



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 49 - OKTOBAR 2025.

Dušan Marković, profesor Ekonomskog
fakulteta Univerziteta u Beogradu

**EVROPA GUBI KORAK
U AUTOMOBILSKOJ
INDUSTRIJI, SRBIJA MORA
DA PRONAĐE SVOJU NIŠU**

Jan Bondi, ambasador
Češke Republike u Srbiji

**SLIČNE PERCEPCIJE,
RAZLIČITA NOVIJA
ISTORIJA, ZAJEDNIČKA
STREMLJENJA**

**KONKURENTNOST PRIVREDE SRBIJE
NA OZBILJNOM ISPITU**

**DA LI SRPSKA
EKONOMIJA PATI
OD „HOLANDSKE
BOLESTI“?**

ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >

The Allucent logo features a stylized 'A' composed of two overlapping triangles, one yellow and one blue, followed by the word 'Allucent' in a bold, dark blue sans-serif font.

Dorđa Stanojevića 14
11070 Beograd, Novi Beograd

officeserbia@allucent.com



**CLINICAL RESEARCH
MEDICINE RESEARCH
MEDICAL DEVICES RESEARCH**

AMSS
100
godina

AUTOMOTO *Revija*

AMSS LOYALTY D.O.O.
Ruzveltova 16, Beograd



www.automotorevija.rs
revija@amss.org.rs



SRBIJA NA REZERVU



**Marko
Andrejić**

glavni i odgovorni
urednik

Poslednji kvartal u godini obično donosi pripreme za grejnu sezonu - ili zimski san, kako kome - a ovog puta se sve dešava u trenutku kada se očekuju problemi u energetsom sektoru zbog sankcija koje su Sjedinjene Američke Države uvele Naftnoj industriji Srbije (NIS). Iako prethodne zime nisu bile previše oštre, nedostatak energenata i njihova viša cena mogli bi da utiču na svakodnevni život građana, ali i na poslovanje privrede. U trenutku dok nastaje ovaj tekst još nije poznato da li su srpski zvaničnici uspeali u razgovorima sa rukovodstvom NIS-a da reše aktuelni problem, pa ostaje da se vidi da li ćemo od novembra uz zimske gume morati da spremimo novčanike i za skuplje gorivo.

Inače, američke sankcije NIS-u stupile su na snagu 9. oktobra, posle više odlaganja još od februara. Poznavaoći priliku ocenjuju da građani i privreda neće biti pogođeni u narednih nekoliko meseci, pošto kompanija ima dovoljne zalihe derivata, ali bi nakon toga moglo da se očekuje poskupljenje na pumpama sa kojim najčešće dolaze i više cene mnogih proizvoda i usluga. To će svakako negativno uticati na inflaciju koja se taman približila ciljanom opsegu Narodne banke Srbije.

Novi Zakon o posebnim uslovima za evidentiranje i upis prava na nepokretnostima trebalo bi, prema najavama nadležnih, da reši višedecenijski problem 4,8 miliona bespravnih objekata u Srbiji. Kako se navodi u obrazloženju zakona, sve nekretnine izgrađene na teritoriji Srbije biće evidentirane, a potom i upisane u katastar nepokretnosti. Iako je u startu najavljen kao novi „zakon o legalizaciji”, stručnjaci - a zatim i pojedini ministri - istakli su da ipak nije reč o legalizovanju, već samo o evidentiranju objekata. Što se tiče cena i ponude, još je neizvesno kako će tržište nekretnina reagovati na primenu novog propisa.

Elektronsko evidentiranje ulazaka i izlazaka sa teritorija zemalja članica EU, Švajcarske, Lihtenštajna, Norveške i Islanda (Entry-Exit System - EES) počelo je 12. oktobra, a evropske zemlje koje koriste EES uvođiće ovaj sistem postepeno na svojim spoljnim granicama, uz punu primenu do 10. aprila 2026. godine. Reč je o automatizovanom IT sistemu za registraciju državljana zemalja koje nisu članice EU, a koji putuju u svrhu kraćeg boravka, i trebalo bi da donese veću efikasnost graničnih provera, brže putovanje i veću bezbednost. Ipak, na početku primene očekuju se nešto veće gužve na graničnim prelazima.

Dušan Marković, profesor Ekonomskog fakulteta u Beogradu, kaže u intervjuu za naš oktobarski broj da je srpska automobilska industrija, koja je pre dve godine brojala oko 150 kompanija sa više od 100.000 zaposlenih i godišnjim prihodima od 7,3 milijarde evra, snažno oslonjena na evropske partnere koji se suočavaju sa ozbiljnim padom proizvodnje i prodaje. Zato je ključni zadatak Srbije identifikacija održivih projekata sa većom dodatnom vrednošću, jačanje saradnje akademije i industrije i precizno mapiranje kapaciteta koji mogu da opstanu u novim uslovima. Ambasador Češke Republike u Srbiji Jan Bondi ističe da privredne veze između dve zemlje nisu samo statistika i brojke, već i deo šire slike zajedničkih iskustava i sličnih razvojnih puteva. Češke kompanije već su prisutne na našem tržištu, od mašinske industrije do IT-ja, dok srpske firme nalaze put ka češkom tržištu uglavnom kroz agrobiznis, prehrambene proizvode i usluge.

Sadržaj



6 VESTI

12 PORESKI KALENDAR

14 TEMA BROJA

Da li srpska ekonomija pati od „holandske bolesti“?

22 INTERVJU

Dušan Marković, profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu

Evropa gubi korak u automobilske industriji, Srbija mora da pronađe svoju nišu

26 INTERVJU

Jan Bondi, ambasador Češke Republike u Srbiji

Slične percepcije, različita novija istorija, zajednička stremljenja

30 INTERVJU

Vladimir Cerović, generalni sekretar Brazilsko-srpske privredne komore

Tržište od 200 miliona Brazilaca čeka srpske proizvode

34 NEKRETNINE

Srbija na pragu rekorda - jedan nelegalni objekat po glavi stanovnika

39 BERZA

Reviva Pharmaceutical – kompanija sa inovativnim tretmanom za šizofreniju na prekretnici

41 KRIPTOVALUTE

Jesenji optimizam

43 VEŠTAČKA INTELIGENCIJA

Liderstvo u doba AI-ja: Veština koja menja način vođenja ljudi i biznisa

46 TRŽIŠTE

U vremenu poremećaja trgovinskih tokova Srbija traži nova tržišta

50 TEHNOLOGIJA

Sajber rat je već započeo

54 NAUKA

Funkcionalna hrana stiže pravo iz 3D štampača

58 SVET

Generacija Z ne pristaje na nepravednost i neefikasnost vlasti



26 INTERVJU



30 INTERVJU

62 SVET

Gubitak koji boli samo pomorce

66 INOVACIJE

Da li je pretplata ključ za uspešan biznis?

70 HR

Ekonomija dosade

72 SPORT

Kako do održivog fudbalskog poslovanja?



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
FREEPIK

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 - Katalogizacija u publikaciji
Народна библиотека Србије,
Београд
330

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

 **Biznis.rs**



FOTO: FREEPIK

AUSTRALIJSKA RUDARSKA KORPORACIJA BINDI METALS TRAŽIĆE ZLATO U DOLINI IBRA

Australijska rudarska korporacija Bindi Metals, koja se bavi istraživanjem bakra i retkih metala, potpisala je obavezujući sporazum sa firmom RedCreek o preuzimanju projekta istraživanja zlata „Ravni“ u dolini Ibra, u opštini Raška.

Nakon prošlogodišnje kupovine licenci za dva projekta antimona u Srbiji, kod Ivanjice i Paraćina, Bindi Metals će tražiti zlato u naselju Ravni, u blizini sela Biljanovac, u dolini Ibra, opština Raška, a projekat zlata koji je licencu dobio prošlog meseca, obuhvata 30,5 kilometara kvadratnih istražnog prostora, prenosi Beta.

Kako je navedeno, reč je o Kopaoničkoj metalogenetskoj zoni i, šire gledano, istorijskom rudarskom okrugu u kojem se nalazi više svetski poznatih ležišta, a jedno od njih je i planina Rogozna, na 30 kilometara od Ravni ka jugu, na kojoj druga australijska kompanija, Strickland Metals, uveliko traži zlato.

Projekat „Ravni“ su prethodno istraživale različite kompanije, uključujući First Quantum Minerals, Tethyan Resources, Euromax i najskorije Terra Balkanika, a istraživanja su, kako je istaknuto, dala neverovatne rezultate, jer su samo

na lokaciji Čeoviše, površinski uzorci stena pokazali i do 64 grama zlata po toni.

Čeoviše je, navedeno je u saopštenju, upravo glavna meta novog vlasnika licence. Na ovoj lokaciji najpre je planirano geofizičko ispitivanje indukovanom polarizacijom koja meri električni odgovor zemljišta na prolaz električne struje, a planira se i dodatni terenski rad radi potvrde prethodnih rezultata.

Kompanija namerava da prikupi 2,5 miliona australijskih dolara putem izdavanja akcija. Prema ugovoru, Bindi Metals će postupno sticati do 80 uдела u istražnoj dozvoli „Ravni“ – najpre 20 odsto, za šta plaća 125.000 australijskih dolara u akcijama i 75.000 u gotovini, dok ugovoreni ostatak stiće u dve naredne faze, nakon ukupno 10.500 metara dijamantskog bušenja, navedeno je u saopštenju Australijske berze (ASX).

- Strateško preuzimanje projekta zlata proširuje naš portfelj u Srbiji unutar veoma perspektivnog Raškog okruga. Projekat „Ravni“ nudi izuzetan potencijal za istraživanje sa impresivnim visokim sadržajem zlata na površini i brojnim epitermalnim i porfirskim mestima. Uzbudeni smo zbog potencijala da otključamo dodatnu vrednost za naše akcionare kako budemo napredovali sa

istraživanjem i razvojem projekta – izjavio je direktor kompanije Bindi Metals, Edi King.

Kako podseća eKapija, još jedna australijska kompanija, Middle Island Resources, krajem prošlog meseca postala je vlasnik 14 licenci za istraživanje ruda u Srbiji, na 62.000 hektara, što je više nego što ijedna druga kompanija u državi ima.

Kompanija je već počela istraživanja, a fokus stavlja na projekat „Bobija“, koji je lociran na oko 100 kilometara jugozapadno od Beograda, u nekadašnjem rudniku barita gde se sada traži zlato.

EPS: SUŠA OBORILA PROIZVODNJU HIDROELEKTRANA NA ISTORIJSKI MINIMUM

Elektroprivreda Srbije saopštila je da će zbog izrazito nepovoljnih hidroloških prilika u drugoj sušnoj godini zaredom, proizvodnja električne energije u hidroelektranama tog preduzeća ove godine biti najniža u istoriji proizvodnje EPS-a. Uzrok loše hidrološke situacije su izuzetno male količine padavina u slivovima Drine i Dunava u poslednjih 18 meseci, navedeno je u saopštenju EPS-a.

Nedostatak padavina (sneg, kiša) u Nemačkoj, Austriji, Sloveniji, Bosni i

Hercegovini, Crnoj Gori, uticao je na vodostaje Drine i Dunava u Srbiji, periodični kišni periodi ove godine u našoj zemlji, kao i nedavne padavine nemaju uticaj na dotok na naše hidroelektrane. Od početka godine hidro kapaciteti proizveli su oko 6,5 milijardi kilovat-časnova električne energije, a od toga da li će se i koliko popraviti hidrološka situacija narednih meseci zavisiće i konačni rezultat, navode iz EPS-a.

Kako je istaknuto, izvesno je da će hidro proizvodnja u 2025. godini biti manja za oko 25 odsto od prošlogodišnje, a za čak 40 odsto niža nego 2023. godine kada su hidroelektrane proizvele 12,66 milijardi kilovat-časnova električne energije. Navodi se da su očekivanja da će proizvodnja hidroelektrana biti oko osam milijardi kilovat-časnova, što je manje i od do sada najmanje godišnje od 8,3 milijarde kilovat-časnova, koja je zabeležena pre 36 godina.

- Urađene revitalizacije u hidroelektranama „Đerdap 1“, „Bajina Bašta“, „Zvornik“ doprinele su tome da obnovljeni agregati rade sa izuzetno visokom spremnošću i efikasnošću i svaku kap vode pretvaraju u energiju – saopštio je EPS.

Ipak, dotoci na rekama uvek diktiraju proizvodnju, a na Drini i Dunavu, gde su najveće HE u EPS-u, tokom svih meseci ove godine bili su daleko niži od višegodišnjih proseka. Koliko je vodostaj nizak

svedoči i to da je tokom ove i prošle godine bilo perioda kada Dunav nije bio plovao, navodi se u saopštenju.

Od početka ovog veka, višegodišnji prosečan dotok na Dunavu je 5.257 kubika u sekundi, a tokom ove godine bio je svega 3.822 kubna metra u sekundi. I na Drini je, kako je navedeno, slična situacija, tokom poslednjih šest meseci beleže se veoma niski dotoci, a prosečan dotok u 2025. godini je svega 239 kubnih metara u sekundi, skoro 100 kubika manje od višegodišnjeg proseka, navodi EPS.

NESTAŠICA PELETA NA STOVARIŠTIMA

Nagla potražnja, praćena rastom cena i manjkom sirovina doveli su do privremene oskudice na tržištu peleta. Oktobar u Srbiji doneo je i hladnije vreme. Međutim, mnogi koji se greju na pelet čekali su poslednji čas da ovu vrstu ogreva nabave, pa je ovih dana zabeležena velika navala. Kao posledica, brojna stovarišta ostala su bez peleta, a na to je, pored ogromne potražnje, uticao i nedostatak osnovne sirovine, za šta neki krive loše vreme, a drugi Srbijašume, piše Danas.

Na stovarištima peleta trenutno nema, a cena je nešto viša nego ranije i kreće se između 32.000 i 36.000 dinara po paleti (1.050 kilograma).

Srbija je početkom marta ove godine

ukinula privremenu zabranu uvoza peleta, koja je pre toga u više navrata produžavana. To je izazvalo burne reakcije domaćih proizvođača koji su ukazivali na ugroženost i potencijalno otpuštanje radnika. Međutim, u saradnji sa Privrednom komorom Srbije (PKS) pronađeno je rešenje.

Donet je Pravilnik o tehničkim i drugim zahtevima za čvrsta goriva iz drvene biomase koja se stavljaju na tržište Republike Srbije. Njegova osnovna funkcija je da se kontroliše kvalitet peleta koji se stavlja u promet, što su domaći proizvođači većinski pozdravili.

Pravilnikom su definisani precizni parametri kvaliteta peleta koje on mora da ispunjava, što znači da se kontroliše sadržaj vlage, pepela, udeo ugljenika, kao i toplotna moć goriva. Pravilnik dodatno predviđa i detaljno deklarisanje peleta, što znači da na ambalaži moraju da budu istaknuti ključni podaci o njegovom kvalitetu i karakteristikama, kako bi potrošač imao potpune informacije.

Direktor kompanije za preradu drveta Bioenergy point Mladen Stojadinović za Danas objašnjava kakvo je trenutno stanje.

- Situacija je takva da je odjednom mnogo skočila potražnja. Ne znam šta se tačno desilo, prošle godine je bila značajno niža potražnja i ljudi su kupovali pelet ranije, sada su valjda svi čekali poslednji momenat – navodi on. Kako



dodaje, jednostavno fabrike nisu u mogućnosti da toliku količinu peleta izbace u istom momentu.

Po njegovim rečima, peleta će biti, samo je potrebno strpljenja da te količine izađu iz proizvodnje.

- Ne može da se govori o nestašici, iz naše fabrike svakog dana izlazi po 15 kamiona peleta, isporučujemo svaki dan, ali je potražnja tolika da fizički nije moguće izbaciti tolike količine odjednom – pojašnjava Stojadinović.

On poručuje i da ne očekuju probleme u narednom periodu što se tiče snabdevenosti tržišta peletom i otkriva da su proizvođači podigli cene zbog drugih troškova.

- Što se tiče fabrika peleta, cene su blago porasle, ali su porasle zbog rasta troškova. Porasla nam je cena struje, kao i druge cene, čak i cena sirovina iz privatnih izvora je nešto skočila. Rast cena je na nivou od pet do sedam procenata maksimalno. Međutim, ne znamo kako će se trgovci postaviti u svemu tome. Mi se nadamo da neće iskoristiti situaciju da dalje dižu cene – navodi on.

Trenutno je potražnja tolika, pa proizvođači nemaju nikakvih problema sa plasmanom. Sagovornik Danasa ističe da su proizvođači zadovoljni donošenjem Pravilnika i smatraju da će on značajno doprineti i boljem iskustvu krajnjih potrošača i uspostavljanju reda na tržištu.

- Svi koji nemaju dovoljno kvalitetan pelet da ispoštuju standard koji je Srbija propisala, ne mogu da stave taj pelet na tržište, odnosno ne mogu da ga uvezu – ukazuje Stojadinović.

RAST CENA ENERGENATA ODRAŽE SE NA CENE ĐUBRIVA

Skoro 500.000 ljudi svakodnevno učestvuju u proizvodnji i distribuciji prehrambenih proizvoda u poljoprivredi, što čini skoro 15 odsto radne snage u Srbiji. Ovo su rezultati istraživanja o tržištu i upotrebi đubriva u srpskoj poljoprivredi u organizaciji firme Lidington research.

Istraživanje je rađeno u avgustu ove godine na teritoriji Srbije (bez prostora Kosova i Metohije), a u fokusu su bili stavovi poljoprivrednika Srbije o upotrebi đubriva u poljoprivrednoj proizvodnji, odnosno njihovih generalnih navika, tipovima đubriva koja koriste, kao i uticaj

cena đubriva na tržištu i odnos ispitnika prema održivosti, piše Danas.

Agroekonomista i šef jedinice za hranu i poljoprivredu u NALED-u Todo Terzić osvrnuo se na povezanost između cena energenata i cena đubriva.

- Neko će cenu morati da plati u nekom trenutku, a najverovatnije će to na samom kraju biti potrošač – rekao je on. Terzić je, takođe, naglasio značaj poljoprivredne proizvodnje, dodavši da skoro 500.000 ljudi u poljoprivredi svakodnevno učestvuje u proizvodnji i distribuciji prehrambenih proizvoda.

U sklopu diskusije, sagovornici su se bavili srpskom poljoprivredom u promenjenim evropskim okolnostima, što je obuhvatalo geopolitičke i ekonomske prilike širom Evrope koje su imale, ili će tek imati, uticaj na poljoprivrednike u Srbiji.

U kontekstu energenata, koji su važan deo jednačine u poljoprivrednoj proizvodnji, Milan Igrutinović, naučni saradnik Instituta za evropske studije u Beogradu osvrnuo se na sankcije Rusiji.

- Taj energetska napad na Rusiju ima već uhodanu dinamiku i neće prestati, to je ključna stvar – ocenio je on.

NOVA AVIO-LINIJA IZMEĐU BEOGRADA I TORONTA OD MAJA 2026.

Nacionalna avio-kompanija Air Serbia najavila je uspostavljanje direktnih letova između Beograda i Toronta u Kanadi, počevši od 23. maja 2026. godine.

Kako je istaknuto, ova ruta predstavlja jedan od najznačajnijih etapa razvoja kompanije Air Serbia u novijoj istoriji i od izuzetnog je značaja za putnike, turizam i privredu.

Letovi između beogradskog aerodroma „Nikola Tesla“ i aerodrom Toronto „Pirson“ će se realizovati dva puta nedeljno, sredom i subotom, avionima Airbus A330 – 200.

Nakon direktnih avio-linija do Njujorka i Čikaga, Toronto je treća destinacija kompanije Air Serbia u Severnoj Americi, navedeno je u saopštenju.

Generalni direktor kompanije Jirži Marek podsetio je da je svoj poslednji let za Toronto, nekadašnja avio-kompanija, JAT, čija je Air Serbia naslednica, imala u maju 1992. godine.

- Ovaj strateški iskorak je početak novog poglavlja u istoriji naše kompanije

je i predstavlja nastavak ekonomskog, privrednog i kulturnog razvoja Srbije. Ujedno, želim da podsetim da je Toronto jedna od najvažnijih svetskih destinacija u kojoj živi veliki broj predstavnika srpske dijaspe, tako da važnost ovog direktnog leta prevazilazi ekonomske i privredne okvire – kazao je on.

Naveo je da osvajanje tržišta Severne Amerike predstavlja realizacija vizije kompanije da Beograd ima ulogu tranzitnog centra i da povezuje Evropu i Severnu Ameriku.

- Trudićemo se da i u narednom periodu razvijamo svoju mrežu destinacija i interkontinentalno prisustvo, kako bismo ostali na liderskom vrhu kompanija u regionu, kada je avio-saobraćaj u pitanju, čineći Srbiju poželjnom i lakše dostupnom destinacijom za dalja investiranja i privredna ulaganja – rekao je Marek.

Istaknuto je da će Air Serbia putnicima omogućiti dobru povezanost iz Toronta, preko Beograda, do brojnih gradova u okviru svoje mreže, poput Atine, Budimpešte, Dubrovnika, Irakliona, Istanbula, Ljubljane, Bukurešta, Praga, Sarajeva, Soluna, Skoplja, Sofije, Splita, Podgorice, Tirane, Tivta, Beča, Zagreba i Ciriha.

VLADE CRNE GORE DO KRAJA GODINE NEĆE REALIZOVATI 18 PLANIRANIH PROJEKATA

Vlada Crne Gore do kraja godine neće potrošiti 7,365 miliona evra iz Kapitalnog budžeta na 18 projekata. To je navedeno u informaciji koja je usvojena na poslednjoj sednici. U dokumentu se navodi da je Uprava za saobraćaj obavestila Ministarstvo finansija da, na osnovu sprovedenih analiza i utvrđenog plana dinamike potrošnje, zbog nepredviđenih okolnosti, do kraja tekuće godine neće biti potpune realizacije nekoliko kapitalnih projekata u iznosima predviđenim Zakonom o izmenama Zakona o budžetu Republike Crne Gore za 2025. Tim povodom, vlada je donela zaključke kojima su neutrošena sredstva preusmerena na druge kapitalne projekte.

Najveći iznos neiskorišćenih sredstava odnosi se na izgradnju zapadne obilaznice oko Podgorice – 2.739.000 evra, piše eKapija.

Krajem juna doneta je odluka o poništenju postupka javne nabavke za izvođenje radova na pomenutom projektu. Na tu odluku podneta je žalba, o kojoj je odlučivala Komisija za zaštitu prava u postupcima javnih nabavki, koja je krajem septembra donela rešenje kojim se žalba odbija kao neosnovana. Imajući u vidu navedeno, stekli su se uslovi za pokretanje novog postupka, čime će se odložiti planirani početak projekta, navodi se u informaciji. Neće biti potrošeno ni 1,1 milion evra za auto-put Bar-Boljare.

Preusmeravanje sredstava sa ove aktivnosti/projekta neće uticati na ispunjavanje obaveza koje se realizuju sa te budžetske pozicije, jer će se sa te pozicije za izradu tehničke dokumentacije utrošiti sredstva u ukupnom iznosu od oko 3,13 miliona evra, precizirano je u dokumentu.

Nije iskorišćeno ni 220.000 evra predviđenih za izgradnju i rekonstrukciju puta Vrulja-Mijakovići, kao ni 100.000 evra planiranih za rekonstrukciju magistralnog puta Kolašin-Mojkovac. Nije potrošeno ni 300.000 evra izdvojenih za stručni nadzor nad projektima rekonstrukcije magistralnih puteva Plje-

vlja-Mihajlovica, Lepenac-Ribarevine-Poda-Berane, Kamenovo-Petrovac-Bar, Barski most - Dobrakovo - Bijelo Polje i Berane - tunel Lokve - Rožaje. Takođe, nije iskorišćen ni milion evra za drugu fazu obilaznice oko Rožaja.

REKORDNI UVOZ TPG-A NA NEMAČKIM TERMINALIMA

Uvoz tečnog prirodnog gasa (TPG) brodovima u Nemačku porastao je na rekordni nivo, pri čemu je treći kvartal 2025. godine zabeležio najveći obim isporučen u mrežu od kada je zemlja otvorila svoj prvi TPG terminal u Vilhelmshavenu krajem 2022, pokazuju podaci regulatora mreže BNetzA.

Podaci pokazuju da je ove godine više gasa isporučeno na TPG terminalima na nemačkoj obali nego u bilo kojoj od prethodnih godina, piše DPA.

Prema BNetzA, udeo TPG-a u ukupnom uvozu gasa Nemačke, takođe, je porastao. Nakon što je u prvih šest meseci 2025. godine, kao i prethodne godine, iznosio osam odsto, vlast je za treći kvartal zabeležila 13,25 odsto. To odgovara ude-

lu od 10,9 odsto za prvih devet meseci 2025. godine.

Količina TPG-a uvezenog u Nemačku do kraja septembra ove godine iznosi oko 74 teravat-časa, od čega je oko 35 teravat-časa isporučeno u trećem kvartalu, prema BNetzA. Za poređenje, u 2024. godini ukupno je uvezeno oko 69 teravat-časa, a 2023. godine oko 70 teravat-časa.

Ekspert za gas Sebastian Gulbis iz konsultantske kuće Enervis navodi nekoliko razloga za porast.

- S jedne strane, u avgustu je dodato još kapaciteta. Na obali Severnog mora specijalizovani brod Excelsior — drugi plutajući TNG terminal u Vilhelmshavenu — počeo je sa komercijalnim radom tog meseca. Druga stvar koju ne treba zanemariti je da su 1. januara 2025. istekli ruski transportni ugovori za tokove prema Austriji — naveo je Gulbis.

Kako kaže, to znači da Austrija, Češka, Švajcarska, a delimično i Mađarska, Slovenija, sada dobijaju snabdevanje preko Nemačke. Gulbis navodi da je Nemačka ponovo postala daleko važnija tranzitna zemlja.

P.W.L vision
OFTALMOLOŠKA ORDINACIJA I OPTIKA

spec. oftalmolog dr Ana Pavlović

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





**КУБА ЧАРАПА
HOUSE OF SOCKS
D-SHOP**

Теразије ББ
11000 Београд

подземни
пешачки пролаз код
хотела Москва

 carapedshop

 carapedshop
dshzop_dshop@yahoo.com

062/221 117





Badnjevska BB, Negotin
Tel: 019 / 542 272
Mob: 069 / 203 3026
Fax: 019 / 546 636
s.nikolanegotin@gmail.com
www.snikola.rs



Sladana Kajtez
CEO
WEB LIVE SOLUTIONS

PRECIZNOST. VIZIJA. INOVATIVNA WEB REŠENJA.

U samom srcu digitalnog sveta, WEB LIVE SOLUTIONS stoji kao kompanija koja besprekorno spaja tehnologiju, kreativnost i biznis inteligenciju, stvarajući snažna i vizuelno besprekorna web iskustva. Veb-sajt nije samo dizajn, već digitalni dom i identitet jednog brenda, i sa tom vizijom tim kompanije gradi platforme koje inspirišu transparentnost, poverenje, angažovanje i rast.

Od sofisticiranih e-commerce rešenja do dinamičnih WordPress ekosistema, WEB LIVE Solutions isporučuje digitalnu arhitekturu koja funkcioniše besprekorno, izgleda izuzetno i razvija se u skladu sa vizijom svakog klijenta. Svaki projekat odražava prepoznatljivu filozofiju kompanije: spoj tehničke izvrsnosti, strateškog pristupa i dizajnerske inteligencije u prilagođena rešenja koja pokreću brendove napred.

 WWW.WEBLIVE-SOLUTIONS.RS



Vladike Gavril Popovića 6
15000 Šabac
0642262056
skycom015@gmail.com

KOMPONENTE
ŠTAMPAČI
RAČUNARI
ODRŽAVANJE MREŽA
SERVIS RAČUNARA
PERIFERIJE



ALKOPLAST

PROIZVODNJA
ALUMINIJUMSKE I
PVC STOLARIJE

Simeona Končarevića 1a
1080 Zemun, Altina
011 3169 183 - 063 443 895
milan.alkoplast@gmail.com



Ауто Центар

КиМ 1389

СУБОТИЦА

сервисирање и поправка
возила теретног и
полутеретног програма



Биковачки пут 11
24000 Суботица



063/108-0696



autocentar@kim1389.rs



PORESKE OBAVEZE U OKTOBRU

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

6. oktobar

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

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

10. oktobar

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

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

15. oktobar

Plaćanje akontacije poreza na prihode od samostalne delatnosti za septembar

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

Plaćanje akontacije doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za septembar

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

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 mesec septembar

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

Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za septembar ako je u tom mesecu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje



statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvo

Podnošenje poreske prijave na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za treće tromesečje 2025. godine

Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za treće tromesečje ako je obveznik u tom periodu ispunio jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvu

Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za septembar

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

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

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

30. oktobar

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

31. oktobar

- Podnošenje zahteva za paušalno oporezivanje za 2026. godinu

- 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 septembar

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

KONKURENTNOST PRIVREDE SRBIJE NA OZBILJNOM ISPITU

DA LI SRPSKA EKONOMIJA PATI OD „HOLANDSKE BOLESTI“?

ANALIZA CENTRA ZA VISOKE EKONOMSKE STUDIJE (CEVES) O SLIČNOSTI „SIMPTOMA“ DOMAĆE PRIVREDE SA TAKOZVANIM FENOMENOM „HOLANDSKE BOLESTI“ DOVELA JE U FOKUS PAŽNJE EKONOMISTA JAČANJE DINARA I ODVLAČENJE RESURSA - RADNE SNAGE I KAPITALA - U JEDAN „BOOM“ SEKTOR, NAUŠTRB SVIH OSTALIH. SVE TO ZAJEDNO VODI SKUPLJEM IZVOZU I PADU MEĐUNARODNE KONKURENTNOSTI KLJUČNIH IZVOZNIH SEKTORA. IPAK, ANALITIČARI TVRDE DA KONAČNA „DIJAGNOZA“ JOŠ UVEK NIJE POSTAVLJENA, ALI SU SAGLASNI U PREPORUKAMA DA JE ZA SNAŽNIJI RAZVOJ SRPSKE PRIVREDE NEOPHODNO ULAGANJE U OBRAZOVANJE, INOVACIJE I DUBINSKE INSTITUCIONALNE REFORME

„**H**olandska bolest” je ekonomski fenomen u kojem veliki priliv kapitala u jedan sektor („boom” sektor) dovodi do jačanja (apresijacije) domaće valute i odvlačenja resursa (radne snage i kapitala) iz drugih delova privrede, što zajedno vodi poskupljivanju izvoza i padu međunarodne konkurentnosti ključnih izvoznih sektora. Ovaj proces smatra se „bolešću” ukoliko „boom” sektor nema jednako poželjne efekte na razvoj celokupne privrede, ocenjuje Lazar Ivanović, ekonomista Centra za visoke ekonomske studije (CEVES), u razgovoru za Biznis.rs.

Termin potiče iz Holandije, koja je nakon otkrića velikih rezervi prirodnog gasa 1959. godine počela masovno da ga eksploatiše i izvozi. Nagli priliv deviza ojačao je holandski gulden, što je poskupelo industrijski izvoz, dok je ekstraktivna industrija povukla resurse iz drugih sektora koji su počeli da stagniraju ili opadaju.

Danas se pojam koristi šire – nije vezan samo za otkriće resursa, već i za nagle prilive deviza podstaknute netržišnim mehanizmima poput razvojne pomoći ili stranih direktnih investicija.

