada je reč o energetske održivosti. Nemačko-srpska privredna komora posvećuje veliku pažnju ovoj oblasti i nudi niz obuka koje pokrivaju teme energetske efikasnosti i održivog poslovanja – od osnovnih kurseva, preko programa za edukaciju „Energetskih skauta“ u okviru projekta Young Energy Europe, pa sve do prestižnog EUREM programa za energetske menadžere - European Energy Manager), koji je razvijen i licenciran u Nemačkoj. Ovim putem obučavamo kako zaposlene u nemačkim firmama koje posluju u Srbiji, tako i njihove srpske partnere – sa ciljem da svi zajedno doprinesemo energetske efikasnijoj i održivijoj budućnosti.

Kako ocenjujete ekonomske odnose između Nemačke i Srbije danas? Gde postoji prostor za njihovo dalje unapređenje?

- Ekonomski odnosi između Nemačke i Srbije već godinama beleže stabilan i snažan napredak. Prošle godine je međusobna trgovinska razmena premašila devet milijardi evra. Posebno je značajno to što izvoz iz Srbije u Nemačku raste brže nego obrnuto, što pokazuje sve jaču integraciju srpske privrede u evropske tokove.

Trend rasta se nastavlja i u 2025. godini. Preliminarni podaci za prva četiri meseca pokazuju da je izvoz robe iz Srbije u Nemačku porastao za gotovo



12 odsto u odnosu na isti period prošle godine.

Nemačke kompanije imaju snažan uticaj na privredu Srbije – kako kroz direktne investicije, tako i kao poslodavci. Trenutno zapošljavaju više od 80.000 ljudi širom zemlje. To je rezultat dugoročnog poverenja i međusobne saradnje.

Naravno, prostora za unapređenje uvek ima. Međutim, određeni izazovi mogli bi oblikovati tok daljeg razvoja. Među njima su aktuelna kriza u evropskoj automobilskoj industriji, kao i najavljeno neočekivano povećanje minimalne zarade u Srbiji od oktobra ove godine. U tom kontekstu, Srbija bi trebalo još aktivnije da traži nove investitore i da odlučnije promovise svoju razvojnu priču. Uspeh koji je već ostvaren treba jasno komunicirati, jer je to snažan signal poverenja i potencijala za budućnost.

Kako nemačke kompanije trenutno gledaju na poslovni ambijent u Srbiji – administrativne uslove, tržište rada, predvidivost politike...?

- Kada je reč o firmama članicama Nemačko-srpske privredne komore, čak 88 odsto njih bi ponovo investiralo u Srbiji, što predstavlja izuzetno pozitivan pokazatelj poverenja u poslovno okruženje. Administrativni uslovi su generalno povoljni, a potreba za intervencijom postoji samo u izuzetno retkim slučajevima.

Međutim, tržište rada prolazi kroz određene promene. Kao što sam već pomenuo, politička odluka o vanrednom povećanju minimalne zarade, najavljena za oktobar ove godine, potpuno je neočekivana. U Nemačkoj je praksa drugačija, tamo o minimalnoj zaradi



ne odlučuje politika, već nezavisna Komisija za minimalnu platu, koja okuplja predstavnike radnika i poslodavaca. Ova komisija vodi dijalog i donosi kompromisne odluke, nezavisno od političkog uticaja.

Zanimljiv je primer iz februara ove godine, nakon parlamentarnih izbora u Nemačkoj: jedna od stranaka koja je sada deo vladajuće koalicije obećala je konkretan iznos minimalne zarade.

Ipak, komisija je odlučila drugačije. Doneta je odluka o povećanju minimalne plate za 8,4 odsto početkom naredne godine, a zatim za dodatnih pet procenata početkom 2027. godine, pri čemu nijedno od tih povećanja ne dostiže iznos koji je politički bio obećan.

Na koji način Nemačko-srpska privredna komora podržava nemačke firme koje žele da investiraju u Srbiji, ali i srpske kompanije koje žele da uđu na nemačko tržište?

- Najpre, u Nemačkoj redovno komuniciramo uspehe koje nemački investitori postižu u Srbiji. Ipak, Srbija je i dalje svojevrsni „skriveni šampion“, mnogim nemačkim kompanijama još uvek nedovoljno poznata. Naši trenutni naponi uglavnom se oslanjaju na lične kontakte i učešće na konferencijama, ali jasno je da Srbija mora da ide korak dalje. Sada je vreme za pokretanje strateške i profesionalne marketinške kampanje na međunarodnom nivou, uz obezbeđivanje adekvatnih finansijskih sredstava kako bi kampanja imala stvaran uticaj.

ČETIRI KLJUČNA ASPEKTA ZA USPEH NEMAČKIH FIRMI U SRBIJI

Da li u ovom trenutku postoje najave novih investicija nemačkih kompanija u Srbiji? Koji faktori su najvažniji za nemačke investitore koji razmatraju Srbiju kao destinaciju?

- Početkom jula prisustvovali smo svečanom otvaranju fabrike PWO u Čačku. Ova kompanija proizvodi automobilske komponente, pre svega lagane metalne delove, koji imaju sve veću ulogu u automobilskoj industriji. Znamo da postoji i interesovanje drugih firmi za ulaganja u Srbiji, ali zbog poverljivosti ne mogu da otkrivam imena.

Nažalost, trenutno imamo znatno manje novih projekata nego prethodnih godina. Prema našim istraživanjima, četiri ključna aspekta za uspešno poslovanje nemačkih firmi u Srbiji su: kvalitet komunikacione infrastrukture i mreža, stabilnost snabdevanja energijom, produktivnost i radna spremnost zaposlenih, kao i sistem visokog obrazovanja.

Nemačko-srpska privredna komora deluje u oba pravca: sa jedne strane pružamo podršku nemačkim kompanijama koje razmatraju Srbiju u realizaciji novih projekata. Naše kolege putuju sa njima po Srbiji, pokazuju potencijalne lokacije, organizuju sastanke sa ključnim akterima i pružaju detaljne informacije o prednostima i izazovima vezanim za njihove konkretne projekte.

Sa druge strane, srpskim kompanijama zainteresovanim za ulazak na nemačko tržište pružamo relevantne informacije i kontakte. U Nemačkoj svaka savezna država (Bundesland) ima svoju regionalnu razvojnu agenciju koja pruža podršku srpskim kompanijama, a regionalne privredne komore, takođe, nude značajnu podršku. Poznajemo sve ključne kontakte u ovim institucijama i povezujemo srpske preduzetnike sa njima. Ukoliko kompanije nisu sigurne u koji region žele da investiraju, upućujemo ih na Nemačku trgovinsku i investicionu agenciju (Germany Trade & Invest), čije se sedište nalazi u Berlinu.

Gde vidite najveći potencijal za rast nemačke privrede, ali i za razvoj srpsko-nemačke privredne saradnje u narednih pet godina?

- Jedan od sektora koji je u Srbiji još uvek znatno nerazvijen jeste oblast obnovljivih izvora energije. U Nemačkoj, na primer, fotonaponska energija već čini oko 14 odsto ukupne energetske

strukture. Postoji ogroman potencijal ukoliko se proizvodnja obnovljive energije decentralizuje, uključujući različite izvore i dobavljače. Takođe, nemački investitori aktivno traže mogućnosti za ulaganja u projekte obnovljivih izvora energije u inostranstvu.

Međutim, da bi Srbija privukla takve investitore neophodno je da se raskrsti sa aktuelnim sistemom kontrole energije. Upravo tu vidim značajne mogućnosti za buduću saradnju. Naravno, potencijala ima i u mnogim drugim oblastima.

Što se tiče Nemačke, s obzirom na globalne tokove sektor vojne industrije trenutno predstavlja najveći potencijal za rast, barem na kratki rok. Ipak, šanse za razvoj postoje i u brojnim drugim industrijama, posebno u oblasti veštačke inteligencije koja donosi revolucionarne promene. Pre pet godina fokus je bio na Internet of things i industrijskoj revoluciji 4.0, dok danas govorimo o veštačkoj inteligenciji, koja će u potpunosti transformisati način na koji posluje i radimo. Visokotehnološki sektor u Nemačkoj mnogo je razvijeniji nego što se pretpostavlja.

U skladu s tim, Nemačko-srpska privredna komora otvorila je vrata startapima kroz posebnu „startap članarinu“. Ovim članstvom mladi preduzetnici dobijaju pristup velikim kompanijama koje bi mogle biti zainteresovane za njihove inovativne tehnologije i nove poslovne koncepte.

Kako ocenjujete šanse Srbije za veći privredni rast u saradnji sa partnerima iz EU, posebno Nemačkom?

- Kao što sam ranije istakao, ekonomski rast Srbije danas u velikoj meri zavisi od bliske saradnje sa Nemačkom. To potvrđuju i dostupni podaci. Veliki deo aktuelnog rasta Srbije dolazi od kompanija sa nemačkim kapitalom koje posluju u našoj zemlji. Srbija se nalazi u procesu značajne tranzicije, od ekonomije zasnovane na niskim troškovima proizvodnje ka ekonomiji srednjeg nivoa troškova, što donosi i izazove i nove prilike.

Da bi se uspešno prilagodila ovim promenama, republička i lokalna vlast moraju preduzeti proaktivne mere. To podrazumeva privlačenje investitora koji mogu da usvoje i preraspodele kvalifikovanu radnu snagu, naročito stručnjake u sektoru proizvodnje automobilske opreme. Kako kompanije sve češće premeštaju poslovanje zbog rasta operativnih troškova, strateško planiranje postaje ključno.

Ova vrsta ekonomske transformacije nije bez presedana - zemlje poput Poljske, Češke, Slovačke i Mađarske prošle su kroz slične faze pre više godina. Srbija sada treba da uči iz njihovih iskustava kako bi obezbedila nesmetanu i otpornu tranziciju. Iskreno se nadam da je država spremna za ovaj izazov i razvoj.

Koje su vaše preporuke za dalji razvoj privredne saradnje između Srbije i Nemačke?

- Prema ovogodišnjem istraživanju uslova poslovanja u Srbiji, koje sprovodimo već 20 godina, 49 odsto ispitanika smatra da je integracija Srbije u EU izuzetno važna, dok 36 odsto ocenjuje da je značajna. Ukupno, to je impresivnih 85 odsto prepoznavanja njene važnosti. Istovremeno, među glavnim oblastima nezadovoljstva ističu se spor tempo pristupanja EU, koji je na drugom mestu nakon zabrinutosti oko nedovoljnih napora u borbi protiv korupcije i kriminala.

Ovi podaci jasno pokazuju da Srbija mora konačno ispuniti svoje obaveze. Napredak u ovom pravcu predstavlja ključnu prekretnicu za dalji razvoj nemačko-srpske privredne saradnje.

 MARKO ANDREJIĆ

METALSKA INDUSTRIJA, PLASTIKA, IT I POLJOPRIVREDA U FOKUSU NEMAČKO-SRPSKE PRIVREDNE SARADNJE

- Postoji zaista mnogo atraktivnih sektora saradnje koje je teško sve nabrojati. U Nemačkoj i Srbiji mogu se pronaći izuzetni preduzetnici, a kada se susretnu i započnu saradnju često shvate da među njima ima mnogo više sličnosti nego što su isprva pretpostavljali.

U poslednjih nekoliko godina posebna pažnja bila je usmerena na oblast obrade metala, gde beležimo sve veći broj porudžbina nemačkih kompanija za proizvode iz Srbije. Ipak, saradnja se ne zaustavlja na tome – sektor proizvodnje plastike, informacionih tehnologija (IT), kao i izvoz poljoprivrednih proizvoda beleže stalan rast. Takođe, sektor BPO (outsourcing poslovnih procesa) postaje sve značajniji. Nemačko-srpska privredna komora aktivno učestvuje u Dobavljačkoj inicijativi za Zapadni Balkan, koju podržava nemačko Savezno ministarstvo za privredu i energetiku. U okviru ove inicijative povezujemo srpske dobavljače sa nemačkim kompanijama tako što ih spajamo (matchmaking) sa predstavnicima sektora nabavke nemačkih kompanija.

Ove godine organizovali smo već jedanaestu delegaciju iz Srbije, koja je u Nirnbergu imala priliku za direktne razgovore sa nemačkim partnerima, što predstavlja još jedan konkretan korak ka jačanju poslovnih veza i razmeni znanja i iskustava.



MEKSIKO KAO VRATA KA TRŽIŠTU SEVERNE I LATINSKE AMERIKE

OBIM BILATERALNE TRGOVINE JE I DALJE MALI, ALI MEKSIČKE INVESTICIJE ULAZE U SRBIJU. TAKOĐE, MEKSIČKI POSLOVNI SEKTOR TRAŽI MOGUĆNOSTI U EKONOMSKIM REGIONIMA POPUT ZAPADNOG BALKANA, UMEMO DA SE FOKUSIRA NA POJEDINAČNE DRŽAVE, IAKO JE SRBIJA NESUMNJIVO NAJVAŽNIJA PLATFORMA U OVOM DELU EVROPE. PERSPEKTIVA ULASKA VAŠE ZEMLJE U EVROPSKU UNIJU OTVARA MOGUĆNOST ZA STVARANJE JOŠ BOLJIH TRGOVINSKIH ODNOSA

Meksiko i Srbija imaju ogroman potencijal za proširenje bilateralne trgovine i investicija. Naš trgovinski bilans je oko 120 miliona evra, što pokazuje potrebu za promocijom veće razmene, u skladu sa potencijalom naših ekonomija.

Ovako trenutne ekonomske odnose između dve zemlje ocenjuje Karlos Isauro Feliks Korona, ambasador Meksika u Srbiji, zadužen i za Bosnu i Hercegovinu, Severnu Makedoniju i Crnu Goru. U razgovoru za Biznis.rs meksički diplomata govori o ekonomskoj saradnji Meksika i Srbije, velikom i nedovoljno iskorišćenom potencijalu za razvoj i proširenje poslovanja, kao i o trenutnoj makroekonomskoj situaciji u svetu.

Kakve su mogućnosti za jačanje saradnje između meksičke i srpske privrede, posebno kada je reč o investicijama i trgovini?

- Meksiko je 12. najveća ekonomija na svetu, sa veoma diverzifikovanom privredom i prvoklasnim industrijskim sektorima. Vodeći smo izvoznik u Latinskoj Americi, sa širokom mrežom sporazuma o slobodnoj trgovini sa svim svetskim ekonomskim zonama, što nam omogućava da izvozimo na tržište od preko šest milijardi ljudi.

Srpske kompanije bi trebalo da razmotre priliku koju nudi Meksiko kao platforma za poslovanje širom sveta i sa domaćim tržištem od 130 miliona potrošača. Isto tako, meksičke kompanije bi trebalo da razmotre Srbiju kao platformu za poslovanje na Zapadnom Balkanu. Neposredni izazov je da obe strane aktivnije promovisu ovaj poslovni potencijal.

Koje ekonomske sektore smatrate najperspektivnijim za buduću saradnju između dve zemlje: energetiku, poljoprivredu, automobilsku industriju, informacione tehnologije...?

- Sektori koji predstavljaju neposredne mogućnosti su proizvodnja auto-delova i vozila, kao i poljoprivreda, gde obe zemlje imaju visoko razvijen agrobiznis. Rudarstvo je još jedan sektor sa komparativnom prednošću, zajedno sa vazduhoplovnim sektorom, informacionim tehnologijama - uključujući razvoj veštačke inteligencije, i veoma važnim turizmom, sa velikim mogućnostima za investicije i razmenu iskustava. Uzmite u obzir to da je Meksiko šesta najposećenija zemlja na svetu u 2025. godini, sa više od 45 miliona međunarodnih turista.

Da li postoje inicijative ili konkretni pregovori za potpisivanje sporazuma o slobodnoj trgovini - ili drugoj vrsti ekonomske saradnje - između Srbije i Meksika?

- Još ne, ali to pitanje trenutno procenjujemo. Obim bilateralne trgovine je i dalje mali, a meksičke investicije u Srbiju ulaze. Slično tome, meksički poslovni

sektor traži mogućnosti u ekonomskim regionima poput Zapadnog Balkana, umesto da se fokusira na pojedinačne zemlje, iako je Srbija nesumnjivo najvažnija platforma u regionu. Takođe se suočavamo sa izazovom da naše ekonomije gravitiraju ka veoma važnim ekonomskim zonama, kao što su Severna Amerika u slučaju Meksika i Zapadna Evropa u slučaju Srbije. Perspektiva ulaska Srbije u Evropsku uniju otvara mogućnost da Meksiko ima bolji trgovinski odnos sa vašom zemljom, s obzirom na to da mi imamo sporazum o slobodnoj trgovini sa Evropskom unijom.

Koliko su meksičke kompanije zainteresovane za ulaganja u Srbiji?

- Meksičke investicije dolaze u Srbiju. Jasan primer je telefonska kompanija A1, sa većinskim udelom grupe América Móvil, u vlasništvu meksičkog biznismena Karlosa Slima. A1 širi poslovanje u Srbiji i širi se u druge zemlje balkanskog regiona. Još jedna važna meksička globalna kompanija je u procesu finalizacije značajne investicije, iako je u ovom procesu bilo nekih poteškoća za koje se nadamo da će biti rešene. Nadamo se i da će više meksičkih kompanija doživeti Srbiju kao prijateljsku zemlju za investicije.

SRPSKE KOMPA NIJE BI TREBALO DA BUDU ZAINTERESOVANE ZA POZICIONIRANJE NA MEKSIČKOM TRŽIŠTU, NE SAMO ZBOG 130 MILIONA POTROŠAČA, VEĆ I ZBOG ŠIROKIH MOGUĆNOSTI ZA DIVERZIFIKACIJU POSLOVANJA U SEVERNOJ AMERICI, I EKONOMSKOG PRISUSTVA MEKSIKA U LATINSKOJ AMERICI I NAJVAŽNIJIM EKONOMSKIM REGIONIMA PLANETE



A da li srpske kompanije pokazuju interesovanje za pozicioniranje na meksičkom tržištu?

- Trebalo bi da budu. Ne samo zbog meksičkog tržišta, sa 130 miliona potrošača, već i zbog širokih mogućnosti za diversifikaciju poslovanja u Severnoj Americi, i ekonomskog prisustva Meksika u Latinskoj Americi i najvažnijim ekonomskim regionima planete. Geografski i ekonomski položaj Meksika je važna prilika za srpske kompanije da diversifikuju svoje poslovanje. To je lekcija naučena pandemijom, a sada i uvođenjem američkih tarifa širom sveta. Izazov je diversifikacija trgovine i investicija kako bi se bolje integrisali u trenutni globalni ekonomski pejzaž.

Kako gledate na trenutno stanje globalne ekonomije iz perspektive Meksika?

- Svedoci smo rekonfiguracije svetske ekonomije, gde će globalni lanci snabdevanja i proizvodnja gotovih proizvoda morati da se prilagode sporazumima koje su usvojile - ili ne - glavne svetske privrede. Svi znaju da u trgovinskom ratu postoje samo gubitnici, tako da ova privremena kriza može doneti koristi i onim ekono-

TREĆINA SVETSKJE EKONOMIJE U SPORAZUMU SAD, MEKSIKA I KANADE

Meksiko je deo USMCA - bivšeg NAFTA sporazuma. Da li je članstvo u ovom trgovinskom bloku i dalje korisno za Vašu zemlju ili su ograničenja remetilački faktor, kao u slučaju Trampovih novih carina?

- Severnoamerički sporazum o slobodnoj trgovini je najuspešniji u globalnoj ekonomskoj istoriji. Ekonomska integracija - ne politička - ovog sporazuma stvorila je najvažniju trgovinsku i investicionu zonu na planeti, koja predstavlja 30 odsto svetske ekonomije, sa više od 510 miliona potrošača i trgovinom ukupne vrednosti veće od 30 biliona dolara. Predsednik Tramp potpisao je sa liderima Meksika i Kanade ažuriranu verziju sporazuma koja je stupila na snagu u julu 2020. godine, a tarife koje je najavio širom sveta ne primenjuju se na proizvode članica ovog sporazuma.

SVI ZNAJU DA U TRGOVINSKOM RATU POSTOJE SAMO GUBITNICI, TAKO DA OVA PRIVREMENA KRIZA MOŽE DONETI KORISTI I ONIM EKONOMIJAMA KOJE USPEJU DA SE PRILAGODE NOVOJ DISTRIBUCIJI TRGOVINE, ŠTO ĆE NESUMNJIVO NA KRAJU KORISTITI SVIM ZEMLJAMA

mijama koje uspeju da se prilagode novoj distribuciji trgovine. Sofisticiranost proizvodnje i lanaca snabdevanja ne može se prilagoditi državama izolovanim od globalnih tržišta. Moramo imati strpljenja i jasnu viziju i izbegavati upadanje u senzacionalističku retoriku. U ovom scenariju jedan zabrinjavajući element je početak nove trke u naoružanju koja značajne resurse preusmerava na proizvodnju oružja za koje se, ironično, ne očekuje da će biti upotrebljeno.

