



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 53 - FEBRUAR 2026.

Aleksandar Vlahović,
predsednik Saveza ekonomista Srbije

**INDUSTRIJSKA POLITIKA
MORA BITI USMERENA KA
SEKTORIMA SA VEĆOM
DODATOM VREDNOŠĆU**

Boško Tomašević, generalni direktor
za Jugoistočnu Evropu, CBRE

**GODINA STABILNOSTI,
PROFILISANJA TRŽIŠTA
I LOKALNOG KAPITALA**

**IZMEĐU ZAKONSKE OBAVEZE I
INSTRUMENTA ZA DONOŠENJE
EKONOMSKIH ODLUKA**

**FINANSIJSKI
IZVEŠTAJI KAO
OGLEDALO
PRIVREDE I
STRATEŠKI
ALAT**

ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >



URBANPROJECT

KONSALTING U URBANIZMU
PLANIRANJE I URBANIZAM
PROJEKTOVANJE I IZGRADNJA



Šafarikova 10, 22300 Stara Pazova, 064/6445420

office@urbanproject.rs, www.urbanproject.rs



УДРУЖЕЊЕ ВОДОВОДА И КАНАЛИЗАЦИЈЕ СРБИЈЕ

Симина 13, 11158 Београд
064 813 1431 011 3221 772
miroslava.hero@yahoo.com
www.udruzenjevodovoda.org

ЗАШТИТА ИНТЕРЕСА ПРЕДУЗЕЋА ВОДОВОДА И КАНАЛИЗАЦИЈЕ



PRIVREDA U NOVOJ REALNOSTI



Marko Andrejić

glavni i odgovorni
urednik

Novi digitalni sistem kontrole granica EU – Entry/Exit System sistem, koji elektronski registruje ulazak i izlazak državljana trećih zemalja i striktno primenjuje pravilo boravka od 90 dana u periodu od 180 dana, doneo je probleme profesionalnim vozačima. Oni sada praktično ne mogu da obavljaju svoj posao u kontinuitetu, pošto nakon kratkog rada u EU moraju mesecima da pauziraju međunarodne ture. Posledice su već vidljive – prevoznici iz Srbije i drugih zemalja Zapadnog Balkana upozoravaju na pad konkurentnosti, nedostatak vozača i poremećaje u lancima snabdevanja, dok su protesti i blokade pojedinih graničnih prelaza pokazali koliko je sektor zavisian od stabilnog režima prelaska granica. Iako je cilj EES sistema modernizacija i veća bezbednost evropskih granica, za transportnu industriju regiona on je otvorio novu dilemu – da li će se pronaći fleksibilnije rešenje za profesionalne vozače ili će logistika morati da se prilagodi pravilima koja su dizajnirana za putnike, a ne za ljude čiji je posao stalno kretanje.

Ovogodišnji 33. Kopaonik biznis forum biće održan od 1. do 4. marta u hotelu Grand na Kopaoniku. Forum će i ove godine okupiti veliki broj učesnika iz poslovne zajednice, akademskog sektora, državnih institucija i međunarodnih organizacija, a centralna tema skupa posvećena je industrijskoj politici kao osnovi dugoročnog privrednog rasta, uz fokus na konkurentnost, investicije, tržište rada, digitalnu transformaciju i održivi razvoj u uslovima promenjenog globalnog ekonomskog okruženja. Tokom četiri dana biće održan veliki broj panel-diskusija, plenarnih sesija i posebnih razgovora sa istaknutim domaćim i međunarodnim učesnicima.

Sve složenija geopolitička situacija u svetu, posebno na Bliskom istoku gde se očekuje i mogući oružani napad američkih snaga na Iran, poslednjih nedelja značajno utiče na globalnu ekonomiju. Oscilacije na tržištu energenata, potencijalni problemi sa lancima snabdevanja i novi političko-ekonomski (ne)sporazumi odraziće se i na privredu Srbije i Zapadnog Balkana, gde još uvek nije rešena ni situacija sa Naftnom industrijom Srbije koja bi trebalo da bude prodana mađarskom MOL-u i tako se oslobodi sankcija SAD.

Evropska automobilska industrija prolazi kroz najdublju transformaciju u svojoj istoriji – proces dekarbonizacije koji se odvija u uslovima geopolitičkih tenzija, visokih troškova i sve jače konkurencije iz Kine. Istovremeno, Srbija ima priliku da iz evropskog iskustva izvuče važne pouke za sopstvenu tranziciju ka električnoj mobilnosti, poručila je Maria Linkova-Nijs, predstavnica Udruženja evropskih proizvođača automobila (ACEA), u svom obraćanju na godišnjoj konferenciji Srpske asocijacije uvoznika vozila i delova u Beogradu.

Aleksandar Vlahović, predsednik Saveza ekonomista Srbije, kaže u intervjuu za naš februarski broj da su evropsko usporavanje i produžena globalna neizvesnost strukturalne, a ne prolazne pojave, što značajno sužava prostor za ekonomski rast Srbije. On napominje da, uprkos nepovoljnom okruženju, naša zemlja ima prostor za umeren i stabilan rast u naredne dve-tri godine, ali taj rast će u velikoj meri zavisiti od unutrašnjih faktora. Filip Simović, novi predsednik Nemačko-srpske privredne komore, navodi da se industrijska saradnja pomera ka modelu u kojem Srbija više nije samo proizvodna baza, nego postaje deo integrisanog dobavljačkog ekosistema. Ono što će u narednoj fazi imati značajan uticaj na odlučivanje, pored troškova, biće i institucionalna kompatibilnost i brzina prilagođavanja evropskim standardima.

Sadržaj



22 INTERVJU

- 6 VESTI**
- 12 PORESKI KALENDAR**
- 14 TEMA BROJA**
Finansijski izveštaji kao ogledalo privrede i strateški alat
- 22 INTERVJU**
Aleksandar Vlahović, predsednik Saveza ekonomista Srbije
Industrijska politika mora biti usmerena ka sektorima sa većom dodatom vrednošću
- 26 INTERVJU**
Boško Tomašević, generalni direktor za Jugoistočnu Evropu, CBRE
Godina stabilnosti, profilisanja tržišta i lokalnog kapitala
- 30 INTERVJU**
Filip Simović, predsednik Nemačko-srpske privredne komore
Logistika, regulativa i stabilnost - tri ključna faktora za nove nemačke investicije u Srbiji
- 34 INTERVJU**
Snežana Ristanović, direktorka društva za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondom Raiffeisen Future
Neophodni su novi instrumenti za ulaganje
- 39 KOLUMNA**
Domaći ulagači u investiciono zlato će možda biti razočarani
- 41 KOLUMNA**
Sneg u januaru
- 43 KOLUMNA**
AI rađa novu konkurentnost koja je nezamenjiva
- 44 INTERVJU**
Maria Linkova-Nijs, direktorka za planiranje i strategiju ACEA
Tri izazova pred evropskom automobilskom industrijom
- 46 ISTRAŽIVANJE**
Direktori ulaze u 2026. sa optimizmom uprkos rizicima
- 48 NAUKA**
Prirodno rešenje za zaštitu žitarica i mahunarki u skladištima



26 INTERVJU



30 INTERVJU

50 SVET

Evropsko preispitivanje sopstvene slabosti i aplauzi za Rubiju

54 SVET

Ratna ekonomija bez dramatičnih fiskalnih poteza

58 PREDUZETNIŠTVO

Kada se potencijal domaćih proizvođača pretvara u održive sisteme

62 99 NAJUSPEŠNIJIH

Salaši opstaju zahvaljujući naporima ugostitelja i preduzetnika



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI: FREEPIK

64 99 NAJUSPEŠNIJIH

Od prve laboratorije u Novom Pazaru do centra za genetiku i molekularnu dijagnostiku

66 ZANIMLJIVOSTI

IMPRESUM

Izdavač:
INFO BIZNIS.RS DOO

Adresa: Makenzijeva 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
Jelena Stjepanović

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

STELLANTIS POGURAO KRAGUJEVAC DO SUFICITA OD POLA MILIJARDE EVRA

U 2025. godini iz Kragujevca je ostvaren izvoz više od 1,81 milijardi evra, što je 126 odsto više nego u 2024. godini, podaci su Regionalne privredne komore Šumadijskog i Pomoravskog upravnog okruga saopšteni novinarima u tom gradu. Ostvaren je i spoljnotrgovinski suficit od 517 miliona evra.

Više od 80 odsto izvoza čine gotovi proizvodi, dok je 90 odsto ukupnog izvoza plasirano na tržište Evropske unije. Okosnicu izvoza čine automobili, delovi za automobile, tramvaji i delovi šinskih vozila, koji zajedno čine skoro 70 odsto ukupnog izvoza.

Kako je u obraćanju novinarima kazao gradonačelnik Nikola Dašić, Kragujevac je duplirao svoju spoljnotrgovinsku razmenu u odnosu na 2024. godinu. Ona je pre dve godine bila 1,6 milijardi evra, dok u 2025. godini iznosi 3,1 milijardu evra.

- Poseban doprinos ovim rezultatima dao je Stellantis, koji je prošle godine započeo prodaju novog modela automobila izuzetno prihvaćenog na evropskom tržištu, ali i brojne druge kompanije, kao i veliki broj malih preduzeća i preduzetnika – rekao je Dašić, a prenosi zvanični sajt grada Kragujevca.

Kao važan pokazatelj privrednog ambijenta, Dašić je naveo i rast broja preduzetnika koji je u poslednjoj deceniji porastao za skoro 80 odsto. Prema njegovim rečima, istovremeno broj nezaposlenih smanjen je za 13.000 do 14.000 osoba.

- Kada u gradu od 172.000 stanovnika imate 13.000 više zaposlenih nego pre deset godina, to je više od deset odsto i to se značajno oseća i u lokalnoj privredi i u kućnim budžetima – kazao je gradonačelnik Kragujevca.

U prethodne dve godine grad je sa oko 30 miliona dinara podržao preduzetnike kroz različite programe, sa akcentom na žensko preduzetništvo.

GUBITAK PUTEVA SRBIJE U 2025. SKORO 200 MILIONA EVRA

Javno preduzeće Putevi Srbije, koje je od decembra društvo sa ograničenom odgovornošću (d.o.o.), u poslednjem kvartalu 2025. godine ostvarilo je neto gubitak u iznosu od 22 milijarde dinara



FOTO: STELLANTIS KRAGUJEVAC

(oko 194 miliona evra), što je dvostruko više nego u 2024. godini. Plan preduzeća bio je da ostvari profit od 10,6 milijardi dinara, prenela je Beta pisanje Danasa.

Poslovni prihodi preduzeća iznosili su 61,9 milijardi dinara, što je rast i u odnosu na plan i u odnosu na prethodnu godinu, ali su rashodi iznosili 81,9 milijardi dinara, što je za oko 12 milijardi više nego u 2024. godini i 67 odsto više nego što je planirano.

U obrazloženju se navodi da je to posledica većih rashoda za održavanje puteva i to za 130 odsto od planiranog, ali bez daljeg preciziranja o kojim troškovima se radi. Navedeno je da su troškovi proizvodnih usluga iznosili skoro 53 milijarde dinara, oko šest milijardi više nego u 2024. i za 30 milijardi (230 odsto) više nego što je planirano u prošloj godini.

Troškovi amortizacije su, kako se navodi, skočili sa 15,4 na 20,9 milijardi dinara, a veliki skok imaju i troškovi kamata na dug, za 20 odsto u odnosu na prethodnu godinu, sa oko 800 miliona, na blizu milijardu dinara.

U bilansu stanja imovina preduzeća je uvećana sa 554,8 milijardi na 794 milijarde dinara, usled uknjižavanja završenih puteva, ali su uvećane i obaveze prema dobavljačima, sa 11,8 na 22,5 milijarde dinara, piše Danas. Preduzeće je iz budžeta primilo na ime subvencija 17,1 milijardi dinara, plus još 2,6 milijardi na ime ostalih prihoda iz budžeta.

Ukupno su Putevi Srbije iz budžeta prihodovali 19,7 milijardi dinara. Budžetska sredstva namenjena su rehabilitaciji i urgentnom održavanju puteva. U izveštaju se navodi i da je plani-

rano 7,4 milijarde dinara iz budžeta za eksproprijaciju, a da je uplaćeno samo 2,6 milijarde dinara.

Dugovima Puteva Srbije, kako se navodi, bavila se i misija MMF-a, te je zbog toga u avgustu i formirana vladina radna grupa za rešavanje problema u Putevima, a kao jedno od rešenja vlada je obećala MMF-u poskupljenje putarina uoči letnje sezone.

- Svesni smo privremenih docnji u našem preduzeću za održavanje puteva, Putevi Srbije, i obezbedićemo dodatne transfere iz republičkog budžeta u 2025. godini, i kasnije ako bude potrebno, kako bismo pomogli RoS-u da izmiri ove docnje i ispuni svoje ugovorne obaveze – navodi se u pismu o namerama koje je vlada uputila MMF-u.

U izveštaju o tokovima gotovine može se videti da je problem ili u planiranju plaćanja obaveza ili u iznosu obaveza koje su Putevi na kraju morali da plate.

Danas piše da je plan za prošlu godinu bio plaćanje 31,85 milijardi dinara dobavljačima u zemlji, a da je na kraju godine isplaćeno 50,5 milijardi dinara, 60 odsto više, a uprkos tome, Putevi Srbije su nagomilali i 22 milijarde dinara obaveza prema dobavljačima. Na kraju 2025. Putevi Srbije su dugovali po osnovu kredita 18,2 milijarde dinara ili oko 155 miliona evra, što je smanjenje za oko 20 miliona evra u odnosu na prethodnu godinu.

POŠTA SRBIJE I EUPRAVA UVODE ELEKTRONSKO SANDUČE

Direktor Kancelarije za IT i eUpravu Mihailo Jovanović i v.d. direktora Pošte

Srbije Zoran Anđelković potpisali su protokol o saradnji između te dve institucije u vezi sa prijemom i prenosom elektronskih poruka i pisama u Jedinstveno elektronsko sanduče (eSanduče) na Portalu elektronske uprave (eUprava).

V.d. direktora Pošte Srbije Zoran Anđelković izjavio je nakon potpisivanja protokola da to znači da će u eSanduče građani da dobijaju sertifikovane račune, prenosi Beta.

- I sada građani dobijaju račune od EPS-a ili telekomunikacionih kompanija na imejl, ali on nije sertifikovan. Možete da otvorite ili ne otvorite taj mejl, možete da kažete da ga niste videli. Sutra to neće biti moguće. Kada vam stigne u eSanduče značiće da je poruka, račun ili pismo primljeno, odnosno da je verifikovano – objasnio je Anđelković.

On je istakao da se potpisivanjem ovog protokola stvaraju uslovi da Pošta Srbije može da sa raznim institucijama dogovori dostavljanje elektronskih poruka i pisama. Dodao je da već postoje zainteresovani klijenti poput Fonda za penzijsko i invalidsko osiguranje, kao i banaka, telekomunikacionih kompanija.

- Ovo ne znači da pošta i poštari nestaju, već da oni građani koji žele da dobijaju pisma i poruke na ovaj način preko sandučeta eUprave to dobiju elektronski – rekao je Anđelković.

Dodao je da će Pošta Srbije tehnički biti spremna za početak upotrebe novog sistema, nakon usaglašavanja svih detalja, za dve do tri nedelje, dok bi se sa potpisivanjem ugovora sa raznim institucijama i firmama počelo od 1. marta.

- Siguran sam da će od 1. aprila građani dobijati pisma i poruke od Pošte preko sandučeta eUprave – rekao je Anđelković.

Direktor Kancelarije za IT i eUpravu Mihailo Jovanović naveo je da se na projektu stvaranja nove elektronske usluge radilo više od godinu i po dana.

Naveo je da je ideja bila jednostavna, da se spoji Pošta Srbije, kao sistem koji pruža poštanske usluge, sa Kancelarijom za IT i eUsluge koja pruža elektronske servise građanima i privredi, preko Portala eUprave, odnosno elektronskog sandučeta.

Jovanović je ukazao na to da je realizacija projekta bila moguća nakon što je izmenjen Zakon o poštanskim

uslugama, koji je omogućio pravnu osnovu da Pošta Srbije može da isporučuje poruke i pisma u elektronskoj formi u elektronsko sanduče na Portalu eUprave.

On je dodao da je pokrenuta i mobilna aplikacija Moje eSanduče, koje će, kako je naveo, postati i Poštino sanduče.

- Od sada će Pošta Srbije sa svojim klijentima, odnosno telekomunikacionim operatorima, bankama i ostalima koji šalju račune i dokumenta to prosledivati građanima u eSanduče na Portalu eUprave – rekao je Jovanović.

I Jovanović je ponovio da klasična forma pisama neće nestati, ali da će oni koji su navikli na elektronsku komunikaciju sad dobiti novu uslugu.

ENGLESKE BANKE NEZADOVOLJNE REGULATORNOM INICIJATIVOM

Banka Engleske suočava se sa otporom najvećih britanskih banaka povodom regulatorne inicijative koja ima za cilj da podstakne kreditiranje smanjenjem nivoa kapitala, navode insajderi, čime se dovodi u pitanje pokušaj podsticanja privrednog rasta.



FOTO: FREEPIK

Velike banke imale su gotovo tri meseca da sagledaju praktične posledice decembarske objave Banke Engleske da bi „referentni“ nivo Tier 1 kapitala trebalo da iznosi 13 odsto, odnosno jedan procentni poen manje u odnosu na prethodne smernice.

Saopštenje Komiteta za finansijsku politiku centralne banke izazvalo je kritike zbog potencijalnog povećanja rizika, u trenutku kada SAD nastavljaju da ublažavaju regulativu za svoje banke, dok Evropa razmatra sopstvena popuštanja, piše Bloomberg.

Banka Engleske formalno nije smanjila nijedan od obaveznih zahteva za banke, pa bi se količina kapitala u sistemu kratkoročno smanjila samo ukoliko bi ova objava ohrabрила banke da redukuju zaštitni sloj kapitala koji drže iznad regulatornog minimuma.

Viši rukovodioci nekoliko vodećih zajmodavaca rekli su za Bloomberg da nemaju nameru da to učine, jer bi takav potez verovatno bio negativno ocenjen od strane rejting agencija, što bi moglo da poveća troškove njihovog zaduživanja. Ubrzo nakon saopštenja centralne banke, agencija Fitch Ratings upozorila je na „rizike po rejtinge ukoliko banke značajno smanje kapitalne pokazatelje“.

Jedan od izvršnih direktora naveo je da je njegova banka oprezna u pogledu približavanja regulatornim minimumima, jer bi u slučaju neočekivanog pada dobiti mogla biti primorana da obustavi isplatu dividendi, što bi negativno uticalo na cenu akcija.

NatWest Group bila je jedina britanska banka koja je smanjila svoje smernice u vezi sa kapitalom prilikom objave godišnjih rezultata. Ciljani raspon Common Equity Tier 1 kapitala smanjen je sa 13–14 odsto na 13 odsto, ali je, prema izvorima, ta odluka razmatrana i ranije i nije direktno posledica smernica centralne banke.

Banke obično izražavaju svoje kapitalne ciljeve kroz CET1 pokazatelj, užu kategoriju kapitala u odnosu na Tier 1 koji koristi Banka Engleske. Finansijska direktorka NatWesta, Kejti Marej, naglasila je da nije bilo promena u regulatornim zahtevima, dok minimalni CET1 zahtev te banke iznosi 11,6 odsto.

HSBC Holdings zadržao je ciljani raspon od 14 do 14,5 odsto. Lloyds Banking Group potvrdio je cilj od 13 odsto CET1

kapitala za 2026. godinu, nešto ispod 13,2 odsto koliko je iznosio krajem 2025. Barclays je zadržao smernice od 13 do 14 odsto, dok je Standard Chartered ostao pri rasponu od 13 do 14 odsto CET1 kapitala, uz minimalni zahtev od 10,3 odsto.

Prema podacima agencije Moody's, četiri najveće britanske banke smanjile su višak kapitala iznad minimalnog CET1 zahteva sa 218 baznih poena u prvoj polovini 2024. na 193 bazna poena trenutno.

Analitičar Moody'sa Sajmon Ejnsvort ocenio je da je reč o ekonomskoj odluci za banke, koje balansiraju između troška kapitala i troška finansiranja, pri čemu rejting ima važnu ulogu.

Banka Engleske je u međuvremenu pokrenula konsultacije o dodatnim reformama, uključujući ispitivanje uticaja racija leveridža, kao zaštitne mere ukupne zaduženosti banaka, koja je postala ograničavajući faktor za tri od sedam najvećih britanskih zajmodavaca.

Centralna banka Engleske je takođe navela da bi mogla da smanji pojedine dodatne kapitalne zahteve za 0,5 procentnih poena u januaru 2027. godine, kada Velika Britanija bude primenjivala režim obračuna kapitala zasnovan na osetljivijoj proceni rizika.

NEMAČKI INSTITUTI UPOZORAVAJU NA OTPUŠTANJA U MAŠINSKOJ I AUTO-INDUSTRIJI

Zimska depresija je stigla na nemačko tržište rada i februarski indeks raspoloženja potisnula ispod neutralnih 100 poena prvi put posle pola godine.

Institut za istraživanje tržišta rada i zanimanja (IAB) indeks priprema svakog meseca na osnovu ankete svih agencija za zapošljavanje u zemlji o očekivanjima u naredna tri meseca, prenosi DPA.

Sada, „prerađivačka delatnost svakog meseca gubi 15.000 radnih mesta“, rekao je analitičar IAB-a Enco Veber.

Indeks IAB je vodeći indikator stanja na nemačkom tržištu rada. Konkretno brojke za februar objavljuje Savezna agencija za zapošljavanje. Tri petine agencija za zapošljavanje očekuje ubrzano ukidanje radnih mesta u mašinskoj i automobilskoj industriji. Veber je rekao da se opšta zaposlenost još održava, ali da je opterećuje razvoj u industriji.

Sličnu procenu objavio je minhenski institut IFO.

- Poslodavci ponovo postaju sve uzdržaniji na tržištu rada. Mnoga preduzeća planiraju otpuštanje više radnika nego što nameravaju da zaposle – rekao je direktor istraživanja sa IFO instituta Klaus Volrabe.

EU UVEZLA USLUGE U VREDNOSTI OD 3,5 BILIONA EVRA U 2024.

Zemlje Evropske unije su 2024. godine uvezle usluge u vrednosti od 3.471 milijardi evra iz zemalja van EU.

Većina usluga (58,9 odsto; 2.044 milijarde evra) uvezena je putem komercijalnog prisustva unutar zemlje koja podnosi izveštaj. Prekogranično snabdevanje činilo je 31,3 odsto uvoza (1.087 milijardi evra), potrošnja u inostranstvu 6,6 odsto (229 milijardi evra), a prisustvo fizičkih lica 3,2 odsto (111 milijardi evra), podaci su koje je saopštila Evropska kancelarija za statistiku – Eurostat.

U 22 zemlje EU, većina uvoza usluga je obavljena putem komercijalnog prisustva na njihovoj teritoriji. Najveći udeo uvoza putem komercijalnog prisustva bio je u Bugarskoj (81,7 odsto), Mađarskoj (78,1) i Španiji (74,5 odsto).

Prekogranična isporuka bila je dominantni način u Grčkoj, čineći 68,8 odsto uvoza. Kipar (43,8 odsto), Švedska (37,7) i Danska (37,4 odsto) takođe su prijavile visoke udele.

Potrošnja u inostranstvu igrala je značajnu ulogu u Danskoj, gde je činila 22,3 odsto uvoza. Francuska (12,1 odsto), Litvanija (10,8), Hrvatska (10,4) i Italija (10,3 odsto) takođe su zabeležile značajne udele. Za ostale zemlje EU, činila je manje od deset odsto ukupnog uvoza. Prisustvo fizičkih lica bilo je najizraženije na Kipru i u Danskoj, sa po 7,3 odsto udele, i u Belgiji (5,4 odsto).

ENEL PLANIRA INVESTICIJE OD 53 MILIJARDE EVRA U EVROPI I SAD

Akcije italijanske energetske kompanije Enel zabeležile su najveći rast u gotovo četiri godine na trgovanju u Milanu, nakon što je kompanija predstavila novi talas ulaganja usmeren na Evropu i Sjedinjene Američke Države. Najveći italijanski proizvođač i snabdevač elek-



trichnom energijom planira da do 2028. godine investira oko 53 milijarde evra (62,6 milijardi dolara), što je približno 10 milijardi više nego što je ranije bilo predviđeno.

Oko polovine ukupnog iznosa biće usmereno na proizvodnju i prodaju električne energije – pre svega iz obnovljivih izvora – dok će ostatak biti uložen u elektroenergetske mreže.

Novi poslovni plan potvrđuje zaokret ka razvijenim tržištima, o čemu je prošle nedelje izvestio Bloomberg, jer Enel želi da iskoristi stabilnije regulatorno i političko okruženje u Evropi i pojedinim američkim savezanim državama. Kompanija sa sedištem u Rimu tokom prethodnih decenija intenzivno je investirala u Latinskoj Americi.

Akcije Enela porasle su po objavi do 6,1 odsto, što je najveći dnevni skok od marta 2022. godine.

Kompanija je takođe objavila projekcije dobiti uoči dana za investitore, prognozirajući zaradu po akciji od 0,80 do 0,82 evra do 2028. godine, u odnosu na očekivanih 0,69 evra za prošlu godinu. Očekuje se da će dividende rasti oko šest odsto godišnje.

Analitičari banke Barclays ocenili su da je projekcija zarade po akciji „značajno snažnija od onoga što tržište trenutno uračunava u cenu“. Povećanjem bruto investicija na oko 53 milijarde evra za period 2026–2028, Enel projektuje finansijsku putanju koja premašuje konsenzus očekivanja.

Kompanija predviđa prilagođenu neto dobit od 7,1 do 7,3 milijarde evra u 2026. godini, kao i prilagođenu dobit pre kamata, poreza, amortizacije i deprecijacije (EBITDA) od 23,1 do 23,6 milijardi evra. Za 2025. godinu prijavljena je prilagođena neto dobit od oko sedam milijardi evra, iznad ranije procene od 6,7 do 6,9 milijardi.

Plan ima za cilj ubrzanje razvoja novih i postojećih projekata iz obnovljivih izvora, uključujući širenje portfelja vetroelektrana i rast kapaciteta za skladištenje energije u baterijama.

Predviđa se snažan rast potražnje za električnom energijom, podstaknut razvojem data centara, veštačke inteligencije, robotike i automatizacije.

Evropske energetske kompanije sve više se fokusiraju na tržišta koja nude predvidive dugoročne prinose, dajući

prioritet regulisanim mrežama i državama u kojima mogu da obezbede dugoročne ugovore za prodaju energije iz čistih izvora. Ipak, i u takvim jurisdikcijama regulatorni okviri mogu da se menjaju.

Enel je naveo da plan uzima u obzir potencijalni uticaj novog italijanskog energetskeg dekreta, procenjujući negativan efekat na neto dobit u 2027. godini od 300 do 400 miliona evra, kao i do 200 miliona evra u 2026. zbog više lokalne poreske stope. Mere povezane sa evropskim sistemom trgovine emisijama trebalo bi da stupe na snagu od 2027. godine, uz odobrenje Evropske komisije.

PAD PRODAJE NOVIH AUTOMOBILA U EVROPI

Prodaja novih automobila u Evropi pala je u januaru na godišnjem nivou prvi put od juna, pod pritiskom slabijih rezultata na velikim tržištima, uključujući Nemačku, Francusku, Belgiju i Poljsku, pokazali su najnoviji podaci Evropskog udruženja proizvođača automobila (ACEA).