- U Srbiji se simptomi mogu videti kroz realnu apresijaciju dinara: realni efektivni devizni kurs prema evru od 2017. godine konstantno opada, što znači da dinar jača, i to snažnije nego u gotovo svim zemljama Centralne i Istočne Evro-

pe (izuzev Češke). Mehanizam je sledeći: iako se nominalni kurs ne menja već godinama, pošto je inflacija u Srbiji viša od inflacije u evrozoni, to znači da troškovi u Srbiji rastu brže nego u inostranstvu. Posledica je da strani kupci za isti iznos evra dobijaju manje robe ili usluga iz Srbije nego ranije, što znači da izvoz postaje skuplji. Prema tome, da bi izvoz bio jednako konkurentan, produktivnost mora da se poveća za nivo realne apresijacije. Međutim, produktivnost ključnih izvoznih industrija poput prerađivačke u Srbiji ne raste, naprotiv, poslednjih godina realno opada ili stagnira - navodi ekonomista CEVES-a.

Lazar Ivanović napominje da ovakva kombinacija – jačanje valute bez rasta produktivnosti, čini srpske izvozne proizvode manje konkurentnim na međunarodnim tržištima, jer proizvođači moraju ili da podignu cene (i rizikuju gubitak tržišta) ili da prihvate niže marže.

- Realno jačanje dinara, uz pad odnosno stagnaciju produktivnosti prerađivačke industrije, već ukazuje na elemente ‘holandske bolesti’. Tome treba dodati i kretanje plata: bruto zarade u građevinarstvu i nekretninama od 2012. godine znatno su se približile proseku zemalja Centralne i Istočne Evrope, dok su u prerađivačkoj industriji gotovo stagnirale (sa 62 odsto proseka CIE u 2012. na tek 63 odsto u 2024. godini).

Na kraju, kao kontrast stagnaciji produktivnosti i zarada u razmenljivim

izvoznim sektorima, imamo rast cena nerazmenljivih usluga. Nerazmenljive usluge su one koje se proizvode i konzumiraju lokalno i ne mogu se lako izvoziti (stanovanje, lične usluge, ugostiteljstvo). Njihove cene se formiraju isključivo na domaćem tržištu i osetljive su na lokalne troškove i tražnju. Rast njihovih cena ubrzava realnu apresijaciju, što dodatno pogoršava konkurentnost razmenljivih sektora - objašnjava Ivanović u svojoj analizi.

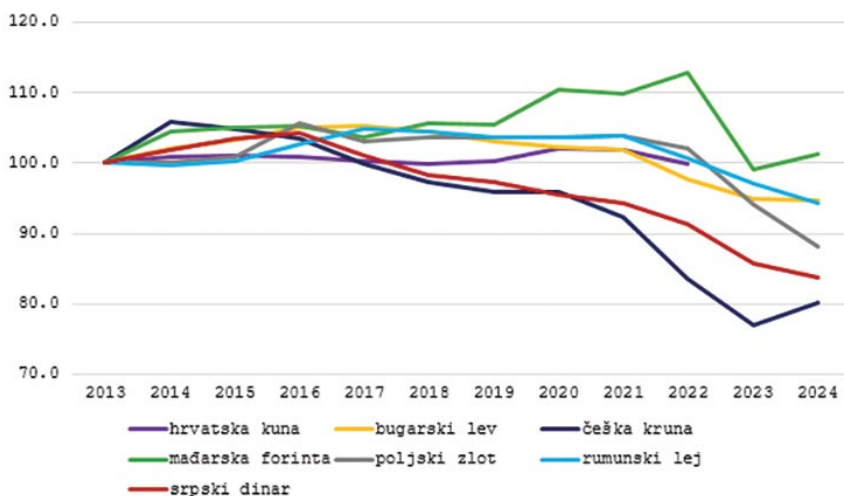
On navodi da u Srbiji ne govorimo o udžbeničkom primeru „holandske bolesti”, jer ovo nije posledica otkrića prirodnih resursa. Umesto toga, u pitanju je rezultat svesne državne politike koja razvoj zasniva gotovo isključivo na privlačenju stranih direktnih investicija (SDI).

- Ta politika ne bi nužno morala da ima



REALNI EFEKTIVNI DEVIZNI KURSEVI NACIONALNIH VALUTA CENTRALNE I ISTOČNE EVROPE U ODNOSU NA EVRO (2013-2024).

INDEKS (2013 = 100; CENE IZ 2015. GODINE)



Izvor: Kalkulacije Lazara Ivanovića na osnovu podataka sa Eurostata

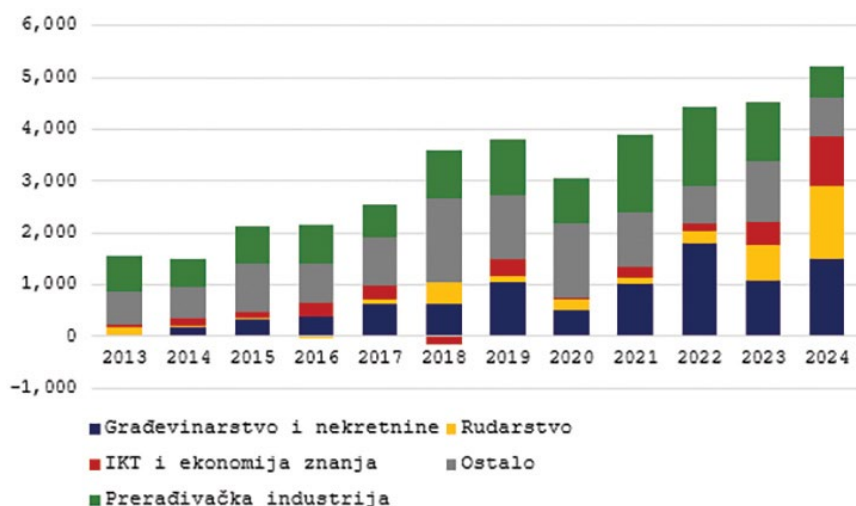
negativne posledice, da postoji jasna i utemeljena prioritizacija investicija koje se privlače. Međutim, poslednjih godina – naročito posle pandemije – ogroman priliv SDI-a odlazi u 'boom' sektore poput rudarstva i nerazmenljivih sektora (građevinarstvo, nekretnine), koje imaju ograničene razvojne efekte, dok prerađivačka industrija (pogotovo njeni napredniji sektori) gubi na značaju - ističe se u analizi.

Dodatne pritiske na jačanje dinara stvaraju i drugi izvori deviza: rast zaduživanja države u inostranstvu (veći udeo spoljnog duga u ukupnom dugu) i rast doznaka iz dijaspor, koje poslednjih godina čak premašuju priliv SDI-a. U zbiru, ovi faktori generišu snažan višak ponude deviza i održavaju konstantan pritisak na apresijaciju domaće valute.



STRUKTURA SDI PO KLJUČNIM SEKTORIMA - 2013-2024

(EUR MILIONI)



Izvor: Narodna banka Srbije

- U javnosti se često može čuti teza da je kurs dinara veštački održavan i da bi, bez intervencija NBS-a, dinar zapravo oslabio. Podaci govore suprotno. Rast deviznih rezervi NBS-a – i u apsolutnom iznosu i kao udeo u BDP-u – jasno pokazuje da je centralna banka aktivno kupovala devize, sprečavajući da dinar još snažnije apresira. Pored toga, analiza kamatnog diferencijala između depozitne stope NBS-a i depozitne stope ECB-a pokazuje dugoročan pad, što znači da hartije od vrednosti denominirane u dinarima nisu nudile veće prinose od onih u evrima, pa monetarna politika nije stvorila uslove za priliv kratkoročnog spekulativnog kapitala. Dakle, monetarna politika nije podstakla jačanje dinara, naprotiv, svojim intervencijama delovala je u suprotnom smeru - zaključuje Ivanović.

Dijagnoza srpske privrede još nije konačna

Dejan Šoškić, profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu i bivši guverner Narodne banke Srbije, smatra da u srpskoj privredi ipak ne postoji klasičan problem „holandske bolesti“.

- Naime, mi realno nismo u situaciji da je zbog naglog rasta izvoza nekog značajnog privrednog resursa ili sektora došlo do jačanja domaće valute koja onda obara konkurentnost i usporava rast i izvoz drugih privrednih grana i ostatka privrede. Naš trgovinski deficit i deficit tekućeg dela platnog bilansa su još uvek

prisutni i izraženi. To dovodi do zaključka, da 'snaga' domaće valute ne počiva na konkurentnosti domaće privrede, čak ni jednog njenog sektora (kako upućuje priča o 'holandskoj bolesti'), već da snagu dinara podržavaju finansijski prilivi u zemlju koji nisu posledica povećane sposobnosti zemlje da izvozi robe i usluge - ocenjuje Šoškić u razgovoru za Biznis.rs i napominje da je otuda važno analizirati strukturu i poreklo tih finansijskih priliva.

Navodi da je jedan deo sigurno posledica rasta spoljnog duga zemlje, što statistika jasno pokazuje. Drugi deo je posledica prodaje imovine nerezidentima (često u formalnoj formi stranih direktnih investicija), što u praksi vidimo kao prodaju zgrada, stanova, zemljišta, pravnih lica, prirodnih resursa i drugih vidova imovine strancima.

- To za posledicu ima, rekao bih i svi ma jasno vidljivo, sve veće učešće stranaca kao vlasnika imovine i resursa u Srbiji. Posebno pitanje koje zasluhuje pažnju je 'kvalitet' tog finansijskog priliva u Srbiju iz inostranstva, s obzirom na to da je Srbija pre nekoliko godina bila jedina zemlja u Evropi na 'crnoj listi' međunarodne organizacije za sprečavanje pranja novca i finansiranja terorizma (FATF) - podseća naš sagovornik.

Dejan Šoškić ističe da je jačanje dinara, odnosno održavanje fiksnog deviznog kursa u uslovima inflacije, posledica odluke vlasti. On tvrdi da je takva odluka u direktnoj suprotnosti sa Sporazumom o ciljanju inflacije koji su pot-

pisale Vlada Republike Srbije i Narodna banka Srbije koji predstavlja zvanični dokument naše države kojim je uređen monetarni režim u Srbiji.

- Održavanje tog fiksnog kursa dinara bez adekvatnog jačanja konkurentnosti domaće privrede, omogućeno je navedenim finansijskim prilikama koji su od 2015. godine bili 'olakšani' ogromnom monetarnom ekspanzijom Evropske centralne banke zbog sprovođenja mera takozvanih kvantitativnih olakšica (QE – quantitative easing). Dakle, jačanje dinara nije posledica klasične forme 'holandske bolesti' u Srbiji. Rast plata, s druge strane, treba posmatrati kao realan i nominalan. Nominalan rast plata (uključujući i penzije) uglavnom je podstican u javnom sektoru i posledica je, pre svega, populističkih mera vlasti sa verovatnim ciljem održavanja ili uvećavanja političke popularnosti na realno neutemeljenom javnom diskursu vladajuće političke strukture o takozvanom 'privrednom napretku zemlje' - navodi Šoškić i zaključuje da rast plata u Srbiji uglavnom nije baziran na nekakvom naročitom rastu izvoza pojedinog privrednog sektora, posebno što je u slučaju Srbije rast izvoza delom prisutan u sektorima u kojima su plate relativno niske.

Otuda misli da ni „jak dinar“ ni rast plata nisu zapravo posledica klasičnog tipa „holandske bolesti“.

- U Srbiji se javlja fenomen rasta plata u evrima u uslovima stagnantne i blago opadajuće produktivnosti, koji za svoju posledicu ima rast jediničnih troškova rada (troškova rada po jedinici roba i usluga), što srpsku privredu čini sve manje konkurentnom i predstavlja bitno ograničenje njenog rasta. Tu ima nekih sličnosti sa problemom 'holandske bolesti', ali su i uzroci i potencijalne mere za izlazak iz takve situacije drugačiji. Ako se postojeći trendovi nastave, potencijal za rast konkurentnosti domaće privrede, za konačno otklanjanje eksterne makroekonomske neravnoteže (pre svega smanjivanje trgovinskog deficita) i održivi rast blagostanja stanovništva, praktično ne postoji. U postojeće okolnosti, koje liče na 'holandsku bolest' smo dovedni kombinacijom zbira populističkih mera usmerenih na sticanje političke popularnosti i nerazumevanja makroekonomije - ističe bivši guverner NBS-a.

Ekonomista Mihailo Gajić, šef Jedini-

ce za istraživanja i analitiku NALED-a, podseća da je ekonomski fenomen "holandske bolesti" primećen kod većeg broja zemalja koje imaju visoke prilive koji potiču iz mineralnog sektora – Holandija (prirodni gas), Rusija (gas i nafta), Venecuela (nafta), Mongolija (bakar), Kirgistan (zlato) ili Norveška (nafta). Na primer, oko dve trećine ukupnog izvoza Rusije čine nafta i gas.

- Kada u privredi neke zemlje dođe do naglog rasta deviznih priliva usled razvoja jednog ili manjeg broja sektora (najčešće rudarstva, eksploatacijom energenata ili minerala), što dovodi do apresijacije realnog deviznog kursa, to utiče na konkurentnost drugih izvoznih sektora, poput prerađivačke industrije. Apresijacija kursa negativno utiče na razvoj ostalih sektora razmenljivih dobara tako što realno poskupljuje njihova dobra u inostranstvu, a pojeftinjuje uvoz tih dobara u zemlju – time se gubi međunarodna konkurentnost tih sektora, i usporava ili čak prekida njihov razvoj. To da li je 'holandska bolest' prisutna u Srbiji ostaje tema za debatu, ali meni izgleda da u ovom trenutku pretežu argumenti da je još uvek nema, ili je tek na samom početku – ocenjuje Gajić u razgovoru za Biznis.rs, uz napomenu da u Srbiji tokom prethodne decenije dolazi do snažne apresijacije valute, uz veoma visok priliv stranih direktnih investicija u međunarodnom poređenju.

To je posledica regulatorne politike države koja daje subvencije za njihovo privlačenje, ali i otklanja regulatorna uska grla za poslovanje velikih kompanija, uz naravno postojeće komparativne prednosti blizine tržišta EU i nižih poreskih stopa i troškova za zaposlene u poređenju sa većinom evropskih država.

- Istovremeno, izvoz prerađivačke industrije koji je u prethodnim godinama bio motor rasta izvoza u realnim iznosima stagnira, dok rast ukupnog izvoza uglavnom počiva na rudarstvu. Pojedini tvrde da je ovo posledica specifičnog slučaja 'holandske bolesti' koji se javio u Srbiji, gde je priliv kapitala od SDI-a zamenio standardne oblike ove pojave sa akcentom na prilivu deviznih prihoda od rudarstva – navodi Mihailo Gajić.

Naš sagovornik, takođe, ističe da devizni kurs dinara već godinama realno aprecira. Prema njegovim rečima, ovo možemo jasno da vidimo u razlici iz-



Dejan Šoškić

FOTO: PETAR PETROVIĆ

SRBIJA IMA „UGRAĐENE“ OZBILJNE PREPREKE OZDRAVLJENJU I JAČANJU SVOJE PRIVREDE. KORUPCIJA, RAZGRADNJA INSTITUCIJA I RAST PLATA BEZ RASTA PRODUKTIVNOSTI VODE USPORAVANJU I GUŠENJU NAJZDRAVIJIH PRIVREDNIH SEKTORA. DAKLE, AKO SE NIŠTA NE PROMENI SCENARIO BI VEROVATNO BIO NASTAVLJANJE NISKIH I SVE NIŽIH STOPA PRIVREDNOG RASTA, UZ RAST JAVNOG I INOSTRANOG DUGA ZEMLJE I NASTAVLJANJE TENDENCIJE PRODAJE IMOVINE STRANIM REZIDENTIMA - DEJAN ŠOŠKIĆ, PROFESOR EKONOMSKOG FAKULTETA UNIVERZITETA U BEOGRADU

među stope inflacije – tokom prethodne decenije kumulativna stopa inflacije u evrozoni iznosila je 30 odsto, a u Srbiji 63 odsto. Ova razlika predstavlja realni rast vrednosti dinara u odnosu na evro.

- Ovo ne znači da znamo koliko uravnoteženi devizni kurs treba da iznosi. U globalu – koliko modela i ekonomista koji ih koriste, toliko i rezultata, naročito što na kratak rok devizni kurs može da odstupa od svojih dugoročnih trendova, ali jeste neka opšta naznaka stanja. Zagovornici postojanja posebnog tipa 'holandske bolesti' u Srbiji ukazuju na ovu snažnu realnu apresijaciju kao argument u prilog njihovoj tezi. Međutim, realna apresijacija deviznog kursa može biti posledica i konvergencije – privrednog rasta i sustizanja evrozona. Na ovo upućuje i to da su druge valute CEE zemalja prošle kroz sličnu fazu. Tačno je da se dinar po ovom pokazatelju nalazi

na vrhu liste, između češke krune i poljskog zlota, ali daleko od toga da je neki poseban izolovan slučaj – tvrdi Gajić, koji smatra da bi zbog toga apresijaciju realnog deviznog kursa trebalo da posmatramo i kroz prizmu privrednog rasta, rasta produktivnosti i ekonomske konvergencije sa EU, što su standardna objašnjenja apresijacije kursa.

- On nije toliko snažan koliko bismo to želeli, ali tržište rada tokom prethodnih nekoliko godina beleži nisku nezaposlenost i realni rast zarada. Takođe, tu je i višegodišnja stagnacija nemačke privrede, našeg najvećeg ekonomskog partnera – ocenjuje ekonomista NALED-a.

Fenomen u Srbiji proizlazi iz buma kapitalnih priliva

Zaključak Lazara Ivanovića je da fenomen „holandske bolesti“ u Srbiji pro-



FOTO: CEVES

Lazar Ivanović

REALNO JAČANJE DINARA, UZ PAD ODNOSNO STAGNACIJU PRODUKTIVNOSTI PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE, VEĆ UKAZUJE NA ELEMENTE 'HOLANDSKE BOLESTI'. TOME TREBA DODATI I KRETANJE PLATA: BRUTO ZARADE U GRAĐEVINARSTVU I NEKRETNINAMA OD 2012. GODINE ZNATNO SU SE PRIBLIŽILE PROSEKU ZEMALJA CENTRALNE I ISTOČNE EVROPE, DOK SU U PRERAĐIVAČKOJ INDUSTRIJI GOTOVO STAGNIRALE - LAZAR IVANOVIĆ, EKONOMISTA CEVES-A

izlazi prvenstveno iz buma kapitalnih priliva, a ne iz ekspanzivne makroekonomske politike. Srbija, po mnogim trendovima – poput realne apresijacije kursa i raskoraka između rasta plata i produktivnosti – zapravo prati obrasce slične onima u uporedivim zemljama regiona. Razlika je, međutim, u tome što se ti procesi u Srbiji odvijaju na nižem nivou razvoja, bilo da se on meri BDP-om po glavi stanovnika ili složenošću proizvodnje i usluga.

Upravo zato, dok su u drugim zemljama Centralne i Istočne Evrope strane investicije dominantno bile usmerene u izvozne sektore više dodate vrednosti (na primer, automobilska industrija u Češkoj i Mađarskoj), u Srbiji je taj prostor ostao nedovoljno iskorišćen.

- Upravo u tome leži ključ problema. Srbija je mala i otvorena privreda, što znači da njen razvoj u velikoj meri zavisi od izvoza. Rast izvoza predstavlja ključnu polugu rasta jer obezbeđuje priliv deviza, otvara šire tržište za domaće proizvođače i podstiče uvođenje novih tehnologija i standarda. Za razliku od velikih privreda, koje rast mogu da zasniavaju dominantno na unutrašnjoj tražnji, Srbija mora da jača konkurentnost svojih razmenljivih sektora kako bi obezbedila dugoročno održiv razvoj i stabilnu spoljnotrgovinsku ravnotežu - navodi Ivanović u analizi.

Najveći teret realne apresijacije snose upravo izvoznici, a među njima posebno prerađivačka industrija, koja je direktno izložena međunarodnoj konkurenciji. Posebno je pogođena poljoprivreda, budući da je poljoprivredna roba mahom berzanska i da domaći proizvođači te-

ško mogu da podignu cene bez gubitka tržišta. Kada se na to doda slaba poljoprivredna politika i relativno niske subvencije (po korisniku, iako su ukupne velike), konkurentnost srpske poljoprivrede dodatno trpi u poređenju sa EU zemljama koje koriste snažnu podršku koju im pruža Common Agricultural Policy (CAP) mehanizam, ističe ekonomista CEVES-a, uz napomenu da ovakvi procesi nesumnjivo produbljuju i regionalne i socijalne razlike u Srbiji.

Dejan Šoškić ocenjuje da su najugroženiji oni na kojima bi zapravo trebalo da počiva ozdravljenje i jačanje domaće privrede - to su svi domaći privrednici koji koriste domaće repromaterijale, ljude i znanje, i prodaju na domaćem i međunarodnom tržištu (i time predsta-

vljaju takozvani razmenjivi deo BDP-a).

- Njima je sve teže, jer postaju sve nekonkurentniji. Umesto da taj sektor bude posebno podstaknut radi ozdravljenja privrede, i naročito ako koristi domaće repromaterijale čime daje doprinos drugim domaćim preduzećima, postojeće okolnosti sputavaju i guše upravo njih. Treba imati u vidu da taj sektor, po pravilu, zapošljava dominantno domaće građane, plaća porez Srbiji, i troši i investira svoju dobit u Srbiji, a svaka od tih stvari dodatno podstiču domaću privredu - naglašava Šoškić.

Što se tiče razlika koje ovakvi procesi donose, on kaže da regionalne razlike uvek postoje, a država bi trebalo da pokuša da obezbedi približno podjednake infrastrukturne uslove za poslovanje na



FOTO: FREEMK

celoj svojoj teritoriji.

- Raspoloživost potrebne radne snage, blizina potrebnih resursa i cene nekretnina onda treba na slobodnom tržištu da odrede konkretnu privrednu strukturu pojedinih geografskih područja u zemlji. I te stvari se menjaju kroz vreme. Ključno je da se mnogo više učini da kvalitetno obrazovanje i kvalitetna zdravstvena zaštita budu dostupni svim stanovnicima u svim delovima zemlje - zaključuje naš sagovornik.

Koja je terapija za izazove „holandske bolesti“?

Ekonomista CEVES-a Lazar Ivanović smatra da odgovor na izazove holandske bolesti mora počivati na tri stuba: industrijskoj politici, obrazovnoj politici i razvoju veština, i dubinskim institucionalnim promenama.

- Srbija bi trebalo da preispita trenutnu industrijsku politiku, koja očigledno dodeljuje konkurentsku prednost velikim stranim investitorima kroz subvencije i poreske olakšice. Nasuprot tome, domaća privreda – koja ionako pati od brojnih problema, poput teškoća u privlačenju radne snage i nedovoljnog investiranja – ne dobija adekvatnu podršku, što je stavlja u nepovoljan položaj. Umesto toga, neophodno je sistematski jačati sektor malih i srednjih preduzeća: povećanjem broja i vrednosti programa državnih agencija poput RAS-a i Inovacionog fonda, vraćanjem poreskog kredita za MSP sektor, kao i snažnijim radom na promociji izvoza i internacionalizaciji domaćih firmi - napominje Ivanović.

Zatim, ključna prekretnica mora biti prelazak ka modelu razvoja zasnovanom na znanju i inovacijama. To podrazumeva bolje povezivanje obrazovnog sistema sa privredom, jačanje programa stručnih praksi, kao i snažniju podršku istraživanju, inovacijama i tehnološkom preduzetništvu – pre svega kroz veće finansiranje već solidnih postojećih programa za inovacije i R&D. Dualno obrazovanje može imati važnu ulogu, ali ne kao izolovano rešenje, već kao deo šireg paketa, gde je prethodno neophodno adresirati pitanje opšte atraktivnosti i nivoa zarada u tim sektorima. Samo tako Srbija može da razvija sektore sa visokom dodatnom vrednošću, koji će neutralisati negativne efekte realne apresijacije dinara.

EVROPSKI PRIMERI

Kada je reč o razvoju zasnovanom na domaćem sektoru, Srbija može da uči od nekoliko evropskih primera. Lazar Ivanović, ekonomista CEVES-a, navodi da, iako se međusobno razlikuju, ono što im je zajedničko jeste da su od malih kompanija stvorili globalne lidere i na njima izgradili temelje za dalji rast.

Finska je svoju strategiju gradila na dugoročnim ulaganjima u istraživanje i razvoj, čime je stvorila snažan tehnološki ekosistem iz kojeg je izrasla Nokia, globalni lider u mobilnoj telefoniji i simbol rasta, a danas i dalje relevantna kroz razvoj 5G i 6G tehnologija i povezivanje sa univerzitetima i startupima.

Austrija se oslonila na mrežu malih i srednjih preduzeća i razvila brojne „skriveno šampione“ – kompanije poput Voestalpine, koja nudi specijalne čelike i visokotehnološka rešenja za auto-industriju, i Red Bull, koji je od lokalnog proizvoda postao svetski brend; ključ uspeha bila je državna podrška kroz agencije za promociju izvoza, razvojne banke i programe za internacionalizaciju MSP sektora.

Estonija je izgradila identitet „startup nacije“ tako što je gotovo celu administraciju digitalizovala i uvela inovacije poput e-residency programa, čime je omogućila da kompanije kao što su Skype i Wise već od početka posluju globalno, dok poreske olakšice i fleksibilan regulatorni okvir dodatno privlače i domaće i strane preduzetnike.

Čak i Irska, iako poznata po privlačenju stranih investicija i izgradnji pozicije evropskog huba multinacionalnih kompanija, vremenom je shvatila značaj povezivanja domaće privrede sa svetskim tokovima. Kroz Ireland Strategic Investment Fund država strateški usmerava kapital u prioritetne sektore i regione, dok Enterprise Ireland aktivno podržava internacionalizaciju domaćih firmi. Rezultat je da irske kompanije danas zapošljavaju preko 100.000 ljudi u SAD.

- Bez dubinskih institucionalnih reformi, ni industrijska ni obrazovna politika neće dati stvarne rezultate. Institucionalnih nedostataka i dešavanja koja su eskalirala u Srbiji u protekloj godini svi smo svesni. Gotovo da je nepotrebno naglašavati koliki efekat imaju pravna nesigurnost i nepredvidljivost – kada niko ne može da predvidi da li će se pravila igre, za koja je neophodan kontinuitet, promeniti već sutra i time ugroziti ili čak uništiti nečije poslovanje. Prema tome, ne treba da čudi što je nivo domaćih investicija u odnosu na BDP u Srbiji duplo niži nego u EU - ocenjuje Lazar Ivanović.

On smatra da je pouka za Srbiju jasna: da bi se ostvario održiv razvoj, neophodno je istovremeno strateški usmeravati strane investicije ka sektorima visoke dodate vrednosti i nerazvijenim regionima, ali i stvarati politike koje omogućavaju domaćim firmama da rastu i internacionalizuju se.

- To znači ulaganje u R&D, digitalizaciju, institucionalnu podršku za MSP i startape, kao i razvoj instrumenata koji će pomoći firmama da pređu iz faze lokalnih igrača u međunarodne lidere - zaključuje naš sagovornik iz CEVES-a.

Međutim, ističe i da ukoliko se ništa ne preduzme Srbija rizikuje da u narednih

pet do deset godina uđe u period sporog i neujednačenog rasta. Nastaviće se proces realne apresijacije dinara, dok će prerađivačka industrija – koja je okosnica izvoza – stagnirati ili gubiti na značaju. Time bi privreda postala još više zavisna od priliva stranih direktnih investicija, doznaka i zaduživanja, što je model ranjiv na svaku promenu u međunarodnom okruženju.

Primeru radi, veliki suficit u stranim direktnim investicijama, doznakama i zaduživanju služi kao protivteža hroničnom trgovinskom deficitu. Ovakvo oslanjanje na SDI stvara dugoročne platnobilansne i privredne neravnoteže, jer taj kapital može biti nestabilan i investitori ga mogu povući u kriznim situacijama. Istovremeno, veliki stok SDI generiše rastući deficit u primarnom dohotku i kada priliv novih investicija uspori, neto efekat postaje negativan zbog sve većih odliva kroz repatrijaciju profita.

- U takvom scenariju Srbija ne bi uspevala da se izbavi iz zamke srednjeg nivoa dohotka – stanja u kojem zemlja nakon početnog rasta više ne može da sustiže razvijenije privrede jer gubi cenovnu konkurentnost, a ne uspeva da izgradi nove izvore rasta zasnovane na znanju i inovacijama - navodi Lazar Ivanović u svojoj analizi.



ZAGOVORNICI POSTOJANJA POSEBNOG TIPRA „HOLANDSKE BOLESTI” U SRBIJI UKAZUJU NA SNAŽNU REALNU APRESIJACIJU KURSA DINARA KAO ARGUMENT U PRILOG NJIHOVOJ TEZI. MEĐUTIM, REALNA APRESIJACIJA DEVIZNOG KURSA MOŽE BITI POSLEDICA I KONVERGENCIJE – PRIVREDNOG RASTA I SUSTIZANJA EVROZONE. NA OVO UPUĆUJE I TO DA SU DRUGE VALUTE CEE ZEMALJA PROŠLE KROZ SLIČNU FAZU - MIHAILO GAJIĆ, ŠEF JEDINICE ZA ISTRAŽIVANJA I ANALITIKU NALED-A

Devaluacija dinara vraća konkurentnost?

Dejan Šoškić ocenjuje da se gubitak konkurentnosti kao posledica „holandske bolesti“ teorijski brzo može povratiti devaluacijom nacionalne valute. Međutim, navodi i da to sa sobom nosi čitav niz posledica koje mogu imati nepovoljne i neželjene ishode.

- Potrebno je sagledati realne makroekonomske izazove zemlje i u javnoj debati diskutovati efekte pojedinih ekonomskih politika. Ako se nominalna stabilnost deviznog kursa ne dovodi u pitanje, onda je nužno uspostaviti sveobuhvatan društveni konsenzus oko toga da plate ne smeju rasti brže od produktivnosti - preporučuje Šoškić.

On tvrdi da je očekivani trend već donekle vidljiv i ove godine.

- Srbija ima ‘ugrađene’ ozbiljne prepreke ozdravljenju i jačanju svoje privrede. Korupcija, razgradnja institucija i rast plata bez rasta produktivnosti vode usporavanju i gušenju najzdravijih privrednih sektora. Dakle, ako se ništa ne promeni scenario bi verovatno bio nastavljanje niskih i sve nižih stopa pri-

vrednog rasta, uz rast javnog i inostranog duga zemlje i nastavljanje tendencije prodaje imovine stranim rezidentima - zaključuje profesor Ekonomskog fakulteta.

Mihailo Gajić napominje da još uvek ne znamo da li smo se zaista i razboleli od takozvane „holandske bolesti“ ili je naša boljka neka „tipičnije srpska“. Zbog toga smatra da bi mere za pomoć privredi trebalo da budu široke tako da ciljaju opštu poslovnu klimu u zemlji.

- Apresijacija kursa potiče i usled priliva kapitala kroz prekogranično kretanje deviza po tradicionalno visokim doznakama iz inostranstva, potom kapitala banaka koje usled razlike u visini kamatnih stopa deo sredstava svojih štediša prebacuju iz evropskih filijala u našu zemlju, te državnog zaduživanja za infrastrukturne projekte. Doprinos priliva SDI ovom problemu prilično je smanjen usled nižeg priliva ovih investicija tokom prve polovine godine, koje su niže za oko 40 odsto u odnosu na prethodnu godinu - ocenjuje Gajić.

On je mišljenja da bi najbolje bilo pomoći privredi unapređenjem rada insti-

tucija - problemi u domenu vladavine prava, administrativnog opterećenja i kvaliteta poslovne regulacije i dalje ostaju značajni, a oni upravo otežavaju privredi da trči podjednaku privrednu utakmicu sa takmacima iz inostranstva, gde su ovi problemi često značajno manje zastupljeni.

