



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 54 - MART 2026.

GLOBALNA EKONOMIJA NA IVICI
**ENERGETSKI ŠOK,
INFLACIJA I
NESTABILNOST
KOJA NEĆE PROĆI**

Matej Zakonjšek,
direktor Transportne zajednice

**NA ZAPADNOM BALKANU
POKRENUTI INFRASTRUKTURNI
PROJEKTI VREDNI
13 MILIJARDI EVRA**

Andreja Brkić, predsednik IO
Unije poslodavaca Srbije

**BEZ ULAGANJA U LJUDE
NEMA ODRŽIVOG
RASTA PRIVREDE**

ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >

APOTEKA Filly⁺

PROGRAM
LOJALNOSTI



Lekovi na recept
Lekovi bez recepta
Dijetetski suplementi
Dermokozmetika i kozmetika
Medicinska sredstva i pomagala
Program za majku i dete
Farmaceutske usluge i savetovanje
Edukativno-promotivni programi
Više od 100 lokacija širom Srbije

062/201-774

www.fillyfarm.rs
office@fillyfarm.rs

EKONOMIJA U REŽIMU ČEKANJA



Marko Andrejić
glavni i odgovorni
urednik

Mart je nastavio tamo gde je februar stao – u znaku neizvesnosti koja više nije prolazna već je postala nova normalnost. Na Kopaoniku je održan 33. Kopaonik Biznis Forum, na kome su privrednici, ekonomisti i državni zvaničnici raspravljali o industrijskoj politici kao osnovi dugoročnog rasta. Ali, dok su u kongresnom salama hotela Grand trajale panel-diskusije i sesije posvećene konkurentnosti i digitalnoj transformaciji, u hodnicima je često vladalo neko drugo raspoloženje, ono koje donosi iščekivanje vesti koje ne trpe odlaganje.

Naftna industrija Srbije i dalje ostaje najnestabilnija tačka na mapi srpske privrede. Rok za potpisivanje konačnog ugovora o preuzimanju većinskog paketa akcija od strane mađarskog MOL-a prošao je bez zvaničnih vesti. Prema očekivanjima sa početka meseca, transakcija je trebalo da bude zatvorena do 24. marta. Da li je u pitanju još jedan produžetak tehničke prirode ili nešto duže od toga, još uvek je nepoznanica. Ono što je jasno jeste da Srbija neće moći da izađe iz ove priče bez posledica: kompanija koja snabdeva oko 80 odsto domaćih potreba za gorivom ne može biti predmet beskrajsne improvizacije. Novi rok za važeću operativnu licencu ističe 17. aprila.

Žene u Srbiji učestvuju sa oko jednom trećinom u vlasništvu nad privrednim subjektima, dok je njihov udeo među preduzetnicima još izraženiji u određenim sektorima usluga. Ipak, iza tih brojeva krije se složenija slika: žene se i dalje ređe odlučuju na pokretanje biznisa u kapitalno intenzivnim delatnostima, teže dolaze do finansiranja, a češće posluju u mikro i malim preduzećima. Zato je Biznis.rs četvrtu godinu zaredom, u želji da podstakne žensko preduzetništvo, dodelio priznanja „Žene u biznisu“ damama koje su postigle izuzetne poslovne rezultate, a spremne su i da budućim generacijama preduzetnica pokažu put do uspeha.

Rat na Bliskom istoku doneo je novu globalnu krizu koja je rezultirala prvenstveno energetskim šokom, zbog zatvaranja Ormuskog moreuza kroz koji prolazi petina svetskog pomorskog snabdevanja naftom i značajan deo tečnog naftnog gasa. Cena nafte preskakala je granicu od 100 dolara po barelu, berze su bile u panici, a prognoze ekonomskog rasta kretale su se nizbrdo, dok se istovremeno očekivao rast inflacije. Na kraju ovog niza došlo je i upozorenje da bi poremećaji u lancima snabdevanja i ekonomskim kretanjima mogli da dovedu i do nestašice hrane, ako sukobi u Iranu uskoro ne dobiju svoj epilog.