Pad je bio najizraženiji u Norveškoj, gde su registracije novih vozila, koje se uzimaju kao pokazatelj prodaje, potonule za oko 76 odsto u odnosu na isti mesec 2025. godine.

Evropska automobilska industrija prolazi kroz veliku transformaciju, dok se tradicionalni proizvođači suočavaju sa konkurencijom jeftinijih kineskih modela, ali i sa usporenim procesom dekarbonizacije, koji je u međuvremenu odložen, piše Reuters.

Istovremeno, kompanije posluju u još neizvesnijem trgovinskom okruženju, nakon što je Vrhovni sud Sjedinjenih Američkih Država proglasio većinu američkih carina nezakonitim.

Prodaja u Evropskoj uniji, Velikoj Britaniji, Švajcarskoj, Norveškoj i Islandu pala je za 3,5 odsto, na 961.382 vozila u januaru, pokazuju podaci ACEA. Registracije benzinskih automobila smanjene su za oko 26 odsto u poređenju sa prethodnim januarom, uz drastičan pad u Francuskoj od 49 odsto i u Nemačkoj od 30 odsto.

Udeo benzinskih vozila na evropskom tržištu pao je sa gotovo trećine na nešto više od petine ukupnih registracija u posmatranom periodu.

S druge strane, registracije električnih vozila na baterije porasle su za oko 14 odsto, plug-in hibrida za 32 odsto, a hibridnih vozila za šest odsto. Zajedno su činile 69 odsto novih registracija, u odnosu na 59 odsto u januaru 2025. godine.

Registracije vozila kompanija Volkswagen, BMW, Renault i Toyota pale su za 3,8 odsto, 5,7 odsto, 15 odsto i 13,4 odsto, redom, dok je kineski BYD zabeležio skok od 165 odsto.

Američki proizvođač Tesla nastavio je silazni trend, sa padom prodaje od 17 odsto na godišnjem nivou, što je trinaesti uzastopni mesec smanjenja prodaje, prema podacima ACEA.

BIZNIS.RS MEĐU PET NAJBOLJIH INFORMATIVNIH SAJTOVA U SRBIJI

Portal Biznis.rs našao se među pet najboljih informativnih sajtova u Srbiji u kategoriji „Vesti i mediji“, prema ovogodišnjem izboru „Top 50 – najbolje online stvari“, koji već 29 godina organizuje magazin PC Press.

Ovo priznanje potvrđuje poziciju Biznis.rs kao jednog od relevantnih i kre-

dibilnih izvora informacija na domaćoj medijskoj sceni.

Izbor koji sprovodi PC Press baziran je na dugogodišnjem pregledu najkvalitetnijih digitalnih platformi u Srbiji, a odluke se donose na osnovu strogo definisanih kriterijuma koji prevazilaze vizuelni identitet. Kako je istakla novinarka PC Pressa Marijana Pečić, u fokusu ocenjivanja su pouzdanost, kvalitet sadržaja i profesionalni standardi, bez senzacionalističkog pristupa.

- Konkurencija je bila izuzetno jaka, a kriterijumi vrlo zahtevni. Nije presudan samo dizajn, već pre svega kredibilitet i ozbiljnost u radu. Smatram da je izbor žirija ove godine zaista kvalitetan i da odražava vrednosti koje informativni portali treba da neguju – rekla je Pečić.

Pored portala Biznis.rs, u izbor najboljih pet ušli su i portali Južne vesti, KRIK, Newsmax Balkans i Mašina, dok je priznanje za najbolji informativni portal pripalo redakciji KRIK-a, kao „prvom među jednakima“.

Odluku o dobitnicima doneo je stručni žiri u sastavu: naučnik i osnivač Fondacije „Alek Kavčić“ Aleksandar Kavčić, Arsenije Ivanović iz kompanije Shopper i influencer Aleksa Simić.

HEINEKEN OTPUŠTA 6.000 ZAPOSLENIH

Holandski proizvođač piva Heineken saopštio je da planira da ukine do 6.000 radnih mesta širom sveta i da očekuje sporiji rast profita u 2026. godini nego što je ranije predviđao, zbog slabe tražnje i izazova u industriji piva. Otkazi će obuhvatiti gotovo sedam odsto ukupne globalne radne snage kompanije, koja trenutno zapošljava oko 87.000 ljudi. Istovremeno, Heineken traži novog izvršnog direktora nakon iznenadne ostavke Dolf van den Brinka u januaru.

Kompanija, poznata po brendovima Heineken, Tiger i Amstel, pokušava da poveća efikasnost i ostvari veći rast uz manje resursa, kako bi odgovorila na nezadovoljstvo investitora koji smatraju da je zaostala u optimizaciji poslovanja. Ceo pivarski sektor suočava se sa padom prodaje, delom zbog pritiska na budžete potrošača, ali i nepovoljnih vremenskih uslova. Slične mere štednje preduzimaju i konkurenti, uključujući Carlsberg, dok mnogi proizvođači alkohola smanjuju

troškove, prodaju imovinu i usporavaju proizvodnju, prenosi Reuters.

Heineken očekuje da će program povećanja produktivnosti doneti značajne uštede i smanjiti broj zaposlenih za između 5.000 i 6.000 tokom naredne dve godine. Deo otkaza biće koncentrisan u Evropi i na tržištima koja imaju slabije izgleda za rast, dok će neki rezovi biti rezultat ranije najavljenih promena u lancu snabdevanja, centrali kompanije i regionalnim poslovnim jedinicama. Finansijski direktor Harold van den Bruk rekao je da je cilj ovih mera jačanje poslovanja i stvaranje prostora za nova ulaganja u rast.

Industrija alkohola suočava se i sa dugoročnim izazovima, uključujući rastuća zdravstvena upozorenja, konkurenciju alternativnih proizvoda i nove faktore poput lekova za mršavljenje, koji mogu smanjiti potrošnju alkohola. Heineken sada očekuje rast profita od dva do šest odsto u 2026. godini, što je niže od ranije prognoze za 2025. od četiri do osam procenata. Sličnu prognozu za narednu godinu dao je i Carlsberg.

Uprkos izazovima, Heineken je u 2025. ostvario organski operativni profit koji je porastao 4,4 procenta, nadmašivši očekivanja analitičara. Kompanija je takođe premašila prognoze po pitanju prihoda i drugih finansijskih pokazatelja. Analitičari ocenjuju da je opreznija prognoza za naredni period razumna, s obzirom na velike mere smanjenja troškova koje su u toku. Odlazeći izvršni direktor van den Brink, koji napušta funkciju u maju, rekao je da za sada nema novih informacija o izboru njegovog naslednika.



FOTO: FREEPIK



usluge u kinematografiji
Dimitrija Tucovića 5 11050 Beograd
063/358691 deki.vidic@gmail.com



E-LenDom inženjering

Dendi Mađari PR



Boriške Gergelj 10
23330 Novi Kneževac



065/972-0811



e.lendomnk@gmail.com



ŠIMON013

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



PREVOZ PALETIRANE I RINFUZNE
ROBE I TERETA
RUŠENJE · ISKOPI
PRIPREMA GRADILIŠTA

PORESKE OBAVEZE U FEBRUARU

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

2. februar

- Podnošenje poreske prijave za utvrđivanje poreza i doprinosa za obavezno socijalno osiguranje samooporezivanjem na prihode od samostalne delatnosti za preduzetnike paušalce kod kojih je došlo do izmene u obimu poslovanja odnosno prometa u prošloj godini, na Obrascu PPDG-1S.
- Podnošenje poreske prijave za utvrđivanje poreza i doprinosa za obavezno socijalno osiguranje samooporezivanjem na prihode od samostalne delatnosti za preduzetnike paušalce kod kojih je došlo do izmene u obimu poslovanja odnosno prometa u prošloj godini, na Obrascu PPDG-1S.
- Podnošenje poreske prijave na Obrascu PPP-PD i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje, obračunatih na najnižu mesečnu osnovicu za obračun doprinosa, za neisplaćene zarade za decembar 2025. godine.
- Podnošenje poreske prijave za utvrđivanje poreza i doprinosa za obavezno socijalno osiguranje samooporezivanjem na prihode od samostalne delatnosti za preduzetnike paušalce kod kojih je došlo

do izmene u obimu poslovanja odnosno prometa u prošloj godini, na Obrascu PPDG-1S. Dostava popisnih listi zatečenih zaliha akciznih proizvoda, nadležnoj filijali, sa stanjem na dan 31.12.2025. godine.

5. februar

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

10. februar

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



18. februar

- Plaćanje akontacije poreza i doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za januar
- Plaćanje doprinosa za sveštenike i verske službenike, domaće državljane zaposlene u inostranstvu i inostrane penzionere za januar
- Podnošenje poreske prijave na Obrascu PPD-SU za utvrđivanje konačne obaveze doprinosa za prethodnu godinu i tromesečne akontacije doprinosa za 2026. godinu za samostalne umetnike
- Podnošenje poreske prijave o obračunatim doprinosima za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva, na Obrascu PP OD-O i plaćanje doprinosa za obavezno socijalno osiguranje za mesec januar
- Plaćanje doprinosa za samostalne umetnike i poljoprivrednike za prvo tromesečje 2026. godine
- Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost, na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV-a za januar
- Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za januar ako je u tom mesecu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV-a koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvu
- Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za januar

- Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za period od 16. do 31. januara na Obrascu PP OA i plaćanje obračunate akcize
- Podnošenje poreske prijave o obračunu akcize na električnu energiju za krajnju potrošnju i/ili komprimovani prirodni gas za pogon prevoznih sredstava za januar, na Obrascu PP OAELKPG i plaćanje akcize

27. februar

- Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za period od 1. do 15. februara na Obrascu PP OA i plaćanje obračunate akcize

IZMEĐU ZAKONSKE OBAVEZE I INSTRUMENTA ZA DONOŠENJE EKONOMSKIH ODLUKA

FINANSIJSKI IZVEŠTAJI KAO OGLEDALO PRIVREDE I STRATEŠKI ALAT

GODIŠNJI FINANSIJSKI IZVEŠTAJI DANAS SU MNOGO VIŠE OD FORMALNE OBAVEZE PREMA REGULATORU. ONI SU TEMELJ POVERENJA NA TRŽIŠTU, OSNOVA ZA DONOŠENJE INVESTICIONIH ODLUKA, ALI I VAŽAN INPUT ZA DRŽAVNU EKONOMSKU POLITIKU. IPAK, KLJUČ NIJE SAMO U DOSTUPNOSTI PODATAKA, VEĆ U NJIHOVOM KVALITETU, DOSLEDNOSTI I PRAVILNOJ INTERPRETACIJI. DIGITALIZACIJA JE UBRZALA PROCESSE I OTVORILA VRATA NAPREDNOJ ANALITICI, ALI NIJE ZAMENILA POTREBU ZA STRUČNIM ZNANJEM I ODGOVORNOŠĆU

Bliži se rok za predaju godišnjih finansijskih izveštaja Agenciji za privredne registre, a mart je, po pravilu, mesec kada se sabiraju rezultati prethodne poslovne godine i podvlači crta pod ostvarene prihode, dobit, investicije i zaduženost. I dok je za kompanije reč o zakonskoj obavezi, za investitore, kreditore, analitičare i državu finansijski izveštaji predstavljaju ključni izvor podataka o realnom stanju ekonomije.

Biznis.rs je razgovarao sa pet sagovornika iz različitih delova finansijskog i korporativnog sistema: Srnom Knežević iz revizorske kuće Forvis Mazars, Vericom Najdanović iz revizorske kuće Deloitte, Dejanom Backović, finansijskom direktorkom Kappa Star Grupe, poreskim savetnikom Aleksandrom Vasićem, kao i predstavnicima bonitetne kuće CompanyWall.

Iako dolaze iz različitih sektora njihovi odgovori ukazuju na zajednički zaključak: finansijski izveštaji danas imaju daleko širu ulogu od pukog administrativnog dokumenta.

Šta finansijski izveštaji govore o domaćoj privredi?

Na mikro nivou finansijski izveštaji prikazuju stanje i uspešnost pojedinačne kompanije. Međutim, kada se podaci agregiraju, oni postaju ogledalo celokupne privrede – njene profitabilnosti,

investicione aktivnosti, zaduženosti i otpornosti na krize.

Srna Knežević, poreski direktor kompanije Forvis Mazars, ističe da su ovi dokumenti, osim zakonske obaveze, polazna tačka za donošenje strateških odluka unutar kompanija. Na nivou cele ekonomije, omogućavaju sagledavanje profitabilnosti različitih industrijskih grana, nivoa zaduženosti i praćenje investicionih aktivnosti. Sistematično objedinjavanje velikog broja izveštaja na jednom mestu omogućava dobijanje agregiranih i uporedivih pokazatelja, koji su ključni za analizu ekonomskih trendova i planiranje politika.

- Unutar kompanije menadžment ove informacije svakako koristi u cilju strateškog planiranja i organizacije poslovanja, ali i kontrole realizacije planova. Suštinski, radi adekvatnog upravljanja privrednim subjektom. U tržišnoj ekonomiji društva se suočavaju sa različitim rizicima koje je potrebno pravovremeno proceniti kako bi se njima svesno upravljalo. Naravno, menadžment kompanije raspolaže i značajnim drugim informacijama i alatima kojima se koristi radi planiranja investicija, upravljanja troškovima i procene rizika i održivosti poslovanja. S te strane, kvalitetni finansijski izveštaji su važan, ali ne i jedini resurs za donošenje strateških odluka – navodi Srna Knežević u razgovoru za Biznis.rs.



FOTO: FREEPIK

Sa druge strane, kvalitetno finansijsko izveštavanje može biti snažan alat zbog privlačenja dodatnih investicija, dodaje ona.

- Informacije o likvidnosti i solventnosti, ali i o tržišnoj vrednosti društva, svakako su od velikog značaja za investitore i kreditore. Banke i investitori kroz procenu rizika štite svoje plasmane, te su principi konzistentnosti, potpunosti i tačnosti finansijskih izveštaja prioritet za svaku odgovornu kompaniju – napominje naša sagovornica.

Sličan stav deli i Verica Najdanović, partner u sektoru za reviziju i usluge



uveravanja kompanije Deloitte, koja naglašava da finansijski izveštaji agregirano pokazuju „zdravlje“ ekonomije. Kako navodi, iz njih se jasno može iščitati da li rastu prihodi i neto dobit, kakav je odnos sopstvenog i tuđeg kapitala, kolika je likvidnost i solventnost firme, kao i koji sektori nose rast – bilo da je reč o IT-u, energetici ili građevinarstvu.

- Kvalitetni i transparentni finansijski izveštaji imaju ključnu ulogu u donošenju strateških odluka unutar kompanija, jer omogućavaju realnu procenu poslovanja, planiranje razvoja i upravljanje

rizicima, dok istovremeno jačaju poverenje investitora i kreditora, olakšavaju pristup kapitalu i smanjuju neizvesnost na tržištu. Kreditore i investitore koriste finansijske izveštaje za procenu boniteta svojih plasmana i, sledstveno tome, donošenje svojih odluka – ističe Najdanović u razgovoru za Biznis.rs.

Predstavnici bonitetne kuće CompanyWall dodatno naglašavaju da godišnji finansijski izveštaji predstavljaju najširu i najpouzdaniju bazu podataka o realnom stanju privrede. Međutim, upozoravaju da nijedan pojedinač-

ni pokazatelj – poput rasta prihoda ili neto dobiti – ne može sam po sebi dati kompletnu sliku. Tek analitičko ukrštanje većeg broja parametara omogućava pouzdan zaključak o snazi ili ranjivosti ekonomije.

- Kvalitetan i transparentan izveštaj je osnova za svaku ozbiljnu stratešku odluku. Menadžment bez pouzdanih podataka praktično upravlja „na slepo“. Sa druge strane, investitori i kreditore ne gledaju samo dobit – oni analiziraju stabilnost novčanih tokova, strukturu duga, obrt kapitala, izloženost rizicima



FOTO: SAŠA KNEŽEVIĆ

Srna Knežević

i trendove. Što su podaci jasniji, konzistentniji i uporediviji, to je niža percepcija rizika i povoljniji uslovi finansiranja. Upravo tu bonitetni izveštaji imaju važnu ulogu: oni sistematizuju, proveravaju i kontekstualizuju podatke, čineći ih upotrebljivim za donošenje odluka – objašnjavaju iz bonitetne kuće.

Poreski savetnik Aleksandar Vasić podseća u razgovoru za Biznis.rs da je prethodna godina bila puna izazova, od geopolitičkih pritisaka do ograničenja marži i sankcija pojedinim sistemski važnim kompanijama. Upravo zbog toga će zvanični podaci pokazati u kojoj meri su političke i regulatorne turbulencije uticale na rezultate poslovanja.

- Kvalitetni finansijski izveštaji su osnov za donošenje strateških odluka unutar kompanije. Ništa manji njihov značaj nije ni na donošenje odluka investitora, posebno u ovom momentu, kada se čini da investicije polako posustaju. Ukoliko se obistine moje pretpostavke da će pokazatelji biti lošiji nego prethodnih godina, očekujem da će kreditori, ali i centralna banka, morati da povuku određene poteze u pogledu relaksacije uslova za kreditiranje. U ovom momentu se transparentnost ne dovodi u pitanje, jer su finansijski izveštaji javno dostupni. Veće pitanje je njihov kvalitet – ocenjuje Vasić.

Iz perspektive korporativnog sektora, Dejana Backović, finansijski direktor Kappa Star Group, naglašava da je za velike poslovne sisteme ključno posmatrati ne samo domaće, već i regionalne



FOTO: DELOITTE

Verica Najdanović

i evropske pokazatelje. Geopolitika, kako kaže za Biznis.rs, više nije spljasniji faktor, već direktan finansijski rizik. Analiza finansijskih izveštaja zato mora obuhvatiti i globalne trendove, posebno u delatnostima koje su snažno povezane sa izvozom i međunarodnim tržištima.

- Kvalitetni i transparentni finansijski izveštaji, kako interni kompanijski tako i eksterni zakonski, su preduslov zdravog poslovanja i dugoročne održivosti, a onda i percepcije kompanije ne samo od strane investitora i kreditora već i od klijenata (postojećih i potencijalnih), tržišta rada (da li ste poželjan poslodavac), šire javnosti... Primeri kompanija koje su fingirale finansijske izveštaje i podlegle korporativnoj samoobmani češći su u inostranstvu (Enron, WorldCom, Wirecard). U Srbiji nema mnogo slučajeva firmi koje su zvanično osuđene, odnosno za koje je potvrđeno da su lažirale svoje izveštaje. Važno je naglasiti da su prevare u finansijskim izveštajima realan rizik kod mnogih firmi, posebno kod onih čiji finansijski izveštaji ne podležu revizorskim i eksternim proverama – ističe Backović.

Finansijski podaci kao osnova za ekonomsku politiku

Agregirani finansijski podaci predstavljaju važan input za kreiranje ekonomske politike i budžetsko planiranje.

Prema oceni Srne Knežević, na makroekonomskom nivou na osnovu ovih

podataka mogu se donositi odluke o podsticanju određenih delatnosti radi usmerenog razvoja privrede, kao i nadzirati sprovedene ekonomske politike i poreski podsticaji.

- Na primer, pokazatelji kratkoročne likvidnosti mogu ukazivati na očekivani nivo naplate poreskih prihoda, dok kretanje broja zaposlenih može ukazivati na uspešnost ili potrebu za korekcijom određene socijalne politike. Dodatnu vrednost finansijskim izveštajima donelo bi detaljnije raščlanjavanje pojedinih kategorija; recimo analiza strukture rashoda može ukazati na potrebu za uvođenjem subvencija ili drugih mera podrške – navodi poreska direktorka Forvis Mazarsa.

Ona napominje da u periodima velikih ekonomskih izazova, poput pandemije ili izraženih inflatornih pritisaka, agregirani finansijski podaci dobijaju poseban značaj jer predstavljaju osnov za pravovremeno reagovanje države u cilju očuvanja privredne aktivnosti. U takvim okolnostima, država može koristiti različite mehanizme u praksi, uključujući i ograničavanja trgovinskih marži, limitiranja kamatnih stopa ili direktne subvencije.

Verica Najdanović iz kompanije Deloitte ističe da država na osnovu ukupnih prihoda, dobiti, gubitaka i investicija može preciznije planirati poreske prihode i oblikovati odgovarajuće mere – od subvencija do poreskih podsticaja.

- Pored toga, agregirani finansijski podaci služe i za procenu stabilnosti finansijskog sistema, jer ukazuju na nivo zaduženosti privrede, sposobnost kompanija da izmiruju obaveze i potencijalne sistemske rizike koji mogu uticati na bankarski sektor i ukupnu ekonomsku stabilnost zemlje. Na taj način finansijski izveštaji pojedinačnih kompanija, kada se posmatraju na nivou cele privrede, postaju važan instrument za donošenje strateških ekonomskih odluka i dugoročno upravljanje javnim finansijama – kaže naša sagovornica.

Stručnjaci bonitetne kuće CompanyWall ističu da se država u velikoj meri oslanja na agregirane podatke kako bi procenila poresku osnovicu, investicione trendove i kretanje likvidnosti u privredi. Međutim, upozoravaju da analiza zasnovana na jednom makro po-

kazatelju nosi rizik pogrešne procene. Potrebno je sistemsko ukrštanje sektorskih i regionalnih podataka.

Aleksandar Vasić smatra da donosio-ci odluka nisu u deficitu sa podacima, ali da je javnost često uskraćena za širi uvid. Dugoročno, on tvrdi da je važnije od kratkoročnih budžetskih planova kreiranje ekonomske politike koja će ojačati domaću privredu.

Gde greši privreda prilikom izveštavanja?

Iako je transparentnost formalno unapređena, svi sagovornici ukazuju na prostor za dalji napredak prilikom finansijskog izveštavanja.

Najčešće slabosti, prema oceni Srne Knežević, odnose se na nedovoljno kvalitetne napomene uz finansijske izveštaje i neusaglašenost između postavljenih i primenjenih računovodstvenih politika. Uzrok vidi pre u nedovoljnom razumevanju značaja ovih dokumenata nego u otporu prema transparentnosti.

- Svest o značaju transparentnosti u javnom sektoru, koji raspolaže javnim sredstvima, svima je jasna i očekivana, dok se možda u nekom ranijem periodu i dalje javljala zabrinutost oko javno

dostupnih izveštaja u privatnom sektoru, pretežno radi zaštite poslovnih podataka od konkurencije. Međutim, razvoj elektronskog izveštavanja i javna dostupnost velikog broja finansijskih izveštaja doprineli su tome da ekonomska transparentnost postane standard poslovanja u Srbiji. Multinacionalne kompanije često dobrovoljno objavljuju i širi set izveštaja radi stavljanja dodatnog naglaska na transparentnost poslovanja – podseća poreska direktorka Forvis Mazarsa.

Ipak, ona ističe i da sama transparentnost nije dovoljna za kvalitetno donošenje odluka. Od velikog značaja je i potvrda nezavisnog revizora da ovi izveštaji zaista prikazuju realno i objektivno finansijsko stanje društva.

Verica Najdanović navodi probleme poput nepravilne procene vrednosti imovine i obaveza, nerealnog prikazivanja prihoda i rashoda ili formalnog popunjavanja izveštaja bez suštinske analize poslovanja.

- U Srbiji se ekonomska transparentnost unapređuje poslednjih godina, pre svega zahvaljujući zakonskoj obavezi javnog objavljivanja finansijskih izveštaja i njihovoj dostupnosti kroz registre, što je doprinelo većoj otvo-

renosti poslovanja i lakšem pristupu informacijama za investitore, partnere i širu javnost. Ipak, iako su podaci formalno dostupni, kultura transparentnosti još uvek nije u potpunosti razvijena, jer se finansijsko izveštavanje u mnogim kompanijama i dalje posmatra prvenstveno kao zakonska obaveza, a ne kao sredstvo za unapređenje poslovanja i izgradnju poverenja na tržištu – napominje naša sagovornica i dodaje da domaće kompanije najčešće greše u nedovoljnoj preciznosti i kvalitetu izveštavanja, odnosno u davanju ograničenih ili nedovoljno detaljnih objašnjenja u finansijskim izveštajima, posebno u napomenama koje bi trebalo da pruže dodatni kontekst poslovnih rezultata.

- Takođe, prisutni su problemi poput nepravilne procene vrednosti imovine i obaveza, nerealnog prikazivanja prihoda i rashoda, odlaganja evidentiranja troškova ili formalnog popunjavanja izveštaja bez suštinske analize poslovanja. Često se javlja i kašnjenje u dostavljanju finansijskih izveštaja, kao i nedovoljna usklađenost sa računovodstvenim standardima i principima dobre prakse. Sve to ukazuje na potrebu daljeg jačanja profesionalnih standarda,

KALENDAR DOSTAVLJANJA FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA I DOKUMENTACIJE ZA 2025. GODINU

ZAKONSKI ROK ZA DOSTAVLJANJE	VRSTA IZVEŠTAJA I DOKUMENTACIJE
31. mart 2026. godine	Redovan godišnji finansijski izveštaj i Statistički izveštaj / Izjava o neaktivnosti
3 meseca od dana sastavljanja izveštaja	Redovan godišnji finansijski izveštaj i Statistički izveštaj, za obveznike koji imaju poslovnu godinu različitu od kalendarske
30. jun 2026. godine	Dokumentacija uz redovan godišnji finansijski izveštaj, kao i dobrovoljna revizija
6 meseci od dana sastavljanja izveštaja	Dokumentacija uz redovan godišnji finansijski izveštaj, za obveznike koji imaju poslovnu godinu različitu od kalendarske
30. april 2026. godine	Konsolidovani godišnji finansijski izveštaj
4 meseca od dana sastavljanja izveštaja	Konsolidovani godišnji finansijski izveštaj za obveznike koji imaju poslovnu godinu različitu od kalendarske
31. jul 2026. godine	Dokumentacija uz konsolidovani godišnji finansijski izveštaj /KGFI veće grupe pravnih lica
7 meseci od dana sastavljanja izveštaja	Dokumentacija uz konsolidovani godišnji finansijski izveštaj, za obveznike koji imaju poslovnu godinu različitu od kalendarske
60 dana od dana sastavljanja izveštaja	Vanredni finansijski izveštaji



Aleksandar Vasić



Dejana Backović

odgovornosti i svesti o značaju transparentnog finansijskog izveštavanja za razvoj zdravog poslovnog okruženja i stabilne ekonomije – zaključuje partner u revizijskoj kući Deloitte.

Dejana Backović iz Kappa Star Grupe ukazuje na razlike između privatnog i javnog sektora, kao i na neravnomernu primenu principa transparentnosti u zavisnosti od veličine kompanije i vlasničke strukture. Posebno ističe zabrinutost zbog smanjenog interesovanja mlađih generacija za računovodstvenu profesiju, što dugoročno može predstavljati sistemski rizik.

- Javni registri poput APR-a koji omogućavaju pristup finansijskim i posebno revizorskim izveštajima omogućavaju uvid u poslovanje privrednih aktera i doprinose transparentnosti. Ukoliko pođem od primera članica Kappa Star grupe, verujem da kompanije u Srbiji koriste sve javno dostupne podatke. Međutim, u praksi postoje velika odstupanja u pristupu i primeni principa ekonomske transparentnosti koji je posebno uočljiv ukoliko uporedimo privatne kompanije i javna preduzeća, sa bazičnim nivoom objavljivanja ključnih informacija. I u okviru privatnog sektora praksa transparentnosti nije ravnomerno usvojena, a uslovljena je pre svega veličinom kompanije, vlasničkom strukturom i politikom obelodanjivanja informacija – ističe Backović i ocenjuje da su kvalitet, obim i pravovremenost finansijskog izveštavanja, kao i nedovoljna primena računovodstvenih standarda, najčešće greške domaćih firmi.