- Kvalitet obrazovanja, posebno univerzitetskog, igra posebno veliku ulogu u ovom procesu, kao i smirivanje opštih društvenih tenzija koje su prisutne kroz masovne proteste i njihovo institucionalno rešavanje kroz dijalog - zaključuje šef Jedinice za istraživanja i analitiku NALED-a i dodaje da srpska privreda gubi i druge dosadašnje konkurentske prednosti, poput cene energenata i nivoa zarada.

- Naša privreda treba da pronađe nove izvore konkurentnosti kroz inovacije, transfer tehnologije i investicije inovativnog sektora malih i srednjih preduzeća (MSP), da bi se nastavile pristojne stope rasta koje su nam neophodne za osetniji rast životnog standarda - savetuje Mihailo Gajić.

MARKO ANDREJIĆ

SVAKI ČETVRTI EVRO OROČENE ŠTEDNJE GRAĐANA U SRBIJI JE U AIKBANK

NOVINE IZ AIKBANK ZA JOŠ BOLJE UPRAVLJANJE FINANSIJAMA

Podaci pokazuju da štednja u Srbiji postaje stabilan trend, jer se na kraju avgusta ove godine oko 11 milijardi evra štednje nalazilo u bankama, gledajući zbirno podatke za građane i privredu. To je jedan od pokazatelja da građani imaju poverenje u domaće finansijske institucije i da uviđaju da im štednja novca u bankama omogućava ne samo stabilnost privatnih finansija, već i ulaganje u budućnost.

Građani pre svega štede u evrima, a svaki četvrti evro oročene štednje u zemlji nalazi se u AikBank, najvećoj domaćoj privatnoj banci. Razlog za to može se potražiti u pristupu AikBank, koja klijentima na raspolaganje stavlja različite načine za štednju, tako da svako može da pronađe pravu opciju za sebe.

Ako želite da štedite, ali vas recimo, brine da li će vam deo novca zatrebati tokom perioda oročenja, pravo rešenje za vas može biti usluga **Oročena, a dostupna štednja**. Kroz ovaj model štednje, omogućeno vam je da podignete do 50% svojih sredstava, odjednom ili u više navrata, kada god to vama zatreba, a da pritom ne razoročavate celokupnu štednju. Obračun kamate u tom slučaju se nastavlja na preostali iznos.

Za one koji ipak žele veću kontrolu nad svojim finansijama, odnosno da su im sredstva stalno dostupna, a da ostvaruju i prinos od kamate, usluga **Non stop štednja** je pravi izbor. Ovaj model štednje po viđenju omogućava vam da na neoročena sredstva ostvarujete atraktivnu kamatu, i to EKS 5% na dinare i EKS 2,55% na evre. Kamata se isplaćuje na štedni račun svakog meseca i ostvaruje se za iznose i do 1.200.000 RSD ili 10.000 EUR, ukoliko primete zaradu preko Aik Advance ili Aik Supreme paketa računa. Inače, Non stop štednja je dodatna usluga uz sve račune u AikBank i može se ugovoriti u filijali ili kroz Aik mBanking aplikaciju.

Plata i do 7 dana unapred

Nekada vam je novac hitno potreban, a plata stiže tek za nekoliko dana. Za klijente koji primaju zaradu u AikBank, uz



pakete računa Aik Advance i Aik Supreme na raspolaganju je dodatna usluga **Plata unapred**. Kroz Aik mBanking aplikaciju, moguće je dobiti pristup svojoj plati i do 7 dana unapred, u iznosu do 200.000 RSD, bez ikakvih dodatnih troškova ili kamate. Sve što je potrebno je da se registrujete kroz aplikaciju i aktivirate ovu dodatnu uslugu kada god vam zatreba, a ako ste novi klijent banke, to ćete moći već posle prve primljene zarade u AikBank.

Paketi računa i pogodnosti za lakšu svakodnevnicu

U današnjici kada se vreme posebno ceni, od banke svi očekuju brzinu i efikasnost. AikBank ima upravo takvu ponudu i to već od momenta otvaranja računa. Nakon što se odlučite za paket račun koji vam odgovara, potrebna je samo Vaša lična karta i proces se završava kroz nekoliko minuta, u bilo kojoj AikBank filijali. Uz Vašu saglasnost AikBank može da uradi i prenos sredstava iz prethodne banke.

Izaberite paket računa po svojoj meri,

a radi lakšeg izbora evo i kratkog vodiča iz AikBank:

- Aik Advance paket račun je najbolji izbor za one koji pre svega cene praktična rešenja, jer im ovaj paket omogućava da brojne aktivnosti obave putem mobilnog telefona, kroz mBanking ili putem mobilnih novčanika. Takođe uz ovaj paket račun, očekuje vas i povoljniji kurs za konverziju evra i keš-bek za svako plaćanje Mastercard platnom Super Karticom;
 - Aik Supreme paket račun pruža dodatni nivo komfora, jer su mBanking transakcije bez naknada, konverzija evra se obavlja po srednjem kursu, a takođe je tu i polisa putnog osiguranja uz Mastercard Gold kreditnu karticu.
- Naravno, za one koji ipak žele osnovne bankarske usluge, u ponudi je i Aik Start platni račun, uz koji dolaze DinaCard debitna kartica i mBanking aplikacija.
- Bez obzira na račun koji odaberete, AikBank vam na raspolaganje stavlja i jednu od najširih poslovnih mreža u Srbiji, u okviru koje možete bez naknada podizati gotovinu na bankomatima u 54 grada u zemlji.



EVROPA GUBI KORAK U AUTOMOBILSKOJ INDUSTRIJI, SRBIJA MORA DA PRONAĐE SVOJU NIŠU

SRPSKA AUTO-INDUSTRIJA, KOJA JE PRE DVE GODINE BROJALA OKO 150 KOMPANIJA SA VIŠE OD 100.000 ZAPOSLENIH I GODIŠNJIM PRIHODIMA OD 7,3 MILIJARDE EVRA, SNAŽNO JE OSLONJENA NA EVROPSKE PARTNERE KOJI SU TRENUTNO U PROBLEMIMA. TO JE I PRILIKA I RIZIK: IAKO DOMAĆI DOBAVLJAČI MOGU DA RASTU U SEGMENTU TEHNOLOŠKI INTENZIVNIJIH POSLOVA, NAJUGROŽENIJA SU RADNA MESTA U FABRIKAMA KABLOVA I DRUGIM RADNO-INTENZIVNIM POGONIMA, KOJI SU NAJBROJNIJI NA JUGU SRBIJE

Evropska automobilska industrija suočava se sa ozbiljnim padom proizvodnje i prodaje. Evropsko tržište je od 2019. do 2024. godine izgubilo oko tri miliona prodatih vozila, a njegov udeo u globalnoj prodaji spao je sa 23 na manje od 19 odsto. Istovremeno, proizvodnja je smanjena za više od četiri miliona automobila, što je dovelo do drastičnog pada iskorišćenosti kapaciteta u vodećim fabrikama, poput Mercedesa i Stellantis.

Dušan Marković, profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu, kaže u intervjuu za Biznis.rs da je uzrok ovakvih trendova kombinacija stagnacije tražnje, visoke neizvesnosti i energetske krize, ali i zaostajanje evropskih kompanija u razvoju baterijskih tehnologija. Dok u Kini lokalni proizvođači drže više od dve trećine tržišta i zahvaljujući nižim proizvodnim troškovima i potpunoj kontroli lanca snabdevanja dominiraju u segmentu električnih vozila, Evropa gubi i domaće i strano tržište.

Profesor Marković naglašava da je srpska automobilska industrija, koja je pre dve godine brojala oko 150 kompanija sa više od 100.000 zaposlenih i godišnjim prihodima od 7,3 milijarde evra, snažno oslonjena na evropske pogone. To je i prilika i rizik: iako domaći dobavljači mogu da rastu u segmentu tehnološki intenzivnijih poslova, najugroženija su radna mesta u fabrikama kablova i drugim radno-intenzivnim pogonima, koji su najbrojniji na jugu Srbije.

Naš sagovornik smatra da je ključni zadatak Srbije identifikacija održivih

projekata sa većom dodatom vrednošću, jačanje saradnje akademije i industrije i precizno mapiranje kapaciteta koji mogu da opstanu u novim uslovima. U suprotnom, domaća automobilska industrija mogla bi da se suoči sa smanjenjem obima i rastom socijalnih rizika u najranjivijim regionima.

Kako ocenjujete trenutno stanje automobilske industrije u Evropi i njen kapacitet da odgovori na globalne trendove elektrifikacije i digitalizacije vozila?

- Ne postoji kriza u auto-industriji na svetskom nivou, postoji kriza u Evropi. To je trenutno aktuelno stanje, a za Evropu je posebno problematično to što je uključena u ceo globalni lanac snabdevanja.

S jedne strane, zbog usporavanja ekonomskih aktivnosti imamo stagnaciju ili čak i opadanje. Dakle, 2019. godine, pred pandemiju, Evropska unija plus Velika Britanija i EFTA imali su blizu 18,5 miliona prodatih vozila, dok je 2024. godine prodaja pala na 15,5 miliona, što je pad od tri miliona vozila. Takođe, ono što je vrlo bitno - evropski udeo na svetskom tržištu smanjen je sa 23 na ispod 19 odsto ukupne prodaje. Uzroci su višestruki - pandemija, ekonomska stagnacija, energetska kriza... sve su to faktori koji donose neizvesnost i ljudi u takvoj situaciji odlaze kupovinu vozila.

S druge strane, tu je promena regulative koja insistira na napuštanju motora sa unutrašnjim sagorevanjem, dok evropski proizvođači objektivno nisu razvili kompetencije neophodne za po-

slovanje na početku lanca snabdevanja, odnosno zaostaju u razvoju baterija. To smanjuje konkurentnost, a i proizvodni kapaciteti su sve slabije iskorišćeni.

Recimo, evropski pogoni - i evropskih i drugih svetskih kompanija - imaju pad proizvodnje sa 18,6 miliona vozila u 2018. godini na 14,3 miliona danas. To je 4,3 miliona manje proizvedenih vozila za nekih šest-sedam godina. Možda je najočitiji primer Mercedes-Benz, koji je sa 85 odsto iskorišćenosti kapaciteta 2019. pao na 69 odsto u 2024. godini - to je 16 procentnih poena manje. U istom periodu Stellantis je pao sa 64 na 49 procenata - manje od polovine iskorišćenoosti kapaciteta. Očigledno je da Evropa nije više toliko atraktivna lokacija za proizvodnju.

A kakav je položaj evropskih proizvođača u globalnom kontekstu?

- Evropa gubi ne samo u segmentu proizvodnje, već i na ključnim tržištima. U Kini, koja je postala najveće svetsko tržište sa više od 31 milion prodatih vozila godišnje, evropske kompanije su izgubile trku - preko dve trećine prodaje čine domaći brendovi. Kineski proizvođači imaju 30 odsto niže troškove proizvodnje, dominiraju u razvoju baterija i pratećih tehnologija, a dodatno ih podržava snažna industrijska politika i ulaganje u zelenu energiju.

Kako u celoj toj priči stoji srpska automobilska industrija? Koje su glavne prednosti, a koji izazovi domaće auto-industrije u lancu snabdevanja evropskih proizvođača?



- Srbija je u proteklih 15-20 godina razvila proizvodnju auto-komponenti i kablovsku industriju, ali mi se čini da smo pomalo stihijski razvijali taj poslovni ekosistem. On je 2023. godine obuhvatao oko 150 kompanija, zapošljavao 100.000 ljudi i ostvario prihod od 7,3 milijarde evra. Te firme su dominantno izvezno orijentisane, ka pogonima u Evropi i nešto malo manje ka SAD i Severnoj Africi. Međutim, glavni kupci su evropski proizvođači koji su sada u problemima, pa se to neminovno prelijeva i na nas. Najviše su pogođeni radno intenzivni poslovi sa niskom dodatnom vrednošću, poput proizvodnje kablova. Troškovi rada u Srbiji nisu više konkurentni u odnosu na Severnu Afriku, gde su plate višestruko niže, pa se deo proizvodnje seli u Maroko ili Egipat. To posebno pogađa najranjivije grupe radnika u siromašnijim delovima naše zemlje.

Ipak, na drugoj strani imamo i pojedine kompanije koje su tehnološki intenzivne - Continental, Bosch, ZF, ali manje radno intenzivne. I tu su poslovi često mnogo bolje plaćeni.

Šta očekujete od najavljene proizvodnje Fiat Pande u Kragujevcu?

- Na početku je rečeno da je projektovani kapacitet fabrike u Kragujevcu 150.000 vozila. Za ovu godinu planirana je proizvodnja 50.000, a od naredne povećanje na 100.000 vozila. Pošto je tražnja za čisto električnim vozilima

limitirana, oni imaju mogućnost da proizvode i Pandu u hibridnoj verziji, a mislim da su već uveli i proizvodnju jednog modela Citroena koji se pravi na istoj platformi. To je ono što je dobro - diverzifikacija proizvodnje (električni i hibridni model) plus dva različita brenda, ali je problem i dalje usmerenje na evropsko tržište. Takođe, suočavaju se sa manjkom zaposlenih.

Plata radnika u pogonu je oko 90.000 dinara i nema zainteresovanih za te pozicije, pa su dovodili i Italijane iz pogona koje su u međuvremenu zatvarali u Italiji. Može lako da se desi da mi nemamo dovoljan broj ljudi da odgovorimo na potrebe Fiata, ili čak da cena rada ne bude adekvatna. I to je ono što je problematično.

Uvek ostaje i ta problematična tražnja, gde vidimo visoke rizike u Evropi - često eksterne, i ne znamo kako će se kretati tražnja u narednom periodu.

Kakva je konkurentnost domaće auto-industrije? Hoćemo li doživeti sudbinu evropskih kompanija koje najavljuju otkaze?

- Nažalost, vidimo da otkaza već ima. Najviše se dešavaju u radno-intenzivnim delatnostima, i to u hiljadama radnih mesta. Pre dve godine to još nije bilo vidljivo, ali tokom 2024. i 2025. gubi se značajan broj radnih mesta - ove godine je malo više od 4.900 ljudi ostalo bez posla. Pojedine kompanije su već najavile potpuni odlazak iz Srbije.

STARTAPOVI BI MOGLI DA POMOGNU SREDNJIM PREDUZEĆIMA

- Srbija je napravila neke velike iskorake u startup ekosistemu, u odnosu na ono što smo bili ranije. Jedan od problema u ovom sektoru je što naši startapi često nemaju adekvatnu orijentaciju - ljudi se usmeravaju na rešavanje domaćih ili u najboljem slučaju regionalnih problema, a neko u Americi ili u Kini, na primer, već uveliko radi na tome. To je ono što nedostaje.

Takođe, teško je stići na velika tržišta ako nemaš domaće kompanije sa kojima možeš da testiraš rešenja. Kod nas to ide malo teže, ali mislim da je u domaćoj auto-industriji problem i što podružnice globalnih kompanija koje rade kod nas često nemaju autonomiju da same odlučuju o nekim potezima.

Što se tiče celokupne privrede, imamo nekih pedesetak preduzeća koja su zainteresovana za saradnju sa startapovima. Nedavno je na skupu u Privrednoj komori Srbije bila kompanija koja želi da uđe u program sa švedskim startapovima i da proba sa njima da razvije neka potrebna rešenja. Ali, da - nema puno takvih kompanija. Lično mislim da bi, sa društvenog aspekta, bilo najkorisnije filtrirati neka srednja preduzeća koja rade uslovno rečeno tehnički zahtevnije proizvode - sa otprilike 150 radnika i 10 miliona dinara prihoda, i da bi njima, zapravo, startapovi mogli značajno da pomognu, recimo u procesu podizanja efikasnosti proizvodnje - ističe profesor Dušan Marković.

je - poput Drexelmeiera koji zapošljava 2.800 radnika. To su baš velike brojke i pokazuju da naša zemlja više nije aktuelna lokacija za poslove sa niskom dodatnom vrednošću, a s druge strane nema više ni toliko narudžbina od kupaca koji su u problemu.

Kako vidite ulogu Kine i drugih rastućih tržišta Dalekog istoka u oblikovanju budućnosti automobilske industrije? Da li Evropa može da zadrži lidersku poziciju?

- Kina je definitivno najznačajnije tržište, sa 31 milion prodatih vozila - putničkih, teretnih, transportnih, autobusa, kamiona... Evropa i SAD su zasićena tržišta - gotovo da na jednog čoveka dolazi jedno vozilo. U Kini je to oko 250



Takođe, u Kini su prisutne visoke stope rasta, odnosno raste standard stanovništva i ulaže se dosta u infrastrukturu. Kinezi su razvili poslovni ekosistem i više ne zavise od drugih. Dovedi su do savršenstva organizaciju, logistiku, rade sa veštačkom inteligencijom, razvijaju robotizaciju... Kontrolišu ulazne inpute i lideri su u proizvodnji električnih baterija, zapravo kontrolišu ceo proces prerade sirovina. Inovatori su i u oblasti brzih punjača. Integrirali su proces zelene energije i trenutno su ubedljivo najveći proizvođači obnovljive energije. Sve ovo dovodi do pada troškova proizvodnje vozila koji su oko 30 odsto niži nego istih modela u Evropi. Samim tim su automobili dodatno dostupniji.

Inače, kao što sam već rekao, više od dve trećine tržišta u Kini čine lokalni brendovi. Preko 150 kompanija se takmiči u segmentu električnih vozila i većina njih posluje sa gubitkom, ali to je deo kineske industrijske politike - pustiće ih da se istroše, jer konkurencija sve njih tera da napreduju i da se usavršavaju, pa kada se ustanovi da se proces standardizovao, država će intervenisati i naterati tržište na konsolidaciju. Od tih 150 ostaće 15-20 velikih proizvođača električnih automobila.

A da li kineski proizvođači mogu da dođu u Evropu zavisice dosta od politike, carina, vancarinskih barijera. Za prvih sedam meseci ove godine uspeali su da zauzmu pet odsto evropskog tržišta.

vozila na 1.000 stanovnika, što znači da još postoji ogroman prostor za rast. Zato kinesko tržište i dalje brzo raste, dok evropsko stagnira. Uz to, kineski potro-

šači nemaju izraženu lojalnost brendu, već biraju vozilo po funkcionalnosti i ceni, što pogoduje domaćim proizvođačima.

BEZBEDNOSNI STANDARDI GLAVNA BARIJERA ZA INTEGRACIJU TRŽIŠTA

Da li očekujete dalje produbljivanje globalnih podela na azijsko i evropsko/američko tržište automobila ili će se integracija kroz zajedničke tehnologije ipak nastaviti?

- To je sada stvar nagađanja i to će definisati političke odluke koje se tiču trgovine i tehnoloških standarda. Pratiće se kretanje regulative po pitanju veštačke inteligencije, nametanje trgovinskih ograničenja... Nema naznaka da će se ovakva podela dogoditi u kratkom roku, ali mislim da Amerikanci ipak neće otvoriti tržište za kineske modele. Zašto? Zato što vozila postaju mehanički proizvod koji nosi digitalne sadržaje, i oni sigurno neće dopustiti prikupljanje podataka o svojim građanima, iz bezbednosnih razloga. Takođe, pretpostavljam da će i u Evropi ti standardi bezbednosti biti jedna od barijera za ulazak kineskih kompanija na tržište.

Na koji način saradnja između akademije, države i industrije može ubrzati inovacije u auto-sektoru u Srbiji i regionu?

- Srbija mora da identifikuje projekte sa većom dodatnom vrednošću i da se udaljava od poslova koji gube smisao zbog rasta cene rada. Potrebno je jačati saradnju sa lokalnim kompanijama koje bi mogle da uđu u lance snabdevanja, kao i ulagati u dualno obrazovanje i nove kompetencije. Akademski zajednica može da pomogne kroz istraživanja i razvoj, posebno u saradnji sa kompanijama koje imaju inženjerske centre u Srbiji. Auto-sektor kod nas će biti manji nego do sada, ali je važno da bude zdrav i održiv.

 MARKO ANDREJIĆ



SLIČNE PERCEPCIJE, RAZLIČITA NOVIJA ISTORIJA, ZAJEDNIČKA STREMLJENJA

PRIMEĆUJEMO SVE VEĆE I DUGOROČNO INTERESOVANJE SRPSKIH DRŽAVNIH KOMPANIJA ZA KUPOVINU ČEŠKIH MAŠINA. NAŠA ŠKODA AUTO DUGO DOMINIRA NA SRPSKOM TRŽIŠTU U PRODAJI NOVIH AUTOMOBILA, PRI ČEMU OTPRILIKE SVAKI ČETVRTI NOVOPRODATI AUTOMOBIL U SRBIJI DOLAZI IZ TE FABRIKE AUTOMOBILA U MLADOJ BOLESLAVI. ČEŠKI GRAĐEVINSKI PROJEKTANTI SU OVDE, TAKOĐE, VIDLJIVI, DOVOLJNO JE ISTAĆI PROJEKTE KOMPANIJE SEBRE - MARINA DORČOL JE NAJVIDLJIVJI. S DRUGE STRANE, ČEŠKI INVESTITORI SU MEĐU NAJAKTIVNIJIMA U SRBIJI

Privredne veze između Češke Republike i Srbije nisu samo statistika i brojke, već i deo šire slike zajedničkih iskustava, kulturnih dodira i sličnih razvojnih puteva. Dve zemlje su imale period intenzivne saradnje u vreme Čehoslovačke i Jugoslavije, a danas je Češka članica Evropske unije i NATO-a, visoko industrijalizovana zemlja koja se oslanja na snažan izvozni sektor, dok Srbija balansira između različitih partnerstava, pokušavajući da pronađe mesto u globalnim tokovima i evropskim integracijama.

U tom kontekstu razgovor sa Janom Bondijem, ambasadorom Češke Republike u Srbiji, otvara priliku da sagledamo kako izgleda saradnja dve države kroz prizmu ekonomije, investicija i trgovine, ali i šire – kroz pitanja koja određuju budućnost čitave Evrope. Češke kompanije već su prisutne na našem tržištu, od mašinske industrije do informacionih tehnologija, dok srpske firme nalaze put ka češkom tržištu uglavnom kroz poljoprivredu, prehrambene proizvode i usluge.

Sa ambasadorom smo za Biznis.rs razgovarali i o aktuelnim globalnim temama: kako se ekonomska politika menja pod pritiscima trgovinskih ratova i tarifa, koje posledice nose izazovi poput kriza u Ukrajini i na Bliskom istoku, i koliko male i srednje države mogu da se oslone na međusobnu saradnju u vremenu kada veliki igrači menjaju pravila igre. Upravo zbog tih okolnosti bilateralni odnosi postaju još značajniji – jer se u njima kriju stabilnost, kontinuitet i prilika za konkretne rezultate.

Ambasador Bondi naglašava da su pragmatičnost i poverenje ključne reči kada govorimo o češko-srpskim odnosima.

Češka i Srbija imaju dugu istoriju povezanosti – od vremena kada smo delimično bili u sastavu iste države (Austrougarske), pa preko saradnje Čehoslovačke i Jugoslavije. Kako vidite tu istorijsku slovensku dimenziju u današnjem ekonomskom i kulturnom partnerstvu?

- Zajednička istorija nam pomaže da imamo sličnu percepciju različitih aspe-

građevinskih sistema. Koliko se ta tradicija oseća i danas u ekonomskim vezama Češke i Srbije?

- Tu tradiciju i sada osećamo zaista snažno. Na primer, možemo istaći uspehe čeških predstavnika mašinske industrije na sajmu naoružanja Partner koji je održan na Beogradskom sajmu u septembru ove godine. Primećujemo sve veće i dugoročno interesovanje srpskih državnih kompanija za kupovinu čeških mašina. Naša Škoda Auto dugo dominira na srpskom tržištu u prodaji novih automobila, pri čemu otprilike svaki četvrti novoprodati automobil u

ZAJEDNIČKA ISTORIJA NAM POMAŽE DA IMAMO SLIČNU PERCEPCIJU RAZLIČITIH ASPEKATA PARTNERSTVA. POTREBNA „HEMIJA“ U MEĐUSOBNIM POSLOVNIM ILI KULTURNIM ODNOSIMA JE STOGA VEOMA DRAGOCENA. TO JE, TAKOĐE, JEDAN OD RAZLOGA ZAŠTO SMATRAMO DA SU NAŠA PRIVREDA I KULTURA OVDE TAKO USPEŠNI. NUDIMO JEDNI DRUGIMA PROVERENA I ISPROBANA REŠENJA ZA KOJA SAGLEDAVAMO DA NAS ČINE BOGATIJIM

kata partnerstva. Potrebna „hemija“ u međusobnim poslovnim ili kulturnim odnosima je stoga veoma dragocena. To je, takođe, jedan od razloga zašto smatramo da su naša privreda i kultura ovde tako uspešni. Nudimo jedni drugima proverena i isprobana rešenja za koja sagledavamo da nas čine bogatijim.

Period Čehoslovačke i Jugoslavije bio je obeležen jakim industrijskim vezama – od mašina, automobila, do

Srbiji dolazi iz te fabrike automobila u Mladjoj Boleslavi. Češki građevinski projektanti su ovde, takođe, vidljivi, dovoljno je istaći projekte kompanije SEBRE. Marina Dorćol je najvidljiviji projekat.

Češka i Srbija danas imaju značajnu trgovinsku razmenu. Koje su oblasti gde vidite najveći potencijal za dalje unapređenje saradnje – energetika, IT, automobilska industrija, turizam?



- Ovde možemo istaći veoma dobru saradnju i veliki potencijal koji vidimo u kontaktima sa Inicijativom Digitalna Srbija (DSI). Sa DSI naše Ministarstvo industrije i trgovine ima višegodišnji projekat usmeren na razvoj pametnih gradova i podršku startapovima u toj oblasti. S obzirom na snažnu DSI bazu, vidimo i niz drugih zajedničkih perspektivnih oblasti. Jedna od njih je svakako gejmning industrija, koja se dinamično razvija u Srbiji, slično kao i kod nas u Češkoj.

Češke kompanije su sve prisutnije u regionu. Da li Srbija postaje interesantna češkim investitorima i u kojim sektorima konkretno? Ima li obratnih investicija, iz Srbije u vašu zemlju?

- Češki investitori su među najaktivnijima u Srbiji. Vidimo veliki apetit u odbrambenoj industriji, takođe, se brzo razvijaju i češke investicije u sektoru robe široke potrošnje. Za to su zaslužne aktivnosti CE Industries i uspesi Beohemije Zrenjanin, sve veći broj i dalji razvoj

BOLJA PROMOCIJA SRPSKIH PLANINA I PRIRODE JAČAJU INTERESOVANJE ČEŠKIH TURISTA

Turizam je segment gde, takođe, postoji prostor za rast. Češki turisti su prisutni u Srbiji, a srpski u Češkoj. Kako možemo dodatno razviti ovu razmenu i približiti naše zemlje jedne drugima kroz kulturu i putovanja?

- Važno je da Češka privuče strane turiste u druge delove naše zemlje, ne samo u Prag. U tom smislu, drago nam je zbog srpskog interesovanja i cenimo vaše turiste. Generalno, u Srbiji primećujemo veoma dobro poznavanje naše zemlje. Iz perspektive češkog turista verujemo da je moguće više raditi na promociji srpskih planina i prirode među Česima. Uočavamo netaknutost i lepotu južne Srbije. Verujemo da će bolja promocija i ciljana ulaganja u infrastrukturu u blizini najvećih srpskih planina dodatno ojačati interesovanje Čeha za Srbiju. Trenutno je to razonoda pre svega za prave poznavaoce ili više avanturistički zainteresovane posetioce.



mreže tržnih centara Stop Shop, koji pripadaju grupaciji CPIPG, ili prodavnica ZaSpavanje, koje nude kvalitetne proizvode češke kompanije ProSpanek. To što je ovde kompanija Mattoni uspešna zahvaljujući investicijama u Knjaz Miloš ili PPF i njeno prisustvo u Yettelu

ne moramo suviše da ističemo. Što se tiče srpskih ulaganja u Češkoj, tu vidimo interesovanje uglavnom srpskih IT kompanija. To je oblast gde je Srbija jaka.

Češka je članica EU, Srbija kandidat. Na koji način češka iskustva mogu da

MOJA ŽELJA JE DA SE NAŠI MEĐUSOBNI ODNOSI RAZVIJAJU JOŠ BRŽIM TEMPOM. SRBIJU VIDIM KAO ČVRST DEO EVROPSKE UNIJE, KOJI ĆE TU PORODICU ZEMALJA OBOGATITI U RAZLIČITIM OBLASTIMA. RAZNOVRNA INDUSTRIJSKA STRUKTURA, EFIKASNA POLJOPRIVREDA I NARAVNO KULTURA, OBIČAJI I TRADICIJA



MI NE OSEĆAMO SAVREMENE KRIZE U SALDU MEĐUSOBNE ROBNE RAZMENE. NAPROTIV, NAŠA MEĐUSOBNA TRGOVINA RASTE, I OD TOGA PROFITIRAJU I ČEŠKA I SRBIJA. VEĆ NEKOLIKO GODINA NAŠA MEĐUSOBNA TRGOVINA PREMAŠUJE DVE MILIJARDE EVRA, PRI ČEMU RASTE I ČEŠKI IZVOZ U SRBIJU I SRPSKI IZVOZ U ČEŠKU

predvidljivost i usklađivanje srpskog zakonodavstva sa evropskim standardima neće ekonomski pomoći Srbiji.

Poslednjih godina vidimo turbulencije u globalnoj trgovini – od pandemije, rata u Ukrajini, do sve češćih trgovinskih barijera. Koliko te krize pogađaju saradnju Česke i Srbije?

- Mi ne osećamo tu krizu u saldu međusobne robne razmene. Naprotiv, naša međusobna trgovina raste i od toga profitiraju i Češka i Srbija. Već nekoliko godina naša trgovina premašuje dve milijarde evra, pri čemu raste i češki izvoz u Srbiju i srpski izvoz u Češku. Automobilski sektor čini najveći udeo u trgovini, ali i drugi sektori dobijaju na značaju - na primer, možemo istaći rast izvoza nameštaja iz Srbije u Češku. Iz iskustva možemo reći da je globalna kriza povećala značaj i interesovanje srpskog tržišta za naše investitore i kompanije. Srpsko tržište je blisko, nije zasićeno u mnogim oblastima, a, takođe, se potencijalno radi o još jednoj članici EU. Naše kompanije jesu zainteresovane.

Sjedinjene Američke Države najavljuju nove carinske tarife i protekcionističke mere. Kako ovakvi potezi velikih sila utiču na manje i srednje ekonomije, poput češke i srpske?

- Nove američke tarife su neprijatne i za češke kompanije. Međutim, EU je uspela da ispregovara podnošljiv nivo u kontekstu visine carina za druge zemlje. Naravno, to otežava međusobnu trgovinu, ali ne radi se o merama koje bi bile likvidacione prirode. Razumemo da je za Srbiju situacija mnogo složenija. Tarife od 39 odsto, koje se trenutno primenjuju na srpske proizvode koji se izvoze u SAD, su bolne i mogu imati ključne posledice za određene oblasti srpske industrije.

Češka je deo EU i centralnoevropskog tržišta, a Srbija je deo Zapadnog Balkana i CEFTA. Da li vidite mogućnosti da se dva regiona snažnije povežu, možda kroz logistiku, transportne koridore i energetske projekte?

- Na većoj povezanosti regiona Zapadnog Balkana, i konkretno Srbije, intenzivno se radi. Jasan primer je razvoj železničke mreže Srbije i veza sa EU. Povezivanje zahvaljujući brzom železnici koja vodi od Mađarske i dalje do Grčke jedan je od prioritarnih projekata EU. Republika Češka te aktivnosti sagledava veoma pozitivno, verujemo da to može samo doprineti unapređenju međusobnih kontakata. U oblasti energetike primjećujemo interesovanje čeških firmi i konkretne projekte nekoliko čeških kompanija u oblasti malih hidroelektrana, takođe, pažljivo pratimo interesovanje Srbije za nuklearnu energiju. Zainteresovani smo za saradnju sa srpskom stranom i povodom veće energetske efikasnosti.