Koje sile, po vašem mišljenju, oblikuju novu ekonomsku realnost: SAD, Kina, BRICS?

- Kao što sam pomenuo, velike ekonomije moraju razmotriti promene koje koriste svima. Trgovinski ratovi se ne mogu dobiti. Najbolji pristup bio bi sveobuhvatan pregled funkcionisanja globalnih tržišta i veća efikasnost i produktivnost u globalnim lancima vrednosti, što zajedno može ubrzati globalnu ekonomiju.

Za sada retorika pokazuje da ne postoje magična ili trenutna rešenja za strukturne probleme, niti je realno razmatrati izo-

lovane zemlje koje su potpuno samodovoljne i nezavisne od trgovine sa drugim tržištima. Glavni izazov je prelazak sa retorike na realističan pristup koji razmatra složenu globalnu ekonomsku strukturu i zavisnost svih ekonomija, bez izuzetka, od razvoja globalne trgovine i investicija. Ova realnost je ono što će na kraju prevladati.

Kako Meksiko balansira saradnju sa Sjedinjenim Američkim Državama i težnju ka većoj nezavisnosti u globalnim lancima snabdevanja?

- Meksiko je najveći trgovinski partner SAD. Naš trgovinski bilans je 834 milijarde dolara, što predstavlja 2,3 milijarde dnevno. Trgovina sa SAD predstavlja 80 odsto meksičkog izvoza. Trgovinska integracija Meksika sa SAD i Kanadom i dalje je od ogromne koristi za tri ekonomije koje čine najvažnije trgovinsko područje na planeti. Stoga, čak i u slučaju preusmeravanja globalnih proizvodnih lanaca, nakon uvođenja carina drugim regionima sveta, Meksiko će biti važna destinacija. Konkurentnost meksičke ekonomije, takođe, nas pozicionira snažnim prisu-

stvom u Latinskoj Americi, Evropi i Pacifičkom obodu. U slučaju preusmeravanja proizvodnih lanaca Severna Amerika će zadržati svoj ekonomski značaj.

Neke latinoameričke zemlje sve više sarađuju sa Kinom i razmatraju pridruživanje BRICS-u. Kakav je stav Meksika po ovom pitanju? Da li je članstvo u BRICS-u održivo?

- Meksiko pažljivo prati efekte globalnog ekonomskog preusmeravanja i održavamo trgovinske i političke odnose sa svim zemljama. Takozvani blok BRICS još uvek nema specifičnu strukturu ili funkcionisanje izvan ciljeva koje teži da postigne. Meksiko je uvek zauzimao pragmatičan stav kako bi obezbedio najbolje uslove za svoj ekonomski razvoj i stoga smo svesni naše pripadnosti Severnoj Americi, kao regionu koji je veoma važna realnost, a ne projekat koji tek treba da se desi. Posmatramo jačanje ideje multipolarnog sveta.

Da li Meksiko sebe u budućnosti vidi više kao deo zapadnog ekonomskog prostora ili kao most između globalnog Juga i razvijenog Severa?

- Zahvaljujući svojoj istoriji, vrednostima i primeni principijelne spoljne politike, kao i punom poštovanju međunarodnog prava, Meksiko je uvek bio most između Latinske i Severne Amerike. Kao izвозno orijentisana nacija promovisemo slobodnu trgovinu kao centralno sredstvo za ekonomski razvoj i društveno blagostanje svih naroda. U sadašnjim vremenima globalnih ekonomskih i političkih previranja, Meksiko tvrdi da je poštovanje međunarodnog prava i principa Povelje UN putokaz za traženje mirnih rešenja za sukobe. Stoga nam međunarodno vođstvo omogućava da budemo veoma važan sagovornik u međunarodnoj zajednici. Meksiko se sve više pozicionira kao zemlja otvorena za obnovljive izvore energije i zelene tehnologije.

Da li postoji mogućnost saradnje sa Srbijom u oblastima zelene tranzicije, energetike ili zaštite životne sredine?

- Meksiko je u potpunosti posvećen ciljevima zelene agende. Plan razvoja energetike stavlja poseban naglasak na razvoj nefosilnih goriva. Ovde postoji šansa za proširenje saradnje sa Srbijom kroz poseban program u ovoj oblasti.

 ŽIKICA MILOŠEVIĆ

MEKSIKO JE UVEK ZAUZIMAO PRAGMATIČAN STAV KAKO BI OBEZBEDIO NAJBOLJE USLOVE ZA SVOJ EKONOMSKI RAZVOJ I STOGA SMO SVESNI NAŠE PRIPADNOSTI SEVERNOJ AMERICI KAO REGIONU KOJI JE VEOMA VAŽNA REALNOST, A NE PROJEKAT KOJI TEK TREBA DA SE DESI. IPAK, PAŽLJIVO PROMATRAMO JAČANJE IDEJE MULTIPOLARNOG SVETA

MOGUĆA SARADNJA MEKSIKA I SRBIJE I U IT SEKTORU

Koliko Meksiko ulaže u digitalizaciju i startup ekosistem? Da li postoji prostor za tehnološku saradnju sa zemljama poput Srbije, koje imaju jak IT sektor?

- Meksiko integriše dalji razvoj digitalnih tehnologija, uključujući upotrebu veštačke inteligencije (AI), u svoj plan ekonomskog razvoja. U tom cilju smatramo da su od najveće važnosti ne samo startupovi, već i razvoj ljudskog kapitala i istraživanja koja doprinose ekonomskim i društvenim potrebama Meksika. Ovo je još jedna od oblasti u kojima postoji mogućnost za saradnju sa Srbijom na razvoju ljudskog kapitala i nezavisnih istraživanja prilagođenih potrebama naših zemalja.

PORED ZNANJA POTREBNO IMATI I RELEVANTNE PODATKE

NAJČEŠĆE GREŠKE PRILIKOM ANALIZE FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA

FINANSIJSKE ANALIZE ZASNOVANE NA NETAČNIM, ZASTARELIM ILI NEPOTPUNIM PODACIMA MOGU DOVESTI DO POGREŠNIH ZAKLJUČAKA I LOŠIH POSLOVNIH ODLUKA. PROVERENI IZVORI GARANTUJU DA SU PODACI VALIDNI I VERODOSTOJNI, ŠTO DOPRINOSI IDENTIFIKACIJI POTENCIJALNIH FINANSIJSKIH RIZIKA ILI POSLOVNIH PRILIKA, OMOGUĆAVA PRAVOVREMENU REAKCIJU I BOLJE UPRAVLJANJE

Kada se radi uporedna analiza poslovanja preduzeća, kao i kada se koriste podaci zvaničnih bonitetnih kuća, postoje određeni izazovi i potencijalne greške.

Najpre, same bonitetne kuće mogu koristiti različite kriterijume i metodologije za ocenjivanje finansijskog stanja, što može dovesti do neusklađenih rezultata. Iz tog razloga važna je standardizacija, odnosno praćenje kriterijuma koji predstavljaju standarde kakvi se koriste na najrazvijenijim tržištima kapitala. Recimo, pored prilično opštih, ali naširoko rasprostranjenih poređenja ukupnih prihoda ili ostvarene dobiti – što su svakako važni pokazatelji, ali sami po sebi nedovoljni da bi se stekla prava slika o poslovanju nekog poslovnog subjekta – potrebno je „ukrstiti” i nekočinu formula i matematičkih odnosa (ratio) raznih drugih podataka uzetih iz finansijskih izveštaja.

Neke od najvažnijih finansijskih formula su koeficijent tekuće likvidnosti (current ratio), koji predstavlja odnos tekuće aktive i tekućih obaveza i pokazuje sposobnost preduzeća da izdrži kratkoročne obaveze; tu je i takozvani „brzi koeficijent”, koji nalikuje tekućem, ali isključuje zalihe iz aktive, pa daje precizniju sliku o likvidnosti. Koeficijent zaduženosti (debt to equity ratio) pokazuje odnos između duga i kapitala, odnosno koliko je preduzeće finansirano dugom u odnosu na kapital; profitna marža (profit margin) pokazuje koliko preduzeće zadrži profita od ukupnih prihoda, dok povrat na kapital (return on equity,

ROE) meri koliki profit posmatrano preduzeće ostvaruje u odnosu na sopstveni kapital.

Ali ni poznavanje puke matematike i čitanje pravih kolona sa brojevima nije uvek dovoljno. Uporedna analiza može biti teška ako se ne uzme u obzir specifičnost industrije u kojoj preduzeće posluje, jer su neki pokazatelji možda relevantniji u jednoj industriji nego u drugoj.

Pored toga, pojedini podaci se mogu menjati tokom vremena, pa je važno upoređivati iste vremenske periode kako bi se izbegla sezonska ili ciklična odstupanja, zbog čega je važno koristiti statistiku iz velikih baza podataka dokazanih bonitetnih kuća, kao što je recimo CompanyWall, koji posluje u svim zemljama bivše Jugoslavije, ali, takođe, klijentima prikazuje rezultate poslovanja preduzeća godinama unazad.

Ovo je posebno važno jer neadekvatni ili nepotpuni podaci mogu dovesti do pogrešnih zaključaka, pa se često proverava pouzdanost izvora, što posledično dovodi i do gubitka dragocenog vremena.

Ciljevi i prepreke

Finansijska analitika uključuje prikupljanje podataka iz različitih izvora, poput finansijskih izveštaja, tržišnih trendova ili internih metrika. Analizom ovih podataka kompanije mogu dobiti dragocene uvide koji im pomažu da donose bolje finansijske odluke, bez obzira na njihovu veličinu ili iskustvo. Ipak, čak i

najsavremeniji alati mogu biti neefikasni ako se pogrešno koriste.

Ukoliko je prvi uslov ispunjen i podaci uzeti sa pouzdanog izvora, korisnik analize mora znati šta tačno želi da „otkrije”, odnosno koji je tačno cilj njegovog proučavanja traženih finansijskih podataka. Bez jasnog cilja sama analiza lako može da skrene u pogrešnom pravcu. Ciljevi mogu biti smanjivanje troškova, povećanje profitabilnosti, uočavanje glavnih razloga zaduženosti...

Sledeći korak podrazumeva odabir softverske alatke koja može da pruži

FOTO: FREEPIK



najefikasniju i najprecizniju analizu. Ovde do izražaja dolaze obim obuhvaćenih podataka i vrsta tražene analize. Na tržištu se nude najrazličitiji modeli softvera, ali generalno je preporuka da se koriste alatke koje obezbeđuju sami provajderi data paketa, to jest bonitetne kuće, jer one imaju potrebno iskustvo i generalno im je to ključna namena, dok svakako treba izbegavati sumnjivu i sve veću onlajn ponudu jeftinih ili potpuno besplatnih aplikacija. One najčešće traže „ubacivanje” setova podataka u program, često i iz koristoljubivih razloga –

ovakva praksa se graniči sa hakerskom, u smislu da liči na upotrebu malicioznog softvera protiv koga se bore mnoge antivirus kompanije.

Pažljivim procenjivanjem potreba i usklađivanjem sa mogućnostima različitih softverskih opcija, možete osigurati da vaš proces finansijske analitike bude optimizovan i da daje pouzdane rezultate.

Na kraju, ne treba bežati i od opcije konsultovanja sa kvalifikovanim finansijskim stručnjacima. Pomoć je uvek dobrodošla, pogotovo za potpuno razume-

vanje podataka i izbegavanje pogrešnih tumačenja koja mogu voditi do loših odluka.

Finansijska analitika je, zapravo, ciklične prirode. Uvidi koji se dobiju treba da budu iskorišćeni za donošenje odluka i sprovođenje promena, ali jednom kada do njih dođe, biće potrebno ispratiti i njihove efekte, i tako ukруг. Tek redovno praćenje uticaja preduzetih akcija, kao i prilagođavanje poslovanja u hodu, govore u prilog pravilnom tumačenju finansijskih analiza.

 MARKO MILADINOVIĆ



TEPIH SERVIS
AUTOPERIONICA
DNEVNO ODRŽAVANJE
POSLOVNIH PROSTORIJA
PRANJE PODOVA
INDUSTIJSKIH HALA



Eko-Tera d.o.o
Tepih Servis Boban

Moravički put br. 17, 24300 Bačka Topola
+381(0)24/713-751 +381(0)63/510-643
ekotera@stcable.net
www.ekotera.co.rs

FINEST ACCOUNT

LICENCI RANI KNJIGOVODA
REVIZIJA I
PORESKO SAVETOVANJE

Husinskih Rudara 2, 11060 Beograd, 011/2971-681, 065/8894-304, finest.od@gmail.com

inoxexclusive

IZRADA CEVNIH INSTALACIJA SVIH TIPOVA

 CEVNE INSTALACIJE OD INOX-A (PROHROM), BAKRA I ČELIKA	 METALNE KONSTRUKCIJE, POD-KONSTRUKCIJE, KONZOLE
 RADIONIČKA PRIPREMA PODSTANICA I STANICA	 USLUŽNO ZAVARIVANJE METODAMA TIG, REL, MIG-MAG, GASNO.

Mladena Josića 7, 11060 Beograd
063/ 240 252
office@inoxexclusive.rs
www.inoxexclusive.rs



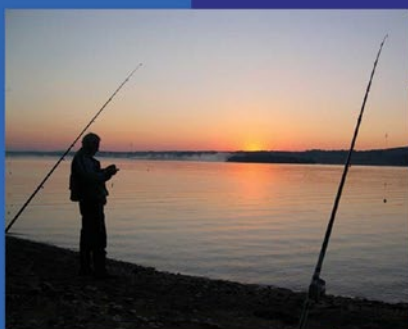
**NOVO U PONUDI:
ORBITALNO ZAVARIVANJE**



3M Vlasinsko jezero PANSIONI



Vlasina Rid
Jončina Mahala



+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



specijalistička stomatološka ordinacija

JOVANOVIĆ DENTAL

Jedanaeste Krajiške divizije 39
11000 Beograd, Rakovica

064/2960112

jovanovic_dr@yahoo.com

KOMPLETNE
STOMATOLOŠKE USLUGE

Dečija stomatologija
Preventivna stomatologija
Vađenje zuba
Popravke zuba
Protetika
Implantologija
Oralna hirurgija





**MENJIC
CONSULTING**

business consulting company

ugovorni predstavnici

KCC

CO

europa aerosols

POLYTOP®

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

**1^{CV}VEĆARA
Lamini**

IZRADA CVETNIH ARANŽMANA
DEKORACIJA PROSTORA ZA SVADBE I PROSLAVE
BIDERMAJERI I UKRASI ZA
STOLOVE/AUTOMOBILE
FLORISTIČKI DIZAJN PO MERI

Potez Lozničko polje 2/11 32102 Čačak
63/7068596
milkalamini@gmail.com
www.cveacaracacak.rs



Vojvodanska 13
22241 Šid, Vašica

022/ 731 671
063/ 78 78 823



MILESTONE PHARMACEUTICALS — NIŠTA NIJE GOTOVO, NOVA PRILIKA JE 13. DECEMBAR



Vladan Pavlović

Ilirika

Milestone Pharmaceuticals (NASDAQ: MIST) je mala kanadska farmaceutska kompanija, listirana na Nasdaqu, o kojoj sam pisao u martu. Krajem tog meseca, tačnije 27. marta, FDA je odredio kao dan odluke za odobrenje njenog leka cardamyst. Lek nije odobren, ali nije ni odbačen. Tačnije, FDA je izdala takozvani CRL (*Complete Response Letter*) u kome zahteva da kompanija dostavi dodatne podatke vezane za nečistoće nitrozemina i naglasila da je potrebna nova inspekcija podizvođačkih postrojenja koja su u međuvremenu promenila vlasništvo. Na samu efikasnost i bezbednost leka FDA nije imala primedbe, što znači da neće biti dodatnih ispitivanja.

U suštini, radi se o takozvanom CMC problemu koji je u najvećem broju slučajeva brzo rešiv. Naravno, na sam dan objave ove odluke iz FDA akcija je izgubila više od 50 odsto vrednosti, a narednih dana još dvadesetak procenata, pa je ukupni pad nakon nedelju dana bio i do 70 odsto. Kapitalizacija kompanije bila je svedena na 30 miliona dolara, iako odluka nije značila da je lek odbačen. Očigledno je tržište imalo previd, a najveći deo investitora nije bio voljan da čeka novu proceduru i novi NDA. Kako god, naredna tri meseca ova akcija je skočila četiri puta i vratila se na nivo od pre 27. marta i ostala tu sve nedavno kada je saopšteno da je FDA prihvatio novu aplikaciju i da je novi datum odluke 13. decembar.

Paradoksalno, baš na dan objave dobrih vesti akcija je opet izgubila više od polovine vrednosti, jer je menadžment rešio da iskoristi priliku za razvodnjavanje i emituje nove akcije – ukupno oko 35 miliona novih putem kojih će prikupiti oko 52 miliona dolara svežeg kapitala. Istovremeno je objavljeno i to da je RTW, najveći partner kompanije, pristao da prolongira ugovor prema kome će uplatiti 75 miliona dolara kompaniji, ako do 31. decembra bude dobila FDA odobrenje za cardamyst.

Sve ovo znači da je kompanija sada obezbedila oko 125 miliona dolara svežeg keša. Uz postojeći na računu od oko 40 miliona, ukupno bi trebala da ima gotovine oko 165 miliona dolara. Njena tržišna kapitalizacija je, međutim, sada tek 146 miliona dolara, a šanse za odobrenje leka 13. decembra su definitivno veće nego što su bile 27. marta. Ako ništa drugo – bar znamo da efikasnost i bezbednost same kompanije već treće strane koja radi kao ugovoreni proizvođač. Možemo se nadati da GMP (do-

bra proizvođačka praksa) nije narušena i da će FDA konačno odobriti lek u decembru.

Cena je u trenutku pisanja ovog teksta na oko 1,48 dolara po akciji, ali je na osnovu ranijeg iskustva lako zaključiti da će nekoliko nedelja pre odobrenja vrlo verovatno biti na opsegu od 2,0-2,5 dolara jer ne postoji veći rizik odobrenja sada nego što je bio pre 27. marta, bez obzira na razvodnjavanje (emisiju novih akcija koja je završena). Podsećanja radi, ova kompanija patentirala je lek koji efikasno neutrališe teške tahikardije (PSVT sindrom – broj otkucaja srca do 150 do 200 u minutu) i ima potencijal da delotvorno deluje i na polju atrijalne fibrilacije koja je najčešći tip nepravilnog i iregularnog rada srca. Lek je dobio patent zaštitu do 2042. godine. U slučaju PSVT sindroma prošao je uspešno sve tri faze ispitivanja. Kada je u pitanju atrijalna fibrilacija, uspešno su završene prva i druga faza testiranja, a treća je sada stopirana da bi se kompanija mogla fokusirati na odobrenje za PSVT i otpočeti prodaju u prvoj polovini 2026. Trenutni fokus tržišta je stoga FDA odluka o odobrenju za PSVT.

Ozbiljne konkurencije nema, jer se PSVT sindrom zaustavlja samo u bolnici intravenoznim ubrizgavanjem blokatora „kalcijum kanala“, a generički medikamenti koji se preventivno konzumiraju za sada ne daju rezultate i pacijenti su uglavnom nezadovoljni njima. Jedino trajno rešenje za otklanjanje sindroma jeste operacija srca. Cardamyst je sprej koji se u slučaju napada ubrizgava u nos i zaustavlja tešku tahikardiju u roku od 15 minuta, bez odlaska u bolnicu.

Kompanija namerava da prodaje lek pre svega u SAD, ali već ima i partnera u Kini koji će dobiti pravo prodaje. U slučaju odobrenja potencijalni prihod kompanije je i do 500 miliona dolara samo za PSVT. Imajući u vidu da se biofarmaceutске kompanije obično trguju na PS od 3x (prema maksimalnim prihodima) u slučaju da imaju odobreni lek, kapitalizacija ove kompanije bi mogla dogurati i do 1,5 milijardi dolara naspram sadašnjih 146 miliona. Čak i ako budemo konzervativni, pa za maksimalne prihode uzmemo brojku od 300 miliona i PS od samo 1x, potencijalni skok je i dalje preko 100 odsto. U slučaju odobrenja cena ne može ostati na sadašnjem nivou i verujem da je minimum do koga će skočiti bar na oko tri dolara po akciji, a da će dalje kretanje zavisiti od toga kako se odvija prodaja i kako je tržište prihvatilo lek.