Poreski savetnik Aleksandar Vasić kaže da je grešaka u izveštavanju mnogo, ali zajednički imenitelj kod male privrede jeste nerazumevanje značaja kvalitetnog izveštavanja.

- Najčešće smo svedeni na pitanje da li neki pokazatelj u izveštajima utiče na poreske obaveze, odnosno da li možemo biti sankcionisani zbog određenih nepravilnosti. O tome se isključivo vodi računa. S druge strane, uticaj takvih grešaka na ukupne ekonomske pokazatelje nije značajan. Velika privreda ima i veće obaveze i neophodno znanje da finansijski izveštaji budu kvalitetni. Njihov uticaj na državnu ekonomiju je veliki, pa se njima država mora baviti – napominje Vasić.

Iz CompanyWalla naglašavaju da nedoslednosti u prikazivanju podataka kroz godine, kao i neadekvatno obelodanjivanje informacija o povezanim licima, smanjuju kredibilitet i otežavaju analizu.

Digitalizacija – ubrzanje ili nova administracija?

Elektronsko podnošenje finansijskih izveštaja značajno je promenilo način rada. Svi naši sagovornici saglasni su da je digitalizacija pojednostavila proceduru, smanjila troškove i ubrzala obradu podataka.

Srna Knežević ističe da je elektronsko dostavljanje dokumenata doprinelo bržoj obradi i većoj transparentnosti.

- Veliki sam zagovornik digitalizacije, iako sam svesna da svaka digitalna transformacija nije uvek sprovedena na način koji odmah donosi ubrzanje procedura. Ipak, elektronsko dostavljanje finansijskih izveštaja, uz korišćenje kvalifikovanog elektronskog sertifikata za potvrdu identiteta, nesumnjivo je doprinelo bržoj i jednostavnijoj obradi izveštaja, ali i većoj transparentnosti javno dostupnih podataka – navodi ona.

Aleksandar Vasić podseća na vreme kada su se obrasci predavali u papiru u više primeraka i ocenjuje da je napredak neuporediv. On tvrdi da je digitalizacija potpuno promenila način izveštavanja i da je sada sve neuporedivo lakše. Pritom, APR daje podršku kroz stalne inovacije u svom softveru, koje su vidljive i ove godine.

Iz CompanyWalla kažu da je elektronsko podnošenje finansijskih izveštaja značajno ubrzalo i pojednostavilo proces, ali da je njegova najveća vrednost u standardizaciji i dostupnosti podataka. Digitalni formati omogućavaju bržu obradu, poređenje i analizu velikih količina informacija, što je posebno važno za bonitetne kuće, banke i investitore koji obrađuju hiljade izveštaja godišnje.

Verica Najdanović takođe ističe da je digitalizacija omogućila kompanijama da izveštaje podnose brže i efikasnije, bez potrebe za obimnom papirologijom, dok su istovremeno smanjene mogućnosti tehničkih grešaka kroz automatizovanu kontrolu podataka i standardizovane obrasce.

- Elektronski sistem je takođe unapredio dostupnost i preglednost finansijskih informacija, jer nadležne institucije mogu brže da obrađuju i analiziraju podatke, što doprinosi efikasnijem nadzoru i većoj transparentnosti poslovanja. Pored toga, digitalna predaja finansijskih izveštaja olakšava pristup informacijama investitorima, bankama i drugim zainteresovanim stranama, čime se povećava poverenje u poslovno okruženje. Na taj način elektronsko dostavljanje nije samo ubrzalo proceduru, već je doprinelo modernizaciji finansijskog sistema, smanjenju administrativnog opterećenja privrede i unapređenju ukupne efikasnosti ekonomskog sistema.

Sličnog mišljenja je i Dejana Backović, uz napomenu da je brine pitanje - ko

će u budućnosti pripremati i podnositi finansijske izveštaje, imajući u vidu drastičan pad interesovanja mlađih generacija za izuzetno zahtevnu i odgovornu, a po pravilu potcenjenu poziciju šefa računovodstva.

Od retrospektive ka prediktivnoj analitici

Možda najzanimljivija promena odnosi se na evoluciju uloge finansijskih izveštaja. Nekada su oni bili isključivo retrospektivni dokument – prikaz prošlih događaja. Danas, uz razvoj analitičkih alata, automatizacije i veštačke inteligencije, postaju osnova za prediktivnu analitiku i upravljanje rizicima.

Srna Knežević smatra da digitalizacija omogućava bržu i sveobuhvatniju obradu podataka, čime finansijski izveštaji postaju alat za predviđanje budućih novčanih tokova i identifikaciju trendova.

- Svest o značaju finansijskih izveštaja, van pukog ispunjavanja zakonske obaveze, promenila se još ranije, jer su u tržišnoj ekonomiji investitori i kreditori odavno ključni korisnici tih informacija. Ono čemu je era digitalizacije i automatizacije zaista doprinela jeste znatno brža i sveobuhvatnija obrada podataka. Uz savremene, prilagođene alate, finansijski izveštaji i istorijski podaci danas se ne koriste samo za analizu prošlih rezultata, već i za predviđanje budućih novčanih tokova, prepoznavanje trendova u privrednoj grani i interno praćenje realizacije poslovnih strategija. Povezivanje podataka iz finansijskih izveštaja sa širim tržišnim kretanjima dodatno unapređuje upravljanje rizicima i kvalitet donošenja odluka – zaključuje poreska direktorka Forvis Mazarsa.

Verica Najdanović naglašava da savremene tehnologije omogućavaju kontinuirano praćenje finansijskih pokazatelja i smanjenje neizvesnosti u poslovnom okruženju. U eri digitalizacije i automatizacije uloga finansijskih izveštaja značajno se menja, jer oni sve više prevazilaze svoju tradicionalnu funkciju zakonske obaveze i postaju važan alat za prediktivnu analitiku, upravljanje rizicima i strateško odlučivanje, navodi naša sagovornica.

- Finansijski izveštaji se sve češće koriste za identifikaciju mogućih problema u likvidnosti, procenu kreditnog rizika,

FOTO: FREEPIK



planiranje investicija i optimizaciju troškova, čime postaju ključni instrument upravljanja poslovanjem u realnom vremenu. Takođe, digitalni alati omogućavaju kontinuirano praćenje finansijskih pokazatelja, što povećava efikasnost upravljanja i smanjuje neizvesnost u poslovnom okruženju. Zbog toga se može reći da finansijski izveštaji danas imaju znatno širu ulogu nego ranije, jer predstavljaju osnovu za strateško planiranje i dugoročni razvoj kompanija, a ne samo formalni dokument namenjen regulatornim institucijama – napominje partner u kompaniji Deloitte.

Dejana Backović govori o prelasku ka „real time“ izveštavanju i razvoju prediktivnih analiza kao strateškom oružju za izgradnju otpornosti kompanija, dok iz CompanyWalla ističu da algoritmi i veštačka inteligencija mogu obraditi ogromne količine podataka, ali da kvalitet analize i dalje zavisi od kvaliteta ulaznih informacija. Bez pouzdanih i sveobuhvatnih podataka, ni

najnapredniji modeli ne mogu dati tačne zaključke.

Poreski savetnik Aleksandar Vasić objašnjava da samo računovodstvo sada ima potpuno drugačiju funkciju. Korišćenje modernih alata eliminisalo je potrebu za klasičnim pojmom „knjiženja“, jer se podaci nakon digitalizovanog dokumentovanja određene poslovne promene već nalaze u propisanim računovodstvenim evidencijama. Sada bi računovodstvo trebalo da se bavi skoro isključivo izveštavanjem i prediktivnim analizama.

- Da li je to tako? Nije, jer i pored svih dostupnih alata država neprestano nameće nove obaveze privredi da administrira razne podatke, ne samo računovodstvene, sa kojima vrlo često ni sama ne zna šta da radi. Sa druge strane, najteže dostupni podaci su oni koje ima država. Lično, dugo i istrajno, u poslovnom svetu promovisem poruku „Ne potcenjuj moć jednostavnosti“ – podseća Vasić.

Između forme i suštine

Finansijski izveštaji su danas mnogo više od formalne obaveze prema regulatoru. Oni su temelj poverenja na tržištu, osnova za donošenje investicionih odluka, ali i važan input za državnu ekonomsku politiku.

Ipak, kako ističu naši sagovornici, ključ nije samo u dostupnosti podataka, već u njihovom kvalitetu, doslednosti i pravilnoj interpretaciji. Digitalizacija je ubrzala procese i otvorila vrata naprednoj analitici, ali nije zamenila potrebu za stručnim znanjem i odgovornošću.

U vremenu geopolitičkih rizika, inflatornih pritisaka i promenljivih tržišnih uslova, finansijski izveštaji postaju svojevrsni kompas – pod uslovom da ih ne posmatramo kao administrativni teret, već kao strateški alat za upravljanje budućnošću.

 **MARKO ANDREJIĆ**



Radmile Milanović Šnajder 6 11050 Beograd, Voždovac

MIJAVI

063 600 410, 060 5260 879 janja@mijavi.com

DOMAĆI I MEĐUNARODNI TRANSPORT

PROIZVODNJA CNC RUTERA, TIPLERICA, LASERA I PLAZMA SEKAČA

KOLEX CNC DOO Prvomajska BB 22221 Sremska Mitrovica, Lačarak 064/3118760 kolexcnc@gmail.com www.kolexcnc.rs

PREVENT TEAM SECURITY
FIZIČKO-TEHNIČKO OBEZBEĐENJE

Požarevačka 34 11050 Beograd
0637135063
office@preventteamsecurity.com
www.pts.rs



INDUSTRIJSKA POLITIKA MORA BITI USMERENA KA SEKTORIMA SA VEĆOM DODATOM VREDNOŠĆU

KONKURENTNOST DOMAĆIH KOMPANIJA JE OPTEREĆENA NAGOMILANIM STRUKTURNIM SLABOSTIMA, KOJE U USLOVIMA GLOBALNE NEIZVESNOSTI I PRIVREDNOG USPORAVANJA BIVAJU JASNO VIDLJIVE. VISOKI TROŠKOVİ KAPITALA OGRANIČAVAJU INVESTICIJE, POSEBNO U SEKTORU MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA, DOK JE NEDOSTATAK KVALIFIKOVANE RADNE SNAGE POSTAO JEDNA OD KLJUČNIH PREPREKA KVALITETNOM RASTU. NEPOVOLJNI DEMOGRAFSKI TRENDOVI, IZRAŽENA EMIGRACIJA I NEDOVOLJNO USKLAĐEN I REFORMISAN OBRAZOVNI SISTEM DODATNO POGORŠAVAJU SITUACIJU

Evropsko usporavanje i produžena globalna neizvesnost su strukturalne, a ne prolazne pojave, i to značajno sužava prostor za ekonomski rast Srbije. Dakle, radi se o dugotrajnom strukturalnom usporavanju, a ne kratkoročnom cikličnom zastoju. Slab rast ključnih trgovinskih partnera, problemi konkurentnosti evropske industrije, energetska tranzicija i geopolitička fragmentacija globalne ekonomije stvaraju okruženje u kome se male i otvorene ekonomije, poput Srbije, suočavaju sa znatno užim prostorom za rast nego ranije. U takvim okolnostima, očekivanja brzog rasta zasnovanog na povoljnim spoljnim faktorima postaju poprilično ambiciozna i nerealna, ocenjuje u razgovoru za Biznis.rs predsednik Saveza ekonomista Srbije Aleksandar Vlahović.

On napominje da, uprkos nepovoljnom okruženju, Srbija ima prostor za umeren i stabilan rast u naredne dve-tri godine, ali taj rast će u velikoj meri zavisiti od unutrašnjih faktora. Smatra da je presudno da se očuva makroekonomska stabilnost, izbegne prekomerno oslanjanje na javnu potrošnju i poveća kvalitet investicija.

- Najveći izazov nije sama stopa rasta, već njegova struktura. Ako se rast nastavi bez značajnog povećanja produktivnosti i tehnološkog nivoa privrede, Srbija rizikuje da uđe u period dugotrajne stagnacije sa slabim razvojnim osnovama - ističe Vlahović.

Jedna od centralnih tema ovogodišnjeg Kopaonik Biznis Foruma je konkurentnost ekonomije. Šta danas najviše koči konkurentnost domaćih kompanija – troškovi

kapitala, nedostatak radne snage, regulativa ili nešto četvrto?

- Konkurentnost domaćih kompanija je opterećena nagomilanim strukturalnim slabostima, koje u uslovima globalne neizvesnosti i privrednog usporavanja bivaju jasno vidljive. Visoki troškovi kapitala ograničavaju investicije, posebno u sektoru malih i srednjih preduzeća, dok je nedostatak kvalifikovane radne snage postao jedna od ključnih prepreka kvalitetnom rastu. Nepovoljni demografski trendovi, izražena emigracija i nedovoljno usklađen i reformisan obrazovni sistem dodatno pogoršavaju situaciju.

Sa druge strane, regulatorni ambijent, premda formalno unapređen u odnosu na raniji period, i dalje je često nepredvidiv i administrativno zahtevan. Suštinski problem leži u sporom rastu produktivnosti, što indicira slabu sposobnost domaćih kompanija da se prilagode savremenim tržišnim i tehnološkim trendovima i zahtevima. Konkurentnost se i dalje u velikoj meri zasniva na nižim troškovima, a ne na inovacijama, znanju, kvalitetu i diferencijaciji proizvoda. U takvom modelu, dugoročna održivost rasta i razvoja je ozbiljno dovedena u pitanje.

Država i dalje ima snažnu ulogu u investicionom ciklusu. Da li je taj model iscrpljen ili i dalje može da nosi rast, i pod kojim uslovima?

- Model u kome država ima dominantnu ulogu u investicionom ciklusu bio je racionalan odgovor u periodu fiskalne konsolidacije. Takođe, zbog postojanja jasnog infrastrukturnog gepa nije bilo teško odrediti ka kojim projektima će in-

vesticije biti usmerene. Međutim, kako se privreda razvijala, a infrastrukturni jaz smanjivao, ovakav pristup pokazuje sve izraženije slabosti.

Država ne može trajno biti glavni investitor bez značajnog fiskalnog opterećenja i rizika neefikasne alokacije resursa. Produžavanje ovakvog modela, bez jasnog ukazivanja na uzroke problema niskih domaćih privatnih investicija, te implementiranje mera za otklanjanje takvih prepreka, može stvoriti zavisnost ekonomskog rasta od javnih, kapitalnih investicija. Drugim rečima, neophodno je da država, umesto direktnog nosioca investicija, bude garant stabilnih i jednakih pravila igre za sve, efikasnih institucija i pravne sigurnosti. Bez snažnijeg privatnog sektora i većeg učešća domaćih investicija, investicioni ciklus gubi dugoročnu održivost.

Oslanjanje na državu kao glavnog generatora rasta ne treba da bude „temelj” razvojne strategije. To, naravno, ne znači da udeo kapitalnih investicija u BDP-u treba smanjivati, ali znači da takve investicije moraju biti transparentne, a selekcija projekata utemeljena na prethodnoj ekonomskoj analizi.

Srbija poslednjih godina vodi aktivnu industrijsku politiku kroz subvencije i podsticaje. Da li takav pristup zaista gradi dugoročne kapacitete domaće privrede ili pre svega održava kratkoročni rast?

- Industrijska politika Srbije, zasnovana pre svega na subvencijama, do sada je bila efikasan instrument za postizanje kratkoročnih ciljeva – povećanje zaposlenosti, rast proizvodnje i privlačenje investicija. Međutim, njen doprinos



dugoročnim razvojnim ciljevima ostaje ograničen. Subvencije su često dodeljivane na osnovu obima investicija i broja zaposlenih, dok su kriterijumi vezani za produktivnost, inovacije i tehnološki napredak bili sekundarni. Takav pristup stvara privid brzog rasta, ali ne i suštinu transformaciju privrede.

Bez jasne veze između podsticaja i dugoročnih razvojnih ciljeva, industrijska politika rizikuje da postane fiskalno skupa i razvojno neefikasna. Dugoročni razvojni kapaciteti se grade samo tamo gde postoji transfer znanja, razvoj domaćih dobavljačkih lanaca i jasno povećanje produktivnosti. Sve drugo predstavlja kratkoročno održavanje postojećeg modela.

Postoji li rizik da industrijska politika, kakva se danas vodi, dugoročno stvara zavisnost privrede od države, umesto konkurentnih i samoodrživih kompanija?

- Rizik dugoročne zavisnosti privrede od države je prisutan i može predstavljati ozbiljnu razvojnu prepreku. Kada državna podrška postane očekivani deo poslovnog modela, kompanije gube motivaciju za inovacije, povećanje efikasnosti i prilagođavanje tržištu. Time se smanjuje konkurencija i usporava ukupna dinamika privrede. Dugoročno, takav model je neodrživ budući da stvara privredu koja je ranjiva na eventualne spoljne i unutrašnje šokove i političke promene. Stoga, pravilno definisana industrijska politika mora imati jasne rokove primene, merljive ciljeve i izlazne strategije. Bez toga, ona se lako pretvara u mehanizam trajne zavisnosti, umesto u instrument razvoja.

Kopaonik Biznis Forum tradicionalno otvara pitanje strukturnih reformi koje se godinama najavljuju. Koje reforme u 2026. više nisu stvar izbora, već nužnosti?

- Jasno je da su ključne strukturne reforme pitanje nužnosti, a ne stvar izbora i volje, ukoliko je cilj izgradnja dugoročno održive privrede. Reforma javne uprave mora obezbediti profesionalnije, efikasnije i kompetentnije institucije i procedure. Obrazovni sistem zahteva dubinsku transformaciju kako bi odgovorio potrebama ekonomije zasnovane na znanju i inovacijama. Tržište rada



mora postati fleksibilnije, uz snažne politike aktivacije, prekvalifikacije i zadržavanja talenata. Jačanje vladavine prava i pravne sigurnosti ostaje temelj bez kojeg nijedna dugoročno razvojna politika ne može dati rezultate.

Na kraju, tu je i afirmacija tržišne privrede, koja podrazumeva jednake uslove poslovanja za sve, zatim restrukturira-

nje neprofitnih kompanija, kao i stavljanje posebnog akcenta na podršku razvoju malih i srednjih preduzeća. Jednom rečju, „otključavanje” neiskorišćenog preduzetničkog potencijala. Bez ovih reformi, potencijal rasta Srbije će ostati trajno ograničen, bez obzira na kratkoročne uspehe.

MARKO ANDREJIĆ

SRBIJA MORA DA NAPRAVI JASNE STRATEŠKE IZBORE

Koje sektore Srbija realno treba da favorizuje industrijskom politikom u narednoj deceniji, a gde bi država trebalo da se povuče i prepusti odluke tržištu?

- Srbija mora da napravi jasne strateške izbore. Industrijska politika u narednom višegodišnjem periodu mora biti usmerena ka sektorima sa većom dodatnom vrednošću, izvoznim potencijalom i sposobnošću da podignu ukupnu produktivnost. To uključuje IT i digitalne usluge, energetiku u kontekstu zelene tranzicije, tehnološki naprednu proizvodnju i prerađivački agrobiznis.

Istovremeno, država mora imati hrabrosti da se povuče iz sektora koji dugoročno ne mogu opstati bez stalne podrške. Trajno subvencionisanje niskoprofitnih delatnosti zasnovanih na jeftinoj radnoj snazi vodi u razvojni ćorsokak. Bez obzira na brojne kritike imperfečnosti, tržište mora imati ključnu ulogu u alokaciji resursa, dok uloga države treba da bude korektivna, primenom jasno definisane industrijske politike.



Dulić Vidoja 110
11318 Miloševac-Velika Plana
063/7881876
sasa.ivanovic68@gmail.com

**KAPIJE
GELENDERI
OGRADE
LAMPE
BAŠTENSKE GARNITURE**



MAYEKAWA
SRB

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



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

**SMILJANIĆ
PROMET**

**PREVOZ ROBE I SELIDBE
OD 1T-10T
HLADNJAČE**

Novosadski Put 101
21203 Novi Sad, Veternik
064/5340233
miljanic.prevoz@gmail.com





FOTO: STEFAN JOVANOVIĆ

GODINA STABILNOSTI, PROFILISANJA TRŽIŠTA I LOKALNOG KAPITALA

ULAZIMO U FAZU U KOJOJ KVALITET PRESUDNO ODREĐUJE KRETANJE PRINOSA I VREDNOSTI. NAJBOLJE LOKACIJE I OBJEKTI SA STABILNIM PRIHODOM NASTAVIĆE DA PRIVLAČE ZAKUPCE I INVESTITORE, DOK ĆE SE KOD OSTALIH KATEGORIJA VREDNOST GRADITI PRVENSTVENO KROZ AKTIVNO UPRAVLJANJE I UNAPREĐENJE. UPRAVO TA DIFERENCIJACIJA BIĆE KLJUČNA KARAKTERISTIKA TRŽIŠTA U GODINAMA PRED NAM

Srbija je 2025. godinu završila kao najaktivnije investiciono tržište u Jugoistočnoj Evropi, sa oko 340 miliona evra investicija u komercijalne nekretnine i gotovo 40 odsto ukupnog regionalnog volumena. Ovakav rezultat posebno dobija na značaju imajući u vidu prethodno nižu aktivnost uzrokovanu nepovoljnim uslovima za finansiranje.

Ne vidim ovaj nivo aktivnosti kao vrhunac ciklusa, već kao stabilnu osnovu za sledeću fazu. Razlog je jasan - kompresija stope prinosa i korekcija cena približili su očekivanja kupaca i prodavaca. Fokus se ponovo preusmerava na strategije zasnovane na održivom prihodu od zakupa, umesto na tržišne oscilacije. Struktura kapitala to potvrđuje. Regionalni i domaći investitori preuzeli su dominantnu ulogu, čime su povećali otpornost tržišta, dok je učešće međunarodnog kapitala opalo i koncentrisalo se na najkvalitetnije objekte.

Ovakvo Boško Tomašević, generalni direktor za Jugoistočnu Evropu kompanije CBRE, ocenjuje rezultate srpskog tržišta nekretnina u kontekstu regiona i Evrope. U razgovoru za Biznis.rs on govori o stanju na kancelarijskom tržištu, u sektoru industrijskih i logističkih objekata, i o hotelskoj ponudi Beograda i Srbije, kao i o razvojnim potencijalima i očekivanjima u 2026. godini.

Stopa prinosa u Srbiji i dalje je viša nego na razvijenim tržištima. Da li očekujete dalju kompresiju prinosa u 2026. i šta bi to značilo za cene imovine?

- U prethodnoj godini zabeležili smo smanjenje stopa prinosa u gotovo svim klasama imovine, najizraženije kod

prvoklasnih poslovnih zgrada i maloprodajnih parkova i hotela, odnosno u objektima koji su najtraženiji na tržištu. U 2026. očekujemo stabilno tržište, bez značajnijih promena u stopama prinosa.

Imovina koja zahteva veća ulaganja i manje je likvidna neće pratiti dinamiku najkvalitetnijih projekata. U tom segmentu cene će ostati pod pritiskom, odnosno prinosi viši u odnosu na imovinu najvišeg kvaliteta, ali se taj jaz može smanjiti kroz rekonstrukcije, optimizaciju troškova, unapređenje energetske performansi i aktivno upravljanje - praksa koja sve više postaje standard u regionu.

Sveukupno, ulazimo u fazu u kojoj kvalitet presudno određuje kretanje prinosa i vrednosti. Najbolje lokacije i

objekti sa stabilnim prihodom nastaviće da privlače zakupce i investitore, dok će se kod ostalih kategorija vrednost graditi prvenstveno kroz aktivno upravljanje i unapređenje. Upravo ta diferencijacija biće ključna karakteristika tržišta u godinama pred nama.

Kancelarijsko tržište u Beogradu ušlo je u fazu usporene novogradnje. Da li je to znak zrelosti tržišta ili opreza investitora? Koliko su hibridni modeli rada i veštačka inteligencija dugoročno promenili potražnju za kancelarijskim prostorom?

- Beogradsko tržište kancelarija u fazi je stabilnog i održivog razvoja. Ponuda novih poslovnih objekata u narednom periodu biće vrlo ograničena - oko

SRBIJA PRATI EVROPSKI TREND, ALI KROZ DRUGAČIJU STRUKTURU TRŽIŠTA

Evropsko tržište beleži oporavak investicionog volumena. Da li se Srbija kreće u istom ritmu ili i dalje postoji „premija rizika“ u odnosu na Zapadnu Evropu?

- Evropsko tržište ulazi u 2026. godinu sa jasnim signalima oporavka: cene su se stabilizovale, finansiranje je dostupnije, a investitori sve više gledaju na održiv prihod iz zakupa kao glavni izvor povrata. Srbija prati isti trend, ali kroz drugačiju strukturu tržišta. Ključna razlika odnosi se na izvor kapitala. Dok se na tržište Zapadne Evrope vraćaju institucionalni investitori, u Srbiji su tokom 2025. najveću aktivnost pokazali domaći i regionalni ulagači. Oni drže tržište stabilnim i otpornim, dok su međunarodni investitori i dalje selektivni, fokusirani pre svega na projekte najvišeg kvaliteta u kancelarijskom, maloprodajnom i hotelskom segmentu.

Ovakva struktura direktno utiče i na procenu rizika. Premija rizika i dalje postoji, ali se smanjuje upravo kod prvoklasnih objekata, gde je tokom 2025. zabeleženo najizraženije smanjenje stope prinosa u regionu centralne i istočne Evrope. Uz rast zakupnina i manji jaz između očekivanja kupaca i prodavaca, stvaraju se povoljni uslovi za realizaciju novih transakcija.

Istovremeno, razlike u odnosu na Zapadnu Evropu ostaju u segmentu imovine kojoj je potrebna modernizacija i projekata koji zahtevaju repositioniranje. Upravo tu se otvara najveći prostor za investitore sa jasnom strategijom obnove i unapređenja - segment koji na razvijenijim tržištima već godinama privlači kapital usmeren na podizanje vrednosti imovine.

Srbija dakle učestvuje u evropskom oporavku, ali ga prolazi u skladu sa sopstvenom strukturom kapitala i specifičnim rizikom.



30.000 m² godišnje, što je znatno ispod nivoa iz prethodnog razvojnog ciklusa. To odražava i zrelost tržišta i oprezniji pristup developera: postojeći prostori se brzo apsorbuju, a procenat slobodnog prostora u objektima A i B klase je oko četiri odsto.

Promene u načinu rada dodatno oblikuju potražnju. Hibridni modeli postali su standard, ali nisu smanjili potrebu za kancelarijama. U danima najveće posećenosti prostori su gotovo puni, što potvrđuje važnost kancelarija za saradnju i produktivnost. Zbog toga kompanije traže bolje pozicionirane, dostupne i funkcionalnije prostore.

Flexibilni koncepti, takođe, dobijaju na značaju: u Evropi čine oko petine ukupne ponude kancelarijskog prostora, a očekuje se njihov dalji rast. Beograd prati ovaj trend, uz sve širu primenu analiza koje optimizuju zauzetost i korišćenje prostora.

Uticao na cene je jasan. Najkvalitetniji novi objekti već postižu zakupnine i preko 20 €/m² mesečno, što jasno odražava ograničenu ponudu i visoku potražnju. U manje atraktivnim zonama pritisak na rast zakupnina je manji, ali u najatraktivnijim lokacijama očekujemo nastavak rasta.

Koliko je prostora za dalji rast zakupnine u Beogradu, s obzirom na visoku popunjenost modernih zgrada?