Kada pogledate dugoročnu perspektivu – gde vidite češko-srpske odnose za deset godina? Koje oblasti će biti ključne za održiv i snažan razvoj saradnje?

- Moja želja je da se naši međusobni odnosi razvijaju još bržim tempom. Srbiju vidim kao čvrst deo Evropske unije, koji će tu porodicu zemalja obogatiti u različitim oblastima. Raznovrsna industrijska struktura, efikasna poljoprivreda i naravno kultura, običaji i tradicija.

Oduvek smo gledali na vašu zemlju i divili se vašoj kreativnosti i načinu života. S druge strane, uvek mi je bilo drago što gde god da sam došao u Srbiju, uvek sam bio toplo dočekan i prijatno iznenađen vašim poznavanjem Češke. To se ne menja i verujem da će tako biti i u budućnosti.

 **ŽIKICA MILOŠEVIĆ**

budu relevantna za Srbiju u procesu pristupanja, posebno kada je reč o ekonomskim reformama i privlačenju investicija, budući da imamo sličnu startnu osnovu?

- Ekonomski rast Češke nakon ulaska u EU je neosporan. Svi ga osećamo kada pogledamo u svoje novčanike. Pregovori o pristupanju nisu uvek laki, ali smo spremni da u tome maksimalno pomognemo Srbiji. Članstvo u EU većini investitora pruža sigurnost pravnog okruženja i bolju predvidljivost. Ovo usidrenje u EU pomoglo je prilivu stranih investicija u sve nove države članice. Nema razloga da mislimo kako veća



TRŽIŠTE OD 200 MILIONA BRAZILACA ČEKA SRPSKE PROIZVODE

SRPSKIM KOMPANIJAMA BRAZIL NUDI MOGUĆNOSTI U IT AUTSORSINGU, IZVOZU POLJOPRIVREDNO-PREHRAMBENIH PROIZVODA, MEDICINSKIM UREĐAJIMA I NIŠNOJ PROIZVODNJI. BRAZILSKE KOMPANIJE MOGU IMATI KORISTI OD STRATEŠKOG POLOŽAJA SRBIJE KAO KAPIJE KA EVROPSKOJ UNIJI I ZAPADNOM BALKANU, SA MOGUĆNOSTIMA U AGROBIZNISU, GRAĐEVINARSTVU, OBNOVLJIVIM IZVORIMA ENERGIJE I LANCU SNABDEVANJA AUTOMOBILSKJE INDUSTRIJE

Ogromno tržište Brazila može biti velika trgovinska šansa za Srbiju. Ova ideja, kao i promovisanje investicija i kulturnih veza, bio je cilj osnivanja Brazilsko-srpske privredne komore u Beogradu 2023. godine. Komora ima i podršku Ambasade Brazila u Srbiji, a imenovanjem nove ambasadorke, Marije Klara Rade (Maria Clara Rada), očekuje se dodatno jačanje političkih i ekonomskih odnosa između dve zemlje.

Generalni sekretar Brazilsko-srpske privredne komore Vladimir Cerović kaže u intervjuu za Biznis.rs da je zajednički cilj svih uključenih u rad ovog poslovnog udruženja da pretvore potencijal u konkretne projekte i dugoročne investicije.

Kako biste ocenili trenutne ekonomske odnose između Brazila i Srbije? Koje privredne grane su najperspektivnije za saradnju?

- Ekonomski odnosi između Brazila i Srbije i dalje se razvijaju, ali postoji jasan neiskorišćeni potencijal. Obim trgovine ostaje skroman u poređenju sa kapacitetima obe zemlje. Najperspektivniji sektori za saradnju uključuju poljoprivredu i prerađu hrane, obnovljive izvore energije, IT usluge, farmaceutske industriju, automobilske industriju i mašine, kao i sportsku i turističku industriju.

Potencijali su ogromni. Jedan od ciljeva naše komore je poboljšanje trgovine između dve zemlje, kao i bolje razumevanje dva tržišta. Naše države imaju sjajne bilateralne odnose i mi mislimo da možemo dodatno da ih unapredimo. Ipak je Brazil tržište od preko 200 miliona ljudi i to predstavlja izuzetnu priliku za srpske kompanije koje žele da plasiraju svoje proizvode i usluge na globalnom

nivou. Uz strateško planiranje i institucionalnu podršku obostrana korist bi mogla biti značajno veća nego danas.

Koje konkretne prilike postoje za srpske kompanije na brazilskom tržištu i obrnuto - za brazilске firme u Srbiji?

- Srpskim kompanijama Brazil nudi mogućnosti u IT autsorsingu, izvozu poljoprivredno-prehrambenih proizvoda (vino, mesni proizvodi, prerađena hrana), medicinskim uređajima i nišnoj proizvodnji. Brazilske kompanije mogu imati koristi od strateškog položaja Srbije kao kapije ka Evropskoj uniji i Zapadnom Balkanu, sa mogućnostima u agrobiznisu, građevinarstvu, obnovljivim izvorima energije i lancu snabdevanja automobilske industrije.

Osim toga, saradnja može da podstakne i razvoj zajedničkih projekata u oblasti digitalnih tehnologija i inovacija. Povezivanjem ekspertiza obe strane mogu se stvoriti konkurentni proizvodi i usluge za treća tržišta.

Šta su najveće prepreke u bilateralnoj trgovini?

- Glavni izazovi su logistička udaljenost i troškovi transporta, razlike u regulatornim okvirima i standardima, ograničene direktne poslovne veze i nedostatak poznavanja tržišta sa obe strane. Finansijski instrumenti za izvoz i uvoz i jezičke, odnosno kulturne barijere, takođe, igraju ulogu. Rešenje ovih problema zahteva zajedničke napore vlada, komora i poslovne zajednice. Kroz bilateralne sporazume i programe podrške moguće je smanjiti troškove i pojednostaviti pristup tržištu.

Koliko su brazilске investicije prisutne u Srbiji i u kojim sektorima očekujete njihov rast u narednim godinama?

- Brazilске investicije u Srbiji su i dalje ograničene, uglavnom prisutne u agrobiznisu, trgovini hranom i nekim proizvodnim partnerstvima. Međutim, postoji snažan potencijal za rast u obnovljivim izvorima energije, IT-u, farmaceutskoj industriji i poljoprivredi, posebno u transferu tehnologije i zajedničkim ulaganjima.

Veće prisustvo brazilskog kapitala moglo bi dodatno osnažiti domaću ekonomiju i otvoriti nova radna mesta. Uspostavljanje zajedničkih istraživačko-razvojnih centara posebno bi doprinelo jačanju inovacija i konkurentnosti.

Na koji način Brazilsko-srpska privredna komora pomaže malim i srednjim preduzećima da pronađu partnere i plasiraju proizvode na novo tržište?

- Komora pruža mogućnosti umrežavanja, organizuje trgovinske misije i olakšava učešće na sajmovima. Takođe, nudimo prilagođene usluge upoznavanja, istraživanje tržišta i direktne veze sa potencijalnim distributerima ili klijentima. Za mala i srednja preduzeća ovo smanjuje barijere za ulazak i ubrzava izgradnju poverenja na novom tržištu. Naši događaji su prilika da se direktno razgovara sa ključnim akterima iz obe privrede. Na taj način se stvara čvrsta osnova za dugoročnu saradnju i zajednički rast.

Da li postoji interesovanje za zajedničke projekte u oblasti poljoprivrede i prehrambene



UMREŽAVANJEM DO NOVIH TRŽIŠTA

Vladimir Cerović je i direktor firme BNI Srbija, kao i ambasador organizacije Internations, koja posluje u 420 gradova sveta. Takođe, spoljni je konsultant Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD) na programu ABS, kao podrška mikro i malim preduzećima. Pitali smo ga kako ocenjuje trenutnu poslovnu klimu na Balkanu i gde vidi najveće šanse za zajednički nastup preduzetnika.

- Region Balkana je prošao jednu veliku krizu nedavno, tu mislim na pandemiju virusa korona gde su ustaljeni tokovi poslovanja poprilično bili promenjeni. U današnje vreme je to još izraženije. Postoje problemi sa logistikom, a izgubili smo i neka tržišta kao što su Ukrajina i Bliski istok. Najveća šansa preduzetnika na Balkanu je što bliže povezivanje, inovacije, i zajednički nastup na trećim tržištima. Kroz organizaciju koju vodim moguće je povezati se sa privrednicima u regionu na nedeljnom nivou.

Naš region Zapadnog Balkana nije toliko veliki kao tržište, tako da kroz razna udruženja, kao što su komore, poslovni klubovi i klasteri možete da dobijete šansu da se povežete sa privrednicima iz regiona i podelite iskustva, čujete njihova iskustva, upoznate tržišta. Mi kao BNI radimo u više od 76 zemalja i kroz našu mrežu poslovnih ljudi možete da dođete u kontakt sa privrednicima iz mnogo zemalja i regiona. Ono što se često dešava kao greška jeste da preduzetnici postanu članovi nekih udruženja i onda očekuju da se nešto samo desi. Mora da se bude proaktivan i preduzetnik u duši.

Koji su najveći izazovi sa kojima se suočavaju preduzetnici u regionu – od birokratije do pristupa kapitalu?

- Preduzetnici u regionu se susreću sa mnogo izazova. Srbija po tome nije posebna. Mislim da preduzetnici nisu baš dobro reprezentovani pred državom i da država često zbog svog obimnog birokratskog aparata ne razume potrebe preduzetnika. Mogu da primetim da je isti slučaj i sa bankama. Mislim da je potrebna neka kancelarija koja bi smanjila jaz između preduzetnika i države, ali istovremeno radila u korist obe strane.

industrije, s obzirom na značaj ovih sektora i u Brazilu i u Srbiji?

- Da, poljoprivreda i hrana su u srži saradnje Brazila i Srbije. Brazilska robna ponuda dopunjuje stručnost Srbije u proizvodnji visokokvalitetne hrane. Oblasti sinergije uključuju stočarsku genetiku, trgovinu žitaricama, tehnologije prerade, održivu poljoprivredu i inovacije u proizvodnji hrane. Ova saradnja može doprineti razvoju novih proizvoda i povećanju izvoza na globalno tržište. Uz to, zajednički projekti u oblasti istraživanja hrane mogu unaprediti kvalitet i konkurentnost obe strane.

Kako ocenjujete interes srpskih preduzetnika za učešće na sajmovima i poslovnim forumima u Brazilu?

- Interesovanje raste, posebno kako se povećava svest o tržišnom potencijalu Brazila. Srpske kompanije prepoznaju potrebu da budu vidljive na brazilskim sajmovima u sektorima kao što su hrana, tehnologija i obnovljivi izvori energije.

Komora igra ključnu ulogu u promociji ovih mogućnosti i koordinaciji delegacija. Prisutnost na ovakvim događajima omogućava bolje razumevanje tržišnih trendova i poslovne kulture. Takođe, to je prilika za uspostavljanje direktnih kontakata koji su ključni za uspeh na stranom tržištu.

Kakvi su planovi komore za naredni period i gde vidite najveći potencijal za produbljivanje saradnje između dve zemlje?

- Naši planovi uključuju proširenje trgovinskih misija, pokretanje radnih grupa specifičnih za sektore (agrobiznis, IT, energetika) i produbljivanje institucionalne saradnje sa ministarstvima, izvoznim agencijama i privrednim komorama u obe zemlje. Najveći potencijal leži u poljoprivredi, prehrambenoj industriji, zelenim tehnologijama, IT uslugama i logistici. Jačanje akademskih i kulturnih veza, takođe, će podržati poslovne odnose.

U narednim godinama planiramo i organizaciju bilateralnih foruma posvećenih inovacijama i održivom razvoju. Time želimo da stvorimo platformu za dugoročne projekte koji će koristiti privredama obe zemlje.

LJILJANA BEGOVIĆ



TRANSPORTŠPED

MEĐUNARODNA, UNUTRAŠNJA
ŠPEDIČIJA I JAVNA SKLADIŠTA

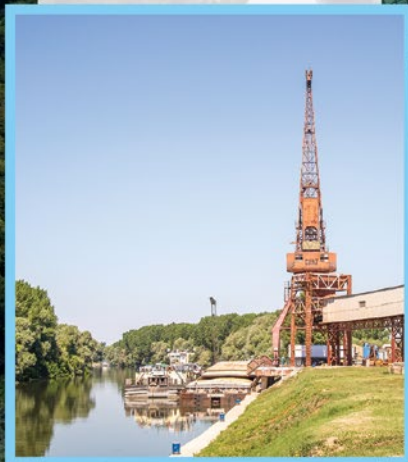
Autoput 315
11080 Zemun

0113185729 0113185829

info@transportsped.co.rs
www.transportsped.co.rs




LUKA
BAČKA PALANKA



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



ŠTA GRAĐANIMA I PRIVREDI DONOSI NOVI ZAKON O LEGALIZACIJU

SRBIJA NA PRAGU REKORDA - JEDAN NELEGALNI OBJEKT PO GLAVI STANOVNIKA

AKO JE ZAKON O OZAKONJENJU IZ 2015. GODINE BIO IZRIČIT DA NEĆE BITI MOGUĆE OZAKONJENJE NELEGALNE GRADNJE NAKON TE GODINE I DA ĆE TAKVI OBJEKTI BITI RUŠENI, A NJIHOVI INVESTITORI KRIVIČNO GONJENI, KAKVU PORUKU DRŽAVA ŠALJE GRAĐANIMA AKO PRODUŽAVA TOLERISANJE NEZAKONITE GRADNJE ZA JOŠ DESET GODINA? MNOGI ĆE TU PORUKU SHVATITI KAO ZELENO SVETNO ZA DALJU NELEGALNU GRADNJU

Novi Zakon o posebnim uslovima za evidentiranje i upis prava na nepokretnostima trebalo bi građanima Srbije da omogući da konačno budu „svoji na svome”, odnosno da budu registrovani kao vlasnici objekata u kojima žive ili rade. Na ovaj način, prema najavama nadležnih, trebalo bi da se reši višedecenijski problem 4,8 miliona bespravnih objekata u Srbiji, koji će biti evidentirani, a potom i upisani u katastar nepokretnosti.

Cilj novog zakona je upis prava svojine, odnosno da se najveći broj objekata upiše na faktičke vlasnike. Međutim, ovo pravo neće imati oni koji su gradili u zaštićenim zonama (priroda, kultura, vode, pruži pojas, pojas eksproprijacije auto-puta i brzih saobraćajnica) i na zemljištu koje je u privatnoj svojini drugog lica.

- Donošenjem ovog zakona obezbeđuje se pravna sigurnost građanima koji stiču pravo svojine na objektu i zemljištu, odnosno zemljištu ispod objekta, ukoliko su za to ispunjeni uslovi. Time se ostvaruje načelo 'svoj na svome', što građanima daje mogućnost da slobodno raspolaze svojom imovinom kroz kupoprodaju, nasleđivanje, hipoteku, legalno priključenje na komunalnu i drugu infrastrukturu - navodi se u obrazloženju propisa.

Posebna zaštita propisana je za vlasnike objekata kojima je to jedina nepokretnost i koji sa porodicom u njoj žive, za samohrane roditelje, primaoca socijalne pomoći, seoska domaćinstva, borce,

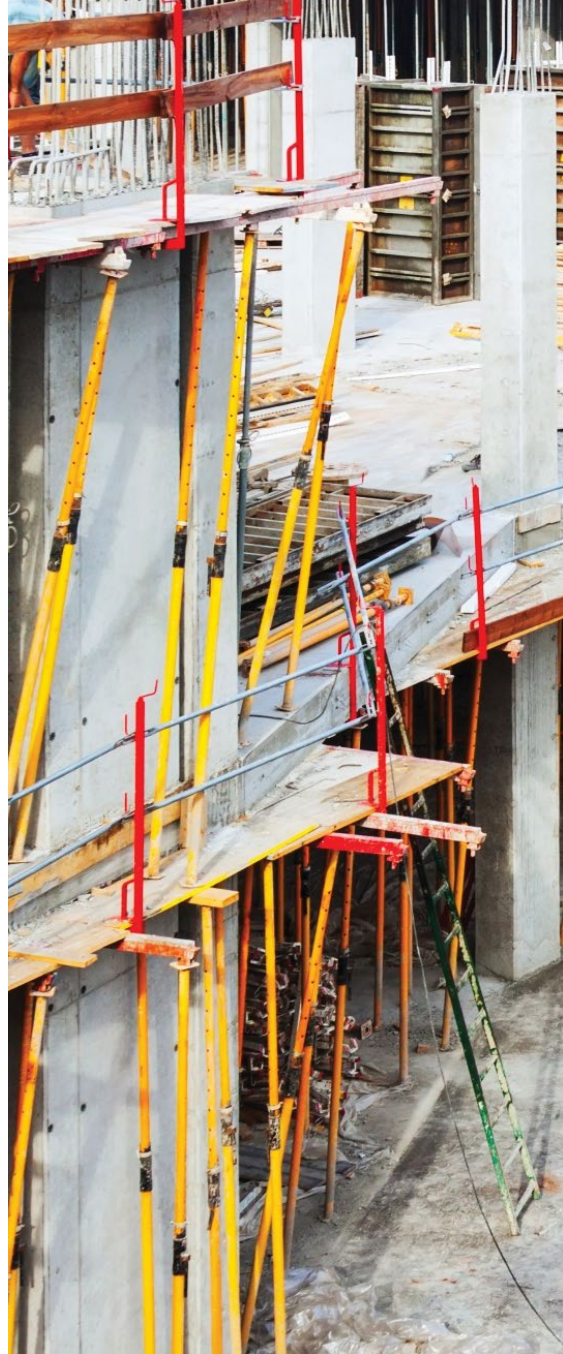
porodice sa troje i više dece.

Takođe, kao socijalna i demografska mera propisano je da se naknada za upis nepokretnosti ne plaća za pomoćne i ekonomske objekte do 500 kvadratnih metara, dok svi ostali plaćaju naknadu u visini doprinosa za uređivanje građevinskog zemljišta, koju bi platili u redovnom postupku za dobijanje građevinske dozvole.

Novi zakon paravan za legalizaciju nelegalnih objekata u okviru EXPO 2027?

Dorđe Vukotić, advokat i konsultant u oblasti građevinskih dozvola, u razgovoru za Biznis.rs ističe da će Predlog zakona o posebnim uslovima za evidentiranje i upis prava na nepokretnosti, koji je već u skupštinskoj proceduri, korisnicima legalizacije po važećem zakonu doneti ukidanje stečenih prava, dok će nesavesnim investitorima koji su gradili posle 2015. godine doneti nagradu za kršenje zakona u vidu mogućnosti da te objekte ozakone.

- Republičkoj vlasti Predlog zakona donosi mogućnost da bez plaćanja naknade legalizuje sve objekte koje je gradila bez ili mimo građevinske dozvole i urbanističkih uslova, uključujući i objekte namenjene izložbi EXPO 2027. Takođe, omogućuje im da promptno sprovedu legalizaciju i nekih drugih objekata građanih nakon 2015. godine od strane profesionalnih investitora bliskih vladajućim strukturama, a nama građanima donosi trajnu potvrdu urbanističkog haosa i



uzurpacije zelenih površina, koji su posledica takve gradnje - smatra Vukotić.

Prema njegovim rečima, novi zakon donosi i favorizovanje privrednika u odnosu na građane, jer je legalizacija proizvodnih objekata i magacina do 500 metara kvadratnih besplatna.

Kada je reč o obavezama, naš sagovornik ističe da novi zakon propisuje obavezivanje građana (koji želi da legalizuje objekat) da nakon 45 dana od stupanja ovog zakona na snagu, pa u narednih 60 dana, ponovo podnesu prijavu objekta za legalizaciju Agenciji za prostorno planiranje i urbanizam. Prijavu će morati da podnose elektronski, preko digitalne platforme koju ta agencija tek treba da uspostavi.

- Uz prijavu će podnositi elaborat građevinskih radova, a ako je reč o neevidentiranom stanu koji se nalazi u zgradi upisanoj u katastar, podnosiće skicu tog



FOTO: FREEPK

stana. Takođe, dostavljaće dokaz o osnovu sticanja stana, odnosno objekta, a to su ugovori o kupovini, sudske presude, ostavinska rešenja i slično. Paradoks je što su građani tu i mnogo obimniju dokumentaciju već dostavljali sekretarijima nadležnim za legalizaciju po važećem zakonu. Nadam se da su sačuvali primerke originala, kako bi mogli da ih prevedu u elektronske dokumente, i ponovo ih dostave Agenciji, u suprotnom će izgubiti pravo na legalizaciju, a zakonska posledica toga je rušenje objekta - navodi Vukotić.

Kako objašnjava, građanima koji se protive legalizaciji na svom zemljištu ili u svojim zgradama ovaj zakon donosi obavezu da Agenciji podnesu prigovore na legalizaciju u roku od 60 dana od dana objave „baze-skup podataka za javno izlaganje“ o nepokretnostima koje su

u postupku legalizacije, pa će morati pomno da prate kada će ona biti objavljena jer Agencija nema rok za objavljivanje.

Sa druge strane, jedinicama lokalne samouprave ovaj zakon donosi obavezu da u roku od 30 dana od njegovog stupanja na snagu, dostave Agenciji „digitalne zoning planove“, a to su područja pod različitim vrstama zaštite - parkovi prirode, kulturna dobra, saobraćajnice, vojni objekti i slično, na kojima legalizacija neće biti dozvoljena ili će biti ograničena.

Pojedine naknade niže za privrednike, nego za građane

Novi zakon propisuje naknade koje će se plaćati za legalizaciju, a to su iznosi od 100 do 1.000 evra po objektu, u zavisnosti od zone u kojoj se objekat nalazi. Iznos od 100 evra će se plaćati u opština-

ma do 50.000 stanovnika, kao i u najudaljenijim zonama većih opština i gradova.

- Međutim, za svaki objekat se plaća po jedna naknada, bez obzira na veličinu. Paradoks je što se naknada ne plaća za proizvodne pogone, skladišta i magacine do 500 metara kvadratnih, pa će po Predlogu zakona gore proći građanin koji je nelegalno izgradio objekat od 10 do 20 kvadrata na svojoj parceli, nego privrednik koji je izgradio proizvodnu halu od 500 kvadrata. U najvećem problemu su vlasnici stanova u zgradama građenim uz građevinsku dozvolu, za koje nije izdata upotrebna dozvola, usled odstupanja u gabaritima. Oni će po Predlogu zakona biti dužni da za tu razliku u kvadraturi plate punu cenu doprinosa za uređenje građevinskog zemljišta. Potpuni paradoks ovakvog zakonskog rešenja je što najviše kažnjava one koji su bili



Đorđe Vukotić

najsavesniji, a to su lica koja su stanove kupovala u zgradama sa građevinskim dozvolama, ne znajući za odstupanja u kvadraturi - ocenjuje Vukotić.

Na kraju, kako kaže, Predlog zakona uskraćuje građanima ustavno pravo na pravno sredstvo, odnosno pravni lek u postupku legalizacije, jer u cilju ubrzanja procedure propisuje da građanin ne može da izjavi žalbu na odluku Agencije (potvrdu), niti da pokrene upravni spor, već ga upućuje da zaštitu svojih prava traži pred sudom opšte nadležnosti, iako mu je slaba uteha u parničanju za naknadu štete kada mu sruše objekat.

- Predlog zakona propisuje da Republički geodetski zavod (RGZ) vrši upis prava svojine po potvrdi Agencije, bez sprovođenja upravnog postupka i bez

donošenja rešenja o promeni u katastru nepokretnosti i infrastrukture. Nije jasno kako će to stranke štititi svoja prava ako RGZ ne sprovede upis po potvrdi, imajući u vidu skorašnje izmene Zakona o postupku upisa u katastar, po kome je građanima ukinuto pravo na direktnu komunikaciju sa RGZ-om. Građani će zaštitu svojih prava moći da pokušaju da ostvare isključivo preko advokata, koji su na spisku profesionalnih korisnika RGZ-a, a to košta pa će ih ozakonjenje možda koštati daleko više od najavljenih 100 do 1.000 evra. Ovaj rizik za građane preti da postane ozbiljan izvor korupcije, imajući u vidu njihova dosadašnja iskustva sa sekretarijatima za legalizaciju u velikim urbanim centrima - smatra on.

Hoće li novi zakon stati na put nelegalnoj gradnji?

Ključna promena koju donosi novi zakon je da država dozvoljava legalizaciju objekata koji su nelegalno građeni nakon 2015. godine, pa se Đorđe Vukotić pita kakvu to poruku država šalje građanima.

- Ako je Zakon o ozakonjenju iz 2015. godine bio izričit da neće biti moguće ozakonjenje nelegalne gradnje nakon te godine i da će takvi objekti biti rušeni, a njihovi investitori krivično gonjeni, kakvu poruku država šalje građanima ako produžava tolerisanje nezakonite gradnje za još deset godina? Mnogi građani će tu poruku shvatiti kao zeleno svetlo za dalju nelegalnu gradnju, naročito ako budu na TV-u pratili vesti o tome da državni vrh nelegalno gradi na vodoizvorima i u urbanim centrima - ukazuje on.

Zato smatra da novi zakon ne donosi nikakve suštinske novine u vidu zakonskih pretpostavki, koje bi omogućile legalizaciju objekata sa nerešenim imovinskim odnosima, koji po važećem zakonu nisu mogli biti ozakonjeni.

- Takođe, zakonopisac nije iskoristio mogućnost da propiše automatizovano evidentiranje nelegalnih objekata i sprovođenje predbeležbe tih objekata i njihovih vlasnika u katastar. Takva predbeležba je mogla naknadno da preraste u upis prava svojine na objektu, nakon dostave potrebnih dokaza o vlasništvu i

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

KAKO JE SRBIJA DOŠLA DO REKORDNOG BROJA NELEGALNIH OBJEKATA?

Na pitanje zbog čega i pored brojnih zakona nije rešeno pitanje nelegalnih objekata, već se njihov broj iz godine u godinu uvećavao, Đorđe Vukotić navodi da je prema podacima Vlade Srbije u našoj zemlji trenutno evidentirano oko 4,8 miliona objekata na kojima nije utvrđen vlasnik, dok je prema popisu objekata po donošenju Zakona o ozakonjenju objekata iz 2015. godine do tada bilo izgrađeno 2.050.614 objekata suprotno zakonu, od kojih 975.822 stambenih.

- Da li se broj nelegalnih objekata u poslednjih deset godina to jest od 2015. godine udvostručio, to ne mogu da tvrdim, ali je indikativno da smo na pragu

rekorda od jednog nelegalnog objekta po glavi stanovnika. Srbija ovako drastično stanje duguje 'titoističkom' odnosu prema privatnoj svojini, mediteranskom mentalitetu svojih građana, a u poslednjim decenijama i sve prisutnijoj korupciji - ističe naš sagovornik.

Država je, smatra on, nelegalnu gradnju tolerisala iz socijanih i etničkih motiva, a takav stav države osokolio je sve građane da počnu da dograđuju i nadziđuju svoje objekte nelegalno. Građani su u narednih pola veka stekli lošu naviku nelegalne gradnje i to je prvi razlog tolikog broja nelegalnih objekata.

- Činjenica je da je u Srbiji, usled odsustva krivičnog gonjenja, nelegalna gradnja u prethodne dve decenije postala model poslovanja povlašćenih investitora, koji nesmetano od inspekcija grada za tržište, zatim takve objekte ozakonju-

ju u sumnjivim procedurama. Takvi investitori su tolerisani isključivo u Srbiji, a oni su nelojalna konkurencija savesnom delu građevinskog sektora, koji posluje u skladu sa zakonom. Ovakav kriminalni model poslovanja u građevinskom sektoru je drugi razlog enormnog broja nelegalnih objekata u Srbiji - navodi Vukotić.

Prema njegovom mišljenju, u takvom sistemu investitor svesno izigrava zakon, a kontrola i sankcionisanje takvog ponašanja izostaju zbog korupcije ili u najmanju ruku pasivnosti nadležnih za kontrolu i sankcionisanje.

- Sa nelegalnom gradnjom se u Evropi, takođe, suočavaju Italija, Grčka, Turska, Španija i Portugal, ali je jedino u Srbiji reč o anomaliji koja po obimu teži da prevaziđe legalnu gradnju - dodaje Vukotić.



nužne tehničke dokumentacije. Predlog zakona donosi samo naizgled skraćenu proceduru, na štetu pravne sigurnosti građana da će im objekti biti ozakonjeni, ako ispunjavaju zakonske uslove za ozakonjenje - napominje naš sagovornik.

Predlogom zakona se vratilo na sistem legalizacije po zahtevu, što znači da se odustalo od modela ozakonjenja po služenoj dužnosti (*ex officio*), a Vukotić je uveren da usled nezainteresovanosti vlasnika ogroman broj nelegalnih objekata po selima i manjim mestima neće biti legalizovan.

- Iz svih navedenih razloga sam vrlo skeptičan da će ovakav Predlog zakona, ako bude usvojen bez značajnih izmena, dati bilo kakve rezultate u najavljenom roku, a to je do kraja godine. Sumnjam da će i dugoročno omogućiti efikasnu legalizaciju i sprečavanje dalje nelegalne gradnje. Naravno, uvek ostaje mogućnost da čvrsta partijska hijerarhija, u strukturama institucija koje imaju svoju ulogu u legalizaciji, obezbedi efikasno sprovođenje legalizacije i po manjkavom propisu, ali tada nije reč o efikasnom pravnom sistemu, već o rešavanju problema po nalogima sa vrha vlasti, sredstvima koja su izvan Ustava i zakona - ističe Đorđe Vukotić.

Nadležne institucije nemaju kapacitete za legalizaciju

Na pitanje ima li Srbija kapacitet da za tako kratko vreme reši pitanje legalizacije tako velikog broja objekata, Vukotić kaže da je siguran da institucije koje su po Predlogu zakona nadležne da sprovedu legalizaciju te kapacitete nemaju.

Takođe, imajući u vidu veliki broj nerešenih predmeta i zastoje u radu u službama katastra, kao i praksu RGZ-a da upis objekata, pa samim tim i prava svojine na tim objektima, uslovljava zahtevnom tehničkom dokumentacijom i ispravkama elaborata geodetskih radova, Vukotić kaže da je nejasno kako će RGZ odgovoriti na zahtev da formalizuje i ubrza proceduru upisa po potvrdama o legalizaciji.

- Po mom mišljenju, moralo je biti izbegnuto da dva organa postupaju u jednom postupku legalizacije, jer je onda nejasno ko je odgovoran za uskraćivanje prava građaninu u konkretnom postupku, kao i ako generalno implementacija zakona krene u lošem pravcu, u pogledu nepoštovanja rokova ili ako dođe do faktičke blokade postupaka legalizacije, kao što se to desilo u pret-

hodnih deset godina u slučaju, primera radi, Sekretarijata za poslove legalizacije grada Beograda - navodi on.

Vukotić smatra da čak i ako bi ovakav Predlog zakona bio usvojen, pa na osnovu njega sprovedena legalizacija svih zgrada koje su nakon 2015. gradili nesaVESNI profesionalni investitori, to ne bi značilo pojavu velikog broja stanova na tržištu, jer su isti već davno prodati na neregulisanom (neuređenom) tržištu.

