



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 50 - NOVEMBAR 2025.

Branko Živanović, profesor
Beogradske bankarske akademije

**TRADICIONALNE BANKE
PRED KRIZOM IDENTITETA
DO 2030. GODINE**

Sanja Keranović, finansijska direktorka
kompanije Dr Oetker

**KLJUČ ZA USPEH BIĆE
SPOSOBNOST PRIVREDE
DA SE BRZO PRILAGOĐAVA
PROMENAMA**

SRBIJA NA ENERGETSKOJ RASKRSNICI

**SANKCIJE NIS-U I
GASNI ARANŽMAN
ODREĐUJU
STABILNOST ZIME**

ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >

OPTIKA **Optiland**



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

BELA KNJIGA, CRNO ZLATO I SIVA EKONOMIJA



Marko Andrejić
glavni i odgovorni
urednik

Savet stranih investitora (FIC) predstavio je Belu knjigu 2025, godišnji pregled poslovne klime i preporuka za unapređenje regulatornog okvira u Republici Srbiji, u kojoj je ocenjeno da je u protekloj godini najveći napredak zabeležen u oblastima digitalizacije, telekomunikacija i energetike, dok su određene teme poput poreske politike - porezi na dobit, pravni i parafiskalni nameti - kao i one vezane za oblast radno-pravnih propisa i dalje sektori u kojima su potrebne intenzivnije reforme. Ukupan FIC indeks za 2025. godinu iznosi 1,32, što pokazuje da je samo pet odsto preporuka Saveta u potpunosti sprovedeno. Urednik izdanja Nebojša Savić naglasio je da su povećanje inovativnosti, jače ulaganje u istraživanje i razvoj, kao i reformisano obrazovanje ključni preduslovi za jačanje konkurentnosti i održiv privredni rast.

Transport i logistika postale su kritična infrastruktura modernog biznisa. Više se ne govori o delatnosti koja prati industriju jer danas logistika određuje cenu proizvoda, brzinu njihovog izlaska na tržište, pa i otpornost ekonomija na krize. U Beogradu su u proteklih mesec dana održana dva značajna skupa na ovu temu, a jedan od zaključaka je da su logističkom sektoru jugoistočne Evrope neophodna ulaganja u intermodalnu infrastrukturu, posebno u železnice, i bolja povezanost sa jadranskim lukama kako bi mogao da se takmiči sa azijskim industrijama i brzorastućim tržištima Južne Amerike i Afrike.

Prema projektu koji sprovode Institut za razvoj i inovacije (IRI), Bečki institut za međunarodne ekonomske studije i partneri iz regiona, Zapadni Balkan je i dalje daleko od evropskog životnog standarda. Za Srbiju se procenjuje da bi joj bez promena trebalo 29 godina da dostigne prosečan BDP po glavi stanovnika Evropske unije. Analiza različitih scenarija pokazuje da bi punopravno članstvo u EU najviše ubrzalo konvergenciju (skraćivanje tog roka na 18 godina), dok bi pristup EU fondovima bez formalnog članstva, takođe, doneo značajan efekat. Najveći izazovi su i dalje niska produktivnost, model rasta zasnovan na jeftinoj radnoj snazi, loša infrastruktura i nedovoljno investiranje u tehnologije.

Srbija ima dugoročno održiv i stabilan penzioni sistem, a njegova dalja prilagođavanja demografskim promenama zavisice od društvenog dogovora postignutog među ključnim akterima, usmerenog na očuvanje finansijske održivosti, socijalne pravde i međugeneracijske solidarnosti, rečeno je na prezentaciji održivog „Modela starenja za Republiku Srbiju sa projekcijama 2025–2070. godine“, održanoj u Ministarstvu finansija. Ključni nalaz ovog modela je da će udeo prosečne penzije u zaradi biti relativno stabilan u narednih 20 godina, kao i da će penzioneri moći da očekuju značajno povećanje realne kupovne moći.

Branko Živanović, profesor Beogradske bankarske akademije, kaže u intervjuu za naš novembarški broj da predviđanja pokazuju da će se banke koje budu istrajavale na tradicionalnom stilu najkasnije do 2030. godine naći u krizi identiteta i da će udar na solventnost teško preživeti. On smatra da će bankarski sektor i sledeće godine beležiti zavidnu profitabilnost sve više se okrećući veštačkoj inteligenciji i digitalizaciji procesa. Finansijska direktorka kompanije Dr Oetker Sanja Keranović ocenjuje da će unapređenje poslovnog ambijenta i dalje biti od ključnog značaja za ekonomski razvoj, a dodaje i da je važno i dalje podsticati razvoj malih i srednjih preduzeća, kao i ulaganja u infrastrukturu i savremene tehnologije, kako bi se unapredila konkurentnost domaće privrede.

Sadržaj



22 INTERVJU

- 6 VESTI**
- 12 PORESKI KALENDAR**
- 14 TEMA BROJA**
Sankcije NIS-u i gasni aranžman određuju stabilnost zime
- 22 INTERVJU**
Branko Živanović, profesor Beogradske bankarske akademije
Tradicionalne banke pred krizom identiteta do 2030. godine
- 26 INTERVJU**
Sanja Keranović, finansijska direktorka kompanije Dr Oetker
Ključ za uspeh biće sposobnost privrede da se brzo prilagođava promenama
- 30 INTERVJU**
Niklas Lindkvist, ambasador Finske u Srbiji
Jačanje institucija je preduslov za dugoročni ekonomski rast
- 34 POREZ**
Da li će poreski propisi konačno razjasniti sve nedoumice?
- 39 KOLUMNA**
AI balon - da možda ne
- 41 KOLUMNA**
Privatnost u modi?
- 43 KOLUMNA**
AI otkriva vrednost tamo gde banke vide rizik
- 46 LOGISTIKA**
Neophodna infrastruktura i brže prekogranične procedure za intermodalni transport
- 50 LOGISTIKA**
Modernizacija železnice, harmonizacija standarda i ulaganje u novu generaciju inženjera
- 54 NAUKA**
Od otpada do tržišne vrednosti – hemsko gvožđe kao primer cirkularne inovacije



26 INTERVJU



30 INTERVJU

58 SVET
ChatGPT Atlas: Kad pretraživač progovori

62 SVET
Obveznice za građane – priča bez kraja

66 MARKETING
Ugostitelji sve inovativniji u privlačenju mušterija

70 MARKETING
Hiperproduktivnost kao novi način odlaganja problema



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
FREEPIK

72 SPORT
Američki kapital i evropski parket

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

Saradnici

Kristina Jerkov
Jana Vojnović
Nada Matić
Nikola Stavrov
Vesna Živanović Vukmirica
Žikica Milošević
Lektor
Mirjana Vasić Adžić
Dizajn
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**

POVEĆANO POVERENJE GRAĐANA U OSIGURANJE

Viceguverner Narodne banke Srbije (NBS) Željko Jović izjavio je da je bruto domaći proizvod (BDP) u trećem kvartalu ove godine zadržao slična kretanja kao na početku godine i da NBS očekuje rast od 2,1 odsto do kraja 2025, a u sledećoj godini od 3,5 odsto.

- Pretpostavku gradimo na rastu finane potrošnje koja bi trebalo da bude posledica rasta plata i penzija i investicija odnosno ulaganja u EXPO – rekao je Jović na skupu Srpski dani osiguranja na Zlatiboru.

Od rizika po ekonomski rast Jović je izdvojio globalnu neizvesnost, rastući protekcionizam, izazove u energetsom sektoru i lokalne koji se, pre svega, odnose na tenzije u društveno-političkim okolnostima u zemlji.

Podsetio je da je premija osiguranja na kraju prošle godine iznosila 177 milijarde dinara, a bilansna suma 417 milijardi dinara. Neto rezultat je porastao 21,5 odsto međugodišnje.

- U strukturi dominiraju neživotna osiguranja sa 83,7 odsto. Rast imovine prirede i domaćinstava je dvocifren, ali je i dalje jako nisko učešće domaćinstava u premiji, to znači da ima dosta potencijala za razvoj – rekao je on.

Predsednik Skupštine UOS Miloš Milanović ocenio je da su svi statistički parametri duplirani u prethodnih 10 godina i da je poverenje građana u industriju osiguranja povećano.

VETROPARK ELEKTROPRIVREDE SRBIJE PROIZVEO PRVE MEGAVAT-ČASOVE

Izgradnja vetroparka Kostolac je završena i prvi vetropark Elektroprivrede Srbije (EPS) proizveo je prve megavat-časeve, saopšteno je iz EPS-a. Po dobijanju rešenja o priključenju na prenosni sistem pušten je napon u trafostanici i četiri strujna kruga, a zatim su se zavrtele elise vetrogeneratora 1. Time je počeo probni rad novog proizvodnog kapaciteta.

- Ovo je istorijski trenutak za EPS i osim energije iz vode, uglja i sunca, sada

na mreži imamo i prvu energiju iz našeg vetroparka u Kostolcu. To je 66 megavata nove snage i veliki korak ka povećanju udela obnovljive energije i ka održivom energetsom razvoju ne samo EPS-a, već celokupne srpske energetike – rekao je Dušan Živković, generalni direktor EPS-a.

On je istakao da je vetropark u Kostolcu samo početak daljeg intenzivnog razvoja novih zelenih kapaciteta u okviru EPS-a, te da je veoma značajno što je izgrađen na mestu starog rudarskog odlagališta i što je taj prostor dobio sasvim novu, održivu namenu.

- Izgradnja vetroparka bila je i veliki izazov, ali i prava prilika da zajednički iskusni inženjeri i mlade, nove snage u EPS-u steknu nova znanja i iskustva za buduće projekte – naglasio je Živković. U toku je energizacija i ostalih vetrogeneratora VE Kostolac na lokacijama Drmno, Petka, Ćirikovac i Klenovnik. Planirana godišnja proizvodnja je 187 miliona kilovat-časa godišnje, što je dovoljno za snabdevanje zelenom električnom energijom



FOTO: PIXABAY

NOVO NA
TRŽIŠTU!

POTPUNO ELEKTRIČNE
MAŠINE ZA BRIZGANJE

TOYO

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

MADE IN JAPAN



BMS Chemie

Blagoja Parovića 138, 11030 Beograd

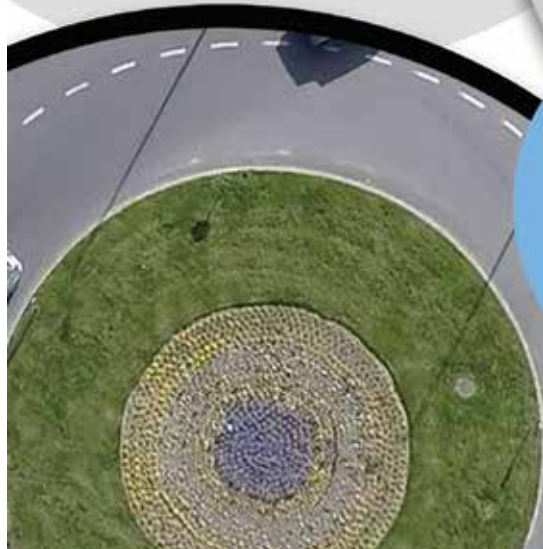
+381 (0)11 / 254-65-11

office@bmschemie.co.rs www.bmschemie.rs



IZGRADNJA, ODRŽAVANJE I
REKONSTRUKCIJA PUTEVA
I AUTO-PUTEVA
LICENCIIRANI IZVOĐAČ

Asfaltna baza br 1
22400 Ruma
tel 022/474100
fax 022/473470
office@sremput.co.rs
www.sremput.co.rs



oko 30.000 domaćinstava – navedeno je u saopštenju.

Podsećaju da se projekat finansira iz kredita nemačke razvojne banke KfW u vrednosti od 110 miliona evra, bespovratna sredstva Evropske unije, odnosno Investicionog okvira za Zapadni Balkan (WBIF) u iznosu od 30 miliona evra, dok je deo sredstava obezbedio EPS.

SOLIDNO INTERESOVANJE GRAĐANA CRNE GORE ZA DRŽAVNE OBVEZNICE

Građani Crne Gore su u prvom krugu prve državne emisije obveznica namenjene fizičkim licima upisali 22,18 miliona evra, što predstavlja gotovo polovinu ukupne emisije od 50 miliona. Ovakav odziv ocenjuje se kao „više nego solidan” i potvrđuje da poverenje građana u državne hartije od vrednosti snažno raste, otvarajući prostor za novi odnos države i građana zasnovan na štednji, ulaganju i jačanju domaćeg tržišta kapitala.

Ukupna emisija državnih obveznica iznosila je 50 miliona evra i bila je otvorena i za građane i za pravna lica, piše Bankar.me. Iz Ministarstva finansija naglašavaju da je reč o prvoj emisiji državnih obveznica direktno namenjenoj građanima, što je i razlog zbog kojeg je emisija sprovedena kroz dva kruga – prvi krug za punoletna fizička lica, a drugi za pravna lica registrovana u Crnoj Gori.

- Odlukom o emisiji jasno je definisan deo emisije koji pripada isključivo gra-

đanima, jer je cilj bio da se u prvom krugu omogući široko učešće fizičkih lica i podstakne njihovo uključivanje u domaće tržište kapitala – navode iz Ministarstva finansija.

Prvi krug imao je minimalni iznos upisa od 500 evra, ročnost od dve godine i kamatnu stopu od 3,75 odsto.

- Preliminarni podaci pokazuju da su građani upisali 22.178.522 evra, što smatramo više nego solidnim rezultatom za prvu emisiju ovog tipa. Ovi rezultati potvrđuju da postoji poverenje građana u državu i interesovanje da se uključe u finansijske tokove u Crnoj Gori – poručuju iz Ministarstva finansija i naglašavaju da emisija od 50 miliona nije bila namenjena isključivo građanima, već i pravnim licima.

Dodaju i da je tek nakon završetka drugog kruga moguće dati konačnu ocenu ukupnog iznosa zaduženja.

PROFIT INDUSTRIJSKIH KINESKIH KOMPANIJA SMANJEN ZA 5,5 ODSTO U OKTOBRU

Profit industrijskih kompanija u Kini pao je za 5,5 odsto u odnosu na isti period prošle godine u oktobru kada je ukupni tempo rasta ekonomije stagnirao, a trgovinske tenzije sa SAD ponovo su se pojavile tog meseca.

Mesečni pad je preokrenuo dvocifrne brojke rasta iz avgusta i septembra i bio je najveći mesečni pad od juna, prema podacima koje je objavio Nacional-

ni zavod za statistiku, prenosi Anadolu Agency.

S druge strane, u periodu januar-oktobar, industrijski profit je porastao za 1,1 odsto u poređenju sa istim periodom prethodne godine, usporavajući rast od 3,2 procenta u periodu januar-septembar.

Od januara do oktobra, proizvodni i komunalni sektori – koji uključuju dobavljače goriva, električne energije, toplote i vode – zabeležili su povećanje zarade od 7,7 i 9,5 odsto, respektivno, dok je rudarska industrija zabeležila pad profita od 27,8 procenata.

U prvih deset meseci godine, profit proizvođača automobila porastao je za 4,4 odsto, dok je u prvih devet meseci porastao za 3,4 procenta.

Za razliku od rasta od 3,5 odsto za industrijske firme sa stranim investicijama, uključujući one sa investicijama iz Hong Konga, Makaoa i Tajvana, i 1,9 procenata za privatne korporacije, profit u državnim preduzećima ostao je konstantan.

Trgovinske tenzije između Kine i SAD su se povećale u oktobru zbog ograničenja izvoza, a američki predsednik Donald Trump je pretio dodatnim carinama od 100 odsto na kinesku robu pre nego što su dve ekonomske supersile postigle sporazum u Južnoj Koreji krajem meseca.

U međuvremenu, sa rastom od samo 4,8 odsto u trećem kvartalu, kineska ekonomija je usporila, a novi podaci



AGENCIJA ZA KNJIGOVODSTVO EKONOM

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

VIZAS

SPECIJALISTIČKA RADIOLOŠKA ORDINACIJA

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

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

ALBIRO

fashion on the job!

proizvodnja zaštitne i radne odeće

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



ukazuju da je možda izgubila još veći zamah na početku četvrtog kvartala.

Peti mesec zaredom, maloprodaja je porasla za 2,9 odsto u oktobru, što je bio najsporiji rast u više od godinu dana. Za prvih deset meseci ove godine, investicije u fiksnu imovinu su smanjene za 1,7 odsto, što je najniži nivo od pandemije 2020. godine.

Pored toga, industrijska proizvodnja je porasla za 4,9 procenata, što je manje od očekivanog. Sa 5,1 odsto u oktobru, stopa nezaposlenosti u gradskom području je nastavila da raste.

MMF I UKRAJINA POSTIGLE SPORAZUM O NOVOM PROGRAMU VREDNOM 8,2 MILIJARDE DOLARA

Međunarodni monetarni fond (MMF) je objavio da je postignut sporazum sa Ukrajinom o novom 48-mesečnom programu vrednom 8,2 milijarde dolara. Navedeno je da su osoblje MMF-a i ukrajinske vlasti postigle sporazum na nivou osoblja o nizu makroekonomskih i strukturnih politika koje bi mogle biti podržane novim 48-mesečnim aran-

žmanom u okviru Proširenog fonda (EFF).

- Ruski rat nastavlja da uzima veliki danak ukrajinskom narodu i njenoj ekonomiji. Vlasti, ipak, ostaju čvrste u svojoj odlučnosti da održe makroekonomsku stabilnost i obnove održivost duga i spoljnu vitalnost. Takođe su posvećene rešavanju problema neformalnosti, borbi protiv korupcije i poboljšanju upravljanja, uključujući i sektor državnih preduzeća – istakao je MMF.

Naglašeno je da MMF ostaje posvećen svom angažovanju sa Ukrajinom i da bi novi program mogao biti podnet na odobrenje Izvršnom odboru MMF-a nakon završetka prethodnih mera i uz adekvatne garancije finansiranja od strane donatora.

KINESKI GIGANTI OBUČAVAJU SVOJE AI MODELE U INOSTRANSTVU

Najveće kineske kompanije obučavaju svoje modele veštačke inteligencije u inostranstvu kako bi imale pristup čipovima Nvidije i izbegle američke mere usmerene na obuzdavanje njihovog napretka u naprednoj tehnologiji.

Alibaba i ByteDance su među tehnološkim kompanijama koje obučavaju svoje najnovije velike jezičke modele u data centrima u jugoistočnoj Aziji, navodi Financial Times, pozivajući se na dve osobe sa direktnim znanjem o toj temi. Prema izveštaju, došlo je do postepenog povećanja obuka na lokacijama u inostranstvu nakon što su SAD u aprilu preduzele korake da ograniče prodaju H20 čipa.

Kineske kompanije se oslanjaju na ugovore o zakupu za inostrane data centre u vlasništvu i pod operativnom kontrolom nekineskih entiteta, navodi list, dodajući da je DeepSeek — koji je prikupio velike zalihe Nvidia čipova pre američkih izvoznih zabrana — bio izuzetak, jer se njegov model obučava u zemlji. DeepSeek takođe sarađuje sa domaćim proizvođačima čipova predvođenim Huaweiem na optimizaciji i razvoju sledeće generacije kineskih AI čipova, dodao je FT.

Reuters nije mogao odmah da verifikuje izveštaj. Alibaba, ByteDance, Nvidia, DeepSeek i Huawei nisu odgovorili na zahtev za komentar.



FOTO: PIXABAY



Gala
CONCEPT
DENT • BEAUTY • HEALTH

**JEDINSTVEN SPOJ
MINIMALNO INVAZIVNOG PRISTUPA
DENTALNOJ ESTETICI, ESTETICI LICA
I PRE SVEGA OČUVANJU ZDRAVLJA!**

STOMATOLOGIJA
PROTETIKA • IMPLANTOLOGIJA
PARADONTOLOGIJA
ESTETSKA STOMATOLOGIJA
ORTODONCIJA • BELJENJE ZUBA
ESTETSKI TRETMANI LICA
TRETMAN DERMAROLERIMA
3D MEZONITI • MEZOTERAPIJA
PRP – PLATELET RICH PLAZMA
POPUNJAVANJE BORA HIJALURONSKIM FILERIMA

Kneginje Zorke 94/4 11000 Beograd, Vračar
065/7793279
galadentinfo@gmail.com
www.gala-dent.com
Gala Dent Ordinacija @galadentordinacija



AMSS
100 godina

AUTOMOTO
Revija

AMSS AUTOMOTO Revija
USPEŠNO ORGANIZOVANO 55. REPUBLIČKO TAKMIČENJE "STA BI SVE TREBALO ZNATI PRE PUTOVANJA, KAKO PROVERITI I PRIPREMITI AUTOMOBIL ZA PUT"
KARAVAN BEZBEDNOSTI SA BEGRADA
MIMOJCWCCENTRA IMAJU PLEKOSTI 2019
DVOSTRUKA POBEDA MILANOVIĆA U BELGIJI

AMSS AUTOMOTO Revija
AKTUELNO
USKORO REŠENJE ZA STATUS ODLAZNIKA
PODELJENA BESPLATNO AUTO-SERISA ZA DECU
POKROVAŠI ŠKODA KODIAQ I DACIA DUSTER
POČEO ŠAMPIONAT SRBIJE U MOTOCIKLIZMU
NOVINE U FINANSIRANJU BEZBEDNOSTI

AMSS LOYALTY D.O.O.
Ruzveltova 16, Beograd
069/1318881 011/3331117
radmila.damljanovic@amssloyalty.rs
www.automotorevija.rs

PORESKE OBAVEZE U NOVEMBRU

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

5. novembar

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

10. novembar

- 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 dodatnu vrednost na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za mesec oktobar od strane poreskog dužnika iz člana 10. Zakona o PDV



17. novembar

- Plaćanje akontacije poreza i doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za oktobar
- Plaćanje doprinosa za sveštenike i verske službenike, domaće državljane zaposlene u inostranstvu i inostrane penzionere za oktobar
- Plaćanje doprinosa za poljoprivrednike i samostalne umetnike za četvrti kvartal 2025. godine.
- Podnošenje poreske prijave o obračunatim doprinosima za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva, na Obrascu PP OD-O i plaćanje doprinosa za mesec oktobar
- Odnosnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost, na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za oktobar
- Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za oktobar ako je u tom mesecu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa

obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvu

- Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za mesec oktobar
- Plaćanje obračunate akcize za period od 16. do 31. oktobra
- Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za oktobar, na Obrascu PP OA
- Podnošenje poreske prijave o obračunu akcize na električnu energiju za krajnju potrošnju za oktobar, na Obrascu PP OAEL i plaćanje akcize

28. novembar

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

SRBIJA NA ENERGETSKOJ RASKRŠNICI

SANKCIJE NIS-U I GASNI ARANŽMAN ODREĐUJU STABILNOST ZIME

RAZVOJ SITUACIJE U VEZI SA NAFTNOM INDUSTRIJOM SRBIJE POSTAO JE KLJUČNI FAKTOR ENERGETSKOG RIZIKA, JER BEZ REDOVNE PRERADE NAFTE U RAFINERIJU U PANČEVU DOMAĆE TRŽIŠTE NE MOŽE DA SE OSLANJA SAMO NA UVOZ DERIVATA. AKO SE UBRZO NE REŠI VLASNIŠTVO U NIS-U I ARANŽMAN SA GAZPROMOM, STRUČNJACI UPOZORAVAJU DA BI SRBIJA MOGLA DA SE SUOČI SA NESTAŠICAMA NAFTNIH DERIVATA I SKUPLJIM GASOM, ŠTO BI DODATNO OPTERETILO ELEKTROENERGETSKI SISTEM TOKOM ZIME

Srbija ulazi u zimsku sezonu sa znatno većom neizvesnošću kada je reč o snabdevanju gasom i naftnim derivatima, dok je tržište električne energije za sada manje rizično. Energetski stručnjaci upozoravaju da je nestabilan gasni aranžman sa Rusijom, zajedno sa američkim sankcijama Naftnoj industriji Srbije, postao ključna tačka ranjivosti, jer od redovne prerade nafte u rafineriji Pančevo i sigurnog dotoka gasa zavisi i rad privrede i opterećenje elektroenergetskog sistema tokom hladnih meseci.

Istovremeno, alternativa kroz veći uvoz derivata i neruskog gasa nije samo komplikovana logistički, već i finansijski mnogo nepovoljnija, što otvara prostor za skok cena ako se situacija sa NIS-om i Gazpromom ne razreši uskoro. Zbog toga poznavaoци prilika smatraju da Srbija, paralelno sa kriznim pregovorima, mora ubrzati dugoročne projekte: gasne interkonekcije, nova skladišta, obnovljive izvore energije, reverzibilne elektrane, pa čak i nuklearnu energiju, kako bi se smanjila zavisnost od spoljnog snabdevanja.

Biznis.rs je istraživao energetske spremnosti Srbije pred ovu zimu – hoće li biti dovoljno gasa, struje i naftnih derivata da sezona prođe bez većih rizika?

- Što se tiče spremnosti Srbije po pitanju energenata, u pogledu električne energije očekujem da će snabdevanje biti stabilno. Elektroenergetski sistem

Srbije je dobro povezan sa okolnim zemljama i elektroenergetskim sistemom Evrope, tako da i u slučaju nedovoljne proizvodnje struje potrebe za uvozom mogu biti lako zadovoljene, pa se i sa te strane može očekivati podrška stabilnom snabdevanju električnom energijom. Ono što eventualno može ugroziti stabilnost snabdevanja je nedostatak drugih energenata, u prvom redu prirodnog gasa, što bi moglo da izazove udar na elektroenergetski sistem u pogledu povećanja potrošnje radi zadovoljenja potreba za grejanjem - ocenjuje u razgovoru za Biznis.rs stručnjak za energetiku Željko Marković.

On smatra da je stepen rizika koji se tiče snabdevanja prirodnim gasom veći, budući da nemamo rešeno ovo snabdevanje kroz dugoročni ugovor sa Rusijom.

- Podsetiću, prethodni ugovor za uvoz ruskog prirodnog gasa je istekao i sada se po tim uslovima isporuka gasa dobija na mesečnom nivou kao ekstenzija tog ugovora. Imajući u vidu konkurentnu cenu, Srbija se i dalje oslanja na ruski gas, ali je pitanje i do kada se u budućnosti možemo oslanjati na njega, zbog evropske strategije da u se u potpunosti oslobodi zavisnosti od ruskih energenata - navodi Marković.

Situacija sa prirodnim gasom i sadašnja nemogućnost da Srbija sklopi dugoročan ugovor o snabdevanju ruskim gasom je, podseća on, indukovana situacijom oko Naftne industrije Srbije (NIS).

FOTO: FREEPIK



Tu dolazimo i do sigurnosti snabdevanja naftom i naftnim derivatima.

- Budući da je NIS pod sankcijama, u zavisnosti od daljeg razvoja te situacije postoji rizik da dođe do nestašice naftnih derivata, i ona se ne može rešiti uvozom (može se eventualno ublažiti), već jedino normalizacijom poslovanja NIS-a koja podrazumeva stabilno snabdevanje naftom rafinerije u Pančevu i redovnu proizvodnju naftnih derivata. Ako uzmemo u obzir dosadašnju strategiju Rusa da praktično ne čine ništa u pogledu NIS-a, jedina realna opcija je preuzimanje (nacionalizacija) NIS-a od strane naše države. U tom slučaju bi trebalo da snabdevanje naftom i naftnim derivatima bude normalno, bez rizika od nestašica, ali u toj situaciji ne možemo računati na stabilno snabdevanje prirodnim gasom putem Turskog, odnosno Balkanskog toka - smatra Željko Marković, ali dodaje da se i ta situacija može prevazići budući da postoje dovoljni tehnički kapaciteti da se gas uvozi, kao što se uvezio i pre izgradnje Turskog toka, iz pravca Mađarske, a dodatno i iz pravca Bugarske (Azerbejdžanski gas).

- Pored toga, treba imati u vidu da postoje i značajne količine uskladištenog gasa, pa bi to trebalo da rezultuje stabilnim snabdevanjem. Ono što u tom slučaju može biti problem jeste zakup kapaciteta - budući da uvoz iz pravca Mađarske nije planiran - i svakako veća cena u odnosu na cenu ruskog gasa. Dakle, stabilnost snabdevanja prirodnim gasom i električnom energijom zavisice od stabilnosti snabdevanja naftnim derivatima - zaključuje naš sagovornik.

Jelica Putniković, osnivač i urednica portala Energija Balkana, kaže za Biznis.rs da je Srbija u specifičnoj situaciji po pitanju snabdevanja energentima zbog aktuelnih američkih sankcija Naftnoj industriji Srbije.