- U Beogradu postoji prostor za dalji rast zakupnina, prevashodno u najkvalitetnijim objektima i na najboljim lokacijama. Ograničena nova ponuda i

snažna potražnja za prvoklasnim prostorom daju prednost vlasnicima takvih objekata, pa upravo tu očekujemo najveće pomake. Istovremeno, aktivnost zakupaca na tržištu odnosi se najviše na obnove ugovora, jer ne postoji dovoljno adekvatnih novih lokacija za relokaciju. Zbog toga se razlika između ponude objekata premium i prosečnog kvaliteta produbljuje.

Industrijski i logistički sektor beleže snažnu tražnju, ali i dalje ograničenu ponudu. Šta je ključna prepreka bržem razvoju – kapital, infrastruktura ili makroekonomska neizvesnost?

- Logističko tržište u Srbiji i regionu raste pre svega iz strukturnih razloga - potražnja je visoka, a ponuda i dalje nedovoljna. U 2026. očekuje se oko deset odsto rasta kapaciteta na nivou regiona, što potvrđuje dalji razvoj sektora. Kada govorimo o tržištu Srbije, Beograd i dalje predvodi kao glavno logističko čvorište, dok sekundarni gradovi poput Novog Sada, Jagodine, Kragujevca i Niša dobijaju na značaju zahvaljujući unapređenju infrastrukture i dostupnosti zemljišta.

Iako je potražnja snažna, najveći izazovi nisu vezani za finansiranje, već za operativnu izvedivost projekata - nedostatak radne snage, rast troškova izgradnje i energije, kao i potreba za većom efikasnošću. Zato sve više kompanija razmatra outsourcing logistike i automatizaciju, koja zahteva velika početna ulaganja, ali donosi dugoročne

uštede. Dodatni problem predstavlja manjak potpuno pripremljenih lokacija - dozvole, zemljište i infrastruktura postali su važniji ograničavajući faktor od same potražnje. Upravo zbog toga i dalje postoji jasan jaz između onoga što tržište traži i onoga što se može brzo izgraditi, posebno van glavnih industrijskih zona.

Sve ukazuje da je logistika u fazi stabilnog rasta. Investitori se fokusiraju na projekte sa najboljom infrastrukturom, brzinom isporuke i održivim operativnim troškovima, a sektor ostaje jedan od ključnih pokretača investicija i privredne aktivnosti u Srbiji u godinama koje dolaze.

Najavljen je značajan rast hotelske ponude u Beogradu i Srbiji pred EXPO 2027. Da li tržište može da apsorbuje toliko novih kapaciteta ili postoji rizik od prezasićenja nakon događaja?

- Beogradski hotelski sektor ulazi u period najbržeg kvalitativnog rasta do sada. Turistički promet, popunjenost i nivo cena stabilno rastu, dok dolazak međunarodnih brendova najviše kategorije daje tržištu potpuno novi standard. U toku je snažan investicioni talas, pa se u različitim fazama razvoja nalazi više novih hotela koji će značajno unaprediti kvalitet ponude i kapacitet grada. Održivost ovog rasta će, međutim, zavisiti od jačanja avio-povezanosti, jačanja poslovnog turizma, unapređenja gradske infrastrukture i dosledne međunarodne promocije. Ključno je da se sadašnji momentum pretvori u trajno jačanje turističke potražnje tokom cele godine.

Uspehu investicije u hotelski segment doprinosi prepoznatljiv brend, vrhunska lokacija i jasno definisan identitet - objekti koji nude prepoznatljiv sadržaj i stabilnu bazu gostiju bez obzira na sezonu. Beograd gradi imidž kao regionalni centar urbanog i poslovnog turizma, ali to zahteva kontinuirano ulaganje u kvalitet i razvoj ponude.

Kako biste uporedili Srbiju sa Hrvatskom, Slovenijom, Rumunijom ili Bugarskom kada je reč o investicionoj atraktivnosti? Gde smo konkurentni, a gde zaostajemo?

- Svako tržište u regionu ima svoje specifičnosti i prednosti. Srbija je to-

DVA SEGMENTA SA NAJVEĆIM RAZVOJNIM POTENCIJALOM

Ako biste morali da izdvojite jedan sektor sa najvećim potencijalom rasta u naredne tri godine, koji bi to bio i zašto?

- Ne bih se ograničio na jedan sektor, jer se u kratkom, srednjem i dugom roku istovremeno izdvajaju najmanje dva segmenta sa jasnim razvojnim potencijalom. Prvi je kancelarijski prostor. U Beogradu je stopa slobodnog prostora izuzetno niska, a ekonomski rast stvara dodatnu potražnju koju trenutna ponuda ne može da isprati. Kada Beograd uporedimo sa drugim glavnim gradovima u regionu, posebno proporcionalno broju stanovnika i veličini ponude izgrađenih poslovnih objekata, jasno je da je tržište u našem gradu daleko od zasićenja i da ima značajan potencijal za širenje.

Drugi segment su maloprodajni parkovi. I dalje postoji veliki broj gradova i mikrolokacija u Srbiji koji nemaju ovakav format, a upravo on popunjava ključni deo maloprodajne ponude u sekundarnim i tercijarnim sredinama. Reč je o tržištima sa stabilnom potrošnjom, gde parkovi mogu brzo da se pozicioniraju i postanu nosioci lokalne maloprodajne ponude. Zbog toga ovaj segment ima vrlo realan prostor za dodatni rast, posebno u kratkom i srednjem roku.

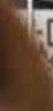
Realising Potential in Every Dimension

CBRE



ering SEE region throu

Sofia



kom 2025. zabeležila najveći investicioni obim, posebno u kancelarijskom i hotelskom sektoru, zahvaljujući snažnoj ulozi domaćeg i regionalnog kapitala.

U Hrvatskoj se investicioni fokus prirodno oslanja na turizam i maloprodajne parkove, gde potražnja ostaje snažna i u velikoj meri sezonski vođena. Slovenija ima izuzetno nisku stopu slobodnog kancelarijskog prostora, ali veoma ograničenu likvidnost, što odgovara investitorima koji preferiraju stabilnost, ali ne i onima koji traže veći obim aktivnosti. Bugarska beleži snažan razvoj maloprodajnih parkova i kancelarija u Sofiji, uz dominantno prisustvo domaćeg kapitala i postepen ulazak institucionalnih investitora.

U takvom regionalnom okviru, Srbija se ističe kombinacijom atraktivnih stopa prinosa, stabilnog tržišnog okru-

ženja i brojnih mogućnosti za stvaranje dodatne vrednosti, posebno kroz rekonstrukcije, modernizaciju i strateško upravljanje imovinom. Najveći prostor za napredak ostaje u povećanju obima najkvalitetnije, institucionalno spremne imovine.

Zahvaljujući toj kombinaciji raznovrsnih prilika, neprezasićenog tržišta i jasnog potencijala za dalji razvoj, Srbija zauzima jedinstvenu poziciju unutar Jugoistočne Evrope, ali pri tome ostaje deo šireg tržišta čije zemlje imaju različite, komplementarne investicione profile.

Šta će po Vašem mišljenju najviše obeležiti tržište komercijalnih nekretnina u 2026. godini?

- Sveukupno, 2026. će biti godina jasnog profilisanja, a kvalitet ostaje glavni orijentir tržišta. Razlika između proseč-

nih i vrhunskih projekata biće sve vidljivija, a odluke investitora i zakupaca sve više koncentrisane na projekte koji nude dugoročnu vrednost i potpunu usklađenost sa savremenim potrebama.

Kancelarijski sektor ostaje jedan od glavnih pokretača. Ograničena ponuda i rastuća potražnja za boljim objektima podižu zakupnine u najatraktivnijim zgradama, dok visoka popunjenost potvrđuje da kancelarija ostaje ključna za poslovanje. Fleksibilni formati korišćenja prostora dodatno učvršćuju potražnju.

Logistika nastavlja da se razvija ubrzanim tempom, i u Beogradu i u sekundarnim gradovima. Fokus se premešta sa cena na operativnu efikasnost, automatizaciju i otpornost poslovanja, što ovaj sektor čini jednim od značajnih pokretača tržišta.

MARKO ANDREJIĆ



LOGISTIKA, REGULATIVA I STABILNOST - TRI KLJUČNA FAKTORA ZA NOVE NEMAČKE INVESTICIJE U SRBIJI

SRBIJA IMA SPECIFIČNU POZICIJU - GEOGRAFSKI JE BLIZU, LOGISTIČKI POVEZANA, DOK JE ISTOVREMENO TROŠKOVNO I DALJE KONKURENTNA U ODNOSU NA CENTRALNU EVROPU. MEĐUTIM, ONO ŠTO ĆE U NAREDNAJ FAZI, TAKOĐE, IMATI ZNAČAJAN UTICAJ NA ODLUČIVANJE, PORED TROŠKOVA, BIĆE I INSTITUCIONALNA KOMPATIBILNOST I BRZINA PRILAGOĐAVANJA EVROPSKIM STANDARDIMA. INDUSTRIJSKA SARADNJA SE POMERA KA MODELU U KOJEM SRBIJA VIŠE NIJE SAMO PROIZVODNA BAZA, NEGO POSTAJE DEO INTEGRISANOG DOBAVLJAČKOG EKOSISTEMA

Evropska ekonomija prolazi kroz jednu od najsloženijih faza u poslednjih nekoliko decenija. Geopolitičke tenzije, energetska tranzicija, digitalna revolucija i redefinisane globalnih lanaca snabdevanja promenili su logiku investicionih odluka. Konkurentnost se više ne zasniva isključivo na ceni rada ili poreskim podsticajima, već i na sposobnosti sistema da obezbedi stabilnost, regulatornu predvidivost i tehnološku kompatibilnost sa evropskim tržištem. U tom kontekstu, odnosi između Nemačke i Srbije dobili su novu dimenziju - od klasične trgovinske saradnje razvijaju se u pravcu duboke industrijske integracije.

Ovako trenutnu situaciju, kada je reč o evropskoj privredi, ocenjuje Filip Simović, predsednik Nemačko-srpske privredne komore. U intervjuu za *Biznis.rs* naš sagovornik, koji je, takođe, i generalni direktor (CEO) M&M Militzer&Münch Serbia, govori o trenutnoj ekonomskoj saradnji dve zemlje, podršci malim i srednjim preduzećima, tehnološkim promenama, poslovnom okruženju i usklađivanju sa EU normama.

Simović kaže da je saradnja Nemačke i Srbije danas strukturno stabilna i višeslojna. Prošle godine robna razmena premašila je deset milijardi evra, uz rast od preko sedam procenata u odnosu na prethodnu, 2024. godinu, što je snažan signal otpornosti, posebno kad se ima u vidu osetno usporavanje nemačke privrede - „pri čemu ovo ne uključuje i usluge, koje, takođe, beleže kontinuirani rast, naročito u IT sektoru, inženjeringu i poslovnim servisima”.

- Evropska industrija se trenutno nalazi u procesu restrukturiranja, koji je

istovremeno tehnološki i geopolitički. Rat u Ukrajini, poremećaji u globalnoj logistici i rastući troškovi energije ubrzali su odluke o regionalizaciji proizvodnje. Nemačke kompanije sve češće razmatraju najbliže lokacije koje su bližu EU tržišta, a koje mogu da obezbede konkurentne operativne uslove.

U tom kontekstu, Srbija ima specifičnu poziciju - geografski je blizu, logistički povezana, dok je istovremeno troškovno i dalje konkurentna u odnosu na centralnu Evropu. Međutim, ono što će u narednoj fazi, takođe, imati značajan uticaj na odlučivanje, pored troškova, biće i institucionalna kompatibilnost i brzina prilagođavanja evropskim standardima. Industrijska saradnja se pomera ka modelu u kojem Srbija više nije samo proizvodna baza, nego postaje deo integrisanog dobavljačkog ekosistema. To znači više zajedničkog razvoja, više transfera znanja i dublju uključenost domaćih dobavljača u evropske lance vrednosti.

Pad nemačkih direktnih investicija u prethodnoj godini pre svega je posledica ekonomskih izazova u samoj Nemačkoj. Ne vidimo promenu strateške percepcije Srbije kao industrijske lokacije. Kompanije sa nemačkim kapitalom danas zapošljavaju oko 80.000 ljudi u Srbiji, što pokazuje dubinu integracije u evropske lance vrednosti.

U vreme brzih tehnoloških promena, gotovo na svakodnevnom nivou, za koje sektore očekujete da će imati najveći potencijalni rast?

- U narednih tri do pet godina očekujem pomeranje ka tehnološki sofisticiranijim sektorima - automatizovanoj

proizvodnji, naprednim komponentama za automobilsku industriju, elektromobilnosti, mašinskoj industriji i energetskim tehnologijama. Evropa prolazi kroz proces reindustrijalizacije i regionalizacije proizvodnje, tako da Srbija prestaje da bude samo troškovno konkurentna lokacija, i postaje podrazumevani deo šire industrijske arhitekture kontinenta.

Rast plata u Srbiji dodatno ubrzava prelazak sa modela zasnovanog na niskim troškovima ka modelu zasnovanom na produktivnosti, znanju i automatizaciji. To znači da će budući rast biti manje kvantitativan, a više kvalitativan. Sledeća faza saradnje biće zasnovana na tehnološkoj integraciji i višoj dodatoj vrednosti.

Među vodećim stranim investitorima Nemačka je najznačajnija i predstavlja oko deset odsto akumuliranih stranih direktnih investicija Srbije. Koje prepreke najčešće ističu nemački investitori i šta bi moglo ubrzati njihova ulaganja?

- Investitori u Srbiji na prvom mestu traže predvidivost. Zato su administrativna efikasnost, transparentne procedure i dosledna primena propisa presudni faktori. Tu ne govorimo o percepciji nekog univerzalnog problema, već doživljaju institucionalne pouzdanosti koji igra presudnu ulogu u investicionim odlukama.

Politička i makroekonomska stabilnost i dalje ostaju osnovni preduslov. U vremenu globalne neizvesnosti investitori dodatno vrednuju države koje uspevaju da očuvaju kontinuitet politika i izbegnu nagle regulatorne promene.



Aktuelno pitanje ograničenja boravka vozača kamiona iz zemalja Zapadnog Balkana u EU pokazuje koliko logistička pitanja mogu postati kritičan strateški faktor. Pouzdani lanci snabdevanja danas su presudni. Nepredvidivost isporuka zbog problema sa transportom radikalno bi uticala na negativnu percepciju investicionog potencijala celokupnog regiona.

Takođe, ubrzanje ulaganja zahteva kombinaciju efikasne administracije, brze komunikacije sa investitorima i reputacije države kao interaktivnog partnera koji ne menja pravila igre.

Osim tehnoloških, kraj prošle i početak ove godine obeležile su geopolitičke promene. Kako ova vrsta turbulencija utiče na nemačko-srpsku trgovinu?

- Geopolitičke promene utiču na trgovinu ne samo kroz sankcije ili energetske cene, već kroz promenu percepcije rizika. Kompanije danas u svojim investicionim analizama sve više vrednuju političku stabilnost, institucionalnu pouzdanost i regulatornu transparentnost.

Koncept „just-in-time“ logistike zamenjuje se modelima sa većim bezbednosnim rezervama i regionalnom diverzifikacijom tako da zemlje koje mogu da, uz stabilnost, ponude i fleksibilnost, postaju strateški relevantnije. Zapadni Balkan, u tom smislu, ima priliku da se pozicionira kao proširena industrijska zona EU. Ali, ovo nikako ne može da se desi samo po sebi, već zahteva ubrzano usklađivanje sa evropskim pravilima, jačanje infrastrukture i koordinisanu regionalnu saradnju. U periodu globalne fragmentacije pouzdanost dobija dodatnu vrednost - ona postaje faktor smanjenja rizika, a time i investiciona prednost.

Geopolitička fragmentacija i energetska kriza doveli su do preispitivanja globalnih lanaca snabdevanja. Koncepti poput „nearshoringa“ i „friend-shoringa“ postaju deo investicionih strategija. Ako Srbija bude mogla odgovorno da ponudi stabilno poslovno okruženje, evropsku regulatornu kompatibilnost i pouzdanu logistiku, postaće solucija za kompanije koje žele da skrate i osiguraju svoje lance vrednosti.

U vremenu globalne neizvesnosti, kapital traži stabilne jurisdikcije. Regio-

nalna saradnja i integracija u evropske standarde dodatno smanjuju rizike i jačaju poziciju Srbije.

Koliki je značaj usklađivanja sa EU normama?

- Standardizacija i tehnička regulativa predstavljaju osnov za punu tržišnu integraciju. Komora trenutno priprema pozicioni dokument u oblasti automobilske industrije, sa ciljem identifikacije regulatornih unapređenja.

Usklađivanje sa EU normama smanjuje transakcione troškove, povećava pravnu sigurnost i omogućava pristup tržištu od gotovo 450 miliona potrošača. To je strateški proces koji prevazilazi bilateralne odnose.

Srbija i Nemačka već godinama zajedno razvijaju savremene proizvodne kapacitete. Kako Komora podržava mala i srednja preduzeća iz Srbije u plasmanu na nemačko tržište?

- Nemačko tržište je jedno od najzahvatnijih na svetu. Konkurencija je intenzivna, standardi su visoki, a poslovna kultura zasnovana na preciznosti i dugoročnom poverenju. Upravo zato smo uveli posebnu kategoriju članstva za startapove i MSP, kako bismo im obezbedili institucionalni okvir za internacionalizaciju.

Međutim, izlazak na strano tržište zahteva i temeljnu pripremu - ostvarenu finansijsku stabilnost, usklađenost sa tehničkim i regulatornim standardima, kao i implementaciju poslovne kulture s punim razumevanjem. Naša uloga nije samo da povežujemo kompanije, već i da im pomognemo da realno procene svoju spremnost.

Organizujemo delegacijska putovanja, B2B susrete, sektorske forume i individualne konsultacije u oblastima poput automobilske industrije, veštačke inteligencije i dobavljačkih lanaca. Ali jednako je važno i pripremiti kompaniju za dugoročnu prisutnost, pošto nemačko tržište nagrađuje doslednost, a ne brze uspehe.

Digitalna transformacija postala je jedna od suštinskih komponenti savremenih preduzeća. Kako Komora prati digitalnu transformaciju članica?

- Digitalna transformacija nije više tehnološko, već strateško pitanje upravljanja. Komora ima poseban odbor za digitalizaciju i sajber bezbednost, jer bez sigurnog digitalnog okruženja nema održive modernizacije. Kroz seminare, radionice i razmenu iskustava pomažemo članicama da razumeju kako automatizacija, analitika podataka i veštačka inteligencija utiču na njihove poslovne modele jer, sa rastom troškova rada, automatizacija postaje ekonomska nužnost.

Ovde je važno reći da digitalna transformacija pre svega zahteva aktivnu ulogu menadžmenta u promenama procesa, kulture i načina donošenja odluka. Kompanije koje ovo odlažu rizikuju gubitak konkurentnosti u veoma kratkom roku.

Nemačko-srpska privredna komora organizuje i edukacije. Koje inicijative Komora preduzima u oblasti obrazovanja?

- Kroz AHK Green Academy razvijamo programe fokusirane na održivost

UBRZATI ADMINISTRACIJU I MODERNIZOVATI INFRASTRUKTURU

Da li postoji interes za zelenu energiju i održive tehnologije?

- Interes je jasan i raste. Nemačke kompanije u Srbiji investiraju u sopstvene solarne sisteme, energetske efikasnost i održive proizvodne procese. Razlozi su višestruki - smanjenje troškova energije, usklađivanje sa ESG standardima i dugoročna stabilnost poslovanja.

Međutim, regulatorne procedure, posebno u vezi sa priključenjem na mrežu i odobravanjem projekata, često su spore. Ako želimo da Srbija postane konkurentna destinacija za investicije u obnovljive izvore i vodonične tehnologije, potrebno je dodatno ubrzati administrativne procese i modernizovati energetske infrastrukture.

Komora je objavila pozicioni dokument o zelenom vodoniku i uspostavila poseban business desk za ovu oblast. Time želimo da doprinesemo strukturiranom dijalogu između industrije i države kako bi energetska tranzicija dobila strateški okvir.



i zelenu ekonomiju. Programi poput Energy Scout i EUREM - European Energy Manager omogućavaju sticanje međunarodno priznatih kompetencija. Paralelno, kroz Odbor za dualno obrazovanje radimo na jačanju veze između obrazovnog sistema i privrede. U uslovima demografskih izazova i konkurencije za talente, ulaganje u znanje postaje ključna investicija.

Obrazovanje nije samo društvena politika - ono je infrastrukturni temelj konkurentnosti. Evropa se suočava sa demografskim izazovima i nedostatkom kvalifikovane radne snage. To dodatno povećava značaj sistema obuke i prekvalifikacije. Srbija mora da razvija modele koji omogućavaju brzu adaptaciju radne snage na tehnološke promene.

U tom smislu, dualno obrazovanje i specijalizovani treninzi predstavljaju most između industrijskih potreba i obrazovnog sistema. Konkurentnost će u sve većoj meri zavisiti od sposobnosti ekonomije da kontinuirano unapređuje veštine svoje radne snage.

Nemačka je već godinama najveći trgovinski partner Srbije. Međutim, uvek ima mesta za napredak, naročito za Srbiju. Koje su ključne preporuke za unapređenje poslovnog okruženja?

- Danas se investicione odluke ne donose samo na osnovu ekonomskih parametara, već i na osnovu reputacije zemlje. Percepcija igra značajnu ulogu. Zemlje centralne i istočne Evrope koje su sistemski investirale u promociju svoje industrijske baze, prisustvo u nemačkim medijima i institucionalnu komunikaciju, ostvarile su vidljive rezultate.

Srbija ima realne prednosti - kvalifikovanu radnu snagu, konkurentne troškove, dobru logističku poziciju i iskustvo u industrijskoj proizvodnji. Međutim, te prednosti moraju biti strateški komunicirane. Potrebna je koordinacija između države, privrede i institucija kako bi poruka bila jasna, konzistentna i dugoročna. Investiciona politika danas podrazumeva aktivan nastup, a ne čekanje. Konkurencija iz-

među investicionih lokacija danas je vrlo intenzivna i zato je, pored podrazumevanog kvaliteta, potrebno biti i vidljiv i proaktivan.

Stoga Srbija treba da snažnije i koordinisanije komunicira svoje prednosti u Nemačkoj i EU. To podrazumeva sistemsku promociju, stratešku komunikaciju i aktivno prisustvo na relevantnim forumima. Učestvovao sam početkom godine na okruglom stolu u Berlinu posvećenom upravo toj temi, ali takvih proaktivnih inicijativa mora biti više, i u Nemačkoj i u EU.

Doprinos Komore kroz poslovne događaje, konsultacije i institucionalni dijalog je značajan, ali za snažniji efekat potrebna je šira državna strategija promocije i brendiranja Srbije kao investicione destinacije. Na kraju, investitori traže pouzdan sistem koji funkcioniše i kada je pod pritiskom, tako da, u vremenu globalne fragmentacije, pouzdanost postaje najvredniji kapital jedne ekonomije.

 LJILJANA BEGOVIĆ



NEOPHODNI SU NOVI INSTRUMENTI ZA ULAGANJE

PRVI DOBROVOLJNI PENZIJSKI FOND U SRBIJI OSNOVAN JE PRE DVE DEGENIJE, A DANAS IH POSLUJE SEDAM KOJIMA UPRAVLJAJU ČETIRI DRUŠTVA ZA UPRAVLJANJE I ČIJA IMOVINA IZNOSI OKO 65 MILIJARDI DINARA. PODACI POKAZUJU DA SVAKI DESETI ZAPOSLENI IMA I OVAJ VID PENZIJSKOG OSIGURANJA, ODNOSNO DA ĆE IMATI I PRIVATNU PENZIJU. PRAVO ZA POVLAČENJE NOVCA STIČE SE SA 58 GODINA, A SVI KOJI SU POČELI DA UPLAĆUJU PRE 2011. GODINE MOGU TO UČINITI SA 53

Na početku poslovanja dobrovoljnih penzijskih fondova u Srbiji postavljeni su čvrsti regulatorni i institucionalni temelji koji su omogućili da već gotovo dve decenije imamo uspostavljen stabilan sistem kapitalizovane štednje, podržan poreskim podsticajima. Ipak, razvoj je mogao biti znatno brži, jer se osnove postavljene pre dve decenije nisu u dovoljnoj meri promenile i prilagodile savremenim potrebama, kaže u razgovoru za Biznis.rs Snežana Ristanović, direktorka društva za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondom Raiffeisen Future.

Kako navodi, investicije fondova uglavnom su oslonjene na državne obveznice, uz ograničene mogućnosti diverzifikacije, a tržišno okruženje bilo je kontinuirano izazovno za investitore - globalna finansijska kriza, zdravstvena kriza, geopolitičke i energetske krize, kao i inflatorni pritisci, otežavali su ostvarivanje optimalnih prinosa od investiranja.

- Istovremeno, regulativa u pogledu investiranja je restriktivna, posebno u pogledu ulaganja u investicione fondove, ETF-ove, korporativne obveznice, stranih ulaganja i alternativnih instrumenata, što ograničava potencijal rasta prinosa i ulogu fondova u razvoju domaćeg tržišta kapitala.

Uprkos brojnim globalnim i domaćim tržišnim izazovima, dobrovoljni penzij-

ski sistem u Srbiji je očuvao stabilnost i pokazao visok stepen otpornosti na tržišne šokove, uz očuvanu realnu vrednost imovine u dugom roku. I pored toga, za dalji razvoj neophodno je modernizovati investicioni okvir, omogućiti veću diverzifikaciju i postepeno povećati inostrana ulaganja, uz istovremeni razvoj domaćeg tržišta kapitala. Važno je i podizanje finansijske pismenosti građana, efikasnije uključivanje poslodavaca u sistem, i jačanje uloge institucionalnih investitora, kako bi sistem kapitalizovane štednje postao snažniji oslonac finansijske sigurnosti građana u trećem dobu i ekonomskog razvoja Srbije.

Industrija dobrovoljnih penzijskih fondova istorijski je ostvarila prinos od 7,2 odsto. Međutim, u poslednjih pet godina prosek je 4,2 odsto. Šta je razlog za pad prinosa?

- Posmatrano na duži rok, dobrovoljni penzijski fondovi u Srbiji ostvarili su stabilan i konkurentan prinos od 7,2 odsto, što potvrđuje održivost ovog sistema štednje. Niži prosečan prinos od 4,2 procenta u poslednjih pet godina odraz je, pre svega, izuzetno zahtevnog globalnog tržišnog okruženja, obeleženog pandemijom, snažnim inflatornim pritiscima i naglim rastom kamatnih stopa, koji

su globalno uticali na rezultate gotovo svih institucionalnih investitora za koje je karakteristično konzervativno investiranje. S obzirom na to da su dobrovoljni penzijski fondovi dugoročni institucionalni investitori sa naglašenim fokusom na sigurnost, takva tržišna kretanja su imala izraženiji efekat na imovinu penzijskih fondova, jer je dominantno koncentrisana u državnim obveznicama.

Istovremeno, postojeći regulatorni okvir, iako postavljen sa ciljem očuvanja stabilnosti i zaštite članova fondova, u praksi sužava spektar raspoloživih investicionih opcija. Visoka koncentracija ulaganja u državne hartije od vrednosti, uz ograničen pristup korporativnim obveznicama, investicionim fondovima, ETF-ovima i stranim tržištima, smanjuje mogućnosti šire diverzifikacije i dugoročne zaštite realne vrednosti štednje.