- Promena će se desiti samo u domenu dalje trgovine takvim stanovima, jer će građani moći da ih kupe u postupku pred javnim beležnicima i da pravo vlasništva upišu u katastar. Koliko se brzo proces legalizacije bude odvijao, toliko brzo će i ti objekti prelaziti u uređeno tržište nekretnina, a ja sam skeptičan u pogledu brzog uticaja na tržište nekretnina u Srbiji. Ono što bi vlast mogla odmah da učini i bez izmena zakona, je da stopira dalju nelegalnu gradnju, koju naočigled svih nas i dalje nesmetano vrše nesaVESNI investitori. Pošto to do sada nije činila, svako oprezan sumnja da će se desiti promene po ovim pitanjima - zaključuje Đorđe Vukotić, advokat i konsultant u oblasti građevinskih dozvola.

 **MARIJA JOVANOVIĆ**



BIRO
Aktiva-M

kompletne knjigovodstvene usluge

Nikole Tesle 52 21230 Žabalj
064/1121693 agencijasmplus@gmail.com



BIRCUŽ
Restaurant

Restoran tradicionalne kuhinje

Karadordeva 5
22324 Indjija, Beška
062 62 62 42
boris.mesaros.ns@gmail.com



CNC ŠABIĆ
MAŠINSKA OBRADA METALA

Petra Drapšina 115, Temerin
021/846361 063/1704531
brankosabic75@gmail.com

REVIVA PHARMACEUTICAL – KOMPANIJ SA INOVATIVNIM TRETMANOM ZA ŠIZOFRENIJU NA PREKRETNICI



Vladan Pavlović
Star Finance

Reviva Pharmaceuticals se približava sastanku sa Američkom agencijom za hranu i lekove u tekućem kvartalu, a rukovodioci kompanije su uvereni u sposobnost brilaroksazina da leči šizofreniju.

„Verujemo da su svi ključni klinički podaci potrebni za NDA kompletirani i pripremamo se za sastanak na kraju treće faze sa FDA, planiran u četvrtom kvartalu godine, kako bismo razgovarali o našem budućem podnošenju NDA na osnovu trenutnog paketa podataka i isključujući planirano ispitivanje RECOVER-2 faze 3. U očekivanju povoljnih povratnih informacija od FDA, ciljamo na podnošenje NDA u drugom kvartalu 2026. godine.“

Tako bar glasi izjava menadžmenta prema kojoj možemo videti šta od bitnih događaja sledi – očito sastanak u FDA, podnošenje NDA i PDUFA - datum verovatno do kraja 2026. Kompanija je prvi put otkrila obećavajuće rezultate svoje otvorene studije faze 3 na konferenciji Međunarodnog istraživačkog društva za šizofreniju (SIRS) u junu 2025.

Brilaroksazin je novi modulator signalizacije serotonina i dopamina sa multimodalnom aktivnošću na nekoliko receptora koji su povezani sa šizofrenijom. Takođe, smanjuje proinflatorne citokine koji se sve više prepoznaju kao pokretači neuroinflamacije kod psihijatrijskih bolesti. Podaci su pokazali da uzimanje brilaroksazina jednom dnevno nudi održivu efikasnost širokog spektra uz održavanje povoljnog bezbednosnog profila. Nalazi su nadogradili ranije kratkoročne rezultate i pozicionirali lek za regulatornu reviziju. Dok trenutna generacija lekova može da leči karakteristične pozitivne simptome šizofrenije, kao što su halucinacije ili zablude, perzistentni negativni simptomi kao što je kognitivno oštećenje i dalje frustriraju kliničare (i pacijente). Dvanaestomesečna studija je, takođe, potvrdila ohrabrujući bezbednosni profil. Nešto više od 15 odsto pacijenata prijavilo je barem jedan neželjeni događaj povezan sa

lečenjem, iako se većina činila blagom ili umerenom – kao i prolaznom. Najčešće prijavljeni neželjeni efekti uključivali su umereno povećanje telesne težine, nesanicu i pospanost.

U konačnom zaključku, Reviva ima inovativni lek za šizofreniju, koji je efikasan kao i dosadašnji postojeći medikamenti, ali uz veliku i bitnu razliku da nema nuspojave ili su one zanemarljive u odnosu na one koje izazivaju postojeći medikamenti. Sve tri faze ispitivanja su završene i rezultati su obećavajući.

Ipak, kao i svaki drugi biotehnoški entitet koji je tek u startap fazi, Reviva je super rizična akcija i nije pogodna za sve investitore – reč je o takozvanoj penny akciji (*penny stock*). Kompanija nema prihode, preživljava zahvaljujući novim emisijama i ima kapitalizaciju od svega 62 miliona dolara. Nove emisije su gotovo neizbežne čak i u slučaju FDA odobrenja i početka komercijalizacije. Ono što ipak intrigira je to da tržište na koje kompanija cilja vredi preko osam milijardi američkih dolara samo u SAD, pa nije teško zaključiti da će s obzirom na prednost koju lek nudi u slučaju odobrenja uspeti da obuhvati bar do jedne milijarde, a vrlo moguće postane i standardni lek. To sadašnju kapitalizaciju od 62 miliona dolara pozicionira veoma nisko u odnosu na to kako bi se vrednovala kompanija od približno milijardu dolara prihoda.

Pored šizofrenije, rukovodioci kompanije Reviva procenjuju lek i za druga neuropsihijatrijska stanja, kao što su bipolarni poremećaj, veliki depresivni poremećaj i ADHD. Preklinička istraživanja su, takođe, nagovestila potencijalnu primenu kod inflamatornih i fibroznih bolesti, kao što su psorijaza, plućna arterijska hipertenzija i idiopatska plućna fibroza. Ipak, šizofrenija ostaje primarni target u ovoj fazi. Odbijanje NDA aplikacije, prolongiranje datuma ili zahtev za dodatnim istraživanjima bilo bi nešto najgore što bi moglo da zadesi kompaniju do kraja godine, jer bi zasigurno izazvalo potrebu za novim razvodnjavanjem kapitala i oštrijim pad akcije sa tekućih nivoa.

BUSINESS TEAM PAVLOVIĆ

KOMPLETNE RAČUNOVODSTVENE
I KNJIGOVODSTVENE USLUGE

AGENCIJSKO ZAPOSŁJAVANJE RADNIKA

RAČUNOVODSTEVNO PRAVNI POSLOVI



Cvetka Cakovića 1, 19000 Zaječar
019/418-011, 064/3435-028
biznistimpavlovic@gmail.com



Filipa Višnjića BB
22223 Sremska Mitrovica, Kuzmin

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



GRAĐEVINSKA
LIMARIJA
DEJAN JOVČIĆ



KOMPLETNA
PONUDA
GRAĐEVINSKE
LIMARIJE

Rivička Ulica 6 22400 Ruma

060/7600614

info@jd-limarija.com

www.jd-limarija.com

JESENJI OPTIMIZAM



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

Poslednji kvartal svake godine tradicionalno donosi pozitivnu energiju na kripto tržište, ali ulazak u Q4 2025 nosi sa sobom posebno snažan optimizam. U godinama nakon prepolovljavanja nagrade za bitcoin rudare (halving) istorija je iznova pokazivala da upravo završni kvartal ume da bude okidač za najznačajnije pomake i rast vrednosti digitalnih valuta.

Tradicionalno, pred kraj pomenutih godina bitcoin bi postavio novu rekordnu vrednost, značajno veću nego prethodnih godina i sa dužim periodom čekanja do novog rekorda. Naime, rekordi sa kraja 2013, 2017. i 2021. uspevali su da ostanu aktuelni oko tri godine pre nego što bi bili oboreni. Istorija daje razloge za kratkoročni optimizam i srednjoročni pesimizam, jer ako se ciklus na isti način nastavi čeka nas sjajan kraj godine, ali onda tri godine čekanja da se ponovo vratimo na cene koje ove godine budemo dostigli.

Ova godina za sada opravdava očekivanja. Tek što je poslednji kvartal počeo, već imamo novi rekord bitcoina (oko 126.000 dolara). Taj rekord nije samo statistički podatak - on se može tumačiti kao signal povratka poverenja tržišnih učesnika u cikličnost kretanja cene, ali i kao potvrda snage fundamentalnih faktora koji pokreću kripto ekosistem.

Uz tradicionalno jak završetak godine, investitori sada računaju i na nove vetrove koji duvaju sa institucionalne strane. Najave da se uskoro očekuje odobravanje ETF-ova za nekoliko značajnih altkoina tumače se kao još jedan izuzetno pozitivan signal, ne samo za širu adopciju, već i

za dugoročnu stabilnost najvažnijih tipova digitalne imovine.

Sve ovo ukazuje da pred nama može biti još jedan snažan kvartal sa novim rekordima i uzbuđenjima. Iako i dalje postoji set rizika i neizvesnosti - od regulatornih izazova do globalne ekonomske klime - aktuelni signali jasno pokazuju da kripto tržište ulazi u Q4 2025 sa izuzetnim samopouzdanjem i potencijalom za nove istorijske trenutke.

Za one koji već gledaju iza ugla, mnogo bitnije pitanje je da li nam posle očekivane dobre jeseni ponovo stiže dvogodišnji post kao što je bez izuzetka do sada bio slučaj. Naime, 2014-2015, 2018-2019, 2022-2023 su periodi koje bi mnogi učesnici kripto tržišta najradije da zaborave.

Zašto bi ponovo mogla da nas čeka duga zima već od naredne godine? Zato što istorija tako kaže. Takođe, cene akcija obaraju rekorde, cena zlata... u nekom trenutku će neminovno doći do korekcije i moguće je da se kripto tržište uklopi u kretanja na drugim tržištima, kao što je to neretko bio slučaj.

Zašto bi ovaj put moglo biti drugačije? Zato što u prethodnim ciklusima nismo imali ni izbliza tako jasan i povoljan regulatorni okvir (posebno u SAD), nismo imali jednostavan način da institucionalni novac ulazi na kripto tržište i nismo imali strateške bitcoin rezerve na kompanijskom, pa i nacionalnom nivou.

U svakom slučaju, deluje da nam je dobra zabava ove jeseni maltene zagarantovana, a da li nas naredne godine čeka ponavljanje istorije ili rušenje tradicije, saznaćemo kroz nekoliko meseci. I tada će, naravno, kao i posle svake bitke, svi generali biti pametni.



Just
In
Time

DOO JUST IN TIME Negotin

računovodstvo
knjigovodstvo
poresko
savetovanje

Srbe Jovanović 1
19300 Negotin

065/ 95 45 471
isidora1304@gmail.com

SIGMA
LINE

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

IZGRADNJA I
PRODAJA
LOKALA

DR MEDIĆ

INTERNA MEDICINA KARDIOLOGIJA
ULTRAZVUČNA DIJAGNOSTIKA

Kralja Petra I 199
11400 Beograd, Mladenovac
062/8697621, 011/8236507
medicvioleta8@gmail.com

LIDERSTVO U DOBA AI-JA: VEŠTINA KOJA MENJA NAČIN VOĐENJA LJUDI I BIZNISA



Đurđa Đukić

Head of Innovation
Consultancy Unit,
ICT Hub

Veštačka inteligencija uveliko menja poslovni pejzaž u svakom smislu, a tehnologija se razvija brže nego što menadžeri uspevaju da razumeju posledice koje donosi po ljude, procese i kulturu. Lideri više ne mogu da posmatraju AI kao temu za IT odeljenje, jer postaje jasno da uspeh AI transformacije mnogo više zavisi od načina na koji se vodi promena nego od tehnologije.

Prema McKinsey izveštaju (*Superagency in the Workplace 2025*), rukovodioci procenjuju da tek oko četiri odsto zaposlenih koristi AI za bar trećinu svog posla. Međutim, sami zaposleni navode da ih je tri puta više i veruju da će se ovaj udeo ubrzano povećavati, dok lideri misle suprotno.

Ovaj raskorak između prakse i svesti lidera ukazuje na to da su zaposleni spremni na usvajanje AI alata, ali da lideri moraju da preuzmu aktivniju ulogu u vođenju nadolazećih promena. Kako bi odgovorili na ovaj izazov, potrebno je da pre svega povećaju sopstvenu AI kompetentnost. U kontekstu liderstva, AI kompetentnost se ogleda u sposobnosti da se prepozna gde veštačka inteligencija donosi vrednost, kako utiče na ljude, procese i koje odluke treba da ostanu u domenu ljudske procene, a ne algoritma. Kao što finansijska pismenost ne znači da lider mora biti računovođa, već da zna da čita izveštaje i donosi odluke na osnovu njih, tako i AI ne zahteva da lideri postanu AI inženjeri, već da razumeju principe, mogućnosti i ograničenja tehnologije koja oblikuje način na koji radimo.

AI kompetentnost je ono što razlikuje lidere koji AI posmatraju kao alat, od onih koji ga vide kao pokretača promene u poslovanju. Lider koji razume principe AI-ja zna da postavi prava pitanja, da odmeri rizike i prepozna gde tehnologija može da dopuni ljudsku kreativnost i prosuđivanje.

Iako mnogi izvršni direktori veruju da će AI doneti značajne poslovne koristi, istraživanja pokazuju da većina i dalje nema dovoljno razumevanja o tome kako AI utiče na način rada i donošenja odluka. To znači da se ključne odluke o investicijama, etici i organizacionim promenama

često donose bez ličnog uvida u mogućnosti tehnologije, a AI projekti ostaju bez jasne vizije, metrika i vlasništva.

Prema izveštaju *MIT Sloan Management Review (Leading With AI, 2024)*, čak 80 odsto uspeha AI transformacije zavisi od ponašanja lidera, a ne od same tehnologije. Lideri u AI eri više nisu samo donosioci odluka, već arhitekta kulture učenja i eksperimentisanja. Utoliko je podizanje AI kompetentnosti lidera neophodnost i stvar je pre svega mindseta i dok neki lideri traže pravi trenutak da se aktivno uključe u AI talas, drugi taj trenutak stvaraju kako za sebe, tako i za svoju kompaniju. Uloga lidera je da postave pravac, definišu okvire i podstaknu timove da istražuju i uče pomerajući fokus sa kontrole na poverenje, sa predvidivosti na iteracije i sa linearnog planiranja na kontinuirano prilagođavanje.

Lideri često postavljaju isto pitanje: odakle da krenem? Odgovor leži u nekoliko jednostavnih ponašanja koja mogu odmah da usvoje:

Eksperimentišite svakodnevno – koristite AI u jednostavnim zadacima i posmatrajte gde donosi stvarnu vrednost.

Delite naučeno – otvoreno pričajte o iskustvima i učenju jer se tako gradi poverenje i kultura učenja.

Povežite AI sa poslovnim ciljevima – svaka inicijativa mora doprineti KPI-jevima, efikasnosti ili korisničkom iskustvu.

Postavljajte etička pitanja – razumevanje granica i odgovornosti jednako je važno kao i razumevanje mogućnosti.

Razvijajte ljude, ne alate – AI je katalizator rasta koji pomaže ljudima da budu kreativniji i efikasniji.

AI zrelost počinje razumevanjem nivoa lične i kompanijske AI kompetentnosti. Zato je prvi korak jednostavan, ali ključan: procenite koliko ste vi i vaš tim spremni za rad sa AI-jem i gradite znanje kroz svakodnevno eksperimentisanje, otvorene razgovore i zajedničko učenje. U eri veštačke inteligencije liderstvo ne znači imati sve odgovore, već znati kako da učite brže od promene, a to je nova definicija konkurentske prednosti.



SPECIJALISTIČKA OFTALMOLOŠKA ORDINACIJA

DR. INDIĆ

ODREĐIVANJE VIDNOG POLJA
TERAPIJA I PRAĆENJE OBOLJENJA OČIJU
MANJE HIRURŠKE INTERVENCIJE
OBRADA DIOPTRIJSKIH SOČIVA SVIH VRSTA

Branka Radičevića 12-14 22300 Stara Pazova
063/8185216
nadezda.indjic@gmail.com
www.drindjic.com



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

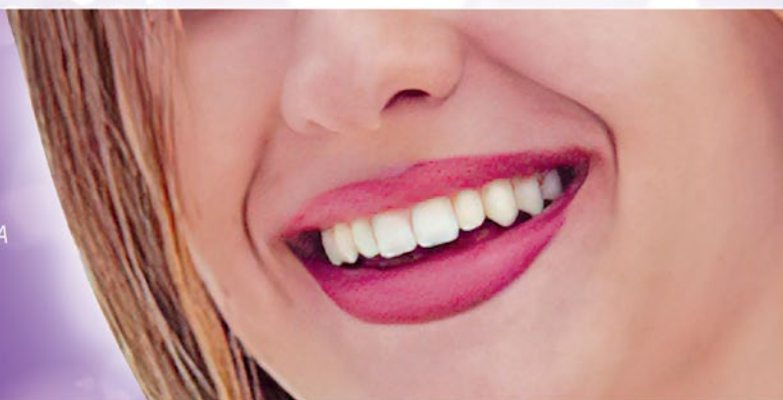
Za blistavi osmeh!

ORTOPEDIJA VILICA · RENDGEN DIJAGNOSTIKA

ORALNA HIRURGIJA · BOLESTI ZUBA · PROTETIKA

TERAPIJA PARODONTOPATIJE

DEČJA I PREVENTIVNA STOMATOLOGIJA



Živka Stevanovića-Žikice 72
11460 Beograd, Barajevo
063 438 079 064 8121 125
efakture.ecopest@gmail.com
www.ecopest.rs



generalni zastupnik i distributer za Srbiju



Bayer Environmental Science



G. GROUP
IZVOĐENJE GRAĐEVINSKIH RADOVA

Zmajeva 12 V 11070 Beograd, Zemun
+381 11 228 45 76
office@g1group.rs
www.g1group.rs



HIDROPREMA

Cara Dušana 40/1/14, 5000 Šabac
015/350 711
hidroopremadoo@gmail.com
www.hidrooprema.rs

BUŠENJE I IZRADA
ŠIPOVA I DIJAFRAGMI
BUŠENJE BUNARA
ISKOP I RAZUPIRANJE
TEMELJNE JAME
TORKETIRANJE
SIDRA I ANKERI





FOTO: FREPK

AZIJA U FOKUSU

U VREMENU POREMEĆAJA TRGOVINSKIH TOKOVA SRBIJA TRAŽI NOVA TRŽIŠTA

SRBIJA INTENZIVNO ŠIRI MREŽU TRGOVINSKIH PARTNERA ŠIROM SVETA - OD EGIPTA I IZRAELA, PREKO KINE I GRUZIJE, DO JAPANA, BAHREINA I JUŽNE KOREJE - ČIME JAČA SVOJU POZICIJU NA GLOBALNOM TRŽIŠTU I OTVARA NOVA VRATA ZA DOMAĆU PRIVREDU. SPORAZUMI O SLOBODNOJ TRGOVINI, MEMORANDUMI O SARADNJI I STRATEŠKA PARTNERSTVA KOJE PRIVREDNA KOMORA SRBIJE I DRŽAVNE INSTITUCIJE POTPISUJU SA OVIM ZEMLJAMA OBUHVATAJU POLJOPRIVREDU, INDUSTRIJU, IT SEKTOR, E-MOBILNOST, INOVACIJE I KREATIVNE INDUSTRIJE

Sporazum o slobodnoj trgovini između Srbije i Egipta počeo je da se primenjuje prvog dana septembra, čime je gotovo 50 odsto poljoprivrednih i 30 odsto industrijskih proizvoda oslobođeno carina. Naša zemlja je prva sa Balkana koja je potpisala ovakav sporazum, a kako je ocenjeno na njegovoj prezentaciji privrednicima

u Privrednoj komori Srbije (PKS), reč je o „istorijskom trenutku” u ekonomskoj saradnji dveju zemalja, kao rezultatu pregovora započetih još u junu 2022. godine.

U prvoj fazi najveću liberalizaciju imaće poljoprivredni proizvodi, uključujući zamrznuto voće i jabuke. Potpuno oslobađanje od carina očekuje se po-

stepeno, tokom narednih deset godina, kada će preko 90 odsto poljoprivrednih i industrijskih proizvoda biti u bescarinskom režimu.

- Sporazum donosi i pojednostavljene administrativne procedure, sertifikaciju i smanjenje barijera u trgovini. Pored toga, otvara se prostor za nova ulaganja i zajedničke investicije kompanija iz Srbi-



FOTO: FREEMK

je i Egipta, posebno radi nastupa na trećim tržištima - rekao je Mihailo Vesović, zamenik predsednika PKS-a.

Ovo je, ispostaviće se, bila samo najava otvaranja novih tržišta. Kako je ocenio Vesović, u vremenu poremećaja globalnih trgovinskih tokova Srbija želi da pronađe prave prijatelje.

Izrael najveće izvozno odredište naše zemlje na Bliskom istoku

U prethodne četiri godine trgovinska razmena između Srbije i Izraela se utrostručila, a ova zemlja je postala najveće izvozno odredište naše zemlje na Bliskom istoku, te četvrto u svetu izvan Evrope. Novi zamah dobila je saradnja u prehrambenoj industriji.

Naime, početkom avgusta, po prvi put na ovako visokom nivou, održan je sastanak u Knesetu, izraelskom parlamentu. Između ostalog, tema su bile i mogućnosti šire saradnje i otklanjanja postojećih barijera u izvozu.

Kako je za Biznis.rs pojasnio Alek-

sandar Nikolić, direktor Predstavništva PKS-a u Jerusalimu i počasni konzul Srbije u Izraelu, naši izvoznici su izjednačeni sa konkurentima iz članica Evropske unije, odnosno drugih zemalja koje poseduju sporazum o slobodnoj trgovini sa ovom zemljom. Uprkos najavljenih šest faza, tokom pet godina, završno sa 2027. tokom kojih bi došlo do postepenog ukidanja carina i na prehrambene proizvode, one nisu oživele.

- Uglavnom se radi o osam ili ređe 12 odsto, dok se izvesne uzgojne kulture carine prema mernoj jedinici težine, uzimajući u obzir i gabarit pakovanja. Ipak, poslednji kvartali svedoče značajnom iskoraku našeg izvoza prirodnih sokova, majoneza, kečapa, senfa, kokica i pirinčanih galeta. Dodatne poteškoće se ogledaju u uvoznim kvotama u koje naša zemlja nije uvrštena, kao i pojedinim uzgojnim kulturama voća i povrća na čijim se listama Srbija, kao odobrena zemlja porekla, još uvek ne nalazi. Sveukupni dobri bilateralni odnosi moraju da dođu do izražaja i u ovim merljivim segmenti-

ma - smatra naš sagovornik.

Poseban fokus stavljen je na unapređenje procesa košer sertifikacije srpskih proizvoda, što predstavlja ključni preduslov za njihovo plasiranje na izraelsko tržište.

Saradnja sa kompanijama iz Hebeja i Šangaja

Kada je reč o Dalekom istoku, organizovani su sastanci sa predstavnicima provincija Hebej i Šangaj iz Kine. Delegaciju iz Hebeja predstavljalo je deset kompanija iz sektora logistike, poljoprivrede, industrije papira i proizvodnje kotrljajućih ležajeva. Istaknuta je potreba unapređenja bilateralne trgovinske i investicione saradnje, kojoj dodatni podsticaj daje liberalizacija spoljne trgovine između dve zemlje primenom Sporazuma o slobodnoj trgovini iz jula prošle godine.

Sastanku o unapređenju ekonomske i trgovinske saradnje između Srbije i Šangaja prisustvovalo je sedam kineskih



JUŽNA KOREJA OTVARA VRATA KA AZIJSKOM TRŽIŠTU ZA DOMAĆU GEJMING INDUSTRIJU

Intenziviranje saradnje, umrežavanje i razmena iskustava kompanija iz oblasti IT i gejming industrije dogovorene su na sastanku predstavnika PKS-a i korejske Agencije za promociju IT industrije Busana (BIPA). Susret je održan u Ložionici u okviru događaja „Creative Bridge: Korea & Serbia – Connecting Worlds“.

Saradnja sa Južnom Korejom je od posebnog značaja, jer otvara vrata ka azijskom tržištu, na kojem domaće igre do sada nisu bile značajnije prisutne. To je ogroman neiskorišćen potencijal za komercijalni uspeh i globalnu vidljivost naših timova, rekao je za Biznis.rs Mihajlo Džaril, direktor Asocijacije industrije video-igara Srbije (SGA).

- Njihovo tržište je globalni lider, poznato po visokoj konkurentnosti, dominaciji mobilnog gejminga i ogromnoj popularnosti e-sporta. Upravo zato je ključno razumeti sistemске korake i programe podrške koji su im omogućili takav uspeh. Inicijativa tima Ložionice je u tom smislu bila presudna, jer je našoj industriji obezbedila stalan i direktan kanal komunikacije sa ključnim akterima IT i gejming scene grada Busana, pretvarajući povremene kontakte u strateško partnerstvo - smatra Džaril.

kompanija koje posluju u oblastima metalske industrije, informacionih tehnologija, zelene industrije i usluga. Potpisana su dva značajna memoranduma o razumevanju - između PKS-a i Privredne komore Šangaja, kao i između Razvojne agencije Srbije (RAS) i Privredne komore Šangaja.

- Ovi dokumenti predstavljaju novi podsticaj za jačanje institucionalne saradnje i omogućavaju da se u narednom periodu saradnja iz oblasti trgovine sve više usmerava ka inovacijama, visokoj tehnologiji, nauci i istraživačko-razvojn timer projektima, kao i ka većoj prisutnosti kineskih investitora u Srbiji - naveli su u PKS-u.

Tokom 80. zasedanja Generalne skupštine Ujedinjenih nacija (UN) održan je sastanak ministara spoljnih poslova Srbije i Gruzije kojem je prisustvovao i predsednik PKS-a Marko Čadež. Istaknuto je da predstojeći pregovori o Sporazumu o slobodnoj trgovini između dve zemlje predstavljaju veliku šansu za unapređenje ekonomske saradnje, ali i zajednički nastup na kineskom tržištu.

Poseban potencijal za jačanje saradnje Srbije i Gruzije, kako je dodao Čadež, postoji u poljoprivredi - proizvodnji semena i drugih poljoprivrednih kultura, u industriji dijetetskih suplemenata, kao i u proizvodnji hrane za kućne ljubimce.

- Koordinisani nastup mogao bi da obezbedi mnogo veći uspeh i prodor na kinesko tržište nego pojedinačni - rekao je predsednik PKS-a.

Uzlazni trend u saradnji sa Japanom

Srbija beleži uzlazni trend u saradnji sa Japanom. Srpska delegacija boravila je u ovoj zemlji prošlog meseca, a tokom posete potpisani su memorandumi o saradnji u oblastima nauke, veštačke inteligencije i informacionih tehnologija, kao i zajednička izjava o postizanju načelnog sporazuma između Srbije i Japana o promovisanju i zaštiti investicija.

Kako je istaknuto, otvaraju se nove šanse za srpsku privredu i najavljuje ubrzani dolazak investicija, pre svega u oblasti e-mobilnosti, mikroelektronike, IT-ja i prehrambene industrije.

Poseta delegacije sa predsednikom Srbije na čelu dolazi u značajnom trenutku kada se beleži uzlazni trend u odnosima dve zemlje, koji je susretima na vrhu i obeležavanjem Nacionalnog dana Srbije na Svetskoj izložbi EXPO u Japanu dobio dodatni zamah, ocenila je za Biznis.rs ambasadorica Srbije u Japanu Aleksandra Kovač.

- Ovom prilikom naglašeno je dugo trajno i snažno prijateljstvo dve zemlje, koje će obeležiti 145 godina 2027. godine, kada Beograd bude domaćin Međunarodne specijalizovane izložbe na temu 'Igra(j) za čovečanstvo - sport i muzika za sve', a Jokohama Međunarodne izložbe hortikulture. Posetom naše delegacije na najvišem nivou potvrđena je snažna spremnost Srbije da jača politički dijalog i proširuje razmenu i saradnju sa Japanom u nizu perspektivnih oblasti, a

upravo dalje snaženje ugovorne osnove i potpisivanje više memoranduma o saradnji je jasan pokazatelj da je u pitanju obostrani interes - istakla je Kovač.

Polazeći od toga da Srbija vodi samostalnu spoljnu politiku težeći ubrzanom i ekonomskom razvoju zemlje, dodaje, od značaja je dalje unapređenje saradnje u oblastima koje tome doprinose, od ekonomije, trgovine, preko auto-industrije, zelene transformacije, energetike i kritičnih materijala, do inovativnih tehnologija i veštačke inteligencije.

- Glavni izazov danas je međunarodna geopolitička situacija, koja utiče na određene procese i podele u međunarodnoj zajednici. U ovakvim neizvesnim okolnostima Srbija nastoji da produbi međusobno razumevanje, komunikaciju i veze sa partnerima poput Japana, koji podržavaju našu opredeljenost ka stabilnosti, razvoju i evrointegracijama, i sa kojima može zajedno da radi na očuvanju mira i stabilnosti u svetu i našem regionu, u skladu sa principima i vrednostima Ujedinjenih nacija - navodi Aleksandra Kovač.

Ministarka unutrašnje i spoljne trgovine Jagoda Lazarević izjavila je da se očekuje da Japanska organizacija za spoljnu trgovinu - Džetro (JETRO) ponovo otvori svoju kancelariju u Srbiji, dok je Marko Čadež naveo da se to očekuje u narednim mesecima.

Najmanja arapska država nudi velike prilike

Saradnja sa Bahreinom prepoznata je kao velika prilika za naše kompanije, posebno u sektorima turizma, građevinarstva, visokih tehnologija i bankarstva, istaknuto je uoči poslovnog foruma dve zemlje, koji je u Beogradu okupio oko 60 predstavnika kompanija.

Zahvaljujući ranoj liberalizaciji i politici otvorenosti prema stranim investicijama, Bahrein je izgradio modernu ekonomiju sa snažnim sektorima finansija, logistike, informacionih tehnologija i obrade aluminijuma, naveli su u PKS-u.

Predsednik Privredne komore Bahreina Sameer Abdula Nas izjavio je da su na sastancima predstavnici delegacije vodili diskusije o biznisu i o ekonomiji. Kako je istakao, saradnja Srbije i Bahreina ima dobar start.



ALEKSANDRA KEKIĆ

Pokrećemo industriju
podržavamo život



www.messer.rs



OPTIKA
Optiland

Jurija Gagarina 153a, lokal 25b,
TC Piramida, Beograd, Novi Beograd
063 329 946
optilandpiramida@gmail.com
 [optikaoptiland](https://www.instagram.com/optikaoptiland)

radno vreme
radnim danima: 09-20 h
subota: 10-16 h



VEŠTAČKA INTELIGENCIJA KAO ORUĐE U RUKAMA DRŽAVNIH HAKERA

SAJBER RAT JE VEĆ ZAPOČEO

U TOKU JE NEVIDLJIVI RAT — VODI SE NA EKRANIMA, SERVERIMA I U OBLACIMA PODATAKA. HAKERSKI NAPADI POSTALI SU SVAKODNEVICA, ALI ONO ŠTO ZABRINJAVA JESTE DA IZA VELIKOG BROJA NJIH STOJE DRŽAVNO SPONZORISANE HAKERSKE ORGANIZACIJE, KOJE NA KRILIMA VEŠTAČKE INTELIGENCIJE PREUZIMAJU DOMINACIJU NAD MANJIM GRUPAMA I POJEDINCIMA. DOK SU NEKADA SAJBER NAPADI BILI DELO IZOLOVANIH HAKERA U POTRAZI ZA SLAVOM ILI BRZOM ZARADOM, DANAS SE ODVIJA GLOBALNI OBRAČUN U KOJEM TEHNOLOGIJA POSTAJE ORUŽJE, A GRANICE DRŽAVA — SAMO ILUZIJA U DIGITALNOM SVETU

Hakerski napadi postaju sve učestaliji zbog masovne digitalizacije poslovanja, države i svakodnevnog života. Kako se sve više podataka, novčanih transakcija i komunikacija odvija onlajn, raste i broj potencijalnih meta, dok su motivi napadača raznovrsni — od finansijske dobiti do ideoloških i političkih ciljeva. Istovremeno, dostupnost naprednih hakerskih alata, uključujući i one zasnovane na veštačkoj inteligenciji, omogućava i pojedincima sa ograničenim tehničkim znanjem da pokreću napade, čime se dodatno širi obim pretnji.