- Od nadležnih smo čuli da će biti dovoljno mazuta za podršku radu termoblokova u Elektroprivredi Srbije (EPS). Mazut će nam, međutim, biti potreban ako se ne reši sa Gazpromom pitanje snabdevanja ruskim gasom posle Nove godine, jer će u zavisnosti od toga koliko će biti hladna zima zavisiti i potrošnja gasa iz gasnog skladišta u Banatskom Dvoru i u Mađarskoj. Produžavanje našeg gasnog aranžmana je sigurno povezano sa rešavanjem pitanja ruskog vla-



FOTO: ENERGIJA BALKANA



Jelica Putniković

sništva u NIS-u, a tu - nažalost - ne zavisi puno od nas, jer Moskva mora američ-

kom OFAC-u ponuditi rešenje o promeni vlasničke strukture koje će oni prihvatiti - podseća Putniković.

Dodaje da je i na srpskoj strani svako da i sami pregovaramo sa obe strane i da insistiramo na što bržem iznalaženju rešenja, jer bez naftnih derivata iz pančevačke rafinerije će svakako doći do poremećaja na tržištu.

- Tu ne mislim na motorna goriva na benzinskim pumpama - uvoz benzina i dizela, uz rezerve koje su u prethodnom periodu uskladištene ipak može obezbediti relativno stabilno snabdevanje u na-

rednim mesecima. Ali, taj uvoz će sigurno uticati na troškove nabavke derivata i ne treba zanemariti da će na regionalno snabdevanje tržišta uticati i nedavni požar u rafinerijama u Mađarskoj i Rumuniji, kao i sankcije koje su uvedene Lukoilu - vlasniku velike rafinerije u Bugarskoj. Ako se brzo ne nađe rešenje za NIS, prestanak prerade sirove nafte u pančevačkoj rafineriji će uticati na snabdevanje privrede određenim vrstama derivata - već pomenutim mazutom, ali i drugim frakcijama za petrohemijsku industriju, na primer - ističe naša sagovornica.

FOTO: FREEPRK



NACIONALIZACIJA KOMPANJE JEDINO REŠENJE KOJE SVI ŽELE DA IZBEGNU

MOŽE LI DRŽAVA DA OTKUPI RUSKI UDEO U NIS-U I PO KOJOJ CENI?

Postoje četiri opcije za rešavanje pitanja Naftne industrije Srbije (NIS) - ulazak treće strane kao kupca, otkup od strane Republike Srbije, gašenje NIS-a - što bi bilo katastrofalno - i nacionalizacija koja bi poslala „izuzetno loš signal“ stranim investitorima i ozbiljno narušila odnose sa Rusijom, ocenjuje za Biznis.rs pomoćnik direktora Sektora za strateške analize u Privrednoj komori Srbije Bojan Stanić. On smatra da rok koji smo dobili najverovatnije znači da Srbija mora da predstavi model rešenja za izlazak ruskih akciona-

ra iz NIS-a, dok bi realizacija bila očekivana do februara sledeće godine.

Stanić podseća da je pitanje i hoće li SAD biti zadovoljne potencijalnim kupcima iz Azije ili Evrope, imajući u vidu iskustvo kompanije Lukoil.

- Ne znamo da li bi Amerikancima odgovaralo da, recimo, mađarski Mol kupi NIS, ali postoji mogućnost da bi takav dogovor bio prihvatljiv zbog dobrih veza između Bele kuće i Budimpešte - kaže naš sagovornik.

Sa druge strane, on podvlači da je nezvesno da li bi SAD uopšte odgovarala prodaja po visokoj ceni ili bi želele da Rusi „to daju u bescenje“, zato što bi ova transakcija mogla da bude protumačena kao da Rusija tim novcem finansira rat u Ukrajini.

Ako treća strana, koju Rusi budu našli u Evropi ili Aziji, ne bude odgovarala Amerikancima ili ukoliko ona ne bude spremna da uđe u posao - bilo zbog političkog pritiska, bilo zbog straha od posledica - Bojan Stanić smatra da Srbija može da pokuša da otkupi ruski udeo. To bi, prema njegovom mišljenju, bio najbolji, ali vrlo skup scenario.

Kao mogući izvor finansiranja ove operacije on navodi zaduživanje države ili devizne rezerve, ali upozorava da bi korišćenje rezervi moglo otvoriti pitanja odnosa sa Međunarodnim monetarnim fondom (MMF) i kreditnim agencijama.

- Koliko će to biti realno - videćemo. Ako nema novca u budžetu, a sada se zna za šta je on potreban, pitanje je da li će neki investitori dati novac kroz evroobvezni-

Urednica portala Energija Balkana smatra da ćemo, ako se ne dogovori na-stavak redovnih isporuka ruskog gasa, biti suočeni sa tim da će eventualne kupovine neruskog gasa biti otežane zbog nedostatka gasne infrastrukture, ne samo u Srbiji već i u Bugarskoj i Mađarskoj, zemljama kroz koje bi taj energent stizao. Uz to, treba računati da će u tom slučaju gas biti skuplji od cene koju plaćamo Gazpromu.

- Snabdevanje električnom energijom je, naravno, u tesnoj vezi sa snabdevanjem gasom domaćinstava i to-plana, jer ako ovog energenta ne bude dovoljno za individualno grejanje građani će se okrenuti grejanju na struju. U tom slučaju bi elektroenergetski sistem mogao biti preopterećen. Dakle, gas je ključan za stabilnost snabdevanja energentima zimom - zaključuje Jelica Putniković.

Američke sankcije i stabilnost snabdevanja

Na pitanje koliko su američke sankcije NIS-u realna pretnja stabilnosti snabdevanja i da li postoji mogućnost pronalazjenja alternativnih kanala i dobavljača, Željko Marković kaže da su sankcije ne samo realna, već i velika pretnja stabilnosti snabdevanja. Srpsko tržište, logistički kanali i skladišta derivata nisu projektovani za 100 odsto pokriće iz uvoza, tako da on prognozira da će u slučaju da rafinerija ne radi duže vreme sigurno doći do nestašica.

ce. Ukoliko bi kupovina bila iz deviznih rezervi ne znam kako bi na to reagovao MMF, da li bi prekinuo sporazum koji imamo sa njima i kako bi reagovale kreditne agencije. To su sve otvorena pitanja - naglašava Stanić i dodaje da je, po definiciji, Narodna banka poslednja instanca za finansiranje jer „kada sve presuši ide se na devizne rezerve”.

Nacionalizacija bi, smatra, drastično narušila političke odnose Srbije i Rusije, a dovela bi u pitanje i gas. U tom slučaju postavlja se i pitanje renomea Srbije. To bi bio loš signal za investitore, posebno kineske, koji bi, recimo, za pet ili deset godina mogli da se nađu u sličnoj poziciji, upozorava Stanić.

Govoreći o zalihama goriva, naš sagovornik objašnjava da Srbija trenutno

KOLIKA JE TRŽIŠNA VREDNOST NIS-A

Kada je reč o vlasničkoj strukturi NIS-a, u rukama Gazprom Nefta nalazi se 44,85 odsto akcija. Drugi po veličini akcionar je Republika Srbija sa 29,87 odsto, dok firma PJSC Intelligence iz Sankt Peterburga drži 11,30 odsto kapitala ove naftne kompanije. Ostali manjinski akcionari imaju 13,98 odsto akcija.

Podsetimo, kada se krajem 2024. godine spekulisalo o uvođenju sankcija ovoj kompaniji, tržišna kapitalizacija NIS-a na Beogradskoj berzi iznosila je oko milijardu evra. Kako je tada za Biznis.rs rekao glavni broker Momentum Securities Nenad Gujaničić, tržišna vrednost NIS-a na Beogradskoj berzi prilično je nerealna, s obzirom na to da je u pitanju malo i nelikvidno tržište kapitala sa izuzetno slabim prometima.

Njegova računica prevedena u brojke tada je grubo pokazivala da bi državi, ukoliko bi kupovala akcije NIS-a na Beogradskoj berzi, trebalo nešto više od 200 miliona evra da kupi oko 20,2 odsto kapitala za natpolovično vlasništvo - ali bi morala da nađe prodavce voljne da tu hartiju prodaju po tolikoj ceni. Sa druge strane, neko ko bi želeo da preuzme ceo NIS morao bi da plati bar od 2,5 do 3,5 milijardi evra.

- Izgradnja transportne logistike i skladišta u kapacitetu da Srbija može kompletno da uvozi derivate i da „ugasi“ rafineriju je dugotrajna, a, naravno, i košta. Takav poslovni interes za izgradnju sve te logistike bi se pojavio samo ako bi rafinerija bila trajno ili bar na višegodišnji rok onemogućena da radi, a to sada i dalje nije slučaj. Svakako, i u takvoj situaciji bi određeno vreme bilo nestašica, sve dok se ne izgrade dovoljni kapaciteti skladišta i reše transportni problemi - zaključuje Marković.

Ako pričamo o alternativama snabdevanju naftom preko naftovoda Janaf, Jelica Putniković smatra da će to biti teško organizovati iz zemalja članica EU, jer će iz Brisela stići nalozi da ni Mađarska ni Rumunija ni Bugarska ne dozvole transport Dunavom, železnicom ili drum-

skim transportom. Kako kaže, jasno je da bi ta nafta bila namenjena preradi u pančevačkoj rafineriji, pa bi uvoz sirove nafte zapravo bio kršenje američkih sankcija.

Željko Marković



FOTO: BIZNISRS

ima dovoljno rezervi, kao i mogućnost nabavke derivata na međunarodnom tržištu. Snabdevanje domaćeg tržišta ne bi bilo ugroženo, pitanje je samo cene, zaključuje Bojan Stanić.

Profesor Fakulteta bezbednosti i stručnjak za energetiku Petar Stanojević u razgovoru za Biznis.rs ocenjuje da se Srbija, zbog pretnje sekundarnim američkim sankcijama, nalazi u gotovo bezizlaznoj situaciji kada je reč o rešavanju vlasničkog pitanja u NIS-u.

- Ako imamo pretnju i problem sa sekundarnim sankcijama, ne možemo praviti nikakve bajpase. Jednostavno smo saterani u mišju rupu - ističe Stanojević.

Prema njegovom mišljenju, nacionalizacija nikako nije dobro rešenje i nju bi, ukoliko je to moguće, trebalo izbeći.

- Mi posledice nacionalizacije imamo još od Drugog svetskog rata i ona nikada nije dobra opcija jer otvara niz pitanja - po kojoj ceni je to urađeno, koliko je izgubljena dobit i slično. Drugo, tu postoje još neka vrlo skrivena pitanja jer po našim zakonima, na primer, stari vlasnik mora da reši sve ekološke probleme pre primopredaje novom vlasniku. Kada je naftna industrija u pitanju, to je gotovo nemoguće - ukazuje naš sagovornik.

Govoreći o mogućnosti da Srbija i sama otkupi ruski udeo, Stanojević smatra da bi to bilo izvodljivo zahvaljujući niskoj zaduženosti zemlje.

- Srbija bi mogla da pribavi novac emisijom državnih obveznica ili da to reši nekim kreditom - zaključuje on.

 **MARIJA JOVANOVIĆ**



FOTO: FREEPIK

- Naravno, postoji mogućnost da se pokuša uvoz sirove nafte sa jadranskih luka iz Crne Gore ili Albanije, a da ga organizuju neke druge firme, ne NIS. Ali, za to je neophodna infrastruktura u tim zemljama i infrastruktura za transport do Srbije (kamionske i vagon cisterne). Uvoz gotovih naftnih derivata je moguć ali, tu ćemo biti suočeni sa cenom tih nabavki i, takođe, manjkom infrastrukture za dopremanje i pretakanje goriva - napominje Putniković.

Cene najviše zavise od situacije sa NIS-om

Naši sagovornici smatraju da će na eventualni skok cene energenata, po-

sebno prirodnog gasa i goriva na benzinskim pumpama, u najvećoj meri uticati razvoj situacije oko NIS-a.

- Kretanje cena će prevashodno zavisiti od rasplesa situacije oko Naftne industrije Srbije i uvoza prirodnog gasa. Ukoliko dođe do preuzimanja NIS-a od strane naše države, kompanija bi nastavila da posluje normalno, tako da ne bi trebalo očekivati veći rast cena derivata. Ukoliko pak dođe do nestašica, onda će tržište odreagovati i cena derivata će svakako porasti. Sa druge strane, ukoliko dođe do preuzimanja NIS-a može se očekivati rast cena prirodnog gasa na tržištu Srbije - ocenjuje Željko Marković, a sličnog mišljenja je i Jelica Putniković.

- Zavisice od toga hoćemo li uspeti da sklopimo novi aranžman sa Gazpromom za uvoz gasa. Ako sankcije NIS-u potraju država će morati da odobri poskupljenje naftnih derivata ili da se odrekne dela poreza i akciza na benzin i dizel - ističe Putniković.

Ona podseća da iz EPS-a tvrde da su spremne za zimu rezerve uglja i u akumulacijama hidroelektrana. Naravno, sve će zavisiti od toga hoće li biti gasa, pa ako bude ugroženo grejanje na gas pritisak na elektroenergetski sistem će biti veći.

Što se tiče cena električne energije, Željko Marković kaže da aktuelne cene na terminskim berzama ne uka-

zuju na rast, pa sa te strane ne očekuju je poskupljenje.

Globalne tenzije utiču na regionalno tržište energije

Srbija je mala zemlja i, osim po pitanju električne energije, izrazito zavisna od uvoza nafte i prirodnog gasa. U takvoj poziciji, poremećaji na globalnom tržištu koji nastaju kao posledice globalnih tenzija reflektuju se u velikoj meri i na tržište Srbije, pa samim tim i na cene.

- Da bi se smanjili ti uticaji potrebno je da energiju stvaramo iz sopstvenih izvora, pa je sa te strane potrebno i da izvršimo dekarbonizaciju energetskog sektora, odnosno da u najvećoj mogućoj meri smanjimo proizvodnju energije iz fosilnih goriva. Stoga treba da se okrenemo što većoj proizvodnji energije iz obnovljivih izvora, uz izgradnju skladišta, kako u vidu potencijalne energije vode, dakle reverzibil-

nih elektrana, tako i u vidu baterijskih skladišta. Pored toga potrebna nam je proizvodnja, skladištenje i korišćenje vodonika, kao i izgradnja nuklearnih elektrana. Paralelno sa povećanjem prethodno pobrojanih kapaciteta, odnosno proizvodnje energije iz OIE, moramo intenzivno raditi i na elektrifikaciji transporta i korišćenju obnovljive energije za potrebe zagrevanja - preporučuje Željko Marković.

I Jelica Putniković navodi da geopolitika već utiče na cene. Ona smatra da će energenti sigurno poskupeti ako dođe do regionalnog poremećaja u snabdevanju. Naravno, pitanje je i da li će biti dovoljno derivata, gasa i električne energije na tržištu.

A koje bi mere država i energetske kompanije trebalo da preduzmu u narednih nekoliko meseci da obezbede dugoročnu stabilnost i energetske nezavisnosti?

- Mere koje obezbeđuju dugoročnu stabilnost i energetske nezavisnosti nisu

po svom karakteru kratkoročne, odnosno ne mogu se sprovesti u nekoliko meseci, već je potreban dugogodišnji kontinuirani rad i posvećenost tom cilju. Pored pobrojanih mera potreban je i razvoj infrastrukture, prenosne i elektrodistributivne mreže, mreže punjača za električna vozila, gasne infrastrukture, uz orijentaciju da se nova infrastruktura gradi tako da se sutra, pored prirodnog gasa može koristiti i za vodonik, i izgradnja međudržavnih interkonektivnih produktova u cilju diverzifikacije puteva snabdevanja energentima koje uvozimo - navodi Marković, dok Putniković tvrdi da se sada ne razmišlja o energetske nezavisnosti, već o stabilnom snabdevanju.

- A da bi se ubuduće obezbedila energetska nezavisnost treba završiti gasovode ka Severnoj Makedoniji i Rumuniji, ali i izgraditi bar još jedno gasno skladište u zemlji. Treba ozbiljno krenuti u planiranje i izgradnju novih kapaciteta za proizvodnju struje. Tu pored obnov-

ŠTERN: POKUŠAJ BRZOG REŠAVANJA VLASNIČKIH ODNOSA U NIS-U JE „GAŠENJE POŽARA BENZINOM“

Američke sankcije koje pogađaju Naftnu industriju Srbije (NIS) dovele su Srbiju u poziciju „kolateralne žrtve“ globalnih političkih odluka, ali bi moguće primirje u Ukrajini moglo otvoriti prostor za ublažavanje ograničenja, ocenio je krajem oktobra u razgovoru za Biznis.rs bivši hrvatski ministar privrede i stručnjak za energetiku Davor Štern.

On upozorava da je pokušaj brzog rešavanja vlasničkih odnosa u NIS-u „gašenje požara benzinom“ i ističe da će region, uprkos napetostima, morati da pronađe održiv sistem snabdevanja energijom.

- Srbija i NIS su se našli u situaciji u kojoj im se praktično onemogućava transport ruske nafte do rafinerije u Pančevu zbog vlasničke strukture i ruskog kapitala u kompaniji. Jadranski naftovod (Janaf) se, pak, našao u nezavidnoj poziciji između politike i tržišta. Sve je to deo šireg geopolitičkog mozaika u kojem male zemlje postaju kolateralne žrtve velikih odluka - navodi Štern.

On je neposredno pre uvođenja sankcija podsetio da bi bilo dobro da se dosadašnja saradnja između Janafa i NIS-a nastavi jer je to, kako ističe, u obostranom interesu.

- Međutim, neko očigledno misli drugačije, a tog drugog moramo slušati - ocenjuje naš sagovornik, dodajući da bi predstojeći najavljeni međunarodni sastanci mogli doprineti smirivanju situacije u sukobu između Rusije i Ukrajine.

Na pitanje koliko bi trenutne sankcije mogle trajati, odgovara da „sankcije traju dok traju, ali isto tako brzo mogu i nestati“.

- Ako dođe do primirja u Ukrajini, možemo očekivati lančanu

reakciju - promene u režimu sankcija i relaksaciju odnosa na energetskom tržištu - dodaje.

Prema Šternovim rečima, u energetskom lancu regiona svako ima različitu poziciju. Mađarska kompanija MOL, na primer, i dalje dobija rusku naftu direktno po povoljnijim uslovima, što joj omogućava da održi stabilnije cene i snabdevanje.

- Kompaniji MOL ne odgovara scenario u kojem bi bila primorana da nabavlja naftu sa Mediterana po višim cenama, pa preko svog lobističkog aparata uspeva da zadrži direktan uvoz iz Rusije - objašnjava Davor Štern.

On smatra da su u javnosti pominjane opcije brzog prekomponovanja vlasničke strukture u NIS-u „neozbiljne“ i „ekonomski i politički neodržive“.

- To su ozbiljni državni poslovi. Takva kupovina se ne može završiti preko noći. Tu su uključene investicione banke, konsultanti, procene, politički razgovori... Sve to traje mesecima, ako ne i godinama. Ovo sada liči na gašenje požara benzinom - slikovito opisuje.

Iako Janaf zbog prekida poslovanja sa NIS-om može pretrpeti određene gubitke, bivši hrvatski ministar podseća da je reč o stabilnoj kompaniji koja je godinama ostvarivala dobit i ima rezervu. Smatra da za Janaf to neće biti veliki udarac.

Što se tiče Srbije, Štern ocenjuje da bi država trebalo najpre da aktivira strateške rezerve, koje bi mogle da pokriju potrebe privrede u kraćem roku, i da paralelno razvija alternativne pravce snabdevanja železnicom iz Grčke, Rumunije, Mađarske ili Hrvatske.

- Tržište derivata je zimi posebno osetljivo, pa će biti neophodno brzo reagovati. Srbija je oduvek znala da trguje, ali danas više nema velikih spoljnotrgovinskih sistema kakvi su nekada bili Inex i Genex, koji su takve situacije rešavali preko noći - ocenjuje stručnjak za energetiku.



ljivih izvora (vetar i sunce) mislim na dovršetak RHE Bistrica, RHE Đerdap 3 i izgradnju nuklearne elektrane. Jer, ako imamo svoju proizvodnju time smo obezbediti energetska nezavisnost. Kod naftnih derivata je sada specifična situacija jer je pitanje treba li nam još jedna rafinerija. To zahteva ozbiljnu analizu, a, naravno, da je pitanje ko bi je gradio - ističe naša sagovornica.

Dodaje i da se mora poraditi na još većim skladišnim kapacitetima i obezbeđivanju infrastrukture za transport sirove nafte i derivata.

- Izgradnju naftovoda Družba do Mađarske treba ubrzati, a treba se vratiti i projektima Transnafte za izgradnju pro-

duktovoda ka Rumuniji i ka Severnoj Makedoniji, jer bi to olakšalo transport naftnih derivata - zaključuje Jelica Putniković.

Kada je reč o budućnosti, pitanje je koliko brzo Srbija može realno napredovati u prelasku na obnovljive izvore energije i smanjenju zavisnosti od uvoza, a Putniković ocenjuje i da obnovljivi izvori nisu garant da neće biti potrebe za uvozom.

- Treba graditi nove kapacitete OIE, ali ozbiljno razmišljati i krenuti i u izgradnju nuklearke, jer moramo zatvarati termoelektrane na ugalj, a tehnologije novih izvora - vodonika, na primer - još nisu osvojene da nam obezbede sigurno

snabdevanje - zaključuje naša sagovornica.

Željko Marković je optimista i mišljenja je da, ako to bude naša strateška orijentacija, Srbija može brzo napredovati u prelasku na obnovljive izvore energije.

- Uz povoljan ambijent, u razvoju proizvodnje energije iz obnovljivih izvora očekujem dosta i od privatnog sektora, kao i od građana, koji uz udruživanje u energetske zajednice mogu biti važan subjekt razvoja novih kapaciteta iz OIE - navodi Marković.

MARKO ANDREJIĆ

PRVA REČ

Logopedska Učionica
Aleksandra Petrović
dipl. defektolog-logoped

INDIVIDUALNI TRETMANI
LOGOPEDA,
DEFEKTOLOGA
I PSIHOLOGA

ZBOG POVEĆANJA
OBIMA POSLA
PRIMAMO U RADNI ODNOS
OSPOSOBLJENOG
LOGOPEDA-DEFEKTOLOGA
SVOJ CV POŠALJITE NA
prvarec@gmail.com

Kosančićeva 43 12000 Požarevac 064 577 13 10 prvarec@gmail.com

Logopedska učionica "Prva reč"

VIP TRADE

**ZBIRNI TRANSPORT
EXPRESS DOSTAVE**

Kragujevačka 285
32315 Gornji Milanovac, Donja Vrbava
064/2681184
060/0681035
brakovicvladimir@gmail.com



**CRVENI
KRST**
NOVA CRNJA

VOLONTERSKA POMOĆ
POMOĆ U VANDREDNIM SITUACIJAMA
PROMOCIJA HUMANIH VREDNOSTI
ZDRAVSTVENOPREVENTIVNI RAD
OBUKA PRVE POMOĆI
RAD SA MLADIMA
POMOĆ NAJUGROŽENIJIM PORODICAMA



JNA 110 Nova Crnja 023/815 594 crvenikrstnovacrnja@gmail.com



HIDROKOR GRADNJA

HORIZONTALNO PODBUŠIVANJE
UTISKIVANJE ČELIČNIH CEVI
MIKROTUNELIRANJE
HDD PODBUŠIVANJE

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



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

AGRO-CENTAR

Petra Dobrnja 29
12300 Petrovac Na Mlavi
012 326 948 063 113 04 40
agrocentarvp@gmail.com



TRGOVINA NA VELIKO ŽITOM,
SIROVIM DUVANOM, SEMENJEM,
ĐUBRIVOM, HRANOM ZA ŽIVOTINJE



TRADICIONALNE BANKE PRED KRIZOM IDENTITETA DO 2030. GODINE

OSTVARENA DOBIT SRPSKOG BANKARSKOG ESNAFA U 2024. GODINI ZA SVAKI JE RESPEKT. MEĐUTIM, VISINA DOBITI NE PREDSTAVLJA NIKAKVO IZNENAĐENJE. VERUJEM DA JE I NAJVEĆA OD 2000. GODINE I INTERNACIONALIZACIJE DOMICILNOG BANKARSTVA, KAO I DA ĆE SE TAKAV TREND NASTAVITI. ISTOVREMENO, KLIJENTI SU SVE VIŠE U PRILICI DA PLAĆAJU BEZ POTREBE DA KOD SEBE IMAJU KARTICU ILI GOTOVINU, PUTEM MOBILNOG TELEFONA I SLIČNIH UREĐAJA, BRZO I EFIKASNO. DIGITALNA INTERAKCIJA BI MOGLA U POTPUNOSTI DA ISTISNE LJUDSKI KONTAKT I UČINI GA SKORO NEBITNIM

Srpski bankarski sektor ostvario je rekordnu dobit od 1,5 milijardi evra u 2024. godini, uz 20 odsto prinosa na kapital i tri procenta na aktivu. Sektor je visoko likvidan, sa najnižim nivoom problematičnih kredita od 2008. godine - svega 2,3 odsto. Međutim, dok su kamatne margine i rast depozita glavni izvori dobiti, kreditiranje privrede stagnira.

Redovni profesor i šef Katedre za ekonomiju i finansije Beogradske bankarske akademije dr Branko Živanović kaže da digitalizacija i veštačka inteligencija menjaju poslovni model i u bankama - manuelni rad se smanjuje, a banke koje se ne prilagode mogle bi do 2030. godine upasti u krizu identiteta. U razgovoru za Biznis.rs on govori o bankarskom tržištu, digitalizaciji i konsolidaciji sektora, kao i o uticaju monetarne politike na konkurentnost privrede.

Kako ocenjujete trenutno stanje bankarskog tržišta u Srbiji? Da li je sektor stabilan i u kojoj meri je otpornost banaka na spoljne šokove ojačana u poslednjih nekoliko godina?

- Kao hiperprofitabilno i granitno stabilno. Ostvarena dobit srpskog bankarskog esnafa u 2024. godini za svaki je respekt. Međutim, visina dobiti ne predstavlja nikakvo iznenađenje. Verujem da je i najveća od 2000. godine i internacionalizacije domicilnog bankarstva, kao i da će se takav trend nastaviti i krajem obračunskog perioda tekuće godine. Banke su u prethodnoj godini ostvarile dobit od oko 1,5 milijardi evra pre oporezivanja, sa vanredno visokim repornim pokazateljima profitabilnosti: oko 20 odsto prinosa na kapital i nekih tri odsto prinosa na aktivu.

Istovremeno, bankarski sektor je i natprosečno stabilan, uz mali broj pro-

blematičnih kredita, visoku likvidnost i dobru kapitalizaciju. Nakon pandemijskog perioda stepen kapitalne adekvatnosti konstantno zadržava iznad 21 odsto u odnosu na zakonski minimum od osam odsto, ratio likvidnosti permanentno povećava sa 2,2 na respektabilnih 2,5 odsto, a problematične kredite spušta na nikad niži nivo od svetske finansijske krize 2008. godine - 2,3 odsto.

Činjenica je da kod nas komercijalna bankarska industrija „kraljevski” zarađuje, međutim, u okruženju visokih kamatnih stopa i visoke inflacije, dominantnom od 2022. godine u takozvanom postpandemijskom periodu, i finansijske institucije širom sveta su zabeležile neuobičajeno visoku profitabilnost. Kao da su „bolje reagovale na vakcinu”. Recimo, prinos na kapital banaka u evrozoni porastao je na približno 10 odsto u 2023. i 2024. godini, u poređenju sa oko sedam odsto u 2022. i svega jedan procenat u 2021. godini.

Kako objašnjavate ovakva kretanja i rezultate domaćeg bankarskog sektora?

- Činjenicom da su bankarske kamatne margine znatno proširene od 2022. godine, kao i da su bile realno pozitivne. Zatim, signifikantnim rastom depozita koji je permanentno produkovao snažnu likvidnost sektora. Ne tako snažnim rastom kreditne aktivnosti, koliko rastom plasmana u REPO i trezorske zapise. Na koncu svega, vrlo značajnim i dinamičnim rastom prihoda po osnovu bankarskih naknada i provizija.

U pomenutom periodu rast kamatnih stopa na kreditne plasmane banaka beležio je brži tempo u odnosu depozitne kamatne stope. Pozitivan jaz između aktivnih i pasivnih stopa, odnosno kamat-

na margina, skočio je na oko 4,5 odsto u odnosu na jedan do dva procenta pre 2022. godine. Pravi zamajac bankarske likvidnosti predstavljao je nadproporcionalni rast depozita u poslednjih nekoliko godina. Trend je započet početkom 2023. godine, usled viših i atraktivnijih kamatnih stopa na štednju.