Rizici, naravno, postoje. U pitanju je mala kompanija koja ima samo jedan lek koji još uvek nije odobren, a FDA može opet naći zamerku i u novom NDA zahtevu. U slučaju novog odbijanja i prolongiranja cena će verovatno pasti na 0,7-1,0 dolara. To je jednostavno tipičan scenario sa kojim se mora uvek računati u visokorizičnom biotehnoškom sektoru.

PRIME BOOK

knjigovodstveni poslovi
konsultanstske aktivnosti
poresko savetovanje

Save Maškovića 3

11000 Beograd

064/904-92-78

primebookdoo@gmail.com

Poljoprivredna savetodavna i stručna služba Jagodina

Kapetana Koče 21 35000 Jagodina 035/822-1931 035/822-1181 jagodinapss@mts.rs

SAVETODAVNI I STRUČNI POSLOVI IZ OBLASTI

- STOČARSTVA
- RATARSTVA I POVRTARSTVA
- VOĆARSTVA I VINOGRADARSTVA
- ZAŠTITE BILJA
- AGROEKONOMIJE
- TEHNOLOGIJE BILJNE I ANIMALNE PROIZVODNJE

SALTONE d.o.o.

PREVOZ PALETNE I
RINFUZNE ROBE
KAMIONIMA I
HLADNJAČAMA

Dušana Vukasovića 57
11070 Novi Beograd

063/86 46 336

011/71 79 251

saltonedoo@gmail.com

POLITIČKI MOTIVISAN UDAR NA IRANSKU KRIPTO BERZU



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik krypto
menjačnice ECD

Hakovi krypto berzi nisu retkost, ali napad na iransku berzu Nobitex u junu 2025. izdvaja se po svom političkom motivu. Dok većina hakova ima za cilj finansijski benefit hakera, ovaj incident - koji je rezultirao gubitkom od preko 90 miliona dolara u kriptovalutama - bio je usmeren na slanje političke poruke usred tenzija između Irana i Izraela.

Odgovornost za napad preuzela je izraelska hakerska grupa *Predatorski vrabac*, koja je optužila Nobitex za olakšavanje iranskih aktivnosti zaobilaznja sankcija. Grupa je dva dana kasnije objavila izvorni kod berze i interne dokumente, otkrivajući njenu infrastrukturu i povezanost sa iranskim bankarskim sistemom. Ovo curenje podataka dalo je uvid u složene operacije Nobitexa, uključujući module za prikrivanje transakcija.

Nobitex, čiji se promet meri milijardama dolara, ključna je krypto platforma u Iranu. Ova berza je potpuno dominantan igrač na tržištu, sa prometom koji je veći od prometa narednih deset najvećih iranskih berzi zajedno. Omogućuje građanima zaštitu od inflacije i pristup globalnim tržištima uprkos sankcijama. Međutim, berza je privukla pažnju zbog navodnih veza sa iranskim vlastima i sankcionisanim entitetima, što ju je učinilo metom u širem sajber ratu. Donedavno je verovatno malo ljudi van Irana čulo za Nobitex. Lokalna berza je postala globalno poznata, ali sigurno ne na način koji odgovara vlasnicima berze i njenim korisnicima.

Iako su hakerske akcije često finansijski motivisane, ovaj napad bio je simboličan.

Umesto da zadrže ukradena sredstva, hakeri su ih poslali na takozvane *vanity adrese*, sa provokativnim porukama. Ove adrese su kreirane bez odgovarajućih privatnih ključeva, tako da je gotovo nemoguće pristupiti sredstvima, efektivno ih „spalivši“. Ovaj potez naglasio je političku prirodu napada, usmerenu na nanošenje štete iranskoj infrastrukturi, a ne na ličnu dobit.

Reakcija iranskih vlasti je, takođe, bila neobičajena. Nakon napada Centralna banka Irana uvela je „policijski čas“ za sve domaće krypto berze, ograničavajući njihovo radno vreme na period od 10:00 do 20:00. Ova mera, verovatno uvedena radi omogućavanja pojačanog nadzora i sprečavanja odliva kapitala, predstavlja jedinstven primer državne kontrole radnog vremena krypto berzi, inače poznatih po tome što rade 24/7.

Nobitex je privremeno obustavio rad, a količina kriptovaluta na digitalnim novčanicima povezanih sa berzom značajno je opala. Berza je obećala nadoknadu sredstava korisnicima iz svog sigurnosnog fonda. Ipak, napad je teško pogodio obične Irance koji koriste kriptovalute za zaštitu svoje imovine u ekonomiji pod sankcijama. Ostaje da se vidi da li će berza da ispoštuje rečeno i u kom roku.

Ovaj incident pokazuje kako kriptovalute postaju oruđe u geopolitičkim sukobima, a i kako krypto berze postaju veoma bitan segment šire finansijske infrastrukture. Takođe, napad na Nobitex ponovo nas podseća na ranjivost centralizovanih berzi i potrebu za jačim bezbednosnim procedurama.

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

IDEALAN SPOJ ZABAVE I POSLOVNOG USPEHA

SASTANCI TIM BUILDING LANSIRANJE PROIZVODA FAMILY DAY PLANNING DAY

SNEŽANA ČOKEŠA PR

AGENCIJA ZA
RAČUNOVODSTVENE
POSLOVE

KNJIGOVODSTVO
RAČUNOVODSTVO
REVIZIJA
PORESKO SAVETOVANJE

Pančićeve 4, 11000 Beograd, Stari Grad
snezanacokesa@hotmail.com

062 601 012
064 111 3245

PALERMO BEAUTY CENTER

MANIKURA
PEDIKURA
ŠMINKANJE
MASAŽA

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

KAKO DA RADIMO PAMETNIJE, A NE VIŠE?



Dejan Randić
osnivač ICT Huba

Kada kompanije razmišljaju o uvođenju veštačke inteligencije (AI) u svoje procese, često se suočavaju sa dilemom: da li AI rešenje treba birati prema poslovnim potrebama ili dostupna rešenja sama definišu put transformacije? Istina je negde između. Najčešće je najbolje krenuti od vizije i potreba biznisa, a zatim istražiti šta tehnologija može da pruži. Međutim, poznavanje tehnoloških mogućnosti može biti snažna inspiracija i otvoriti neočekivane poslovne prilike i nove strategije.

Da bismo jasnije razumeli opcije primene AI, korisno je razlikovati tri nivoa:

Najviši nivo („custom AI modeli“) – potpuno prilagođeni modeli koji koriste velike količine podataka, kakve upotrebljavaju Amazon ili Siemens za predviđanja i automatizaciju. Koliko naših kompanija ima pristup tolikim podacima?

Srednji nivo („AI-as-a-Service“) – rešenja bazirana na platformama kao što su NVIDIA ili OpenAI, gde kompanije koriste već razvijene AI modele i moćnu infrastrukturu, koje potom prilagođavaju svojim specifičnim potrebama.

Najniži nivo („plug-and-play“) – laka, gotova AI rešenja (Jasper, ChatGPT, Canva...), idealna za brze rezultate u marketingu, administraciji ili prodaji.

Ova podela pokazuje da AI može dati rezultate svakoj kompaniji koja jasno razume svoj cilj i mogućnosti. Hajde da ilustrujemo AI realnost i na primerima vidimo kako to izgleda.

Primer 1: Call-centri – nova era podrške

Svi smo bar jednom zvali call-centar – bilo da smo menjali avionsku kartu ili prijavljivali kvar uređaja. Sigurno smo bar jednom dugo čekali operatera koji nije dovoljno razumeo problem ili naš jezik. Upravo ovde AI danas pravi ogromnu razliku. Umesto dugog čekanja ili neuspešne komunikacije, AI alati u call-centrima omogućavaju trenutno prepoznavanje pitanja korisnika, generisanje preciznih odgovora na bilo kom jeziku i rešavanje problema znatno brže i efikasnije nego ranije.

AI je u potpunosti promenio industriju call-centara, donoseći značajne poslovne koristi. Kompanije koje se profesionalno bave ovim biznisom, kojih je mnogo i u Srbiji, danas mogu da opslužuju veći broj korisnika, smanje operativne troškove i eliminišu potrebu za operaterima koji govore različite jezike. Istovremeno, AI je unapredio efikasnost svih kompanija koje imaju potrebu za internim službama podrške ili korisničkim servisima.

Primer 2: AI alati u svakodnevnom poslovanju firme

Zamislimo kompaniju od oko 150 zaposlenih koja nudi određeni proizvod ili uslugu. Pogledajmo takozvane „podržavajuće funkcije“ u firmi: marke-

ting (od četiri do šest ljudi), prodaju (od osam do 12 ljudi), administraciju i finansije (od pet do sedam zaposlenih) i korisničku podršku (petoro ljudi). Šta konkretno može da se promeni uz pomoć AI-ja?

Marketing: AI alati poput Jaspera ili Canve omogućavaju da se udvostruči kreirani sadržaj za promociju bez dodatnog zapošljavanja ili prekovremenog rada.

Prodaja: AI CRM alati koji automatski kvalifikuju potencijalne klijente, kreiraju lidove i šalju personalizovane ponude, povećavaju produktivnost prodajnog tima za najmanje 30 odsto, bez dodatnih troškova.

Administracija i finansije: AI automatizacija, poput automatskog kreiranja faktura ili obrade dokumenata, smanjuje administrativni rad i greške za najmanje 25 odsto.

Korisnička podrška: Uvođenje AI čet-bota može rešavati minimalno 60 odsto najčešćih pitanja, omogućavajući zaposlenima više vremena za složenije probleme i zadovoljnije klijente.

Svaki od ovih rezultata je nešto o čemu sanja svaki menadžer. Uvođenje svih ovih rešenja moguće je brzo, bez tehničkog napora, sa plaćanjem licenci od 200 do 300 evra mesečno. Da li je vredno razmišljanja? Naravno, iako su ovakvi primeri sjajna ilustracija prvih koraka, hajde da razmišljamo i o nešto većim potezima.

Primer 3: Kompleksna AI rešenja – sektor osiguranja

Jedna nemačka kompanija iz sektora osiguranja, koristeći NVIDIA „AI-as-a-Service“, razvila je sistem koji automatski detektuje štete na vozilima, procenjuje troškove popravki i otkriva prevare analizom fotografija i poređenjem sa cenama sa tržišta.

Rezultati: izuzetno brza obrada zahteva, gotovo potpuno eliminisanje prevara, kao i automatizovano rešavanje zahteva u rekordno kratkom vremenu. Zahvaljujući NVIDIA AI alatima kompleksno rešenje razvijeno je u kratkom roku, bez velikih ulaganja u tehničku infrastrukturu.

Da li osiguravajuće kompanije ili velike logističke firme u Srbiji mogu sebi priuštiti da ne krenu ovim smerom? Mogućnosti su ogromne, a primera inspirativnih primena je mnogo.

AI je realnost dostupna već danas, bez velikih ulaganja i komplikovanih tehničkih izazova. Bez obzira na veličinu vaše kompanije, uvođenje AI rešenja može napraviti razliku koju ćete osetiti odmah. ICT Hub sa svojim partnerima već uspešno osvaja ovo tržište kroz edukaciju, podršku i, što je najvažnije, kreiranje i implementaciju konkretnih AI rešenja u poslovanju.

Ključno pitanje glasi - može li vaša kompanija priuštiti sebi da još uvek čeka?

P.W.L vision

OFTALMOLOŠKA ORDINACIJA I OPTIKA

spec. oftalmolog dr Ana Pavlović

Vojvode Mišića 18 15000 Šabac
064/8840903
visionfaktory@gmail.com



VIZAS

SPECIJALISTIČKA RADIOLOŠKA ORDINACIJA

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



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



projektovanje,
proizvodnja,
ugradnja i servis
LIFTOVA I
POKRETNIH STEPENICA

Gandijeva 7, lokal 2
11070 Beograd

011 22 88 248
064 6421440

office@vmmps.rs

ŽEKS MONT E.L.B.

POSTAVLJANJE ČELIČNIH HALA,
KONSTRUKCIJA I LIMARIJE

POSTAVLJANJE
ELEKTRIČNIH INSTALACIJA

Kralja Milutina 57, Beograd

Kancelarija:
Ljubana Jednaka 1, Beograd

062 260 422

zekset@gmail.com



EKONOMSKA NESTABILNOST U SVETU UTIČE I NA GIG TRŽIŠTE

NEIZVESNA BUDUĆNOST FRILENSERA U SRBIJI I REGIONU

SVE VEĆI BROJ RADNIKA NALAZI POSLOVE SA STALNIM UGOVORIMA I SIGURNIJIM USLOVIMA, NAGOVEŠTAVAJUĆI DA SRPSKI RADNICI, KADA RAZMIŠLJAJU O ZAPOSLENJU, SVE VIŠE UMEMO SLOBODE KOJU IM NUDE GIG POSLOVI BIRAJU ANGAŽMANE KOJI IM OBEZBEĐUJU VIŠE STABILNOSTI I IZVESNOSTI, POPUT BILATERALNIH UGOVORA SA POSLODAVCIMA

Tokom 2025. godine srpska privreda suočava se sa složenim izazovima, kako na unutrašnjem, tako i na spoljnom planu. Na domaćem terenu politička klima je dodatno destabilizovana studentskim protestima koji ukazuju na šire nezadovoljstvo mladih i potencijalne pukotine u sistemu.

Na globalnom planu ekonomske neizvesnosti i političke tenzije, naročito u trgovinskim odnosima između Sjedinjenih Američkih Država, Evropske unije i Kine, stvaraju atmosferu napetosti i potencijalnog usporavanja globalnog rasta. Posebno zabrinjavajući su negativni trendovi na ključnim tržištima, poput nemačkog, koje je od vitalnog značaja za srpski izvoz i ukupnu ekonomsku dinamiku.

Ova šira slika direktno i indirektno utiče i na tržište gig radne snage – odnosno radnika koji svoje usluge nude putem digitalnih platformi, kao što su Upwork ili Freelancer. Naime, kada je domaća ekonomija u usponu, a zaposlenost raste – što potvrđuju i podaci iz četvrtog kvartala 2024. godine prema kojima je stopa zaposlenosti porasla na 51,4 odsto – prirodno dolazi do smanjenog interesa za rad na globalnim platformama. Ljudi tada češće biraju stabilnije poslove na lokalnom tržištu rada, koje nudi sigurnije i predvidljivije uslove.

U isto vreme, tehnološki sektor u Srbiji i dalje beleži izuzetno dobre rezultate. Tokom prvih devet meseci 2024. godine izvoz IKT usluga porastao je za

čak 19 odsto u odnosu na isti period prethodne godine. Ovaj sektor nastavlja da apsorbuje velik broj stručnjaka sa tehničkim znanjem, što dodatno utiče na smanjenje broja ljudi koji se oslanjaju na gig rad kao primarni izvor prihoda.

Međutim, iako domaće tržište može privremeno smanjiti broj aktivnih frilensera, ključni izazovi i dalje dolaze spolja. Prema podacima Svetske organizacije za intelektualnu svojinu (WIPO), svet se nalazi na prekretnici – svedoci smo usporavanja tehnološkog razvoja i smanjenja ulaganja u inovacije. Budući da su tehnološke i inovativne kompanije najčešći poslodavci na platformama za gig rad, pad njihovih budžeta za istraživanje i razvoj direktno umanjuje tražnju za uslugama digitalnih frilensera, stoji u izveštaju najnovijeg Gigmetra.

Ljubivoje Radonjić, saradnik Centra za istraživanje javnih politika, objašnjava da su razlozi pada broja frilensera u Srbiji kombinacija nekoliko faktora, pre svega globalne ekonomske neizvesnosti, jačanja domaćeg tržišta rada, ali i odliva mladih kadrova iz zemlje.

- Događaji i trendovi iz poslednjih godina, kao što su rat u Ukrajini, trgovinske tenzije i inflatorni pritisci, nesporo usporavaju svetsku ekonomiju, istovremeno smanjujući globalnu tra-

žnju za eksternim uslugama gig radnika. Kompanije kada štede prvo „seku“ gig tržište i angažovanje frilensera – navodi Radonjić.

On ističe da i u Srbiji postoji uticaj ovih globalnih trendova, s tim što se u domaćoj ekonomiji beleži i trend širenja tradicionalnog zaposlenja.

- Sve veći broj radnika nalazi poslove sa stalnim ugovorima i sigurnijim uslovima, nagoveštavajući da srpski radnici, kada razmišljaju o zaposlenju, sve više umesto slobode koju im nude gig poslovi biraju angažmane koji im obezbeđuju više stabilnosti i izvesnosti, poput bilateralnih ugovora sa poslodavcima - ocenjuje Radonjić.

Međutim, ovaj trend nije isključivo ograničen na Srbiju. Gigmetar izveštaji za region Jugoistočne Evrope pokazuju da zemlje poput Bosne i Hercegovine, Crne Gore i Severne Makedonije beleže stagnaciju u broju frilensera. Jedan od izuzetaka je Rumunija koja i dalje beleži porast gig radne snage, pre svega u domenu razvoja softvera (IT usluge).

- I u širem evropskom kontekstu se gig rad nalazi pod brojnim uticajima. Globalne ekonomske neizvesnosti, povećana regulacija gig rada, porezi, pravna nesigurnost, ali i konkurencija iz azijskih zemalja, jasni su izazovi za frilens

radnike u Evropi, što utiče na to da gig rad postaje sve manje privlačan i isplativ – smatra Radonjić.

Kakva je budućnost onlajn poslova?

Uprkos tome, predviđa se da će ponuda radne snage na globalnim platformama i dalje rasti. Razlog za to je jednostavan – mnogi region i sveta imaju višak obrazovane, ali nezaposlene radne snage koju tradicionalna tržišta rada ne mogu apsorbovati. Ovi radnici, naročito iz zemalja kao što su Indija, Bangladeš i Pakistan, predstavljaju većinski deo onlajn radne snage – više od polovine globalne ponude, dok je udeo Srbije u svet-skoj gig populaciji opao sa 2,2 odsto u 2022. na samo 0,95 odsto u 2024. godini.

Ipak, digitalna transformacija poslovanja globalno podstiče tražnju za određenim profilima frilensera. Kompanije sve više uvode digitalne alate i menjaju poslovne modele, što povećava potrebu za stručnjacima koji poznaju napredne tehnologije. Među njima posebno su cenjeni oni sa znanjem veštačke inteligencije – za koje su poslodavci spremni da plate i do 45 odsto veću zaradu u odnosu na standardne gig radnike.

Kada se posmatra dominantna platforma u regionu – Upwork – poslednjih

šest meseci doneli su blagi pad broja aktivnih srpskih gig radnika (tri odsto). To se ipak ne može nazvati ozbiljnom cifrom, naročito u poređenju sa prethodnim periodom kada je pad iznosio gotovo 19 odsto. Stabilizacija ponude ukazuje na zasićenje tržišta i prelazak značajnog broja radnika iz gig ekonomije u formalno zaposlenje.

Jedan od ključnih razloga za to je emigracija – Srbija godišnje izgubi između 25.000 i 27.000 radnika. Istovremeno, domaće tržište rada pokazuje znakove „vrenja“, što dovodi do preusmeravanja frilensera ka stabilnijim i sigurnijim poslovima.

Zanimljivo je da se i među preostalim gig radnicima dešavaju velike promene. Naime, broj onih koji su radili u trenutku merenja porastao je na 43,1 odsto, što je povećanje od 1,5 procentnih poena u odnosu na prethodno merenje. Međutim, rast su ostvarili uglavnom iskusni radnici, dok je tržište u manjoj meri prihvatilo novajlije, što ukazuje na rast konkurencije i sve više potrebne specijalizacije.

Najveći broj frilensera živi u gradovima

U najnovijem izveštaju o gig radnicima u Srbiji beleži se da čak 84,1 odsto njih živi i radi u 28 većih gradova, sa blagim porastom njihove zastupljenosti. Najveću koncentraciju čine radnici iz Beograda (40,9 odsto), Novog Sada (13,4 odsto) i Niša (8,4 odsto), dok Kragujevac učestvuje sa svega 2,2 odsto. Iako je u većini regiona došlo do smanjenja ukupnog broja gig radnika, razlike su značajne – najveći pad je zabeležen u Šumadiji i Zapadnoj Srbiji (7,2 odsto), a najmanji u Južnoj i Istočnoj Srbiji (0,8 odsto).