Najopasniji hakerski napadi obično dolaze od državno sponzorisanih grupa, jer one raspolažu ogromnim resursima, tehničkim znanjem i političkom zaštitom. Takve organizacije ne deluju samo iz finansijskog interesa, već često imaju za cilj špijunažu, sabotazu ili destabilizaciju drugih država. Državno podržani napadi obično su pažljivo planirani, dugotrajni, kamufilirani i usmereni ka strateškim sektorima poput energetike, saobraćaja, telekomunikacija ili državne administracije. Njihova složenost i sposobnost da ostanu neotkriveni meseci čine ih posebno opasnim.

Takođe, veštačka inteligencija ima sve veću ulogu u savremenim sajber napadima, ali i u odbrani od njih. Hakeri koriste AI za automatizaciju napada, prepoznavanje ranjivosti u sistemima i kreiranje sofisticiranih fišing kampanja koje oponašaju ljudsku komunikaciju. S druge strane, bezbednosne agencije i kompanije, takođe, primenjuju AI kako bi otkrile neuobičajene obrasce ponašanja i sprečile napade pre nego što nanese štetu. Ta „trka naoružanja“ između napadača i branilaca pokazuje da će veštačka inteligencija u narednim godinama postati jedno od ključnih polja borbe u sajber prostoru.

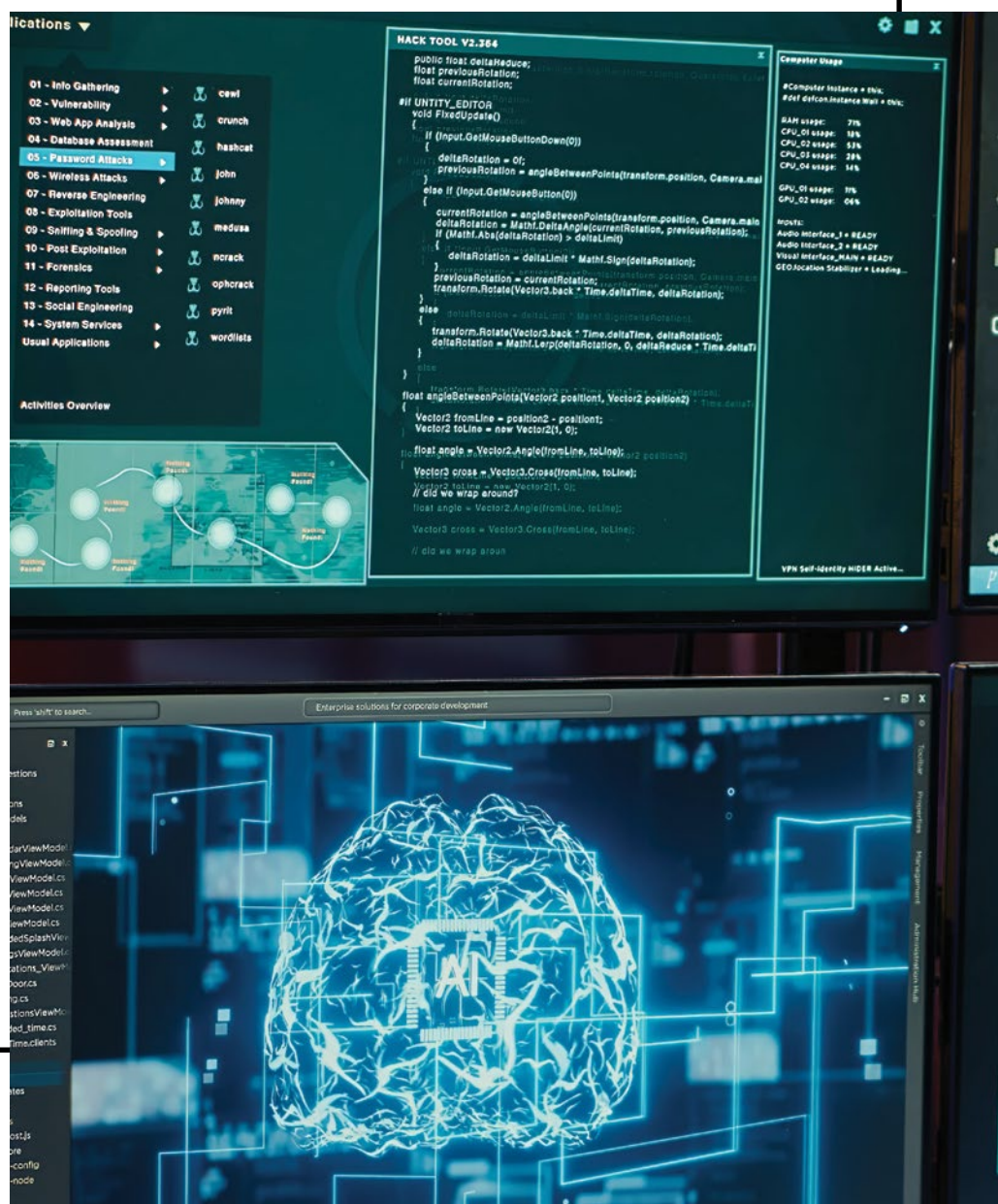
jene obrasce ponašanja i sprečile napade pre nego što nanese štetu. Ta „trka naoružanja“ između napadača i branilaca pokazuje da će veštačka inteligencija u narednim godinama postati jedno od ključnih polja borbe u sajber prostoru.

Drastično povećan broj i kvalitet napada

Na godišnjoj konferenciji eSecurity 2025 u Beogradu, kompanija Kaspersky predstavila je najnovije podatke o globalnom i regionalnom pejzažu sajber pretnji. Kaspersky danas svakodnevno detektuje u proseku 467.000 novih malicioznih uzoraka, što je dramatičan skok u poređenju sa 1994. godinom kada je otkrivan samo jedan uzorak na sat.

Svi sajber napadi su ove godine drastično povećani – sajber rat je definitivno u toku i očekujemo da će vremenom samo da eskalira. Za tu svrhu svi ‘učesnici’ koriste veštačku inteligenciju, jer ona napadačima olakšava, pre svega, da brzo generišu novi maliciozni softver (malver), ali i da se predstavljaju kao da su iz istih zemalja kao i njihove mete – objasnio je u svom predavanju Rade Furtula, presales manager za Istočnu Evropu u kompaniji Kaspersky u Srbiji.

Prema njegovim rečima, u poslednjih deset godina istraživački tim Kaspersky GREAT identifikovao je čak 32 „zero-day“



ranjivosti. Reč je o bezbednosnim propustima u softveru, hardveru ili digitalnim sistemima koji su otkriveni, ali još uvek nisu poznati samom proizvođaču niti javnosti — samim tim, ne postoji softverska „zakrpa“. Naziv „zero day“ potiče od činjenice da programeri imaju nula dana da reaguju i otklone problem od trenutka kada je ranjivost otkrivena i iskorišćena. Ove ranjivosti su posebno opasne jer omogućavaju napadačima da neprimetno provalje u sisteme, ukradu podatke, instaliraju zlonamerni softver ili preuzmu potpunu kontrolu nad mrežom, a da zaštitni mehanizmi to ne prepoznaju.

Zbog svoje retkosti i efikasnosti, „zero day“ ranjivosti imaju ogromnu vrednost na crnom tržištu — koriste ih hakerske grupe, ali i obaveštajne agencije i države u sajber ratovanju. Upravo zato su postale jedno od najmoćnijih oružja u modernom digitalnom sukobu.

- Google Chrome imao je jedan „zero day“ događaj ove godine, i otklonio ga je u jednom danu, a veruje se da je u pitanju



bio državno sponzorisan napad. S druge strane, kompanija Apple nije htela da potvrdi javnosti da se njoj desio takav napad 2023. godine – rekao je Furtula.

Specijalne vojne jedinice iza kompjutera

Državno sponzorisane grupe onlajn napadača, nazivane još i APT (Advanced Persistent Threat) grupe, nisu hakeri u klasičnom shvatanju te reči. U pitanju su uglavnom posebne vojne ili policijske jedinice pojedinih zemalja. Stručnjak kompanije Kaspersky naveo je način rada najpoznatijih među njima.

Lazarus je najopasnija APT grupa ove godine. Ona je dovela socijalni inženjering do neviđenog nivoa, a njena aktivnost bila je najviše usmerena na nuklearne kompanije – da bi to postigli kreirali su sajtove za lažne firme i raspisivali konkurs za zapošljavanje, kako bi sve bilo uverljivije. Preko prijave zainteresovanih pojedinaca koji su radili u nuklearkama slali su napade preko isovajlova u mejlovima, kao navodno upakovane zadatke koje treba rešiti da bi se prošao prvi krug konkursa. Procenjuje se da je Lazarus ukrao više od 20 milijardi dolara u poslednjih pet godina.

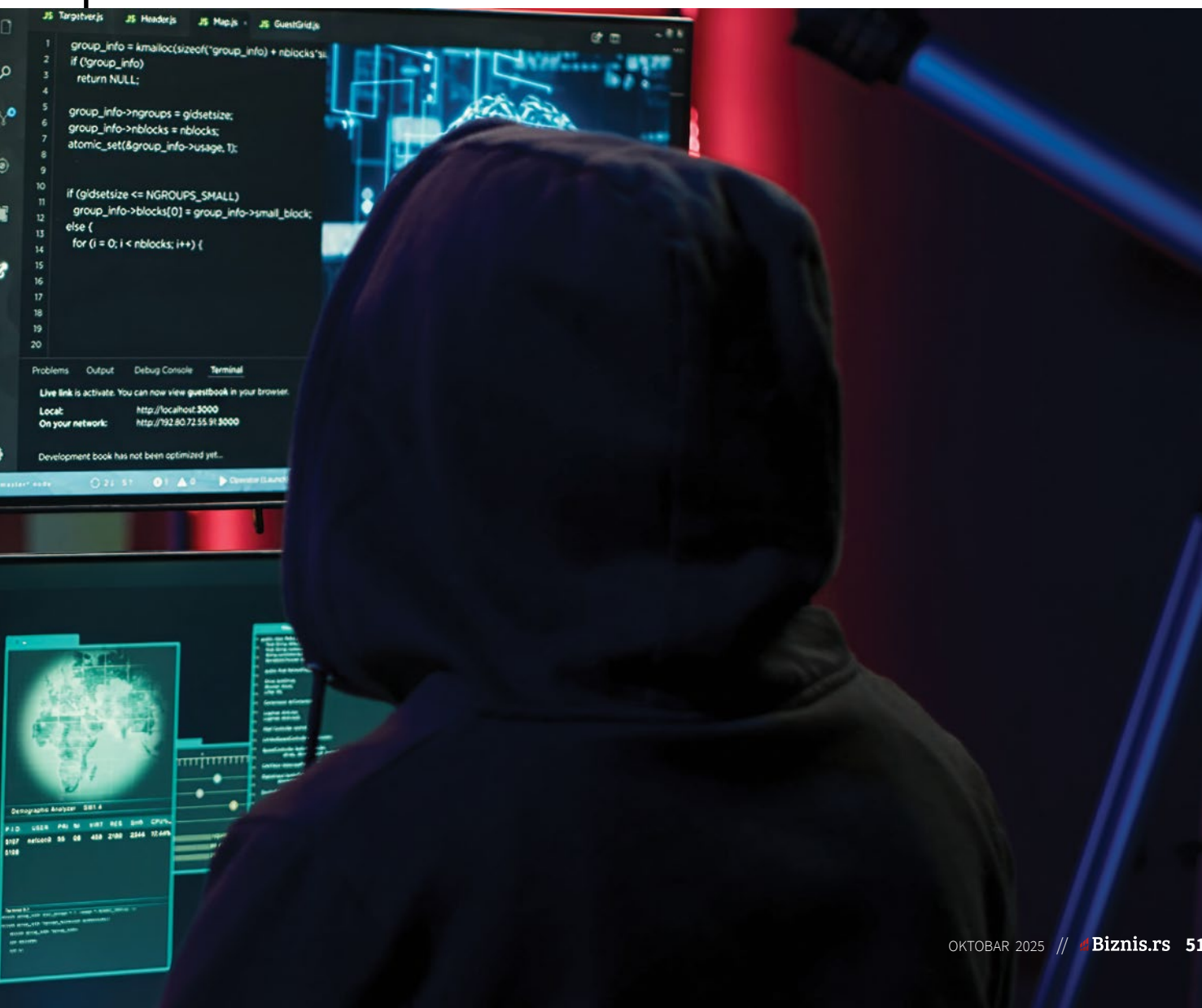


FOTO: FREEPK



FOTO: UDRUŽENJE ESIGURNOST



Grupa TetrisPhantom ubacuje malvere putem poklonjenih USB uređaja. Njihovi članovi su, takođe, preko lažnih firmi, učestvovali na raznim sajmovima i inudstrijskim konferencijama, gde su učesnicima poklanjali fleš drajvove koji sadrže maliciozni softver.

Veoma je zanimljivo i da su na prostoru Zapadnog Balkana evidentirane aktivnosti tri APT grupe za koje se veruje da su državno sponzorisane: HoneyMyte, XDSpy i Seashell Blizzard. U našoj zemlji zabeležen je napad zvaničnih institucija preko špijunskog malvera, napravljenog tako da dugo ostane neprimećen u sistemu, a koji ima mogućnosti potpunog preuzimanja kontrole nad uređajem, preuzimanje fajlova ili snimanje ekrana.

Kako objašnjava Furtula, za razliku od ovakvih grupa, ransomver ekipe su ove godine bile mirnije, a najbitniji razlog za to je što se protiv njih vode snažne policijske akcije širom sveta pa se veruje da su se „primirile“:

- Uprkos opštem verovanju, to nisu tipični kriminalci, nego rade kao korporacije, sa posebnim odeljenjima za pranje novca, zapošljavanje, razvoj softvera, itd. Baš kao svaka druga, normalna velika kompanija. Oni procenjuju uzete informacije, pa onda koga će i za koliko novca ucenjivati, da bi na kraju njihov poseban PR tim preuzimao proces 'pregovaranja' sa zainteresovanim stranama.

AI pokreće nove sukobe

Ne samo da je veštačka inteligencija (AI) doprinela da ljudi koji znaju kako da napišu malver sada mogu da ga generišu mnogo brže, nego i znatno efikasnije mogu da prikupe relevantne informacije za targetiranje mete.

- Glasovni fišing i dipfejk mejlovi (voice phishing, deepfake) razvijaju se neverovatnom brzinom, a opšta populacija nije svesna koliko su već rasprostranjeni i kvalitetno napravljeni. Imamo primere plaćenih faktura putem video-poziva sa nepostojećim osobama. Ranije su cene kreiranja dipfejka klipova na crnom tržištu bile između 10.000 i 30.000 dolara, a danas poručioći mogu da plate ovu 'uslugu' već za 300 dolara. Dakle, cena izrade ovakvih video-prevara dramatično je pala i sve ih je više i sve su bolje – kaže za Biznis.rs Rade Furtula.

Na pitanje da li je i kako moguće uopšte se odbraniti od ovakvih napada, Furtula napominje da je na prvom mestu neophodna „higijena“ korišćenja interneta, kojoj se treba učiti od malih nogu – bez nje ne može da počne da se priča ni o kakvoj odbrani.

- Što se tiče upotrebe AI modela, oni iz meseca u mesec postaju sve treniraniji – što se duže pune informacijama postaju moćniji. Sve državno sponzorisane grupe već sada treniraju svoje AI modele. Procenjujemo da će u narednih pet godina sve takve grupe širom sveta imati svoje zloćudne modele i niko ne može da pretpostavi kuda će nas to dalje dovesti. Ovo, konsekvatno znači i da kompanije koje

se bave sajber bezbednošću moraju da odu korak dalje, i da budu sve efikasnije. Kaspersky koji je jedan od najvećih na svetu, svestan je da mora da promeni dosadašnji pristup kako bi ostao na vrhu – kaže naš sagovornik.

Furtula na kraju daje i nekoliko saveta za prepoznavanje dipfejka ili glasovnog fišinga. Naime, u dipfejk video-klipovima AI i dalje nije savladao deo koji verno prikazuje usta i zube, pa lice s druge strane ekrana najpre treba gledati u tom delu lica. Za glasovni fišing, nepoznatog sagovornika ili imitatora uvek treba pitati da potvrdi neku ličnu informaciju kao lozinku za nastavak razgovora.

Da li to znači da će broj pretnji od strane hakera-pojedinaca, ili barem njihov kvalitet, postepeno utihniti jer oni ne mogu da imaju resurse kao državno ili korporativno sponzorisane grupe?

- Verovatno, zato što pojedinci ili male grupe hakerskih kriminalaca mogu da rade na alatima koje je neko drugi stvorio, ali da ih oni sami razvijaju – to im postaje sve teže. Nauspot njima, pojedine države to mogu jer imaju novca, logistiku i najbolje inženjere. Ako poredimo državni sponzorisane grupe sa malim hakerskim aktivizmom, razlika je ogromna. Sada se svaki sadržaj koji se nalazi na društvenim mrežama koristi za treniranje modela, a zamislite samo na kojim tek podacima svoje modele treniraju državne grupe. Neće nikada zamreti zaista ni mikro hakerisanje, ali će postepeno izgubiti na značaju – zaključuje Rade Furtula.

MARKO MILADINović

POBEĆI?
OD UMORA,
OD MISLI,
OD SEBE.



Kneza Miloša bb
22324 Indija, Beška
063 8903 475
salasstojsic@gmail.com
www.salasstojsic.com



САМОСТАЛНИ СИНДИКАТ
ЕСТРАДНИХ УМЕТНИКА
И ИЗВОЂАЧА СРБИЈЕ

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



PROJEKAT CHETEA3D OMOGUĆAVA RAZVOJ PROIZVODA PREMA LIČNIM POTREBAMA POTROŠAČA

FUNKCIONALNA HRANA STIŽE PRAVO IZ 3D ŠTAMPAČA

PORED NOVIH SASTOJAKA, UVOĐENJEM INOVATIVNIH TEHNOLOGIJA U PROIZVODNI PROCES MOŽE SE POSTIĆI UNAPREĐENJE OBLIKA I TEKSTURE I OMOGUĆITI KREIRANJE PROIZVODA PREMA LIČNIM POTREBAMA POTROŠAČA. TRODIMENZIONALNO ILI ŠTAMPANJE U SLOJEVIMA JE JEDNA OD TEHNOLOGIJA ČIJA PRIMENA U PODRUČJU PREHRAMBENIH PROIZVODA POČINJE U 21. VEKU

PIŠE: DR MILJANA ĐORĐEVIĆ, RUKOVODILAC PROJEKTA CHETEA3D

Konstantan porast broja stanovnika i potražnja za hranom sa dodatnom vrednošću dovodi grupu proizvoda na bazi žitarica, kao proizvoda u osnovi piramide ishrane, u centar naučnih istraživanja u protekloj deceniji. U ovom polju istraživanja svoj doprinos već 19 godina daje i Naučni institut za prehrambene tehnologije u Novom Sadu (FINS), Univerziteta u Novom Sadu, kao institucija posvećena inovacijama u prehrambenoj industriji i nosilac projekta CheTea3D finansiranog u okviru programa „Dokaz koncepta“ Fonda za nauku Republike Srbije.

CheTea3D tim koji čine dr Bojana Filipčev, dr Biljana Cvetković, dr Olivera Šimurina, dr Marijana Đorđević i dr Miona Belović zajedno sa rukovodiocem dr Miljanom Đorđević, višim naučnim saradnikom, nastoji da osmisli prehrambeni proizvod koji će odgovarati nutritivnim i senzorskim potrebama potrošača uz primenu danas dostupnih inovativnih tehnologija i poštovanje principa održivog razvoja.

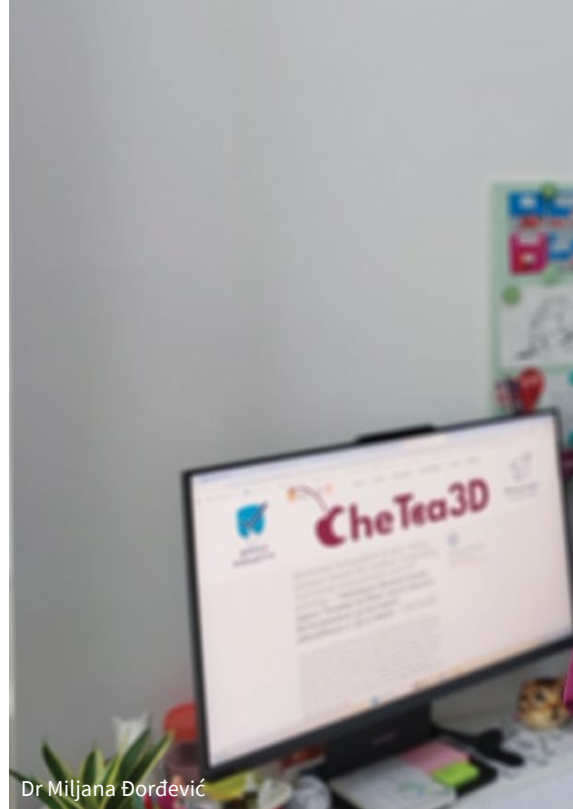
Iznalaženje pogodnog dodatka koji bi doprineo poboljšanju hranljive vrednosti proizvoda i ispoljio potencijalne zdravstvene pogodnosti nakon konzumiranja kao rezultat je dalo veliki broj istraživanja, od primene egzotičnih dodataka biljnog i životinjskog porekla sve do sporednih proizvoda dostupnih u neposrednoj blizini svake prehrambene industrije.

Dodatno, pored uvođenja novih sastojaka, uvođenjem novih inovativnih

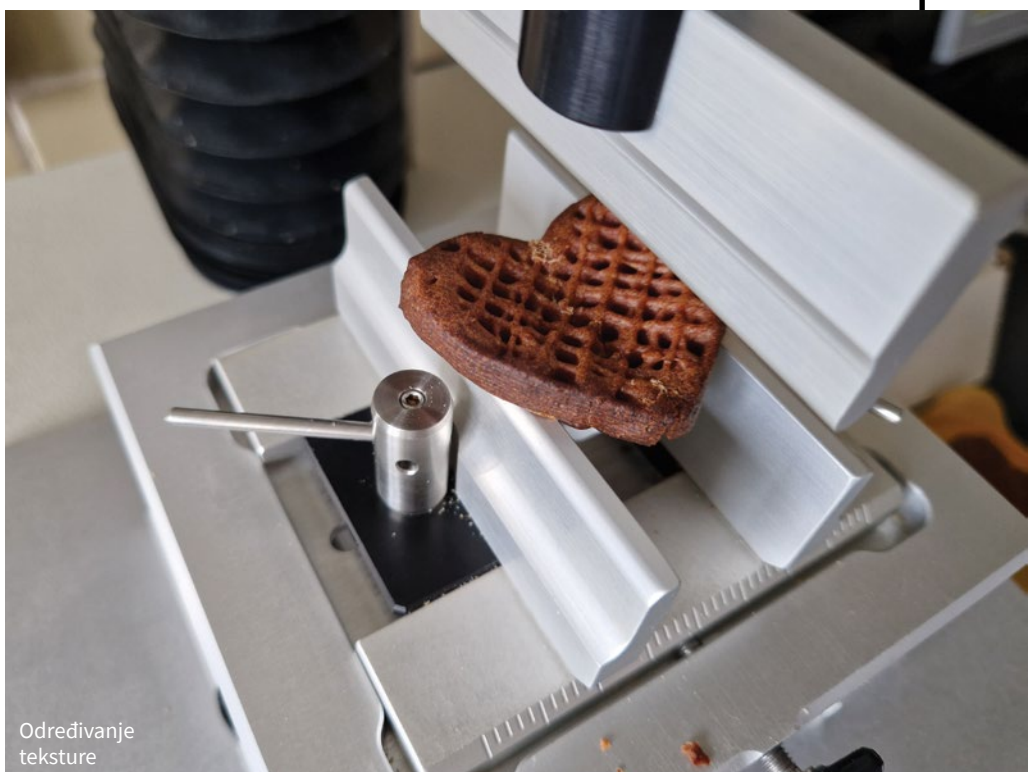
tehnologija u proizvodni proces može se postići unapređenje oblika i teksture proizvoda i omogućiti kreiranje proizvoda prema ličnim potrebama potrošača. Trodimenzionalno štampanje (3D štampa) ili štampanje u slojevima je jedna od inovativnih tehnologija čija primena u području prehrambenih proizvoda počinje u 21. veku sa povećanjem dostupnosti 3D štampača. U kontekstu hrane, ova tehnologija predstavlja spoj računarstva, inženjerstva, prehrambene tehnologije i kulinartva kako bi se

proizveo vizuelno i strukturno inovativni prehrambeni proizvod. Proces 3D štampe hrane je relativno jednostavan i sastoji se iz pripreme sirovina, modelovanja (osmišljavanje modela za štampu u odgovarajućem softveru), same štampe i - ukoliko je neophodno - naknadne obrade štampanog modela (pečenje, prženje, kuvanje). U tom smislu, proces 3D štampe nudi brojne mogućnosti, ali i brojne izazove.

3D štampa omogućava razvoj proizvoda prepoznatljivog dizajna, prilagođene tek-



Dr Miljana Đorđević



Određivanje teksture



sture i hranljive vrednosti. Jedna od najzanimljivijih primena je u razvoju hrane personalizovane za populacione grupe sa posebnim nutritivnim potrebama kao što su deca, sportisti, trudnice i dojilje, kao i hrane modifikovane teksture prilagođene ljudima koji imaju poteškoće sa žvakanjem i gutanjem, uključujući pacijente koji su prošli kroz intubaciju i ekstubaciju zbog virusa korona.

Međutim, najveći izazov leži u izboru sastojaka, kao i formiranju odgovarajuće recepture sa više različitih sastojaka,

kompatibilne za 3D štampu koja ima sposobnost zadržavanja željenog oblika nakon štampe i naknadne obrade. Ovo uključuje i dodatna ispitivanja reoloških svojstava osmišljenih receptura, kao i prilagođavanje međusobnog odnosa njihovih sastojaka budući da uključivanje novog sastojka ili promena odnosa sastojaka direktno utiče na proces štampanja.

Cilj CheTea3D projekta

Uzimajući u obzir sve navedeno, projekat CheTea3D zasnovan je na opštem cilju razvoja koncepta funkcionalne hrane koji uključuje inovativne tehnologije kako bi se dostiglo održivo rešenje u postizanju ravnoteže između povećanja hranljive vrednosti proizvoda, korišćenja resursa, smanjenja uticaja na životnu sredinu i održive prerade sirovina.

Sporedni proizvodi nastaju u svim granama prehrambene industrije u značajnim količinama i bogati su hranljivim materijama, dok je njihova upotreba i vraćanje u proces proizvodnje nedovoljna. Stoga je fokus CheTea3D projekta na uključivanju sporednih proizvoda prerade voća, kao što je trop višnje, u recepturu novog prehrambenog proizvoda u vidu 3D čajnog kolačića koji će biti primamljivog oblika, zadovoljiti ukus i potrebe za hranljivim materijama, a biti

praktičan za konzumiranje, kako deci tako i ostalim potrošačima.

Tokom realizacije CheTea3D projekta sproveden je niz aktivnosti, počevši od stabilizacije i utvrđivanja hranljive vrednosti tropa višnje u pogledu sadržaja masti, ugljenih hidrata, prehrambenih vlakana, proteina, prisutnih minerala i antioksidativne sposobnosti. Dobijeni rezultati predstavljeni su na FoodTech 2024 kongresu održanom u Novom Sadu u organizaciji Naučnog instituta za prehrambene tehnologije u Novom Sadu, Univerziteta u Novom Sadu.

Osmišljavanje osnovne recepture, kao i recepture koja uključuje određeni udeo stabilizovanog tropa višnje, ispitivanja njihovih reoloških karakteristika, formiranje modela za 3D štampu i prve probe štampe, usledili su u nastavku uz naknadnu obradu keksića pečenjem. Istovremeno, praćene su promene u sadržaju hranljivih materija i antioksidativnim svojstvima finalnog proizvoda. Nakon utvrđivanja recepture najpovoljnije po pitanju postavljenih ciljeva i kompatibilnosti za 3D štampu, usledila je proizvodnja većeg broja keksića i test njihove senzorske prihvatljivosti od strane potrošača.

Takođe, kako bi se ispitao potencijal ovog inovativnog proizvoda za izlazak na tržište, jedna od aktivnosti tokom celokupnog trajanja projekta bila je svakako i prikupljanje podataka o dostupnosti tropa višnje, istraživanje tržišta i anketiranje stavova proizvođača i potrošača po pitanju 3D štampane hrane, očekivanim mestima za kupovinu ovakvih proizvoda, kao i visini sredstava koja su spremni da izdvoje za njihovu kupovinu.

Zadovoljavajući rezultati postignuti tokom projekta CheTea3D mogu se smatrati početnim koracima u razvoju inovativnih prehrambenih proizvoda uz korišćenje inovativne tehnologije 3D štampe. Pored toga, uticaj na aspekt održivosti bio bi višestruk pružanjem doprinosa smanjenju količine nutritivno vrednih sporednih proizvoda prehrambene industrije i troškova za njihovo odlaganje kroz ponovnu upotrebu. Na kraju, potrošačima bi bio dostupan veći asortiman proizvoda sa poboljšanom hranljivom vrednošću koji prati svetske trendove personalizovane ishrane. Naša je želja da ovakav proizvod dospe u ruke potrošača, nadamo se da ćemo u tome uspeti. ■



3D štampa



3M Vlasinsko jezero **PANSIONI**

Vlasina Rid Jončina Mahala

+381 (0)17 409 723

+381 (0)62 278 453

+381 (0)69 1164 231

kostovski.vlado75@gmail.com

+381 (0)69 1164 232

kostovski.zora@gmail.com

www.vlasina-3m.rs





Домаћи специјалитети!



Др Миленка Хаџића 21
18000 Ниш, Медијана

018/ 535 098
rasristic@gmail.com

 [ras_ristic_](https://www.instagram.com/ras_ristic_)



JP KOVINSKI KOMUNALAC

Cara Lazara 92, 26220 Kovin
Tel/Fax: 013 / 742-584
Tehnička služba: 013 / 742-150
Fabrika vode: 013 / 741-132
Pogrebno: 013 / 741-450
www.jpkk.rs

VODOVOD I KANALIZACIJA
DEPONOVANJE OTPADA
UREDJEVANJE I ODRŽAVANJE
JAVNIH I ZELENIH POVRŠINA
POGREBNO - GRADSKA PIJACA
AZIL ZA PSE - ZIMSKA SLUŽBA





SLOBODNA ZONA SUBOTICA

Batinska 94
24000 Subotica
+381 24 4551 551
+381 24 548 106
info@szsu.rs
www.szsu.rs

Dr Žutić

OPERACIJE • UHO, GRLO, NOS
PEDIJARIJA • GINEKOLOGIJA
INTERNA MEDICINA • KARDIOLOGIJA
ENDOKRINOLOGIJA
GASTROENTEROLOGIJA
PULMOLOGIJA • REUMATOLOGIJA
HEMATOLOGIJA • ALERGOLOGIJA

Bulevar Zorana Đinđića 125g
11070 Novi Beograd

011/301-83-33

kontakt@drzutic.com
www.drzutic.com



GODINA VELIKIH PROTESTA ŠIROM SVETA

GENERACIJA Z NE PRISTAJE NA NEPRAVEDNOST I NEEFIKASNOST VLASTI

IAKO SU MOTIVI RAZLIČITI, OD CENZURE I NESTAŠICA DO KORUPCIJE I NEJEDNAKOSTI, ZAJEDNIČKI IMENITELJ PROTESTA ŠIROM SVETA JESTE PROBUĐENA POLITIČKA SVEST MLADIH LJUDI. ONI ZAHTEVAJU ODGOVORNOST, SOCIJALNU PRAVDU I PREKID VEZE IZMEĐU POLITIKE I PRIVILEGIJA

Tokom poslednjih deset meseci širom sveta beleži se talas masovnih antivladinih protesta sa jasnim političkim tonom, od Balkana do Dalekog istoka. Demonstracije su zahvatile Bosnu i Hercegovinu, Crnu Goru, Severnu Makedoniju i Srbiju, ali i zemlje centralne i istočne Evrope – Gruziju, Mađarsku i Slovačku. Protesti su izbili i u Grčkoj, Izraelu, Mozambiku, Južnoj Koreji i Turskoj. Iako su lokalni povodi različiti, zajednički imenitelj jeste rastuće nezadovoljstvo autoritarnim praksama vlada i osećaj da se demokratski standardi urušavaju.