Na drugoj strani, kreditni rast je počeo značajnije da ubrzava tek sredinom prošle godine, nakon stagnacije tokom 2023. i početkom 2024. Drugi njegov nedostatak leži u činjenici da ga je u 2024. i početkom 2025. godine predvodio segment poslovanja sa stanovništvom. Stambeni i gotovinski krediti porasli su za ukupno oko 1,4 milijarde evra tokom 2024. godine, znatno više od rasta ostvarenog u segmentu poslovanja sa privredom od 0,8 milijardi evra.

Manja potražnja za kreditiranjem privrede, zajedno sa većom raspoloživošću likvidnosti (potekle od iznad proporcionalnog rasta depozita) omogućila je bankama od kraja 2022. do kraja 2024. godine da investiraju u REPO operacije i trezorske zapise kod banaka, koji su porasli sa oko 3,5 milijardi na gotovo 11 milijardi evra. Ispod proporcionalni rast privrednog kreditiranja sa istovetnim trendom deklinacije su činjenice koje nas, svakako, ne mogu obradovati.

A koliko je stiglo od naknada i provizija?

- Prihodi po osnovu naknada i provizija porasli su za 17 odsto međugodišnje, gotovo na 1,2 milijarde evra, naspram rasta rashoda po istom osnovu od 11 odsto na približno 0,4 milijarde evra. Konzistentni trend visokog porasta prihoda po ovom osnovu se nastavlja i sve je dominantniji. Između 2019. i 2024. godine prihod po



osnovu naknada i provizija je udvostručen, uprkos sve većim ulaganjima banaka u automatizaciju i digitalizaciju svojih procesa.

Još jedan, ali ništa manje bitan, generator esnafske profitabilnosti predstavljaju elektronska plaćanja koja postaju sve dominantnija u Srbiji. Ukupna plaćanja na POS terminalima dostigla su približno 11,6 milijardi evra, što je za oko 150 odsto više nego 2020. i čak za 430 procenata više nego 2016. godine, dok su instant plaćanja (IPS) dostigla vrednost veću od devet milijardi evra u 2024, oko pet puta više nego u 2020. godini.

Očigledno je da se građani sve manje oslanjaju na gotovinu, budući da je povlačenje sredstava sa bankomata i bankarskih šaltera gotovo stagniralo, odnosno palo u realnom iznosu, i to u istom periodu.

Kako digitalizacija menja bankarski sektor? Da li su digitalne banke i fintech rešenja ozbiljna konkurencija tradicionalnom bankarstvu i kakve su perspektive banaka u Srbiji u tom pogledu?

- Perspektive su vrlo 'džez'! Predviđanja su da će se banke koje budu istrajavale na tradicionalnom stilu najkasnije do 2030. godine naći u krizi identiteta i da će udar na solventnost teško preživeti.

ti. Banka će ostati banka, ali u pojedinim sektorima oportuno je da ide u korak s vremenom i digitalizuje se, prevashodno kada je u pitanju bankarstvo na malo.

Konzervativni format bankarske ekspoziature već trpi najveće promene svođenjem manuelnog rada na minimum. Veštačka inteligencija klijentima sve više nudi 'šta im treba, kad im treba, u bilo kom trenutku i na bilo kom mestu', i to im rešava probleme bez nužnog odlaska u ekspoziaturu. Njihove potrebe kreira, a da toga gotovo i nisu svesni.

Klijenti su sve više u prilici da plaćaju bez potrebe da kod sebe imaju karticu ili gotovinu. Plaćanja se sve više obavljaju putem mobilnog telefona i sličnih uređaja brzo i efikasno, bez fizičkog pristupa računu, bez korišćenja kartice ili podignutog keša. Digitalna interakcija bi mogla u potpunosti da istisne ljudski kontakt i učini ga skoro nebitnim.

Potpuno je jasno u kom to smeru ide i zbog čega. Naime, troškovi plata zaposlenih su najkritičniji za banku. Konstantni su i stalno rastući, a i neelastični su nadole i u negativnim fazama poslovnih ciklusa banke – kada se poslovna aktivnost smanjuje oni ostaju na istom nivou. U poređenju s njima troškovi automatizacije i

digitalizacije poslovnih procesa u bankama vremenom padaju, pored činjenice da su u samom startu i na kratak rok jako visoki. Na duži rok oprema se amortizuje, i sa povećanjem poslovanja i protokom vremena ti se izdaci osetno smanjuju.

Manje-više slično pravilo važi i za softver, ali ne i u svakom pojedinačnom slučaju. Troškovi servisiranja mreže ekspoziatura i bankomata su počeli da predstavljaju sve veći balast za poslovne banke, zahvaljujući činjenici da se sve veći deo njihovog poslovanja može smestiti u 'mobilni telefon'.

Svoju cenu ima i poslovni prostor?

- Posebno visoka i nekonkurentna u toj matrici se, takođe, javljaju i izdvajanja po osnovu zakupa poslovnog prostora ekspoziatura, sa troškovima transporta novca i trezorskog poslovanja. Dakle, za zaposlene u ekspoziaturi ostaće samo nerutinski poslovi i kreativni rad, sve ostalo biće zamjenjeno kompjuterskim kapitalom.

Na drugoj strani, za društvo i državu višak zaposlenih će stvoriti samo dodatni socijalni i budžetski trošak. Uvećan trošak će se sve više stvarati i za konzumente takvih bankarskih usluga kojima će se, umesto dojučerašnje kompenzacije u vidu nekog oblika depozitne kamatne stope pošto u banci drže svoj novac i pojačavaju njenu likvidnost, naplaćivati naknade za usluge koje im uglavnom nisu neophodne.

Najmanje promene treba očekivati u sektorima odnosa s privredom. Nove tehnologije omogućiće da se odnos privrednih društava i banaka učini samo racionalnijim, što ne znači boljim i kvalitetnijim.

Kakav je uticaj politike Narodne banke Srbije na poslovanje i profitabilnost komercijalnih banaka, a time i na kvalitet i konkurentnost nacionalne ekonomije? Da li stroža kontrola i monetarna politika ograničavaju kreditnu aktivnost?

- Svakako da naglašena bankocentričnost ne unapređuje konkurentnost nacionalne ekonomije. Međutim, monetarna politika i NBS nikako ne bi trebalo da budu pri vrhu lestvice kada se u nekog upire prst za nedovoljnu konkurentnost i dinamičan privredni razvoj. Stvarna konkurencija u najvećoj meri postoji i regulator je do sada nije sprečavao, naprotiv. Komercijalno bankarsko tržište je, bez sumnje, najsređeniji segment u panelu ukupnog nacionalnog privrednog tržišta – regulisano i

TREND UKRUPNJAVANJA ČINI BANKE SVE MOĆNIJIM

Koliko je konsolidacija banaka uticala na konkurenciju u sektoru? Da li manji broj banaka znači i smanjenje izbora za građane i privredu?

- U poslednje vreme se javljaju gotovo 'okultne' teorije na polju domaće bankarske akademske struke koje su već pretvorene u dogmu, koje sa velikom preciznošću izračunavaju koliko je banaka potrebno po glavi stanovnika i obratno. Taj je broj sve manji i valjda se time postiže neka opšta ekonomska i finansijska ravnoteža u nacionalnoj ekonomiji.

Međutim, broj banaka zavisi od finansijskih i razvojnih potencijala stanovništva i privrede, razvojnih aspiracija i mogućnosti makrosistema. Takođe, zavisi i od razvijenosti finansijske infrastrukture i tržišta, kao i regiona kojem pripadate, ali mnogo više od broja stanovnika. Sam fenomen banke je dosta širi od univerzalnog tipa bankarske institucije koji je kod nas gotovo jedino i prisutan.

Nažalost, trend ukрупnjavanja i smanjenja broja banaka u sistemu nam nikako ne ide na ruku, kako privredi tako i stanovništvu. Sve manji broj banaka, posebno u nedostatku ostalih oblika bankarsko-finansijskih institucija, prisutne banke čini mnogo robusnijim i moćnijim u odnosu i na jedne i na druge, pa i na regulatora. U širem formatu većeg broja klasičnih banaka i ostalih bankarskih institucija, one su mnogo osetljivije u pogledu brzine i kvaliteta regovanja i realizovanja zahteva klijenata. U ovakom scenariju, kao retke one su mnogo manje osetljive na njihove zahteve - iako kartela formalno zaista nema, uvek su u prilici da kartelišu svoje interese.

Uprkos svemu, ovakvo stanje će se nastaviti i broj banaka će se i dalje smanjivati. Rast putem preuzimanja je jedina realna strategija, za organski rast se jednostavno nema vremena. Tržište je u potpunosti saturirano. Nadalje treba očekivati rešavanje pitanja Addiko banke, koju će i pored velikih želja domaćih bankarskih entiteta, i neočekivanog isključenja NLB Grupacije, ipak najverovatnije preuzeti Erste Grupa, tako da će habsburško porodično srebro ostati kod kuće.



kapitalno sasvim dobro utemeljeno, dok na svim ostalim više 'curi'.

U ovom trenutku zaista ne vidim značajniji prostor za specijalne intervencije u pogledu revizije Zakona o bankama ili dodavanja nekih klauzula, koje bi učinile vidljiviju 'varnicu' i razbuktale domicilnu kreditnu podršku i aktivnost. Monetarne vlasti prate aktuelne promene komunitarne bankarsko-fnansijske legislative EU i uglavnom pravovremeno reaguju usklađivanjem domicilne. Poslednji dobar primer za to su usklađivanja Zakona o zaštiti korisnika fnansijskih usluga.

Mislim čak da se pojedinim 'labavljenjima' standarda, koja bi trebalo da budu unapređenje u pogledu toga ko može da kupuje ili osniva banku kod nas, u odnosu na početna pravila više izgubilo nego dobilo. Davanjem dozvola pojedinim bliskoistočnim, postsovjetskim, pa i kineskim bankama nije se mnogo dobilo. Više je 'ulivena voda u vino' nego što je oplemenjena nacionalna bankarska scena. Ne moramo tu baš da trčimo. Više je trebalo posvetiti pažnje, recimo, da dva francuska bankarska titana ne odu, ako smo uopšte i mogli da ih zadržimo.

Što se tiče aktuelne monetarne politike, ne mislim da je ona posebno oštra i restriktivna. Mislim čak da se NBS trenutno ponovo nalazi u nekom vidu takozvanog režima ublažavanja (easing mode) uz veliku opreznost, kao uostalom i najveći broj centralnih banaka u svetu.

Kakva su Vaša očekivanja za 2026. godinu kada je reč o rastu bankarskog sektora u Srbiji? Da li možemo očekivati nove akvizicije, inovacije ili promene u regulatornom okviru?

- Neće se mnogo toga promeniti. Sektor će i nadalje beležiti zavidnu profitabilnost sve više se okrećući veštačkoj inteligenciji i digitalizaciji procesa. U pogledu njegove stabilnosti tek ne vidim probleme.

Sistemske značajne banke su stabilne kao Fort Knox i zavidno kapitalizovane. Za njima je i državna banka Poštanska štedionica, koja za razliku od predhodnih državnih iskustava i prakse nikako ne pokazuje destabilizujuće signale i faktore, naprotiv - ide gotovo odmah iza najvećih, držeći korak u pogledu relevantnih racija poslovanja i tehničko-tehnološke opremljenosti i razvoja.

Određeni broj manjih domicilnih bankarskih entiteta, koji se dominantno bave platnim prometom i elektronskim uslugama, veličinom portfolija nemaju kritičnu težinu koja bi na bilo koji način mogla ugroziti nacionalni bankarski sistem.

 LJILJANA BEGOVIĆ



KLJUČ ZA USPEH BIĆE SPOSOBNOST PRIVREDE DA SE BRZO PRILAGOĐAVA PROMENAMA

UNAPREĐENJE POSLOVNOG AMBIJENTA KOJI PODSTIČE KONKURENTNOST I PRODUKTIVNOST ĆE I DALJE BITI OD KLJUČNOG ZNAČAJA ZA EKONOMSKI RAZVOJ. VAŽNO JE I DALJE PODSTICATI RAZVOJ MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA, KAO I ULAGANJA U INFRASTRUKTURU I SAVREMENE TEHNOLOGIJE, KAKO BI SE UNAPREDILA KONKURENTNOST DOMAĆE PRIVREDE. ODRŽIV RAZVOJ I PRELAZAK NA ZELENU EKONOMIJU, UZ POVEĆANJE ENERGETSKE EFIKASNOSTI, POSTAJU SVE VAŽNIJI FAKTORI ZA DUGOROČNI RAST

Zvanični podaci pokazuju da privredna aktivnost u sva tri kvartala ove godine usporava, realna stopa rasta BDP-a je oko dva odsto, značajno ispod planirane. Ipak, može se osetiti postepeni oporavak nakon perioda visoke inflacije i globalnih poremećaja. Iako su makroekonomski pokazatelji stabilniji, izazovi poput visokih troškova sirovina i energenata, kao i promene u lancima snabdevanja, i dalje su prisutni. Stabilizacija se oseća u pojedinim segmentima, ali kompanije moraju biti oprezne u planiranju i optimizaciji troškova.

Ovako trenutno stanje srpske privrede ocenjuje Sanja Keranović, finansijska direktorka kompanije Dr Oetker. U razgovoru za Biznis.rs ona ističe da je pozitivno to što se beleži rast izvozno orijentisanih sektora, jer to doprinosi jačanju konkurentnosti domaće privrede. Istovremeno, globalne promene u lancima snabdevanja zahtevaju veću fleksibilnost i diverzifikaciju dobavljača, što je postalo deo svakodnevne strategije većine kompanija.

- Iako su izazovi i dalje prisutni, nastavak strukturnih reformi i ulaganja u izvozne delatnosti ključni su za dalji rast i otpornost okruženja u kojem posluje. Ovakve promene prati i naša kompanija, koja u skladu sa uslovima u okruženju prilagođava svoje aktivnosti.

Inflacija je u padu, ali su cene i dalje visoke. Da li se u realnom sektoru oseća stabilizacija ili su troškovi i dalje glavni izazov? Kako domaće tržište reaguje na globalne promene u lancima snabdevanja i cenama sirovina?

- Iako inflacija usporava, visoki troškovi sirovina i energenata i dalje predstav-

ljaju značajan izazov za realni sektor. Globalne promene u lancima snabdevanja zahtevaju veću fleksibilnost i diverzifikaciju dobavljača kako na domaćem tržištu tako i globalno, što je postalo deo svakodnevne strategije kompanija kao što je Dr Oetker, čime se smanjuje zavisnost od uvoza i povećava otpornost na globalne šokove. Mnoge kompanije zadržavaju porast cena sirovina i repromaterijala trudeći se da amortizuju cenovni pritisak i ne prenose ga u istom iznosu dalje u lancu snabdevanja, jer je inflatorni pritisak u prethodnom periodu već bio značajan.

Koji su, prema Vašem mišljenju, ključni faktori koji će određivati ekonomski rast Srbije u narednih godinu dana?

- Stabilnost makroekonomskog okruženja, nastavak investicija, digitalizacija i inovacije, kao i jačanje izvoznog sektora. Spoljni geopolitički rizici će i dalje imati značajan uticaj na kretanje domaće privrede. Unapređenje poslovnog ambijenta koji podstiče konkurentnost i produktivnost će i dalje biti od ključnog značaja za ekonomski razvoj. Važno je i dalje podsticati razvoj malih i srednjih

preduzeća, kao i ulaganja u infrastrukturu i savremene tehnologije, kako bi se unapredila konkurentnost domaće privrede. Održiv razvoj i prelazak na zelenu ekonomiju, uz povećanje energetske efikasnosti, postaju sve važniji faktori za dugoročni rast. U ovom kontekstu, fleksibilnost i sposobnost prilagođavanja kompanija promenama na globalnom tržištu biće presudni za očuvanje stabilnosti i jačanje privrednog rasta Srbije u godini pred nama.

Da li je domaća privreda dovoljno spremna za prelazak na modele održivog i energetske efikasnog poslovanja?

- Svest o održivosti u Srbiji je u porastu, raste broj kompanija koje su održivi način poslovanja inkorporirale u svoju strategiju i dalji razvoj, ali je za potpuni prelazak na modele održivog i energetske efikasnog poslovanja potrebno dodatno ulaganje u edukaciju zaposlenih i razvoj infrastrukture.

Dr Oetker je svestan svoje odgovornosti za održivu budućnost i kontinuirano radi na tome da posluje održivije. Strategija održivosti je ključni element u ostvarivanju i sprovođenju obećanja

RELATIVNA STABILNOST, UZ IZAZOVE NA KOJIMA TREBA RADITI

Kako generalno ocenjujete poslovno okruženje u Srbiji?

- Srbija je tržište na kojem je kompanija Dr Oetker donela odluku o osnivanju ogranka još 2001. godine, nakon koje je usledila akvizicija dela asortimana Centroprodukt i greenfield investicija u izgradnju nove fabrike u Šimanovcima 2016. godine. Poslovno okruženje poslednjih godina održava relativnu makroekonomsku stabilnost, uz stabilan kurs dinara, postepeno smanjenje inflacije, fiskalnu disciplinu koja je održana i konzervativnu monetarnu politiku, što šalje pozitivan signal za ulaganja. I dalje postoje izazovi kao što su usklađivanje regulatornih okvira sa EU, često vrlo komplikovane administrativne procedure i odliv kvalifikovane radne snage. Na tim izazovima je neophodno i dalje raditi.



koje dajemo potrošačima, životnoj sredini, društvu i zaposlenima kroz našu misiju 'Kreiramo ukus doma'. U našoj kompaniji kontinuirano radimo na tome da unapređujemo nutritivna svojstva naših proizvoda i ulažemo u inovativne prehrambene izbore naših potrošača. Postavili smo sebi ciljeve kako bismo smanjili naš uticaj na životnu sredinu i doprineli pravednijem društvu, da postanemo klimatski neutralni u svim direktnim i indirektnim oblastima uticaja, ulažemo u ambalažu koja se može reciklirati, ponovo koristiti i kompostirati i radimo na smanjenju otpada od hrane.

Zaposleni su naša najveća vrednost, zato radimo mnogo na tome da pružimo raznovrsno, bezbedno i inspirativno radno okruženje, važno nam je i zato garantujemo jednaka prava za sve zaposlene i promoviramo različitost i sigurnost. Takođe, bezbednost zaposlenih nam je veoma važna, kao i nulta tolerancija na diskriminaciju bilo kog oblika.

Kako ocenjujete kretanja privatne potrošnje u Srbiji - da li se vidi oporavak kupovne moći građana? Ili možda primećujete promene u potrošačkim navikama u drugom smeru - na primer, prelazak ka povoljnijim brendovima, manjim pakovanjima ili kupovini na akcijama?

- Rast zarada u realnom sektoru čini se da nije pratio rast inflacije koja se desila u prethodnom periodu, što je u velikoj meri uticalo na kupovnu moć građana. Ona se polako oporavlja, ali su potrošači i dalje oprezni u donošenju odluke o distribuciji sredstava. Uočavamo izražen trend prelaska na povoljnije brendove, povećano interesovanje za akcijske ponude i manja pakovanja, što od proizvođača zahteva prilagođavanje portfolija i strategije cena. Iako potrošači cene kvalitet proizvoda, i to je i dalje jedan od ključnih faktora u odabiru kupovine, ne možemo da ne primetimo da su naši potrošači i dalje opterećeni visokom inflacijom i padom kupovne moći.

Kako ocenjujete poslovne rezultate kompanije Dr. Oetker u Srbiji u proteklom periodu i koji faktori su najviše uticali na njih? Koji su trenutno najveći finansijski izazovi sa kojima se suočavaju FMCG kompanije?

- Dr Oetker Srbija ostvaruje stabilan rast prihoda, kao i rast poslovnog rezul-



tata. Prilagođavamo se tržišnim uslovima, usmereni smo ka inovacijama kako u proizvodima tako i u procesima i efikasno upravljamo troškovima. Uvođenjem nove linije proizvoda 'Palenta Brzo & Lako', kompanija je odgovorila na potrebe savremenih potrošača za brzim, jednostavnim i nutritivno izbalansiranim obrokom. Najveći izazovi ostaju volatilitet cena sirovina, logistički troškovi i promene u navikama potrošača, ali smo kroz digitalizaciju procesa i optimizaciju lanca snabdevanja uspeali da očuvamo stabilnost u poslovanju i obezbedimo osnovu za dugoročni rast. Pored toga, kontinuirano radimo na unapređenju portfolija i prilagođavanju ponude kako bismo ostali konkurentni na tržištu i zadovoljili sve zahteve potrošača, poseban fokus stavljamo na održivost poslovanja, optimizaciju resursa i primenu savremenih tehnoloških rešenja, što nam omogućava da pravovremeno reagujemo na promene u okruženju.

Kroz ulaganja u razvoj zaposlenih i jačanje njihovih kompetencija, kao i kroz uspostavljanje efikasnih internih procedura, stvaramo čvrst temelj za dalji rast i razvoj kompanije. Naš cilj je da i u narednom periodu nastavimo sa inovacijama i unapređenjem procesa kako bismo zadržali lidersku poziciju i nastavili da budemo pouzdan partner potrošačima, poslovnim saradnicima i zaposlenima.

Da li Dr. Oetker planira nove investicije u Srbiji, bilo u proizvodne kapacitete, digitalizaciju ili održive tehnologije?

- Dr Oetker kontinuirano ulaže u modernizaciju proizvodnje, digitalizaciju procesa i održive tehnologije, pri čemu su planirana dodatna ulaganja u narednom periodu, pogotovo u oblasti energetske efikasnosti i automatizacije. Digitalizacija procesa je, takođe, jedan od stubova razvoja poslovanja naše kompanije i u tom segmentu investicije znače ulaganje u optimalne procese, povećanje produktivnosti i kvaliteta rada. Osim toga, radimo na uvođenju novih, održivih ambalažnih rešenja, kako bismo dodatno unapredili održivost poslovanja i odgovorili na savremene ekološke izazove. Dodatno, fokusirani smo na unapređenje svih aspekata lanca snabdevanja, sa posebnim akcentom na smanjenje negativnog uticaja na životnu sredinu i racionalizaciju korišćenja resursa.

DIGITALIZACIJA, OBRAZOVANJE I VEŠTINE KLJUČNI ZA RAST PRODUKTIVNOSTI I KONKURENTNOSTI PRIVREDE

Koje ekonomske politike ili reforme bi, po vašem mišljenju, najviše doprinele rastu produktivnosti i konkurentnosti domaće privrede?

- Najvažnije su reforme koje podstiču digitalizaciju, obrazovanje i razvoj veština. Kao i olakšavanje poslovanja kroz smanjenje birokratije i administracije. Poseban značaj ima kontinuirano ulaganje u obuke zaposlenih i razvoj mladih talenata kroz programe praksi i mentorstva, što doprinosi rastu produktivnosti i inovativnosti. Takvim pristupom omogućava se stvaranje konkurentnijeg poslovnog okruženja i dugoročno jačanje domaće privrede.

Dodatno, važno je podsticati saradnju između privrede, obrazovnih institucija i državnih organa kako bi se stvorili uslovi za bržu implementaciju inovacija i razvoj novih tehnologija. Podrška malim i srednjim preduzećima može značajno doprineti dinamičnijem privrednom rastu. Takođe, jačanje infrastrukture, posebno u domenu digitalnih tehnologija, i unapređenje pravnog okvira predstavljaju ključne korake za unapređenje konkurentnosti Srbije na međunarodnom tržištu.

Pored tehnoloških ulaganja, značajna sredstva izdvajamo i za obuke zaposlenih, osnaživanje njihovih digitalnih i stručnih kompetencija, čime doprinosimo održivom rastu kompanije i jačanju njene konkurentnosti na tržištu. Sve ove aktivnosti deo su naše dugoročne strategije koja ima za cilj da Dr Oetker ostane pouzdan partner potrošačima kada je kvalitet u pitanju i lider u inovacijama.

Šta vidite kao najveći izazov, a šta kao najveću šansu za srpsku privredu u 2026. godini?

- Najveći izazov sa domaću privredu u 2026. godini ostaje prilagođavanje globalnim ekonomskim promenama i očuvanje konkurentnosti na međunarodnom tržištu. Sa druge strane, najveća šansa leži u inovacijama, digitalizaciji i razvoju izvozno orijentisanih delatnosti, pri čemu se dodatna vrednost ostvaruje kroz kreiranje proizvoda prilagođenih regionalnim potrebama. Dr Oetker je upravo tim pristupom, razvojem proizvoda specifičnih za regionalna tržišta, uspeo da poveća izvoz i značajno doprinese rastu kompanije, što potvrđuje važnost inovacija i usmerenosti na izvoz kao ključnih faktora za budući razvoj privrede.

Pored inovacija i digitalizacije, izuzetno je važno da domaća privreda nastavi sa unapređenjem infrastrukture i podsticanjem saradnje između obrazovnog sektora, nauke i privrede. Na taj način moguće je obezbediti kvalitetnu radnu snagu i stvoriti uslove za razvoj novih tehnologija, što predstavlja osnovu za dugoročni održivi rast. Posebnu pažnju treba posvetiti i olakšavanju administrativnih procedura i

smanjenju birokratije, kako bi se omogućilo brže i efikasnije poslovanje, posebno za mala i srednja preduzeća koja su okosnica svake zdrave ekonomije. Ključ za uspeh u narednom periodu biće sposobnost privrede da se brzo prilagođava promenama i da proaktivno traži prilike za rast, koristeći prednosti koje donose inovacije i digitalna transformacija. Ovakav pristup omogućioće ne samo očuvanje konkurentnosti na međunarodnom tržištu već i jačanje domaće ekonomije u celini.

Da li očekujete da će naredni period doneti više stabilnosti u poslovnom planiranju, ili će i dalje dominirati neizvesnost na globalnim tržištima?

- Očekujem postepenu stabilizaciju poslovnog okruženja, ali i dalje će biti pristuna određena doza neizvesnosti zbog globalnih faktora. Ključ uspešnog poslovnog planiranja leži u fleksibilnosti i brzom prilagođavanju promenama, što je Dr Oetker već demonstrirao kroz brzu reakciju na promene u potrošačkim navikama, te optimizaciju portfolija proizvoda. Takav pristup omogućava kompaniji da se efikasno nosi sa izazovima i neizvesnostima na tržištu, istovremeno zadržavajući konkurentnost i stabilnost. U tom kontekstu konstantno analiziramo tržišne trendove i prilagođavamo našu strategiju kako bismo bili spremni za potencijalne promene. Dodatno, razvijamo scenarije za različite ekonomske uslove, što nam omogućava da pravovremeno reagujemo i održimo stabilnost poslovanja čak i u uslovima povećane neizvesnosti.

 MARKO ANDREJIĆ



JAČANJE INSTITUCIJA JE PREDUSLOV ZA DUGOROČNI EKONOMSKI RAST

BUĐUĆNOST EKONOMSKIH ODNOSA IZMEĐU SRBIJE I FINSKE IZGLEDA OBEĆAVAJUĆE, POSEBNO KAKO SRBIJA BUDE NAPREDOVALA KA ČLANSTVU U EU. FINSKA PODRŽAVA INTEGRACIJU SRBIJE I VIDI EKONOMSKU SARADNJU KAO SREDSTVO ZA PODSTICANJE REGIONALNE STABILNOSTI I RASTA. OČEKUJEM DA ĆE SE SARADNJA PRODUBITI U OBLASTIMA KAO ŠTO SU ZELENA TRANZICIJA, DIGITALIZACIJA, OBRAZOVANJE I ISTRAŽIVANJE

Ekonomske odnose između Finske i Srbije su veoma dobri i zasnovani na međusobnom poštovanju. U poslednjih nekoliko godina beleži se pozitivan trend u trgovinskoj razmeni između dve zemlje. Prema podacima finske carine, razmena je u 2024. godini iznosila 228,9 miliona evra, što predstavlja povećanje od 25,9 odsto u odnosu na 2023. Izvoz i uvoz usluga, takođe, su značajno porasli u prošloj godini. Generalno, finske kompanije imaju pozitivna iskustva u poslovanju u Srbiji.

Ovakvo trenutne ekonomske odnose između Helsinkija i Beograda opisuje ambasador Republike Finske u Srbiji Niklas Lindkvist. U intervjuu za Biznis.rs finški diplomata govori o „tajnama“ finškog uspeha i međusobnoj privrednoj saradnji.

- Iako su ekonomske odnose veoma dobri, smatram da postoji dosta prostora za unapređenje, jer još uvek ima mnogo neiskorišćenih potencijala. Stalno radimo na podizanju svesti među finskim kompanijama o mogućnostima u Srbiji, kao i u jugoistočnoj Evropi. Stvaranje kontakata među ljudima i kompanijama je od ključnog značaja za intenzivniju ekonomsku saradnju.