Matej Zakonjšek, odlazeći direktor Transportne zajednice, kaže u intervjuu za naš martovski broj da je tokom proteklih šest godina došlo do značajne promene u načinu na koji region posmatra saobraćajnu politiku i saradnju. Ranije se o povezivanju najčešće govorilo kroz pojedinačne infrastrukturne projekte, dok danas postoji mnogo jasnije razumevanje da evropska integracija u oblasti saobraćaja podrazumeva i usklađivanje pravila, standarda, procedura, institucija i tržišta. Andreja Brkić, predsednik Izvršnog odbora Unije poslodavaca Srbije, ocenjuje da tržište rada u Srbiji na papiru deluje stabilno, ali u praksi privreda ima sve veći problem da pronađe ljude koji mogu odmah da odgovore na potrebe posla. Glavni izazovi su neusaglašenost obrazovanja i potreba tržišta, odlazak radne snage, ali i rast troškova rada koji često nije praćen rastom produktivnosti.

Sadržaj



22 INTERVJU

- 6 VESTI**
- 12 PORESKI KALENDAR**
- 14 TEMA BROJA**
Energetski šok, inflacija i nestabilnost koja neće proći
- 22 INTERVJU**
Matej Zakonjšek,
direktor Transportne zajednice
Na Zapadnom Balkanu pokrenuti infrastrukturni projekti vredni 13 milijardi evra
- 28 INTERVJU**
Andreja Brkić, predsednik Izvršnog odbora Unije poslodavaca Srbije
Bez ulaganja u ljude nema održivog rasta privrede
- 32 INTERVJU**
Marjana Davidović, generalna direktorka kompanije Nestlé za Srbiju, Crnu Goru i Severnu Makedoniju
Regenerativna poljoprivreda uz ESG standarde vodi ka otpornijoj proizvodnji
- 36 POSLOVNE ŽENE**
„Žene u biznisu“ okupile preduzetnice koje menjaju ekonomiju
- 44 KOLUMNA**
Akcije NLB banke i dalje daju bolji prinos od štednog depozita položenog u istoj banci
- 46 KOLUMNA**
Iza kulisa
- 48 KOLUMNA**
AI u bankarstvu:
Od FOBO do FOMO
- 50 INTERVJU**
Tijana Bejatović, programska direktorka konferencije HR Experience
Nikada nismo imali više lidera, a manje poverenja
- 54 DOGAĐAJI**
Kopaonik Business Forum 2026
Trebamo novi model rasta, veća produktivnost, jače institucije i investicije domaće privrede
- 56 DOGAĐAJI**
Više od polovine tendera sa samo jednim ponuđačem
Javne nabavke u Srbiji pod senkom korupcije – nizak nivo konkurencije glavni problem



28 INTERVJU



32 INTERVJU

58 DOGAĐAJI

PRO.PR konferencija u Podgorici
PR sektor se suočava sa velikim izazovima, posebno u vezi sa veštačkom inteligencijom

62 E-COMMERCE

Srpskom e-commercu nedostaje jedna velika kurirska služba

64 NAUKA

Zelena hemija i nanotehnologija u borbi protiv smrdibuba

68 SVET

Rat na Bliskom istoku preti globalnom recesijom



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
FREEPIK

72 MANIFESTACIJE

Božanstveni bazar - praznik kreativnosti na Vračaru

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
Narodna biblioteka Srbije,
Beograd
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**

MACUT OČEKUJE DA RAST BDP-A SRBIJE U 2026. BUDE TRI Odsto

Predsednik Vlade Srbije Đuro Macut izjavio je kako očekuje da rast bruto domaćeg proizvoda (BDP) Srbije u ovoj godini bude tri odsto, a u periodu od 2026. do 2028. godine kumulativno oko 11,9 procenata.

- Prema srednjoročnim projekcijama, u ovoj godini očekuje se rast BDP-a od tri odsto, dok je za period od 2026. do 2028. godine planiran kumulativni ekonomski rast od oko 11,9 odsto. To ubrzanje mora biti zasnovano na rastu produktivnosti, tehnološkom unapređenju i održivom investicionom okviru – kazao je Macut na zatvaranju 33. Kopaonik Biznis Foruma.

Naglasio je da industrija i prerađivački sektor ostaju jedan od ključnih stubova razvoja Srbije, jer učestvuju sa približno jednom četvrtinom u stvaranju bruto dodate vrednosti i nose najveći deo robnog izvoza koji je u 2025. godini porastao za 8,4 odsto.

- Sledeća faza razvoja zahteva dalje pomeranje ka višim fazama prerade, većoj tehnološkoj složenosti i snažnijem povezivanju industrije sa naučnoistraživačkim sektorom – kazao je Macut.