Merenje Gigmetra pokazuje da u 11 gradova gig radnici čine preko jednog procenta populacije, a Leskovac se prvi put našao na toj listi, dok je Čačak ispao. Administrativni centri i veliki gradovi i dalje su glavno žarište ove vrste rada – 64,9 odsto gig radnika živi u tim urbanim sredinama. Iako se koncentracija gig radnika u gradovima povećava, njihov rast nije bio ravnomeran – u 11 od 28 gradova zabeležen je pad udela, dok je u 17 došlo do porasta.

Rodna struktura ostaje stabilna, ali sa regionalnim razlikama. Beograd beleži ravnomeran pad kod oba pola, dok su u

RAZLIKA U POSLOVIMA I ODNOSU BROJA ŽENA I MUŠKARACA FRILENSERA OSTALA ISTA

U najnovijem merenju strukture gig radnika u Srbiji, po prvi put nije došlo ni do kakve promene u odnosu na pol – žene i dalje čine 33,1 odsto digitalne radne snage, što je ispod svetskog proseka (42 odsto), ali više nego u Indiji i Pakistanu. Iako je ukupni broj gig radnika opao, taj pad je bio gotovo jednak za oba pola (žene -3,2 odsto, muškarci -2,8 odsto), što je doprinelo stabilnosti polne strukture.

Radno iskustvo na platformama nije uticalo na odlazak s tržišta – podjednako su ga napuštali i iskusni i neiskusni radnici, bez razlike po polu. Glavni razlog za to mogu biti lošiji uslovi na platformama i bolja alternativna zaposlenja.

U pogledu profesija, žene su i dalje dominantne u unosu podataka, administrativnim uslugama i pisanju i prevođenju, dok su izgubile prednost u profesionalnim uslugama. Zanimljivo je da su nove gig radnice činile čak 87 odsto priliva u oblasti marketinga i prodaje, gde je broj gig radnica porastao za 6,8 odsto. Muškarci su najviše napuštali oblast pisanja i prevođenja, dok su žene najčešće izlazile iz sektora administracije i unosa podataka.

Postoje i izražene razlike u polnoj zastupljenosti po profesijama – muškarci su dominantni u razvoju softvera (87 odsto udela), dok žene još uvek čine većinu u administraciji i prevođenju. Balansiran odnos zabeležen je u tri oblasti: profesionalne usluge, administracija i prevođenje.

Struktura zanimanja pokazuje da su žene ravnomernije raspoređene po profesijama, dok je čak 72,4 odsto muškaraca koncentrisano u samo dve oblasti – softver i kreativne usluge. To znači da bi žene, u slučaju tržišnog šoka u jednoj oblasti, bile otpornije zbog veće disperzije zanimanja.



TRŽIŠTE: EKONOMSKA NESTABILNOST U SVETU UTIČE I NA GIG TRŽIŠTE

Vojvodini nešto više odlazile žene. Najizraženiji pad gig radnica dogodio se u Šumadiji i Zapadnoj Srbiji (12,1 odsto), dok je u Južnoj i Istočnoj Srbiji broj gig radnica čak blago porastao (1,2 odsto), što je jedini region sa takvim trendom.

Još zanimljivija je promena u stavovima gig radnika prema stabilnosti zaposlenja. Dok je u prethodnom merenju samo 12,9 odsto njih bilo spremno da razmotri dugoročni poslovni odnos, sada se taj broj povećao na čak 44,9 odsto. To jasno pokazuje da u uslovima ekonomske neizvesnosti fleksibilnost više nije prioritet – ljudi žele sigurnost i predvidivost.

Posebno je važno što se struktura ovih radnika promenila. Ranije su ovu želju za stabilnošću najčešće iskazivali iskusni frilenseri (čak 90 odsto u prethodnom merenju), dok sada čak 37,7 odsto takvih radnika nema iskustvo na platformama, ali ih i dalje posmatra kao potencijalna mesta za pronalaženje dugoročnog zaposlenja. To ukazuje da digitalne platforme više ne predstavljaju isključivo alat za povremeni rad, već i kanal za zapošljavanje, sličan klasičnim metodama.

Tanja Jakobi, izvršna direktorka Centra za istraživanje javnih politika, kaže da kada je reč o budućnosti frilensera u Srbiji pre svega ne treba očekivati dinamične stope rasta kakve su beležene u

periodu pandemije korona virusa, kada je gig rad za mnoge predstavljao jedini izvor prihoda.

- Mada će uloga gig rada u zemljama Jugoistočne Evrope i dalje biti značajna, u narednom periodu će vrlo verovatno doći do usporenijeg rasta broja radnica ili čak do njihovog opadanja. Gig tržištu najverovatnije predstoji period konsolidacije. Oni radnici koji ostanu na tržištu biće konkurentniji i bolje plaćeni. Za one koji odaberu frilens karijeru, ulazak i opstanak na tržištu će izvesno biti teži, uz stalno usavršavanje, usmerenost na nove niše i prilagođavanje trendovima i tehnologijama. S druge strane, jednostavniji poslovi poput unosa podataka i administrativnih usluga sve više će biti automatizovani i nestajaće pod uticajem AI. S obzirom na to da izveštaji Gigmotra pokazuju da sve veći broj frilensera prelazi u bilateralne radne odnose sa poslodavcima, moguće je da će gig tržište postati izbor za one koji ga vide kao dugoročnu karijeru, a ne kao privremeno rešenje. U nešto daljoj budućnosti moguće je da će gig ekonomija po obimu biti manja, ali kvalitetnija i održivija – smatra Jakobi.

Na pitanje koje promene na tržištu rada i uopšte globalni događaji imaju najviše uticaja na ponudu i potražnju poslova frilensera izvršna direktorka Centra za istraživanje javnih politika

kaže da je iz globalne perspektive moguće izdvojiti nekoliko faktora koji oblikuju gig tržište rada.

- Geopolitički faktori, koji uključuju vojno-političke krize poput rata u Ukrajini, a koji unose nestabilnost i remete globalne lance tržišta rada. Ekonomski faktori koji se manifestuju kroz globalnu recesiju, restriktivnu monetarnu politiku, trgovinske ratove na relaciji SAD-Kina-EU, čime se smanjuje globalna tražnja za outsourcingom. Tehnološke promene, u vidu razvoja novih tehnologija, pre svega veštačke inteligencije, pri čemu se ovde prepoznaju dvojaki uticaji. AI smanjuje tražnju za nisko plaćenim profesijama, poput unosa podataka, administrativnih poslova, pisanja i prevođenja, ali podstiče razvoj visokospecijalizovanih profesija i zanimanja. Institucionalni faktori u vidu rastuće regulative i poreskih propisa, s obzirom na to da promene u porezima, doprinosima i pravnoj zaštiti neposredno utiču na isplativost i održivost ulaganja u frilens karijeru. Na kraju, tu je jačanje tradicionalnog tržišta rada koje izaziva odliv radnika sa digitalnih platformi, pokazujući još jednom da u doba rastućih neizvesnosti radnici i radnice sve više traže stabilnost u ekonomskom opstanku i karijernom razvoju – zaključuje Jakobi.

 LJILJANA BEGOVIĆ



FOTO: FREEPIK



Jasna
STUDIO LEPOTE

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



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

**SUR
MAR**
011 / 24 55 125

sve vrste roštilja
40
godina tradicije

Novopazarska 14
11000 Beograd, Vračar

NEOPHODNO POVEĆANJE POLJOPRIVREDNE PROIZVODNJE ZA 70 ODSTO DO 2050. GODINE

RASTE TRŽIŠTE ZA INOVATIVNA REŠENJA KOJA DONOSE AGRITECH I FOODTECH STARTAPI

PERIOD OD TRENUTKA RAĐANJA IDEJE DO NJENE REALIZACIJE JE KOD AGRITECH I FOODTECH STARTAPA DUŽI ZBOG NEOPHODNOSTI TESTIRANJA, DOBIJANJA ODREĐENIH SERTIFIKATA I/ILI ISPUNJAVANJA MEĐUNARODNIH STANDARDAR. PODACI UKAZUJU DA SE VELIKA VEĆINA STARTAPA U TIM NAJRANIJIM FAZAMA FINANSIRA KROZ GRANTOVE I SOPSTVENA SREDSTVA, A PODRŠKU NAJČEŠĆE PRONALAZE KROZ AKCELERATORE

Prema podacima Startup skenera za ovu godinu, AgriTech i FoodTech ističu se kao veoma zastupljeni sektori u kojima posluje 12,1 odsto startapa, pokazujući potencijal za inovacije u oblastima poljoprivrede i prehrambene tehnologije, tradicionalno jakih industrija u Srbiji. Takođe, 24 odsto startapa koji su učestvovali u istraživanju razvija inovaciju u sektorima kao što su dva pomenuta, ali i BioTech i MedTech.

Organizacija za hranu i poljoprivredu Ujedinjenih nacija ukazala je na neophodnost povećanja poljoprivredne proizvodnje za 70 odsto do 2050. godine kako bi se izbegao dramatičan skok broja gladnih sa rastom globalne populacije. Upravo zbog toga tržište za inovativna rešenja koja donose AgriTech i FoodTech startapi raste iz godine u godinu, kažu za Biznis.rs iz Inicijative „Digitalna Srbija”.

- U našoj zemlji dve trećine startapa u ovoj tržišnoj niši ostvaruje prihode, a 13 odsto njih ostvaruje rast mesečnih prihoda između 10 i 20 odsto. Samo 38 procenata uspeva da pokrije svoje troškove i bude na 'pozitivnoj nuli', dok 62 odsto još uvek nije profitabilno. Ukoliko uzmemo u obzir period postojanja ovih startapa i njihove poslovne modele, ovi rezultati su očekivani - navode.

Govoreći o izazovima sa kojima se suočavaju inovatori u ovoj oblasti, ističu da najveći postoje u ranim fazama razvoja inovativnih ideja u ovim oblastima.

- Startapima su neophodna značajna

finansijska sredstva i sklapanje partnerstava za testiranje inovativnih ideja, kao i podrška u razumevanju potencijalnih krajnjih korisnika i kreiranju poslovnih modela. Period od trenutka kreiranja ideje do njene realizacije je kod AgriTech i FoodTech startapa duži zbog neophodnosti testiranja, dobijanja određenih sertifikata i/ili ispunjavanja određenih međunarodnih standarda. Podaci ukazuju da se velika većina startapa (u tim najranijim fazama) finansira kroz grantove i sopstvena sredstva. Podršku najčešće pronalaze kroz akceleratora i tu se posebno izdvaja BioSense Institut koji je u prethodnih nekoliko godina podržao desetine AgriTech i FoodTech startapa - ističu u Inicijativi „Digitalna Srbija”.

Smatraju da je potencijal naših startapa uporediv sa drugim zemljama u regionu, a u odnosu na evropsko tržište postoji prostor koji bi naši startapi u budućnosti mogli da adresiraju.

- U tom kontekstu potrebna su značajnija ulaganja u ove oblasti, kao i kreiranje većeg stepena saradnje između startapa i poljoprivrednih kompanija u našoj zemlji - poručuju.

NALED kao EIT Food Hub za Srbiju

Evropski institut za inovacije i tehnologiju (EIT) pokreće inovacije podržavajući preduzetnike, inovatore i studente širom Evrope da svoje najbolje ideje

pretvore u stvarnost. Jedna od najvažnijih oblasti je budućnost hrane, za koju je odgovoran EIT Food, koji ulaže u projekte, organizacije i pojedince koji dele ciljeve zdravog i održivog sistema ishrane.

EIT Food ubrzava inovacije kako bi izgradio sistem ishrane prilagođen budućnosti, koji proizvodi zdravu i održivu hranu za sve. Pokrenuo je Regionalnu inovacionu šemu (RIS) koja se fokusira na unapređenje razvoja u okviru poljoprivredno-prehrambenog sektora, sprovođenjem aktivnosti koje se odnose na inovacije, obrazovanje, stvaranje biznisa i komunikaciju u RIS zemljama i regionima. EIT Food RIS ima za cilj jačanje onih regiona u Evropi koji su skromnih kapaciteta u pogledu inovacija u poljoprivredno-prehrambenom sektoru.

Na otvorenom pozivu NALED je izabran da bude EIT Food Hub za Srbiju u dvogodišnjem periodu 2024-2025.

- NALED je prepoznao EIT Food kao vodeću zajednicu u Evropi koja podržava razvoj inovacija u AgTech sektoru, a u saradnji sa Poljoprivrednim fakultetom Univerziteta u Novom Sadu aktivno radimo na povezivanju domaćeg inovacionog ekosistema sa privredom, finansijskim organizacijama i partnerima iz naučnoistraživačkog sektora širom Evrope. Ova saradnja ima za cilj da otvori nove mogućnosti za istraživače, startapove i preduzetnike iz Srbije i pomogne u izgradnji održivog i konkurentnog agroprehrambenog sistema - kaže za Biznis.rs Todo Terzić, šef Jedinice za hranu i poljoprivredu NALED-a.

Dodaje da EIT Food predstavlja ključni oslonac za sve koji žele da menjaju način na koji proizvodimo, distribuiramo i konzumiramo hranu. EIT Food podržava istraživače, preduzetnike i startape u svim fazama razvoja - od prvih poslovnih predloga i tržišne validacije, do ubrzanja poslovanja, tehnološke provere i komercijalnog širenja.

- Uz snažnu podršku Evropske unije, EIT Food povezuje preko 200 vodećih korporacija, univerziteta, istraživačkih centara i investitora širom Evrope, stvarajući jedinstvenu mrežu. Do sada je podržano više od 36 kompanija, od ranih preduzetničkih pokušaja do zrelih startapova koji su uspešno izašli na međunarodno tržište. Ukupno je kroz direktne grantove i investicije uloženo više od 50 miliona evra, dok su startapo-

vi i skejlapovi iz programa privukli preko 407 miliona evra dodatnih investicija - navodi naš sagovornik.

Rastuće interesovanje istraživača iz Srbije

Svet će u budućnosti morati da nahraniti više od 10 milijardi ljudi. Uprkos tom izazovu, tek četiri odsto evropskih startapova radi i inovira u AgTech sektoru, a samo jedna od deset inovacija uspe da postane održiv biznis.

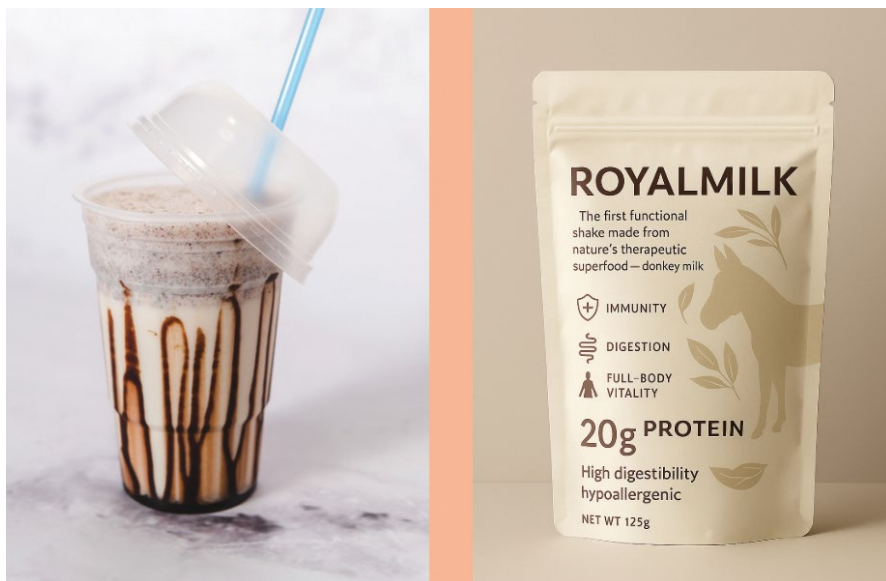
- Zato su programi koje nudi EIT Food posebno važni - oni pružaju strukturisanu i konkretnu podršku, bez obzira na to da li ste mladi istraživač sa tek osmišljenom idejom ili iskusan tim na pragu komercijalizacije rešenja - ističe Terzić.

Posebno ohrabruje rastuće interesovanje istraživača iz Srbije za EIT Food programe. Tokom prethodne godine čak 17 različitih timova iz Srbije uspešno je apliciralo i ušlo u neki od programa podrške. Veliki interes izazivaju programi kao što su Jumpstarter, namenjen ranoj fazi razvoja inovacija, kao i Test Farms, koji omogućava timovima da testiraju svoja rešenja u realnim poljoprivrednim uslovima. Izuzetno atraktivan je i program Impact Funding Framework, koji obezbeđuje podršku do milion evra za kolaborativne projekte koji doprinose bezbednosti hrane, NET Zero misiji i unapređenju održivosti čitavog lanca „od njive do trpeze”.

- Jedna od velikih prednosti programa je mogućnost povezivanja sa vodećim kompanijama u industriji proizvodnje hrane, kao i saradnja sa najvećim istraživačkim institucijama u Evropi. To znači da vaša inovacija ne samo da dobija resurse i mentorstvo, već i realnu šansu za razvoj u saradnji sa globalnim liderima - ističe Todo Terzić.

Inovacija na tržištu - proteinski milkšejk na bazi magarećeg mleka

Jedan od inovativnih domaćih startapa u prehrambenoj industriji je RoyalMilk, koji se bavi proizvodnjom proteinskih milkšejkova na bazi magarećeg mleka. Odluka da se razvije baš ovakav proizvod potekla je iz potrebe da se odgovori na rastući zdravstveni izazov kod populacije sa alergijama, digestivnim i respiratornim problemima, kao i kod onih sa oslabljenim imunitetom - po-



JEDAN OD INOVATIVNIH DOMAĆIH STARTAPA U PREHRAMBENOJ INDUSTRIJI JE ROYALMILK, KOJI SE BAVI PROIZVODNOM PROTEINSKIH MILKŠEJKOVA NA BAZI MAGAREĆEG MLEKA. ODLUKA DA SE RAZVIJE BAŠ OVAKAV PROIZVOD POTEKLA JE IZ POTREBE DA SE ODGOVORI NA RASTUĆI ZDRAVSTVENI IZAZOV KOD POPULACIJE SA ALERGIJAMA, DIGESTIVNIM I RESPIRATORNIM PROBLEMIMA, KAO I KOD ONIH SA OSLABLJENIM IMUNITETOM - POSEBNO DECE

sebno dece.

Magareće mleko je po svom sastavu izuzetno slično majčinom mleku. Lako se vari, bogato je proteinima (laktoferin, lizozim), vitaminima (A, B, C, D3, E) i esencijalnim masnim kiselinama, podseća jedan od suosnivača startapa dr Vladimir Filipović, naučni savetnik i ekspert iz oblasti prehrambenog inženjstva.

- Pored zdravstvenih benefita postojala je i želja da se očuva autohtona balkanska rasa magaraca i podstakne ruralni razvoj kroz održivu proizvodnju. Liofilizacija je primenjena sa ciljem produženja roka trajanja magarećeg mleka, uz maksimalno čuvanje njegove visoke nutritivne vrednosti i proširenje dostupnosti kroz instant napitke - navodi Filipović.

Ističe da je proizvod namenjen deci, starijim osobama, sportistima, osobama alergičnim na kravlje mleko ili sa digestivnim problemima, kao i zdravstveno osvešćenim potrošačima koji traže pri-

rodne, lako svarljive i funkcionalne prehrambene proizvode, posebno skrojene prema modernom načinu života.

Tržište proteinskih napitaka u uzletu

Tržište proteinskih napitaka u Srbiji je u značajnom uzletu, iako čini relativno mali deo ukupnog tržišta sportskih i energetske napitaka. Trend koji se uočava je jasan: potražnja za funkcionalnim, visokoproteinskim i zdravijim pićima konstantno raste, tvrdi Filipović.

- Potrošači postaju sve edukovaniji i svesniji važnosti nutritivne vrednosti, očuvanja prirodno prisutnih nutrijenata i shodno tome traže visokokvalitetne proizvode za koje su, u moru ostale ne-kvalitetne konkurencije, spremni i da plate premijum cenu - smatra sagovornik.