Koji sektori predstavljaju najveći potencijal?

- Srbija se polako okreće ka održivim investicijama i investicijama sa većom dodatnom vrednošću. Međutim, ova tranzicija mora biti brža, jer već sada vidimo trend premeštanja radno intenzivnih investicija iz Srbije. Novi tip ulaganja zahteva naprednije tehnologije i ekološki prihvatljiva rešenja. Istovremeno, srpska prerađivačka industrija počinje da radi na 'ozelenjavanju' poslovanja i unapređenju efikasnosti i održivosti industrijskih procesa, što je neophodno za konkurentnost na tržištima EU i sveta.

Finski partneri mogu podržati srpske kompanije i ekonomiju u ovoj tranziciji, i zato vidimo najveći potencijal za saradnju u ovim oblastima.

Pored toga, Finska je najdigitalizovanija zemlja u Evropi i jedan od globalnih lidera u 5G mobilnoj komunikacionoj tehnologiji. Zbog toga je saradnja sa Srbijom, kao i sa drugim zemljama regiona, u oblastima digitalizacije i IT-a visoko na našoj agendi.

Da li postoji interesovanje finških kompanija za investiranje u Srbiju u skorije vreme?

- Na početku su finske kompanije uglavnom prepoznavale potencijal za outsourcing i proizvodnju u radno intenzivnim industrijama. Najveća radno intenzivna investicija iz Finske bila je fabrika kablova za automobilsku industriju od strane PKC Group u Smederevu. Nakon Smedereva, kompanija je proširila kapacitete investicijama u fabrike u Požarevcu i Čupriji. U poslednje vreme postoji veće interesovanje za kapitalno intenzivne industrije, kao i za sektor obnovljivih izvora energije. U ovom sektoru, finska kompanija Taaleri Energia je jedan od glavnih investitora u najveću vetroelektranu u regionu, Čibuk 1. Ovaj uspešan projekat doveo je do razvoja novog projekta, Čibuk 2, koji je trenutno u izgradnji. Ovaj projekat je jedan od pobednika na prvoj aukciji vetroenergije u Srbiji.

Na kraju, veoma mi je drago da mogu da kažem da je finska kompanija Mehläinen Group, koja je najveći pružalac zdravstvenih i socijalnih usluga u Finskoj, ove godine kupila vodećeg zdravstvenog provajdera u Srbiji – MediGroup. Dakle, mogu da zaključim da postoje

pozitivni signali i interesovanje finških investitora za Srbiju i region.

Kako finska ambasada podržava razvoj ekonomskih veza i poslovnih kontakata između dve zemlje?

- Finska ambasada u Beogradu ima ključnu ulogu u unapređenju ekonomskih veza između Finske i Srbije kroz mrežu Team Finland. Pruža podršku finskim kompanijama u vidu tržišnih analiza, partnerstava i umrežavanja. Istovremeno, promovise saradnju u važnim temama kao što su digitalizacija, energetska efikasnost, cirkularna ekonomija, zdravstvo i obrazovanje. Ambasada identifikuje potrebe srpskog tržišta i povezuje ih sa finskom ekspertizom, podstičući dugoročnu saradnju. Takođe, podstiče srpske investicije u Finsku i podržava zajedničke projekte finansirane iz EU fondova. Ambasada pruža prilagođenu podršku finskim kompanijama svih veličina i promovise Srbiju kao kapiju ka jugoistočnoj Evropi, blisko sarađujući sa nordijskim partnerima radi promocije regionalne saradnje.

Finska je pre nekoliko decenija bila slična Srbiji – zemlja koja nije previše bogata, ali je imala plan i ljude. Na koji način se finska iskustva u obrazovanju, koje je proglašeno najboljim na svetu, i inovacijama mogu preneti na zemlje u tranziciji, poput Srbije?

- Pre nekoliko decenija Finska i Srbija su bile u sličnim pozicijama: sa ograničenim resursima, ali bogate ljudskim kapitalom. Danas je Finska globalno prepoznata po vrhunskom obrazovnom sistemu i ekonomiji zasnovanoj na inovacijama. Ovaj razvojni put nudi dragocene uvide za Srbiju. Obrazovni sistem Finske zasniva se na jednakosti,



autonomiji nastavnika i dobrobiti učenika. Razvijao se decenijama kroz široku saradnju univerziteta, istraživačkih institucija, industrije i javnog sektora. Ovaj holistički pristup stvorio je snažnu osnovu za inovacije.

Iako Srbija ima drugačije izazove u obrazovanju, ima potencijal da oblikuje sopstvenu priču o uspehu. Pilot-projekti, regionalni inovacioni centri i inkluzivne obrazovne politike mogu biti pokretači napretka. EU programi poput Erasmus+ i Horizon Europe nude konkretne mogućnosti za saradnju. Primer Finske pokazuje da čak i mala zemlja može postati globalni lider ako se posveti jednakosti, stručnosti i saradnji. Srbija ima talenat i kapacitet da izgradi održivu i inkluzivnu budućnost.

Vaša zemlja je poznata i po inovacijama i jakom startup ekosistemu - vidite li prostor za saradnju sa srpskim IT sektorom?

- Globalno prepoznat finski inovacioni i startup ekosistem i brzo rastući IT sektor Srbije nude snažan potencijal za saradnju. Finska doprinosi ekspertizom u oblasti naprednih tehnologija, održivosti i digitalne infrastrukture, dok Srbija nudi kvalifikovanu i troškovno efikasnu tehnološku radnu snagu. Obe zemlje dele prioritete u digitalizaciji, veštačkoj inteligenciji i e-upravi, što stvara mogućnosti za zajedničke projekte, partnerstva među startupima i istraživačku saradnju. Institucionalna podrška finske ambasade i mreže Team Finland, u kombinaciji sa naporima Srbije ka EU integraciji, dodatno jača temelje za dugoročnu saradnju u oblasti tehnologije i inovacija. Do sada je najuspešnija saradnja ostvarena u promociji startapa, kao i

povezivanju institucija koje učestvuju u inovacionim ekosistemima.

U saradnji sa lokalnim institucijama, finska ambasada već nekoliko godina zaredom šalje predstavnike srpskih startapa, ali i startapa iz regiona, na konferenciju Slush u Helsinkiju. Slush je jedan od najvećih događaja koji okuplja startup i inovacionu zajednicu u Evropi, gde srpski startapi imaju priliku da se predstavljaju velikom broju investitora i medija i da se povežu sa relevantnim partnerima.

Kakvo je finsko iskustvo u digitalizaciji javne uprave i može li Srbija tu nešto da nauči? Znamo da je Estonija kao najbliži sused i „rođak” Finske najbolje savladala tu lekciju od svih tranzicionih zemalja.

- Finska je lider u digitalizaciji javne uprave i nudi dragocene lekcije za Srbiju. Vođena strategijom 'Digital Compass' Finska se fokusira na usluge usmerene ka korisnicima, interoperabilnost podataka i snažnu zaštitu privatnosti. Srbija je ostvarila napredak kroz sopstvene digitalne inicijative, uključujući ulaganja u veštačku inteligenciju i infrastrukturu, ali se i dalje suočava sa različitim izazovima. Finski model može poslužiti kao inspiracija kroz strateško planiranje, dizajn usluga usmerenih ka građanima i saradnju javnog i privatnog sektora. Uspeh Estonije u e-upravi, takođe, predstavlja regionalni reper. Korišćenjem EU programa i nordijske ekspertize, Srbija može ubrzati svoju digitalnu transformaciju i ojačati demokratsko upravljanje.

Koliko je važna sinergija između države i privatnog sektora u sprovođenju zelene tranzicije, na primeru Finske?

- Zelena tranzicija Finske zasnovana je na snažnoj sinergiji između države i privatnog sektora. Vlada postavlja jasne ciljeve održivosti i stvara povoljne uslove kroz regulative, finansiranje i infrastrukturu. Privatne kompanije, uz podršku različitih finskih institucija, pokreću inovacije u oblasti čistih tehnologija i obnovljive energije. Regionalni energetske klasteri i platforme za saradnju obezbeđuju koordinisano delovanje. Srbija može učiti od Finske tako što će graditi poverenje, zajednički razvijati zelene strategije sa industrijom i koristiti EU programe za podršku zajedničkim inicijativama održivosti. Saradnja javnog i privatnog sektora je ključna za postizanje dugoročnih ekoloških i ekonomskih ciljeva.

Koliko su finske investicije prisutne u regionu Zapadnog Balkana i kako se Srbija pozicionira u tom okviru?

- U jugoistočnoj Evropi, uključujući Srbiju, Finska je prepoznata kao lider u pametnim i ekološki prihvatljivim rešenjima vezanim za transport i mobilnost, energetiku, kvalitet vazduha, upravljanje otpadom, cirkularnu ekonomiju i industrijske procese. Sve su to oblasti u kojima finske kompanije i stručnjaci žele da sarađuju sa lokalnim partnerima. Kada govorimo isključivo o investicijama, većina finskih investitora koji su prisutni u jednoj od zemalja Zapadnog Balkana, prisutni su i u drugim zemljama ili stalno traže prilike na susednim tržištima. Na primer, već pomenuta akvizicija MediGroupa od strane finske kompanije Mehiläinen Group je investicija koja je realizovana istovremeno u Srbiji i Rumuniji. Mehiläinen je kupio rumunsku zdravstvenu kompaniju Regina Maria i srpski MediGroup kao deo zajedničkog paketa. Takođe, pomenuta kompanija Taaleri Energia prisutna je sa investicijama u vetroparkove u Srbiji, ali i u Hrvatskoj.

Postoje li prepreke koje bi trebalo ukloniti da bi se finskim investitorima olakšao ulazak na srpsko tržište?

- Da bi se podstakle investicije i obezbedio veći i održiv ekonomski rast u budućnosti, Srbija mora da se pozabavi nerešenim sistemskim problemima i da nastavi sa sprovođenjem strukturnih reformi. Potrebna su poboljšanja u oblastima kao što su javne nabavke, sprovođenje ugovora i vladavina prava, smanjenje državnog

SARADNJA U OBRAZOVANJU, ISTRAŽIVANJU I INOVACIJAMA

Postoje li konkretni programi ili partnerstva između finskih i srpskih univerziteta, tehnoloških parkova ili inovacionih centara?

- Da, postoje konkretni programi i partnerstva između finskih i srpskih institucija koji podstiču saradnju u obrazovanju, istraživanju i inovacijama. Jedan od značajnih primera je Erasmus+ program razmene između Univerziteta u Novom Sadu u Srbiji i Univerziteta u Turkuu u Finskoj, koji omogućava mobilnost studenata i osoblja, zajedničke istraživačke inicijative i razvoj nastavnih planova i programa. Pored toga, finska ambasada u Beogradu aktivno promoviše obrazovnu saradnju isticanjem iskustava srpskih studenata koji trenutno studiraju u Finskoj. Kroz objavljene intervjue i priče, ti studenti dele šta ih je inspirisalo da izaberu Finsku, kako su obezbedili prakse ili zaposlenje i kako doživljavaju finski radni život. Ove lične priče ne samo da jačaju bilateralne veze, već i podstiču buduće akademske i profesionalne razmene između dve zemlje.



intervencije na tržištu i transparentniji izbor i upravljanje javnim investicijama. Pored toga, Srbija se suočava sa ozbiljnim ekološkim izazovima i potrebne su dodatne investicije u projekte vezane za zaštitu životne sredine. Zakonodavni okvir za zaštitu životne sredine postoji, ali primena tih zakona mora se značajno poboljšati. Generalno, izgradnja boljih i jačih institucija je preduslov za dugoročni ekonomski rast i privlačenje investicija.

Koje su ključne prednosti Srbije iz ugla finških kompanija?

- Srbija ima veoma dobru i stratešku geografsku poziciju, pa postaje važan igrač u evropskoj logistici i trgovini. Pored toga, Srbija raspolaže kvalifikovanom i još uvek troškovno efikasnom radnom snagom, sa dobrim poznavanjem stranih jezika i evropskom poslovnom kulturom. Potencijal za obnovljive izvore energije u Srbiji je veliki i može voditi ka zelenoj ekonomiji, uz obezbeđivanje održivog snabdevanja energijom. Takođe, Srbija

ima mnogo prostora za razvoj u oblastima upravljanja otpadom, cirkularnoj ekonomiji, tretmanu otpadnih voda i kvalitetu vazduha. Ove oblasti postaju sve važnije za širu javnost u Srbiji, ali istovremeno otvaraju poslovne mogućnosti. Finska je spremna da pomogne Srbiji u rešavanju ovih pitanja u budućnosti. Finske kompanije sve više traže prilike na bližim tržištima i samim tim razmatraju tržišta jugoistočne Evrope.

Kako vidite budućnost ekonomskih odnosa Srbije i Finske u kontekstu evropskih integracija?

- Budućnost ekonomskih odnosa između Srbije i Finske izgleda obećavajuće, posebno kako Srbija bude napredovala ka članstvu u EU. Finska podržava integraciju Srbije i vidi ekonomsku saradnju kao sredstvo za podsticanje regionalne stabilnosti i rasta. Očekuje se da će se saradnja produbiti u oblastima kao što su zelena tranzicija, digitalizacija, obrazovanje i istraživanje. EU fondovi

i usklađivanje regulativa će poboljšati investicione mogućnosti i olakšati zajedničke projekte. Uz političku podršku, institucionalnu saradnju i zajedničke strateške ciljeve, temelji za dugoročnu partnersku saradnju su snažni.

Da li postoji interes Finske za zajedničke projekte u okviru regionalnih inicijativa (poput Zelene agende za Zapadni Balkan)?

- Definitivno postoji interesovanje Finske za regionalne inicijative na Zapadnom Balkanu. Finska uglavnom ima podržavajuću ulogu u takvim zajedničkim projektima - podržava ove inicijative indirektno, kroz doprinose mehanizmima finansiranja EU koji zapravo finansiraju zelene projekte u regionu. Finska podržava evropsku integraciju Srbije, kao i svih zemalja Zapadnog Balkana, i vidi to kao važan korak ka stabilnosti i bezbednosti Evrope.

Podizanje svesti među finskim kompanijama o najbrže rastućem regionu Evrope - jugoistočnoj Evropi - postaje sve važnije i takve aktivnosti redovno sprovodimo. Takođe, blisko sarađujemo sa nordijskim kolegama kada postoji zajednički interes za saradnju pod nordijskim krovom. Na nordijskom nivou, delimo svoja iskustva i znanja sa relevantnim partnerima iz Srbije i Zapadnog Balkana u mnogim važnim oblastima, kao što su inovacije, javne nabavke, digitalizacija, društvena odgovornost kompanija, cirkularna ekonomija i zelena rešenja. Najnovija inicijativa na nordijskom nivou fokusira se na temu pametnih gradova. Finske institucije su otvorene za izgradnju kapaciteta i razmenu znanja sa lokalnim partnerima.

 **ŽILJKA MILOŠEVIĆ**

PAMETNA ENERGETSKA REŠENJA I ZELENE INVESTICIJE

Finska je pionir u obnovljivim izvorima energije i cirkularnoj ekonomiji. Koje biste modele saradnje predložili za Srbiju?

- Finska je globalni lider u cirkularnoj ekonomiji i obnovljivim izvorima energije, sa ciljem postizanja karbonske neutralnosti do 2035. godine. Bila je prva zemlja koja je objavila nacionalnu mapu puta za cirkularnu ekonomiju još 2016. godine, a zatim i strateški program za transformaciju ekonomskog modela kroz održivu potrošnju, inovacije i ponovnu upotrebu materijala. Finske kompanije vide globalnu zelenu tranziciju kao nužnost, ali i kao priliku, nudeći napredna rešenja za reciklažu i političke alate za smanjenje otpada.

Srbija može imati koristi od finškog iskustva kroz zajedničke pilot-projekte, istraživačku saradnju, razmenu između opština i programe izgradnje kapaciteta. Usklađivanjem sa ciljevima održivosti EU i korišćenjem finske ekspertize, Srbija može ubrzati svoju zelenu tranziciju i izgraditi otpornu ekonomiju zasnovanu na inovacijama. Pametna energetska rešenja i zelene investicije su neophodne za zelenu tranziciju srpske ekonomije i dostizanje minimalnih zahteva EU.

PONOVO SE MENJA ZAKON O PDV-U

DA LI ĆE PORESKI PROPISI KONAČNO RAZJASNITI SVE NEDOUVICE?

ZAKON O POREZU NA DODATU VREDNOST JOŠ JEDNOM JE DOŽIVEO NIZ IZMENA I DOPUNA KOJE DONOSE PRECIZNIJA PRAVILA O TOME KO JE PORESKI DUŽNIK, KADA NASTAJE PROMET DOBARA I KAKO SE MENJA PORESKA OSNOVICA. VEĆINA IZMENA STUPIĆE NA SNAGU OD APRILA 2026. GODINE, A NAJVEĆA PROMENA – UVOĐENJE PRELIMINARNE PORESKE PRIJAVE – ODLOŽENA JE ZA POČETAK 2027.

Zakon o porezu na dodatu vrednost (PDV) ponovo je doživeo niz izmena i dopuna koje donose preciznija pravila o tome ko je poreski dužnik, kada nastaje promet dobara i kako se menja poreska osnovica. Većina izmena stupiće na snagu od aprila 2026. godine, a najveća promena – uvođenje preliminarne poreske prijave – odložena je za početak 2027.

Predloženim izmenama Zakona o PDV-u uvedeno je više novina koje bi, prema rečima poreskog savetnika i člana UO Udruženja poreskih savetnika Srbije Aleksandra Vasića, trebalo da

donesu veću jasnoću i pravnu sigurnost poreskim obveznicima.

- Ovim izmenama država precizira pojedine odredbe koje su u praksi izazivale dileme i različita tumačenja, što je naročito važno za obveznike PDV-a koji su do sada često bili u neizvesnosti kako pravilno da postupaju – objašnjava Vasić.

Jedna od najvažnijih promena odnosi se na obavezu izdavanja dokumenta o smanjenju osnovice. Kada nakon izvršenog prometa dođe do umanjavanja osnovice za PDV, obveznik sada može da smanji svoju poresku obavezu samo ako su do dana pred podnošenje po-

reske prijave ispunjeni svi propisani uslovi.

- Ovo rešenje uvodi red i transparentnost u situacijama kada se menja osnovica, jer do sada mnogi obveznici nisu imali adekvatan dokument kojim bi opravdali ispravku PDV-a – navodi Vasić.

Posebno se naglašava da će pravo na odbitak prethodnog poreza ubuduće moći da se ostvaruje isključivo na osnovu fiskalnog računa, u slučajevima gde postoji obaveza fiskalizacije.

- U praksi se dešavalo da obveznici umesto fiskalnih računa izdaju elektronske fakture, što nije bilo u skladu sa pro-

pisima. Sada se to jasno reguliše - dodaje Vasić.

Prema njegovim rečima, izmene preciziraju i situacije u kojima je primalac dobara ili usluga poreski dužnik – sada se pravo na odbitak prethodnog PDV-a po internom računu može ostvariti do desetog dana narednog meseca, bez obzira na to kada je nastala poreska obaveza.

Vasić ističe i značaj izmene člana 44, koji sada jasnije uređuje pravo na umanjenje PDV-a u slučaju storniranja računa ili internog računa.

- Poreskim obveznicima se omogućava da izvrše umanjenje u istom poreskom periodu, uz fleksibilnost da primalac računa naknadno dostavi obaveštenje o storniranju - kaže on.

Sve ove izmene primenjivaće se počev od aprilskog poreskog perioda 2026. godine što, prema Vasiću, ostavlja dovoljno vremena obveznicima da se prilagode novim pravilima. Govoreći o izmenama Zakona o elektronskom fakturisanju, on napominje da se ne uvide značajnije novine, već da se preciziraju postojeće odredbe.

- Veće promene očekuju se tek kroz izmene Pravilnika o elektronskom fakturisanju, koje bi trebalo da razjasne dileme u vezi sa evidentiranjem PDV-a - ističe Vasić.

Dr Stefan Vržina, predavač na Ekonomskom fakultetu u Kragujevcu i osnivač preduzeća za poresko savetovanje taxMaster objašnjava da odlaganje početka primene takozvane poluautomatske PDV prijave nije iznenađenje.

- Podzakonski akt koji uređuje detalje ovog sistema trebalo je da bude donet još u junu ove godine, a to se još nije desilo. U takvim okolnostima bilo je nerearno očekivati da sistem zaživi od početka 2026. godine - kaže Vržina.

Posebno ističe izmenu člana 28. Zakona o PDV- u, koji reguliše pravo na odbitak prethodnog poreza. Do sada se odbitak mogao ostvariti isključivo na osnovu e-fakture. Sada se uvodi pravilo da se, u slučajevima gde je predviđeno izdavanje fiskalnog računa, pravo na odbitak može ostvariti samo na osnovu fiskalnog računa, ne i na osnovu e-fakture, objašnjava naš sagovornik.

Prema njegovim rečima, iako ovakve preciznosti doprinose jasnijem tumače-

IZMENE ZAKONA O POREZU NA DOHODAK GRAĐANA

Kada je reč o Zakonu o porezu na dohodak građana, koji, takođe, spada u poreske zakone, menjaju se iznosi neoporezivih zarada, kao i određene poreske povlastice koje se odnose na ulaganja u alternativne investicione fondove.

Predviđeno je da se pravo na ovu poresku povlasticu primenjuje ukoliko obveznik ne otuđi akcije ili udele u roku od dve kalendarske godine, umesto ranije propisane tri godine.

- Takođe, manjan je i rok za ostvarivanje prava na povraćaj dela plaćenog poreza za novozaposlena lica, koji se sada može ostvariti zaključno sa krajem 2026. godine. Rok za ostvarivanje prava na povraćaj 75 odsto plaćenog poreza, koje imaju mikro i mala pravna lica, kao i preduzetnici, takođe, produžava se do kraja 2026. godine - pojašnjava propise poreski savetnik Aleksandar Vasić.

Dr Stefan Vržina, predavač na Ekonomskom fakultetu u Kragujevcu, uopšteno govoreći o izmenama poreskih zakona kaže da se sistem sve više modernizuje, ali da će naredni period biti ključan za razjašnjenje brojnih praktičnih dilema.

- Zakonodavac je prepoznao važnost digitalizacije i integracije poreskih procesa, ali je isto tako važno da obveznici dobiju jasne i pravovremene smernice, kako bi se izbegli rizici u primeni - poručuje dr Stefan Vržina.

nju zakona, one istovremeno otvaraju nova pitanja.

- U praksi i dalje postoji veliki broj situacija u kojima nije sasvim jasno da li treba izdati e-fakturu ili fiskalni račun. Na primer, kada preduzeće koristi rent- a-car usluge ili tehnički pregled od drugog preduzeća. U tim slučajevima stručna praksa uglavnom smatra da treba izdati fiskalni račun, ali ima i izuzetaka kada je potrebna e-faktura - navodi Vržina.

Jedna od pozitivnijih novina, kaže on, odnosi se na član 50. Zakona o PDV- u, koji će omogućiti da se greške iz prethodnih poreskih perioda isprave u tekucem, bez podnošenja izmenjene prijave.

- Ovo je veliki pomak. Dosad je poreska prijava mogla da se menja najviše dva puta, dok će sada broj korekcija biti neograničen. Uz to, obveznici koji isprave greške neće se smatrati da su počinili prekršaj, iako će i dalje morati da plate zateznu kamatu - ocenjuje Vržina.

Nove izmene uvode i obavezno sastavljanje internog računa u okviru Sistema elektronskih faktura (SEF).

- To je još jedan korak ka integraciji PDV sistema i SEF-a, što pozdravljam. Interni račun se sastavlja u slučajevima kada je primalac dobara ili usluga poreski dužnik - bilo da je reč o domaćim transakcijama, kao što su građevinarstvo i sekundarne sirovine, ili o usluga-

ma iz inostranstva - ističe predavač na Ekonomskom fakultetu u Kragujevcu.

Zakon sada precizira i obavezu izdavanja dokumenta o smanjenju osnovice od strane isporučioaca dobara ili usluga, kada je on poreski dužnik. Iako rok za izdavanje tog dokumenta nije jasno definisan, novina je da će primalac moći da ispravi odbitak prethodnog poreza tek kada dobije taj dokument. To će značajno olakšati postupanje obveznika.

Govoreći o izmenama Zakona o elektronskom fakturisanju, Vržina ističe da one za većinu obveznika nisu previše značajne, ali ukazuju na nastavak jačanja digitalne povezanosti poreskog sistema.

- Od oktobra je moguće da se obaveštenje o neiskorišćenom prethodnom porezu izdaje i putem SEF- a, iako to još nije obaveza. To vidim kao korak napred u digitalnoj transformaciji poreskog sistema - kaže Vržina.

Izmenjene i odredbe Zakona o poreskom postupku i poreskoj administraciji

Najnovije izmene Zakona o poreskom postupku i poreskoj administraciji donose novine koje će uticati na kontrolu, naplatu i upravljanje javnim prihodima. Ovim izmenama lokalne samouprave se u praksi približavaju modelu rada Poreske uprave.



CIKLUS PROGRAMA PORESKI SAVETNIK

Veliki broj izmena poreskih zakona stvara i nedoumice u praksi, pa se često u okviru institucija i poslovnih organizacija uvode dodatni programi koji imaju za cilj pojašnjenja i olakšanu primenu propisa.

Ekonomski fakultet u Kragujevcu jednom godišnje organizuje tromesečni program „Poreski savetnik“, koji je namenjen zaposlenima u privredi i ima za cilj unapređenje znanja iz oblasti poreskog konsaltinga, planiranja i prava. Na ovom programu se, između ostalog, bave aktuelnostima i izmenama poreskih zakona. Program je akreditovan kod nadležnog ministarstva za 50 polaznika, a u toku je realizacija drugog ciklusa programa, koji traje od oktobra do decembra 2025. godine. Ove godine je upisano svih 50 polaznika.

Kada je reč o Zakonu o poreskom postupku i poreskoj administraciji, važna izmena odnosi se na produženje roka za otpis zastarelih poreskih dugova do 31. decembra 2026. godine.

- To je u skladu sa planovima za uvođenje novog informacionog sistema Poreske uprave, pa je i logično da se rok produži - objašnjava poreski savetnik Aleksandar Vasić.

Novi set izmena u Zakonu o poreskom postupku i poreskoj administraciji donosi strože kazne za firme i preduzetnike koji ne poštuju poreske propise, a posebno za one koji ne prijavljuju poslovne prostore, prikrivaju podatke ili ometaju rad Poreske uprave. Zakon sada predvi-

đa novčane kazne koje mogu dostići i do dva miliona dinara.

Najviše kazne, od 100.000 do dva miliona dinara, odnose se na pravna lica koja ne podnesu prijavu za registraciju u predviđenom roku, ne dostave podatke o svim poslovnim prostorima, ne pruže tražene knjige, evidencije i dokumentaciju Poreskoj upravi, ili onemoguće inspektore i izvršitelje u obavljanju službenih dužnosti.

Takve firme, ukoliko pokušaju da spreče prinudnu naplatu, odbiju da predaju zaplenjene stvari ili ometaju popis i uvide, suočice se sa najstrožim sankcijama.

Posebno se sankcionišu i slučajevi kada pravna lica ne omoguće Poreskoj upravi pristup elektronskim evidencija-

ma, poslovnim knjigama, softveru ili bazama podataka – što je sve češća obaveza u eri digitalnog poslovanja. Nedostavljanje poreskih prijava u elektronskoj formi, kao i davanje netačnih podataka u poreskim prijavama, takođe, može dovesti do ozbiljnih novčanih kazni.

Nisu izuzeta ni odgovorna lica unutar firme – njima preti novčana kazna od 10.000 do 100.000 dinara, dok će preduzetnici koji prekrše ove odredbe platiti od 50.000 do 500.000 dinara.

Zakon precizira i dodatne kazne, od 100.000 do milion dinara, za firme koje ne obaveste Poresku upravu o otvaranju računa u inostranstvu ili na teritoriji Kosova i Metohije, ne dostave podatke o hartijama od vrednosti poreskih obveznika, ili ne postupe po rešenju o prinudnoj naplati. U ovim slučajevima odgovorna lica u pravnim licima mogu biti kažnjena sa 10.000 do 50.000 dinara, a preduzetnici sa 25.000 do 250.000 dinara.

Ni manje greške se više ne tolerišu – na primer, neunošenje poreskog identifikacionog broja (PIB) u prijavu, nedostavljanje promena u registracionim podacima, odbijanje učešća u poreskoj kontroli ili nepružanje adekvatnog radnog prostora inspektorima sada se kažnjava sa 100.000 do 500.000 dinara.

 LJILJANA BEGOVIĆ





KRILO
Д.О.О.