Dodao je da je važan deo strategije Srbije i otvaranje novih tržišta za domaću privredu, podsetivši da su prošle godine stupili na snagu novi sporazumi o slobodnoj trgovini, čime je srpskim kompanijama omogućen povlašćen pristup velikim i rastućim tržištima.

- Saradnja sa MMF-om putem Instrumenta za koordinaciju politike u tom okviru predstavlja važan element makroekonomske stabilnosti, jer obezbeđuje kontinuitet reformi i potvrđuje kredibilitet politike koju sprovodimo – rekao je srpski premijer.

Istakao je i da je Srbija, uprkos otežanim okolnostima kao što su usporavanje u pojedinim delovima evropske privrede i nestabilnosti na globalnim tržištima, prošle godine očuvala privredni rast, pa je BDP bio dva odsto, što prema njemu potvrđuje otpornost domaće ekonomije i stabilnost makroekonomskog okvira.

NALED: SRBIJA DOBILA PRVE INOVACIONE LIDERE

Srbija je dobila svoju prvu generaciju inovacionih lidera (inolidera), istaknu-



FOTO: PIXABAY

tih predstavnika inovacionog i akademskog sektora koji će svojim znanjem, iskustvom i institucionalnim kapacitetima doprineti daljem razvoju nacionalnog inovacionog ekosistema i povezivanju nauke i privrede, saopštila je Nacionalna alijansa za lokalni ekonomski razvoj (NALED).

Prvu generaciju inolidera čine predstavnici Ministarstva nauke i tehnološkog razvoja, Fakulteta organizacionih nauka (FON), NALED-a, kampusa BIO4, Fonda za inovacionu delatnost, zatim NTP Beograd, NTP Čačak, NTP Niš i NTP Novi Sad, RISC Novi Pazar i RISC Zubin Potok, Inovacionih inkubatora sa Univerziteta u Kragujevcu, Fakulteta za turizam i ugostiteljstvo i Fabrike za inovacije.

Državna sekretarka Ministarstva nauke i tehnološkog razvoja Marija Gnjatović najavila je da će biti raspisan program Fonda za nauku koji će se odnositi na saradnju nauke i privrede.

- Ovaj projekat jača inovacione kapacitete Srbije, povezujući međunarodnu ekspertizu sa potrebama domaćeg ekosistema i osnažujući ljude koji će imati ključnu ulogu u njegovom daljem razvoju – rekao je dekan FON-a Marko Mihić.

Izvršna direktorka NALED-a Violeta Jovanović istakla je da su inolideri mnogo više od polaznika jednog programa.

- Inovacioni lideri su nosioci promene, koji će prenositi znanje, pokretati inicijative i jačati kulturu inovacija u Srbiji. Cilj je izgradnja mreže lidera koji dugoročno razvijaju efikasan i povezan inovacioni sistem – rekla je Jovanović.

Delegacija inovacionih lidera iz Srbije posetila je Minhen kroz program TUM

International, kako bi jačala kapacitete i prenosila evropske prakse u inovacijama i preduzetništvu.

Inovacioni lideri u Srbiji su Adam Đurđević, Irena Đorđević Šušić, Slavica Civarčić, Teodora Ilić, Nemanja Jovičić, Saša Lazović, Marija Milić, Vukica Maričić, Tadej Kurepa, Milan Okanović, Mirko Pešić, Šemsudin Plojović, Milan Randelović, Vladimir Senić, Slađana Stešević, Mlađan Stojanović, Ivan Todorović, Vladimir Todorović i Dušan Vulović.

Navedeno je da nakon rada sa liderima, sledi realizacija obuka za posrednike znanja i specijaliste, koji će biti zaduženi za sprovođenje strateških pravaca delovanja unutar inovacionih organizacija.

KLADIONICE U BUDŽET UPLATILE 240 MILIONA EVRA U PROŠLOJ GODINI

Tržište igara na sreću nastavlja da raste, a samim tim rastu i prihodi koje država ostvaruje od kladionica. Samo u prošloj godini, kladionice u Srbiji su u državnu kasu uplatile više od 28 milijardi dinara. To je skoro 35 odsto više nego 2024.

Kladionice, uprkos tome što mogu da izazovu ozbiljnu zavisnost, a samim tim utiču na socijalni život, porodične i poslovne odnose zavisnika – posluju unosno. One, takođe, imaju obavezu da državi plaćaju više vrsta različitih naknada, piše Nova ekonomija.