Dodaje da je potencijal magarećeg proteinskog instant milkšejk napitka značajan;

- Na tržištu ne postoji napitak koji je

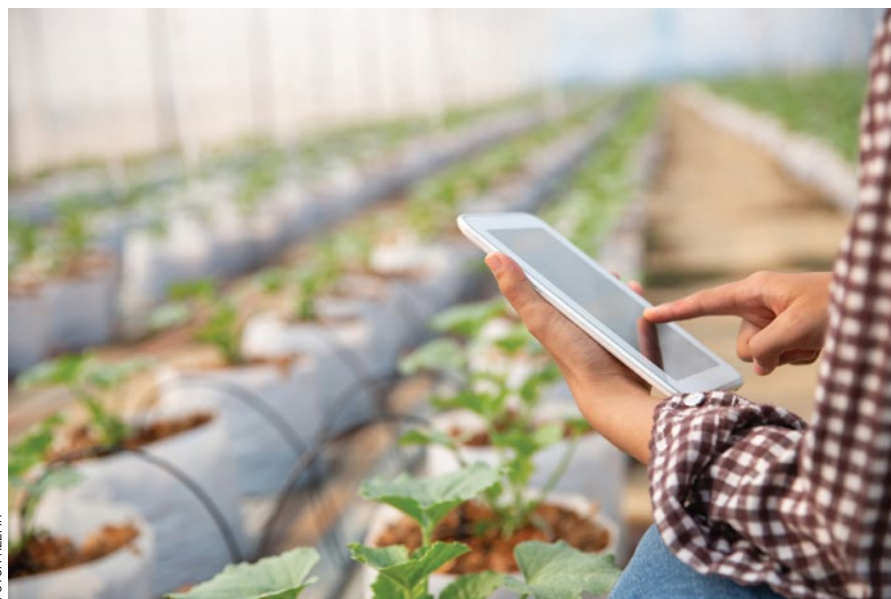


FOTO: FREEPIK

EIT FOOD UBRZAVA INOVACIJE KAKO BI IZGRADIO SISTEM ISHRANE PRILAGOĐEN BUDUĆNOSTI, KOJI PROIZVODI ZDRAVU I ODRŽIVU HRANU ZA SVE. POKRENUO JE REGIONALNU INOVACIONU ŠEMU (RIS) KOJA SE FOKUSIRA NA UNAPREĐENJE RAZVOJA U OKVIRU POLJOPRIVREDNO-PREHRAMBENOG SEKTORA, SPROVOĐENJEM AKTIVNOSTI KOJE SE ODOSE NA INOVACIJE, OBRAZOVANJE, STVARANJE BIZNISA I KOMUNIKACIJU U RIS ZEMLJAMA I REGIONIMA

funkcionalan, visoko kvalitetan, nudi alternativu klasičnim proizvodima od mleka, a pritom prilagođen lakoj upotrebi. Projektovani diverzifikovani kanali prodaje omogućili bi široku vidljivost i dostupnost potencijalnim potrošačima.

Šta je potrebno za uspešan izlazak na tržište i gde su izazovi?

Očekivanja od ovakvog proizvoda su visoka, posebno ako se jasno komuniciraju zdravstvene prednosti i koristi za moderan, zdrav način života, smatra drugi suosnivač startapa dr Marko Petković, vanredni profesor iz oblasti prehrambene tehnologije. On kaže da je za uspešan izlazak na tržište potrebno temeljno planiranje, usklađenost sa aktuelnim domaćim i regulativama EU, kvalitetan proizvod i snažna marketinška strategija, uz stalno praćenje povratnih informacija od strane potrošača i prilagođavanje tržišnim trendovima.

- Naš proizvod ima realnu šansu za uspeh ako se jasno pozicionira kao funkcionalna, zdrava i praktična alternativa

postojećim napicima (premijum proizvod). Ključ je u jednostavnoj i brznoj pripremi napitka, stabilnom proizvodu koji ne zahteva 'hladni lanac', autentičnosti, edukaciji tržišta, inovativnom marketingu i doslednom građenju poverenja kod ciljane grupe - navodi Petković.

Najveći izazov sa kojim se suočavaju startapi u ranoj fazi razvoja, pa tako i ovaj tim, jeste ograničenost finansijskih resursa koji su neophodni za razvoj, testiranje i pripremu proizvoda za tržište, kaže treći suosnivač Miloš Lazarević, registrovani uzgajivač magaraca, IT inženjer i menadžer projekta:

- Do sada smo najveći deo troškova finansirali sopstvenim sredstvima, ali aktivno konkurišemo za javne grantove na nacionalnom i evropskom nivou, dok u isto vreme razvijamo partnerstva sa dobavljačima sirovina i potencijalnim klijentima - objašnjava naš sagovornik.

Kao drugi značajan izazov navodi preciznu identifikaciju ciljane grupe za proizvod koji je nov i jedinstven na tržištu.

- Da bismo to prevazišli sprovodimo istraživanja tržišta, organizujemo testiranja proizvoda sa potencijalnim korisnicima, kao i konsultacije sa mentorima i stručnjacima iz oblasti agroinovacija, funkcionalne hrane i marketinga. Pored toga, radimo na privlačenju privatnih investitora koji prepoznaju potencijal proizvoda i naše misije - stvaranja zdrave, funkcionalne hrane uz istovremeno očuvanje ugroženih životinjskih vrsta - pojašnjava Lazarević.

Globalni problem - depopulacija magaraca

Svojim proizvodom ovi inovatori žele da skrenu pažnju i na depopulaciju magaraca koja, kako kaže Lazarević, predstavlja alarmantan globalni problem - u poslednjih nekoliko decenija njihov broj je opao za više od 50 odsto na svim kontinentima.

- Razlozi za ovu pojavu su višestruki. S jedne strane, magarci se sve manje koriste u poljoprivredi i svakodnevnom životu kao radne životinje, što je rezultat tehnološkog napretka. Sa druge strane, ova vrsta je postala žrtva organizovanog krivolova - posebno zbog potražnje za takozvanim „ejiao“ eliksirom, popularnim u kineskoj tradicionalnoj medicini, koji se proizvodi od želatina dobijenog iz kože magarca. Stotine hiljada magaraca se svake godine ubija zbog ovih potreba, najviše u Africi i Aziji - naglašava Miloš Lazarević.

Ovaj problem prepoznale su i međunarodne humanitarne organizacije poput „The Donkey Sanctuary“, koje ulažu značajna sredstva u zaštitu magaraca i podizanje svesti o njihovoj važnosti. Zbog toga su magarci danas u mnogim zemljama, uključujući i Srbiju, proglašeni za zaštićenu vrstu.

- Državne subvencije za uzgajivače predstavljaju dobar početni podsticaj, ali nisu dovoljne za dugoročnu održivost. Naš cilj je da kroz proizvod 'RoyalMilk' - instant proteinski milkšejk na bazi magarećeg mleka - obezbedimo ekonomsku isplativost uzgoja magaraca. Na taj način bismo omogućili da uzgajivači imaju stabilan prihod i stvorili trajne uslove za očuvanje ove plemenite, ali ugrožene životinjske vrste - zaključuje Lazarević.

ALEKSANDRA KEKIĆ



MASTER BUS

prevoz putnika u domaćem i međunarodnom linijskom i vanlinijskom saobraćaju

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

MASTER BUS
Industrijska I V
Ruma - Srbija

VANLINIJSKI PREVOZ

RU 129 RC

MAYEKAWA SRB

Salinačka 80 b
11300 Smederevo
026 4 150 151
z.andrejevic@mayekawa.rs
www.mayekawa.rs



**PROIZVODNJA RASHLADNIH KOMPRESORA,
TOPLOTNIH PUMPI I ČILERA**

PROJEKAT RESENAP REALIZOVAN U OKVIRU INSTITUTA TEHNIČKIH NAUKA SANU

INOVATIVNO REŠENJE ZA SPREČAVANJE INFEKCIJE POVRŠINSKIH RANA

RESENAP SPAJA NAUKU, ODRŽIVOST I TRŽIŠNU PRIMENLJIVOST. KORIŠĆENJEM PRISTUPAČNIH SIROVINA, NISKIH PROIZVODNIH TROŠKOVA I ŠIROKOG SPEKTRA POTENCIJALNE UPOTREBE, PREDSTAVLJA KONKURENTNO REŠENJE ZA TRŽIŠTE MEDICINSKIH BIOMATERIJALA – KAKO U SRBIJI, TAKO I GLOBALNO

PIŠE: DR NENAD FILIPOVIĆ, viši naučni saradnik Instituta tehničkih nauka SANU

Projekat RESENAP (engl. Design of REsveratrol and SElenium Nanoparticle-based formulation for topical Application) odobren je od strane Fonda za nauku i finansiran u sklopu programa Dokaz koncepta u periodu od 1. juna 2024. do 31. maja 2025. godine. Realizovan je u okviru Instituta tehničkih nauka SANU, od strane istraživača dr Nenada Filipovića, dr Magdalene Stevanović, dr Nine Tomić, dr Maje Jović i dr Zorana Stojanovića.

Motivacija i zdravstveni kontekst

Glavna motivacija tima sa Instituta tehničkih nauka SANU bila je potraga za inovativnim rešenjem u tretmanu površinskih rana, posebno u slučajevima kada postoji povećani rizik od pojave infekcija.

Infekcije površinskih rana, poput posekotina, ogrebotina, manjih opekotina i rana izazvanih medicinskim intervencijama, predstavljaju čestu pojavu u svakodnevnom životu. Iako naizgled bezazlene, ove rane mogu postati ulazna tačka za patogene mikroorganizme, što može dovesti do ozbiljnih infekcija. Ovaj problem je naročito izražen kod pacijenata sa ugroženim imunim sistemom, hroničnim bolestima, osoba koje su dugotrajno stacionirane u bolnicama ili onih sa ograničenom pokretljivošću, gde kontinuirana nega i tretman rana



predstavljaju logistički i medicinski izazov.

Među njima najviše dominiraju takozvane bolničke, odnosno nozokomijalne infekcije (engl. nosocomial infection), koje pacijenti stižu tokom boravka u zdravstvenim ustanovama, a koje u trenutku prijema nisu bile prisutne. Neki od češćih oblika bolničkih infekcija su infekcije urinarnog trakta izazvane kontaminacijom preko ulaznog mesta katetera, infekcije hirurških rana i sepsa izazvana prodorom patogena preko intravenskih katetera. Prekomerna upotreba antibiotika u lečenju ovakvih infekcija doprinela je razvoju anti-

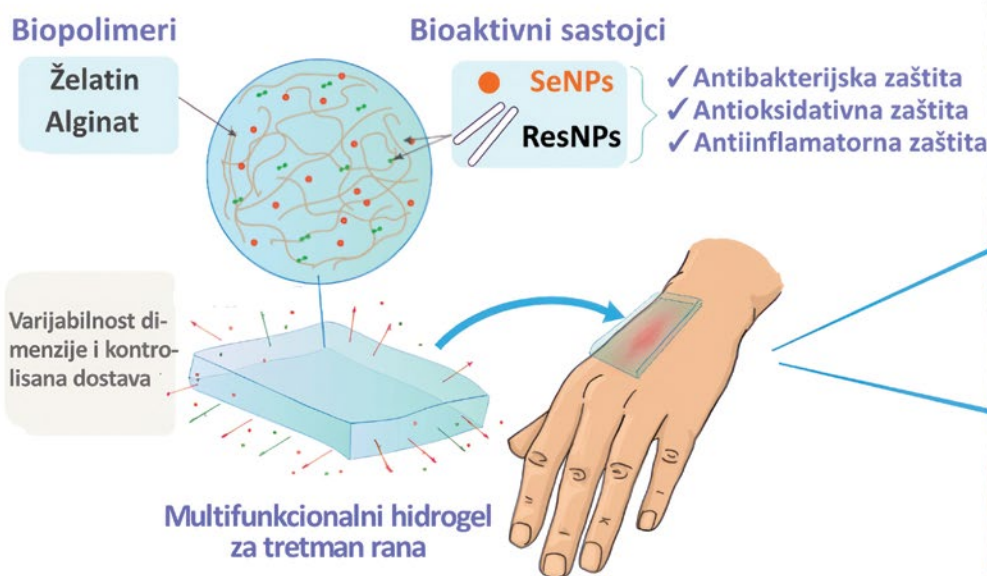
krobne rezistencije (AMR), globalnog zdravstvenog problema koji je često zastavljen ili neadekvatno tretiran, ali sa zastrašujućim posledicama.

Prema podacima iz naučnog časopisa The Lancet, godišnje od infekcija prouzrokovanih rezistentnim mikroorganizmima umre više od 1,27 miliona ljudi širom sveta, dok se do 2050. godine predviđa da bi ovaj broj mogao da poraste na više od 10 miliona godišnje – više nego što uzrokuju svi oblici raka zajedno. Ekonomski teret koji ovaj problem nosi meri se u bilionima evra godišnje. Kako bi se suzbio rastući problem AMR-a, neophodno je racionalno korišćenje antibiotika i istraživanje alternativnih terapija. Jedan od pristupa uključuje razvoj lokalnih tretmana koji koriste prirodne antimikrobne agense, smanjujući potrebu za sistemskom primenom antibiotika i time doprinosi očuvanju njihove efikasnosti.

Inovacija u funkciji zdravlja

Odgovarajući na ove izazove, RESENAP nudi rešenje u vidu višenamenskih hidrogelova na bazi biopolimera prirodnog porekla, želatina i alginata, u koje su imobilisane aktivne komponente nano-trake resveratrola (ResNPs) i nanočestice selena (SeNPs).

Resveratrol je polifenol iz grupe stilbena sa širokim spektrom bioloških



aktivnosti – antioksidativnim, antibakterijskim, antifungalnim, ali i kardioprotektivnim, antikancerskim, antiinflamatornim i neuroprotektivnim svojstvima. U formi nanočestica njego-va bioraspoloživost i terapijski efekat značajno se poboljšavaju.

Selen je esencijalni mikronutrijent neophodan za pravilno funkcionisanje ljudskog organizma. Ulazi u sastav brojnih proteina od izuzetnog značaja za brojne biohemijske procese. Njegov deficit je povezan sa mnogim patološkim stanjima, te se često koristi u njihovoj terapiji (kardiovaskularni poremećaji, bolesti štitaste žlezde, HIV i hronične virusne infekcije, onkološka stanja, kognitivni poremećaji i neurodegenerativne bolesti...). U poslednje vreme pažnju naučne javnosti privlači njegova nanočestična forma, u kojoj ispoljava razne poboljšane aktivnosti, a među njima i antimikrobnost.

Inovacija RESENAP-a leži u kombinovanju nanotehnologije sa prirodnim biomaterijalima. U proteklom periodu istraživački tim RESENAP-a je razvio metodologiju dobijanja navedenih nanoformulacija i detaljno ispitao njihovu biološku aktivnost. Za SeNPs dobijeni su rezultati snažnog antimikrobnog dejstva protiv sojeva koji su česti izazivači bolničkih infekcija poput *Staphylococcus aureus*, *Enterococcus faecalis*, *Candida albicans*, kao i potpuno suzbijanje poja-

ve biofilмова pri niskim koncentracijama. Sa druge strane, ResNPs su pokazale znatan antiinflamatorni potencijal. Još interesantnija je činjenica da je u određenim uslovima zapažen i sinergistički efekat ovih nanočestica kada se kombinuju istovremeno. Rezultati ovih istraživanja publikovani su u nekim od vodećih međunarodnih časopisa.

Sledeći korak ka iskorišćenju potencijala navedenih nanočestica bio je obezbeđivanje adekvatnog „nosača”, što je kroz ovaj projekat i urađeno. Sa istraživačkog aspekta cilj RESENAP-a bio je razvoj i optimizacija hidrogelova od želatina i alginata, koji će na kontrolisan način oslobađati terapijske doze nanočestica resveratrola i selen. Realizacija ovog cilja je zahtevala detaljnu karakterizaciju svih ključnih parametara neophodnih za uspešnu sintezu, stabilnost, bioaktivnost i funkcionalnost finalnog sistema. U zavisnosti od sastava i upotrebe pomoćnih supstanci, poput polivinil alkohola i glicerola (koji se, takođe, mogu naći u brojnim farmaceutskim preparatima), postignuto je kontrolisano otpuštanje aktivnih komponenti iz gelova u intervalu od dva do 14 dana.

Društveni i tržišni efekti projekta RESENAP

Proizvod koji je razvijen kroz RESENAP predstavlja konkretno i primenlji-

vo rešenje za:

- Smanjenje rizika od infekcija
- Brže i efikasnije zarastanje rana
- Veći komfor pacijenata zahvaljujući kontrolisanom oslobađanju aktivnih komponenti
- Manju upotrebu antibiotika
- Dugoročno rasterećenje zdravstvenog sistema

Zbog dobre manipulativnosti ovo univerzalno sredstvo se može koristiti u kućnim uslovima ili u zdravstvenim ustanovama za tretman manjih opekotina, hirurških rezova, rana od igala, katetera ili hroničnih rana. Posebno značajna primena ogleda se kod imunokompromitovanih pacijenata – poput osoba sa HIV-om ili onkoloških pacijenata – gde se infekcije često razvijaju nakon intervencija ili zbog produžene hospitalizacije.

RESENAP spaja nauku, održivost i tržišnu primenljivost. Korišćenjem pristupačnih sirovina, niskih proizvodnih troškova i širokog spektra potencijalne upotrebe, predstavlja konkurentno rešenje za tržište medicinskih biomaterijala – kako u Srbiji, tako i globalno. U vremenu kada antibiotici gube efikasnost, RESENAP otvara vrata ka novim modelima lečenja i prevencije infekcija, sa značajnim potencijalom za dalji razvoj, licenciranje i saradnju sa industrijom. ■

Sale za svečanosti

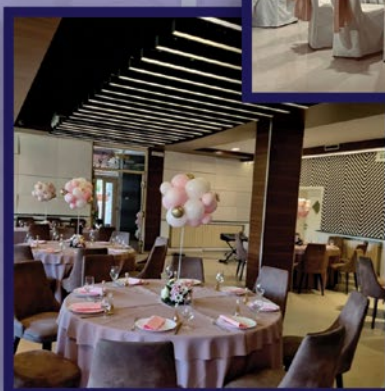
BELI DVOR RAŠKA 063 109 74 09

ŽUPSKI DVOR ALEKSANDROVAC 063 109 75 37

LAZAREV DVOR KRŠEVAC 064 44 44 080

RESTORAN LJILJAN BRUS 063 109 75 37

RESTORAN BORIĆI RAŠKA 063 109 74 09



Trlič BB
14210 Ub, Trlič

014/463300

www.trlic.com
zztrgovina@trlic.com



MINILUX

BOJE I LAKOVI • ŠRAFOVSKA ROBA
METALNA ROBA • ALATI
SVE ZA IZOLACIJE I FASADE



Braće Petrović 115a
15232 Šabac, Jevremovac
061/2802895
miniluxdd2018@gmail.com

Pokrećemo industriju
podržavamo život

MESSER 
Gases for Life

www.messer.rs



PAN-LEDI

Jabučki Put 409, 26000 Pančevo
013/355-547 - Pančevo
064/8241-706 - Leskovac-Brestovac
066/8556-002 - Nova Pazova
office@panledi.co.rs, www.panledi.co.rs



NAGLE PROMENE NA GLOBALNOM TRŽIŠTU „CRNOG ZLATA“ U 2025.

UPRKOS GEOPOLITIČKIM IZAZOVIMA CENA NAFTE U PADU

ODRŽAVANJU NIŽIH CENA NAFTE TOKOM LETA VELIKI DOPRINOS DALA JE ODLUKA OPEC+ OD 5. JULA KADA JE NAJAVLJENO POVEĆANJE PROIZVODNJE U AVGUSTU ZA 548.000 BARELA DNEVNO. OVO POVEĆANJE JE DEO POSTEPENOG VRAĆANJA NA TRŽIŠTE UKUPNO 2,2 MILIONA BARELA DNEVNO, U OKVIRU DOBROVOLJNIH KOREKCIJA KOJE SU ZAPOČETE U APRILU 2025. GODINE

Nenajavljeno američko bombardovanje nuklearne infrastrukture Irana 22. juna i očekivani odgovor Teherana dan kasnije nisu doneli naglo povećanje cena nafte na globalnom tržištu, nego se - štaviše - dogodilo upravo suprotno. Uprkos bombardovanju tri lokacije u Iranu i uzvratnom raketnom iranskom napadu na američku vazduhoplovnu bazu u Kataru, među trgovcima naftom nije bilo panike. Cena je pala za više od sedam odsto nakon što se ispostavilo da u napadima nije bilo žrtava, kao i da Amerikanci nisu gađali iranska naftna postrojenja, a da Iran nije zatvorio put tankerima kroz Ormuski kanal u Persijskom zalivu.