U većini slučajeva neposredni uzrok su potezi vlasti koje građani doživljavaju kao antidemokratske. U Gruziji i Mozambiku sumnje u izborne manipulacije dovele su do višemesečnih protesta. Gruzijско nezadovoljstvo dodatno je pojačano odlukom vlade da suspenduje pregovore o pristupanju Evropskoj uniji, što je opozicija protumačila kao udaljšavanje zemlje od Zapada, ocenjuje Carnege fondacija.

U Mađarskoj su demonstracije izbile nakon što je parlament u martu usvojio zakon kojim se zabranjuju LGBTQ „Prajd“ marševi i dozvoljava policiji upotreba kineske tehnologije prepoznavanja lica za identifikaciju učesnika zabranjenih skupova. U Izraelu se novi talas protesta protiv premijera Benjamina Netanjahua razbuktao posle njegove odluke da smeni šefa bezbednosne službe Šin Bet, što su protivnici vlasti protumačili kao još jedan korak u koncentraciji moći. Napetost je dodatno porasla posle nastavka vojne kampanje protiv Hamasa u martu.

U Južnoj Koreji, predsednik Jun Suk Jeol izazvao je masovne proteste uvođenjem vanrednog stanja u decembru prošle godine. Iako je ono ubrzo ukinuto,

demonstracije su se nastavile zahtevima za njegov opoziv, do čega je nešto kasnije i došlo. U Turskoj je hapšenje opozicionog gradonačelnika istanbulskog okruga Esenurt, Ahmeta Ožera, izazvalo proteste u oktobru, koji su kulminirali velikim demonstracijama nakon hapšenja gradonačelnika Istanbula Ekrema Imamoglua u martu. Reč je o glavnom rivalu predsednika Turske Redžepa Tajipa Erdogana.

MLADI U SRBIJI INSPIRISALI PROTESTE U SUSEDNIM ZEMLJAMA

U Srbiji su protesti započeli u novembru, isprva kao reakcija na korupciju povezanu s urušavanjem nadstrešnice na železničkoj stanici, ali su se ubrzo pretvorili u širok studentski i građanski pokret. Pobunjeni građani zahtevaju slobodne izbore, nezavisne institucije i kraj „zarobljene države“. Politički analitičari sa Balkana smatraju da su protesti u Srbiji delimično inspirisali slične pokrete u susednim zemljama, iako su izvan regiona demonstracije uglavnom izazvane domaćim razlozima. Ovaj globalni talas protesta u proteklih 10 meseci može se tumačiti kao „čša napola puna“ za svet-sku demokratiju.

Neki protesti, iako politički obojeni, manje su usmereni protiv autoritarnih praksi, a više predstavljaju izraz nezadovoljstva neefikasnošću i neodgovornošću vlasti. U Bosni i Hercegovini su građani proletoš izašli na ulice zbog spore reakcije vlasti na katastrofalne poplave, a zatim u septembru zbog protivljenja ubijanju civila u Gazi, kao i u mnogim drugim zemljama Evrope. U Grčkoj su održane demonstracije zbog nereagovanja nakon teške železničke nesreće, u Crnoj Gori posle loše reakcije vlasti na masovno ubistvo, a u Severnoj Ma-

kedoniji zbog korupcionaskog skandala i kršenja bezbednosnih propisa koji su doveli do tragičnog požara u noćnom klubu.

U Sjedinjenim Američkim Državama zabeleženi su manji i srednje veliki protesti u mnogim gradovima, usmereni protiv pojedinih ranih odluka administracije predsednika Donalda Trampa, naročito novih imigracionih mera i predloga o deportaciji Palestinaca iz Gaze. U Francuskoj su pokrenuti protesti sindikata zbog budžetskih predloga vlade nakon čega je premijer Fransoa Bajru podneo ostavku, a nekoliko dana nakon toga i novi premijer Sebastijan Lekornu je bio prinuđen da raspusti vladu, što je produbilo političku krizu u zemlji opterećenoj dugovima i privrednom stagnacijom.

SKUPOVI PODRŠKE AUTORITARNIM POLITIČARIMA

Zanimljiv kontrapunkt predstavljaju skupovi podrške političarima optuženim za autoritarne poteze - u Brazilu u korist bivšeg predsednika Žaira Bolsonara, na Filipinima bivšeg lidera Rodriga Duterte, u Južnoj Koreji predsednika Juna, a u Rumuniji zabranjenog predsedničkog kandidata Kalina Georgesku.

S jedne strane, to pokazuje koliko je jak trend autoritarizma u zemljama s demokratskim izbornim sistemima. S druge strane, ohrabrujuće je što građani i dalje pokazuju spremnost da rizikuju i brane demokratske vrednosti, zahtevajući odgovornost vlasti. Za sada, nijedan od ovih pokreta nije uspeo da preokrene antidemokratske mere u potpunosti, iako su protesti u Srbiji doveli do ostavke premijera i mogućih vanrednih izbora.

Istovremeno, od Afrike i Azije do Južne Amerike poslednjih nedelja izbili su ma-



sovni, uglavnom omladinski protesti protiv korupcije i lošeg upravljanja, koji su u pojedinim slučajevima prerasli u nasilne sukobe s policijom i odneli ljudske živote. Ovaj talas demonstracija, koji mnogi nazivaju „Generacija Z pokretom“, predvodi nova generacija mladih ljudi koji se sve otvorenije suprotstavljaju vlastima, zahtevajući transparentnost, pravednost i osnovne uslove za dostojanstven život, ističe američki magazin Time.

Protesti su poslednjih nedelja pogodili Maroko, Madagaskar, Nepal i Peru, a slični su zabeleženi i u Keniji, Indoneziji i na Filipinima. Mladi ljudi, uz podršku radnika, vozača i studenata, izlaze na ulice zbog siromaštva, nestašica, korupcije i osećaja da su političke elite otuđene od stvarnog života građana. U pojedinim slučajevima, poput Madagaskara i Nepala, demonstracije su već dovele do pada vlada i raspuštanja institucija.

Protesti zbog ulaganja u stadione u Maroku

U Maroku, protesti koji traju od kraja septembra izbili su zbog ogromnih ulaganja države u pripreme za Svetsko prvenstvo u fudbalu 2030. godine, dok se sistem obrazovanja i zdravstva nalazi u kolapsu. Pokret „Gen Z 212“ nazvan po

NEKI PROTESTI, IAKO POLITIČKI OBOJENI, MANJE SU USMERENI PROTIV AUTORITARNIH PRAKSI, A VIŠE PREDSTAVLJAJU IZRAZ NEZADOVOLJSTVA NEEFIKASNOŠĆU I NEODGOVORNOŠĆU VLASTI. U BOSNI I HERCEGOVINI SU GRAĐANI PROLETOS IZAŠLI NA ULICE ZBOG SPORE REAKCIJE VLASTI NA KATASTROFALNE POPLAVE. U GRČKOJ SU ODRŽANE DEMONSTRACIJE ZBOG NEREAGOVANJA NAKON TEŠKE ŽELEZNICKE NESREĆE, U CRNOJ GORI POSLE LOŠE REAKCIJE VLASTI NA MASOVNO UBISTVO, A U SEVERNOJ MAKEDONIJI ZBOG KORUPCIONAŠKOG SKANDALA I KRŠENJA BEZBEDNOSNIH PROPISA KOJI SU DOVELI DO TRAGIČNOG POŽARA U NOĆNOM KLUBU

marokanskom pozivnom telefonskom broju organizovao je okupljanja u Rabatu i Kazablanki, a potom su se ona proširila širom zemlje.

Na ulicama se skandiralo „Imamo stadione, ali gde su nam bolnice?“. Sukobi s policijom rezultirali su sa najmanje tri poginula, 260 povređenih policajaca i dvadesetak povređenih demonstranata. Vlasti su saopštile da je policija pucala u samoodbrani kada su demonstranti pokušali da zauzmu stanicu i uzmu oružje. Uhapšeno je više od 400 ljudi. Nezapo-

slenost mladih u zemlji premašuje 35 procenata, a mnogi proteste porede sa brazilskim demonstracijama iz 2014. godine, koje su prethodile Svetskom prvenstvu i bile izazvane sličnim socijalnim razlikama.

Na Madagaskaru je predsednik Andri Radzoelina raspustio vladu nakon što su protesti zbog nestašice vode i struje odneli najmanje 22 života, prema podacima Ujedinjenih nacija. Predsednik je u televizijskom obraćanju priznao propuste vlasti i pozvao na dijalog, rekavši da



SVET: GODINA VELIKIH PROTESTA ŠIROM SVETA

FOTO: REUTERS - BENJOT TESSIER



„razume gnev i patnju naroda“. Ipak, demonstranti traže njegovu ostavku, kao i ukidanje izborne komisije i vrhovnog suda. Pokret „Gen Z Madagascar“ poručio je na društvenim mrežama da se ne povlači, već da se „priprema za jači povratak“. Siromaštvo ostaje centralni problem, jer 75 odsto stanovništva živi ispod granice siromaštva.

U Peruu su se proteklog vikenda sukobili demonstranti i policija u Limi, dok su hiljade mladih, zajedno sa vozačima autobusa i taksista, protestovali zbog rastuće nesigurnosti, inflacije i korupcije. Protesti su počeli 20. septembra, nakon što je vlada uvela obavezu mladima da uplaćuju sredstva u privatne penzione fondove. Demonstranti su nosili transparente s porukama poput: „Hoćemo život bez straha“. Mnogi zahtevaju ostavku predsednice Dine Boluarte, čija se popularnost već mesecima kreće ispod pet procenata. Ona se našla na meti javnosti još 2022. godine, nakon krvavih protesta posle svrgavanja predsednika Pedra Kastilja. Prema istraživanju Instituta za

peruanske studije, poverenje građana u vlast gotovo da ne postoji. Boluartina podrška je svega 2,5 odsto, a Kongres ima rekordno nisku ocenu od tri procenta.

Krvava pobuna na Nepalju zbog korupcije i nepotizma

U Nepalju su protesti mladih protiv korupcije i zabrane društvenih mreža doveli do ostavke premijera Šarme Olija početkom septembra. Tokom višednevnih sukoba poginulo je najmanje 72 ljudi, a stotine su ranjene. Demonstranti su zapalili zgradu parlamenta u Katmanduu i kuće nekoliko visokih političara. Vođa protesta Sudan Gurung (26) najavio je da će se kandidovati na izborima u martu, najavljujući „pokret za promenu“ koji bi, kako kaže, „zamenio korumpiranu partiju pokretom naroda“.

Oli je u pismu predsedniku Paude lu napisao da odlazi „u interesu mira i političkog rešenja krize“. Transparentnost International navodi da 84 odsto građana Nepala smatra da je korupcija

„ozbiljan problem“. Protesti su delimično podstaknuti i besom prema deci političara koja na društvenim mrežama razmeću bogatstvom (Nepo kids), što je dodatno produbilo jaz između elite i osiromašenog stanovništva.

U Manili i drugim gradovima Filipina, krajem septembra uhapšeno je više od 200 ljudi tokom masovnih protesta protiv pronevera u infrastrukturnim projektima za zaštitu od poplava. Demonstranti tvrde da je iz državnih fondova nestalo 1,85 milijardi dolara namenjenih tim radovima, dok organizacija Greenpeace navodi i veće iznose. Filipini su među zemljama najizloženijima tropskim olujama, a svake godine ih pogodi oko 20 velikih ciklona. Protesti su započeli u julu, nakon što je predsednik Ferdinand Markos mlađi u godišnjem obraćanju javno priznao postojanje korupcije i najavio istragu.

Iako su motivi različiti, od cenzure i nestašica do korupcije i nejednakosti, zajednički imenitelj protesta širom sveta jeste probuđena politička svest mladih ljudi. Oni zahtevaju odgovornost, socijalnu pravdu i prekid veze između politike i privilegija. Za mnoge analitičare, talas omladinskih demonstracija predstavlja najznačajniji oblik globalnog građanskog buđenja u poslednjoj deceniji, kao i signal da nova generacija, rođena u digitalnom dobu, ne pristaje više na pasivnost pred nepravdom i neefikasnošću vlasti. Protesti i dalje nisu prestali u 30 država u svetu.



VLADIMIR JOKANOVIĆ

ZANIMLJIV KONTRAPUNKT PREDSTAVLJAJU SKUPOVI PODRŠKE POLITIČARIMA OPTUŽENIM ZA AUTORITARNE POTEZE - U BRAZILU U KORIST BIVŠEG PREDSEDNIKA ŽAIRA BOLSONARA, NA FILIPINIMA BIVŠEG LIDERA RODRIGA DUTERTEA, U JUŽNOJ KOREJI PREDSEDNIKA JUNA, A U RUMUNIJI ZABRANJENOG PREDSEDNIČKOG KANDIDATA KALINA GEORGESKUA

PNEUMATICI
ZAŠTITNA SREDSTVA
EKSPLOZIVI I
PIROTEHNIČKA
SREDSTVA



Parunovačka 18 V
37000 Kruševac

037 422 328

headoffice@trayal.rs
www.trayal.rs



ВД СИБНИЦА

Pančevački Put 200, 11060 Beograd

011/2711-007
011/2711-115

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

ODRŽAVANJE NASIPA
ODRŽAVANJE KANALSKE MREŽE
ODBRANA OD POPLAVA



CRNA GORA OSTALA BEZ POLA FLOTE BRODOVA

GUBITAK KOJI BOLI SAMO POMORCE

POD VELOM TAJNOSTI, KAO DA JE REČ O ZABRANJENOJ ROBI, DVA PLOVILA „CRNOGORSKE PLOVIDBE“ SU TOKOM SEPTEMBRA PREŠLA U RUKE NOVIH VLASNIKA. KUPAC JE ZA TO UKUPNO DAO 13,25 MILIONA DOLARA, ŠTO JE - PREMA PROCENAMA SVIH STRUČNJAKA - DALEKO ISPOD OBJEKTIVNE VREDNOSTI

Pola godine nakon što su se u javnosti čule prve priče o tome da bi Crna Gora mogla postati jedina zemlja na svetu koja izlazi na more ali nema brodove, loša predviđanja su već na pola ostvarena. Niz višegodišnjih problema za brodarske kompanije „Crnogorska plovdba“ i „Barska plovdba“ kulminirao je prodajom čak dva broda po neverovatno niskim cenama, bolje reći – rasprodati su u potpuno netransparetnoj proceduri i još uvek bez pojašnjenja kako je do toga došlo.

Jedna od brojnih specifičnosti crnogorske ekonomije je i ta što zemlja sa oko 630.000 stanovnika zvanično ima više od 6.500 registrovanih pomoraca, čime se svrstava u tri najjače pomorske sile na svetu. Najveći broj njih radi i putuje sa crnogorskim pasošem, donoseći matičnoj zemlji ukupan godišnji prihod veći od 300 miliona evra. Iako je reč i o školovanim i iskusnim pomorcima, sve što je potrebno za rad najčešće su sticali vlastitim ulaganjima, bez pomoći države koja praktično najviše dobija ovakvim odnosom snaga.

Pa ipak, Crna Gora se decenijama muči da održi korak sa konkurentima, donoseći neretko pogubne odluke kako za dve brodarske kompanije, tako – još više – za retke koji odlučuju da se zaposle baš na tim brodovima. Češće u minusu nego na pozitivnoj nuli, sada je jasno da se relativno novim i vrednim plovilima upravljalo kao da će već sutra otići u „staro gvožđe“, te da će to biti jedini prihod države od pomorskog sektora.

I upravo se to i dogodilo: pod velom tajnosti, kao da je reč o zabranjenoj robi, dva plovila „Crnogorske plovdba“ su tokom septembra prešla u ruke novih vlasnika, danskog preduzeća „Navision Shipping“, porodične kompanije osnovane 2001. godine u Kopenhagenu i specijalizovane za prevoz rasutog tere-

ta (bulkcarriere). Kupac je za to ukupno dao 13,25 miliona dolara, što je – prema procenama svih stručnjaka – daleko ispod objektivne vrednosti ta dva „handysize bulkcarriera“ izgrađena u Kini 2012. godine, i nosivosti od po 35.000 tona. Naime, cena zakupa jednog ovakvog broda na tržištu se trenutno kreće oko 12.000 evra za dan korišćenja.

Konkretno, brod „Kotor“ je prodat za 5,75 miliona dolara (oko 4,92 miliona evra), a „Dvadeset prvi maj“ za 7,5 miliona dolara. Dakle, cena je bila „prava sitnica“ – i to bukvalno – čime su njihov bivši vlasnik, kao i država Crna Gora ostali bez preko potrebnih miliona evra. Sve to u trenutku kada je, prema oceni Međunarodnog monetarnog fonda (MMF), očigledno da je partijsko zapošljavanje u administraciji, institucijama i kompanijama u državnom, odnosno lokalnom vlasništvu, preopteretilo izdvajanja iz budžeta, a da su izostanci realizacije

JEDRILIČARSKA TRKA VREDNIJA OD BRODA

Neposredno nakon (ne)zvanične prodaje dva broda, Ministarstvo pomorstva je bilo koorganizator međunarodne jedriličarske trke „Ocean Race Europe 2025“, tačnije njene poslednje etape koja se održavala u Bokokotorskom zalivu. Ovaj luksuzni događaj, koji je prošle godine sa ushićenjem najavljivao crnogorski premijer Miloško Spajić, privukao je pažnju samo one javnosti i gostiju koji inače prate pomenutu trku. Uz to, država je za organizaciju iz svoje kase izdvojila čak 5,25 miliona evra – više od cene za koju je prodat „Kotor“ i mnogo više nego što je za vreme događaja potrošeno u hotelima i drugim uslužnim mestima.

FOTO: PIXABAY

strateških dokumenata doveli ostatak ekonomije na sam rub provalije enormnog zaduživanja.

„Crnogorska plovdba“ je do 2012. godine poslovala praktično bez sopstvenih plovila. Kao državna firma tada se kreditno zadužila kod kineske EXIM banke u vrednosti 55,76 miliona dolara, od čega je kamata iznosila 11,16 miliona. Iz brodograđilišta u toj zemlji Crnoj Gori su stigla dva teretnjaka koja su odmah data u najam. Od te zarade trebalo je da bude otplaćen pomenuti kredit, ali je kompanija nastavila sa dugovima te je država umesto nje otplatila najveći broj rata – uključujući poslednju u januaru ove godine.

Tada je resorno Ministarstvo pomorstva, na čijem je čelu Filip Radulović, dalo ocenu kako je „Crnogorska plovdba“ prezadužena i nelikvidna, i da ne može da servisira svoje obaveze. Dug je, navodno, narastao na oko 37 miliona evra, od čega se 36,2 miliona odnosilo na obaveze koje je umesto njih plaćala vlada. No, to ne bi bio problem da nije na red došla otplata anuiteta još jednog kredita od (samo) 400.000 evra kod Prve banke čiji je najveći akcionar Aco Đukanović, brat bivšeg premijera i predsednika Crne Gore Mila Đukanovića. Kako



je banka sredinom aprila blokirala račun „Crnogorske plovidbe“, a kompanija „jednom nogom“ zagazila u stečaj, ministarstvo je krenulo u kombinatoriku ko i šta bi moglo da reši ovakvu situaciju. U igri su bili reprogramiranje duga prema banci, „uvaljivanje“ zakupa brodova drugoj državnoj kompaniji „Barska plovidba“ i još mnogo toga, zaključno sa prodajom brodova.

Ministarstvo pomorstva, u čijoj su prioritetoj nadležnosti samo dve kompanije i četiri broda, pokušalo je da nađe adekvatan model rešavanja problema – i nije u tome uspeo. Naprotiv, stvari su krenule na gore, s obzirom na to da je brod „Kotor“ krajem juna zadržan u američkoj luci Savana zbog „tehničke neispravnosti koja je ugrozila sigurnost plovidbe“. To je posebno sporno s obzirom na činjenicu da je brod potpuno remontovan 2022. godine i tada dat u najam neimenovanoj kompaniji iz SAD, te da su troškovi nastali skoro dvome-sečnim zadržavanjem i privremenim saniranjem kvarova na brodu kako bi on stigao do evropskog kopna, premašili milion evra.

Još tokom putovanja „Kotora“ preko Atlantika, čule su se najave o prodaji oba broda „Crnogorske plovidbe“, na čemu

su najviše insistirali upravo iz Ministarstva pomorstva. Tačnije, iz tog resora su sredinom avgusta stigla uputstva kotojskoj brodarskoj kompaniji da informiše svoje zaposlene da su plovila – prodana. No, to ne znači da su javno priznali da su to uradili. Naprotiv, nekoliko sedmica su iz ministarstva insistirali na tome kako brodovi nisu prodani i da nikome nisu ni najavili da će se tako nešto dogoditi.

Istina je, pak, izašla na videlo mnogo pre nego što su zvaničnici očekivali, i to upravo zbog njihovih izjava kojima su celi prethodni mesec obrazlagali neophodnost prodaje tako što su o brodovima govorili sve najgore. Mnogi su već tada pretpostavili da će finalna cena biti ispod stvarne, što je potvrđeno procenom ministarstva da bi za „Kotor“ i „Dvadeset prvi maj“ trebalo da dobiju oko 24 miliona evra. Stručnjaci su ukazivali da je i to ispod svake cene – koliko god da je loše stanje na brodovima – i da bi takav odnos prema državnom vlasništvu mogao doneti samo nevolje po pomorstvo i budžet uopšte.

Ipak, nekome se mnogo žurilo da se posao završi što pre, na što jasno ukazuje cena od samo 13,25 miliona dolara koja je postignuta za oba (!) broda. Reč je o iznosu koji je ozvaničen čak mesec

nakon što je izvršena prodaja. No, ni to ne bi predstavljalo veliki problem da su dokumenti o kompletnom poslu javni. Ali nisu... I pitanje je da li će uopšte biti objavljeni.

Dok se ne sazna više o očigledno privatnim „dilovima“ zbog kojih se (ras) prodaje državna imovina, „Crnogorska plovidba“ će morati sebi da nađe neki novi posao jer je sada opet broderska kompanija bez brodova.

Slična sudbina mogla bi vrlo brzo da zadesi i „Barsku plovidbu“. I ona vladi duguje 9,3 miliona evra, ali prihoduje od vlastitih brodova „Bar“ i „Budva“, pojedinih terminala u barskoj luci, najma brodova albanskih i hrvatskih pomorskih prevoznika, dok bi dugove mogla da smanji i prodajom vrednih nekretnina u Baru i Beogradu.

S obzirom na manjak vizije za razvoj kompletne crnogorske ekonomije, teško da će i vlada i Ministarstvo saobraćaja u dogledno vreme moći da ponude izlaz iz krize pomorskog sektora. Naprotiv, kako država tone sve više u dugove zbog pogrešnih procena i strategija, veća je mogućnost da bi naredne godine crnogorski pomorci mogli da plove isključivo na plovilima sa stranim zastavama.

 KRISTINA JERKOV



Računo
kodeks

Trg Neznaog Junaka 4 21000 Novi Sad
060/6549009
jovanka@racunokodeks.com

**KNJIGOVODSTVENA
AGENCIJA**

**DTF
štampa
na tekstil**



**STOLARSKA
RADIONICA**

NAMEŠTAJ OD PUNOG DRVETA - PO MERI
POPRAVKE NAMEŠTAJA

060/654 90 09


MELEM LEK
ORIGINAL

Šabana Koče 3, 36300 Novi Pazar
066/ 64 18 471
melemlekzlatibor@gmail.com
 melem_lek



Sertifikovana i
100% prirodna
kozmetika



**KAFANA
MIROČKA DOLINA**

Obljaga Mare Bb
19220 Donji Milanovac, Mosna
061/2140540 goranmokol09@gmail.com





BOOKLAB
AGENCIJA ZA KNJIGOVODSTVO

Kralja Milutina 57/1/6 11000 Beograd
066 844 30 03
office@booklab.rs
www.booklab.rs

KOANI

Južni bulevar 176
11050 Beograd
063/319174
srdjan@koani.rs
www.koani.rs

IZVOĐENJE
PROJEKTOVANJE
STRUČNI NADZOR
LEGALIZACIJA
SVE VRSTE VEŠTAČENJA



PRODAVCI NALAZE NOVE PUTEVE DO SIGURNIH KUPACA

DA LI JE PRETPLATA KLJUČ ZA USPEŠAN BIZNIS?

ČLANARINA, PRETPLATA ILI MEMBERSHIP KAO NOVI MODEL POSLOVANJA OSVAJA SVE VIŠE RAZLIČITIH BIZNIS POLJA I „UBIJA VIŠE MUVA ODJEDNOM“ - OBEZBEĐUJE LOJALNE KLIJENTE, RASTEREĆUJE PROCES POSLOVANJA, KORISNICIMA OLAKŠAVA ŽIVOT I PRUŽA DODATNU VREDNOST

Model pretplate decenijama je prisutan u izdavaštvu - novine, časopisi, razne publikacije koje stižu u poštansko sanduče nakon što se korisnici pretplate na određeni period, najčešće mesečni ili godišnji. Pojavom kablovskih i mobilnih operatera ovakav model naplate usluga je rastao, a pravi bum doneli su digitalni servisi, onlajn platforme sa filmovima i serijama, kao i pretplata na usluge korišćenja različitih teretana istovremeno.

Trajnost korišćenja usluge ili robe ovde je ključni faktor, kao i mogućnost većeg izbora. Klijent svoju redovnu (za njega ponekad dosadnu) obavezu prebaci na drugoga, a pružalac usluge ili prodavac robe ima unapred poznat promet, što umnogome olakšava poslovanje.

Pretplata, subscription ili membership kao koncept poslovanja poslednjih godina se raširila i na druge oblasti, pa se možemo pretplatiti na razne edukacije, onlajn treninge, zdravstvene usluge, kurseve, a i na gotove obroke i užine koji stižu na kućni prag, sveže namirnice koje dolaze direktno sa njive ili čak dečije knjige.

Logika je jednostavna - ako nešto kupujemo i koristimo redovno, zar nije lakše pretplatiti se, tim pre što nam to često donosi i nižu cenu, a prodavcu lojalnost kupaca i manje troškova za reklame.

Gotovi obroci štede vreme i novac

U današnjem sve bržem tempu života nešto uglavnom mora da ispadne iz

dnevnog rasporeda. Sve češće je to priprema ukusnih i kvalitetnih obroka kod kuće. Prepuštamo to drugima, bilo da kupujemo u prodavnici ili naručujemo gotove obroke. Ako se u sve umeša i želja za zdravom ishranom, onda je mogućnost da brigu prepustimo profesionalcima pravo rešenje za obe strane.

Broj firmi koje se bave pripremom i dostavom gotovih obroka je sve veći, a vremenom se specijalizuju, obogaćuju ponudu i prilagođavaju potrebama mušterija. U odnosu na klasičnu prodaju hrane u restoranima ili kioscima, kod pretplate je situacija izvesna - zna se broj obroka, potrebne količine, bolje se upravlja nabavkom namirnica, manje se baca i profit je unapred predvidiv. Aleksandar Strigačev, direktor firme Cross



FOTO: FREEPK

Food koja priprema i na kućnu adresu isporučuje zdrave obroke, objašnjava za Biznis.rs da ovakva pretplata zaista ima i dodatnih prednosti.

- Kupovina u prodavnicama zahteva vreme za odlazak, stajanje u redovima, a često i ne postoji veliki izbor gotove hrane. Mi zato imamo dvonedeljni meni koji se ne ponavlja, a sadrži meso, živinu, ribu, sir, žitarice, povrće i deserte bez šećera. I sve to donosimo spremno uveče na adresu mušterije – kaže Strigačev.

Polazište ovakvih biznisa je redovna potreba ljudi za hranom, ali tu su i osta-

le svakodnevne potrebe, vrlo zgodne za „pretplatiti se“. Upravo se na kontinuiranu upotrebu svojevremeno oslonila i čuvena kampanja kompanije „Dollar Shave Club“ kada je pozvala kupce da se pretplate na brijače i sebe potpuno oslobode povremenog odlaska u kupovinu ili naručivanja ovog proizvoda. Za razliku od usluga, roba do kupaca uglavnom ide preko maloprodajnih lanaca što povećava njenu cenu, a kada kompanija direktno šalje proizvod onda je to jedna marža manje. Tako brijači „sami“ stižu na kućni prag svojih pretplatnika i to baš kad se stari potroše, a pritom su i jeftiniji.

Članarinom protiv znakova starenja

I svakodnevna nega žena je odličan primer za kontinuitet na kojem može da se gradi biznis. Dnevna rutina kroz pretplatu ili članarinu je vrlo primamljiva i efikasna. Jelena Jovanović, instruktorka vežbi lica, osnovala je brend „Joga lica Jelena – Lepo lice bez iglice“. Za dame koje žele da se na prirodan način neguju i uspore posledice starenja bez ubrizgavanja hemijskih supstanci osmislila je vežbe lica koje je u početku držala na treninzima uživo. Potom je za vreme pandemije pokrenula onlajn treninge, kao i tromesečni program za vežbe kod kuće. Međutim, primetila je da čim se program završi, iako imaju snimke za dalji rad, žene više ne vežbaju redovno.

- Pokazalo se da upravo kontinuitet i podrška čine ključnu razliku, jer su oni neophodni u vežbi lica. Tako je nastala ideja o pretplati - modelu koji ženama omogućava da vežbaju, neguju se i napreduju iz meseca u mesec, uz moju

stalnu podršku. Dakle, imaju snimke, ali i redovne treninge uživo kada vežbaju zajedno sa mnom, i mogu da postavljaju pitanja i dobiju prilagođene smernice. Mislim da je najveća vrednost u tome što je program živ i dinamičan, to stvara povezanost i motivaciju, a upravo to je ono što nedostaje kada neko samostalno vežba po snimcima - objašnjava Jovanovićeva u razgovoru za Biznis.rs dodajući da joj sistem mesečne pretplate omogućava i da stalno unapređuje korisničko iskustvo, jer prati potrebe klijenata i prilagođava im sadržaj.

Istovremeno i sama uči i napreduje, i onda u realnom vremenu deli nova saznanja, što je dodatna vrednost za žene koje su na članarini. Kod ovako specifične usluge vrlo je važan faktor zajedništva svih koji su uključeni, jer im to daje povezanost i opuštenost, i onda membership nije samo poslovni model, kako objašnjava naša sagovornica, već način da zajedno grade kulturu prirodne nege i autentične lepote.

- Zajednica je postala srce mog brenda. Stvorila se posebna veza sa ženama koje su tu iz meseca u mesec. One osećaju da su deo nečega što traje i razvija se, i to im pomaže da održe kontinuitet jer se program stalno menja, osvežava i donosi nešto novo – zaključuje Jelena Jovanović.