Pre svega, kladionice su u obavezi da plaćaju naknade za organizovanje igara na sreću, u skladu sa Zakonom o igrama na sreću. Konkretno, naknada za priređivanje klasičnih igara na sreću iznosi 60 odsto osnovice koju čini razlika izme-



Bulevar Zorana Dindića 106
11070 Beograd, Novi Beograd

011/ 31 90 338
011/ 31 90 766

maja.bjelica@mts.rs
www.dukadent.rs



PRIZMA



www.prizma.rs

The background of the KOVIS advertisement features a futuristic, high-tech aesthetic. It includes a glowing blue robotic hand, a circular interface with a globe of the Earth, and various digital patterns and lines. The overall color scheme is dark blue and teal.

 **KOVIS®**
MAŠINSKA OBRADA
ZAVARIVANJE
FARBANJE

Industrijska Zona 5
21400 Bačka Palanka
021/754-187
info@bp.kovis-group.com
www.kovis-group.com

đu ukupne vrednosti primljenih uplata i ukupnog iznosa fonda dobitaka. Naravno, država prihoduje i kroz poreze na dobitke koje ostvaruju igrači, ali i kroz klasične namete poput PDV-a, poreza na dobit preduzeća, poreza na zaradu zaposlenih...

Na ime naknada za posebne igre na sreću u kockarnicama, u budžet je uplaćeno skoro 659,7 miliona dinara. To je povećanje od čak 76,62 odsto u odnosu na 2024. godinu, kada je u budžet na ime ove naknade uplaćeno oko 368 miliona.

Od naknada za posebne igre na sreću na automatima u budžet je prošle godine uplaćeno 11,3 milijardi dinara, 37,24 odsto više u odnosu na 8,2 milijarde, koliko je uplaćeno u 2024. Naredna je naknada za klađenje, na čije ime su u budžet uplaćene četiri milijarde, što je povećanje od 20,25 odsto u odnosu na 2024, kada je na ime ove naknade uplaćeno oko 3,4 milijarde.

Takođe, kladionice koje priređuju elektronsko klađenje, uplatile su u budžet skoro 9,8 milijardi dinara. To je ponovo povećanje u odnosu na 2024, i to od 52,66 odsto. Naime, godinu dana ranije, u budžet je, na ime ove naknade, uplaćeno oko 6,4 milijarde dinara.

Kada se saberu sve naknade od posebnih igara na sreću, dolazimo do ukupnog iznosa od 25,8 milijardi dinara. I to nije sve.

Ukupne uplaćene naknade za priređivanje klasičnih igara na sreću iznosile su oko dve milijarde, a za nagradne igre u uslugama i robi još 165 miliona. Interesantno je da su ovo jedine kategorije

naknada u kojima se vidi pad, odnosno jedine kategorije kod kojih se 2025. u budžet uplatilo manje novca nego 2024. godine. Naime, pad kod klasičnih igara na sreću iznosio je 6,07 odsto, a kod nagradnih igara 17,82 procenta.

Jedan od razloga za uvećane prilive u budžet jesu i izmene Zakona o igrama na sreću, koje su usvojene krajem 2024. godine. Tim izmenama, zapravo su uvećane naknade koje kladionice moraju da plaćaju državi.

Kada se posmatra ukupan iznos naknada, 2025. godina bila je istorijska. Naime, od 2018. godine, pokazuju podaci Uprave za igre na sreću, vidi se konstantan rast u naknadama koje se slivaju u državni budžet. Od 2018. do 2025. budžetski prihodi od kladioničarskih naknada porasle su za čak 263,4 odsto, odnosno 3,6 puta.

S druge strane, tokom prethodnih godina beleži se pad broja kladionica i sličnih objekata. Poslednjeg dana 2025. u Srbiji je poslovalo 2.849 kladionica – 66 manje nego u 2024. u kojoj je poslovalo 2.915 kladionica. Od 2.849 kladionica, njih 776 poslovalo je u Beogradskom okrugu. Najviše kladionica, 112, nalazi se na Novom Beogradu, a najmanje u Sopotu – pet.

Interesantno je da se i na početku ove godine, broj kladionica u Srbiji smanjio. Zvanični podaci pokazuju da je 27. februara u Srbiji bilo 2.836 kladionica, što je 13 kladionica manje nego prošle godine. Samo u Beogradu, zatvoreno je devet kladionica.