Cene nafte pale su tada ispod 70 dolara po barelu, a zatim se, uz izvesne oscilacije, marka Brent održava na tom nivou, dok američki standard WTI lavira oko 68 dolara za barel. Predsednik SAD Donald Trump, koji je u kampanji obećavao niže energetske troškove, oglasio se tom prilikom na svojoj mreži Truth Social upozorivši na trenutni rast cena nafte neposredno nakon uključivanja Amerike u sukob na Bliskom istoku, poručivši: „Pratim situaciju!“

U međuvremenu nije došlo do eskalacije sukoba SAD i Irana, a u prvi plan su izbili drugi faktori koji igraju ključnu ulogu u formiranju globalne cene „crnog zlata“. Nakon dve godine uzornog ponašanja u okviru OPEC+ sporazuma i dobrovoljne redukcije proizvodnje, Saudijska Arabija je, prema proceni Međunarodne agencije za energetiku (IEA), odlučila da malo popusti uzde.

Saudijska Arabija je u junu premašila svoju kvotu proizvodnje za čak 700.000 barela dnevno, dostigavši proizvodnju

od 9,8 miliona barela, što je najviši nivo u poslednje dve godine. Iako je iznenađni skok u proizvodnji razlog za dodatnu pažnju, Saudijska Arabija je uglavnom dosledno poštovala dogovorene ciljeve prethodne dve godine, pa trenutni pomak ne mora automatski značiti da je reč o obmani partnera.

Rijad tvrdi da povećanje izvoza i rada rafinerija nije bilo kršenje dogovora, već premeštanje barela usled regionalnih tenzija. Međutim, Međunarodna agencija za energetiku (IEA) beleži rast izvoza, pojačan rad rafinerija i rast zaliha, tri jasna znaka koji ukazuju na povećanje proizvodnje. Sve se to dešava samo nekoliko dana nakon što je OPEC zabranio pristup svom sastanku u Beču za pet velikih zapadnih medija - Bloomberg, Reuters, New York Times, Wall Street Journal i Financial Times.

OPEC nije dao javno objašnjenje, ali je spisak gotovo identičan listi medija koji su najkritičniji prema uticaju kartela OPEC na tržište i najglasniji u podršci energetske tranziciji. Takođe, nikome nije promaklo da je upravo Bloomberg, jedan od medija koji nisu pozvani, među prvim kritikovao procenu IEA o saudijском prekoračenju kvota.

U Saudijskoj Arabiji potrošnja nafte tokom leta zaista raste, a izvoz u Kinu je na najvišem nivou u poslednje dve godine, sa planom da Aramco u avgustu isporuči 51 milion barela. Sve to može donekle opravdati pomeranje kvota. Ali razlika od 700.000 barela dnevno nije sitnica, to je poruka, ocenjuje specijalizovani portal OilPrice. Kada najveći svetski izvoznik nafte počne da testira granice dogovora i istovremeno zatvara roletne, nije samo stabilnost kvota pod

znakom pitanja, već i kredibilitet celog sistema.

Održavanju nižih cena nafte tokom leta veliki doprinos dala je odluka OPEC+ od 5. jula kada je najavljeno povećanje proizvodnje u avgustu za 548.000 barela dnevno. Ovo povećanje je deo postepenog vraćanja na tržište ukupno 2,2 miliona barela dnevno, u okviru dobrovoljnih korekcija koje su započete u aprilu 2025. godine. Odluka je doneta na virtuelnom sastanku predstavnika zemalja poput Saudijske Arabije, Rusije, Iraka, UAE, Kuvajta, Kazahstana, Alžira i Omana.

Neizvesnost na strani potražnje

Istovremeno, na strani potražnje, takođe, su faktori koji povoljno utiču na niže cene nafte. OPEC je u julu smanjio prognoze globalne potražnje za naftom za naredne četiri godine, pre svega zbog usporavanja rasta kineske privrede, iako je istovremeno podigao dugoročnu prognozu, pozivajući se na rastuću potrošnju u zemljama u razvoju. Organizacija je poručila da ne vidi znakove da je svetska potražnja za naftom dostigla svoj vrhunac. Za razliku od grupe OPEC, koja zadržava procenu da će globalna potražnja 2030. godine iznositi 113,3 miliona barela dnevno, IEA predviđa vrhunac od 105,6 miliona barela do 2029. i blagi pad u 2030. godini.

OPEC+ koji upravo povećava proizvodnju kako bi povratio tržišni udeo nakon višegodišnjih rezova kojima je podržavana cena nafte suočava se sa prognozama slabije srednjoročne potražnje, što bi moglo da oteža postepeno ukidanje preostalih rezova, koji ostaju na snazi do kraja 2026. Generalni sekretar OPEC-a Hejtam el Gajs izjavio je u uvodu izveštaja da je „nafta temelj svetske ekonomije i ključna za svakodnevni život“, uz tvrdnju da „vrhunac potražnje nije ni na vidiku“. Ovaj izveštaj OPEC je objavio na pomenutom seminaru u Beču.

Prema izveštaju, potražnja za naftom se oporavila od pandemije, što sada omogućava stabilnije prognoze. Istovremeno, Kina - koja je decenijama bila ključni pokretač rasta potrošnje - beleži usporavanje zbog slabijeg ekonomskog rasta, bržeg rasta broja električnih vozila i zamene nafte u pojedinim sektorima. OPEC+ je od aprila 2025. počeo



FOTO: FREEPIK

da postepeno ukida ranije dobrovoljne rezove od 2,17 miliona barela dnevno. Ipak, dodatni rezovi od 3,65 miliona barela dnevno i dalje ostaju na snazi do kraja 2026, a prema rečima dva delegata, još se ne razmatra njihovo ukidanje.

Dugoročno, OPEC očekuje da će rast potrošnje predvoditi Indija, Bliski istok i Afrika. Grupa ukazuje i na to da su faktori poput izlaska SAD iz klimatskog sporazuma UN i sporijeg širenja EV tehnologije u Evropi verovatno usporili energetske tranzicije u zemljama u razvoju koje imaju velike energetske potrebe. Očekuje se da će potražnja za naftom do 2050. godine dostići 122,9 miliona barela dnevno, što je više od prošlogodišnje procene od 120,1 milion i značajno iznad projekcija drugih aktera. OPEC, takođe, procenjuje da će za zadovoljavanje svetskih potreba u sektoru do 2050. godine biti potrebno 18.200 milijardi dolara investicija, u odnosu na raniju procenu od 17.400 milijardi dolara.

U julskoj prognozi IEA navedeno je da se globalno tržište nafte suočilo sa burnim tokom 2025. godine. Pojačane trgovinske tenzije i opšta ekonomska neizvesnost negativno su uticale na

svetsku ekonomiju, a time i na rast potražnje za naftom. Ovi faktori, u kombinaciji sa nedavnom odlukom OPEC+ da ubrza ukidanje višegodišnjih ograničenja proizvodnje, doveli su do pada međunarodnih cena nafte na najniži nivo u poslednje četiri godine, tokom aprila i početkom maja.

Tržište nafte prolazi kroz strukturne promene: deceniju unazad obeležio je snažan rast američke proizvodnje (zahvaljujući škrljcima) i kineske potrošnje. SAD su od 2015. do 2024. godine povećale proizvodnju za više od osam miliona barela dnevno, dok je Kina u istom periodu povećala potrošnju za gotovo šest miliona barela dnevno. Međutim, do kraja decenije Kina će, zbog rasta prodaje električnih vozila (EV), upotrebe LNG kamiona, razvoja brze železnice i strukturnih promena u ekonomiji, dostići vrhunac potrošnje nafte. Istovremeno, rast američke proizvodnje usporava, ali SAD ostaju ključni proizvođač nafte izvan OPEC+ zemalja.

Globalna potražnja za naftom će do 2030. porasti za 2,5 miliona barela dnevno i stabilizovati se na oko 105,5 miliona barela, pri čemu će se godišnji rast uspo-

riti sa 700.000 barela dnevno u 2025. i 2026. godine na nulu, a 2030. godine se očekuje blagi pad. Ovaj trend je posledica usporenog privrednog rasta, tenzija u trgovini i sve brže zamene nafte u transportu i energetici, navodi IEA.

Planirani rast proizvodnih kapaciteta premašuje potražnju

Do 2030. godine očekuje se rast globalnih kapaciteta za proizvodnju nafte za 5,1 milion na 114,7 miliona barela dnevno, predvođen Saudijskom Arabijom i SAD. To značajno nadmašuje rast potražnje, što bi moglo izazvati pad cena kako bi se sprečilo prekomerno nakupljanje zaliha. Rast će biti izražen do kraja 2025. godine, a zatim će usporiti jer opada broj projekata izvan OPEC+ zemalja.

Nagli pad cena nafte početkom i sredinom 2025. godine, kao i neizvesna investiciona klima, doveli su do smanjenja ulaganja, posebno u američku proizvodnju. Očekuje se da će ukupna ulaganja u sektor pasti za šest odsto na oko 420 milijardi dolara, iako su konvencionalni projekti otporniji na promene. Međutim, niže cene i viši troškovi (zbog



FOTO: FREPPK

carina i inflacije) mogli bi izazvati dublje rezove.

Zbog stagnacije aktivnosti u Evropi i SAD i rasta ponude u Americi, višak sirove nafte iz Atlantskog basena povećaće se za oko 870.000 barela dnevno do 2030. godine. Izvoz rafiniranih proizvoda iz tog regiona porasće za 320.000 barela dnevno, dok će rafinerije na Bliskom istoku teško držati korak sa rastućom

potražnjom. Ipak, Bliski istok će doprijeti sa dodatnih 860.000 barela rafiniranih proizvoda dnevno, učvršćujući svoju ulogu izvoznog centra.

Američka Administracija za energetske informacije (EIA) podigla je svoju prognozu prosečne cene Brent sirove nafte za 2025. godinu, navodeći povećani geopolitički rizik kao ključni razlog. Prema novom izveštaju Short-Term

Energy Outlook (STEO) objavljenom u julu, očekuje se da će prosečna cena Brent nafte ove godine iznositi 68,89 dolara po barelu, što je rast od više od 2,90 dolara u odnosu na prethodnu mesečnu procenu - 65,97 dolara. EIA navodi da je do revizije došlo zbog izraženog porasta geopolitičkih premija rizika zbog situacije na Bliskom istoku.

Uprkos višem riziku, izveštaj predviđa da će značajan rast globalnih zaliha nafte ograničiti dalji rast cena. Nakon što je cena Brent nafte u prvom kvartalu 2025. u proseku iznosila 75,83 dolara, očekuje se njen pad na 64,02 dolara do četvrtog kvartala, dok bi prosečna cena u 2026. godini mogla pasti na 58,48 dolara po barelu. Prosečna cena američke sirove nafte West Texas Intermediate (WTI) za 2025. godinu procenjena je na 65,22 dolara po barelu, što je više u odnosu na prošlomesečnu procenu od 62,33 dolara. Prošle godine prosečna cena Brent nafte iznosila je 80,56 dolara po barelu, dok se WTI naftom trgovalo po prosečnoj ceni od 76,60 dolara.

VLADIMIR JOKANOVIĆ

ZEMLJE U RAZVOJU BELEŽE RAST POTROŠNJE, INDIJA PREDNJAČI

Prognoza za tržište nafte u 2025. godini obeležena je povećanim geopolitičkim rizicima, nerazrešenim trgovinskim tenzijama i političkim promenama, što stvara niz neizvesnosti. Zbog toga su vodeće svetske institucije smanjile prognozu globalnog rasta BDP-a za ovu godinu na oko 2,8 procenata, a očekuje se da će rast u ostatku decenije ostati ispod trenda, što ima direktne posledice na potražnju za naftom. Uz mogućnost eskalacije sukoba na Bliskom istoku i neizvesne trgovinske pregovore, prognoze su opterećene velikim rizicima.

Zemlje u razvoju beležiće rast potrošnje od 4,2 miliona barela dnevno do 2030. godine, dok razvijene ekonomije beleže pad od 1,7 miliona barela. Indija prednjači sa očekivanim rastom od milion barela dnevno, dok Kina beleži stagnaciju. U SAD, niže cene benzina i sporije širenje EV tehnologije povećale su prognozu potražnje za 1,1 milion barela dnevno do kraja decenije u odnosu na prošlogodišnju prognozu.



R-COMPANI

Završni radovi u građevinarstvu

062/260422 **zekset@gmail.com**

Sedište: Svetosavska 188, 22304 Novi Banovci
Kancelarija: Ljubana Jednaka 1, 11000 Beograd



**Profesionalni
kafae aparati**

062/270-781
prodaja@rsproject.rs

www.wmfsrbija.rs

IZAZOVI TURISTIČKE SEZONE 2025. U CRNOJ GORI

TURISTA ĆE BITI, SAMO SE NE ZNA KOLIKO I KOJIH

UMESTO DA SE SVI ZAJEDNIČKI IZBORE DA LETNJA SEZONA PROĐE BEZ PROBLEMA I DONESE DRŽAVI PREKO POTREBNA SREDSTVA ZA POPUNJAVANJE BUDŽETA, SVE OSTAJE NEDOVRŠENO I NEDOREČENO



FOTO: PEXELS

Crna Gora je ušla u ključnu letnju turističku sezonu bez rešenih infrastrukturnih problema i, samim tim, nespremna da prihvati dovoljan broj gostiju kako bi popunila sve veću rupe u državnom budžetu.

I ove godine sve se odvijalo po već poznatom scenariju: akcioni planovi su „pomalo kasnili“, Nacionalna turistička organizacija Crne Gore (NTO CG) nije imala većeg uspeha u promociji države na stranim tržištima – iako joj je to glavni posao, a dugotrajan proces eventualnog davanja u dugoročni zakup Aerodroma Crne Gore, odnosno vazdušnih luka u Podgorici i Tivtu, za posledice je imao izostanak ulaganja u te objekte i letova niskotarifnih avio-kompanija. Takođe, nepouzdana statistika turističkog prometa, kako broja turista, tako i njihovih noćenja, i dalje stvara pogrešnu sliku o tome ko su i u kojoj meri ključni gosti u Crnoj Gori.

Naime, vlasnici pasoša Rusije, Ukrajine, Belorusije i Turske i dalje imaju privilegiju da (najmanje) pola godine borave kao turisti, a jedina obaveza koju u tom periodu imaju jeste da jednom mesečno izađu iz zemlje na pola dana i vrate se u nju sa pečatom granične kontrole druge države.

Pa ipak, to već na početku godine nije doprinelo da pokazatelji u susret letu budu obećavajući. Dok su zemlje na evropskom kontinentu u prva tri meseca zabeležile rast broja dolazaka za skoro pet odsto, a noćenja za 2,2 procenta, Crna Gora je primila za 3,5 odsto više stranih turista, ali je broj noćenja pao za deset odsto. To ukazuje da je manje onih koji su u Crnoj Gori privremeno naseljeni, odnosno pripadaju takozvanom „izbegličkom turizmu“ – mahom državljani Rusije i Ukrajine, ali taj manjak nije našao adekvatnu zamenu na drugim tržištima. Naime, u relativnim pokazateljima, najveći rast vezan je za dolaske turista iz Kine (+95 odsto) i Izraela (+915 odsto) – one čiji je prosek boravka u Crnoj Gori samo dan i po. Nažalost, pad broja dolazaka beleže i pokazatelji vezani za najznačajnija turistička tržišta Starog kontinenta – zemlje Skandinavije i zapadne Evrope.

Još jedan nepouzdan pokazatelj krije se iza ostvarenih prihoda od turizma. Upravo su dolaskom najveće grupe migranata iz Rusije i Ukrajine krajem 2022.

i početkom 2023. godine prihodi „uzleleli“ dotle da su bili za čak 150 odsto veći nego rekordne 2019. Uz to treba uzeti u obzir da je istovremeno krenula i značajna fiskalna promena u samoj Crnoj Gori kroz program „Evropa sad 1“ koja je ne samo povećala plate, već i inflaciju i potrošnju na svim nivoima. Kada su sredinom prošle godine počele da se smanjuju mogućnosti finansijskih transfera sa teritorija Rusije, Belorusije i Ukrajine, zbog sve restriktivnijih mera Evropske unije kojima se pridružila i Crna Gora, državljani ovih zemalja su počeli da odlaze i sobom odnose milione – uključujući i one koje su državne institucije već bile isplanirale kao prihod od turizma. Taj trend nastavio se do danas...

Sa turistima ili bez turista iz Rusije, Ukrajine, Evrope, pa i šire, i ovog leta se teško dolazi do najatraktivnijeg dela crnogorskog primorja. Ključnih 30 kilometara koji povezuju Budvu sa Bokotorskim zalivom (i obratno) i dalje je teško prohodno zbog radova na širenju tog putnog pravca. I bez pritiska turista,

kako onih koji letuju na tom potezu, tako i tranzitnih koji su na proputovanju od Hrvatske ka Albaniji i Grčkoj, ovaj deo puta je bio teško prohodan. Česte obustave saobraćaja i makadam značajno su usporavali promet, što se sa dolaskom leta samo pogoršalo.

Ipak, najveća greška u koju su se upustile crnogorske institucije bila je odbrana funkcija zauzetih po političkom ključu, zbog kojih se u jul ušlo sa skoro polovinom nesređenih kupališta. Uz to, tokom istog meseca su se nastavili javni tenderi za zakup plaža koji su – u međuvremenu – prepravljani kako bi zadovoljili zahteve onih bliskih delu vlasti koja je „preuzela“ upravljanje sektorom vezanim za urbanizam i prostorno planiranje koje podrazumeva i najdragocenniji priobalni pojas takozvanog morskog dobra.

Uz promene cenovnika, pokušaje biznismena Mohameda Alabara da zakupe deo ulcinjske Velike plaže, te brojne malverzacije i milionske ponude kontroverznih osoba za atraktivne lokacije koje

je do skoro držalo lokalno stanovništvo, neizostavan resurs letnje turističke sezone u Crnoj Gori mogao bi ostati nepotrebljen. Samim tim, država bi mogla da ostane bez preko potrebnih prihoda od zakupa plaža, a turisti nezadovoljni onim što (ne) dobijaju za svoj novac.

Iako su na vreme stigle kritike i preporuke turističkih radnika i stručne javnosti, država je ostala gluva na sve ono što je morala da čuje.

Tako je profesorka Ekonomskog fakulteta Univerziteta Crne Gore Maja Baćović nedavno podsetila da popunjavanje budžeta u zemlji ima „sezonski karakter“, te da se cela slika priliva i odliva može sagledati tek pred kraj godine.

- Problem može nastati ukoliko letnja turistička sezona ne bude u skladu sa očekivanjima, što će onda uticati i na budžetske prihode. Tada su moguća dva scenarija. Prvi - u kojem je moguće održati fiskalnu ravnotežu smanjenjem potrošnje, i drugi - u kojem će biti neophodno finansirati deficit zaduživanjem – pojasnila je ona.



FOTO: PEXELS



FOTO: PEXELS

Iz vlade Crne Gore je ranije najavljivalo da će tokom godine iz tekućih prihoda moći da se pokrivaju tekući rashodi i da se sredstva iz zaduživanja neće koristiti za tekuće rashode. Ali treba podsetiti i na to da je Crna Gora u martu emitovala obveznice u vrednosti 850 miliona evra, navodno za isplatu dospelih dugova.

Jedan od najznačajnijih turizmologa u Crnoj Gori, profesor Rade Ratković, opisao je celu situaciju rečima „radovi, buka, nered, improvizacija“.

- Umesto da nudimo sigurnost, red i kvalitet, mi još poravnavamo teren dok gosti dolaze. To nije samo problem estetike – to je znak da se ovom destinacijom loše upravlja ili uopšte ne upravlja. Imao sam i lično razgovor sa ministarkom turizma Simonidom Kordić. Moram priznati, voljna je da sasluša, otvorena je za sugestije. Međutim, kako sama kaže „ne zavisi sve od nje, već od šire vlade“. I tu je, zapravo, srž problema. Ministarstvo kao da postoji bez stvarnog uticaja. Odlučuje se na drugom mestu, a odgovornost se prebacuje kao vruć krompir – istakao je Ratković.

I dok crnogorska vlada i njene institucije čekaju „magični štapić“ koji će pra-

šinu, buku i blato pretvoriti u sređene plaže, šum talasa i čisto more, ona gubi trku sa zemljama sa kojima deli istu obalu Jadranskog mora.

Hrvatska je odavno mnogo koraka ispred, iako i njoj ponekad nedostaju red i organizacija. Iako visoke, njihove cene i dalje se mogu smatrati opravdanim za sve ono što se nudi. Ključna tržišta su zemlje Evropske unije – kojoj i sama Hrvatska pripada – zbog čega su razvili visoko diverzifikovanu ponudu za sve što bi turistima „moglo da padne na pamet“.