Neke želje postaju stvarnost uz korišćenje pretplate

Pored klasične kupovine automobila, lizinga ili rentiranja, model pretplate uvukao se i na automobilsko tržište. Uz mesečnu pretplatu i u Srbiji je moguće voziti luksuzne automobile bez ikakve obaveze kupovine, i bez ikakvog depozita. Pojedini uvoznici omogućili su ovakvu uslugu najčešće na jedan, tri ili 12 meseci. U cenu su uključeni svi troškovi osim goriva.

Razlika u odnosu na rentakar uslugu jeste cena - mesečna pretplata je značajno jeftinija nego što bi koštala rentakar usluga za isti period. A prednost u odnosu na vlasništvo jeste lagodnost – nema brige o održavanju, popravkama, zameni guma, osiguranju, administraciji, pa čak i putarinama. I, naravno, na ovaj način možete nekoliko meseci ili godina voziti i luksuzne automobile koje zbog visoke cene ne biste kupili.

PRETPLATA NA PATIKE – VRATIŠ STARE I STIŽU NOVE

Jedan švajcarski proizvođač opreme za trčanje pre nekoliko godina pokrenuo je novi koncept nazvan On Cyclon koji podrazumeva iznajmljivanje patika umesto njihove prodaje. Dakle, željene patike uopšte ne kupujete, već se putem sajta pretplatite i one stižu na vašu adresu. Svakog meseca plaćate pretplatu, a nakon šest meseci vraćate ih i dobijate potpuno nove. Ideja je da svoje patike za trčanje menjate svakih pola godine da biste bili sigurni da se one nikada ne istroše i deformišu toliko da rizikujete povrede.

Uz sve pogodnosti pretplate u ovom slučaju kod kupca je prilikom odlučivanja prisutan i ekološki momenat. Kako se navodi na sajtu kompanije, stare vraćene patike biće samlevene i ponovo iskorišćene za izradu delova novih patika. Na taj način se smanjuje trag zagađenja, odnosno osećaj krivice kod kupca što čestom kupovinom zagađuje životnu sredinu.



FOTO: FREEPIK

Pretplata za mališane koja se mnogostruko isplati

Zanimljiv primer prodaje putem pretplate ponudio je sajt Knjižica.rs. Ideja je da se kupac pretplati na uslugu izbora i dostave dečjih knjiga jednom mesečno

na željenu adresu. U dogovoru sa kupcem knjižice se prilagođavaju uzrasu deteta i njegovim interesovanjima.

Ideja osnivačica ovog biznisa zapravo ima više dimenzija i ciljeva – ovakva pretplata je odlično rešenje za roditelje jer ih oslobađa obaveze da tačno znaju

koja knjiga je u tom trenutku najbolja za njihovo dete. Umesto njih to proceni stručni tim Knjižice i onda nema bacanja para na izdanja koja detetu nisu zanimljiva.

- Šaljemo jednu knjigu mesečno koja je provereno dobra. Pošto su nam deca bombardovana igračkama i knjigama koje ni ne gledaju, jer ih imaju previše, želele smo da im vratimo momenat radosti i čekanja nečega što je vredno, a stvoreno samo za njih. Paket koji šaljemo stiže adresiran na dete, tako da se ono oseti važno i srećno, jer je stiglo nešto baš za nju ili njega – poručuje Marija Marković, jedna od osnivačica Knjižice.

Dodatna prednost ovakve pretplate jeste razvijanje strpljenja kod dece, jer uz iščekivanje paketa deca uče da zaista postoje stvari koje vredi čekati. A uz čekanje i silno radovanje unapred raste i ljubav prema knjigama i učenju, tako da se ovakva usluga zaista višestruko isplati.



VESNA ŽIVANOVIĆ VUKMIRICA

PONUĐITE KAFU POVOLJNO I UVEK STE NA DOBITKU

Pretplata u ugostiteljstvu na prvi pogled može da deluje kao rizičan potez, jer momentan neograničenosti u konzumaciji mušterija preta da ugrozi profit. Međutim, uz takvu bojazan nikada ne bi postojala all inclusive ponuda, jer zapravo dok jedni konzumiraju preko predviđenog proseka, drugi su daleko ispod.

Kod nas su u poslednje vreme popularne jednokratne all you can eat ponude za brunch kojima ugostitelji privlače nove mušterije. Uštede na reklami taman toliko koliko potroše na halapljivije goste.

Ipak, ukoliko bi pretplata na takvu uslugu na mesečnom nivou imala atraktivnu cenu pitanje je koliko bi bila isplativa. Dobra ideja može da bude primer američkog lanca Panera koji je novim članovima njihovog membership programa ponudio svakodnevnu konzumaciju velikog izbora kafa i pića za ukupno pet dolara mesečno tokom tromesečnog promotivnog perioda. Istovremeno, povećala se i prodaja ostalih proizvoda iz njihove ponude, jer većina gostiju ne dođe samo na kafu.



Natal

GINEKOLOŠKO AKUŠERSKA ORDINACIJA
ULTRAZVUK • PREGLEDI • INTERVENCIJE

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

PRIZMA

35 **zdravih godina**

www.prizma.rs





Đulić Vidoja 110, 11318 Miloševac - Velika Plana, 063/ 78 81 876, sasa.ivanovic68@gmail.com







KAPIJE • GELENDERI • OGRADE • STEPENIŠNE OGRADE • LUSTERI • LAMPE
DEKORATIVNA RASVETA • PRIBOR ZA KAMIN • UKRASNE POLICE • KOVANI OKOVI • BAŠTENSKE GARNITURE

SAGOREVANJE NA POSLU JEDNO OD NAJČEŠĆIH STANJA U POSLOVNOM SVETU

EKONOMIJA DOSADE

ULOGA PSIHOLOGA NIJE DA „ZABAVI“ ZAPOSLENE, VEĆ DA POMOGNE ORGANIZACIJI DA PREPOZNA ŠTA IH PSIHOLOŠKI SPUTAVA. TO SE RADI KROZ ANALIZU MOTIVACIONIH FAKTORA - DA LI ZAPOSLENI IMAJU AUTONOMIJU, OSEĆAJ KOMPETENTNOSTI I PRIPADNOSTI KOLEKTIVU, ZATIM PRILAGOĐAVANJE ZADATAKA LIČNIM SNAGAMA I INTERESOVANJIMA, UVOĐENJE KRATKIH PROGRAMA UČENJA I ZADATAKA KOJI DONOSE NOVI IZAZOV, PROGRAME MENTORSTVA U KOJIMA SE PRENOSI ZNANJE I GRADI OSEĆAJ SMISLA

Dosada na poslu je sve češća pojava, usled manjka motivacije, šablonskog rada, prevelikog stresa... Lenjost nije izgovor, a ovakva situacija može biti alarmantna. Učinak na poslu i sam potencijal kompanija umnogome zavise od toga kako se tretiraju i osećaju zaposleni.

Konstantan stres na poslu vodi ka većoj fluktuaciji radne snage i pojavi tihog otkaza, otkriva za Biznis.rs Miloš Turinski, PR menadžer Infostuda.

- Zaposleni koji se osećaju iscrpljeno i preopterećeno ne vide dugoročno smisao da ostanu angažovani. To je direktna posledica toga što stres „pojede“ motivaciju i pripadnost kompaniji - ocenjuje.

„Ekonomija dosade“ je posledica radnog okruženja u kojem ljudi imaju zadatke, ali ne i osećaj smisla, razvoja i uticaja. Dosada, smatra Mijana Todorović, diplomirani psiholog, nije nedostatak posla, već nedostatak unutrašnje angažovanosti.

- Uloga psihologa nije da 'zabavi' zaposlene, već da pomogne organizaciji da prepozna šta ih psihološki sputava. To se radi kroz analizu motivacionih faktora - da li zaposleni imaju autonomiju, osećaj

kompetentnosti i pripadnosti kolektivu, zatim prilagođavanje zadataka ličnim snagama i interesovanjima zaposlenih, uvođenje kratkih programa učenja i zadataka koji donose novi izazov, programe mentorstva u kojima se prenosi znanje i gradi osećaj smisla - savetuje sagovornica za Biznis.rs.

Kada zaposleni osećaju da njihov rad ima lični smisao i doprinos - produktivnost i posvećenost značajno rastu, pokazuju istraživanja objavljena u Žurnalu studija menadžmenta (Journal of management studies). Samim tim, kompanije koje uvode ovakve pristupe beleže znatno veći stepen zadovoljstva zaposlenih i manju fluktuaciju kadrova.

Psiholozi pomažu zaposlenima da razviju veštine poput kreativnosti, empatije i kritičkog mišljenja, kroz precizno usmerene programe koji povezuju emocionalni razvoj, samosvest i refleksivno razmišljanje.

- Kada se sve te veštine integrišu u radnu kulturu, kompanija dobija timove koji su otporniji na promene, sposobni za inovacije i međusobno su povezani. Psiholozi, radeći kroz radionice, supervizije i treninge, zapravo pomažu orga-

nizacijama da sačuvaju ono što veštačka inteligencija ne može da replicira - ljudsku svest, osećaj smisla i sposobnost da stvara sve novo.

Fleksibilno radno vreme kao rešenje?

Smena od osam sati, nekad i više, ozbiljno utiče na motivaciju, jer stvara osećaj da je čovek odvojen od porodice, prijatelja i da više vremena provodi na poslu sa ostalim zaposlenima. Stiče se utisak da bi fleksibilno radno vreme moglo dovesti do boljeg učinka na poslu, ali bi i zaposleni dobio više vremena za sebe.

- Poslodavci mogu da uvedu fleksibilne modele rada, balans između privatnog i poslovnog života, programe podrške mentalnom zdravlju i dodatne dane odmora - smatra Miloš Turinski i dodaje da to nisu skupi benefiti, a imaju veliki uticaj na atmosferu i lojalnost zaposlenih, dok istovremeno ne ugrožavaju konkurentnost.

- Fleksibilno radno vreme ima efekta samo ako je praćeno kulturom poverenja i autonomije - ako zaposleni imaju mogućnost da samostalno upravljaju svojim vremenom, uz jasne ciljeve i podršku - smatra Mijana Todorović.

Stres urušava produktivnost

Stres kao takav može uticati na povećanu aktivnost kroz rokove, krivicu zbog nedovršenog posla, tenziju. To sve može dovesti do toga da se posao brže završi u datom trenutku, međutim, na duže staze to narušava produktivnost, kreativnost i na kraju - lojalnost. Ne gube samo zaposleni, već i sama kompanija.

- Zaposleni koji su konstantno pod pritiskom lakše sagorevaju i češće odlaze, dok oni koji rade u zdravijem okruženju ostaju duže i daju bolje rezultate - tvrdi Turinski.

Sagorevanje na poslu danas je jedno od najčešćih stanja u poslovnom svetu. Svetska zdravstvena organizacija ga opisuje kao posledicu hroničnog stresa na radnom mestu koji nije adekvatno upravljan. Istraživanja pokazuju da su najčešći uzroci sagorevanja nepravda, preveliko opterećenje, nejasne uloge i slab odnos sa nadređenima.

- Važno je razumeti da burnout nije samo individualni problem, već orga-

FOTO: FREEPK



Mijana Todorović



Miloš Turinski



nizacijski fenomen - upozorava Mijana Todorović i dodaje da prevencija sagorevanja treba da obuhvati tri nivoa. Prvi je nivo organizacije.

- Potrebno je stvoriti kulturu poverenja, otvorene komunikacije i realnih očekivanja. Periodi bez sastanaka, fokus na prioritetima i jasno planiranje rada pomažu da se spreči mentalni umor. Drugi nivo je nivo rukovodilaca. Neophodno je da se razvije emocionalna pismenost i sposobnost da prepoznaju rane znakove iscrpljenosti kod svojih zaposlenih. Kvalitet odnosa sa nadređenim jedan je od najsnažnijih zaštitnih

faktora od sagorevanja - smatra naša sagovornica.

Kao poslednju stavku navodi nivo pojedinca.

- Treba jačati psihološku otpornost kroz razvoj fleksibilnog načina razmišljanja i sposobnosti samoregulacije. To znači naučiti kako prepoznati sopstveni stres, kako ga preokrenuti kroz realno sagledavanje situacije i kako planirati pauze koje stvarno donose oporavak.

Možda se ovde može pojaviti pitanje - šta će biti sa produktivnošću ukoliko se smanji stres i sagorevanje? Da li će se rokovi zaista ispunjavati ukoliko je manja

presija? Odgovor je pozitivan - istraživanja pokazuju da kompanije koje uvode programe mentalne otpornosti i emocionalne sigurnosti beleže veću produktivnost i i bolji kvalitet donošenja odluka.

- Prema istraživanju McKinsey instituta, timovi koji imaju jasne granice i kulturu poverenja donose brže i kvalitetnije odluke, uz manji broj grešaka. Harvardova studija o dugoročnom zdravlju pokazuje da su dobri odnosi i međusobna podrška najbolji prediktor radne otpornosti i psihološkog blagostanja - otkriva psiholog Mijana Todorović.

Italija - posao isprekidan dobrim pauzama

U Italiji su pauze deo radne kulture i služe za očuvanje energije i produktivnosti. Kratka pauza caffè (pauza za kafu) prekida monotoniju i podstiče socijalizaciju, a obično traje od pet do deset minuta. I da - jeste pauza za kafu, međutim, ovde se podstiče socijalizacija sa zaposlenima. Takođe, postoji duga pauza - pauza pranzo (pauza za ručak). Ona omogućava odmor i pravi obrok, često i povratak kući.

Ovi rituali smanjuju stres i sprečavaju dosadu na poslu. Italijani tako kroz ritam rada i odmora povezuju zadovoljstvo, efikasnost i svakodnevnu potrošnju. Primer te pauze za ručak, koja je obično u trajanju od dva sata u manjim mestima, podstiče zaposlene da se vide sa dragim ljudima van posla. Nakon toga se vraćaju na posao i završavaju ga do 18 ili 19 časova.

Istraživanja su pokazala da je pauza pranzo, koja je omogućila zaposlenima da se vide sa porodicom i prijateljima, donela znatno bolji učinak na poslu. I mada se duže ostaje, produktivnost je bila znatno veća.

- Ulaganje u mentalno zdravlje zaposlenih nije trošak, već investicija u održivu produktivnost i dugoročno zdravu organizacionu kulturu - smatra Mijana Todorović.

Kratkoročni ciljevi kao takvi vremenom gube na snazi u odnosu na dugoročne posledice koje ostave za sobom. Završen posao pod stresom može dovesti do nezadovoljstva, promene firme ili gubitka motivacije, dok postepen rad i balansirani pristup mogu doneti bolji učinak.

 JANA VOJNOVIĆ

DOSADA I DIZANJE ENERGIJE

Kada je čoveku dosadno, potrebna je stimulacija - fizička, mentalna ili emocionalna. Kafe i energetska pića ciljaju direktno na fiziološki i psihološki aspekt dosade i umora. Ljudi piju kafe ne samo zbog kofeina, već i zbog rituala koji prekida rutinu. Primer je kafe pauza na poslu, kako bi se „prekinuo dan“. Starbucks je upravo primer brenda koji zarađuje na potrebi ljudi da se osećaju živo, aktivno, uključeno. Isto tako, brendovi poput Red Bulla ili Monstera, prodaju energiju i akciju kao lek protiv dosade i pasivnosti. Slogan „Red Bull ti daje krila“ ne znači samo više energije, nego i izlaz iz običnog života. Dosada na taj način postaje polje ekonomije.

Striming platforme kao što su Netflix, Youtube, Spotify, zarađuju na potrebi za stalnom zabavom, nudeći beskrajne tokove sadržaja kroz pretplate i oglašavanje. Godine 2023. globalni prihod od medija na bazi pretplate procenjuje se na 95,3 milijardi dolara, podaci su objavljeni na portalu Gizmochina. Od tada brojke samo rastu. Očekuje se da do kraja 2025. godine video-striming platforme dostignu zaradu od 119 milijardi dolara, navodi Statista.

Amazon ili Temu profitiraju od impulsivnih odluka i trenutnih želja, koristeći psihologiju nagrade i personalizovane algoritme da bi povećali prodaju. Tako onlajn kupovina nudi osećaj zadovoljstva. U isto vreme, industrija hrane i pića, kroz lance prodaje ne samo proizvode, već i rituale i osećaje udobnosti, ostvaruju profit kroz ponovnu potrošnju i lojalnost.

Hobiji su, takođe, primer. Brendovi zarađuju nudeći iluziju produktivnosti i smisla kroz prodaju iskustva i emocionalnu satisfakciju. Od Lego setova do „uradi sam“ projekata.



NOVI FINANSIJSKI FER-PLEJ

KAKO DO ODRŽIVOG FUDBALSKOG POSLOVANJA?

UEFA JE 2025. GODINE OSVEŽILA I FORMALIZOVALA SVOJ REGULATORMI OKVIR KROZ FINANCIAL SUSTAINABILITY REGULATIONS (FSR) SA ZVANIČNIM DOKUMENTOM OD 11. SEPTEMBRA. CILJ JE JASAN: OBEZBEDITI DUGOROČNU SOLVENTNOST KLUBOVA, STABILNOST POSLOVANJA I KONTROLU TROŠKOVA, KROZ PRAVILA KOJA LIMITIRAJU UKUPNE „FOOTBALL COSTS” (PLATE, AGENTI, TRANSFERI) NA ODNOS DO PRIHODA KLUBA

Pre skoro 15 godina jedan od najboljih levih bekova svih vremena, legenda Real Madrida i brazilske reprezentacije Roberto Karlos, pojačao je ruski klub Anži iz Mahačkale - klub stacioniran u srcu Dagestana, najveće ruske republike u severnom Kavkazu. I to bi bila vest kao i svaka druga, običan fudbalski transfer, da se ne radi o činjenici da je jednog od najboljih igrača svoje generacije u svoje redove doveo prosečan ruski klub, do tada gotovo nepoznat široj fudbalskoj javnosti.

Anži Mahačkala, luksuzni eksperiment ruskog oligarha Sulejmana Kerimova, u to vreme bliskog saradnika Vladimira Putina i ličnog prijatelja Ramzana Kadirova, bio je jedan od prvih simbola opštih mesta u svetu fudbala da je „novac pokvario fudbal”. Anži je dovođio svetske zvezde u kratkom vremenskom periodu, od Karlosa do Samuela Etoa i rekordne plate od 20 miliona evra godišnje za jednog igrača u leto 2011. godine, ulagao milione u infrastrukturu,

ali i omladinski pogon - neki projekti su kratkoročno procvetali, drugi su utihnuli kad je finansijsko gorivo ponestalo.

Nakon Anžija ređali su se klubovi koji su dobijali bogate vlasnike, ruske oligarhe, američke milijardere ili saudijske naftno-investicione fondove i neki su uspeali da obezbede dugoročni opstanak, finansijsku stabilnost, održivost kao rezultat poslovanja, sportskog uspeha, marketinga, sponzora i prodaje karata, a neki su završili neslavno. Mogućnost pojedinaca i kompanija da na taj način utiču na fudbalske tokove i sportske ishode učinila je najbitniju sporodnu stvar na svetu manje interesantnom. Upravo zbog toga, već gotovo dve decenije evropska kuća fudbala UEFA trudi se da formalizuje okvire u okviru kojih će klubovi poslovati, kao i da uspostavi procedure i propiše sankcije za njihovo nepoštovanje - od 2022. godine program Financial Sustainability Regulations (FSR), kao svojevrtni naslednik Finansijskog fer-pleja (FFP).

Finansijski fer-plej je krajem prve decenije ovog veka bio zamišljen kao osnovni sistem i mehanizam koji će ograničiti fudbalske klubove da troše više od onoga što zarađuju kroz svoje regularno poslovanje. Institucionalizovan da spreči finansijsko „dopingovanje” manjih klubova kroz upumpavanje ogromnih količina novca od strane bogatih pojedinaca i korporacija, FFP je godinama bio na staklenim nogama - jedni su govorili da je prevaziđen, drugi da UEFA ne sme da kazni određene klubove, a u isto vreme vlasničke strukture i upravni odbori sportskih organizacija trudili su se na sve načine da „našminaju” svoje finansijsko poslovanje i kreativno zaobiđu finansijski fer-plej.

UEFA je 2025. osvežila i formalizovala svoj regulatormi okvir kroz Financial Sustainability Regulations (FSR) sa zvaničnim dokumentom od 11. septembra. Cilj je jasan: obezbediti dugoročnu solventnost klubova, stabilnost poslovanja i kontrolu troškova, kroz pravila koja



FOTO: PEXABAY

limitiraju ukupne „football costs” (plate, agenti, transferi) na odnos do prihoda kluba. Preciznije, okvir podrazumeva strožu primenu mera kao što su „squad cost ratio” i jasnija pravila šta se priznaje kao prihod (na primer, interna prodaja imovine često se ne priznaje kao operativni prihod). Ovo nije samo rebrendirani FFP - FSR je tehnokratskiji, sa jasnijim metrikama i katalogom sankcija.

Glavna razlika u praksi: stari Financial Fair Play pokušavao je da spreči „gubitke” kroz opšta uputstva, ali je bio ranjiv na kreativne računovodstvene maneuvre i vlasnička finansiranja. Sponzorski ugovori povezani sa vlasnicima, poput slučaja Kilijana Embapea iz vremena kada je nosio dres PSŽ-a, gde je deo plate isplaćivan sa računa kluba, a deo preko spoljnih kompanija koje su bile u vlasništvu prvog čoveka Nasera El Helafija.

MILIONSKE SANKCIJE I OGRANIČENJA

FSR je još u svom prvom dokumentovanom pojavljivanju 2022. godine najavio da će se prvi efekti osetiti tek u sezonama 2024/25. i 2025/26. U 2025. godini UEFA je pokazala da pravila ozbiljno primenjuje: nekoliko velikih klubova kažnjeno je zbog kršenja novih pravila — među njima Čelzi (kazna oko 31 milion evra), Barselona (kazna 15 miliona evra sa mogućnošću većih dodataka), Lion i Aston Vila sa više-milionskim sankcijama.

Pored novčane kazne, uslovljene su i mere poput ograničenja registracije novih igrača za evropska takmičenja dok se ne dokaže finansijsko usklađivanje. Te kazne jasno pokazuju da UEFA ne planira da pravila ostanu samo na papiru. To jesu kazne, ali nailazi se i na kritike da FSR neće biti efikasniji u odnosu na FFP zbog činjenice da je, primera radi, Čelzi, koji je od dolaska Toda Bolija, naslednika Romana Abramoviča, na transfere potrošio ukupno preko milijardu evropskih novčanica! Kazna od 31 milion izgleda kao delić.

Isto tako, u svetu fudbala u prethodnih petnaestak godina kao najveći „trošadžija” nezaobilazno se na prvo mesto stavlja Mančester Siti. Ovaj klub iz Mančestera je od preuzimanja od strane kompanije Abu Dhabi United Group 2008. godine u transfer rashodu od preko 1,5 milijarde evra. Upravo u tom polju FSR uvodi strože kriterijume priznavanja prihoda i novi fokus na odnos troškova prema prihodima - što otežava model i ono standardno „ubaci pare i kupi uspeh” bez održivog poslovanja. To ne znači da elite više ne mogu da ulažu, ali sada moraju da pokažu da su ulaganja održiva i da nisu jednostavno potrošnja iz džeparca vlasnika.

Roberto Karlos i Anži su bili rani primer: vlasnik je ubrzo ulagao ogromne sume i kupovao zvezde, stvarajući kratkoročni skok interesa, ali bez trajne poslovne osnove - što je dovelo do pada kad se model promenio ili kada je vlasnik promenio strategiju i odlučio da novac ulaže na drugom mestu. Ta priča je slična onome što smo videli u Kini sredinom 2010-ih: ogromni transferi i plate koji su narasli za nekoliko sezona, a zatim kolaps kada je državni i regulatorni vetar promenio kurs. Ogromne apetite Gvандžua i ostalih kineskih klubova nisu mogli da isprate nedostatak fudbalske kulture, nedovoljna zainteresovanost navijača i slab potencijal u omladinskim pogonima. Kineski balon je pokazao koliko je opasno graditi ligu na nerentabilnim transferima bez održivih prihoda.

Danas Bliski istok (Saudijska Pro liga) i pojedina vlasnička ulaganja u SAD ili Evropi ponovo unose kapital u igru, ali dok Saudijski grade infrastrukturu i ugo-

vore o TV pravima i marketingu, UEFA-in FSR direktno cilja da takve investicije ne naruše evropsku konkurenciju, ali i ne iznesu ogroman potencijal i igrački kvalitet iz Evrope, uprkos činjenici da saudijski klubovi ne žale novac kada je potrebno dovesti neku zvezdu svetskog fudbala na arabijsko poluostrvo.

Što se tiče reakcije šire javnosti, one su podeljene. Navijači srednjih i manjih timova često podržavaju FSR - vide ga kao način da se smanji jaz i spreči „kupovina titula”. Kritičari, naročito navijači velikih klubova i menadžeri tih klubova, tvrde da FSR sputava inovativne modele rasta i međunarodnu konkurentnost (posebno na tržištima gde su komercijalni prihodi relativno niži). Mediji ukazuju na činjenicu da pravila deluju strože nego ranije, a kazne za klubove 2025. potvrđuju realnu spremnost regulatora da deluje.

FSR je pratio niz tehničkih koraka: nezavisne revizije, godišnji monitoring, tačno definisani katalozi prihoda i rashoda, i katalog sankcija koji uključuje novčane kazne, ograničenja transfera i - u krajnjem slučaju - isključenje iz takmičenja. UEFA je, takođe, pojačala klub-licensing proceduru (ustaljena pravila i procedure koje su potrebne da bi se klub licencirao za učešće u evropskim takmičenjima) i standarde koje nacionalna tela moraju primenjivati. To sve povećava šanse da se pravila primenjuju konzistentno, a da li će u praksi isto tako izgledati, vreme će pokazati.

UEFA kroz novu politiku finansijskog poslovanja klubova menja narativ: više je šanse da ćemo videti oprezniju politiku transfera, veću transparentnost u sponzorstvima i rastući naglasak na komercijalnoj održivosti. To ne znači kraj ulaganja, ali znači da ulaganja moraju da prate održive poslovne modele. Klubovi koji imaju jake strukture (stalni prihodi od TV prava, snažne komercijalne aktivnosti, ravnotežu između omladinskog rada i transfera) imaće prednost. S druge strane, modeli zasnovani isključivo na „novcu vlasnika” biće pod stalnim pritiskom i proverom. I ono što je najvažnije, moguće je da se vrati poljuljano poverenje u fudbal kod fudbalskih fanatika, podigne brojnost publike na velikim takmičenjima i fudbal vrati onome kome i pripada - navijačima.



NIKOLA STAVROV



FOTO: FREPIK

KRASNAHORKAI DOBITNIK NOBELOVE NAGRADE ZA KNJIŽEVNOST

Mađarski pisac Laslo Krasnahorkai dobio je ovogodišnju Nobelovu nagradu za književnost zbog svog snažnog i vizionarskog opusa koji, usred „apokaliptičnog užasa, ponovo potvrđuje moć umetnosti“.

Rođen 1954. godine u Đuli, u Mađarskoj, Krasnahorkai je prvi značajan uspeh postigao debitantskim romanom „Satantango“ iz 1985. godine, mračnim i hipnotičnim prikazom urušavanja jednog seoskog zajedništva. Roman je u sedmočasovni film ekranizovao i čuveni reditelj Bela Tar.

Često opisan kao postmodernista, Krasnahorkai je poznat po svojim dugim, vijugavim rečenicama, distopijskim i melanholičnim temama, kao i po neumoljivoj intenzivnosti zbog koje ga kritičari porede sa Gogoljem, Melvilom i Kafkom.

Kako pišu književni kritičari lista The Guardian, Komunističku Mađarsku Krasnahorkai napustio je 1987. godine, provevši godinu dana na stipendiji u Zapadnom Berlinu, a kasnije je nadahnuće tražio u istočnoj Aziji – posebno u Mongoliji i Kini – za dela poput „Zarobljenik Urga“ i „Uništenje i tuga ispod nebesa“.

Tokom rada na romanu „Rat i rat“ mnogo je putovao po Evropi i jedno vreme živeo u njujorškom stanu Alena Ginzberga, legendarnog bit pesnika, čiju je podršku smatrao presudnom za dovršetak knjige. Godine 2015. Krasnahorkai je postao prvi mađarski pisac koji je osvojio međunarodnu Man Booker nagradu.

Iako i dalje poseduje kuću u rodnoj Mađarskoj, poslednjih godina živi u samonametnutom egzilu u Berlinu i Trstu, ne krijući svoje negodovanje prema politici premijera Mađarske Viktora Orbána.

EVROPSKI PARLAMENT GLASAO ZA ZABRANU UPOTREBE TERMINA KAO ŠTO SU KOBASICA I HAMBURGER

Evropski parlament je glasao za zabranu upotrebe termina kao što su šnicla, kobasica i hamburger za proizvode koji ne sadrže meso.

Poslanici Evropskog parlamenta podržali su sa 355 glasova za i 247 protiv predlog desnice kojim se zabranjuju termini kao što su „vegetarijanska šnicla“ i „vegetarijanski burger“. Međutim, o toj meri treba još da se pregovara sa evropskim državama, piše N1.

- Ovo se tiče transparentnosti i jasnoće za potrošače i priznanja rada naših poljoprivrednika – rekla je Selin Imar, poslanica Evropske narodne partije, koja je inicirala predlog zakona.

Vegetarijanski proizvodi slični mesu su doživeli procvat poslednjih godina, vođeni zabrinutošću potrošača o zdravoj ishrani, zaštiti dobrobiti životinja i smanjenju svog ekološkog otiska, dok su stočarske farme glavni emiteri ugljen-dioksida.

Taj zakon, usmeren na zabranu oznaka kao „sojina šnicla“, podelio je desnicu. Nemački poslanik Peter Lize smatra da je „sramota“ što Evropski parlament posvećuje vreme „takvim glupostima“.

Francuska stočarska i mesna industrija smatra da prisvajanjem imena mesa u marketinške svrhe, alternative na bazi biljaka „zamagljuju granice i slabe prepoznatljivost sirovog, 100 odsto prirodnog proizvoda“.

Evropski izbori 2024. godine, međutim, pomerili su stranačku ravnotežu, dodelivši više mesta desničarskim i krajnje desničarskim poslanicima Evropskog parlamenta, koji ističu svoju bliskost sa poljoprivrednim sektorom.

CAFE & FACTORY

For your everyday
special moments



Maglajska 34, 11000 Beograd, 011/3675-646 065/3675-645, cafeandfactory@yahoo.com, www.cafe-factory.net, [@cafeandfactory](https://www.instagram.com/cafeandfactory)



Insitut za preventivu
zaštitu na radu, protivpožarnu zaštitu i razvoj d.o.o.

BEZBEDNOST I ZDRAVLJE
NA RADU
ZAŠTITA ŽIVOTNE SREDINE
ZAŠTITA OD POŽARA
I EKSPLOZIJE
KATODNA ZAŠTITA

Kraljevića Marka 11
21000 Novi Sad

021/ 420 571
021/ 420 572
021/ 420 573

institut@izp.rs
www.izp.rs



APOTEKA

Filly+

Lekovi na recept

Lekovi bez recepta

Dijetetski suplementi

Dermokozmetika i kozmetika

Medicinska sredstva i pomagala

Program za majku i dete

Farmaceutske usluge i savetovanje

Edukativno-promotivni programi

Više od 100 lokacija širom Srbije

062/201-774

www.fillyfarm.rs

office@fillyfarm.rs



**PROGRAM
LOJALNOSTI**



PAKET ARANŽMAN

NAJBOLJI BEND ZA SVADBE
NOVI SAD

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

 Paket Aranžman
 paket_aranzman