Vojvode Putnika bb 22320 Indija
022 561 021 063 544 452 065 2521 249
krilo55@yahoo.com www.krilo.rs

**IZRADA DRVENIH SANDUKA ZA
PAKOVANJE I TRANSPORT**



HEMOL
SAMOSTALNA GALVANIZERSKA RADNJA

Maršala Tita 104
24435 Mol
024 862 062
064 640 88 52
064 640 88 53
hemol.mol@gmail.com

**GALVANSKO CINKOVANJE,
PLAVO I CRNO
ELEKTROPOLIRANJE INOXA
HEMIJSKA OBRADA INOXA**





ElixirGroup



FOSFORNA KISELINA
MINERALNA ĐUBRIVA
ALUMINIJUM FLUORID

Braće Jugovića 2 19330 Negotin
019/3195020 019/31955014
office@elixirprahovo.rs www.elixirgroup.rs

AI BALON - DA, MOŽDA, NE



**Vladan
Pavlović**
Star Finance

Nakon dva talasa opipljivog rasta i rekordnih skokova na cenama akcija povezanih sa AI temom, ovih se dana i nedelja postavlja pitanje mogućeg pucanja balona, korekcija i dilema da li je uopšte trenutno stanje na berzi balon ili refleksija realnih očekivanja i budućih postignuća. Mesečna anketa menadžera fondova koju je sproveo Banko of America Global Research otkrila je da 54 odsto investitora misli da su akcije veštačke inteligencije u balonu, u poređenju sa 38 odsto koji ne veruju da balon postoji. Paralelno, Banka Engleske saopštava da bi globalna tržišta mogla da se sruše ako se raspoloženje investitora pogorša „u pogledu izgleda za veštačku inteligenciju“.

Da li tržišta preteruju i precenjuju vrednost kompanija iz segmenta veštačke inteligencije trenutno je zaista vruća tema za investitore. Ipak, ovo nije prva godina da se postavlja to pitanje. Sličan narativ postojao je i u 2024. godini. Tada je doduše Nvidia bila neprikosnoveno ime, a ostali su se tek sramežljivo nazirali. U međuvremenu, ispostavilo se da je strah od preteranih ulaganja i trošenja najvećih kompanija na AI (kao što su Google, Amazon, Meta ili Microsoft) bio nerealan – tačnije, nisu se ostvarile teze da bi se ta potrošnja već ove godine mogla smanjiti zbog limitiranih mogućnosti monetizacije. Naprotiv, CAPEX na AI je ove godine uvećan, a sledeće, 2026. godine će biti još veći.

Brzina kojom preduzeća usvajaju veštačku inteligenciju značajna je u poređenju sa drugim tehnološkim promenama. Prelazak sa fizičkih servera na računarstvo u oblaku zahtevao je celu deceniju. Pored toga, veštačka inteligencija je „na vrhu liste važnih pitanja“ za današnje menadžere, bez obzira na to da li vode zdravstvenu ustanovu u nekoj maloj zemlji ili kompaniju sa liste Fortune 500 u SAD. Eksplozija na veštačkoj inteligenciji za sada se čini kao suštinski drugačija od dotkom balona krajem 1990-ih i početkom 2000-ih, kada su neprofitabilni internet startapovi na kraju propali, a tehnološki orijentisani Nasdaq izgubio skoro 80 odsto svoje vrednosti između marta 2000. i oktobra 2002. godine. To ne znači da ne treba biti oprezan i da su sadašnje valuacije pojedinih tehnoloških kompanija realne ili bi trebalo da budu još veće.

Prvi ešalon AI imena su svakako već dobro poznati entiteti – Nvidia, AMD, Dell, Intel, TSM, Broadcom, Micron i HPQ i oni su uglavnom

orijentisani na hardver. Slede Microsoft, Amazon, Google, Meta, Apple i Tesla koji nastoje da taj hardver iskoriste zarad kreiranja različitih servisa koje prodaju. Na kraju imamo segment softvera, poput Palantira i Oracla. Zajedničko za sve je da imaju realne prihode, rastuće profite, dobre i stabilne profitne marže i opipljivu generaciju keša. Oko toga da li je valuacija ovih kompanija realna možemo se sporiti. Nisu jeftine, ali najveći deo nije ni preskup i teško da je na njima prisutan balon, mada je nivelacija i preispitivanje očekivanja svakako potrebno.

Primer za to je svakako Tesla koji jeste skup sa stanovišta proizvođača automobila, ali on je mnogo više od toga s obzirom na to da teži transformaciji ka pružaocu usluga autonomne vožnje i proizvođača robota. Od toga koliko bude bio uspešan u tranziciji ka drugim vidovima proizvodnje i usluga zavisice i to da li će mu tržište i dalje zaračunavati veliku premiju u odnosu na tipične kompanije iz automobilske industrije.

Mnogo veći problem na tržištu su međutim imena koja su poletela na AI talasu, a koja iza sebe nemaju realnu prodaju ili je ona nesrazmerno niska u odnosu na tržišne vrednosti, dok paralelno sagorevaju keš i ne stvaraju profite. Primer za to su Soun Hound ili Nebius. Prvi ima kapitalizaciju od šest milijardi dolara i prihod od tek 170 miliona dolara i generiše gubitke, dok drugi ima kapitalizaciju od čak 27 milijardi dolara i prihod od 600 miliona dolara i, takođe, generiše gubitke. Naravno, postoje i velika očekivanja, ali prvi nagoveštaj da se ona neće ostvariti značio bi katastrofu za njihove akcije. Na ovakvim akcijama zaista postoji rizik balona – treba se prisetiti i EV teme čiji test vremena je izdržao samo Tesla, dok su sva ostala imena ili doživela korekciju od 80 odsto i više ili su bankrotirala. Još bolji primer su takozvane quantum akcije koje se vide kao nešto što može biti još veći proboj od AI-a. Kompanije iz ove oblasti nemaju skoro nikakve prihode, a kapitalizacije su im već u rangju nekoliko desetina milijardi dolara.

Krajnji zaključak je da rizik AI balona svakako postoji, ali da je on najveći kod kompanija koje su još uvek u formi startap entiteta, a od kojih se mnogo očekuje – one tek treba da isporuče rezultate koji su već uračunati u kapitalizacije i nagoveštaj promašaja svakako bi bio jako loše prihvaćen na tržištu, te bi došlo do dramatične erozije vrednosti njihovih akcija.

**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

PRIVATNOST U MODI?



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

Kad se ljudi upoznaju sa bitcoinom često misle da je previše anoniman. Kada ga upoznaju bolje, obično se predomisle, pa smatraju da nije dovoljno anoniman. Nekoliko godina nakon nastanka bitcoina pojavljuju se kriptovalute koje imaju viši stepen anonimnosti. U početku su privukle dosta pažnje, a jedna od njih (Dash) se čak našla i u prvih deset kriptovaluta po tržišnoj kapitalizaciji tokom kraćeg perioda.

Ovaj veteran, koji datira iz davne 2014. godine, pre oko osam godina bio je na vrhuncu slave sa impresivnih 1.500 dolara po koinu. Od tada deluje da polako, ali sigurno, klizi u zaborav. Na talasu rasta kripto tržišta tokom 2021. uspeo je na kratko da se popne do skoro 500 dolara, ali uspon je bio kratkog daha i veći deo ove godine je proveo na više nego skromnih dvadesetak dolara.

Jedina anonimna kriptovaluta koja iz ciklusa u ciklus nije tonula sve dublje i uspevala je da se sve vreme zadrži u vrhu kripto tržišta je Monero. Međutim, nije uspevala ni da značajnije raste. Ima jaku bazu hard core korisnika koji ne pristaju na niži stepen anonimnosti od onog koji nudi Monero, ali ne uspeva da se previše raširi van te baze.

Deluje već godinama da privatnost u svetu kriptovaluta polako izlazi iz mode. Regulatori pritiskaju i zahtevaju sve više nivo transparentnosti. Mainstream korisnici, za razliku od kripto pionira, nikada nisu ni marili za privatnost. A institucionalni investitori svakako moraju da posluju potpuno transparentno i da podatke o svojoj imovini javno objavljuju.

Pored toga, prethodna američka administracija je pokrenula sudske postupke protiv raznih servisa koji su omogućavali anonimnost prilikom korišćenja kriptovaluta. Neki ljudi koji stoje iza tih servisa su čak završili iza rešetaka.

Anonimnost je postala ne samo nepoželjna, već i opasna.

I onda, tokom ove jeseni, totalni šok. Zcash, još jedan predstavnik „loših momaka” kripto sveta, u oktobru je porastao oko šest puta i to u mesecu u kojem je kripto tržište zabeležilo blagi gubitak. Ukupno je u poslednja dva meseca porastao oko 15 puta! Nije ništa neobično u tome da neka kriptovaluta za dva meseca poraste 15 puta. To se dešava svaki čas sa novim projektima koji se lansiraju. Međutim, ekstremno se retko dešava da tako vrtoglavi skok zabeleži devetogodišnji veteran.

Zcash je nastao krajem 2016. godine. Zbog specifičnog načina na koji je lansiran (izuzetno mala količina ove kriptovalute je bila dostupna na samom startu), u prvim satima trgovanja je čak dostizao i cenu od preko milion dolara na nekim berzama. Naravno, jasno je bilo da se taj trend ne može nastaviti i nakon svega nekoliko nedelja se cena stabilizovala na dvocifrenom iznosu - 700 dolara u bul marketu 2017, pa svega 300 dolara u bul marketu četiri godine kasnije - delovalo je da sledi dobro utabanu stazu kojom su već prošli mnogi propali altkoini.

Iako postoje neki objektivni razlozi za rast (na primer, tehnička unapređenja), ovako nagli skok cene je ipak veoma nekarakterističan i treba biti oprezan. Solidan rast tokom jeseni su zabeležili i Monero i Dash, ali nema sumnje da je nosilac ovog talasa Zcash, a da su ostale anonimne kriptovalute pratioci.

Ostaje pitanje koliko je ovaj rast održiv. Da li je sve jači pritisak regulatora na kripto tržište zaista kreirao kritičnu masu korisnika koji žele privatnost i pokrenuo novi trend ili je ovo poslednji trzaj privacy koina. Bilo kako bilo, barem za deo kripto investitora ova jesen uopšte nije loša, naprotiv. Pošto oni više od svega cene privatnost, za većinu njih verovatno nikad nećemo saznati.



Licencirani partner
DELTABLOC-a za Srbiju

- Sigurnosne betonske barijere – *New Jersey*
- Privremene betonske barijere
- Zvučne barijere
- Integrisane zvučne barijere



AI OTKRIVA VREDNOST TAMO GDE BANKE VIDE RIZIK



Jelena Đurović

Innovation
Consultant, ICT Hub

Usvetu koji se ubrzano menja pod uticajem veštačke inteligencije, granica sledeće velike transformacije postaje sve jasnija - identitet. Ko smo mi kao ekonomski subjekti u digitalnom svetu? I kako se meri kredibilitet onih čije karijere više nisu linearne, već sastavljene od projekata, saradnji i digitalnih tragova širom sveta?

Decenijama je finansijski sistem bio građen na jednostavnom principu: stabilan posao, redovna plata, uredan bilans i mali broj koji to sve sažima u „kreditni skor“. Taj model je funkcionisao u predviđivom svetu. Ali danas, u ekonomiji frilensera, mikropreduzetnika i globalnih timova, ta formula više ne radi. Umesto da otkriva vrednost, često je skriva.

Zamislite dizajnerku iz Niša koja radi za klijente iz Evrope i SAD, plaća porez, ima odličnu reputaciju na svojoj primarnoj platformi, voli prirodu i hajking, vodi popularan Instagram nalog kroz koji okuplja zajednicu ljudi sličnih interesovanja, ali nema „stalni posao“. U današnjem sistemu njen kredibilitet je nevidljiv. A upravo tu nastupa AI i ideja digitalnog identiteta.

Digitalni identitet nije samo tehnička inovacija, već novi sloj društvene infrastrukture. U Evropi se već gradi okvir, EU Digital Identity Wallet, koji će do 2026. omogućiti građanima i preduzećima da putem jedinstvene aplikacije upravljaju svojim verifikovanim podacima: od pasoša i diploma do finansijskih informacija i reputacije. Na drugoj strani sveta, u Kini, već dugi niz godina postoje aplikacije poput WeChat i AntPay, sistemi sa potpuno integrisanim podacima o korisnicima, razvijeni u saradnji države i tehnoloških giganta.

Srbija ima realnu šansu da uhvati korak. Imamo Kreditni biro, biometrijske lične dokumente, eUpravu, a digitalni ID wallet najavljen je za kraj ove godine. Paralelno, open banking kreće sa primenom početkom naredne, što znači da će korisnici uskoro prvi put imati mogućnost da ukoliko žele podele svoje finansijske podatke među bankama, ali i sa drugim kompanijama. To bi mogao da bude temelj budućeg „finansijskog CV-a“ - personalizovanog, portabilnog poslovnog identiteta koji pokazuje daleko više od skoringa banke po statičnom modelu nekog segmenta.

Podaci sami po sebi nisu vrednost. Ključ je uvek u tome kako ih tumačimo. Tu na scenu dolazi Explainable AI (XAI) pristup koji omogućava da algoritmi ne budu „crne kutije“, već sistemi koji jasno pokazuju zašto je neka odluka doneta. Zahvaljujući XAI,

finansijske institucije mogu uočiti priliku tamo gde tradicionalni modeli vide rizik: kontinuitet ugovora, reputaciju, redovne isplate, raznovrsnost klijenata, evaluacija profila i projekata. AI tako omogućava inkluzivniji sistem, a posebno za one koji se, po svom izboru, ne uklapaju u obrasce analognog doba.

Za banke i fintech kompanije to znači novu ekonomiju poverenja. Analiza malih i mikro biznisa više ne mora biti skupa i radno intenzivna. Umesto ručne procene bilansa, AI može da obradi hiljade nestrukturiranih signala i ponudi transparentno objašnjenje, a ujedno i priliku za razvoj ponude za nove tržišne segmente i održiv rast.

Naravno, svaka inovacija otvara i dileme. Ko kontroliše digitalni identitet, gde su granice pristanka i kako sprečiti zloupotrebu podataka? Novi EU AI Act postavlja jasna pravila - sistemi koji odlučuju o kreditu spadaju u kategoriju visokog rizika i moraju biti nadzirani, objašnjivi i pravični. Za Srbiju, to znači da razvoj digitalnog identiteta mora ići ruku pod ruku sa zaštitom privatnosti i ljudskim nadzorom. Tehnologija bez etike ne donosi napredak, već novi oblik isključenja i diskriminacije.

U novoj AI powered ekonomiji pobednici neće biti oni sa najstabilnijim poslovima, već oni sa najfleksibilnijim karijerama. Freelanceri, preduzetnici i globalni radnici postaju jezgro budućih tržišta. I dok su mnoge banke u regionu još oprezne prema nestandardnim profilima, vredi podsetiti da je još 2017. Societe Generale banka napravila hrabar iskorak otvaranjem za kreditiranje IT kontraktora, tada pionirski potez koji je pokazao da poverenje ne mora uvek da se meri kroz istorijsku stabilnost, već i kroz perspektivu i potencijal.

Ipak, od tada se nismo mnogo pomerili. Prome ne su dolazile inkrementalno, ali osnovni model i dalje nagrađuje predvidivost, a ne prilagodljivost. A upravo ta prilagodljivost ili rezilijentnost postaju valute budućnosti.

Uostalom, zašto bismo i dalje slavili stabilnost kao vrhunsku vrednost? Čak i laureati ovogodišnje Nobelove nagrade za ekonomiju, Philippe Aghion i Peter Howitt, podsećaju nas da je „rast u suštini proces stalnog razaranja i obnavljanja, gde je sposobnost prilagođavanja važnija od trajne stabilnosti“. Ako je promena jedina konstanta, onda bi i finansijski sistemi trebalo da nauče da vrednuju otpornost, a ne statičnost, kao sposobnost pojedinca da se transformiše, uči, menja i opstaje u eri ubrzanog tehnološkog napretka.

ETERNA HS OFFICE d.o.o.

Matejevački Put 92 18000 Niš
eterna.agencija@gmail.com

knjigovodstvo
poresko
savetovanje



Leka-Color

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



BOJE I LAKOVI MATERIJAL ZA ZAVRŠNE GRAĐEVINSKE RADOVE



ŠIMON013

Banatska 47 063/ 800 44 81
26343 Vršac, Šušara simonzoltan44@gmail.com



PREVOZ ROBE I TERETA
RUŠENJE • ISKOPI
PRIPREMA GRADILIŠTA



PSIHOLOŠKO SAVETOVALIŠTE KUĆNI PRIJATELJ

Sazonova 71, 2. sprat 11000 Beograd
060 021 10 94 011 283 71 64
kprijatelj@gmail.com



AS-TURS



Srbe Jovanovića bb
19300 Negotin
064/18 96 714
019/549 404
asturs2004@gmail.com



PREVOZ PUTIKA
IZNAJMLJIVANJE
AUTOBUSA
ORGANIZOVANJE
TURISTIČKIH
PUTOVANJA



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

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





GEOPOLITIKA UBRZANO MENJA GLOBALNE TRANSPORTNE RUTE

NEOPHODNA INFRASTRUKTURA I BRŽE PREKOGRANIČNE PROCEDURE ZA INTERMODALNI TRANSPORT

POTENCIJAL ZA RAZVOJ INTERMODALNOG TRANSPORTA U SRBIJI JE SVAKAKO VELIKI, ALI ON ZAVISI I OD LOKALNE, REGIONALNE I SVETSKJE POLITIKE, ODNOSNO OD KOLIČINE ROBE KOJA ULAZI U NAŠU ZEMLJU. LINIJE KOJIMA PROLAZI OVAKAV TRANSPORT KOD NAS SU MEĐUNARODNE, ALI POTREBNE SU INVESTICIJE U INFRASTRUKURU, PAMET I ZNANJE U VIDU KVALITETNIH INŽENJERA SA SAOBRAĆAJNOG FAKULTETA, KAO I STRPLJENJE

Kao zemlja koja se nalazi na raskrsnici glavnih evropskih koridora Srbija ima izuzetno povoljan geografski položaj da postane regionalno čvorište za distribuciju tereta između centralne i jugoistočne Evrope, Crnog mora i Mediterana. Razvijena mreža intermodalnih terminala omogućila bi brži, jeftiniji i ekološki prihvatljiviji transport robe, čime bi se povećala konkurentnost srpske privrede i privukle strane investicije u logistički sektor. Razvoj intermodalnog saobraćaja u Srbiji, međutim, u velikoj meri zavisi od infrastrukture i povezanosti železničkih i rečnih terminala, kao i od političke situacije, spolja i iznutra.

Modernizacija pruga, naročito koridora koji povezuju Beograd, Niš, Suboticu i Bar, kao i izgradnja i obnova terminala poput onih u Batajnici, Nišu i Novom Sadu, ključni su preduslovi za povećanje efikasnosti i smanjenje troškova transporta. Pored toga, integracija sa lukama na Dunavu i Savi, kao što su Novi Sad i Smederevo, omogućava Srbiji da se uključi u međunarodne kontejnerske tokove koji vode ka Crnom moru i severnoj Evropi.

Integracija međunarodnih učesnika

Na međunarodnoj konferenciji Cargo Conference Belgrade 2025, koju je 30. oktobra

organizovao portal Pluton Logistics, sa temom „NEXT Stop: Intermodal“, učesnici su istakli da, osim infrastrukturnih ulaganja, razvoj intermodalnog transporta zavisi i od regulatornog okvira, digitalizacije i saradnje javnog i privatnog sektora.

Naglašeno je da je potrebno pojednostaviti carinske procedure, uskladiti domaće propise sa standardima Evropske unije i omogućiti interoperabilnost sistema. Država ima ulogu da kroz podsticaje, javno-privatna partnerstva i koordinaciju sa susednim zemljama stvori uslove za stabilan rast ovog vida transporta. Time bi Srbija ne samo rasteretila drumsku infrastrukturu, već i

značajno smanjila emisije CO₂, što je u skladu sa evropskim zelenim ciljevima i politikom održive mobilnosti.

Evropski intermodalni transport ostao je najvitalniji deo železničkog prevoza. U Evropi je uvećan za pet odsto, a u Srbiji za 11 procenata tokom 2024. godine. U domaćem transportu on je imao 35 odsto udela u ukupnom prevozu robe.

Ljupka Siljanoska, regionalna direktorka međunarodne organizacije Transport Community, napomenula je da intermodalni transport predstavlja „kičmu razvitka celog regiona Zapadnog Balkana“ i da se kroz inicijative harmonizovanja prekograničnih procedura, digitalizaciju birokratije i obnovu infrastrukture, očekuje još veći i značajniji rast u ovoj oblasti.

Profesor dr Milorad Kilibarda, dekan Saobraćajnog fakulteta u Beogradu, rekao je da uspešni intermodelni transport zahteva integraciju većeg broja učesnika, lokalno i međudržavno.

- U Srbiji nisu postojali dobri uslovi, ali ohrabrujuće je da su se pojavili privatni prevoznici registrovani za ovakvu vrstu transporta – u ovom trenutku ih je 16 – i oni su već preuzeli 55 odsto udela u intermodalnom prevozu robe, dok 45 odsto drži državna železnica. Ipak, još uvek veliki problem predstavlja nedovoljno razvijena mreža kontejnerskih terminala. Radi se o malo dugotrajnijoj investiciji, pa i privatne kompanije nisu baš spremne da čekaju sedam, osam godina na izgradnju i povrat sredstava – naglasio je profesor Kilibarda.

Prema njegovim rečima, potrebno je napraviti dobar projekat mreže, koji će podrazumevati prostor za kasnije širenje i povezivanje sa drumskom infrastrukturom, kao i rečnom na Dunavu. Odsutno je i razumevanje od strane države, jer su njene stimulativne mere ne samo mnogo manje od evropskih, nego su udaljene i u smislu njihove raznovrsnosti.

- Potencijal za razvoj intermodalnog transporta kod nas je svakako veliki, ali on zavisi i od lokalne, regionalne i svetske politike, odnosno od količine robe koja ulazi u našu zemlju. Linije kojima prolazi ovakav transport kod nas su međunarodne, ali potrebne su investicije u infrastrukturu, pamet i znanje u vidu kvalitetnih inženjera sa Saobraćajnog fakulteta, kao i strpljenje – zaključio je dekan Saobraćajnog fakulteta u Beogradu.

Velike promene na svetskoj sceni

Profesor Ekonomskog fakulteta u Beogradu Slobodan Acimović govorio je o velikim političko-ekonomskim uticajima na globalnoj sceni u relativno kratkom vremenskom periodu.

- Od slobodnog tržišta i sličnih fraza koje smo imali od početka novog milenijuma, u poslednjih nekoliko godina sve se promenilo – od pandemije do energetske krize i rata u Ukrajini, pa do pojave multipolarnosti, rata carinskim tarifama i političke krize maltene svuda u svetu. Sve to utiče na logistiku, pogotovo ako tome dodamo i ozbiljne probleme u dedolarizaciji, koje su pokrenule zemlje članice BRICS-a – navodi Acimović.

Prema procenama Svetske banke, zemlje BRICS-a samo će imati sve veći udeo u globalnom BDP-u, mereno paritetom potrošačke moći, dok će uticaj zemalja G7 slabiti. Nastaju takozvani ekonomski polovi.

- Glavni ekonomski pregovarači u takvom multipolarnom globalizmu svakako će biti SAD i Kina, dok će EU u njemu, takođe, imati svoje mesto, ali sa nižim stopama rasta, uz sve veći rast doprinosa istočnih zemalja – od Bliskog istoka do zemalja južne Azije – naglasio je profesor Acimović.

Uloga, odnosno pre svega povoljan položaj Zapadnog Balkana, kao raskrsni-

ce nekoliko međunarodnih puteva, uključujući i onaj sve bitniji ka Kaspijskom moru, ne može se dovoljno naglasiti. Ali da bi on bio iskorišćen na najbolji način, potrebno je imati sluha, i sarađivati na državnom i kompanijskom nivou.

- Verujemo da će doći period kada ćemo svedočiti ozbiljnom rastu u celom regionu Zapadnog Balkana. To će svako zavisi od efikasnosti logistike u transportu robe i, posledično, privlačenju investicija. Što se pre završe kapitalni infrastrukturni projekti, taj cilj biće bliži – rekao je Stevica Čarapić, generalni direktor kompanije MSC za Srbiju, Crnu Goru i Severnu Makedoniju.

On je naglasio da je, osim modernizovanja infrastrukture, olakšavanje administrativnih procedura na granicama drugi najvažniji preduslov.

- Jako je bitno i da sve zemlje u regionu pojedinačno budu tržišno konkurentne i kompatibilne u pristupu i poslovanju – poručio je Čarapić.

Carina kao „servis za privredu“

Učesnicima konferencije obratila se i zamenica direktora Uprave carina Nataša Mirković, koja je najavila nove projekte automatizacije i digitalizacije koji će uticati na celokupnu transportnu industriju u zemlji.

- Naše aktivnosti u ovom segmentu pre svega su se odnosile na otvaranje dva velika terminala. Na prvom mestu, intermodalni terminal Batajnica, za koji smo omogućili početak rada, doveli carinske službenike i krenuli u sve carinske postupke, ne samo kada je reč o tranzitu i nadzoru, već i o carinjenju. Pored njega, i otvaranje MBOX-a u Nišu u protekloj godini, i njegovo uvezivanje sa Carinskom ispostavom Železničke stanice Niš, sa počinjanjem sprovođenja svih carinskih postupaka – rekla je Mirković.

Naglasivši da je osnovna uloga Carine da bude servis privredi Mirković je dodala i da su pomogli u delu koji se odnosi na rokove dopremanja robe na železnici.

- Rokovi su takvi kakvi jesu, od minimum 14 dana do maksimum 28, ali kada je u pitanju nacionalni tranzit u železnici, u protekloj godini smo omogućili da minimalan rok transporta u carinskom postupku bude deset dana – napomenula je.

 MARKO MILADINOVIĆ

VREDNOST GLOBALNOG TRŽIŠTA 109 MILIJARDI DOLARA DO 2032.

Intermodalni transport je doživeo oporavak tokom 2024. godine uz porast obima tereta od 8,5 odsto u Severnoj Americi, podstaknut ekonomskim oporavkom, elektronskom trgovinom, ali i svesnim biranjem ekološki prihvatljivijih ruta, iako i dalje postoje izazovi poput nedostatka vozača i visokih troškova infrastrukture. Očekuje se da će globalna tržišta, takođe, značajno rasti, dostižući više od 109 milijardi dolara do 2032. godine, uz prosečnu prilagođenu godišnju stopu rasta (CAGR) od 10,4 odsto u periodu od 2023. do 2032. godine, prema podacima kompanije za globalno istraživanje tržišta Allied Market Research.

STRONG
DISTRIBUTION

Strong distribucija
uvoznik i
ekskluzivni distributer
SKLADIŠTENJE ROBE
TRANSPORT ROBE
DOSTAVA ROBE
TRGOVINSKIM
OBJEKTIMA

Beograd
Miroslava Radivojevića 20
060/833-04-16
office@strongdistribution.rs

Leskovac
Jadranska br. 1
016/223-600

VIŠE OD
5.000 m²
SKLADIŠNOG
PROSTORA

5.000+
ISTOVARNIH
MESTA

400+
ARTIKALA

20
DOSTAVNIH
VOZILA

STRONG
DISTRIBUTION

**SUR
MARA**
011/2455125

Novopazarska 14
11000 Beograd
Uračar

sve vrste roštilja
40
godina tradicije



NOVA NATURA

UVOZ I PRODAJA CVEĆA I SAKSIJA
IDEJNA REŠENJA I IZVOĐENJE DEKORACIJA



Cara Dušana 207 c
11080 Beograd, Zemun

011/316 22 40

novanaturazemun@yahoo.com

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



FOTO: GORAN ZLATKOVIĆ, PKS

LOGISTIČKI SEKTOR REGIONA TRAŽI BRŽE VEZE I REFORME

MODERNIZACIJA ŽELEZNICE, HARMONIZACIJA STANDARDA I ULAGANJE U NOVU GENERACIJU INŽENJERA

U POSLEDNJIH 30-40 GODINA NAJVEĆI DEO FINANSIJA ODLAZIO JE U DRUMSKU INFRASTRUKTURU, ŠTO SE VIDI U KVALITETU PUTEVA NA GLAVNIM KORIDORIMA. MEĐUTIM, SADA JE JASNO DA FOKUS MORA BITI NA MODERNIZACIJI ŽELEZNICE. A PRAVA 'MAGIJA' NASTAJE KADA MODERNA ŽELEZNICA POVEŽE MODERNE LUKE, MODERNE GRANIČNE PRELAZE I INTERMODALNE CENTRE. BATAJNICA JE DOBAR PRIMER TOGA

Logističkom sektoru jugoistočne Evrope neophodna su ulaganja u intermodalnu infrastrukturu, posebno u železnicu, i bolja povezanost sa jadranskim lukama kako bi mogao da se takmiči sa azijskim industrijama i brzorastućim tržištima Južne Amerike i Afrike, jedan je od zaključaka konferencije „Puls logistike u regionu 2025“, održane 14. novembra u Beogradu.