S druge strane, Albanija postaje turistički div čija se brzina i razmere napretka na tom putu nikako ne smeju uzeti „zdravo za gotovo“. Saobraćajna infrastruktura se razvija i odlično funkcionise – naročito za vazdušni saobraćaj, gde su preuzeli ulogu regionalnog lidera za letove niskotarifnih avio-kompanija. I obala je uređena – uključujući plaže – dok su cene iste ili niže nego u okruženju. Ono što su pre desetak godina zacrtali kao plan, danas ostvaruju i u tome ne kasne, što znači da ni njihovi prihodi od sezone neće ni kasniti, niti biti manji od planiranih.

U takvim okolnostima, Crna Gora ne uspeva ni da se „dozove pameti“ i završi ključne pretpostavke za normalnu turističku sezonu. Ispred takvih planova koji su morali biti doneseni i realizovani mnogo pre početka jula, nalaze se sve političke odluke o nameštenjima funkcionera, o eventualnom usvajanju zakona kojim bi se redefinisalo upravljanje morskim dobrom, kao i nesuglasice između predstavnika vlasti na lokalnom i državnom nivou. Umesto da se svi zajednički izbore da letnja sezona prođe bez problema i donese državi preko potrebna sredstva za popunjavanje državnog budžeta, sve ostaje nedovršeno i nedorečeno.

S obzirom na to da pojedini regionalni mediji već godinama unazad vode negativnu turističku kampanju prema Crnoj Gori kroz izmišljene tekstove o pojavi ajkula i drugih opasnih vrsta, te teških zaraznih bolesti, prostora je malo da se privuku strani turisti. Bilo da su iz regiona ili udaljenih zemalja, oni su i dalje jedini koji Crnoj Gori donose sigurne prilive u državnu kasu.



KRISTINA JERKOV



САМОСТАЛНИ СИНДИКАТ
ЕСТРАДНИХ УМЕТНИКА
И ИЗВОЂАЧА СРБИЈЕ



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



SM NEKRETNINE

AGENCIJA ZA PROMET NEKRETNINAMA

Trgovačka 7/9, 11030 Beograd

063/204-894
064/5947-237



sm.company@gmail.com • www.smnekretnine.com

AKTIVNOSTI NA VODI SVE PROFITABILNIJE

KAD SE SPOJE BIZNIS, LETO, SPORT I VODA - POSAO CVETA

SPORTSKE AKTIVNOSTI NA VODI NISU VIŠE PRIVLAČNE SAMO AVANTURISTIMA I MLAĐOJ POPULACIJI, VEĆ OSVAJAJU TURISTE SVIH STAROSNIH DOBI I INTERESOVANJA



U toplim letnjim danima svi idemo ka vodi – na more, reku, jezero ili bazen – u potrazi za rashlađenjem, opuštanjem, odmorom ili provođom. Aktivan odmor uključuje različite aktivnosti na vodi i okuplja ljubitelje prirode, sporta i avanture. Za turističke radnike to je postao prostor za posao iz snova, ukoliko su i sami pravi avanturisti. To znači da njihov radni dan počinje i završava se na vodi, bilo na čamcu, kajaku ili jedrenjaku.

Danijel Đorđević je ljubav prema sportovima na vodi razvio tokom života u Norveškoj, gde se aktivno bavio planinarenjem, kajakom, vožnjom bicikla po brdima, pa je ubrzo i sam postao instruktor za outdoor sportove. Kada se vratio u Srbiju, pokrenuo je „No fat, no stress“ – sportsko udruženje koje organizuje kajak avanture u Beogradu i drugim mestima u Srbiji. Bilo da je reč o beogradskim turama – oko Velikog ratnog ostrva, ispod mostova na Savi ili kroz takozvani Beogradski Amazon, odnosno dunavskim kanalima, to je prilika da se priroda doživi na potpuno nov način kroz spoj fizičkog treninga i psihičkog opuštanja. Dalje od grada organizuje kajak ture po reci Tamiš, Zaslavici, u Ovčarsko-kablarској klisuri...

A zašto baš kajak? Kako objašnjava u razgovoru za Biznis.rs, to se pokazalo kao najisplativije i najtraženije. Opisuje da se kajacima na vodi može prići gde god želite da vidite neku turističku atrakciju iz drugog ugla i na poseban način, pritom se koristi sopstvena snaga i ne zagađuje okolina. Kaže da su ljudi naročito srećni kada nauče da voze kajak i ponosni kada čuju koliko su kilometara prešli. Dok se priseća samih početaka svoje biznis ideje, nabraja različite prepreke.

- Kome god bih tada rekao čime želim da se bavim, svi su mi se smejali, čak me ni roditelji nisu podržavali. Kada smo 2017. godine hteli da organizujemo sportski kamp na Tari, nailazili smo na veliku neozbiljnost i neprofesionalnost saradnika. Prvih pet godina sam stalno imao razne neprilike – konkurencija mi je slala inspekciju, rečna policija zaustavljala i tražila dodatne papire, a doživio sam i da me jedan konkurent koji radi „na crno“ kopira i čim izbacim neku turu na društvenim mrežama on objavi



da istu turu vodi istog dana, sat vremena pre naše, po duplo nižoj ceni. To nam je bio najiritantniji problem, jer radimo pošteno i plaćamo poreze – objašnjava naš sagovornik i dodaje da je na početku bilo veoma teško nabaviti dobre kajake i kvalitetnu opremu.

Leti se zarađuje i za zimu

Kada je posao krenuo bilo je dosta zainteresovanih, jer je vožnja kajaka tada bila nešto novo za naše ljude. Sezona traje od aprila do oktobra, a u njenom piku - tokom juna, jula i avgusta - mora da se zaradi i za zimu. Računica je, kako kažu, za sada solidna, pošto trenutno imaju oko 70 odsto stranih turista i ne zavise samo od domaćih mušterija.

Sezonalnost je u ovakvim biznisi-ma problem na više nivoa. Za širenje poslovanja potrebni su kajak instruktori-vodiči, što nije lako pronaći, a potom je potrebno oko godinu dana za pripremu kako bi sledeće godine mogli samostalno da vode ture. Onda je veliko pitanje da li će te sledeće sezone nastaviti sa radom.

- Obučimo i spremimo vodiča da može samostalno da radi i dođe kraj sezone. Razumem da svako želi stabilan posao tokom cele godine, pa zato gledamo da vodičima ovo bude sporedan posao. Ne samo što je posao sezonski, već je problem loše vreme i u toku same sezone

- analizira Đorđević i pojašnjava da sve to utiče na cenu njihovih usluga.

Osim osnovnih troškova firme, plata i marketinga, najveći izdatak je nabavka nove opreme, pošto kajake menjaju na tri godine da bi bili u dobrom stanju. Na cene beogradskih tura najviše utiče, kako kaže, i zakup vodene površine za ponton sa kajakcima, dok ture van Beograda poskupljuje transport plovila.

- Konkretno, naši troškovi kajak ture u Ovčarsko-kablarskoj klisuri za dva dana iznose oko 700 evra i uključuju trošak transporta, zaradu vodiča, noćenje. Za reklamiranje kod domaćih mušterija najviše koristimo društvene mreže i sponzorisanu reklamu, a za strance imamo tri sajta koji se dobro kotiraju u

pretrazi na Guglu. Ipak, naša najbolja reklama je kvalitetna usluga – naglašava Đorđević.

Put do biznisa - od takmičarskog do turističkog raftinga

Strast prema prirodi i ekstremnim sportovima vodila je i Nemanju Puzovića da osnuje udruženje „Extreme Serbia“ koje organizuje rafting ture na rekama Uvac, Lim i Ibar. Prvih godina to je bilo više iz lične satisfakcije i sportske ljubavi prema vodi, planinama i adrenalinu, ali poslednjih pet godina ozbiljnije su se posvetili turističkom segmentu, organizaciji tura i pravoj komercijalnoj ponudi.

- Više od deset godina aktivno se bavimo sportskim, odnosno takmičarskim raftingom, i iz toga se postepeno razvio i naš posao. Najteže je bilo na početku kada je trebalo obezbediti svu potrebnu opremu i steći znanje, iskustvo i sertifikate koji su neophodni da bismo se bezbedno i legalno bavili raftingom, kanjoningom i drugim aktivnostima u prirodi. To je proces koji zahteva vreme, ulaganje i veliku posvećenost. Dok je posao polako rastao najviše su nam pomogle preporuke zadovoljnih gostiju, deljenje iskustava i dobre recenzije. Iz godine u godinu dolazili su novi gosti i posao se širio sam od sebe – navodi naš sagovornik.

GOSTI SE ŽALE NA MUTAN DUNAV

Među poteškoćama sa kojima se u poslu susreću organizatori kajak tura jesu i neobične žalbe učesnika - na čistoću reka kojima plove.

- Ono na šta mi ne možemo da utičemo jeste stanje naših reka. Mnoge mušterije nam zameraju, iako nije do nas, što je Dunav prljav, što ima toliko smeća na obalama i što se kanalizacija ispušta u reku – iskren je Đorđević.



TURIZAM: AKTIVNOSTI NA VODI SVE PROFITABILNIJE



JEDRENJE SVE TRAŽENIJE – VELIKO ULAGANJE SE ISPLATI

Poslednje dve decenije jedrenje i krstarenje grčkim morima postali su omiljeni načini letovanja. Najčešće sedmodnevna tura obuhvata jedrenje i plovidbu koja turiste vodi u obilazak ostrva i skrivenih mesta daleko od gužvi. Takav odmor je u potpunom skladu sa prirodom i posle njega većina turista ne želi da na moru boravi drugačije.

Agencija Soul Sailing organizuje jedriličarske ture po Jonskom moru obilazeći Krf, Lefkadu, Kefaloniju, Zakintos i druga ostrva. Imaju svoju jedrilicu, što turistima olakšava proces rezervacije, jer nema depozita i dodatnih troškova.

- Ovaj posao radim iz čiste ljubavi prema brodovima i jedrenju. Boravak na moru je dodatni bonus. A sam koncept letovanja daje ljudima slobodu da uskoče u more pre kafe i doručka i da ne provode vreme tražeći parking – objašnjava u razgovoru za Biznis.rs Ivan Pešev, profesionalni skiper.

A kako drugačije kada je deo posla i kupanje na najlepšim skrivenim plažama, ronjenje u kristalno čistom moru, obilazak različitih kulturno-istorijskih lokaliteta. Kada je krenuo da razvija biznis sa jedrenjem najteže je bilo rešiti problem početnog ulaganja.

- To su bile muke na početku, sada je lakše. Takođe, problem je u startu bio i neopodan marketing jer meni ti poslovi 'ne leže' – priseća se Pešev.

Svake sezone se postepeno menja ciljna grupa turista, jer se i njihova ponuda poboljšava. Kažu da vremenom sve više razumeju kako jedrenje treba da izgleda, a da klijenti budu zadovoljniji i da je to način da posao zaista raste.

U zavisnosti od sezone u posao je uključeno između pet i deset ljudi – neki su stalni članovi tima, dok se drugi priključuju sezonski kao vodiči, tehnička podrška ili saradnici na organizaciji. I za ovu ekipu sezonalnost je jedan od najvećih izazova. Teško je zadržati vodiče, logistiku, saradnike zbog čega aktivno razmišljaju kako da produže sezonu i uvedu jesenje i zimske aktivnosti.

Većinu gostiju čine stranci

Puzović ističe da stranci mnogo više cene i uživaju u našim prirodnim lepotama, nego domaće stanovništvo koje prirodu često shvata zdravo za gotovo i ne brine o njoj koliko bi trebalo.

- Još nemamo dovoljno razvijenu svest o važnosti očuvanja životne sredine, a upravo u tome leži naša prednost – netaknuta priroda, autentičnost i iskreno iskustvo. Priroda definitivno ima ogroman potencijal za različite poslove. Naša ciljna grupa na početku su uglavnom bili mlađi ljudi željni adrenalina i avanture. Danas radimo i sa porodicama, firmama koje dolaze na tim building, kao i turistima srednjih godina koji traže mir i beg iz svakodnevice. Ipak, osnova ostaje ista – ljudi dolaze iz ljubavi prema prirodi i sportu – zaključuje Nemanja Puzović.

Kada promovišu svoje aktivnosti najviše se oslanjaju na društvene mreže, jer su to kanali na kojima, kako kaže, najbrže mogu da prikažu doživljaj, emociju i prirodu kroz video i fotografije. Ipak, priznaje da najbolja reklama ostaje stara dobra preporuka.

Kada određuju cenu trude se da budu pažljivi i ostanu dostupni širem broju ljudi, a da zadrže kvalitet. Pritom, realni troškovi nisu mali - oprema, održavanje, logistika, prevoz, vodiči. Za jednu prosečnu rafting turu potreban je trud više osoba - vodiča, prevoznika, onih koji su zaduženi za opremu i onih koji vode komunikaciju sa gostima. Ozbiljno razmišljaju o podršci iz različitih fondova za turizam, pogotovo kada su u pitanju ulaganja u opremu, proširenje kapaciteta i edukacija.

Ovo udruženje nudi program obuke kojom se stiču sve potrebne veštine za stručne vodiče koji će voditi goste na rafting avanture. Dodatna aktivnost i prihod jesu i kanjoning i hajking ture koje povremeno organizuju.



VESNA ŽIVANOVIĆ VUKMIRICA

STEVANOVIĆ RDM GROUP

PROIZVODNJA I OTKUP ŽITARICA
KUKURUZ, PŠENICA, SOJA, SUNCOKRET

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



Članica DTL-a – domaćeg trgovačkog lanca
21 maloprodajni objekat

Đure Đakovića BB
12000 Požarevac
office@stylina.rs
www.stylina.rs

Telefon
012 511 404
012 524 124



INTERNET ZASLUŽAN ZA PONOVO POPULARISANJE PISANE REČI

BOOKTOK – KNJIGE KAO AKSESOAR?

U 2020. GODINI AUTORI PREPORUČENI NA BOOKTOKU PRODALI SU 13 MILIONA KNJIGA. GODINU KASNIJE - 27 MILIONA. PRODAJA KNJIGA NAMENJENIH MLAĐOJ I ODRASLOJ PUBLICI NAGLO JE POVEĆANA I NA OSNOVU TIKTOK ANALITIKE, A POPULARNOST HEŠTEGA #BOOKTOK NEPREKIDNO RASTE



FOTO: FREEPIK

Internet platforma TikTok bila je tokom pandemije korona virusa jedna od glavnih zanimacija. Ljudi su isprobavali razne plesove, izazove, hranu, ali su i knjige ponovo stekle popularnost. Internet i mobilni telefoni glavni su krivci što su prethodno postale zapostavljene. Ipak, upravo je pomenuta aplikacija pomogla da se knjige vrate u modu.

Knjige su se prekomerno kupovale i #BookTok više nije bio samo hešteg. U velikim knjižarama nalaze se posebne police, a kategorija tih knjiga, različitih žanrova, nosi naziv - #BOOKTOK. Knjige koje postanu viralne često beleže eksplozivni rast prodaje, čak i godinama nakon što su prvobitno objavljene. A ovaj hešteg je do kraja 2024. godine imao više od 210 milijardi pregleda, dok se pojedinačne knjige prodaju u desetinama hiljada primeraka nedeljno, objavio je Publisher's Weekly.

- Internet platforme, naročito TikTok, Instagram i YouTube, značajno su doprinele povratku čitanja u fokus mlađih generacija. Posebno #BookTok ima značajan uticaj na prodaju knjiga – često pojedini naslovi postanu bestseleri godinama nakon objavljivanja upravo zahvaljujući viralnim videima čitalaca - objašnjava u razgovoru za Biznis.rs Mina Kebin, urednica u izdavačkoj kući Laguna.

Ona dodaje da kratki efektni priloz koji upečatljivo, pa čak i dramatično, gledaocima skreću pažnju na određeni proizvod (u ovom slučaju knjigu), kao i neizmerna popularnost influensera, bitno utiču na to da preporučene knjige preko noći stignu na vrhove lokalnih i svetskih top-listi.

- Takođe, tako plasirani sadržaji pružaju prostor za emotivne i lične reakcije na knjige, što stvara osećaj zajednice.

Zbog algoritamski promovisanih sadržaja preporuke lako stižu do izuzetno mnogo ljudi. To što video-sadržaj više stavlja naglasak na iskustvo koje je influencer imao čitajući knjigu nego na njen sadržaj uklapa se u preovlađujuće obrasce digitalne kulture i time dodatno mami potencijalne konzumente-čitaoce - ističe Kebin.

Kvalitet knjiga – u modi, ali po koju cenu?

Knjige se kupuju, ali postavlja se pitanje - kakav im je kvalitet i da li je čitanje zaista primarni cilj?

- Svet digitalnih platformi je idealno sredstvo da se dopre do čitalaca, ali se retko na njemu sreću uputstva kako da čitaoci razaberu „žito od kukolja“ u poplavi objavljenih izdanja - smatra Mina Kebin. - Jedan drugi tip platformi, kao što je na primer Wattpad, naročito je doprineo tome da novi tekstovi dolaze do čitalaca brzo, besplatno i bez ikakvog kriterijuma o kvalitetu. To su, praktično, sirove verzije rukopisa bez ispravljenih pravopisnih, gramatičkih, stilskih i materijalnih grešaka koji jedinu vrednost imaju u tome što sama radnja može biti dovoljno zanimljiva da poželite da vidite šta je bilo na kraju. Čitaoci navikli na ovakve naslove nemaju vrednosne kriterijume, pa se i kod štampanih izdanja često lako zadovolje nekvalitetnim ostvarenjima.

Naša sagovornica smatra da se tako dešava da veliki komercijalni uspeh doživi i delo koje zaista ima književnu vrednost, ali i krajnje loš tekst.

- O tome da li je knjiga tražena neće presuditi kvalitet štiva, već ko ima promišljeniju i finansijski značajnije potpomognutu internet kampanju koja uključuje i preporuke influensera.

Ono čemu je TikTok doprineo je, takođe, i prekomerno kupovanje knjiga. Ipak, čitanje često nije primarni razlog.

- Danas je bitno da knjigu posedujemo, ali ne nužno i da je pročitamo - smatra urednica Lagune.

Poželjno reklamiranje knjiga na TikTok

Da izdavačke kuće vide priliku u TikToku i influencerima pokazuju i sledeći podaci. Oglašavanje na TikToku vredelo je u 2023. godini oko 3,8 milijardi dolara, a izdavači, medijske i zabavne kuće činile su gotovo 30 odsto tog budžeta, objavio je MarketingBrew.com. Te godine je i izdavačka kuća Random House Children's Books angažovala oko 100 aktivnih BookTok kreatora, sa prosečnim honorarima između stotinu i hiljadu dolara po objavi, preneo je StudyBreaks.com.

Prema podacima iz septembra 2024, izdavačka kuća Robert Laffont u Francuskoj usmerava oko 20 odsto svog marketinškog budžeta na saradnju sa BookTok influencerima, nakon što je videla masivan rast prodaje izazvan viralnim TikTok videom za jedan YA roman (romani za omladinu, koji i kod nas nose takav naziv).

A BookMachine, TikTok marketinška agencija, navodi da je za jednog klijenta pokrenuta TikTok kampanja koja je podigla knjigu na "broj jedan" na Amazonovoj top listi – uz impresivno povećanje broja pratilaca od 84 odsto na njihovom BookTok nalogu.

DEMOKRATIZACIJA KNJIŽEVNE SCENE

Umesto da književna kritika dolazi samo od elite ili stručnjaka, obični ljudi/čitaoci kreiraju trendove. Takođe, knjige koje su objavljene pre više godina često dobijaju „drugi život” jer ih neko otkrije na TikToku. To povećava prodaju i daje novu publiku piscima. A nezavisni i samostalno objavljeni autori mogu postati bestseleri bez velike izdavačke kuće iza sebe - samo zahvaljujući viralnom videu.

Ono što je dodatno doprinelo popularnosti je da BookTok ne promovise samo knjige, već i osećaj pripadnosti. Ljudi se prepoznaju po ukusima, kreiraju fan teorije, „mimove”, umetnost. Mnogi filmovi zapravo su ekranizovane verzije knjiga za koje se pročulo zahvaljujući internetu. Primer je film „Sa nama se završava”, nastao po istoimenoj knjizi kontroverzne autorke Kolin Huver. Prema zvaničnim podacima NPD BookScan i Simon & Schuster, ta knjiga je prodana u više od 20 miliona primeraka širom sveta (uključujući fizičke, e-knjige i audio formate) do 2024. godine. Iako je kritikovan, ona ipak zadobija pažnju publike, samim tim završava na filmskom platnu.