Upravo u tome leži i značajan potencijal za dalji razvoj. Postepenom modernizacijom investicionog okvira - kroz uvođenje ETF-ova i drugih investicionih fondova, jačanje tržišta korporativnih obveznica i povećanje dozvoljenog učešća stranih ulaganja - mogla bi se unaprediti struktura portfolija bez narušavanja konzervativnog karaktera štednje za privatnu penziju. Takve promene bi omogućile veću otpornost fondova na tržišne cikluse, povećale potencijal dugoročnih realnih prinosa i dodatno ojačale atraktivnost dobrovoljnih penzijskih fondova kao pouzdanog vida štednje za budućnost.

Da li dobrovoljna penzijska društva mogu imovinu fondova da ulažu u neke nove investicione instrumente? Svedoci smo da se i u Srbiji pojavljuju neke mogućnosti za investiranje koje donose veće prinose, na primer investicioni fondovi, Finspot ili Walnut Fund... da li su to opcije za ovu industriju?

SVE VIŠE FIRMI UPLAĆUJE DOBROVOLJNO PENZIJSKO OSIGURANJE ZAPOSLENIMA

Da li ste zadovoljni odzivom preduzeća koja za svoje zaposlene uplaćuju dobrovoljno penzijsko osiguranje, s obzirom na to da je iznos do 8.449 dinara neoporeziv?

- Broj kompanija koje prepoznaju privatne penzije kao benefit za svoje zaposlene je u kontinuiranom porastu - od multinacionalnih, preko srednjih, do malih preduzeća i preduzetnika. U današnjem poslovnom okruženju u kojem privlačenje i zadržavanje najboljih zaposlenih postaje sve veći izazov, poslodavci dolaze do jednostavnog zaključka: ulaganjem u dobrovoljni penzijski fond ne samo da ulažu u budućnost svojih zaposlenih, već i u dugoročnu stabilnost i uspeh kompanije.

Prednosti za poslodavce su značajne: od oslobađanja poreza i doprinosa do kreiranja kulture poverenja, sigurnosti i motivacije unutar samog tima.



- U postojećem regulatornom okviru mogućnosti ulaganja imovine dobrovoljnih penzijskih fondova su jasno definisane i veoma restriktivne, sa snažnim fokusom na tradicionalnim finansijskim instrumentima. Novi investicioni proizvodi koji se pojavljuju i na domaćem tržištu, trenutno nisu prepoznati kao klasa imovine u koju penzijski fondovi mogu da ulažu, kao što su na primer alternativni investicioni fondovi, ETF-ovi...

Takođe, iako je dozvoljeno ulaganje u otvorene investicione fondove, definisani su strogi kriterijumi koji moraju biti ispunjeni, što ove finansijske instrumente praktično čini nedostupnom opcijom za ulaganje. S obzirom na potencijal navedenih finansijskih instrumenata, u smislu ostvarivanja optimalnih prinosa, neophodno je da se dalji razvoj tržišta prati kroz odgovarajuće regulatorne promene investicionog okvira.

Finansijsko tržište se razvija, pojavljuju se novi finansijski instrumenti, koji su već standardni deo portfolija penzijskih fondova u drugim zemljama sa dužim iskustvom u funkcionisanju sistema kapitalizovane štednje. U tom smislu, postoji realna potreba da se investicioni okvir modernizuje, i da se efikasnije prilagođava tržišnim promenama. Takve promene ne podrazumevaju nužno napuštanje konzervativnog pristupa, već njegovo unapređenje kroz kontrolisanu diverzifikaciju, koja bi dobrovoljnim penzijskim fondovima omogućila efikasnije upravljanje rizicima i stabilniji dugoročni prinos.

Smatrate li da su relativno visoke naknade za uplate i upravljanje fondom, možda, prepreka za veću zainteresovanost za članstvo u dobrovoljnim penzijskim fondovima? Postoji li mogućnost da one budu niže?

- Od početka poslovanja dobrovoljnih penzijskih fondova do danas, naknade koje obračunavaju društva za upravljanje su se smanjivale. Na početku 2018. godine maksimalna godišnja naknada za upravljanje značajno je umanjena sa dva odsto na 1,25 procenata vrednosti imovine fonda. Takođe, sva društva za upravljanje su kroz svoje tarife dodatno snižavala naknadu koju obračunavaju prilikom uplate doprinosa. Ovakav razvoj jasno ukazuje da se industrija dobrovoljnih penzijskih fondova kretala u pravcu veće efikasnosti i zaštite interesa članova. Poslovni model fondova zasniva se na ekonomiji obima, zbog čega rast imovine fondova, uz jačanje konkurencije na tržištu, prirodno stvara prostor za dalju optimizaciju troškova. U tom smislu realno je očekivati nastavak trenda postepenog smanjenja naknada, u skladu sa daljim razvojem industrije.

Međutim, za dugoročni rast prinosa u dobrovoljnim penzijskim fondovima ključno je unapređenje regulatornog okvira, posebno u delu koji se odnosi na investicione mogućnosti i veću diverzifikaciju portfelja. Upravo širi i fleksibilniji investicioni okvir stvara najveći potencijal za bolje prinose u dužem roku. Smanjenje naknada može dodatno povećati atraktivnost ove vrste štednje, ali ono ima ograničen domet u poređenju sa efektima unapređenja investicione politike.

Zato bi strategija razvoja industrije trebalo da bude usmerena pre svega na prilagođavanje regulative savremenim tržišnim uslovima i modernim investicionim mogućnostima, čime se stvaraju preduslovi za veće i održivije dugoročne prinose fondova, što direktno utiče na veće privatne penzije građana koji uplaćuju doprinose u fondove.

Pogodnost korisnika privatnih penzija je i to što su im sredstva na raspolaganju već sa 58 godina, ranije nego penzije iz državnog fonda. Koliko novca je isplaćeno u prošloj godini?

- Članovi koji su pristupili fondu zaključno sa 16. majem 2011. godine stiču zakonsko pravo na povlačenje i raspolaganje akumuliranim sredstvima sa navršene 53 godine i mogu to učiniti jednokratno u celosti ili programiranom isplatom ili kupovinom anuiteta (doživotne penzije).

Članovi koji su pristupili fondu od 17. maja 2011. kada je stupio na snagu novi Zakon o dobrovoljnim penzijskim fondovima i penzijskim planovima, mogu povući akumulirana sredstva najranije sa 58 godina i to jednokratno do 30 odsto akumuliranih sredstava, dok ostatak programirano tokom narednih 12 meseci ili duže ili celokupan iznos u vidu programiranih isplata, odnosno kupovinom anuiteta (doživotne penzije).

U Raiffeisen penzijskim fondovima tokom 2025. godine iznos ukupno isplaćenih sredstava je veći od 382 miliona dinara za 1.362 člana fonda koji su stekli zakonski uslov za jednokratne i programirane isplate.

 JELENA STJEPANOVIĆ



SOS AL
PROIZVODNJA
ALU I PVC STOLARIJE

Mišel Ljubojević

064/1311-098
ljmihajlo@gmail.com



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

**EL-AS
2000**

ELEKTRIČNE INSTALACIJE
INŽENJERING
PROJEKTOVANJE I IZRADA
SOLARNI ELEKTRANA

**kreativnost
&
profesionalnost**

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

AGENCIJA ZA
KNJIGOVODSTVO **EKONOM**

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



KURIRSKA SLUŽBA

**DOSTAVA POSLOVNE DOKUMENTACIJE
DANAS ZA DANAS**

065 983 11 03 jevtics11@gmail.com 11000 Beograd



Трг Слободе 2-4
16205 Бојник

016/3150208
016/3150207

office@bojnik.ls.gov.rs
www.bojnik.rs



DOMAĆI ULAGAČI U INVESTICIONO ZLATO ĆE MOŽDA BITI RAZOČARANI



**Vladan
Pavlović**

Star Finance

Više je nego jasno da se i u Srbiji pojavila prava jagma za zlatom i da ruke pre svega trljaju ovdašnje menjačnice koje verovatno i ne znaju šta ih je snašlo u tako kratkom roku. Domaće stanovništvo koje na polju finansija ne vidi dalje od štednje u banci ili kupovine nekretnine u poslednje vreme se izgleda osmelilo da novac plasira u takozvano investiciono zlato, a u tome su mu dosta pomogli bombastični domaći novinski natpisi i gostovanja raznih „stručnjaka“ i vlasnika lokalnih menjačnica na svim mogućim televizijama, kao i tradicionalno shvatanje od starina da zlato uvek vredi (zato je to valjda i postala tema čak i u prigradskom saobraćaju).

Nemoguće je ne primetiti da je tema zlata forsirana na svim medijima. Nema nameru da prepričavam otrcane fraze o zlatu kao čuvaru vrednosti, počecu samo od toga da je to vid aktive koja ne donosi drugačiji prinos od promene u ceni (nema nikakve dividende – osim ako niste izloženi rudarima) i da je tek samo jedan od mnogobrojnih plemenitih ili običnih industrijskih metala u koji se može investirati – to naravno menjačnice ne kažu jer one ne nude platinu, bakar, čelik, molibden, razne retke metale, žitarice, energente, živu stoku i niz drugih roba, već samo pločice ili poluge koje će vam otkupiti uz dobar diskont, a vi ćete tek tada shvatiti da zlato možda i nije bila baš najbolja investiciona prilika kada pogledate gde se nalaze berzanski indeksi sa raznih meridijana u tom trenutku, a pogotovo akcije pojedinih kompanija, koje usput daju i dividendu. Ovo ne treba nikoga da odvratiti od investiranja u zlato i plemenite metale, ali mora znati da oni do sada nikada nisu dali bolje prinose od S&P500 indeksne korpe i da zlato nije jedina imovina u koju se investira, već samo jedna od opcija koja služi kao kontrapalans rizičnim pozicijama.

Nažalost, kod nas se u medijskom prostoru kreirao narativ da je zlato gotovo neprikosnovenno, da je to kupovina bez greške, a onda je stigao jednodnevni sunovrat. U trenutku pisanja ovog teksta došlo je do pravog kolapsa cena plemenitih metala, a veliki pad nije zaobišao ni zlato, mada je ono najbolje prošlo. U samo jednom danu srebro je izgubilo 35 odsto, platina 22,

a zlato 12 odsto. Zanimljivo bi bilo videti koliko sada u menjačnicama vrede pločice i poluge. U međuvremenu je došlo do stabilizacije cena. Na zlatu se ona sada vrte oko 4.800 do 5.200 dolara po unci, ali ne uspeva da krene ka ranijem rekordu. U još gorjoj poziciji je srebro koje izgleda sada već formira silazni trend. Ono na šta domaći investitori treba da obrate pažnju je grafikon cene zlata, tačnije ranija kretanja cene, i da dobro prouče šta stoji iza tih trendova. Retko ko spominje podatke da je od septembra 2011. pa do februara 2024. godine zlato donelo tek oko deset odsto prinosa. Reč je o periodu od 13 godina tokom koga je svakako bila prisutna i inflacija, te realno zlato nije donelo gotovo ništa do gubitak vrednosti. Za to vreme S&P500 je uvećao vrednost više od tri puta.

Drugačija je perspektiva ako se pogledaju duži periodi – lako je tada videti da je zlato ipak dobilo na vrednosti, ali tada već govorimo o periodu od 30, pa i 40 godina. Ako se opet vratimo nekim kraćim razmacima, period od 2011. do 2024. nije jedini koji je završio bez većih prinosa, slično se dogodilo i od 1996. do 2003. Drastično gori je bio pak okvir od 2011. do 2017. jer je tada zlato gubilo na vrednosti sve vreme. Naravno, ako ste orijentisani samo na kratkoročne trgovine, uvek se moglo zaraditi na ceni zlata, ali sumnjam da je to glavna motivacija za širi sloj stanovništva. Ovo svakako ne znači da sada moramo očekivati pad cene zlata i da je nemoguće zaraditi na njemu u dužem periodu, ali je doza povećanog opreza itekako potrebna. Zlato je više nego dupliralo vrednost u poslednje dve godine, uz naglašeni strmi uspon od druge polovine 2025. Obično se nakon tako brzog skoka i euforije cena stabilizuje ili naglo koriguje i može ostati godinama u nekom uskom opsegu oscilacija. Za to vreme drugi vidovi aktive odbacuju mnogo bolje prinose, a realna vrednost zlata se topi.

Investicione banke i dalje imaju target cene koje su iznad sadašnjih i obično dolaze do 6.000 dolara po unci, ali fokusirati se isključivo na zlato kao vid alternative za depozite i nekretnine deluje previše rizično u ovom trenutku. Zlato treba da bude komponenta portfelja koja će štiti ostale pozicije, a ne aktiva u koju smo plasirali sav novac, što u krajnjoj liniji ruši osnovno pravilo redukcije rizika – diverzifikaciju.

mat glass obrada stakla

TUŠ
KABINE

STAKLENE
PREGRADE

KLIZNA
VRATA

PLOČE ZA
STOLOVE

RAMOVI

Pasterova 20 21000 Novi Sad
0640726472 matglass021@gmail.com

 **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**

 certop
ISO 9001
ISO 14001

CNC ŠABIĆ
MAŠINSKA OBRADA METALA

Petra Drapšina 115
Temerin

021/ 846 361
063/ 170 4531

brankosabic75@gmail.com

SNEG U JANUARU



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

Kada početkom godine zaveje, pa se zaglavimo u saobraćaju, često se pitamo kako je moguće da je putare iznenadio sneg u januaru. Naravno, ume sneg da pada i u novembru i u aprilu, ali logično je očekivati da putari budu najspremniji baš u januaru. Pa ipak...

Iako mnogima nije do humora, mogli bismo da se našalimo pa da kažemo da je većinu kripto investitora ova oštra zima zatekla nespemne kao putare sneg u januaru. Kripto tržište ima svoje uspone i padove, često nam priređuje iznenađenja. Međutim, jedna od retkih stvari koja se bez greške ponavlja je to da druga godina nakon bitcoin halvinga uvek počinje loše (uvek se i završava loše).

Bilo je pregršt razloga da verujemo da će ovaj put biti drugačije. Mnogo toga što se desilo u prethodne dve godine iskočilo je iz klasičnog šablona četvorogodišnjeg kripto ciklusa. Nadali smo se da će i ovaj negativni deo šablona da se izjalovi, ali je, nažalost, baš on bio tačan kao sat i nepogrešivo replicirao prethodne cikluse.

Moram da priznam da sam i sam pomalo iznenađen situacijom, pogotovo tržišnim sentimentom. Popularni „Fear & Greed” index koji meri raspoloženje učesnika na tržištu dotakao je samo dno. Ovako nisko nije pao čak ni na vrhuncu pandemijske panike ili tokom kraha FTX berze. Koliko god se trudio, ne mogu da nađem opravdanje za baš toliki nivo straha.

Poslednja baš loša godina u kripto svetu bila je 2022. Tada je i bitcoin poslednji put (ne računajući ovaj februar) pao više od 50 odsto u odnosu na prethodnu maksimalnu cenu. Međutim, nije

baš lako naći previše paralela između te godine i onoga što se sada dešava, barem kada su uzroci u pitanju.

Pre četiri godine kripto industriju su pogodila tri velika skandala - Luna, Celsius i FTX. Cenovni kolaps je verovatno bio neizbežna posledica toga, a poverenje većine ljudi u kripto projekte je sa pravom poljuljano. Povrh svega, imali smo prilično negativno nastrojenu američku administraciju, na čelu sa Gerijem Genslerom iz njihove Komisije za hartije od vrednosti. Specijalnost mu je bila pravno maltretiranje kripto kompanija, korišćenjem nekompletnih i nejasnih pravila igre koja je uvek tumačio na štetu industrije. Uprkos svemu tome, strah koji je tada vladao na tržištu nije dostigao tako niske nivoe koje je dotakao ovog meseca.

Šta je danas drugačije? U poslednjih nekoliko godina, bitcoin i još nekoliko altcoina dobili su ozbiljan pečat legitimiteta time što se njihovim ETF-ovima trguje na velikim svetskim berzama. Stablecoini polako, ali sigurno postaju neizostavni deo finansijske infrastrukture. EU je postavila MICA regulatorni okvir, daleko od sjajnog, ali kažu da je sve bolje od neizvesnosti. Najveći kripto hak ikada (ByBit) smo rutinski prebrodili, bez posledica po korisnike i po berzu, što je pokazatelj ozbiljnosti i zrelosti industrije. Ali, kad se pogleda „semafor” bitcoin je za svega četiri meseca pao sa 125.000 na 60.000 dolara. Većina altcoina je prošla još gore. Zašto?

Činjenica je da je geopolitička situacija značajno komplikovanija nego pre, ali nekako oklevam da baš sve tome pripisem, tako da sam pomalo kao putar. Nikada me zima nije više iznenadila, ali nikada i manje zabrinula.



SA ŽENAMA IZ RUSIJE

www.bracnuposredovanje.rs
www.sr.fromrussia.eu

Ljubisava Andrića B 15000 Šabac 065/2347160 info@bracnuposredovanje.rs



SZR PEKA

PROIZVODNJA I MONTAŽA
METALNIH KONSTRUKCIJA

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



uniko

VITALORG

Sigurno rešenje za Vaše krvne sudove, srca, mozak i jetru
Kvantna medicina i ruska apoteka

Apoteka

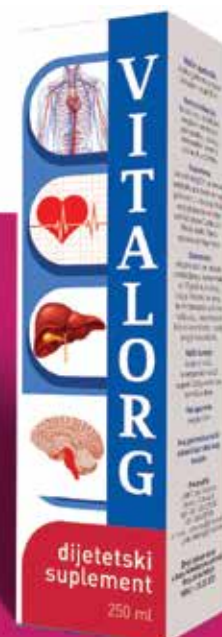
Vojvode Radomira Putnika 8, Loznica 063 539 234

UNIKO d.o.o.

Kralja Petra I 50/15 15300 Loznica

064 439 25 56

uniko.doo@gmail.com



AI RAĐA NOVU KONKURENTNOST KOJA JE NEZAMENJIVA



Vedad Mešanović

tehnološki
preduzetnik

Ako se u doba ekspanzije veštačke inteligencije (AI) osećate kao da kasnite, niste sami. Promena je postala konstanta, a tržište sve manje prašta improvizaciju. Najdublji strah nije u tehnologiji, nego u jednoj misli: da će nečiji trud odjednom vredeti manje. Taj strah jeste opravdan, ali je zaključak često pogrešan. AI ne obara vrednost veština, već menja ono što se od nas traži. Zato se sve češće postavlja pitanje koje zvuči jednostavno, ali ima ozbiljne društvene posledice - ako alat može da udvostruči operativni učinak, šta se dešava s onima koji ostanu na starom tempu?

U ovoj priči najviše buke proizvode dve pretpostavke. Prva je da će AI sve da zameni. Druga je da je sve prenaduvano, tek još jedan tehnološki balon. Obe su udobne jer oslobađaju odgovornosti. Ipak, realnost je manje dramatična, a mnogo zahtevnija. Ova tranzicija ne vodi ka jednom velikom trenutku u kojem se svet preokrene, nego ka hiljadama sitnih pomeranja koja, nagomilana, menjaju svakodnevicu. U tom procesu nastaje nova vrsta profesionalne konkurentnosti. Ona više ne počiva samo na znanju, nego na brzini kojom se znanje i razumevanje pretvaraju u rezultat.

Do juče je rad bio ono što se vidi. Danas je rad ono što se isporuči. Kada se izveštaj završi za deset minuta umesto za dva sata više se ne meri težina pisanja, nego ispravnost, struktura i korisnost informacija. Meri se kvalitet naših uputstava koje dajemo pametnim alatima. Tržište se brzo navikne na novi standard, a kada se navikne, stari način vrednovanja truda postaje izuzetak, zato se menja i osećaj sigurnosti. Nekada je dolazio iz profesionalne specijalizacije. Danas sve više dolazi iz sposobnosti da se misli jasno, da se ovlada specijalizovanim alatima i da se čovek prilagodi novim formama rada. Ne kroz trčanje za trendovima, nego kroz mirnu spremnost da se uđe u novo okruženje, brzo snađe i isporuči rezultat. Upravo tu nastaje razlika između onih koji AI doživljavaju kao pretnju i onih koji je pretvaraju u prednost.

Sve više firmi govori o vremenu isporuke, automatizaciji prodaje, korisničkoj podršci koja radi dvadeset četiri sata, timovima koji imaju manje sastanaka, a više isporuke... I tu dolazimo do suštine. Kada automatizacija preuzme rutinske delove posla, ljudski rad se pomera prema dva pola. Na jednoj strani su poslovi koji su strogo definisani i zato laki za standardizaciju. Tu brzina i trošak postaju ključni i tu će pritisak biti najveći. Na drugoj strani su poslovi koji traže rasuđivanje, poverenje i kreativno povezivanje stvari. Tu je prostor za napredovanje i dokazivanje kompetentnosti.

U tom smislu, AI ne umanjuje vrednost čoveka, nego razotkriva gde je čovek zaista operativno vredan. Ako je posao sveden na ponavljanje, biće pod pritiskom. Ako je posao razumevanje, usmeravanje i odgovorno odlučivanje, biće tražen. Nezamenjiv postaje onaj ko zadrži ljudski deo posla tamo gde je presudan, a rutinu prepusti ubrzanju. Kada se empatija, strateško razumevanje i jasnoća spoje s pametnim alatima, nastaju rezultati koji su i brži i bolji.

Naš region ima jednu prednost koju često ne prepoznaje. Ljudi su navikli da se snalaze. To snalaženje je godinama bilo odgovor na nestabilnost. Sada je prilika da se ta energija prebaci iz improvizacije u sistem. Da se brzina ne kupuje stresom, nego organizacijom. Da se kvalitet ne oslanja samo na pojedince sa visokim učinkom, nego na standarde i pametne alate. Da se tehnologija ne doživljava kao pretnja identitetu, nego kao način da se oslobodi više vremena za ono što stvara vrednost.

Zato se vredi zapitati: hoćemo li da ostanemo u svetu u kojem je prosek prihvatljiv ili ćemo da pređemo u svet u kojem se prosek brzo zaboravlja? Oni koji budu traženi neće biti najglasniji. Biće to oni koji su shvatili jednu jednostavnu stvar: kada se sve ubrza, smisao, poverenje i poslovna kreativnost postaju najređa roba. A retka roba uvek nađe svoju cenu. Prosečnost postaje luksuz koji sebi više ne možemo da priuštimo.



MARIA LINKOVA-NIJS, DIREKTORKA ZA PLANIRANJE I STRATEGIJU ACEA

TRI IZAZOVA PRED EVROPSKOM AUTOMOBILSKOM INDUSTRIJOM

LOGIČNO JE DA, UKOLIKO OPADA TRAJNJA I SMANJUJE SE PROIZVODNJA U EVROPI, POSLEDICE TRPE I DOBAVLJAČI I PROIZVOĐAČI KOMPONENTI. VEĆ SADA U NEMAČKIM MEDIJIMA GOTOVO SVAKODNEVNO ČITAMO O OTPUŠTANJIMA U SEKTORU DOBAVLJAČA ILI ZATVARANJU POJEDINIH POGONA. TAJ SEGMENT LANCA VREDNOSTI POD OGROMNIM JE PRITISKOM. AKO SE SITUACIJA KOD VELIKIH PROIZVOĐAČA NE STABILIZUJE, POSLEDICE ĆE SE NEMINOVNO PRELITI I NA DOBAVLJAČE, UKLJUČUJUĆI ONE U REGIONU

Evropska automobilska industrija suočava se sa kombinacijom strukturnih i cikličnih pritisaka – od visokih troškova energije i trgovinskih tenzija do usporavanja tražnje i sve oštrije konkurencije iz Kine. Istovremeno,

proizvođači moraju da investiraju stotine milijardi evra u elektrifikaciju i prilagođavanje novim regulatornim zahtevima, dok prodaja električnih vozila još ne prati tempo koji zakonodavni okvir predviđa.

U takvom okruženju, jaz između političkih ambicija i realnih tržišnih kapaciteta postaje sve vidljiviji. Industrija traži fleksibilniji pristup tranziciji i snažniju podršku kroz podsticaje, razvoj infrastrukture i smanjenje troškova energije,

upozoravajući da bez obnove konkurentnosti Evropa rizikuje dugoročni gubitak pozicije u globalnoj auto-industriji, ocenjuje u intervjuu za Biznis.rs Maria Linkova-Nijs, direktorka za planiranje i strategiju Evropske asocijacije proizvođača automobila (ACEA).

Ona u razgovoru za naš časopis govori o glavnim rizicima za evropsku automobilsku industriju, mogućim posledicama po Srbiju i Zapadni Balkan, elektrifikaciji i zavisnosti Evrope od uvoza baterija i kritičnih sirovina.

Kako danas vidite glavne sistemske rizike za proizvođače automobila u Evropskoj uniji, imajući u vidu pritiske regulative, visoke troškove energije i konkurenciju, najviše iz Kine?

- Pre svega, najveći rizik je šira makroekonomska situacija. Evropa se suočava sa padom konkurentnosti u sektoru koji je postao znatno volatilniji kada je reč o trgovini i geopolitici. Troškovi energije u EU i dalje su znatno viši nego u Sjedinjenim Američkim Državama ili Kini, što direktno utiče na industrijsku konkurentnost. Dodatni problem predstavljaju trgovinske tenzije, uključujući američke carine koje, prema nekim procenama, nemačku auto-industriju koštaju milijarde evra godišnje. Tu su i poremećaji u lancima snabdevanja, koji povećavaju troškove proizvodnje i, posledično, cenu vozila za krajnje kupce.

Rezultat toga je da automobili postaju sve skuplji. Prosečna starost voznog parka u EU porasla je sa 11 na 13 godina. Građani ređe menjaju automobile, što usporava obnavljanje voznog parka. To stvara ozbiljan problem za industriju, jer proizvođači rade sa smanjenim kapacitetima i teže ostvaruju profit neophodan za finansiranje transformacije.

Istovremeno, kompanije moraju da investiraju stotine milijardi evra u elektrifikaciju – izgradnju novih lanaca vrednosti, razvoj novih proizvoda, prilagođavanje proizvodnih linija i prekvalifikaciju radnika. Ovo nije samo zamena motora sa unutrašnjim sagorevanjem baterijom, već potpuna promena načina proizvodnje i poslovnog modela.

Treći veliki izazov jeste činjenica da tražnja za potpuno električnim vozilima

još nije dostigla očekivani nivo. Udeo električnih vozila u ukupnoj prodaji novih putničkih automobila porastao je sa 13 na 17 odsto, ali to i dalje nije tempo koji zakonodavni okvir zahteva. Da bi proizvođači ispunili ciljeve za 2025. godinu bez plaćanja penala, tržišni udeo električnih vozila morao bi da pređe 20 odsto. Zbog toga industrija traži fleksibilniji pristup tranziciji – ne odustajanje od dekarbonizacije, već prilagođavanje postojećeg okvira realnim tržišnim uslovima.

Kako se ovi izazovi prelivaju na proizvodne lokacije van EU, poput Srbije i zemalja Zapadnog Balkana?

- Logično je da, ukoliko opada tražnja i smanjuje se proizvodnja u Evropi, posledice trpe i dobavljači i proizvođači komponenti. Već sada u nemačkim medijima gotovo svakodnevno čitamo o otpuštanjima u sektoru dobavljača ili zatvaranju pojedinih pogona. Taj segment lanca vrednosti pod ogromnim je pritiskom. Ako se situacija kod velikih proizvođača ne stabilizuje, posledice će se neminovno preliti i na dobavljače, uključujući one u regionu.

Elektrifikacija je strateški pravac EU, ali prodaja električnih vozila ne raste istim tempom u svim zemljama. Šta je glavni razlog – cena, infrastruktura ili nedovoljni podsticaji?