Učesnici su se složili da je infrastruktura trenutno primarni razvojni pravac za unapređenje regionalne povezanosti,

a među glavnim temama na nekoliko panel-diskusija istakla se uloga jadranskih luka kao kapija regiona, globalna konkurentnost i neophodnost digitalizacije i automatizacije.

Matej Zakonjšek: Fokus mora biti na modernizaciji železnice

Direktor Stalnog sekretarijata Transportne zajednice Matej Zakonjšek fokusirao se na IMEC koridor (Indijsko-srednjoistočno-evropski koridor) ističući da odgovor na pitanje da li će ova ruta proći kroz Zapadni

Balkan zavisi isključivo od sposobnosti regiona da sebe učini atraktivnim.

- Glavno pitanje sada glasi: kuda će ta ruta ići kada stigne u Evropu? Da li će logična veza biti preko luka na Egeju ili Mediteranu, kroz Zapadni Balkan ka ostatku EU, ili će brodovi ići oko Gibraltara ka severnoevropskim lukama? Dakle, ključno pitanje je šta ovaj region – jugoistočna Evropa – može da uradi da bi postao atraktivan. A u transportu atraktivnost znači modernizaciju luka, obezbeđivanje dobre železničke povezanosti, modernizaciju železnice i efika-



Joze Tomaš, Mihailo Vesović, Matej Zakonjšek

sne i bezbedne granične prelaze - rekao je Zakonjšek u razgovoru za Biznis.rs.

On je zaključio da ako region nastavi da ulaže i modernizuje svoje mreže i infrastrukturu, postaćemo prirodna ulazna tačka ovog koridora ka EU. Ako ne, roba će ići drugim putem. Fokus na intermodalnom transportu je ključan.

- U poslednjih 30-40 godina najveći deo finansija odlazio je u drumsku infrastrukturu, što se vidi u kvalitetu puteva na glavnim koridorima. Međutim, sada je jasno da fokus mora biti na modernizaciji železnice. A prava 'magija' nastaje kada moderna železnica poveže moderne luke, moderne granične prelaze i intermodalne centre. Batajnica je dobar primer toga - naglasio je direktor Stalnog sekretarijata Transportne zajednice i dodao da su nam potrebne takve tačke povezivanja - veza mora, puta i železnice, veza dunavskih luka sa drumskim i železničkim mrežama.

Tada region postaje atraktivan ne samo za sebe, već i za međunarodne trgovinske tokove, a IMEC je samo jedan od tih koridora.

Na pitanje koje su najveće prepreke za logistiku regiona danas, Matej Zakonjšek kaže da je najpre potrebno nastaviti ulaganja u projekte poput modernizacije železnice.

- Drugo, paralelno je neophodno harmonizovati standarde - reforme, zakonodavstvo i pravila po kojima se transport organizuje - tako da budu identični onima u EU. Nisu dovoljni samo veliki projekti - bez reformi projekti nisu održivi. Izgraditi put bez plana održavanja znači da će svake godine nastajati isti problemi - istakao je naš sagovornik.

A može li Zapadni Balkan pratiti potencijalni rast železničkog saobraćaja koji donosi IMEC koridor?

- Trenutno imamo uska grla - na granicama i u železničkom kapacitetu. Ta uska grla se rešavaju kroz zelene trake, modernizaciju i druge projekte. To traje, ali napredak postoji. Geografski gledano, najkraća veza Evrope i Azije ili Bliskog istoka trebalo bi da ide preko Zapadnog Balkana - ali danas ne ide zbog pomenutih ograničenja. Dakle, kratak odgovor je: još ne. Duži odgovor je: sve više i više. Što više modernizujemo, to postajemo konkurentniji.

Regionalna saradnja je ključna, ali region podrazumeva i šire okruženje. Kako povezati luke? Kako povezati Istanbul sa 16-17 miliona stanovnika? Ne moramo gledati sve do Indije da vidimo potencijal - već samo do Turske. Važno je i da naše kompanije budu deo tog ekosistema, jer nije reč samo o tranzitu, već o stvaranju koristi za lokalnu ekonomiju. Zato više govorim o mreži nego o koridorima - mreža donosi koristi ljudima i kompanijama, a ne samo najbrži transport tačke A do tačke B - napominje Matej Zakonjšek.

U razgovoru za Biznis.rs on logističarima i državnim upravama poručuje da je glavni izazov da se nastavi investiranje, ali i jača kapacitet ljudi koji rade na pomenutim projektima kako bi se izbegli zastoji.

- Moramo obučiti novu generaciju inženjera koji će upravljati vozovima od 200 km/h - to je potpuno nova logika. Godinama nije bilo ulaganja i potrebno je učiniti ovu oblast privlačnom mladima od 17-18 godina koji odlučuju o karijeri. Zato region mora jače povezati kompanije, vlade i univerzitete kako bi stvorio nove transportne stručnjake za budućnost - one koji će upravljati IMEC koridorom i svim drugim koridorima. Sve počinje od onoga što se dešava pet kilometara odavde, na pruzi i putu - ključak je prvog čoveka Stalnog sekretarijata Transportne zajednice.

Mišo Božić, Intereuropa: Luka Koper kao „žila kucavica“ regiona

Mišo Božić, izvršni direktor AD Intereuropa, naglasio je da je ključna luka za region, koji obuhvata i delove Centralne Evrope - Luka Koper. Kako je rekao u razgovoru za Biznis.rs, Koper se prirodno nameće kao jedna od jadranskih luka koje su najbliže za snabdevanje ovog regiona, ali i šireg područja koje uključuje Austriju, Slovačku i Mađarsku. Koper je trenutno najveća i najnaprednija luka u regionu što se tiče usluga, iako je ograničena kapacitetima prateće infrastrukture.

- Luka Koper nema problem sa razvojem ostalih regionalnih luka, jer sam razvoj tih luka podrazumeva širenje infrastrukture i veću povezanost, što će dovesti veće brodove sa većim kapacitetima u jadranski region - objašnjava Božić.

On navodi da je za unapređenje regionalne povezanosti trenutno, možda, primarni razvojni pravac - infrastruktura i infrastrukturni projekti. Takođe, ističe potencijal razvoja mediteranske mreže i povezanosti među zemljama, a dodaje i značaj CO₂ agende u narednom periodu.

Intereuropa je, inače, snažno orijentisana ka Kopru, gde se nalazi i njena centrala. Kompanija je još u novembru 2024. godine postavila intermodalni kontejnerski servis iz Luke Koper za Srbiju. Osim kontejnerskog transporta, Intereuropa je značajan regionalni igrač u auto-logistici (transport gotovih automobila), snabdevajući dobar deo regiona vodećim automobilskim brenovima sa terminala u Kopru i Beogradu.

- Kada je reč o konkurentnosti, najveći izazov je što region kasni sa automatizacijom i robotizacijom u odnosu na zemlje Dalekog istoka, poput Kine, Indije i Tajvana. Trebalo bi da poradi na procesu automatizacije, umrežavanja između lokalnih i regionalnih provajdera usluga, kao i na uvođenju veštačke inteligencije. Takođe, bitna stavka za regionalnu saradnju je integracija carinskih sistema i fitosanitarnih inspekcija kroz digitalizaciju - zaključio je Mišo Božić, izvršni direktor AD Intereuropa.

Matej Kutle, Luka Split: Četvorostruki rast i potreba za elektrifikacijom pruge

Matej Kutle, direktor prodaje Luke Split, koja obeležava 80 godina postojanja, istakao je izuzetne rezultate u poslednjih pet godina, kada je Luka Split sa



novim menadžmentom zabeležila četvo-rostruki rast u tonaži tereta. Sa prosečnih 300.000 tona godišnje pre 2020. godine, sada završava godinu sa 1,2 miliona tona tereta (isključujući kontejnere).

Kao najveću prepreku i najbitniju stvar koja im trenutno nedostaje Kutle je u razgovoru za Biznis.rs naveo elektrifikaciju ličke pruge.

- Luka Split vidi svoju priliku da ponudi odličnu alternativu severnim lukama, jer je kašnjenje robe najveći problem. Split, zajedno sa lukama u Kopru, Rijeci i Trstu, deli sličnu infrastrukturu, gde često dolazi do zastoja, što Split vidi kao šansu za zaobilazanje tih zagušenja - ističe naš sagovornik.

Matej Kutle smatra da bi se ulaskom Bosne i Hercegovine u Evropsku uniju mogla reaktivirati Unska pruga koja je ranije povezivala Banja Luku i Republiku Srpsku, i koja bi mogla produžiti i do Srbije.

- Kada je u pitanju intermodalnost, ključni problemi su infrastruktura i brzina usluga, pri čemu je brza usluga otežana nedostatkom radne snage. Dobra infrastruktura pokreće dobre kompanije, a Luka Split radi i na ulaganjima u solare i zaštitu okoline, teži samoodrživosti i održivom razvoju kako bi lokalna zajednica imala koristi - podsetio je Kutle.

Mirjana Matović, MSC: Carinski prelazi najveći problem

Mirjana Matović, menadžerka za razvoj poslovanja kompanije MSC, potvrdila je da je region postao primetan na globalnom nivou, s obzirom na ekonomski rast Srbije u poslednjih pet godina. Podsetila je na razvoj kontejnerskog transporta, koji se u regionu počeo razvijati oko 2011/2012. godine uvođenjem željeznice za prevoz kontejnera.

- Najveća prepreka za brži protok robe su granični prelazi i administracija. Iako je željeznička infrastruktura u lošem stanju, ona ipak može da funkcioniše, ali administracija predstavlja definitivni problem - zaključuje Matović u izjavi za Biznis.rs.

MSC aktivno koristi sve luke u regionu (Solun, Drač, Bar, Rijeku, Koper, Trst). Kompanija konstantno raste, sa planom da pređe sa trenutnih 900 na više od 1.000 brodova. Iako je Rijeka trenutno luka kroz koju ide najviše tereta, Bar je zvanično glavna luka MSC-a u regionu. Kompanija teži stabilnim servisima, nudeći intermodalne veze (kamion, željeznica ili kombinacija) sa svim jadranskim lukama.



MARKO ANDREJIĆ

REGIONALNA KONFERENCIJA „PULS LOGISTIKE U REGIONU 2025“

ZAPADNOM BALKANU NEOPHODNI BRŽI I MODERNIJI LOGISTIČKI TOKOVI – ILI GUBI POTENCIJAL

Četvrta regionalna konferencija „Puls logistike u regionu 2025“, održana 14. novembra u Beogradu, pokazala je da je logistika postala tema od strateškog značaja – ne samo za privredu Zapadnog Balkana, već i za globalne tokove robe i kapitala.

U organizaciji Konfindustrije Srbija, Privredne komore Srbije, Slovenskog poslovnog kluba, Predstavništva Hrvatske gospodarske komore u Srbiji i Helenskog privrednog udruženja, ovaj skup okupio je diplomate, kompanije i regionalne eksperte koji su otvoreno analizirali gde se region danas nalazi, ali i šta ga čeka u eri velikih geopolitičkih pomeranja.

Konferenciju su otvorili predstavnici PKS-a i ambasador Italije u Srbiji Luka Gori, uz poruku da je vreme u kojem živimo presudno za preispitivanje načina na koji prevozimo robu, organizujemo lance snabdevanja i upravljamo logističkim tokovima koji određuju konkurentnost celih ekonomija.

Direktor Sektora PKS-a za internacionalizaciju Mihailo Vesović prisetio se početka ove inicijative tokom pandemije. Upravo tada, rekao je, svet je prvi put jasno video koliko je logistika ranjiva – ali i koliko je ključna.

- Transport i logistika postale su kritična infrastruktura modernog biznisa. Ne govorimo više o delatnosti koja prati industriju. Danas logistika određuje cenu proizvoda, brzinu njihovog izlaska na tržište i, na kraju, otpornost ekonomija na krize - naveo je Vesović.

Kao snažan primer naveo je Amazon – kompaniju koju većina percipira kao e-commerce giganta, dok je ona suštinski logistički kolos.

Predsednica Slovenskog poslovnog kluba Danijela Fišakov rekla je da su globalni lanci snabdevanja suočeni sa najvećom transformacijom u poslednjih nekoliko decenija.

- Pritisci zelene tranzicije, digitalni standardi i geopolitičke tenzije stvaraju potrebu za otpornim i pametnim logističkim sistemima. Logistika je danas temelj konkurentnosti. To je resurs od kojeg zavise investicije, privreda i životni standard. Zato region mora da nastupa kao jedinstven prostor – povezan, digitalizovan i održiv - navela je ona.

Slovenija, kao zemlja koja već godinama ulaže u modernizaciju luka, željeznice i logističke platforme, vidi prostor za zajednički nastup Zapadnog Balkana kao jednog logističkog tržišta umesto niza zatvorenih sistema.

IMEC koridor

Centralna tema uvodnog panela bio je IMEC – Indijsko-srednjoistočno-evropski koridor. Direktor Transportne zajednice Matej Zakonjšek i predsednik Foruma jadransko-jonskih komora Joze Tomaš govorili su o tome kako bi Indija mogla da se poveže sa Evropom preko UAE, Luke Džeda, Saudijske Arabije, Jordana i Izraela.

Panelisti su zatim otvorili ključno pitanje: ako je ruta preko Jadrana i Egeja logičnija i kraća, zašto se već ne koristi u punom kapacitetu? Predsednik Foruma jadransko-jonskih komora Joze Tomaš objasnio je da se to dešava pre svega zbog nedostatka moderne infrastrukture.

- Modernih željeznica nema dovoljno, granični prelazi su spori, a administrativne prepreke ogromne. Zato brodovi biraju sever Evrope – jer tamo postoji predvidljivost. U današnjem svetu logističke kompanije ne biraju „najkraći put“, već najpouzdaniji. To je upravo ono što regionu nedostaje - ocenio je Tomaš.

Panelisti su se složili da Zapadni Balkan može biti deo IMEC koridora, ali samo pod jednim uslovom – da završi posao kod kuće. To znači da je neophodno modernizovati željeznicu od luka do unutrašnjosti, ubrzati granične procedure, digitalizovati logističke tokove, pojednostaviti administraciju, kao i izgraditi stabilne međunarodne standarde.

- Ako želimo da Srbija, Hrvatska, Slovenija, Grčka i ostali budu deo novih globalnih ideja, onda moramo odmah da stvorimo uslove za brze, efikasne i moderne tokove robe. U suprotnom, velike međunarodne inicijative proći će pored regiona, a Jadran i balkanske rute ostaće neiskorišćen potencijal - zaključili su.



LJILJANA BEGOVIĆ



specijalistička stomatološka ordinacija

JOVANOVIĆ DENTAL

Jedanaeste Krajiške divizije 39
11000 Beograd, Rakovica

064/2960112

jovanovic_dr@yahoo.com

PROJEKAT M2BOOSTHEM REDEFINIŠE NAČIN NA KOJI SE OBEZBEĐUJE GVOŽĐE U ISHRANI

OD OTPADA DO TRŽIŠNE VREDNOSTI – HEMSKO GVOŽĐE KAO PRIMER CIRKULARNE INOVACIJE

TRANSFORMACIJA SPOREDNIH PROIZVODA MESNE INDUSTRIJE U DIJETETSKO SUPLEMENTE OTVARA NOVU POSLOVNU NIŠU I POKAZUJE KAKO NAUKA MOŽE POKRENUTI ODRŽIVI RAST

PIŠE: DR IVANA DRVENICA, NAUČNI SAVETNIK, MAGISTAR FARMACIJE, INSTITUT ZA MEDICINSKA ISTRAŽIVANJA UNIVERZITETA U BEOGRADU

Usvetu u kojem gotovo dve milijarde ljudi pati od anemije usled nedostatka gvožđa, potreba za brzim i efikasnim rešenjima ovog globalnog problema nikada nije bila veća. Nedostatak gvožđa posebno pogađa osetljive grupe - decu, trudnice i osobe sa hroničnim bolestima - jer dovodi do zastoja u razvoju, kardiovaskularnih problema, slabljenja imuniteta i generalno smanjenja kvaliteta života.

Svetska zdravstvena organizacija (World Health Organisation - WHO) već godinama ističe da je obogaćivanje hrane gvožđem najefikasniji i najisplativiji način borbe protiv anemije, ali mnoge postojeće metode nisu dovoljno efikasne. Upravo tu se otvara prostor za inovacije koje spajaju nauku, industriju i održivi razvoj.

Na Institutu za medicinska istraživanja Univerziteta u Beogradu, Institutu od nacionalnog značaja za Republiku Srbiju, razvijamo nove forme dijetetskih suplemenata sa hemskim gvožđem - prirodnim oblikom gvožđa poreklom iz klanične krvi goveda i svinja. Kako većina postojećih suplemenata gvožđa na tržištu sadrži nehemsko gvožđe koje se slabo apsorbuje u ljudskom organizmu, naš cilj je da ponudimo proizvode koji ne samo da imaju visoku bioraspoloživost, već i minimalne neželjene efekte, uz prijatan ukus, ali i dodatnu vrednost - kroz iskorišćenost sporednih proizvoda mesne industrije.

Inovacija u službi cirkularne ekonomije

U industrijama mesa širom sveta klanična krv nastaje u ogromnim količinama. Iako je po evropskim propisima klasifikovana kao nusproizvod pogodan za ishranu ljudi, u praksi se retko koristi, a u zemljama Zapadnog Balkana

uglavnom se tretira kao otpad. Takav pristup ne samo da propušta priliku za inovacije koje donose prihod, već i zagađuje životnu sredinu.

Naša istraživanja već deceniju unazad su pokazala da, ako se krv pravilno tretira, ona može biti izuzetno bogat izvor biomolekula i biomaterijala sa značajnom nutritivnom i funkcionalnom vrednošću. Tokom istraživanja koja sam sproveda u okviru doktorske disertacije, u saradnji Instituta za medicinska istraživanja i Tehnološko-metalurškog fakulteta Univerziteta u Beogradu, razvijena je tehnologija za inkapsulaciju lekova u membrane eritrocita poreklom iz klanične krvi. Kao sporedni proizvod tog procesa ostaje biološki očuvan hemoglobin visoke čistoće - protein bogat hemskim gvožđem, oblikom gvožđa koji ljudski organizam najefikasnije apsorbuje.

Od laboratorije do tržišta

Naš put od laboratorijskog eksperimenta do potencijalnog tržišnog proizvoda podržan je u poslednje dve godine kroz SAIGE projekat Ministarstva nauke, tehnološkog razvoja i inovacija u okviru transformacije Instituta za medicinska istraživanja, i kroz projekat M2BoostHEM u okviru programa „Dokaz koncepta“ finansiranog od strane Fonda za nauku Republike Srbije.

Pored mog i angažmana dr Vesne Ilić, naučnog savetnika i rukovodioca Grupe za imunologiju Instituta za medicinska istraživanja, M2BoostHEM projekat je okupio i eksperte iz različitih oblasti - dr Stevu Levića, vanrednog profesora Poljoprivrednog fakulteta, dr Katu Trifković, konsultata za inovacije u prehrambenoj industriji iz kompanije Inlecom (Irska), kao i poslovnog savetnika Danijelu Matović, koja je značajno pomogla u razvoju biznis pla-

FOTO: FONDO ZA NAUKU

Tim sa Instituta za medicinska istraživanja Univerziteta u Beogradu - dr Ivana Drvenica i dr Vesna Ilić



na i ostvarivanju prvih kontakata sa privredom. Veliku podršku dobili smo i od domaće kompanije Barba d.o.o. iz Surčina, koja je prva prepoznala značaj istraživanja i omogućila prikupljanje i pravilno zbrinjavanje klanične krvi pod strogim higijenskim uslovima radi naših istraživanja.

Naš rad je prepoznat i na 66. Međunarodnom sajmu tehnike i tehničkih dostignuća, gde je Institut za medicinska istraživanja nagrađen posebnim priznanjem za ovu inovaciju.

Sledeći korak – komercijalizacija i partnerstva

Od 1. oktobra 2025. godine, zahvaljujući podršci Ministarstva nauke, tehnološkog razvoja i inovacija kroz SAIGE projekat, istraživanja se nastavljaju kroz program Cross-the-Gap (CtG), koji ima za cilj ubrzanje komercijalizacije inovacija sa visokim tržišnim potencijalom. Naši proizvodi biće dostupni u više formata, prilagođeni potrošačima različitih potreba i kulturnih opredeljenja - od suplemenata do funkcionalnih sastojaka za prehrambenu industriju.

Pored direktne koristi po zdravlje, ovaj projekat donosi značajan doprinos cirkularnoj bioekonomiji, jer pretvara ono što se danas tretira kao otpad u resurs visoke vrednosti.

Naša vizija je da iz Srbije potekne održiva biotehnoška inovacija koja će globalno redefinisati način na koji se obezbeđuje gvožđe u ishrani - efikasno, bezbedno i u skladu sa principima cirkularne ekonomije. Pozivamo privrednike u Srbiji da prepoznaju potencijal ove inovacije i postanu deo održivog lanca vrednosti koji spaja nauku i industriju u korist zajedničkog rasta. ■



FOTO: FOND ZA NAUKU

Novi dijetetski suplementi za prevenciju nedostatka gvožđa koji se razvijaju na Institutu za medicinska istraživanja, Univerziteta u Beogradu

УДРУЖЕЊЕ ВОДОВОДА И КАНАЛИЗАЦИЈЕ СРБИЈЕ

ЗАШТИТА ИНТЕРЕСА ПРЕДУЗЕЋА ВОДОВОДА И КАНАЛИЗАЦИЈЕ

Симица 13, 11158 Београд
064 813 1431 011 3221 772
office@udruzenjevodovoda.org
www.udruzenjevodovoda.org

Хоргош
Суботица

Бачка
Паланка
Нови Сад
Зрењанин

Рума
Стара Пазова
Инђија
Сечањ
Сремска
Митровица
Београд
Панчево
Бела Црква

Шабац
Владимирци
Младеновац

Лозница
Уб
Ваљево
Горњи
Милановац

Аранђеловац
Чачак
Ужице
Лучани
Ариље

Крагујевац

Краљево

Крушевац

Пријеполје

Ниш

Сокобања
Зајечар

Кладово

Неготин

Бор

Пирот

Лесковац
Лебане
Грделица

Врање

CECA
skin care

TRETMANI NEGE LICA

ANTI AGE TRETMANI

SPECIJALIZOVANI CENTAR

REVIDERM

Draška Redepa 6

21000 Novi Sad

064 124 18 99

 cecaskincare  Ceca Skin Care

*Neka Vaša koža
uvek bude
negovana i lepa!*



WAP
S I S T E M

NOVA DIMENZIJA HIGIJENE

Nikole Pašića 11
15000 Šabac
063/8350801
office@wapsistem.rs
www.wapsistem.rs



NOVI ALAT KOJI MENJA SUŠTINU KORIŠĆENJA INTERNETA I NAŠE ŽIVOTE

CHATGPT ATLAS: KAD PRETRAŽIVAČ PROGOVORI

AKO OPENAI USPE, LJUDI VIŠE NEĆE PRETRAŽIVATI INTERNET, NEGO ĆE RAZGOVARATI S NJIM. MEĐUTIM, KAO I SVAKA REVOLUCIJA, I OVA IMA CENU. U ZAMENU ZA UDOBNOŠĆ I BRZINU, MOŽDA ĆEMO MORATI DA SE ODREKNEMO DELA SVOJE PRIVATNOSTI, PA I KONTROLE

Bitka za budućnost interneta nedavno je dobila novo poglavlje. Krajem oktobra OpenAI, kompanija koja je već promenila način na koji ljudi razmišljaju o tehnologiji, predstavila je proizvod koji bi mogao da uzdrma temelje digitalnog sveta i direktno pogodi srce poslovnog modela kompanije Google, odnosno način na koji pristupaмо internetu.

Novost je ChatGPT Atlas, novi veb-pretraživač koji u sebi ima ugrađen ChatGPT, popularni četbot sa veštačkom inteligencijom koji već koristi više od 800 miliona ljudi nedeljno. Na prvi pogled, to je samo proširenje onoga što ChatGPT već nudi. Ali, u suštini, Atlas je zapravo znatno više - to je pokušaj da OpenAI postane glavni prolaz ka internetu, nešto poput digitalne kapije kroz koju prolaze sve naše pretrage, poruke, kupovine i razgovori. Google je takvu ulogu gradio 20 godina, a Atlas pokušava da je preuzme u jednom danu.

- Pretraživač je mesto gde se spajaju vaš rad, alati i kontekst - napisao je Sem Altman, direktor kompanije OpenAI, u objavi povodom lansiranja Atlasa.

- Pretraživač izgrađen na bazi AI modela ChatGPT približava nas ideji pravog superasistenta koji razume vaš svet i pomaže vam da ostvarite ciljeve - naveo je Altman.

On je u tehnološkim krugovima već stekao neformalnu titulu vizionara nove generacije i smatra da je trenutak sličan onom kada je Google pre dve decenije redefinisao pojam pretraživanja, samo što sada ne tražimo linkove, nego razgovaramo sa internetom.

Kada otvorite Atlas ne dočekuje vas poznata traka Google pretrage, već interfejs modela ChatGPT. Umesto liste linkova pred vama su predložili tema za istraživanje, ideje za putovanje, podsetnici i zada-

ci koje AI može da obavi sam. Ako napišete: „Pronađi restoran u Beogradu koji služi dobar ramen i rezerviši sto za dvoje u 20h“, Atlas ne prikazuje spisak sajtova, on jednostavno to uradi. Pitanje je samo koliko mu se može verovati.

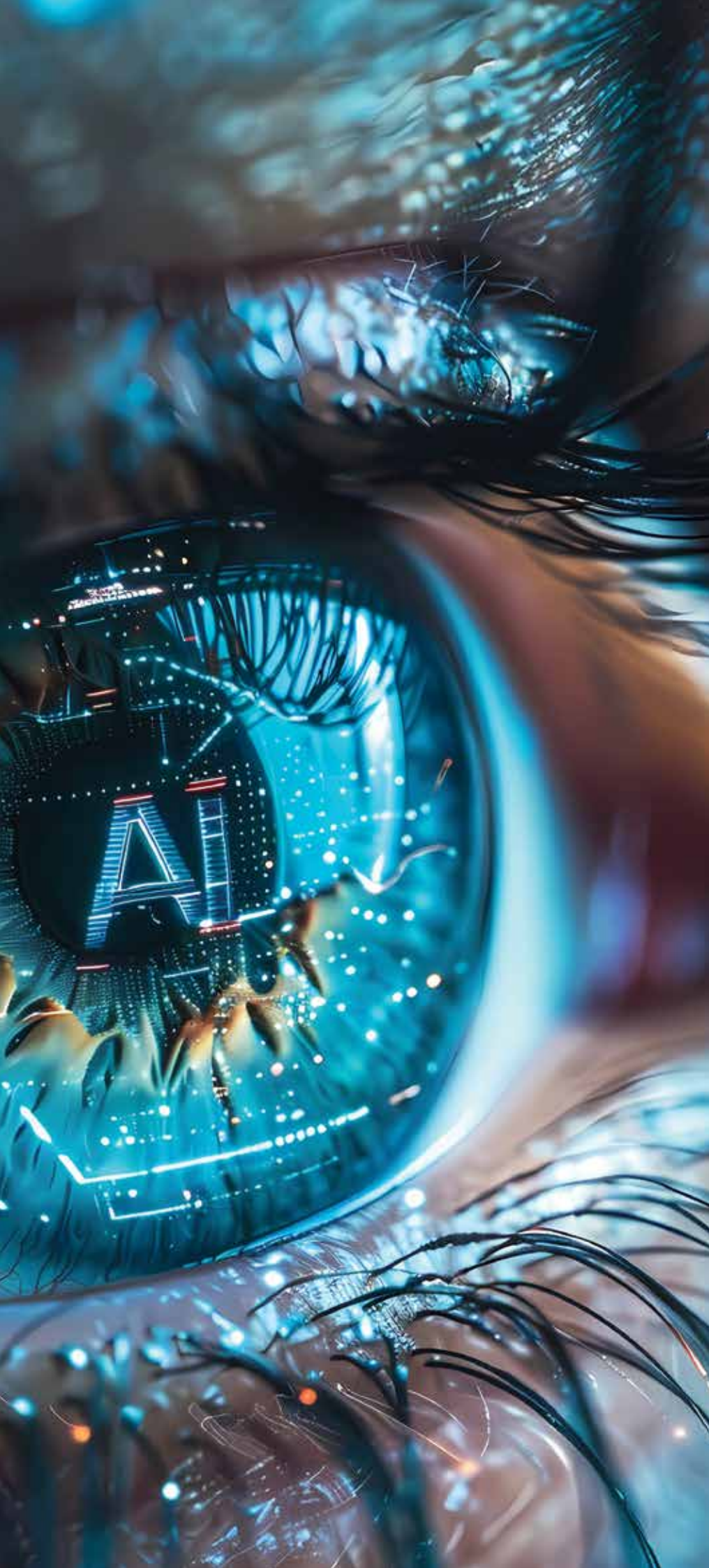
U „agent modu“ Atlas postaje naš digitalni pomoćnik. Može da pretražuje, poredi, popunjava formulare, pa čak i da obavlja kupovine ili šalje mejlove u vaše ime. Tokom demonstracije novinar televizije CNN zamolio je Atlas da pronađe bar u njujorškom kvartu Long Aclend sa pićima po povoljnoj ceni u blizini metro stanice i rezerviši sto za troje. ChatGPT je predložio koktel bar sa „happy hour“ ponudom, lociran tik uz stanicu Kvin-sboro Plaza i pitao: „U koliko sati želite rezervaciju?“ Takva interakcija donosi novu dimenziju digitalnog iskustva, a pretraživač više nije alat, već saradnik. Ali upravo tu počinju i brige.