Ipak, TikTok je i klasike vratio u modu, a algoritam svakako igra važnu ulogu u izboru sadržaja.

Ipak, čitanje je ponovo „in“

Knjige koje su pažnju publike privukle zahvaljujući TikToku najčešće pripadaju žanrovima fantastike, YA (young adult), ljubavnim romanima, popularnoj psihologiji. Takođe, omladina češće dobija preporuke od TikToka.

- Lagunini čitaoci su različitih generacija. Mlađi neizostavno prate BookTok preporuke, dok stariji, koji imaju izgrađen čitalački ukus, umeju da odaberu naslove koji su im zanimljivi na osnovu tradicionalnih i pouzdanih književnih prikaza, preporuka čitalaca

od poverenja ili knjižara, kao i na osnovu ličnog čitalačkog iskustva. Naravno da se i na BookToku nalaze preporuke za brojna kvalitetna i zanimljiva izdanja i da i tu ima prezentera koji umeju da predstave prave kvalitete nekog autora ili dela, ali bitno je prepoznati ko nam ih predstavlja i da li sa željom da dobije lajkove i šerove ili da sa nama podeli realno čitalačko iskustvo - smatra Mina Kebin.

Dodaje da kvalitet jedne knjige čine relevantnost teme, pažljivo promišljena struktura dela i karakterizacija likova, koherentnost teksta, kvalitet pripovedačkog jezika i originalnost autora.

- Lagunina knjiga leta, kako stvari zasad stoje, biće 'Slika s morem' švedskog pisca Fredrika Bakmana koji je već dobro poznat srpskim čitaocima i koji je svoj renome odavno zaslužio brojnim zanimljivim, stilsko svojstvenim romanima koji se bave aktuelnim temama iz savremenog života. 'Slika s morem' se čini kao njegov najzreliji, a ujedno i najduhovitiji i najemotivniji roman, tako da će u svakom slučaju naći put do čitalaca. Naše je iskustvo da su knjige koje popularnost steknu putem internet platformi kratkotrajni superseleri ukoliko je reč o prosečnim ili ispodprosečnim tekstovima, a da kvalitetna izdanja nastavljaju da budu tražena i čitana zahvaljujući takozvanoj preporuci 'od usta do usta' direktno među čitaocima još dugo nakon što se zaboravi na njihov prikaz na internetu.

 JANA VOJNOVIĆ



FOTO: FREEPK



FIFA SVETSKO KLUPSKO PRVENSTVO

TURNIR ILI EKSPERIMENT?

NOVI FORMAT TREBALO BI DA SE IGRA SVAKE ČETVIRTE GODINE, ALI JE - UZ PODRŠKU SPONZORA I DODATNE PRIHODE - DOŽIVEO I BROJNE KRITIKE. NEMAČKI TRENER JIRGEN KLOP TVRDI DA JE OVO „NAJGORA IDEJA IKADA“ I DA ĆE IGRAČI SLEDEĆE SEZONE PATITI OD POVREDA KAKVE NIKADA RANIJER NISU IMALI

Podsetio nas je film „Montevideo, Bog te video!“ da je 1930. godine u dalekom Montevideu, glavnom gradu Urugvaja, na tlu Latinske Amerike, održano prvo FIFA svetsko prvenstvo u fudbalu. Prosečna cena karata bila je jedan urugvajski peso, dok su karte za polufinale i finale išle i do pet pesosa. U to vreme, prosečna plata u Montevideu bila je oko 200 pesosa mesečno. Posećenost na mečevima bila je oko 32.000 ljudi, dok se procenjuje da je pola Mon-

tevidea, nešto više od pola miliona ljudi, prisustvovalo bar jednoj utakmici.

Godine 2025. nešto severnije, u Sjedinjenim Američkim Državama, održano je prvi put u ovom formatu FIFA svetsko klupsko prvenstvo. Početkom godine izašle su procene da će cene karata za finale dostići 2.200 dolara, dok je prosečna posećenost oko 36.000 gledalaca na meču.

Vremenski period od gotovo jednog veka učinio je fudbal modernijom, br-

žom i boljom igrom, ali to očigledno nije rezultiralo većom posetom na tribinama. Približavanje igre sa loptom običnom čoveku otišlo je u kontra smeru. Da li je u pitanju cena karte, renome protivnika, kontinent za koji fudbal nije fudbal, nego „soccer“ ili mogućnost da sa bilo koje tačke planete putem striming platformi pratite bilo koju utakmicu? Sigurno da ima od svega po malo.

Prvi čovek međunarodne sportske organizacije FIFA, Đani Infantino, još 2016. godine najavio je ovaj projekat.

- Danas fudbal nije samo u Evropi i Južnoj Americi. Svet se promenio i moramo učiniti Svetsko klupsko prvenstvo zanimljivijim za timove, a i za navijače širom sveta. Trudimo se da stvorimo turnir koji je atraktivniji, sa većim kvalitetom i više klubova. Privući će više sponzora i televizijskih kuća iz celog sveta.

Pilot-projekat najpre je planiran za Kinu 2021. godine, ali su dešavanja u vezi sa pandemijom pomerila prvobitne planove. Iako se sličan format, odnosno nadmetanje klubova na svetskom nivou, već igrao kao Interkontinentalni kup (do 2004) i finale FIFA svetskog klupskog prvenstva (od 2005. do 2023. godine), čelnici svetske kuće fudbala istakli su više puta kako je sistem zastareo, ne generiše puno prihoda i nema preveliki takmičarski značaj u poređenju sa ostalim formatima koji se igraju redovno.

Novi model zamišljen je da se igra kao i internacionalni kupovi – Svetsko i Evropsko prvenstvo – u četvorogodišnjem periodu i da na njemu učestvuju 32 tima koji su posebno osmišljenim sistemom kvalifikacija u mogućnosti da se bore za titulu. Ukupno 16 timova izborilo je plasman na prvenstvo kao rezultat osvajanja svojih glavnih kontinentalnih šampionata u jednoj od prethodne četiri sezone. Svaka konfederacija dobila je kvotu na osnovu snage i kvaliteta njenih takmičenja. Najbolje je prošla UEFA, sa 12 timova, dok je OFC (Okeanija) dobila pravo učešća samo jednog tima.

Jedini uslov u ovoj računici je činjenica da svaka zemlja ima pravo na najviše dva predstavnika, sa jednim izuzetkom – zbog dominacije brazilskih timova u kontinentalnom takmičenju u prethodnih par godina, ovu zemlju predstavljalo je čak četiri tima. Ostala mesta po konfederacijama popunjavana su na osnovu rang liste i koeficijenta svakog tima. U

FOTO: FREEPIK

ovoj raspodeli 32. i poslednje mesto na Svetskom klupskom prvenstvu pripalo je predstavniku zemlje domaćina.

Sredinom oktobra zvanično je objavljeno da će to mesto zauzeti Inter Majami, a ova odluka nije prošla bez ozbiljnih kontroverzi. Iako nije osvojio američki šampionat, tim je osvojio Supporters' Shield – trofej za najbolji tim regularnog dela sezone. U plejofu MLS-a ispali su u prvom kolu, ali bez obzira na to – tim Lionel Mesija obezbedio je učešće. Jasno je da je do zaobilazanja pravila u ovom slučaju došlo zbog činjenice da organizatori nisu smeli da dopuste da turnir prođe bez najboljeg igrača svih vremena i bez marketinške „Zlatne koke“.

Real Madrid, Mančester Siti, Bajern Minhen, Borussia Dortmund, Čelzi, PSŽ, Atletiko Madrid, Benfika, Porto, Juventus, Inter, preko argentinskih divova Boca Juniors i River Plate do brazilskih Fluminensea, Botafoga, Flamengo i Palmeirasa, ali i „saudijskih skupocenih evropljana“ Al Hilala – navijači su mogli da se nadaju spektaklima i međusobnim okršajima klubova sa različitih kontinenta kojima je ovo jedina prilika da „izmere“ svoj kvalitet igre i fudbala u odnosu na evropski.

Nije bilo velikih iznenađenja sve do utakmice osmine finala u kojoj su snage odmerili Mančester Siti i Al Hilal – po mnogima najbolja utakmica na turniru. Rezultat nakon produžetaka bio je 4:3 za klub iz Saudi Pro Lige i mnogi su tu utakmicu uzeli kao reprezentativan primer činjenice da silne milijarde upumpane u fudbal na arabijskom poluostrvu u prethodnih par godina možda nisu uzaludne. Ipak, to je tema za dužu debatu.

Pobednik ovogodišnjeg izdanja Lige šampiona – Pari sen Žermen, bio je veoma ubedljiv i na ovom turniru i sa upečatljivim pobedama stigao do finala. Mnogima su „Sveci“ pod dirigentskom palicom Luisa Enrikea „neki novi tim“ bez Kilijana Embapea, što su i pokazali dominacijom ne samo u Francuskoj, već i u Evropi protekle sezone. U finalu su naišli na Čelzi koji je nakon prodaje kluba od strane Romana Abramoviča američkom investitoru i biznismenu Todu Boliju doživeo nekoliko uzastopnih sportskih rolekoster.

Od višemilionskih investicija koje su po nekima zakoračile u jednu milijardu, preko loših rezultata i neigranja Lige

šampiona do Enca Mareske, nekadašnjeg pomoćnika Pepa Gvardiole, koji je početkom sezone preuzeo kormilo i vratio tim u Ligu Šampiona, ali i osvojio novi evropski trofej za „Plavce“ – Ligu konferencija. To nije sve. „Cold“ Palmer ponovo je pokazao svoj kvalitet i potvrdio epitet najboljeg i najperspektivnijeg igrača Gordog Albiona i veoma brzo rešio pitanje pobednika u finalu – Čelzi-PSŽ 3:0. Za najboljeg igrača turnira, koji je prema nezvaničnim procenama sa tribina pratilo 2,5 miliona ljudi, proglašen je upravo Palmer.

Cilj novouspostavljenog sistema takmičenja jeste stvaranje „pravog klupskog Mundijala“, globalni razvoj fudbala, ali i dodatni izvor prihoda. Nagradni fond iznosio je čitavih milijardu dolara, dok je sav prihod raspoređen učesnicima bez zadržavanja dobiti od strane međunarodne organizacije FIFA.

Na osnovu učešća 525 miliona je raspoređeno svim timovima ravnomerno, 475 miliona dolara dobili su timovi na osnovu učinka, a FIFA je navela da će oko 250 miliona dolara biti namenjeno razvoju fudbala u nižim ligama i konfederacijama. Pobednik turnira, nakon finala održanog 13. jula, svojoj kući nosi i do 125 miliona dolara – impozantna cifra za jedan turnir.

Brendovi koji su prvi uspešno ušli u trku za sponzore prvenstva i potpisali ugovore jesu Coca-Cola, Visa, Hisense, Adidas, Bank of America, Qatar Airways, kao i DAZN. Platforma DAZN je u decembru mesecu prošle godine platila neverovatnih 787 miliona funti, odnosno milijardu dolara, za globalna prava na emitovanje, odnosno strimovanje svih utakmica FIFA svetskog klupskog prvenstva. Nedugo zatim, DAZN je prodao manjinski udeo u svojoj kompaniji saudijskom PIF-ovom vlasništvu SURJ Sports Investment, takođe, za milijardu dolara, sa izgovorom da bi ta zemlja mogla da pomogne u podršci Svetskom klupskom prvenstvu, pošto je nedavno dobila prava na domaćinstvo FIFA Svetskog prvenstva u fudbalu 2034. godine. Dakle, DAZN je u kratkom vremenskom periodu gotovo anulirala izdvajanja namenjena medijskom pokroviteljstvu ovog takmičenja dogovorom sa saudijskom korporacijom.

Turnir nije ostao otporan na žestoke kritike koje su stigle sa svih strana. Po-

pularni nemački trener, bivši strateg Liverpoola, Jirgen Klop bio je veoma oštar.

- Svetsko klupsko prvenstvo je najgora ideja ikada. Ljudi koji nikada nisu imali nikakve veze sa svakodnevnim poslovima smišljaju ideje. Plašim se da će igrači sledeće sezone patiti od povreda kakve nikada ranije nisu imali. Ako ne, onda će se to desiti na Mundijalu 2026. ili kasnije. Turniri nalik Svetskom prvenstvu za klubove ne bi smeli da se održavaju, zbog potrošnje igrača, i ne bih tako nešto nikome preporučio. Naravno da će učesnici zaraditi dosta novca, međutim, hajde da taj aspekt za trenutak ostavimo po strani. NBA igrači, takođe, zarađuju ogroman novac, ali svake godine imaju po četiri meseca pauze između dve sezone - dodao je Klop.

Jasno je da kritike idu iz ugla da su poslednje nedelje juna i prve nedelje jula po pravilu jedini period u fudbalskoj sezoni kada fudbaleri imaju odmor, a da će sada i taj mali odmor svake četvrte godine za pojedine igrače biti zauzet novim takmičenjem.

Veliko je pitanje da li će ovaj format moći u budućnosti da se etablira kao jedno od najprestižnijih fudbalskih takmičenja. „Pilot-projekat“ je, makar po reakcijama čelnih ljudi organizacije FIFA, za sada prošao uspešno.

Fudbalski fanatici su tvrdi, po pravilu sporo prihvataju velike promene, a u svetu fudbala je na reprezentativnom nivou najbitnije takmičenje FIFA svetsko prvenstvo za reprezentacije, dok je na klupskom to ubedljivo UEFA Liga šampiona. Iako se čelnici fudbalskih organizacija konstantno trude da „prošire vidike“, uključivanjem severnoameričkog kontinenta u jednačinu ovim klupskim prvenstvom, ali i svetskim prvenstvom koje se naredne godine igra na tlu SAD, Kanade i Meksika, kao i započetim širenjem na Bliski istok, fudbal i dalje najveću popularnost beleži na tlu Evrope i u Latinskoj Americi.

Turnir odigran ovog leta u SAD je veoma ambiciozan i glomazan projekat, kako politički tako i ekonomski, a FIFA neumorno radi na izgradnji još nekog stuba prihoda i širenju globalnog uticaja, kao i fudbalske ponude. Da li je u tome uspeła i da li je postigla željenu popularnost ili će ovo ostati samo veliki eksperiment – pokazaće vreme.

 NIKOLA STAVROV



FOTO: FREEPIK

NOVI DIZAJN NOVČANICA EVRA OD SLEDEĆE GODINE

Evropska centralna banka (ECB) objavila je da će evro novčanice biti potpuno obnovljene. Dva glavna motiva na novim dizajnima biće Evropska kultura i Reke i ptice, kako je i bilo prvobitno najavljeno pre nekoliko meseci. Kako je objašnjeno, nove novčanice biće „modernije, šarenije i sigurnije”, prenela je Mina.

Tema Evropska kultura neće obuhvatati samo arhitektonske građevine, već i istorijske ličnosti koje su ostavile trag u operi, nauci, književnosti i zanatstvu. Tema Reke i ptice simbolizovaće prirodno bogatstvo, raznolikost i otpornost Evrope. Na poleđini novčanica biće prikazane evropske institucije, naglašavajući važnost očuvanja ovih vrednosti.

U procesu dizajna učestvovali su ne samo birokrate, već i stručnjaci iz različitih zemalja i građani. Dve savetodavne grupe iz evrozona dale su predloge, a oko 365.000 ljudi dalo je svoje mišljenje u procesu odlučivanja.

ECB je organizovala otvoreni konkurs za grafičke dizajnere iz cele Evrope, a izabrani dizajni biće predstavljeni javnosti naredne godine. Uvođenje novih evro novčanica u opticaj trajaće nekoliko godina. ECB je naglasila da će gotovina i dalje biti u upotrebi, a nove novčanice će biti modernije, šarenije i otpornije na falsifikovanje.

ECB je saopštila da će postojeće serije novčanica ostati važeće i nakon uvođenja novih. Stare će biti u opticaju dok se zalihe ne iscrpe, a građani će moći da ih koriste i zamenjuju u bankama u svakom trenutku.

Ukoliko u budućnosti bude odlučeno da se stare serije povuku iz upotrebe, ta odluka biće najavljena na vreme. Na taj način prelazak na novi dizajn biće postepen i nesmetan kako za tržište, tako i za građane.

FORD NAJAVIO PROIZVODNJU CENOVNO NAJPOVOLJNIJEG E-KAMIONETA

Ford je najavio ulaganje od pet milijardi dolara u novu montažnu liniju i proizvodnju baterija za električna vozila, uključujući i novi, još neimenovani model za koji navode da će biti najpovoljniji električni kamionet na tržištu. Ovim ulaganjem biće obezbeđeno oko četiri hiljade radnih mesta u Sjedinjenim Američkim Državama, piše CNN.

- Inspiraciju smo pronašli u Modelu T – univerzalnom automobilu koji je promenio svet. Verujemo da će ovo biti prekretnica za Ford Motor Company i automobilsku industriju – izjavio je Dag Ford, glavni direktor za digitalne tehnologije i dizajn električnih vozila u Fordu.

Iz kompanije su saopštili da će oko dve milijarde dolara ulaganja obezbediti 2.200 radnih mesta u fabrici za montažu u Luisvilu, namenjenoj proizvodnji sledeće generacije električnih vozila. Međutim, prelazak sa SUV vozila na benzin na električne automobile zahtevaće oko 600 radnih mesta manje nego što je trenutno po-

trebno, pre svega zato što će nova montažna linija biti efikasnija. Ford bi, takođe, mogao proizvoditi manji broj automobila.

Na pitanje o mogućem gubitku radnih mesta, izvršni direktor Forda, Džim Farli sugerisao je da bi neki zaposleni mogli biti premešteni u fabriku Kentucky Truck, najveću u Luisvilu. Ostatak radnih mesta i investicija biće usmeren ka fabrici baterija u Mičigenu, čije se ulaganje planira još od 2023. godine.

KODAK NAJAVIO MOGUĆNOST PRESTANKA POSLOVANJA

Američka kompanija Eastman Kodak, koja postoji 133 godine, upozorila je investitore da bi mogla prestati da posluje. U poslednjem kvartalnom izveštaju Kodak je naveo da nema „osigurano finansiranje ili raspoloživu likvidnost“ za otplatu oko 500 miliona dolara predstojećih dugova, što „ozbiljno dovodi u pitanje sposobnost kompanije da nastavi poslovanje“.

Kompanija planira da uštedi obustavljanjem uplata za penzioni fond, a ističe da carine neće značajnije uticati na posao jer većinu proizvoda (kamere, filmove, mastila) proizvodi u SAD. Saopštila je da napreduje prema dugoročnom planu uprkos nestabilnom okruženju, navodeći da će otplatiti deo zajma pre roka i refinansirati ostatak obaveza.

Kodak je osnovan 1892. godine, a koreni mu sežu do 1879, kada je osnivač Džordž Istman dobio svoj prvi patent. Prvi Kodak foto-aparat, lansiran 1888. po ceni od 25 dolara, učinio je fotografiju dostupnijom široj publici uz slogan: „Vi pritisnete dugme, mi uradimo ostalo.“ Tokom sedamdesetih godina Kodak je držao 90 odsto tržišta filma i 85 odsto tržišta foto-aparata u SAD.

Iako je 1975. godine stvorila prvi digitalni foto-aparat, kompanija Kodak nije iskoristila rast digitalne tehnologije i 2012. godine je proglasila bankrot, sa dugovima od 6,75 milijardi dolara.

Kratak oporavak usledio je 2020, kada je američka vlada angažovala Kodak za proizvodnju farmaceutskih sastojaka, što je izazvalo skok cene akcija. Danas, uprkos gubicima, kompanija planira širenje tog segmenta, nastavlja proizvodnju filmova i hemikalija za industriju (uključujući filmsku) i licencira svoj brend za razne potrošačke proizvode.



FOTO: FREEPIK

TK-SYSTEM

**servis rashladno
transportnih vozila**



Kneza Miloša 200
22324 Indija, Beška

063/ 812 9779
tksystem05@gmail.com



ВД СИБНИЦА



**ODRŽAVANJE NASIPA
ODRŽAVANJE KANALSKE MREŽE
ODBRANA OD POPLAVA**

Pančevački Put 200, 11060 Beograd

011/2711-007
011/2711-115

office@sibnica.rs
www.sibnica.co.rs

VAŠ USPEH JE NAŠ ZAJEDNIČKI POSAO