- U pitanju je kombinacija svih tih faktora. Nije dovoljna samo regulativa ili samo infrastruktura – potreban je paket mera.

Pre svega, podsticaji su važni jer je početna cena električnih vozila i dalje viša. Zatim, infrastruktura mora biti razvijena i pouzdana – korišćenje električnog vozila mora biti jednostavno i praktično. Treći element su troškovi električne energije. Iako je kupovina skuplja, niži operativni troškovi mogu nadoknaditi razliku, naročito za cenovno osetljive kupce i komercijalne flote. Ako je punjenje značajno jeftinije od točenja goriva, prelazak na električni pogon postaje racionalniji.

Na kraju, cilj je da električna vozila postanu atraktivna za potrošače i kompanije. Bez tražnje, tranzicija jednostavno ne može uspeti.

Pomenuli ste svojevrsni jaz između političkih ambicija i industrijskih kapaciteta. Gde je taj jaz trenutno najveći?

- Najveći jaz je između razumevanja kompleksnosti tranzicije i konkretnih poteza na terenu. Uvođenje fiskalnih podsticaja, ubrzavanje izdavanja dozvola za infrastrukturne projekte ili razvoj mreže punjača zahtevaju budžetska sredstva i koordinaciju na svim nivoima – od evropskog do lokalnog.

Postoji svest na visokom političkom nivou, ali ona mora da se pretoči u svakodnevne administrativne i političke odluke.

Kako gledate na rastuću zavisnost evropske auto-industrije od uvoza baterija i kritičnih sirovina?

- To jeste ozbiljan problem. Kina je imala višegodišnju prednost i decenijama je gradila kompletan lanac vrednosti – od prerade sirovina do proizvodnje ćelija. Danas je globalni lider i kontroliše gotovo sve faze proizvodnje baterija.

Evropa je kasnije započela taj proces i sada mora da sustigne zaostatak. To zahteva snažnu industrijsku strategiju: niže cene energije kako bi proizvodnja baterija bila konkurentna, brže izdavanje dozvola za fabrike i postrojenja za reciklažu, razvoj stručnih kadrova i podršku investicijama. Međutim, to je proces koji zahteva vreme i strpljenje.

Kakav bi trebalo da bude odgovor EU na sve agresivnije industrijske politike SAD i Kine – veća fleksibilnost ili veća zaštita?

- Primarni cilj Evrope mora biti obnova sopstvene konkurentnosti. Umesto fokusiranja na poteze drugih, potrebno je učiniti Evropu ponovo atraktivnom za investicije i proizvodnju. To podrazumeva rešavanje pitanja troškova energije, ali i smanjenje regulatornog opterećenja tamo gde ono nepotrebno povećava troškove poslovanja. Postoji politička svest o tim problemima, ali su rešenja kompleksna i zahtevaju koordinisano delovanje.

Bez rešavanja fundamentalnih pitanja konkurentnosti, Evropa neće moći da se takmiči sa Kinom, SAD i drugim regionima – a to će se direktno odraziti i na automobilsku industriju.

 MARKO ANDREJIC

GLOBALNO ISTRAŽIVANJE OBUHVATILO VIŠE OD 3.000 RUKOVODILACA IZ 40 ZEMALJA

DIREKTORI ULAZE U 2026. SA OPTIMIZMOM UPRKOS RIZICIMA

VEŠTAČKA INTELIGENCIJA JE PRVI PUT IZDOJENA KAO POSEBNA KATEGORIJA U ISTRAŽIVANJU I POSTALA JE DOMINANTNA TEMA U UPRAVNIM ODBORIMA. ČAK 40 ODSTO RUKOVODILACA SMATRA DA ĆE AI IMATI NAJVEĆI UTICAJ NA NJHOVO POSLOVANJE U NAREDNIH 12 MESECI – VIŠE NEGO INFLACIJA, KONKURENCIJA ILI REGULATORNI ZAHTEVI

Iako globalna ekonomija ulazi u 2026. godinu pod teretom geopolitičkih tenzija, trgovinskih barijera i sporijeg rasta, izvršni direktori širom sveta pokazuju iznenađujuće visok nivo optimizma. Čak 92 odsto članova uprava ima pozitivan pogled na rast sopstvenih kompanija u narednoj godini, pokazuje najnovije globalno istraživanje revizorske kuće Forvis Mazars: „C-suite Barometer: Outlook 2026“, koje je obuhvatilo više od 3.000 rukovodilaca iz 40 zemalja.

Ovaj „globalni paradoks“, kako ga autori nazivaju, ogleda se u činjenici da optimizam raste iako su prihodi pod pritiskom – samo 82 odsto ispitanika očekuje rast prihoda, što je najniži nivo od perioda pandemije 2021. godine.

Veštačka inteligencija je prvi put izdvojena kao posebna kategorija u istraživanju i postala je dominantna tema u upravnim odborima. Čak 40 odsto rukovodilaca smatra da će AI imati najveći uticaj na njihovo poslovanje u narednih

12 meseci – više nego inflacija, konkurencija ili regulatorni zahtevi.

Tri četvrtine kompanija već ima formalnu strategiju tehnološke transformacije, dok su ulaganja u AI i akviziciju klijenata prioritet za 76 odsto ispitanika. Investicioni indeks porastao je na 69 odsto, što je najviši nivo od 2022. godine.

Međutim, uprkos visokom nivou samopouzdanja (94 odsto lidera smatra da su spremni za AI), realna očekivanja povrata investicija su opreznija. Manje od polovine veruje da će AI u potpunosti isporučiti očekivane rezultate u kratkom roku, dok su troškovi i nedostatak stručnih kadrova identifikovani kao ključne prepreke, navodi se u publikaciji.

Trgovinski ratovi i tarife menjaju strategije

Promene u globalnoj trgovini više se ne posmatraju kao privremeni poreme-

ćaj. Tarife i regionalizacija postaju strukturni deo novog ekonomskog poretka.

Skoro tri četvrtine rukovodilaca već je prilagodilo poslovne modele zbog konkurencije i trgovinskih barijera. Devet od deset lidera veruje da su sposobni da upravljaju troškovima izazvanim tarifama, dok četiri od pet imaju spremne planove za dodatne poremećaje.

To se posebno odražava na lance snabdevanja, koji postaju centralno strateško bojno polje – istovremeno pod pritiskom održivosti, troškova energije i regulatornih zahteva.

Ekspanzija na nova tržišta i dalje je među tri glavna strateška prioriteta, ali se geografska mapa menja. Iako Sjedinjene Američke Države ostaju vodeća destinacija, zemlje poput Kanade, Nemačke, Francuske i Kine sada su ravnopravno u fokusu.

Više od polovine kompanija dodalo je nova ciljna tržišta za širenje, dok je 45 odsto promenilo prvobitne planove. Samo šest odsto je u potpunosti odustalo od međunarodne ekspanzije.

Umeren rast, visoki rizici

Prema procenama iz izveštaja, globalni rast u 2026. biće skroman – oko dva odsto u SAD i jedan odsto u Evropi – uz dominantne negativne rizike. Inflatorni

ŠTA SVE OVO ZNAČI ZA SRBIJU?

Iako Srbija nije direktno obuhvaćena analizom kao zasebno tržište, trendovi su veoma relevantni. Na primer, u kontekstu regionalizacije i traženja alternativnih lokacija za proizvodnju i usluge, Zapadni Balkan može dobiti na značaju kao „nearshoring“ destinacija za EU kompanije. Posebno u sektorima IT-a, automobilske industrije i shared service centara.

Srpske kompanije, naročito u IT i finansijskom sektoru, imaju priliku da relativno brzo implementiraju AI rešenja bez tereta zastarele infrastrukture. Međutim, ključni izazov biće nedostatak kadrova i investiciona disciplina.

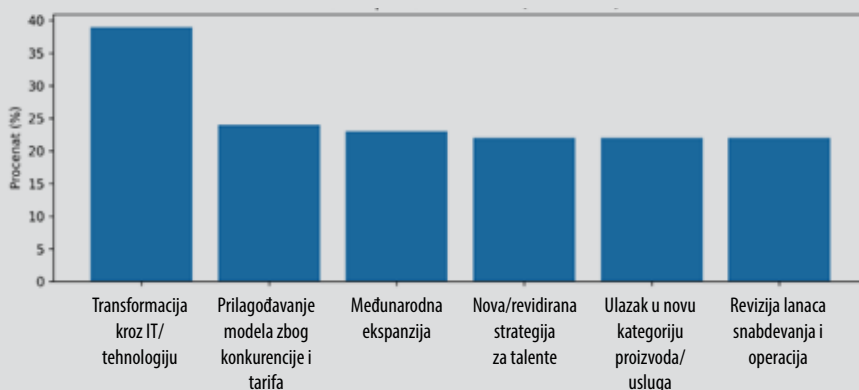
Za domaće izvoznike, posebno one vezane za EU tržište, trgovinske tenzije i promene carinskih režima znače veću potrebu za fleksibilnim nabavnim strategijama i diverzifikacijom tržišta.

U uslovima umerenog globalnog rasta, investitori će biti oprezniji. Projekti sa jasnim tehnološkim ishodom, digitalizacijom i povećanjem produktivnosti imajuće prednost.



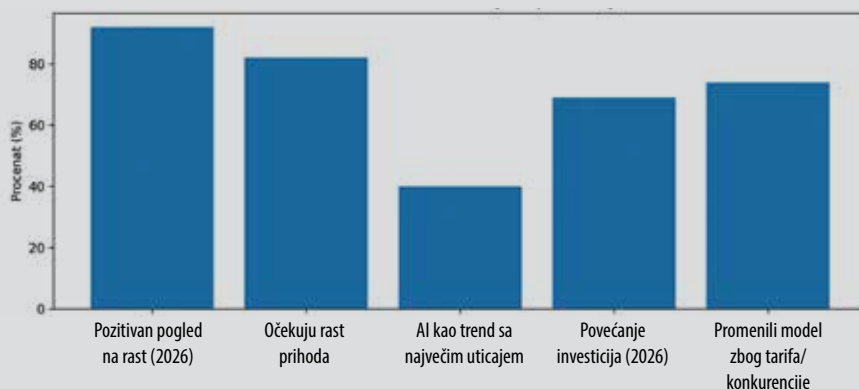
FOTO: FREPIK

Strateški prioriteti direktora (2026-2030)



IZVOR: FORVIS MAZARS

Globalni C-suite 2026 - ključni pokazatelji



IZVOR: FORVIS MAZARS

pritisci mogli bi ponovo da ojačaju, tržišta rada ostaju slaba, a geopolitički šokovi predstavljaju stalnu pretnju.

Najveće kočnice rasta koje navode rukovodioci su: ekonomski faktori (42 odsto), rastuća konkurencija (32), politička nestabilnost (29) i novi regulatorni zahtevi i troškovi energije (26).

Nedostatak talenata i izazovi u lancima snabdevanja i dalje značajno opterećuju poslovne planove.

Adaptabilnost kao nova valuta uspeha

Ako je jedna poruka istraživanja jasna, to je da otpornost više nije dovoljna. Prilagodljivost, odnosno adaptabilnost postaje ključna kompetencija.

Tehnološka transformacija ostaje prioritet broj jedan (39 odsto), ali je sve više povezana sa strategijama zapošljavanja, internacionalizacije i prilagođavanja konkurenciji i tarifama.

Lideri koji uspeju da istovremeno usklade tehnologiju, ljude i upravljanje rizicima biće u najboljoj poziciji da kapitalizuju promene.

U svetu u kojem je neizvesnost postala trajno stanje, kompanije koje se najbrže prilagođavaju – a ne nužno one najveće – imaju najveće šanse za rast u 2026. godini, zaključuju stručnjaci Forvis Mazarsa.

 MARKO ANDREJIĆ

PROJEKAT NATUREP RAZVIJA INOVATIVNE MATERIJALE

PRIRODNO REŠENJE ZA ZAŠTITU ŽITARICA I MAHUNARKI U SKLADIŠTIMA

INTEGRACIJOM PRINCIPA ZELENE HEMIJE, ODRŽIVOG DIZAJNA MATERIJALA I UPOTREBE BILJNIH KOMONENTI, PROJEKAT JE POTVRDIO DA JE MOGUĆE ISTOVREMENO OBEZBEDITI EFIKASNU KONTROLU ŠTETOČINA, OČUVANJE KVALITETA HRANE, ZAŠTITU ZDRAVLJA POTROŠAČA I SMANJENJE NEGATIVNOG UTICAJA NA ŽIVOTNU SREDINU

PIŠE: DR STOJA MILOVANOVIĆ, TEHNOLOŠKO-METALURŠKI FAKULTET UNIVERZITETA U BEOGRADU

Gubici hrane tokom skladištenja predstavljaju ozbiljan globalni problem, posebno u sektoru žitarica i mahunarki koje čine osnovu ishrane velikog dela svetske populacije. Tokom skladištenja insekti mogu da prozrokuju značajne kvantitativne gubitke, ali i ozbiljna kvalitativna oštećenja. U cilju suzbijanja skladišnih štetočina, široko se primenjuju sintetički insekticidi i fumiganti. Međutim, njihova dugotrajna i često nekontrolisana upotreba nosi brojne rizike, uključujući pojavu rezistentnih populacija insekata, kao i negativne efekte po zdravlje ljudi i životnu sredinu. Pored toga, regulatorna ograničenja i sve stroži standardi bezbednosti hrane dodatno regulišu upotrebu konvencionalnih hemijskih sredstava.

U zemljama u razvoju, ali i u sistemima organske i održive proizvodnje,

potreba za efikasnim, a istovremeno bezbednim i ekološki prihvatljivim alternativama postaje sve izraženija. Upravo iz te potrebe nastao je projekat „Materijali za kontrolisano oslobađanje prirodnih repelenata proizvedeni na ekološki prihvatljiv način” (NatuRep) čiji je cilj bio razvoj inovativnih materijala za dugotrajnu zaštitu uskladištenih mahunarki i žitarica primenom prirodnih repelenata. Ovaj projekat je podržan od strane Fonda za nauku Republike Srbije kroz program Dokaz koncepta (broj granta: 12929) u periodu od 01.06.2024. do 30.04.2025. godine.

Projekat NatuRep je zasnovan na ideji da se bioaktivne komponente etarskih ulja (poput timola, eugenola i citranelola), poznate po svom repelentnom i insekticidnom dejstvu, iskoriste na pametniji i održiviji način. Njihova pri-

mena u praksi je ograničena zbog velike isparljivosti i kratkog vremena delovanja. NatuRep je odgovorio na ovaj izazov razvojem materijala koji omogućavaju kontrolisano i produženo oslobađanje ovih prirodnih komponenata, čime se njihovo dejstvo, a samim tim i efikasnost značajno produžava.

Ključnu ulogu u projektu imala je primena natkritičnog ugljenik (IV)-oksida u procesu impregnacije polimernih materijala bioaktivnim komponentama. Natkritični ugljenik (IV)-oksid je zeleni procesni medijum koji nastaje komprimovanjem ugljenik (IV)-oksida na pritisak iznad 73,8 bara i temperaturu iznad 31,1°C. Superiornost ovog procesnog medijuma za impregnaciju materijala ogleda se u njegovim jedinstvenim fizičko-hemijskim osobinama, kao i u činjenici da omogućava čist proces, ne ostavlja tragove u proizvodu jer se lako i u potpunosti uklanja, a može se u potpunosti i reciklirati zbog čega sam proces ne generiše otpad. Ovakav proces je ekološki prihvatljiva i industrijski primenljiva tehnologija koja omogućava smeštanje prirodnih repelenata u polimerne matrice bez upotrebe toksičnih organskih rastvarača. Dodatno, ovaj postupak se odvija relativno brzo i pri umerenim temperaturama, čime se čuva hemijska stabilnost i biološka aktivnost osetljivih prirodnih jedinjenja.

Nakon procesa impregnacije, fizičko-hemijska ispitivanja su pokazala da



FOTO: BISS



Tim NatuRep

razvijeni materijali postepeno oslobađaju aktivne supstance i stvaraju barijeru za dejstvo štetočina. Naime, rezultati su pokazali da pripremljeni materijali predstavljaju efikasan bioinsekticid i repelent za pasuljev žižak (*Acanthoscelides obtectus*) koji je jedna od najrasprostranjenijih štetočina u polju i u skladištima mahunarki.

Testiranje proizvoda je pokazalo da razvijeni materijali mogu da obezbede repelentni efekat duži od četiri nedelje, uz značajno smanjenje infestacije semena pasulja žižkom, što po dugotrajnosti otpuštanja prevazilazi određene preparate koji su dostupni na tržištu. Ovakav pristup i proizvedeni materijali predstavljaju značajan iskorak u zaštiti mahunarki i žitarica u odnosu na konvencionalne metode i preparate koje se često oslanjaju na sintetičke pesticide toksične za kičmenjake. Naime, materijali koji su razvijeni u okviru projekta su bazirani na polimerima (kuglice napravljene od acetat celuloze i vreće napravljene od polipropilena) i prirodnim bioaktivnim komponentama koji su bezbedni za kontakt sa hranom i kompatibilni su sa zahtevima organske proizvodnje.

Uspešnost projekta se ogleda u izraženoj interdisciplinarnoj dimenziji, zbog povezivanja znanja iz oblasti hemijskog inženjerstva, tehnologije natkritičnih fluida, polimernih materijala, entomologije i prehrambene tehnologije. Dva naučna rada koja su u procesu publikovanja u vrhunskim međunarodnim časopisima predstavljaju značajan pokazatelj inovativnosti rezultata projekta. Međutim, pored naučnog doprinosa, NatuRep je bio snažno usmeren i ka praktičnoj primeni za zaštitu hrane. Zbog toga je jedan od važnih aspekata projekta bila i analiza tržišnog potencijala razvijениh materijala. Ciljna grupa obuhvatila je proizvođače organskog pasulja i drugih mahunarki, zadruge, kao i distributere koji traže prirodne alternative sintetičkim sredstvima. To je podstaklo zaštitu

patentnom prijavom broj P-2025/0366 za jedan od pronalazaka čime su obezbeđeni uslovi za njegov dalji transfer u praksu i komercijalnu primenu.

Kvalitet i inovativnost razvijениh repelentnih materijala dodatno su potvrđeni na 67. Međunarodnom sajmu tehnike i tehničkih dostignuća (20–23. maja 2025. godine u Beogradu) Posebnim priznanjem za eksponate koji doprinose razvoju tehnike i na TESLA FESTU 2025, 39. Međunarodnom festivalu inovacija, znanja i stvaralaštva (12–15. oktobra 2025. godine u Novom Sadu) zlatnom medaljom.

Sve u svemu, NatuRep je dokazao da se primenom ekološki prihvatljivih tehnologija i prirodnih resursa mogu razviti inovativna, funkcionalna i bezbedna rešenja za zaštitu hrane tokom skladištenja kao odgovor na izazove savremenog društva. Integracijom principa zelene hemije, održivog dizajna materijala i upotrebe biljnih komponenti, projekat je potvrdio da je moguće istovremeno obezbediti efikasnu kontrolu štetočina, očuvanje kvaliteta hrane, zaštitu zdravlja potrošača i smanjenje negativnog uticaja na životnu sredinu. Može se zaključiti da NatuRep doprinosi tranziciji ka održivim prehrambenim sistemima, i unapređenju principa cirkularne ekonomije u agroprehrambenom sektoru. ■

Impregnacija kuglica acetat celuloze eugenolom upotrebom natkritičnog ugljenik (IV)-oksida

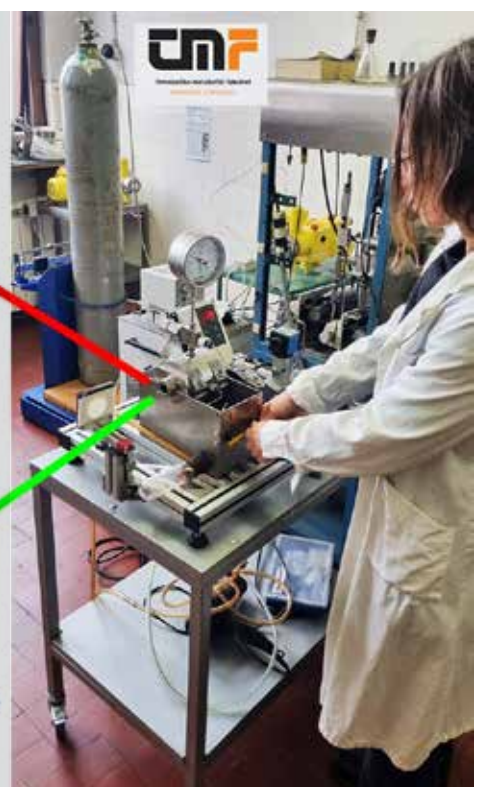


FOTO: TMF

MINHENSKA BEZBEDNOSNA KONFERENCIJA

EVROPSKO PREISPITIVANJE SOPSTVENE SLABOSTI I APLAUZI ZA RUBIJA

ZATEGNUTI ODNOSI IZMEĐU SJEDINJENIH AMERIČKIH DRŽAVA I EVROPE BILI SU U FOKUSU MINHENSKE BEZBEDNOSNE KONFERENCIJE, ODRŽANE SREDINOM FEBRUARA, U KONTEKSTU SPOLJNOPOLITIČKIH POTEZA AMERIČKOG PREDSEDNIKA DONALDA TRAMPA. GODIŠNJA KONFERENCIJA, KOJA PREDSTAVLJA JEDNO OD NAJZNAČAJNIJIH MESTA ZA RASPRAVU O EVROPSKOJ I GLOBALNOJ BEZBEDNOSTI, OVE GODINE JE ORGANIZOVANA UZ OCENU DA JE SVET UŠAO U PERIOD INTENZIVNIH I DESTABILIZUJUĆIH POLITIČKIH PROMENA. SKUP JE OBELEŽEN ATMOSFEROM NEPOVERENJA MEĐU SAVEZNICIMA I NEPOVERENJA UOPŠTE, BAŠ KAO I PRETHODNO ODRŽANI SVETSKI EKONOMSKI FORUM U DAVOSU

Nemački kancelar Fridrih Merc, kao domaćin skupa, otvorio je trodnevnu konferenciju govorom u kojem je upozorio da je međunarodni poredak zasnovan na pravilima, predvođen SAD, okončan u dosadašnjem obliku. Istovremeno je pozvao na jačanje evropske saradnje i solidarnosti, ali i na obnovu odnosa sa Vašingtonom. Merc je ocenio da se globalne promene događaju brže nego što Evropa uspeva da ojača sopstvene kapacitete, dodajući da zahte-

vi da se SAD otpišu kao partner zanemaruju geopolitičku realnost i potencijal daljeg partnerstva uprkos postojećim teškoćama.

Merc je priznao da je Evropa, uprkos ekonomskim uspesima, politički slaba i ocenio da je period koji je nazvao „rajskim vrtom“ završen i da se kontinent mora suočiti sa realnošću. Postavio je pitanje da li je Evropa spremna za takav izazov. Merc je pozvao i na stvaranje naj snažnije evropske vojske, što je izazva-

lo različite reakcije, posebno imajući u vidu istorijsku ulogu Nemačke u evropskim ratovima. Govorio je i o nuklearnom oružju, navodeći da očekuje predloge iz Pariza o mogućem „zajedničkom korišćenju“, ističući da bi to doprinelo jačanju nemačke uloge u Evropi.

Prema oceni analitičara Jana Lesera iz organizacije Nemački Maršalov fond, Mercov govor odražavao je širu zabrinutost prisutnu još pre početka konferencije, uključujući i zaključke ranije

IZ ZVANIČNOG IZVEŠTAJA MINHENSKE BEZBEDNOSNE KONFERENCIJE: PERIOD POLITIKE RAZARANJA

Svet je ušao u period politike razaranja. Umesto pažljivih reformi i korekcija politika, dominantan pristup postaje široko i temeljno rušenje postojećih struktura. Među najistaknutijim akterima koji obećavaju da će svoju zemlju osloboditi ograničenja postojećeg poretka i izgraditi snažniju i prosperitetniju naciju nalazi se aktuelna administracija Sjedinjenih Američkih Država. Kao posledica toga, više od 80 godina nakon što je započeta njegova izgradnja, međunarodni poredak uspostavljen posle 1945. godine pod vođstvom SAD nalazi se u fazi razgradnje.

U mnogim zapadnim društvima političke snage koje daju prednost rušenju umesto reformi dobijaju na zamahu. Pokretane nezadovoljstvom i osećajem gubitka zbog liberalnog pravca kojim su se njihova društva kretala, te snage nastoje da uklone strukture za koje smatraju da sprečavaju nastanak snažnijih i prosperitetnijih država. Njihove agende oslanjaju se na široko rasprostranjeno razočaranje učinkom demokratskih institucija i opšti pad poverenja u mogućnost smislenih reformi i političkih korekcija kursa. U svim zemljama G7 obuhvaćenim Minhenskim bezbednosnim indeksom 2026, samo mali procenat ispitanika veruje da će politike njihovih sadašnjih vlada unaprediti položaj budućih generacija. I na domaćem i na međunarodnom planu, političke strukture se sve češće doživljavaju kao preterano birokratizovane i podložne sudskim procedurama, teško promenljive i nesposobne da se prilagode potrebama građana. U takvoj atmosferi,

akteri koji koriste „tešku mehanizaciju“ kao metaforu za odlučne i radikalne poteze neretko nailaze na oprezno odobravanje, a ponekad i otvorenu podršku.

Najuticajniji među onima koji dovode u pitanje postojeća pravila i institucije jeste američki predsednik Donald Tramp. Njegove pristalice smatraju da takav pristup može prevazići institucionalnu tromost i pokrenuti rešavanje problema koji su dugo bili blokirani. Kao primeri navode se pomaci u vezi sa ciljevima izdvajanja za odbranu unutar NATO-a, kao i naponi ka postizanju primirja između Izraela i Hamasa. Međutim, ostaje otvoreno pitanje da li razgradnja postojećih struktura zaista stvara osnovu za politike koje će povećati bezbednost, prosperitet i slobodu građana. Mogući ishod mogao bi biti svet u kojem dominiraju transakcioni dogovori umesto principijelne saradnje, privatni interesi umesto javnih, i regionalni centri moći umesto univerzalnih normi. U tom scenariju prednost bi imali ekonomski i politički najjači akteri.

Odustajanje američke administracije od ključnih elemenata postojećeg međunarodnog poretka utiče na različite regione i oblasti politika. Posledice su naročito vidljive u Evropi i indo-pacifičkom regionu, gde su se vlade dugo oslanjale na bezbednosni okvir poznat kao „Pax Americana“. Promene su, takođe, snažno pogodile globalnu trgovinu, međunarodni razvoj i humanitarnu pomoć.

U trenutku kada Rusija nastoji da povрати taktičku inicijativu na pojedinim delovima fronta u Ukrajini i pojačava hibridne aktivnosti širom Evrope, postepeno povlačenje Vašingtona, neujednačena podrška Ukrajini i retorika u vezi sa Grenlandom doprinose osećaju nesigurnosti u Evropi. Američki pristup evropskoj



Fridrih Merc

objavljenog izveštaja da velike sile radije razgrađuju postojeći međunarodni poredak nego što ga reformišu. Leser je naveo da se u izveštaju sugerije kako SAD ubrzavaju slabljenje postojećeg sistema, uz malo izgleda za povratak na raniji model saradnje.