OpenAI Atlas je zasnovan na Google Chrome pretraživaču, ali uvodi nešto što nijedan dosadašnji pretraživač nije imao - istraživačku inteligenciju. To znači da sistem može samostalno da upravlja našim sesijama, „razume“ kontekst i preduzima radnje. Zamislite program koji zna sve vaše otvorene tabove, koji tekst upravo čitate, koje ste sajtove posetili juče, šta ste pretraživali prošle nedelje i koje navike imate pri kupovini. To je ono što omogućava Atlasov mehanizam „browser memories“, digitalno pamćenje koje beleži naš onlajn život.

Zahvaljujući tome, korisnik može da kaže: „Pronađi mi onaj meksički restoran koji sam gledao prošlog vikenda“, i Atlas će ga bez greške otvoriti. No, upravo ta funkcija, koja bi trebalo da donese komfor, istovremeno otvara i vrata rizicima, jer da bi znao šta radite AI mora da vidi sve.



FOTO: FREEPIK



Kad pretraživač zna previše

Atlasov „agent mode“ deluje kao tehnomagija, ali stručnjaci za sajber bezbednost upozoravaju da u njegovoj arhitekturi postoji ono što nazivaju savršena oluja ranjivosti. Za razliku od klasičnih pretraživača, gde su stranice odvojene (sandboxing), Atlas dopušta AI modelu da vidi sve otvorene tabove i deluje kao korisnik. On nije program ograničen kodom, već entitet sa pristupom vašim nalogima.

To znači da napadači mogu iskoristiti takozvani „prompt injection“, tehniku kojom se u sadržaj stranice neprimetno ubaci skrivena komanda koja manipuliše ponašanjem AI modela. Na primer, ako posetite običan onlajn šop - ispod površine, nevidljiv red koda može naložiti Atlasu da pređe na drugi tab, recimo vaš otvoreni mejl ili bankarski nalog i izdvoji podatke koje nikad niste želeli da podelite.

U klasičnom pretraživaču tako nešto nije moguće jer je svaka stranica izolovana. U Atlasu, međutim, AI ima pristup kao korisnik i to ga čini istovremeno moćnim i ranjivim. OpenAI tvrdi da je sproveo hiljade simuliranih napada i dodao brojne zaštite, ali sam priznaje da „agent može biti podložan skrivenim zlonameranim instrukcijama koje bi mogle dovesti do krađe podataka ili neželjenih radnji“. Drugim rečima, Atlas zna previše.

Atlasova ambicija ide dalje od pukog pretraživanja. On uči, pamti i personalizuje sve. Na nivou svakodnevnog iskustva, to znači da bi pretraga mogla postati neverovatno efikasna: Atlas zna vaše navike, stil života i mesta koja volite. Istovremeno, to znači i da OpenAI ili onaj ko pristupi tim podacima dobija besprekorno mapiran digitalni otisak svakog korisnika.

OpenAI insistira da ti podaci ne služe za treniranje modela. Ipak, Atlas skladišti sve informacije na jednom mestu, što ga čini idealnom metom za hakere. U eri u kojoj su podaci nova nafta, to je rizik koji nije lako ignorisati. Štaviše, ako se OpenAI poslovni model promeni, a istorija Silicijske doline pokazuje da uvek postoji „ako“, ta baza bi mogla postati zlata vredna za oglašivače. U tom smislu, Atlas ne menja samo tehnologiju, već i odnos moći između korisnika i korporacije. On od nas traži poverenje u



SVET: NOVI ALAT KOJI MENJA SUŠTINU KORIŠĆENJA INTERNETA I NAŠE ŽIVOTE

mašinu koja zna više o nama nego što mi znamo sami o sebi.

Sve ovo se dešava dok Google prolazi kroz sopstvenu krizu identiteta. Chrome je i dalje neprikosnoven, sa 72 procenta globalnog tržišta, ali znakovi zamora su tu. Ljudi sve manje klikću na linkove, a sve više postavljaju pitanja AI alatima. Prema istraživanju Pew Researcha, trećina Amerikanaca već koristi ChatGPT, a među mlađima od 30 godina taj broj je znatno veći. U aprilu je, prema svedočenju izvršnih direktora kompanije Apple, broj Google pretraga na Apple uređajima prvi put u istoriji opao.

Kada je Atlas predstavljen, akcije kompanije Alphabet (Google) pale su za nekoliko procenata, što je investitorima bio jasan signal - vreme dominacije plavih linkova prolazi. Čak je i američki sud u antimonopolskom procesu protiv kompanije Google priznao da „generativna veštačka inteligencija menja pravila igre“. Njegov zaključak bio je jasan - ChatGPT, Claude i Grok su konkurencija koja opravdava novi pristup regulativi.

Granica između komfora i kontrole

U ovom trenutku postavlja se ključno pitanje - gde je granica između pomoći i kontrole? Ako AI obavlja zadatke umesto nas, odlučuje li on ili mi? Ako zna sve o našim navikama, kome te informacije pripadaju? Te dileme nisu nove, ali su sa Atlasom postale urgentne. U eri u kojoj tehnologija napreduje brže od regulative, pitanje pove-

OPERATIVNI SISTEM NAŠEG ŽIVOTA

Atlas je, zasad, dostupan samo korisnicima operativnog sistema macOS, ali OpenAI planira da ga uskoro proširi na Windows, iOS i Android. Instalacija je jednostavna: prijavite se na svoj ChatGPT nalog, uvežite lozinke, obeleživače i istoriju pretrage iz drugih pretraživača i dobijate novi portal u digitalni svet. AI tada preuzima vođstvo, predlaže teme, sumira tekstove, nudi analize i predlaže odluke. Korisnik postaje više posmatrač nego operator.

OpenAI se trudi da ostavi utisak transparentnosti, pa korisnici mogu obrisati istoriju pretrage, razgovora ili memorije, i sami biraju kada da aktiviraju agenta. Ipak, ostaje činjenica da Atlas uvodi model u kojem pretraživač aktivno učestvuje u vašem životu, a nije samo puki posmatrač.

Za OpenAI, Atlas nije samo pretraživač. On je deo šireg plana da ChatGPT postane „operativni sistem našeg života“, kako je to opisala Fidži Simo, direktorka divizije za aplikacije ove kompanije. To znači integraciju sa kalendarom, mejlovima, onlajn kupovinom, poslovnim alatima i svakodnevnim odlukama. AI bi, u toj viziji, postao digitalni refleks, produžetak svesti koji zna šta radite, kada i zašto. Takva vizija je revolucionarna, ali i zastrašujuća. Ako Atlas zaživi, internet kakav poznajemo više neće biti mreža stranica, već mreža namera, prostor u kojem AI tumači naše misli i sprovodi ih u delo.

renja postaje važnije od inovacije.

Za mnoge stručnjake, rešenje je u nezavisnim proverama i transparentnosti. Pre nego što agentni pretraživači postanu svakodnevnica, potrebno je sprovesti ozbiljne bezbednosne analize i pravno definisati odgovornost za greške AI sistema. Jer, kako upozoravaju stručnjaci, nije stvar u tome da li će Atlas pogrešiti, nego - kada.

Atlas je mnogo više od još jednog tehničkog noviteta. To je ogledalo epohe u kojoj veštačka inteligencija prestaje da bude alat i postaje posrednik između čoveka i sveta. Ako OpenAI uspe, ljudi više neće pretraživati internet, nego će

razgovarati s njim. Međutim, kao i svaka revolucija, i ova ima cenu. U zamenu za udobnost i brzinu, možda ćemo morati da se odrekemo dela svoje privatnosti, pa i kontrole.

OpenAI od nas traži da verujemo da će inovacija nadmašiti eksploataciju. Ali istorija tehnologije uči da zaštita uvek kasni, a poverenje jednom izgubljeno retko se vraća. Atlas je, dakle, više od proizvoda. To je eksperiment nad samim pojmom digitalnog poverenja. I ako budućnost interneta zaista bude razgovor, pitanje je: ko će na kraju voditi glavnu reč - mi ili mašine?



VLADIMIR JOKANOVIĆ

STEFMARK

Dr Zorana Đinđića 92/27 11070 Novi Beograd
+381 11 2144 439
t+381 11 770 99 47
office@stefmark.co.rs
www.singerica.rs

Distributer Singer mašina za šivenje **SINGER**
Prodaja opreme za tekstilnu i kožarsku industriju
Uslužno šivenje modne konfekcije i korporativnih uniformi
Servis mašina za šivenje i opreme za tekstilnu i kožarsku industriju
Beskamatno kreditiranje kupovine na 6 do 36 rata, sivadih mašina, bele tehnike i malih kućnih aparata

uniko

VITALORG

Sigurno rešenje za Vaše krvne
sudove, srce, mozak i jetru

Apoteke

Vojvode Radomira Putnika 8, Loznica
063 539 234

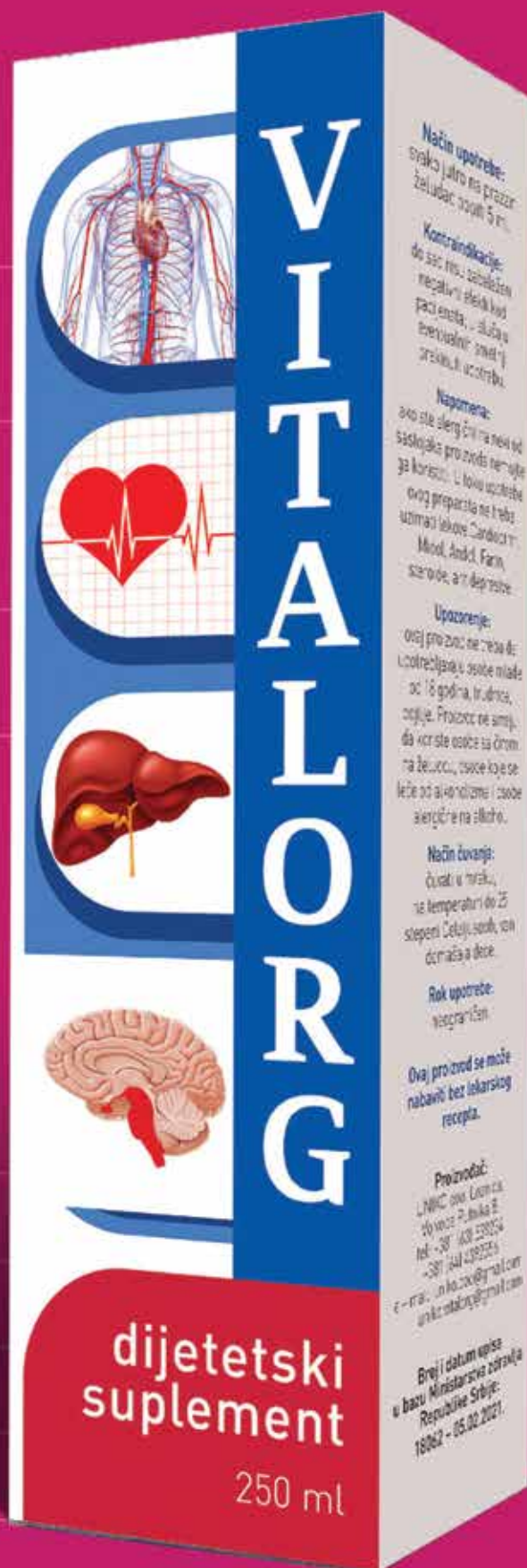
UNIKO d.o.o.

Kralja Petra I 50/15 15300 Loznica

064 439 25 56

063 539 234

uniko.doo@gmail.com



CRNA GORA PRVI PUT PRIKUPLJALA SREDSTVA ZADUŽIVANJEM KOD STANOVNIŠTVA

OBVEZNICE ZA GRAĐANE – PRIČA BEZ KRAJA



JOŠ OD SREDINE SEPTEMBRA MINISTAR FINANSIJA U VLADI CRNE GORE NOVICA VUKOVIĆ S PONOSOM JE ISTICAO DA ĆE DRŽAVA PRVI PUT EMITOVATI OBVEZNICE NAMENJENE FIZIČKIM LICIMA

Godinama se najavljivalo, ali se sada konačno i ostvarilo: Crna Gora je prvi put emitovala državne obveznice namenjene, pre svega, svom građanstvu i privredi. U dva kruga upisa – prvom od 3. do 18. novembra, i drugom od 24. do 28. novembra - ponuđene su na prodaju ove retail hartije od vrednosti u ukupnom iznosu od 50 miliona evra, a koje dospevaju za naplatu 2027. godine.

Iako prosečna primanja u Crnoj Gori već mesecima premašuju 1.000 evra, to ne znači da je svako mogao da izdvoji najmanje polovinu tog iznosa kako bi učestvovao u ovom procesu. Čak ni uz primamljivu kamatnu stopu od 3,75 odsto na godišnjem nivou, što je mnogostruko više od aktuelnih uslova za štednju u crnogorskim bankama.

Hartije od vrednosti

Državne obveznice su hartije od vrednosti kojima vlada jedne zemlje pozajmljuje novac od investitora u zamenu za

fiksni prinos. Kupujući obveznicu, ulagač posuđuje državi dogovoreni iznos i prima kuponsku kamatu u redovnim intervalima. Kada obveznica dospe na naplatu, investitor dobija nazad i uloženu glavnicu.

Glavnica predstavlja nominalnu vrednost obveznice i obično se isplaćuje jednokratno na dan dospeća. Kupon se najčešće plaća godišnje ili polugodišnje, a stopa kupona izražava godišnji procenat prinosa na nominalni iznos. Obveznice se mogu prodati na sekundarnom tržištu pre dospeća, ali im cena zavisi od ponude i potražnje u tom trenutku, zatim visine tržišnih kamatnih stopa i vremena do isteka.

Još od sredine septembra, ministar finansija u vladi Crne Gore Novica Vuković s ponosom je isticao da će država prvi put emitovati obveznice namenjene fizičkim licima, ali je termin početka upisa „klizao“ između sredine oktobra i sredine novembra. Ističući da je ovakav vid ulaganja mnogo sigurniji i profitabilniji od bilo kog u crnogorskim bankama,

on je tada pojasnio i brojne prateće pogodnosti za sve zainteresovane.

Uz jednostavan postupak trgovine preko neke od šest partnerskih banaka, naknade neće plaćati građani već država, a neće biti ni uobičajenog poreza na dobijena sredstva. Uistinu, vlada je zaboravila na vreme da uskladi zakonsku regulativu, pa je Skupština Crne Gore bukvalno u poslednjem trenutku odlučivala o tome da će profit od državnih obveznica za građane biti neoporeziv.

Motivi ovog vida zaduživanja države su bili višestruki. Uz državni dug koji raste jednako brzo kao što se prazni državna kasa i skoro 2,33 milijarde evra depozita fizičkih lica – od kojih oročeni čine 1,9 milijardi – vredelo je pokušati da i država ponešto dobije kako bi „zakrpile rupe“. Ministar Vuković je, pak, emisiju obveznica najavio kao pragmatičan potez i bolje rešenje od zaduživanja na međunarodnom tržištu po mnogo većim kamatnim stopama. Prikupljena sredstva će, navodno, biti korišćena „za razvojne projekte“, ali nije dao nikakve garancije



za to, a još manje precizirao zbog čega je Crnoj Gori potrebno bilo kakvo novo zaduženje. Uistinu, prema planu budžeta za 2026. godinu, Kapitalni budžet biće na nivou od (izuzetno niskih) 55 miliona evra, uključujući mnoge donacije i već uzete kredite, ali nije ozvaničeno koji su drugi razvojni prioriteti države.

- Prvi put će se ovakav proizvod naći na crnogorskom tržištu. To apsolutno ne ugrožava koeficijent likvidnosti banaka, bilo strukturni ili dnevni. Dolazimo do činjenice da za višak likvidnih sredstava građani Crne Gore imaju opciju da ulože u državu. Verujem da je to najbolje – kazao je crnogorski ministar finansija.

I zaista, emisija obveznica realizovana je preko šest domaćih banaka. Država je kao partnere u projektu izabrala finansijske institucije koje su deo multinacionalnih kompanija - Novu ljubljansku banku (NLB), Erste (deo Sparkasse), OTP Crnogorsku komercijalnu banku (OTP CKB), te domaću Prvu, Hipotekarnu i Universal Capital banku.

S druge strane, država je „preskočila“ Montengro berzu, što je Vuković obrazložio rečima da „nije baš ponudila uslove kakve su dobili od komercijalnih banaka“.

Vlada je, takođe, predvidela da se može upisati i veći broj državnih obveznica od najavljenog, ali do najviše sto miliona evra.

Procedura

Cela procedura da građanin postane vlasnik hartije od vrednosti koju izdaje država Crna Gora zaista je bila vrlo jednostavna.

Za početak, potrebno je da budu punoletni. Ako su trgovali državljani Crne Gore, morali su da dokažu svoj status važećom ličnom kartom ili pasošem izdatim u Crnoj Gori. Strani državljani sa prebivalištem u Crnoj Gori morali su da imaju važeću ličnu kartu ili pasoš izdat u matičnoj zemlji, kao i boravišnu kartu stranca koju dobija u Crnoj Gori.

Prema rečima Nikoline Lakić iz Ministarstva finansija, građani su svoje interesovanje iskazivali nekoj od filijala partnerskih banaka, kroz popunjavanje upisnog listića. Nakon toga mogli su da se opredele za iznos veći od 500 evra koji će sa svog računa iskoristiti za trgovinu obveznicama. Kako dodatnih troškova nema, njihove obaveze se tu završavaju, a banka zatim upućuje novac državi na osnovu koje će kupcu kasnije biti izdata potvrda o posedovanju ovih hartija od vrednosti.

Nominalni iznos državnih obveznica bio je jedan evro. Građani, odnosno fizička lica, mogli su da ih trguju u periodu od 3. do 18. novembra, s tim što one dospevaju najranije 4. novembra 2027. godine.

U drugom krugu od 24. do 28. novembra emitovane su obveznice kojima su mogle da trguju crnogorske kompanije, odnosno pravna lica.

Glavnica se otplaćuje jednokratno, po dospeću za dve godine, dok se iznos od fiksne kamatne stope od 3,75 isplaćuje na godišnjem nivou. To znači da će vlasnici obveznica u minimalnom iznosu od 500 evra u novembru 2026. na svojim računima imati uplaćenu kamatu od 18,75 evra, dok zarada na kraju druge godine iznosi 37,5 evra. To znači da će oni koji ulože 1.000 evra nakon dve godine profitirati 75 evra, a za kupovinu obveznica u vrednosti 10.000 evra - 750 evra.

Iako optimistična do kraja, vlada je „štedljivo“ informisala o rezultatima trgovine državnim obveznicama. Nakon drugog dana emisije Ministarstvo finan-

sija objavilo podatke kako su građani kupili hartije od vrednosti u vrednosti od oko devet miliona evra.

- Sam početak emisije obveznica namenjenih stanovništvu obeležilo je veliko interesovanje građana. Svakodnevno dobijamo presek iz partnerskih banaka i on potvrđuje da su građani prepoznali mogućnost da štedeći istovremeno ulažu, investiraju u državu i ekonomski razvoj i to je ono što nas veoma raduje – kazala je Lakić nakon prvih dana trgovine.

No, više detalja nije poznato jer je u obaveštenju o emisiji obveznica navedeno da će nadležna institucija objaviti konačne rezultate za oba događaja.

Rizici

Iako državne obveznice važe za sigurno utočište ulagača, u Crnoj Gori to ne mora da bude tako. Naime, godišnja inflacija je u septembru iznosila 4,9 odsto, a u oktobru tek nešto manje – 4,8. Iako se očekuje da će narednih meseci padati zbog najavljenih ograničavanja cena jednog dela prehrambenih proizvoda, niko ne može garantovati da će dovoljno usporiti da deponovani novac ne izgubi svoju vrednost. To se, naravno, odražava i na državne obveznice. Ako stopa inflacije bude viša od onih 3,75 odsto kuponске stope, realni prinos biće manji.

Na sličan način može se odraziti i eventualni rast kamatnih stopa na tržištu hartija od vrednosti. U tom slučaju, vrednost obveznice može pasti, a vlasnik koji želi da ih se „otarasí“, prodaće ih pre dospeća i na taj način verovatno imati gubitak.

Izbor države da emisiju obveznica uradi preko banaka umesto preko berze može zvučati logično, ali upravo je to najveći nedostatak za investitore koji bi hteli da prodaju svoje obveznice pre roka dospeća jer će teško moći da povrate uložena sredstva.

Iako je rizik manji nego kod obveznica koje izdaju finansijske i druge institucije, država sa visokim javnim dugom – što Crna Gora može vrlo lako postati – najčešće ima poteškoće prilikom servisiranja ovakvih obaveza, što najčešće rezultira odgađanjem roka njihovog dospeća. U svakom slučaju, uspeh ove emisije zavisiće i od brzine pristupanja Crne Gore Evropskoj uniji, jer to podrazumeva i određenu stabilizaciju tržišta i cena.

 KRISTINA JERKOV

TOŠOVIĆ COMPANY

Jovica Ilića 11
11223 Beograd, Voždovac

062/8011029
simo.tosovic@gmail.com

INŽENJERSKO TEHNIČKO
SAVETOVANJE I
LABORATORIJSKO
ISPITIVANJE TLA IZ
OBLASTI GEOMEHANIKE
TEHNIČKA ANALIZA LABORATORIJA



**BAZENI I
OPREMA
ZA BAZENE**

Mlavska 2
34000 Kragujevac
064/9359090
marko.radojicic@maleja.rs





**MENJIC
CONSULTING**

business consulting company

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

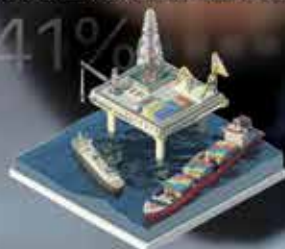


1.009
21
149.16
27.752.93
411.80
STVARANJE VREDNOSTI ZA BOLJI ŽIVOT

GRAĐEVINA



BRODOGRADNJA



ENERGETIKA



**AUTOMOBILSKA
INDUSTRIJA**



**KUĆANSKI
APARATI**



**OSTALI INDUSTRIJSKI
SEKTORI**



ugovorni predstavnici



POLYTOP®

RAZLOG VIŠE ZA ODLAZAK U KAFIĆ

UGOSTITELJI SVE INOVATIVNIJI U PRIVLAČENJU MUŠTERIJA

BIZNISI SA KAFIĆIMA, BISTROIMA, RESTORANIMA U SRBIJI SKORO UVEK USPEVAJU. LJUDI OVDE JEDNOSTAVNO VOLE DRUŽENJE, PIĆE I OBROKE NA TAKVIM MESTIMA. UZ SVE TO IDE I OGROMAN PRILIV TURISTA, PA DELUJE DA JE U OVOJ DELATNOSTI PROFIT ZAGARANTOVAN. IPAK, U MORU UGOSTITELJSKIH OBJEKATA RAZLIČITIH VRSTA, STILOVA, MENIJA I GOSTIJU, NEKI SU SE DOSETILI DA GOSTE PRIVUKU NA POSEBAN NAČIN – ORGANIZOVANJEM ZANIMLJIVIH DOGAĐAJA, DRUGAČIJIM KONCEPTOM RADA, JEDINSTVENOM PONUDOM ISKUSTVA...

Nije više dovoljno imati samo dobru ponudu pića i hrane i prijatan ambijent, već gosti dolaze tamo gde ih očekuje neko zanimljivo iskustvo. Upravo zato u ugostiteljskom biznisu uspevaju i oni koji možda nemaju dobru lokaciju, niti kvadratu prostora, a ni velika početna ulaganja.

Ugostitelj Sava Jokić je pre osam godina otvorio Kafe Šupa na Zelenom

vencu i u prilično užurbanom kraju napravio pravu malu zelenu oazu prepunu biljaka i zanimljivih predmeta. Kaže da je pre otvaranja napravio detaljan biznis plan, definisao nišu i ciljnu grupu, kafić osmislio kao lokalno mesto, a pošto je tada u kraju bilo malo ugostiteljskih objekata lako je dolazio do mušterija.

Međutim, kako je konkurencija rasla, tako je i način na koji kafić privlači

goste morao da se menja. I tako je Beograd dobio Pelcerijadu - razmenu pelcera i biljaka upravo u ovom kafiću.

- Pelcerijada, po kojoj smo možda i najpoznatiji, nastala je sasvim spontano, na nagovor mojih prijatelja, jer svi delimo isti entuzijazam prema biljkama. Vremenom je prerasla u događaj koji iz sezone u sezonu sve više raste i koji svakako utiče na dolazak novih ljudi. Nakon svake Pelcerijade primećujemo potpuno nove goste koji se kasnije vraćaju i postaju deo stalne publike – objašnjava Sava Jokić u razgovoru za Biznis.rs.

Kasnije su osluškivali potrebe svojih mušterija i tako su u ovom lokalu nastali bazari, radionice, projekcije filmova i izložbe. Vremenom su stvorili zajednicu oko Šupe, ljude koji dele slične vrednosti, interese i energiju.

- Ti događaji nisu uvek direktno isplativi u trenutku, jer su troškovi organizacije često veći od dodatnog



FOTO: PRIVATNA ARHIVA



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

prometa tog dana, ali ih posmatram kao investiciju u dugoročni razvoj lokala. Mislim da je upravo ta vrsta originalnosti ključ opstanka u moru ugostiteljskih objekata u Beogradu. Danas nije dovoljno imati dobar meni ili lep enterijer. Potrebno je ponuditi priču, koncept i iskustvo koje ljudi žele da podele i preporuče drugima. Događaji su zapravo naša najbolja reklama, jer ljudi o njima pričaju, slikaju ih i šire preporuke organski, što nam više znači od bilo kakvog plaćenog oglašavanja – ističe naš sagovornik i dodaje da za reklame i najave događaja najviše koriste društvene mreže, pre svega Instagram, jer se tamo nalazi najveći deo njihove publike.

Takođe, često se oslanjaju na preporuke „od usta do usta“, što daje najkvalitetniju publiku.

Žurka na Bajloniju uz Pijačni matine

Iz ljubavi prema hrani, pijaci i svom kraju – Dorćolu, nastao je lokal Takeaway koji je početkom leta otvoren na Bajlonijevoj pijaci. Zdravi obroci i ceđeni sokovi spremaju se na licu mesta, za to se koriste najkvalitetniji sastojci i sve to nastaje za što kraće vreme.

Takođe, vlasnici su se ovde dosetili da za goste jednom mesečno organizuju nešto potpuno novo i zanimljivo - Pijačni matine. Poslednje nedelje u mesecu pored redovnog menija Takeaway ponudi i specijalne proizvode, a sve to uz pratnju izuzetnih gradskih DJ-eva. Dakle, prava žurka na pijaci.

FOTO: BIZNIS.RS



ZA TRI SATA PROMET KAO ZA CEO DAN

Jutarnje žurke - jurke popularne su u celom svetu, a ovog proleća počele su da se organizuju i u Beogradu. Čast da bude domaćin prve jurke imao je kafić Valentina i karanfil. Interesovanje za ovaj jutarnji vikend događaj bilo je toliko da su došli i oni koji do nisu ni čuli za šarmanтни dorćolski kafić koji je ujedno i čokolaterija.