Francuski predsednik Emanuel Makron govorio je opširno o više tema, uk-

ljučujući i potrebu da Evropa učestvuje u pregovorima o Ukrajini. Prema njegovim rečima, bez Evrope nema trajnog mira, ali je istovremeno naglasio da ne vidi prostor za ustupke Rusiji i da pritisak i sankcije treba da se nastave. Njegov govor je pokazao da Evropa zasad ne planira značajne promene svog pristupa. Makron se za to vreme suočava sa poli-

tičkim izazovima kod kuće, s obzirom na to da mu se predsednički mandat bliži kraju.

Veliku pažnju izazvalo je obraćanje američkog državnog sekretara Marka Rubija. Za razliku od prošlogodišnjeg nastupa potpredsednika Džej Di Vensa, koji je ocenjen kao oštar prema Evropi, Rubio je nastupio u diplomatskom tonu. Govorio je o kulturnim i istorijskim vezama SAD i Evrope i spremnosti na saradnju. Ipak, poručio je da su mnogi evropski problemi rezultat odluka samih evropskih elita, posebno u vezi sa liberalnim reformama, zelenim politikama i konceptom međunarodnog poretka zasnovanog na pravilima. Njegove poruke su u delu evropskih medija protumačene kao upozorenje da se očekuju promene u dosadašnjem pristupu.

Rubio je ipak dobio aplauz nakon obraćanja, pre svega za izjavu da su SAD „dete Evrope”. On je poručio da nema potrebe za napuštanjem sistema međunarodne saradnje niti za ukidanjem institucija poput NATO-a i Ujedinjenih nacija, ali je naglasio potrebu za njihovom reformom. Iako je Rubio ponovio upozorenja američke administracije o

bezbednosti doživljava se kao promenljiv, sa oscilacijama između uveravanja, uslovljavanja i pritiska. U takvim okolnostima, evropske države nastoje da zadrže angažman SAD, ali istovremeno rade na jačanju sopstvene strateške autonomije.

Slična situacija prisutna je u indo-pacifičkom regionu, gde partneri SAD raspolazu sa manje mehanizama za prilagođavanje. Kina, čiji uticaj raste, nastoji da učvrsti regionalnu poziciju, uz poteze koje pojedine države ocenjuju kao destabilizujuće. Više zemalja regiona povećalo je izdvajanja za odbranu, dok su istovremeno porasle sumnje u pouzdanost američkih bezbednosnih garancija i dugoročnu stratešku posvećenost regionu. Iako Vašington tvrdi da se suprotstavlja kineskoj dominaciji, pojedini regionalni akteri smatraju da su nedavni potezi SAD u neskladu sa tim ciljem, a neki izražavaju zabrinutost da su bilateralni dogovori sa Pekingom postali prioritet. Za razliku od Evrope, region nema institucionalne okvire poput EU ili NATO-a, pa se države nalaze između pokušaja jačanja odnosa sa SAD i paralelnog razvijanja odnosa sa Kinom.

Globalni trgovinski sistem poslednjih decenija suočava se sa sve većim izazovima, jer obećanja o ravnomernom rastu nisu u potpunosti ostvarena, a Svetska trgovinska organizacija često se suočava sa teškoćama u sprovođenju zajedničkih pravila. Prema stavu aktuelne američke administracije, ti problemi doprineli su ekonomskom usponu Kine i slabljenju industrijske baze SAD. Od povratka Donalda Trampa na funkciju, Vašington je uveo carine širokog obima koje nisu u skladu sa pravilima STO, primenjujući ekonomske mere radi postizanja bilateralnih sporazuma koji daju prioritet američkim interesima. Istovremeno, Kina nastavlja sa praksama koje, prema oceni pojedinih država, narušavaju tržišne

uslove i koristi ekonomske instrumente kao sredstvo pritiska. Kao odgovor, mnoge zemlje uvode trgovinska ograničenja, ali istovremeno nastoje da prodube međusobnu saradnju u okviru postojećih pravila.

Međunarodna razvojna saradnja i humanitarna pomoć, takođe, su pod pritiskom. Ekonomski izazovi, dezinformacije i pojačana geopolitička konkurencija naveli su tradicionalne donatore da uže definišu sopstvene interese. I pre početka drugog Trampovog mandata, svet nije bio na putu da do 2030. ostvari nijedan od 17 ciljeva održivog razvoja Ujedinjenih nacija. Američka administracija odbacila je ove ciljeve, ocenjujući ih kao projekte globalnog karaktera koji nisu u skladu sa njenim prioritetima, a budžetska smanjenja već imaju posledice u brojnim zemljama sa niskim i srednjim prihodima. Nema naznaka da će drugi donatori u potpunosti nadoknaditi nastali manjak, pa akteri koji ostaju posvećeni međunarodnoj solidarnosti nastoje da unaprede efikasnost i delotvornost postojećih sistema.

Izazovi su, prema tome, značajni. Ipak, postoje i inicijative aktera koji žele da očuvaju poredak zasnovan na pravilima, nastojeći da ublaže posledice politike razgradnje i razviju nove oblike saradnje koji ne zavise isključivo od vođstva Vašingtona. Ukoliko ostanu pasivni, rizikuju da se nađu u situaciji u kojoj će ključna pravila i institucije biti dodatno oslabljeni. Suprotstavljanje destruktivnim tendencijama zahtevaće veća ulaganja u sopstvene kapacitete i intenzivniju međusobnu saradnju, kao i uverljivo pokazivanje da su reforme i prilagođavanja moguća i efikasnija od široko zasnovanog rušenja postojećeg sistema, navedeno je pored ostalog u izveštaju.



Emanuel Makron

FOTO: BETA-AP

bezbednosnim izazovima u Evropi, istakao je da je partnerstvo sa evropskim saveznicima prioritet Sjedinjenih Američkih Država, preneo je Hill.

Na njegove izjave reagovala je visoka predstavnica Evropske unije za spoljne poslove Kaja Kalas, koja je navela da Evropa ne prolazi kroz civilizacijsko brisanje i da mnoge države i dalje teže pridruživanju Evropskoj uniji. Komentare o evropskoj civilizaciji izazvale su reakcije i izvan EU. Bronwen Madoks, direktorka londonskog instituta Čatam Haus, ocenila je da su pojedini delovi Rubiovog govora izazvali iznenađenje i polemiku.

Predsednica Evropske komisije Ursula fon der Lajen istakla je potrebu da se Evropa „probudi“ i dodatno ojača bezbednosne i odbrambene kapacitete. Ona je naglasila da Evropska unija mora imati mesto za pregovaračkim stolom kada je reč o Ukrajini i ocenila da je podrška toj zemlji deo šire bezbednosne strategije EU.

Britanski premijer Kir Starmer zauzeo je čvrst stav, poručivši da se rat u Evropi ne sme posmatrati kao udaljena pojava i da je, po njegovom mišljenju, mir moguć samo uz snažan pritisak na Moskvu. Istovremeno, Starmer se suočava sa padom popularnosti u svojoj zemlji.

Za razliku od većine zapadnih lidera, kineski ministar spoljnih poslova Vang Ji poručio je da bez rešavanja osnovnih uzroka sukoba u Ukrajini ne može biti trajnog mira. On je istakao da se stabilnost ne postiže sankcijama i povećanjem vojnih budžeta, već dijalogom, kao i da odnosi između Vašingtona i Pekinga imaju ključni značaj za globalnu stabilnost.

Među američkim učesnicima bila je i demokratska kongresmenka Aleksandrija Okasio-Kortez, koja je tokom panela govorila o ekonomskim nejednakostima i njihovom uticaju na društvenu stabilnost. Ona je istakla da visoki nivoi nejednakosti mogu dovesti do političkih i društvenih napetosti, i naglasila po-

trebu za ekonomskim merama koje bi unapredile položaj radnika. Osvrnula se i na politiku SAD prema Izraelu, navodeći da bezuslovna vojna pomoć, prema njenom mišljenju, nije održiva politika. Tokom diskusije o mogućoj američkoj vojnoj podršci Tajvanu u slučaju kineske invazije, suočila se sa kritikama zbog nepreciznog odgovora, nakon čega je ponovila dugogodišnju zvaničnu politiku SAD.

Ukrajinski predsednik Volodimir Zelenski podsetio je da je na istoj konferenciji govorio 2022. godine, neposredno pre početka rata. Četiri godine kasnije, Ukrajina se nalazi usred pregovora o okončanju rata, dok pojedini američki zvaničnici izražavaju sumnju u spremnost ruskog predsednika Vladimira Putina na dogovor. Zelenski je zahvalio evropskim liderima na vojnoj pomoći nakon obustave direktne američke podrške i ocenio da se u pregovorima o ustupcima previše govori o Ukrajini, a nedovoljno o Rusiji, kao i da Evropa nema dovoljno istaknuto mesto za pregovaračkim stolom.

Konferenciju su obeležili i neformalne rasprave i govori. Generalni sekretar NATO-a Mark Rute govorio je o simboličnoj poruci koju je, prema njegovim rečima, dobio od ukrajinskog psa Patrona. Predsedavajući konferencije Wolfgang Išinger izazvao je reakcije parodijom francuskog predsednika, a Kaja Kalas je ušla u polemiku sa američkim predstavnikom pri UN Majklom Volcom, dok je predsednik Finske Aleksander Stub imao raspravu sa direktorkom Svetske trgovinske organizacije Ngozi Okonjo-Ivela.

Ukupan ton konferencije pokazao je duboke razlike u pristupima bezbednosti, ratu u Ukrajini i budućnosti transatlantskih odnosa, uz izražene tenzije i različita viđenja pravca kojim bi Evropa i njeni partneri trebalo da krenu. Iako je Ukrajina ostala važna tema, u poređenju sa prethodnim godinama bila je manje dominantna u raspravama, dok su šire promene međunarodnog poretka i uloga Sjedinjenih Američkih Država zauzele centralno mesto. Zelenski je u završnici poručio da međunarodna zajednica ne sme skrenuti pažnju sa situacije u Ukrajini, uz ocenu da bi ranija pažnja i odlučnije delovanje možda sprečili izbijanje rata.



VLADIMIR JOKANOVIĆ

ISTORIJA DUGA 63 GODINE

Šezdeset druga Minhenska bezbednosna konferencija (MSC) održana je od 13. do 15. februara 2026. godine, uz prisustvo više od četrdeset šefova država i vlada. Većina učesnika bila je iz Evrope, a glavne teme odnosile su se na tehnološke i geopolitičke izazove evropskoj bezbednosti i budućnost transatlantskog saveza (NATO) predvođenog Sjedinjenim Američkim Državama. Konferencija je osnovana 1963. godine u cilju sprečavanja ratova i sukoba u Evropi i izvan nje i da kroz otvorene debate doprinese svetskom miru. Osnovni princip skupa glasi: „Uključujte se i komunicirajte jedni s drugima – nemojte držati predavanja niti ignorisati druge“. Konferencija se tradicionalno održava u minhenskom hotelu Bajerišer Hof.



TRACO-INVEST

PROJEKTOVANJE INŽENJERING MONTAŽA INSTALACIJA AUTOMATSKA REGULACIJA

Adresa: Samarska ulica 4, Novi Beograd 011 / 712 90 07 011 / 712 90 10 office@traco-invest.com www.traco-invest.com

HIDROIZOLACIJE DIMITRIJEVIĆ

Daniła Boškovića 82
16220 Grdelica
069/1783506
hidroizolacijadimitrijevic@gmail.com

hidroizolacija objekata,
terasa, ravnih krovova,
bazena...



САМОСТАЛНИ СИНДИКАТ
ЕСТРАДНИХ УМЕТНИКА
И ИЗВОЂАЧА СРБИЈЕ

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



KOLIKO JE RUSKI BUDŽET STABILAN?

RATNA EKONOMIJA BEZ DRAMATIČNIH FISKALNIH POTEZA

TEK OD 1. JANUARA 2026. GODINE UVEDENA JE JEDNA OD PRVIH ZNAČAJNIJIH OPŠTIH PORESKIH IZMENA OD POČETKA RATA – POVEĆANJE POREZA NA DODATU VREDNOST. OPŠTA STOPA PDV-A PODIGNUTA JE SA 20 NA 22 ODSTO, DOK JE SNIŽENA STOPA OD 10 PROCENATA ZA HRANU, LEKOVE I DRUGE OSNOVNE PROIZVODE OSTALA NEPROMENJENA. TAJ POTEZ PREDSTAVLJA SIMBOLIČKI, ALI I FISKALNO VAŽAN SIGNAL DA BUDŽETSKI PRITISCI RASTU

Rat između Rusije i Ukrajine ulazi u petu godinu, a njegovo trajanje nedavno je premašilo i period učešća Sovjetskog Saveza u Drugom svetskom ratu. Sukob koji je počeo 2022. godine prerastao je u iscrpljujući rat visokog intenziteta, sa ogromnim vojnim i finansijskim posledicama.

I dok se na frontu vodi borba za teritoriju, u pozadini se vodi jednako važna bitka – ona za stabilnost državnih finansija i očuvanje ekonomske izdržljivosti.

Rusija danas učestvuje u ogromnom i komplikovanom sukobu koji zahteva ogroman deo budžeta, ali kada je reč o poreskoj politici država se i dalje ponaša kao da je u prolaznoj, kontrolisanoj krizi, a ne u dugotrajnom ratu.

Tek od 1. januara 2026. godine uvedena je jedna od prvih značajnijih opštih poreskih izmena od početka rata – povećanje poreza na dodatu vrednost. Opšta stopa PDV-a podignuta je sa 20 na 22 odsto, dok je snižena stopa od deset procenata za hranu, lekove i druge osnovne proizvode ostala nepromenjena. Taj potez predstavlja simbolički, ali i fiskalno važan signal da budžetski pritisci rastu.

Rat nije doneo ogromna poreska opterećenja, ali rastu cene komunalija

Pored PDV-a, vlast je posezala za selektivnim, jednokratnim merama. Uveden je porez na ekstra profit, kao i povećane izvozne takse, pre svega za energetski i sirovinski sektor. Time je teret formalno preusmeren na najveće kompanije – gigante koji, prema proceni vlasti, mogu da podnesu dodatno opterećenje. Ipak, uprkos tim potezima, nije bilo radikal-

nih zahvata u poreskom sistemu. Za poslednje četiri godine nije bilo dramatičnih fiskalnih rezova, niti naglog prelaska na oštro progresivno oporezivanje. Prema procenama analitičara Kremlj očigledno nastoji da izbegne paniku i očuva privid stabilnosti – kako među građanima, tako i na tržištima.

Politički i ekonomski analitičar Aleksandar Đokić ukazuje da je, osim PDV-a, ove godine u Rusiji povećan čitav niz dažbina – od komunalnih usluga do različitih lokalnih nameta.

- Komunalije su tradicionalno bile niske, s obzirom na to da je Rusija jedan od najvećih svetskih proizvođača energije. Njihovo poskupljenje zato ima i simbolički značaj, ratni trošak se sve otvorenije prelijeva na stanovništvo – objašnjava Đokić u razgovoru za Biznis.rs.

Naš sagovornik ističe da slabljenje rublje dodatno komplikuje situaciju.

- Državi slaba valuta odgovara jer povećava budžetske prihode od izvoza energenata koji se naplaćuju u stranoj valuti. Međutim, za građane i privatni sektor slaba rublja znači skuplju uvožnu robu, rast cena i smanjenu kupovnu moć. Inflacija, koju vlast naziva privremenom, funkcioniše kao svojevrsni „nevidljivi porez“, tiho smanjujući realne prihode stanovništva – navodi politički i ekonomski analitičar.

Povećano poresko opterećenje i rast cena hrane i osnovnih usluga otvaraju i dodatne probleme. Širi se rad na crno, jer deo građana pokušava da izbegne rastuće dažbine. Time se sužava poreska baza, a država ulazi u začarani krug – što je veći pritisak na budžet to su veća opterećenja, a što su opterećenja veća to je više sive ekonomije.



FOTO: PIXABAY

Istovremeno, međunarodni pritisak ne jenjava. U oktobru 2025. godine i Evropska unija i Sjedinjene Američke Države uvele su nove pakete sankcija Moskvi, nadovezujući se na restrikcije koje su postepeno uvodile od početka invazije 2022. godine. SAD su direktno sankcionisale dve najveće ruske naftne kompanije – Rosneft i Lukoil – zajedno sa njihovim podružnicama.

Evropska unija je usvojila 19. paket sankcija, koji uključuje potpunu zabranu uvoza ruskog tečnog prirodnog gasa od 2027. godine, kao i zabranu uvoza nafte i gasa kompanijama Rosneft i Gazpromneft. Paket obuhvata i mere za sprečavanje zaobilazanja ranijih ograničenja, zabranu investicija



i ograničavanje pristupa određenim finansijskim uslugama, kao i trgovine kritičnim materijalima koji mogu imati vojnu primenu.

Sankcije nesumnjivo utiču na ruske energetske prihode, ali analitičari upozoravaju da energenti, iako važni, nisu jedini oslonac budžeta za finansiranje rata. Portparol Kremlja Dmitrij Peskov tvrdi da je stabilnost ruske ekonomije „apsolutno osigurana“ i da država uredno ispunjava sve društvene obaveze. On ističe da predsednik Vladimir Putin lično kontroliše pitanje budžetskog deficita i redovno ga razmatra sa vladom i Centralnom bankom.

Deficit, kako priznaje Kremlj, postoji, ali se delimično kompenzuje prihodima

iz sektora koji nisu povezani sa naftom i gasom. Ipak, pad cene nafte tokom protekle godine direktno pogađa federalni budžet. Dodatni pritisak predstavlja zapadni obračun sa takozvanom „sivom flotom“ tankera kojima Rusija pokušava da zaobiđe sankcije.

Javni dug na samo 26 odsto BDP-a

Rusija je godinama punila fond za „crne dane“, akumulirajući deo prihoda od izvoza energenata. Taj fond je, prema ocenama analitičara, više nego prepolovljen usled ratnih troškova. Uprkos tome, planirani budžetski deficit za ovu godinu iznosi oko dva odsto BDP-a, dok bi javni dug trebalo da poraste na 26

odsto BDP-a – nivo koji je i dalje nizak u poređenju sa mnogim zapadnim ekonomijama.

Za poređenje, Sjedinjene Američke Države, Ujedinjeno Kraljevstvo, Francuska, Italija, Španija i Japan imaju javni dug koji premašuje 100 odsto BDP-a, uz deficite veće od dva procenta. Upravo tu činjenicu ruske vlasti koriste kao argument u prilog sopstvenoj fiskalnoj disciplini.

Na pitanje kako Rusija s obzirom na dugogodišnji ratni sukob uspeva da održava relativno nizak nivo javnog duga kao i deficita državnog budžeta, analitičar Aleksandar Đokić kaže da Rusija kao zemlja koja je usmerena na eksport resursa tradicionalno ima nizak javni dug.



Međutim, Đokić upozorava da se zabrinjavajući nivo dugova krije na regionalnom nivou.

- Mnogi ruski regioni imaju ozbiljne probleme sa servisiranjem obaveza, naročito jer se iz njihovih budžeta isplaćuju ratne plate dobrovoljnim regrutima. Pogranični regioni dodatno trpe štetu od ratnih dejstava, što produbljuje budžetske rupe – ocenjuje Đokić.

Zvanična statistika beleži rekordno nisku nezaposlenost – svega 2,2 odsto krajem prošle godine. Vlasti taj podatak predstavljaju kao dokaz otpornosti ekonomije. Ipak, prećutkuje se da su hiljade radnika formalno zaposlene, ali bez stvarnih radnih zadataka. Sindikati godinama upozoravaju na rast broja zaposlenih koji rade skraćeno ili su na neplaćenom odsustvu. Sam Putin je priznao da je broj takvih radnika gotovo udvostručen.

Stagnacija privrednog rasta

Pad realnih prihoda primorava građane i na štednju. Potrošnja opada, a mali biznisi trpe posledice. Male i srednje firme suočene su sa višim porezima, slabijom potražnjom i ograničenim pristupom jeftinim kreditima.

Demografska kriza dodatno opterećuje ekonomiju. Deo kvalifikovane radne snage napustio je zemlju, dok je značajan broj muškaraca angažovan na frontu. Istovremeno, resursi se preusmeravaju ka vojnoj industriji, dok civilni sektor stagnira. Tehnološka izolacija zbog sankcija usporava modernizaciju i otežava pristup naprednim komponentama i opremi.

Kada je reč o ekonomskoj situaciji u Rusiji u narednom periodu politički i ekonomski analitičar Aleksandar Đokić kaže da dalji razvoj situacije u regionu Bliskog istoka može ponovo pokrenuti klatno u suprotnu stranu.

- Rusija je upala u zamku stagflacije, budući da civilni deo njene ekonomije praktično ne raste, rastu samo grane povezane sa ratnom industrijom, dok inflaciju nije moguće sniziti usled velikih javnih troškova. Iz ove zamke moguće je izaći jedino tako što će ruska ekonomija tranzitirati nazad u civilnu od ratne, ali to je politička odluka – zaključuje Đokić.

FOTO: FREEPIK

LJILJANA BEGOVIĆ



**bela
harmonija**
INDUSTRIJSKA PERIONICA VEŠA
PRANJE VEŠA LIZING VEŠA



Kaplenjareva bb
22300 Stara Pazova
022/317574
office@belaharmonija.com
www.belaharmonija.com







**TOŠOVIĆ
COMPANY**


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



INŽENJERSKO TEHNIČKO
SAVETOVANJE I
LABORATORIJSKO
ISPITIVANJE TLA IZ
OBLASTI GEOMEHANIKE

**PRODAJA REZANE GRADE
OGREVNOG DRVETA,
PROFILISANIH CEVI I LIMOVA
IZOLACIONIH MATERIJALA,
(STIROPORA ITD.),
ŽELJEZA, CEMENTA, ŠLJUNKA
I OSTALOG GRADEVINSKOG
MATERIJALA**

Puškinova 74
21226 Bačko Petrovo Selo
021/6904-335, 021/2701-121
zezz@mts.rs  Zezz Doo

KADA SE POTENCIJAL DOMAĆIH PROIZVOĐAČA PRETVARA U ODRŽIVE SISTEME

U VREMENU KADA SE OD MALIH I SREDNJIH PROIZVOĐAČKIH PREDUZEĆA U SRBIJI OČEKUJE DA BUDU FLEKSIBILNA, EFIKASNA I KONKURENTNA NA MEĐUNARODNOM TRŽIŠTU, JASNO STRUKTURIRANA PODRŠKA POSTAJE KLJUČNA. UPRAVO SA TIM CILJEM POKRENUTA JE INICIJATIVA SME HUB KAO PLATFORMA KOJA PRUŽA SISTEMSKU PODRŠKU MALIM I SREDNJIH PROIZVOĐAČKIM PREDUZEĆIMA U SRBIJI. PROGRAM SE SPROVODI UZ FINANSIJSKU PODRŠKU ŠVAJCARSKE AGENCIJE ZA RAZVOJ I SARADNJU I VLADE ŠVAJCARSKE, U VREDNOSTI VEĆOJ OD SEDAM MILIONA ŠVAJCARSKIH FRANAKA.

U okruženju koje se brzo menja domaća preduzeća se sve češće nalaze između potrebe za rastom i ograničenja sopstvenih kapaciteta. Upravo u toj tački postaje vidljivo koliko su stabilni sistemi, jasna organizacija i dugoročno planiranje važniji od pojedinačnih ulaganja ili kratkoročnih rešenja. SME HUB je nastao kao odgovor na tu vrstu izazova, ne samo da ponudi gotova rešenja, već da zajedno sa preduzećima gradi održive osnove za dalji razvoj domaćih firmi kao dobavljača u globalnom lancu snabdevanja.

SME HUB okuplja tim domaćih stručnjaka, uz angažovanje najboljih konsultanata, koji zajedno sa preduzećima prolaze kroz proces detaljne dijagnostike poslovanja, identifikuju ključne oblasti za unapređenje i sprovode organizacionu transformaciju. Posebna vrednost inicijative ogleda se u bespovratnom kofinansiranju konsultantskih usluga do 100.000 švajcarskih franaka, odnosno do 65 odsto ukupne vrednosti usluga, uz dodatna sredstva za EcoGreen transformaciju. Cilj je jasan, a to je jačanje konkurentnosti malih i srednjih preduzeća, profesionalizacija upravljanja i njihovo snažnije povezivanje sa velikim domaćim i multinacionalnim kompanijama u globalnim lancima snabdevanja.

Ovakav pristup omogućava firmama da se promene ne doživljavaju kao spolja nametnute, već kao proces u kojem same učestvuju, preispituju sopstvene prakse i donose odluke koje imaju duži efekat na poslovanje.

- Naš fokus od prvog dana nije bio na brzim rešenjima, već na dugoročnoj održivosti. Mnoga preduzeća sa kojima radimo imaju znanje, iskustvo i tržište, ali im nedostaje sistem koji te elemente povezuje - ističe direktor SME HUB-a Aleksandar Goračinov.

Naglašava i da cilj ove inicijative nije da menja identitet firmi, već da zajedničkim snagama uvede jasne procese, alate i modele odlučivanja koji omogućavaju stabilan rast.

Prema njegovim rečima, upravo je kontinuirana podrška i razumevanje lokalnog konteksta ono što je omogućilo da se inicijativa razvija postepeno, bez pritiska na preduzeća da rezultate pokažu pre nego što su za to spremna.

Kako objašnjava, ključni rezultati SME HUB-a vide se u profesionalizaciji upravljanja, unapređenju finansijskog planiranja, digitalizaciji i većoj spremnosti domaćih preduzeća da odgovore na zahteve velikih kompanija.

- Kada preduzeće zna gde su mu troškovi, ko donosi odluke i kako se meri uspeh, ono postaje pouzdan partner - zaključuje Goračinov.



FOTO: SME-HUB

Aleksandar Goračinov

Ta pouzdanost se ne gradi preko noći, već kroz uvođenje reda u svakodnevno poslovanje, jasnije podele odgovornosti i veću vidljivost procesa, što se na duže staze pokazalo kao ključna prednost u saradnji sa zahtevnijim partnerima.

U narednom periodu fokus SME HUB-a biće na daljem širenju broja preduzeća koja ulaze u proces poslovne transformacije, digitalizaciji proizvodnih procesa i jačanju veza između domaćih proizvodnih preduzeća i međunarodnih lanaca snabdevanja.

Paralelno sa tim, pažnja će biti usmerena i na dodatno jačanje internih kapaciteta firmi, kako bi promene koje su započete postale deo njihove svakodnevne poslovne prakse.



Tri firme, tri puta transformacije

Preduzeće Umprom nalazi se u Staroj Pazovi i ima višedecenijsko iskustvo u proizvodnji plastične ambalaže sa primenom u farmaceutskoj, kozmetičkoj, hemijskoj i prehrambenoj industriji.

Visoki standardi u kvalitetu proizvodnje i proizvodnom procesu, savremena tehnologija, poštovanje međunarodnih standarda i osluškivanje potreba tržišta, omogućili su partnerstva sa brojnim kompanijama, kako na regionalnom nivou tako i na tržištu širom Evrope. Jedan od najvažnijih strateških ciljeva ovog preduzeća je modernizacija i posvećenost ekološkoj proizvodnji, smanjenje otpada, reciklaža i odgovornost prema

životnoj sredini, a to se ostvaruje kroz proizvodnju ekološki povoljnije i reciklabilne ambalaže.

Umprom je ušao u SME HUB u trenutku kada su prepoznali da dalji rast zahteva jasniju organizacionu strukturu i formalizovane procese. Iako su postojale određene procedure i pravila, ona nisu bila dovoljno ujednačena, što je povremeno usporavalo rad i otežavalo koordinaciju, naročito u domenu finansijskog planiranja i kontrole troškova.

- Pre uključivanja u inicijativu suočavali smo se sa izazovima u organizaciji poslovanja, pre svega u oblasti formalizacije procesa i donošenja odluka - ističe Vladimir Petrović iz preduzeća Umprom.

On objašnjava da su im nedostajali jasni alati za finansijsko planiranje i praćenje performansi, posebno u delu kontrole troškova i likvidnosti. Uz podršku SME HUB-a Umprom je unapredio interne akte, jasno definisao odgovornosti i tokove odlučivanja, kao i politike finansijskog planiranja. Uvedeni su alati za praćenje ključnih pokazatelja uspeha, što je omogućilo sigurnije i brže donošenje odluka.

- Danas imamo stabilnije procese, motivisan tim i jasniju viziju daljeg razvoja, što nam daje dobru osnovu za naredne faze rasta - dodaje Petrović, naglašavajući da se transformacija direktno odrazila i na jačanje reputacije preduzeća kao pouzdanog dobavljača.

Kako ističu u ovom preduzeću, najveća vrednost procesa bila je u tome što su prvi put imali priliku da sagledaju poslovanje kao celinu, a ne samo kroz pojedinačne segmente rada.

Kolor pres je porodična firma iz Lapova specijalizovana za sve vrste štampe, sa klijentima među vodećim domaćim kompanijama. Kroz stalna ulaganja u unapređenje usluga i savremenu proizvodnu opremu, firma kontinuirano jača svoje kapacitete i konkurentnost.

Kolor pres je prepoznala potrebu za promenom u trenutku kada je digitalizacija postala ključna za brzinu i kvalitet odgovora prema kupcima. Potraga za rešenjem dovela ih je do SME HUB-a kao partnera koji može da im pomogne da unaprede procese i organizaciju proizvodnje.

- Kako je doba digitalizacije, prepoznali smo da i mi treba da krenemo u tom pravcu i da nam je neophodan softver koji će nam ubrzati odgovore ka



FOTO: SME-HUB

Kolor-pres

kupcima i unaprediti procese u proizvodnji - navodi Sandra Petrović iz Kolor presa.

Iako se preduzeće još nalazi u fazi implementacije novih alata i procedura, promene su već prihvaćene unutar tima.

- Ono što je pozitivno jeste da je ceo tim prihvatio nove predloge i da zajedno

rade na unapređenju rada, proizvodnje i proizvoda - ističe Petrović.

Kako dodaje, svest o tome da bolja organizacija i praćenje procesa direktno utiču na kvalitet i konkurentnost već sada daje jasne smernice za dalji razvoj. Promene koje se trenutno uvode vide se kao ulaganje u buduće faze rasta, uz oče-

ŠTA JE SME HUB?

SME HUB čini tim stručnjaka koji realizuje podršku malim i srednjim proizvođačkim preduzećima (MSP) u Srbiji, finansiranu od strane Švajcarske agencije za razvoj i saradnju, odnosno vlade Švajcarske, čija je vrednost veća od sedam miliona švajcarskih franaka. Cilj projekta je osnaživanje malih i srednjih preduzeća radi jačanja njihove konkurentnosti u globalnom lancu snabdevanja i boljeg povezivanja sa velikim domaćim i multinacionalnim kompanijama.

Kako funkcioniše SME HUB?

1. Selektuje

Na osnovu jasno definisanih kriterijuma SME HUB vrši selekciju malih i srednjih preduzeća koja su svoju inicijalnu zainteresovanost za učesće u projektu iskazala kroz pristup na platformi koja se nalazi na sajtu

2. Sprovodi dijagnostiku

- Tim stručnjaka, zajedno sa selektovanim malim i srednjim preduzećima, radi detaljnu analizu organizacionog stanja preduzeća po svim bitnim kriterijumima
- Identifikuje oblasti koje je potrebno unaprediti kako bi preduzeće moglo da ostvari svoj pun potencijal i organizaciono transformiše poslovanje

3. Odabir i angažovanje konsultanta

SME HUB obezbeđuje i angažuje najbolje domaće konsultante za potrebe poslovne transformacije

4. Finansira

Bespovratno kofinansiranje usluga angažovanih konsultanata do 100.000 švajcarskih franaka, odnosno maksimum 65 odsto ukupne vrednosti usluga, uz dodatnih bespovratnih 10.000 švajcarskih franaka za EcoGreen usluge

5. Transformacija

Zajedno sa preduzećima i konsultantima SME HUB tim koordiniše i nadgleda kompletnu implementaciju

Vrednost za mala i srednja preduzeća

- Jačanje organizacionih i upravljačkih kapaciteta
- Profesionalizacija rukovođenja
- Tranzicija sa prve na drugu generaciju osnivača
- Unapređenje procesa i usklađivanje sa međunarodnim standardima
- Povećanje konkurentnosti i vrednosti preduzeća
- Jačanje saradnje sa velikim domaćim i multinacionalnim kompanijama

Ko može da se prijavi?

- Proizvodna preduzeća sa najmanje tri godine poslovanja
- Minimum 30 zaposlenih
- Godišnji prihod od najmanje 200.000 evra
- Najmanje 51 odsto domaćeg vlasništva

Kako izgleda proces prijave?

1. Popunjavanje osnovnog formulara na sajtu www.smehub.rs
2. Ulazak u SME HUB bazu
3. Selekcija na osnovu definisanih kriterijuma
4. Obaveštavanje učesnika o statusu selekcije i narednim aktivnostima
5. Ulazak odabranih preduzeća u SME HUB program

ASB
Injection stretch blow molding machine
ASB-12M



FOTO: SME-HUB

Umprom

kivanje da će nova rešenja doneti veću fleksibilnost i bolju organizaciju u periodu koji dolazi.

Konalek je preduzeće iz oblasti mašinske industrije, specijalizovano za proizvodnju tehnološki zahtevnih sklopova, pre svega za avionsku industriju. Fokus firme je na preciznoj obradi i ispunjavanju visokih tehničkih i kvalitativnih standarda. Ovo preduzeće suočavalo se sa izazovom nedostatka preciznog sistema za planiranje i praćenje proizvodnje na CNC mašinama. Proces je postojao, ali se oslanjao na ručno vođenje, bez dovoljne preciznosti i uvida u tokove proizvodnje.

- Transformacijom poslovanja smo hteli da napravimo iskorak u ovu zonu digitalizacije proizvodnje - navodi Andrija Ekmedžić, vlasnik firme Konalek.

Rezultat saradnje bio je razvoj sopstvene aplikacije, direktno prilagođene njihovim proizvodnim uslovima i zahtevima.

- Već u ovom trenutku imamo dobitak kroz veću vidljivost šta se dešava u radionici, imamo istoriju prethodnih poslova i to nam donosi unapređenja u efikasnosti - ističe on.

Iako su još u fazi naprednog testiranja, očekivanja su jasna, a to su uvođenje sistema na sve mašine i podizanje proizvodnje na viši nivo. Za Konalek ovaj proces predstavlja važan korak ka modernizaciji proizvodnje i stvaranju temelja za dalje tehnološko unapređenje.



FOTO: SME-HUB

Konalek



FOTO: SME-HUB

Konalek

SALAŠ STOJŠIĆ - DVE DEцениJE SEĆANJA NA PROŠLA VREMENA I UKUSE KOJI SE PAMTE

SALAŠI OPSTAJU ZAHVALJUJUĆI NAPORIMA UGOSTITELJA I PREDUZETNIKA

NEKADA SU SALAŠI PREDSTAVLJALI TRADICIONALNI TIP PANONSKE KUĆE ZA STANOVANJE, A DANAS SU POPULARNI UGOSTITELJSKI OBJEKTI KOJI ČUVAJU TRADICIJU, PODSEĆAJU NAS KAKO SE NEKADA ŽIVELI I PRUŽAJU IZUZETNE GASTRONOMSKE UŽITKE KOJI SU SPOJ MODERNOG I TRADICIONALNOG. O POSLOVANJU JEDNOG OD MNOGOBROJNIH VOJVODANSKIH SALAŠA, SAZNALI SMO OD PREDRAGA RADULOVIĆA

Salaš Stojšić, smešten u srcu Srema, već 20 godina neguje duh domaćinstva, autentične kuhinje i iskrenog odnosa prema gostima. Iako se prvi put u obliku gostionice pominje još davne 1920. godine, današnji koncept salaša izgrađen je na temeljima porodične tradicije, poštovanja prema domaćem seljaku i vernosti receptima koje su generacije prenosile.

- Od početka do danas opstali smo ne menjajući svoje ruho, često na štetu samog poslovanja, ali sa ciljem dugoročnog opstanka. Takva strategija dovela nas je na visoko mesto koje danas zauzimamo u našoj branši - kaže Predrag Radulović, vlasnik Salaša Stojšić.

Kroz dve decenije rada, salaš je prošao kroz brojne izazove - od inflacije i globalnih kriza do pandemije. Ipak, ono što ga izdvaja jeste kontinuitet i posvećenost gostima.

- Naš najveći uspeh jeste što naši gosti biraju Salaš Stojšić da u njemu obeleže sve važne životne momente - od rođenja i krštenja, do veridbi i svadbi - jednom rečju ukazuju nam poverenje. Zajedno učestvujemo u najvažnijim datumima njihovih života, i to je zaista neprocenjivo - objašnjava Radulović.

Recepti iz bakine kuhinje pažljivo su uvedeni u jelovnik, a posetioci su ih prepoznali kao „miris detinjstva i ukus bakine trpeze“. Salaš se ponosi saradnjom sa lokalnim poljoprivrednim gazdinstvima i zanatskim radnjama.

- Verujemo u kvalitet proizvoda srpskog seljaka i zato uvek otvaramo vrata domaćim proizvodima. Smatramo da na taj način čuvamo i pozitivno utičemo na finansijsku stabilnost domaćeg tržišta - ističe.



FOTO: SALAŠ STOJŠIĆ

Uprkos trendu poskupljenja i sve većem pritisku tržišta, Salaš Stojšić ostaje dosledan svojoj misiji - da bude dostupan širokom krugu ljudi.

- Nažalost, restoran se polako pretvara u luksuz, ali nećemo odustati od borbe da budemo dostupni širim i različito socijalno pozicioniranim građanima - konstatuje.

Jedan od najvećih izazova u ugostiteljstvu danas jeste nedostatak adekvatne radne snage.

- Svedoci smo da rad u inostranstvu nikada nije bio dostupniji. Mlađi naraštaji se sve češće odlučuju da odlaze u inostranstvo, gde radni sati proporcionalno podeljeni sa visinom zarade, nažalost, neretko imaju jeftiniju cenu - smatra Radulović.

Ipak, Salaš Stojšić se oslanja na model kontinuiteta.

- Naši zaposleni su većinom od početka sa nama. 'Stari' radnici ostaju, mlađi ne odlaze. Vrlo je teško izgraditi odnos prožet kontinuitetom i poštovanjem, ali se trudimo da na svakom sastanku otvo-

reno razgovaramo o problemima i iste rešavamo. Uvek naš kolektiv podsećamo na to da bez njih ne bi bilo ni nas, i za razliku od ostalih poslodavaca, ne plašimo se da to izgovorimo naglas - konstatuje vlasnik Salaša Stojšić.

Kruna dosadašnjeg poslovanja jeste projekat „Dućan“ - prodavnica domaćih proizvoda pažljivo osmišljenih i kreiranih u saradnji sa dugogodišnjim partnerima.

- Sve ono za šta se godinama zalažemo sada je dostupno i u obliku proizvoda sa etiketom Salaša Stojšić. Tradicionalni ukusi Srema, po recepturama naših baka, sada su dostupni i mogu da se ponese i kući - kaže Radulović.

Za kraj razgovora konstatuje da su zadovoljna lica i osmesi dragih gostiju potvrda da su na ispravnom putu.

- Salaš Stojšić je prepoznao u svojoj branši teren za borbu i mogućnost da u svom restoranu, svojoj kući, ugosti svakoga dobre volje.

 MIRJANA VASIĆ ADŽIĆ

ДИДС

НОВИ ХОРИЗОНТИ

17.03.2026.

Дом Омладине
Београда

[DIDS.RS](https://dids.rs)

POLIKLINIKA RAMOVIĆ – ZDRAVLJE PACIJENATA JE NAJVAŽNIJE

OD PRVE LABORATORIJE U NOVOM PAZARU DO CENTRA ZA GENETIKU I MOLEKULARNU DIJAGNOSTIKU

SAVREMENO PRIVATNO ZDRAVSTVO U SRBIJI RAZVIJA SE OD 1990. GODINE, A TRENUTNO SE MOŽE REĆI DA JE RAVNOPRAVNO SA DRŽAVNIM USTANOVAMA PO RAZVIJENOSTI I SPEKTRU USLUGA KOJE NUDI

Jedan od pionira u pružanju zdravstvenih usluga u privatnom sektoru je i Poliklinika Ramović iz Novog Pazara, koja već tri decenije uspešno posluje u Raškom upravnom okrugu, predstavljajući sinonim za kvalitetnu dijagnostiku i stručne lekarske preglede. Još od 1994. godine, kada je dr Sead Ramović, urolog, otvorio prvu biohemijsku laboratoriju u gradu, pa do danas, misija ustanove ostala je ista – „da zdravlje pacijenata bude na prvom mestu“.

Kako se svaka tradicija neguje u krugu porodice, što ovu poslovnu priču čini još kvalitetnijom, misiju dr Ramovića nastavile su njegove ćerke, magistra Azra Ramović Plojović, medicinski biohemičar i doktorka Amra Ramović Hamzagić, doktor genetike.

Danas poliklinika okuplja tim od 27 eminentnih lekara iz različitih oblasti: interne medicine, urologije, ginekologije, alergologije, infektivne medicine, onkologije, radiologije, dermatologije, kardiologije, gastroenterologije, hematologije, reumatologije, endokrinologije, ortopedije, vaskularne i kardiohirurgije, estetske medicine, kao i pedijatrijskih specijalizacija.

- Konstantno smo ulagali u znanje, kadar i medicinsku opremu, uvek birajući sigurne i vodeće svetske medicinske brendove, jer nam je kvalitet bio iznad profita – naglašava dr Amra Ramović Hamzagić.

Poverenje pacijenata poliklinika je stekla ne samo u Novom Pazaru, već i u Tutinu, Sjenici, Rožajama, Prijepolju i Raški. Zbog toga je 2017. otvorena nova laboratorija u Tutinu, a 2022. i dodatna laboratorija u Novom Pazaru. Najveći uspeh u prethodne dve godine jeste otvaranje prvog centra za genetiku i molekularnu dijagnostiku u regionu.

- Naš cilj je bio da usluge koje su donekad bile dostupne samo u većim gradovima pružimo pacijentima Sandžaka

- objašnjava dr Amra Ramović Hamzagić. Pored toga, poliklinika je proširila spektar lekarskih pregleda uvođenjem interventne kardiologije, neurohirurgije, ortopedije, estetske medicine i dečije endokrinologije.

Ključnih prekretnica u razvoju poliklinike bila je upravo odluka da se iz lokalne zdravstvene ustanove razvije u moderan medicinski centar sa širokim spektrom specijalističkih usluga. Takav korak zahtevao je značajne investicije, ali i strateško razmišljanje o dugoročnom razvoju medicine u regionu, što je ujedno otvorilo put širenju usluga i u druge gradove.

Prilikom uvođenja novih specijalizacija i usluga poliklinika se, kako objašnjava Ramović Hamzagić, uvek vodi potrebama pacijenata i razvojem savremene medicine. Pažljivo se prate globalni medicinski trendovi, ali se istovremeno analizira koje su usluge zaista potrebne lokalnoj zajednici. Cilj je da pacijenti na jednom mestu dobiju pouzdanu, kvalitetnu i sveobuhvatnu zdravstvenu uslugu.

U tom procesu najveći izazov bio je očuvati isti standard kvaliteta na svakoj lokaciji. Poverenje pacijenata, koje se gradilo tokom tri decenije rada, za polikliniku predstavlja najvažniji kapital. Zbog toga je posebna pažnja posvećena formiranju stručnog tima, kontinuiranoj edukaciji zaposlenih i razvoju sistema rada koji garantuje visoke profesionalne standarde.

- Iskustvo od tri decenije rada donelo je i brojne lekcije. Najvažnija među njima jeste da medicina počiva na poverenju, a da se poverenje gradi i čuva isključivo stalnim kvalitetom. Tehnologija i znanje jesu ključni faktori razvoja, ali odnos prema pacijentu – empatija, odgovornost i posvećenost – ono je što dugoročno gradi ugled jedne zdravstvene ustanove - naglašava Ramović Hamzagić.



Dr. Amra Ramović

Veliko interesovanje pacijenata izazvalo je i otvaranje centra za genetiku i molekularnu dijagnostiku. Sve više ljudi, ističe dr Ramović Hamzagić, prepoznaje značaj preventivne i personalizovane medicine. Genetska i molekularna dijagnostika omogućavaju ranije otkrivanje zdravstvenih rizika i preciznije terapijske odluke, što predstavlja značajan iskorak u kvalitetu zdravstvene zaštite. Poseban značaj ima činjenica da je Novi Pazar jedan od najmlađih gradova u Evropi imajući u vidu pozitivni prirodni priraštaj, pa je kroz ovaj centar omogućena rana prenatalna dijagnostika koja ranije nije bila dostupna u državnom zdravstvenom sistemu.

- U regionu Sandžaka najčešće se rade analize naslednih i stečenih trombofilija, prenatalni genetski skriningi, kao i testovi za otkrivanje naslednih bolesti i procenu rizika za određene hronične



Tim Poliklinike Ramović

bolesti. Njihov značaj ogleda se u mogućnosti ranog otkrivanja zdravstvenih rizika i pravovremenog preduzimanja preventivnih mera - objašnjava.

Ekonomske promene u Srbiji nisu zaobišle zdravstveni sektor, ali Poliklinika Ramović uspela je da održi stabilnost u poslovanju. Ljudski faktor poliklinika smatra svojom najvećom vrednošću.

- Posebno smo ponosni na činjenicu da u periodu teških ekonomskih izazova nijedan član našeg tima nije ostao bez posla. Ulagali smo u naše zaposlene i trudimo se da znanje i međuljudske odnose čuvamo kao najveću vrednost - kaže Ramović Hamzagić.

Posebna pažnja posvećuje se i zadržavanju visokokvalifikovanog kadra u vreme kada mnogi stručnjaci odlaze u inostranstvo. U poliklinici veruju da stručnjaci ostaju tamo gde imaju priliku da napreduju, zbog čega se kontinuirano ulaže u edukaciju, savremenu medicinsku opremu i profesionalno radno okruženje. Jednako važna je i atmosfera međusobnog poštovanja i zajedničke vizije razvoja.

- Dobri međuljudski odnosi unutar tima grade se kroz otvorenu komunikaciju i međusobno uvažavanje. Redovni

sastanci pomažu da se problemi rešavaju na vreme, ali i da se preduprede potencijalni izazovi - ističe dr Ramović Hamzagić i dodaje da je zdravstvena ustanova snažna onoliko koliko je snažan njen tim.

- Kada ljudi dele iste profesionalne vrednosti i osećaj odgovornosti prema pacijentima, timska energija postaje najveća snaga organizacije. U prilog tome govori i činjenica da u poliklinici rade zaposleni koji iza sebe imaju višedecenijski radni staž u ovoj ustanovi - naglašava.

Za dr Amru Ramović Hamzagić nastavak porodične misije nije bio samo profesionalni izbor, već i duboko lična odluka. Odrastajući uz ideju da medicina nije samo profesija već poziv koji omogućava da se pruži najbolji doprinos ljudima i zajednici, prirodno je nastavila put koji je započeo njen otac. Poliklinika je od samog početka građena na principima poverenja, stručnosti i humanosti, a nastavak te misije za nju znači očuvanje tih vrednosti uz istovremeno razvijanje savremenih medicinskih tehnologija i vizije budućnosti.

Porodična tradicija, kako objašnjava, daje stabilnost i identitet, ali savremeno

zdravstvo zahteva stalno unapređenje i inovacije. Upravo zato u poliklinici tradiciju posmatraju kao čvrst temelj, dok razvoj smatraju obavezom. Kombinacijom iskustva tri generacije i savremenih medicinskih standarda nastoje da izgrade sistem koji je pouzdan, moderan i dugoročno održiv.

Gledajući u budućnost, vizija razvoja Poliklinike Ramović usmerena je ka daljem jačanju regionalnog značaja i razvoju savremenih medicinskih tehnologija. Cilj je da u narednoj deceniji poliklinika izraste u veliki regionalni centar moderne medicine koji objedinjuje vrhunsku dijagnostiku, specijalističke usluge i napredne laboratorijske tehnologije, pružajući pacijentima zdravstvenu zaštitu na nivou najviših evropskih standarda.

Na kraju, ono na šta su u Poliklinici Ramović najponosniji je kontinuitet od 30 godina uspešnog rada i poslovanja.

- Tradicija, ulaganje u znanje i osluškivanje potreba pacijenata doneli su brojne nagrade i priznanja, ali najvažniji rezultat ostaje poverenje pacijenata koje se prenosi generacijama - ističe za kraj dr Amra Ramović Hamzagić.

 MIRJANA VASIĆ ADŽIĆ

EVROPSKA SIMFONIJA ISPISAĆE NOVU STRANICU MUZIČKE ISTORIJE

Tehnologija danas omogućava da muzičari mogu usklađeno da sviraju, čak i kada nisu na istoj bini. Evropska simfonija biće pravi dokaz za to, ali i prilika da se ispiše nova stranica u istoriji muzike. Muzičari iz 12 zemalja napraviće sledeće godine virtuelni orkestar i za koncert u Drezdenu nastupiće u realnom vremenu iz različitih evropskih gradova, saopštili su inicijatori – Drezdovski simfoničari. Pripreme počinju uskoro, prenosi agencija DPA.

Instrumentalne grupe podelili su renomirani orkestri. Drezdovski simfoničari čine gudačku sekciju. Estonski nacionalni simfonijski orkestar doprinosi tubom i trombonima. Flaute su u Simfonijskom orkestru Milana, trube u No Borders Orchestra iz Srbije, a klarineti u Državnom orkestru Atine. Briselska filharmonija zadužena je za udaraljke, dok Mocartheum iz Salzburga i Češka filharmonija nastupaju horski.

U projektu koji prevazilazi granice učestvuju i Simfonijski orkestar Madrida sa fagotima, Panonska filharmonija iz Mađarske sa rogovima, Varšavska simfonija sa oboama i Birmingemska grupa za savremenu muziku sa klaviirom, čelistem i harfom. Sve to omogućava posebno razvijena tehnologija prenosa sa izuzetno niskom latencijom, što je preduslov za zajedničko muziciranje preko interneta.

Pod vodstvom Italijana Andrea Molina, tri dela napisana za Evropsku simfoniju biće premijerno izvedena u junu 2027. u Drezdenu i moći će da se prati širom sveta. Uskoro počinje i takmičenje za kompozitore. Od početka maja do kraja jula mogu se slati radovi, a međunarodni žiri planira da početkom oktobra objavi pobednike. Svaki od pobednika dobiće 14.000 evra. Projekat podržava Evropska komisija.

Evropska simfonija se neće zadržati na samo jednom koncertu. Planira se izgradnja mreže visokoškolskih ustanova sa studijima sa niskom latencijom širom Evrope. Niska latencija, odnosno vreme kašnjenja između zahteva za podacima i trenutka kada postanu dostupni, što se obično meri u milisekundama, ključna je za aplikacije u realnom vremenu.

Studenti muzike, orkestri i kompozitori moći će virtuelno da se povezuju preko granica. Želja je da se na taj način omogući realizacija međunarodnih projekata. Istovremeno, odustajanjem od avionskih putovanja smanjiće se ekološki otisak muzičke branše.

SVAKI TREĆI ZAPOSLENI KORISTI NEODOBRENE AI AGENTE NA POSLU

Microsoft je objavio najnoviji izveštaj Cyber Pulse, koji pruža konkretan uvid u nove sajber rizike koji se mogu pojaviti tokom svakodnevnog obavljanja radnih zadataka. Jedan od najozbiljnijih izazova istaknutih u izveštaju jeste upravljanje: AI agenti se šire brže nego što ih mnoge organizacije mogu uočiti ili nadzirati, a taj nedostatak vidljivosti postaje sve veći poslovni rizik, navodi se u saopštenju.

Izrada agenata više nije rezervisana samo za tehničke uloge i ICT odeljenja. Danas zaposleni na različitim funkcijama kreiraju i koriste agente u svakodnevnom radu. Podaci pokazuju da više od 80 odsto kompanija sa Fortune 500 liste koristi aktivne agente izrađene putem low-code/no-code alata. Kako se primena agenata širi, a prilike za transformaciju rastu, sada je pravi trenutak za uspostavljanje osnovnih kontrola.

Usvajanje i korišćenje AI agenata ubrzano raste na globalnom nivou: Evropa, Bliski istok i Afrika čine 42 odsto aktivnih AI agenata, slede SAD (29 odsto), Azija (19 odsto) i Latinska Amerika (deset odsto).

Rast je najizraženiji u visoko regulisanim i operativno složenim industrijama. Nakon razvoja softvera i tehnologije (16 odsto), proizvodnja čini 13 odsto globalne upotrebe AI agenata, slede finansijske usluge (11 odsto) i maloprodaja (devet odsto). U tim sektorima AI agenti se sve više koriste za izradu predloga, analizu finansijskih podataka, trijažu bezbednosnih upozorenja, automatizaciju repetitivnih procesa i otkrivanje uvida brzinom mašine.

Izveštaj upozorava da brza implementacija AI agenata može preći bezbednosne i druge sisteme upravljanja, povećavajući rizik od tzv. shadow AI-a. Agenti sa prevelikim ovlašćenjima ili pod uticajem pogrešnih ulaznih podataka mogu biti zloupotrebljeni i pretvoreni u nenamerne „dvostruke agente“.

Baš kao i kod ljudskih zaposlenih, AI agenti moraju imati jasno definisane uloge, ograničene privilegije i kontinuirani nadzor kako ne bi bili zloupotrebljeni. Prema Cyber Pulse izveštaju, već 29 odsto zaposlenih koristi neodobrene AI agente u obavljanju radnih zadataka.

Prema Microsoftovom Data Security Indexu, samo 47 odsto organizacija uvodi specifične bezbednosne kontrole za GenAI – što ukazuje na priliku da kompanije obezbede potrebnu vidljivost za sigurno uvođenje AI-a.



FOTO: FREEPIK

Organizacija penzionera opštine Lučani

Jugoslovenske Armije 20 32240 Lučani
032/819027 063/605357
penzionerilu@gmail.com



PLASTENICI

NEVEN
ŠVONJA

PROIZVODNJA I MONTAŽA PLASTENIKA



Branka Radičevića 24 23331 Čoka, Sanad 060/18 11 398 izradaplastenika@gmail.com

**PRVA
REČ**



**Logopedska
Učionica**

Aleksandra Petrović
dipl. defektolog-logoped

INDIVIDUALNI TRETMANI
LOGOPEDA,
DEFEKTOLOGA
I PSIHOLOGA

ZBOG POVEĆANJA
OBIMA POSLA
PRIMAMO U RADNI ODNOS
STRUČNE SARADNIKE
DEFEKTOLOGE
SVOJ CV POŠALJITE NA
prvarec@gmail.com

Kosančićeva 43 12000 Požarevac

064 577 13 10

prvarec@gmail.com

Logopedska učionica "Prva reč"



**MENJIC
CONSULTING**

business consulting company

ugovorni predstavnici



europa aerosols

POLYTOP®

1,235.01
0.001080 Beograd, Zemun
+381 62 307 493
sinisa@menjic.com
www.menjic.com
25,187.70
7,645.05
210.95 12,411.80
149.16 27,752.93
23.26
1.41%