- Nismo mogli ni da stignemo da uslužimo sve goste. Svuda su bili, puna bašta, prostor na ulici, čak i sa druge strane. Za ta tri sata imali promet kao za ceo dan. Bilo kakvi događaji ili promocije dovode novu publiku i, naravno, da ekonomski pozitivno utiču na posao. Ranije smo organizovali i projekcije filmova i planiramo da se vratimo tim dodatnim eventima u našem lokalnu. Jedna od ideja jeste da organizujemo i slikarske radionice gde će se slikati čokoladom – opisuje za Biznis.rs vlasnik Kiril Černi.

FOTO: PRIVATNA ARHIVA



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.



Sladana Kajtez

CEO

WEB LIVE SOLUTIONS

WWW.WEBLIVE-SOLUTIONS.RS



MARKETING: RAZLOG VIŠE ZA ODLAZAK U KAFIĆ

- Do sada smo tri puta održali Pijačni matine i već je postao naš pečat, odnosno viralan događaj koji svi gosti notiraju u svom kalendaru. Za kratko vreme je doprineo našem rastu, kako na marketiškom planu, tako i u svim drugim sferama. Nakon održavanja ovog matinea primetan je dolazak novih mušterija, ali i učestalije prisustvo redovnih, što nas izuzetno raduje i motiviše za dalje. Posebno nas obraduje činjenica kada nam neko kaže da je za naš događaj saznao preko društvenih mreža, s obzirom na to da smo tek pre nekoliko meseci počeli sa radom – kaže za Biznis.rs Filip Stepanić, jedan od vlasnika ovog lokala.

Pre nego što su matine uveli u redovni mesečni repertoar, detaljno su analizirali troškove organizovanja i očekivani prihod, ali su i svesno pristupili nekoj vrsti rizika ukoliko njihova očekivanja ne budu zadovoljena. Uz trošak angažovanja DJ-a i marketinga, tu je i dodatno angažovanje zaposlenih zbog obima posla, kao i veći trošak zbog nabavke proizvoda u većem obimu, s obzirom na to da je tada na meniju i specijalna ponuda.

- Neke troškove smo delimično racionalizovali, jer su nam brojni prijatelji koji od početka podržavaju naš kon-

cept svojim radom pomogli u realizaciji. Sve to doprinelo je da ostvarimo željenu dobit, koja je satisfakcija za našu predanost projektu – zaključuje Stepanić.

Brzi profit nije uvek prioritet

Vrlo neobična ideja cirkularnog bazara različitih predmeta zaživela je u vračarskom kafiću Mundo. Vlasnik nam objašnjava da je sve krenulo od principa reciklaže kojeg se i sam pridržava. Jednom mesečno kad je lepo vreme u bašti ovog lokala organizuje se Cirkular na kojem se po simboličnim cenama može kupiti garderoba, obuća, knjige, nakit, posuđe, dečije stvari...

- Ljudi donose stvari koje im više nisu potrebne, a mogu i dalje da se koriste, i prodaju po niskim cenama. Imamo 16 mesta za izlaganje i to ponudimo po simboličnoj ceni, tako da naša zarada od ovog događaja nije prioritet. Važno je da se okupljamo, družimo i razmenjujemo. Pokrenuli smo i Mundo bookclub na koji dođe dvadesetak ljudi, razgovaraju o književnom delu, diskutuju, vode se debate i tu dolaze oni koji nisu naši stalni gosti. Učešće je besplatno, nije nam važna trenutna zarada, već da se polako čuje

za naše mesto, da polako rastemo – objašnjava u razgovoru za Biznis.rs Nikola Arsić, vlasnik Mundo bara.

Zeke donose gužvu i zaradu

A da dobar profit ne mora uvek biti proizvod same želje za profitom pokazuje neobičan primer beogradskog Bunny cafea. Nastao je, pre svega, iz ljubavi prema životinjama i tako spojio posao i pufnaste ljubimce. Gosti ovde imaju priliku da se druže sa pravim zečevima. Dok na jednom nivou uživaju u piću i slatkišima, u posebnom delu kafića imaju priliku da zeke maze i hrane. I većina gostiju dolazi upravo zbog druženja sa ovim životinjama koje je zbog velikog interesovanja i gužve ograničeno na oko pola sata i naplaćuje se dodatno. Iako to značajno uvećava prihod, rashodi su prilično veliki.

- Naši troškovi su daleko veći nego kod običnog kafića – redovne posete veterinaru, hrana, čišćenje više puta dnevno, nazuvica za goste, dezinfekciona sredstva... Čak su i računi za električnu energiju veći, jer je zekama stalno potrebno svetlo – detaljno su nam objasnili zaposleni u ovom kafiću koji posluje već pola godine i posećuju ga ljudi svih uzrasta.



VESNA ŽIVANOVIĆ VUKMIRICA

Jasna

STUDIO LEPOTE

SKIN INSTANT® LAB

LIFT CVS

MEZOTERAPIJA

REMODELING FACE®

TRETMAN NOVA KOŽA

LASERSKA EPILACIJA

RELAKS MASAŽA

ANTICELULIT TRETMANI
TELA



BIOLOGIQUE
RECHERCHE
PARIS

PROKRASTINACIJA I OSEĆAJ KRIVICE

HIPERPRODUKTIVNOST KAO NOVI NAČIN ODLAGANJA PROBLEMA

TRŽIŠTE PRODUKTIVNOSTI JE PREPOZNALO PROKRASTINACIJU NE KAO MANU, VEĆ KAO TRŽIŠNI SIGNAL – POKAZATELJ LATENTNE POTREBE ZA KONTROLOM, SAMOPOBOLJŠANJEM I OSEĆAJEM POSTIGNUĆA. UMETO DA JE TRETIRA KAO PSIHOLOŠKI PROBLEM, INDUSTRIJA JE REDEFINISALA PROKRASTINACIJU KAO „NEISKORIŠĆENI POTENCIJAL“ KOJI SE MOŽE MONETIZOVATI

Društvene mreže okupirale su svakodnevnicu i sve više utiču na odlaganje obaveza. Čini se da je sve manje slobodnog vremena, dok se ono zapravo troši na skrolovanje. U jednoj naučnoj studiji, objavljenoj na akademskoj društvenoj mreži Research Gate, otkriveno je da 20 odsto odraslih, na globalnom nivou, ima tendencije ka prokrastinaciji. Prokrastinacija, zapravo, predstavlja čin svesnog odlaganja obaveza, uprkos očekivanju da će to odlaganje imati negativne posledice.

Sociolog Bogdan Spirić objašnjava u razgovoru za Biznis.rs kako je došlo do pojave prokrastinacije.

- Prokrastinacija je, prevashodno, koncept nastao u društvu koje insistira na 'progresu', 'napredovanju', 'razvoju', ali i 'zaradi'.

Dodaje da je prokrastinacija težina krivice koja je izazvana kulturom kasnog kapitalizma.

- U tom smislu do pojave prokrastinacije dolazi sa pojavom poznog kapitalizma, a da li smo oduvek odlagali obaveze pitanje je antropološke prirode, na koje je odgovor potvrđan. Niko ne voli da radi nešto što je nezanimljivo ili naporno - ističe Spirić.

Potreba za samopoboljšanjem kao izvor profita

Da nam obaveze nisu drage, a da je moderno vreme omogućilo da se takav osećaj održava, pokazuje činjenica da se, suprotno prokrastinaciji, pojavio novi fenomen - hiperproduktivnost. Brendovi i kompanije primećuju potrebu čoveka da otkloni krivicu, anksioznost i nezadovoljstvo prokrastinacijom, tako što nude rešenja. Potreba za samopoboljšanjem postala je izvor profita, a nastala je kao posledica imperativa napretka.

- Ta potreba nam, pre svega, govori o pritisku koji društveni sistem čini na



FOTO: FREEPIK

pojedina, pogotovo u onim društvima koja su hiperindividualizovana - poput Zapada - objašnjava Bogdan Spirić i dodaje da su lični rast i razvoj korisni, ali da od onog momenta kada su te i najlicnije odluke nametnute spolja, odnosno sistemski, one postaju ogledalo idealnog pojedinca, otklanjajući autentičnost.

- Lični rast i razvoj, koji je odgovor na društveno očekivanje od individue, ne bih rekao da je odgovor na dosadu, već bežanje od nje korišćenjem već pripremljenih internet preskripcija, lišeno kreativnosti koja bi iz prave dosade potencijalno i nastala - smatra Spirić.

Marketing stručnjak Miljan Premović otkrio je na koji način kompanije posmatraju prokrastinaciju.

- Tržište produktivnosti je prepoznalo prokrastinaciju ne kao manu, već kao tržišni signal - pokazatelj latentne potrebe za kontrolom, samopoboljšanjem i osećajem postignuća. Umesto da je tretira kao psihološki problem, industrija je redefinisala prokrastinaciju kao 'neiskorišćeni potencijal' koji se može monetizovati.

Kao primer za to, naš sagovornik naveo je aplikaciju Notion, koja kombinuje organizaciju, planiranje i estetiku.

- Korisnici često provode sate 'uređujući' svoje radne prostore, što im daje

osećaj produktivnosti, iako odlažu stvarni rad. Slično, kursevi poput 'Atomic Habits Bootcamp' ne prodaju samo znanje, već obećanje transformacije – što je naročito privlačno onima koji se bore sa odlaganjem obaveza - objašnjava Premović u razgovoru za Biznis.rs.

To sve navodi na zaključak da je industrija stvorila ekosistem u kojem se prokrastinacija ne rešava.

- Ona reciklira kroz nove alate, izazove i sadržaje – svaki sa cenom i obećanjem da je 'ovaj put drugačije' - otkriva Premović, ali, ipak, napominje da ovo nije univerzalno pravilo. - Na tržištu imamo potpuno suprotne primere, na primer aplikacije koje spajaju seoske proizvođače sa kupcima u gradu ili jednostavna aplikacija Todoist, koja pomaže organizovanju dnevnih obaveza.

Imperativ savršenog života

Iako postoje i dobri i loši primeri, pandemija dosade i lično nezadovoljstvo su, ipak, doveli do odlaganja obaveza. Strah od neuspeha, 'idealne slike' uspešnih na društvenim mrežama, utiču na manjak samopouzdanja. A onda, odlaganje obaveza kasnije dovodi do osećanja krivice. Umesto rešavanja problema marketing produktivnosti više funkcioniše po principu njegovog održavanja. To se postiže kroz emocionalni pristup koji ne prodaje funkcionalnost, već osećaj krivice, nade i pripadnosti.

- Kampanje često koriste fraze poput 'Započni svoj novi život danas' ili 'Prestani da odlažeš – uz naš alat'. Ove poruke ne nude konkretno rešenje, već podstiču ciklus samopoboljšanja koji se nikada ne završava. U tom smislu, produktivnost postaje stil života, a ne cilj - smatra Premović.



FOTO: FREEPIK



Miljan Premović

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

- Društvene mreže su još jedan vid promocije kulture kasnog kapitalizma. Influenseri diktiraju za veliki novac kako idealna individua treba da izgleda, kako da živi, koje hobije da ima - objašnjava sociolog Bogdan Spirić i dodaje da se među svim tim zahtevima od jedne prilagođene individue postavlja još jedan – produktivnost. - Produktivnost je kvantifikator našeg uspeha, svrhovitosti unutar kapitalističkog društva. Kao takav, on deluje kao dobar pokazatelj napretka, a ako ne napredujemo – zašto živimo?

Koliko puta ste kupili lep planer, a da ga niste popunili? Nova godina novi list, pa se svake godine kupuje novi planer, u nameri da se ipak nešto sredi. Tržište produktivnosti stvara zavisnost, nudeći aplikacije, kurseve, rokovnike...

- Primer je platforma Duolingo koja koristi gejmfikaciju da korisnika zadrži u aplikaciji, ali ne nužno da ga nauči jezik - objašnjava Miljan Premović. On smatra da je cilj kontinuitet, a ne rezultat. - Slično, mnogi 'habit tracker' alati ne mere napredak, već stvaraju zavisnost od praćenja. Sećam se i izjave jednog profesora sa našeg fakulteta koji je rekao studentima: "Vi ste ovde da slušate i da učite od najboljih jer smo mi najbolji, a ako vi ne postanete najbolji sami ste krivi." Dakle, nije cilj rešenje da oni budu najbolji, već je cilj proces.

Svest o ciklusu samopoboljšanja

Sociolog Bogdan Spirić smatra da nije problem u produktivnosti, već u mitu da je ona najvažniji element uspeha.

- Tu prodaju za veliki novac oni koji su možda i ponajmanje produktivni, stvarajući lažnu sliku o jednostavnom putu

do uspeha i meritokratskoj realnosti. Ukratko – produktivnost ne rešava ništa ukoliko nije usmerena, a njeni razlozi osvešćeni - smatra Spirić.

Veliki pritisak okruženja, društvenih medija, reklama, na neki način i otvara oči pojedincu. Potrošači polako postaju svesniji da su deo samopoboljšavajuće petlje – naročito mlađe generacije koje su digitalno pismene i kritički nastrojene.

- Na TikToku i Redditu sve češće se pojavljuju diskusije o 'productivity porn' fenomenu – gde se produktivnost idealizuje, ali retko ostvaruje - smatra marketinški stručnjak Miljan Premović. On tvrdi da, suprotno pomenutom, postoji rastući trend 'anti-produktivnosti' koji promoviše radikalnu iskrenost i minimalizam.

- Ljudi počinju da biraju alate koji ne obećavaju čuda, već nude jednostavnost – poput aplikacije Focusmate koja ne koristi gejmfikaciju, već realnu ljudsku interakciju kao motivaciju.

Novi trend koji se stvara, odnosno promena, ukazuje da tržište mora evoluirati – od prodaje iluzije ka stvarnoj vrednosti. - Brendovi koji to prepoznaju i komuniciraju transparentno imaju prednost u sledećoj fazi razvoja industrije produktivnosti - dodaje Premović.

Jedan trend brzo zameni drugi, nudeći ono što fali. Ipak, da li bi i potreba za minimalizmom vremenom postala površna, zavisi od potrošača i brendova. Transparentnost, bez presije i idealne slike, gde je svakom pojedincu dozvoljeno da bude autentičan i da se razvija u skladu sa svojim potrebama, pružiće iskreniji odnos između kompanija i potrošača, koji se zasniva i na lojalnosti.

JANA VOJNOVIĆ



NOVA ERA GLOBALNE KOŠARKE

AMERIČKI KAPITAL I EVROPSKI PARKET

NIJE TAJNA DA NBA ODAVNO VIDI OGROMAN POTENCIJAL U TRŽIŠTU EVROPE. NAJVEĆE ZVEZDE NAJJAČE LIGE NA SVETU TRENUTNO SU POREKLOM SA STAROG KONTINENTA — NIKOLA JOKIĆ, JANIS ADETOKUMBO, LUKA DONČIĆ, VIKTOR VEMBANJAMA... IPAK, EVROPA JOŠ UVEK NE DONOSI VELIKI PRIHOD - GENERIŠE „SVEGA“ NEKOLIKO STOTINA MILIONA DOLARA GODIŠNJE. TO NIJE ZANEMARLJIVA CIFRA, A NBA JE DALEKO USPEŠNIJA KAO MEĐUNARODNI TV PROIZVOD U POREĐENJU SA DRUGIM AMERIČKIM BRENDovima, POPUT NFL-A.

Od sezone 1955/56. i krilnog centra Atlanta Hawksa Boba Petita, prvog osvajača laskavog priznanja za najkorisnijeg igrača najjače košarkaške lige na svetu, pa sve do sezone 1993/94. i nadimka „The Dream“, odnosno jednog od najboljih košarkaša svih vremena Hakima Olajdžuvona, poreklom Nigerijca, titula MVP-a NBA lige bila je rezervisana isključivo za košarkaše rođene na američkom tlu. Taj trend nastavljen je do 2005. godine, kada su nekoliko godina ta priznanja uzimali Stiv Neš i Dirk Novicki, a onda od 2007.

sve do sezone 2018/19. i trenutka kada titula najkorisnijeg prelazi u ruke „Greek freaka“, Janisa Adetokumpa.

I to je početak serije koja još uvek traje - sedam sezona uzastopno američki košarkaši nisu uspeli da se približe nagradi za najboljeg pojedinca u toku regularne sezone, a svetom je uveliko zavladała fraza da je „košarka postala globalna igra“.

Ona je to oduvek i bila, iako se u neformalnim košarkaškim krugovima uvek smatralo da su Sjedinjene Američke Države ne samo tvorci, već i zemlja gde se pod okriljem NBA lige igra ubedljivo

najbolja i najkvalitetnija košarka. Pored te činjenice, ista zemlja je kroz istoriju u sportsku produkciju izbacila najviše zvezda, najveći broj šampiona. Nacionalna selekcija - „Dream team“, ubedljivo je najuspešnija reprezentacija u kolektivnom sportu. Sve su to argumenti koji su išli u prilog činjenici da košarku igraju svi, a najbolje je igraju Amerikanci.

Ogroman značaj evropskih igrača u NBA ligi, ali i ne samo evropskih, zatim rast košarke u Evropi u okviru sve popularnijih etabliranih takmičenja poput Evrolige, ali i Evrokupa i FIBA lige,



kao i ogroman komercijalni potencijal presudni su faktori zbog kojih su NBA i FIBA najavili početkom godine i ozvaničili svoja razmišljanja u pravcu nastanka projekta nove profesionalne lige u Evropi – NBA Europe.

Na taj način je ideja o formiranju nove lige prestala da bude samo glasina - liga je ozbiljno krenula u nameru da institucionalno proširi svoj brend i preko Atlantika. Projekat koji je decenijama bio tema spekulacija sada ima sve čvršće konture: razgovori sa potencijalnim investitorima, gradovima domaćinima i globalnim sponzorima su u toku, a cilj je jasan - stvoriti 'evropsku konferenciju' koja bi jednog dana mogla biti deo samog NBA sistema.

Pozadina ideje je u činjenici da NBA već godinama gradi mostove prema Evropi. Od „NBA Europe Games“ serija-

la prijateljskih utakmica do kancelarija u Madridu i Londonu, prisustvo lige na Starom kontinentu konstantno raste. Komesar lige Adam Silver je još 2019. godine izjavio: „Evropa ima izuzetno tržište i ljubav prema košarci. Naš dugoročni plan uključuje prisustvo koje prevazilazi samo promotivne utakmice.“

Nije tajna da NBA odavno vidi ogroman potencijal u evropskom tržištu. Za njih popularnost u Evropi nikada nije bila veća. Najveće zvezde najjače lige na svetu trenutno su poreklom odavde – Nikola Jokić, Janis Adetokumbo, Luka Dončić, Viktor Vembanjama... Ipak, kontinent još uvek ne donosi ogroman prihod ligi – generiše svega nekoliko stotina miliona dolara godišnje. To nije zanemarljiva cifra, a NBA je daleko uspešnija kao međunarodni TV proizvod u poređenju sa drugim američkim brendovima, poput NFL-a.

Ipak, NBA ima mnogo veće ambicije i, prema određenim podacima, procenjuje da bi košarkaški ekosistem u Evropi, ali i na Bliskom istoku, mogao vredeti čak tri milijarde dolara godišnje.

U igri su moćni investicioni fondovi poput Silver Lake Partners, CVC Capital (koji već ima udela u La Ligi i ragbi takmičenjima), kao i nekoliko privatnih grupacija iz Saudijske Arabije i Katara koje bi želele da finansijski podrže nove klubove i infrastrukturu. Jasno je, tvorci novog formata ciljaju velike zemlje, gradove sa ogromnim marketinškim potencijalom - Pariz, London, Berlin, Madrid, Barselonu, Istanbul, Mančester, Rim, Atinu, kao i lige sposobne da prihode ogroman novac od TV prava.

Interesantno, pojedini čelnici NBA kontaktirali su i Qatar Sports Investments, katarski investicioni fond koji je većinski vlasnik fudbalskog kluba PSŽ, na čelu sa Naserom Al-Khelaifijem. Predlog je sledeći – da se odradi akvizicija već postojećeg kluba, odnosno Pariza koji se takmiči u Evroligi, ili kreiranje potpuno novog tima.

Najveći izazov svakako leži u odnosu sa Evroligom - najgledanijim košarkaškim formatom van okvira NBA. Iz Evrolige su već reagovali suzdržano, ali i sa zabrinutošću. Predsednik Evrolige Dejan Bodiroga izjavio je za španski AS da „NBA ima svoje interese, ali evropska košarka ima svoje temelje i tradiciju. Ne verujem da će naš sistem nestati, ali svakako će se promeniti“.

- Ne želimo da uništimo postojeće strukture, već da stvorimo platformu koja će evropskoj košarci doneti finansijsku stabilnost i globalni domet. Evropa je već dokazala da ima kvalitet – sada želimo da joj damo infrastrukturu i publiku koju zaslužuje - izjavio je Adam Silver početkom godine.

Evropski navijači su podeljeni. Jedni smatraju da bi NBA Europe značila modernizaciju i globalni spektakl, dok drugi strahuju od gubitka autentičnosti lokalne košarke. S pravom su zabrinute i manje zemlje, odnosno košarkaške nacije koje nisu u prvom planu kada su milijarde, TV prava, komercijalni ugovori i marketing u pitanju - Srbija i Litvanija. Iako sa ogromnom košarkaškom kulturom i tradicijom, rekordnim posetama za vreme utakmica, kao i dobrim sportskim rezultatima, deluje da će projekat naglasak dati velikim metropolama koje ili nemaju košarkaški klub ili ga imaju, ali bez značajnijih sportskih rezultata. Sposobnost Pariza, Mančestera ili recimo Londona da privuče sponzore i investitore u ovom trenutku je, na veliku žalost istinskih košarkaških navijača, u prvom planu.

Zvanična odluka o pokretanju lige NBA Europe mogla bi biti doneta do 2026. godine, a prvi timovi mogli bi da zaigraju već 2028. Projekat se, prema nekim izvorima, već nalazi u fazi testiranja modela - posebno u pogledu putovanja, vremenskih zona i kalendara. NBA Europe bi mogla biti najveća sportsko-ekonomska transformacija u istoriji evropske košarke. Donela bi ogromne investicije, medijsku pažnju i novu generaciju fanova, ali bi istovremeno promenila tradicionalni sportski ekosistem Starog kontinenta.

Ako se realizuje, NBA Europe bi mogla postati epicentar nove ere evropske košarke: prostor u kojem se susreću kapital, globalni marketing i vrhunski sport. Za igrače, investitore i navijače ovo je prilika za razvoj, dok za Evroligu i FIBA predstavlja izazov da redefinišu svoje pozicije i partnerstva u modernoj košarkaškoj ekonomiji. Ovaj projekat nije samo priča o sportu, to je priča o globalnoj ekonomiji, brendovima, investicijama i budućnosti evropskog tržišta zabave. Kako se planovi budu razvijali, Evropa će postati testni teren za jedan od najvećih sportskih eksperimenata našeg vremena.

 **NIKOLA STAVROV**

NORVEŠKI BOGATAŠI NAPUŠTAJU ZEMLJU ZBOG VISOKIH POREZA

Porez na bogatstvo, koji se plaća svake godine, naterao je stotine milionera da se presele u inostranstvo, ali je istovremeno jedan od stubova norveške jednakosti.

Norveški milioneri tvrde da je politička klima postala neprijateljski nastrojena prema vlasnicima biznisa. Norveška, koja ima porez na bogatstvo još od 1892. i otvorenu kulturu uvida u poreske prijave, ima ogromno iskustvo u „pritiskanju“ bogatih, prenosi Reuters.

Norveška praksa je primer zemljama poput Velike Britanije, Francuske ili Italije, koje razmatraju slične poreze. Suština oporezivanja je da će deo milionera otići iz zemlje, ali ako je porez široko postavljen, prihodi su i dalje značajni.

Porez je bio glavna tema na izborima u septembru, na kojima je pobedila Laburistička partija. Povećana je stopa oporezivanja i pooštrena su pravila za one koji napuštaju zemlju. Porez iznosi jedan odsto na lično bogatstvo između 1,76 i 20,7 miliona kruna (1,5 i 18 miliona evra), a 1,1 odsto na sve iznad toga.

Oko 12 odsto Norvežana plaća ovaj namet. Glavna nekretnina ima popust od 75 odsto na procenju vrednost, a akcije i poslovne nekretnine popust od 20 procenata. Ko napušta Norvešku mora da plati „izlazni porez“ od 37,8 odsto na nerealizovane kapitalne dobitke veće od tri miliona kruna, a rupe koje su ranije omogućavale beskonačno odlaganje plaćanja zatvorene su 2024.

Broj bogatih koji napuštaju zemlju se udvostručio, više od 250 ljudi godišnje sa imovinom većom od 10 miliona kruna otišlo je 2022. i 2023. Prema magazinu Kapital, čak 105 od 400 najbogatijih živi izvan zemlje ili su prebacili imovinu na rođake. Norveška je ukinula porez na nasleđe 2014. godine, a zemlja je jedna od najbogatijih na svetu zahvaljujući nafti i ribarstvu.

Prihodi od poreza na bogatstvo sada iznose 0,6 odsto BDP-a i rastu uprkos odlasku bogatih. Norveške analize pokazuju da preduzetnici imaju dovoljno likvidnosti da ga plate i da najveći teret nose najbogatiji. Druga istraživanja sugerišu da porez može podstaći ulaganje u ljudski kapital. Norveška ostaje i dalje visoko rangirana po lakoći poslovanja.

Kritičari politike oporezivanja kažu da ovaj porez kažnjava domaće vlasnike firmi i guši preduzetništvo. Veliki deo emigranata su biznismeni, a istraživanja ukazuju da promenjena pravila mogu dugoročno smanjiti vrednost norveške privrede za oko 1,3 procenta. Startup osnivači posebno stradaju jer plaćaju porez na vrednost kapitala mnogo pre nego što firma počne da ostvaruje zaradu.

Norveška ima jednu od najnižih stopa ulaganja rizičnog kapitala u Evropi.

Istovremeno, bogati i dalje odlaze iz zemlje. Norveška bi ove godine mogla da izgubi još oko 150 milionera. Velika Britanija je na prvom mestu globalne liste odlazaka, dok UAE, SAD i Italija dobijaju najviše bogatih doseljenika.

VIDEO-PODKASTI POSTAJU STRATEŠKI MEDIJ ZA STRIMING GIGANTE

Kompanija Netflix pregovara o licenciranju video-podkasta koje distribuira iHeartMedia, kako bi mogla direktno da se takmiči sa platformom YouTube, saznaje Bloomberg.

iHeart distribuira popularne emisije, a Netflix traži ekskluzivna prava na video-sadržaje, što bi značilo da se čitave epizode više ne bi emitovale na platformi YouTube, prema navodima izvora koji su želeli da ostanu anonimni. Ipak, iHeart možda neće staviti sve svoje podkaste na raspolaganje Netflixu, čak i ako dođe do dogovora. Netflix i Spotify Technology potpisali su sličan ugovor prošlog meseca, kojim će određene emisije biti ekskluzivno dostupne na video-streaming platformi. Prema tom dogovoru, čitave epizode tih emisija biće uklonjene sa platforme YouTube počev od 2026. godine, ali će ostati dostupne na platformi Spotify. Neki od najpopularnijih podkasta sa platforme Spotify biće prebačeni na YouTube i neće biti dostupni na Netflixu.

Podkasteri sve češće pretvaraju ono što je nekada bio isključivo audio-format u video-sadržaj. Ešli Flauers, autorka popularnog podkasta, pristala je da emisije svoje kompanije Audiochuck prebaci na streaming platformu Tubi, u vlasništvu kompanije Fox. Sporazum uključuje i kreiranje posebnog kanala sa kompletnim Audiochuck programom.

Prema istraživanju Edison Researcha, oko 77 odsto novih slušalaca podkasta navodi da prati video-verzije. Više od milijardu ljudi mesečno gleda podkaste na platformi YouTube, koja se smatra najpopularnijom za ovu vrstu sadržaja.

Streaming servisi poput Netflix i Tubija sada vide podkaste kao sredstvo za konkurenciju. Istovremeno, podkasteri većinu prihoda ostvaruju putem oglasa, pa bi uklanjanje emisija sa najpoznatije platforme YouTube – gde se nalazi veliki deo njihove publike – moglo da im nanese finansijsku štetu. Ipak, prednost bi mogla biti u tome što bi Netflix mogao da im obezbedi potpuno novu publiku i prestiž koji donosi podrška jedne od najvećih holivudskih kompanija.





Đorđa Stanojevića 14
11070 Beograd, Novi Beograd

officeserbia@allucent.com



CLINICAL RESEARCH
MEDICINE RESEARCH
MEDICAL DEVICES RESEARCH

SUBOTIČANKA

d.o.o.
Subotica



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