AGENCIJA MOODY'S SMANJILA IZGLEDE ZA SRPSKU EKONOMIJU

Poslednja potvrda kreditnog rejtinga za Srbiju, ali sa lošijim izgledima, može ozbiljno da ograniči i poskupi njeno zaduživanje na inostranim tržištima, a unutrašnja nestabilnost udružena sa lošim političkim odlukama gura državu ka Rusiji i Kini, navela je agencija Moody's u svom poslednjem izveštaju o našoj zemlji.

Moody's ratings je promenio izgleda za Srbiju sa pozitivnih na stabilne i potvrdio rejting zemlje na Ba2.

- Iako je intenzitet protesta smanjen poslednjih meseci, očekujemo da će domaće političke tenzije biti uvećane, posebno oko predstojećih parlamentarnih izbora koji su zakazani za kraj 2027. godine, ali za koje su vlasti naznačile da bi mogli biti održani ranije – stav je agencije.

Ocenjeno je da je nepredvidivost politike porasla usred nestabilnijeg domaćeg političkog okruženja, a Evropska unija kritikuje nedostatak transparentnosti i nezavisne kontrole primenjene na nedavno usvojene sudske amandmane kao ozbiljan korak unazad u naporima za pristupanje EU.

Takođe je ukazano da će rastući geopolitički rizici, o čemu svedoči nedavno uvođenje sankcija SAD nacionalnoj naftnoj kompaniji Naftna industrija Srbije (NIS), nastaviti da opterećuje kreditni profil Srbije.

Kreditne agencije kao što su S&P, Moody's i Fitch izdaju svoje procene za



ekonomski potencijal zemlje, na osnovu koga se investitori i odlučuju da li će ulagati u Srbiju, a zajmodavci da li će i pod kojim uslovima odobriti zaduživanje.

Fitch nije menjao svoju poziciju ka Srbiji, a agencija S&P dodelila je kreditni rejting investicionog ranga Srbiji u 2024. godini. Tada je S&P naglasio da bi rejting mogao biti smanjen ako dođe do „usporavanja privrede u ključnim trgovinskim partnerima Srbije u EU, potencijalnih šokova u snabdevanju energijom ili pojačane geopolitičke tenzije koje podrivaju rast zemlje i vrše pritisak na njenu fiskalnu i platnobilansnu poziciju“.

Iz Moody's-a očekuju da će se rast realnog BDP-a Srbije oporaviti na 3,3 odsto u 2026. godini, sa privremenim skokom u 2027. godini zbog EXPO 2027. Međutim, snizili su procenu srednjoročnog potencijala rasta Srbije na 3,5 odsto, sa četiri odsto, s obzirom na povećanu političku neizvesnost i manje povoljno poslovno okruženje.

Ograničenija javna podrška članstvu u EU u Srbiji u poređenju sa drugim kandidatima za pristupanje u regionu pružiće, po mišljenju agencije, slabiji podsticaj za rešavanje izazovnih reformi upravljanja. Kao rezultat toga, Srbija zaostaje za manje razvijenim regionalnim zemljama poput Albanije (rejting Ba3 stabilna) i Crne Gore (rejting Ba3 stabilna) na putu pristupanja EU, što će pružiti jače sidro za institucionalne reforme

u ovim zemljama, stav je ekonomista poznate rejting agencije.

ULAGANJA U VEZI SA EXPO 2027 NE PRELAZE PLANIRANIH 1,3 MILIJARDE EVRA

Direktor kompanije EXPO 2027 Danilo Jerinić izjavio je da ukupan iznos svih aktivnosti koje se trenutno sprovode zbog pripreme te specijalizovane svetske izložbe 2027. u Beogradu ne prevazilazi predviđeni obim od 1,3 milijarde evra, koliko je bilo planirano još od trenutka kada se Srbija kandidovala za održavanje izložbe.

- Od kada smo počeli proces za kandidaturu pred Međunarodnom birooom u Parizu, urađen je predlog master plana i od tog dana vrlo jasno se komunicira, da sve što je potrebno za EXPO manifestaciju, da bi se otvorila 15. maja, košta 1,3 milijarde evra. I to je nešto što mi pratimo do danas. Sve što je ugovoreno, sve što radimo trenutno na terenu, od svih objekata i prateće infrastrukture, trenutno ne izlazi iz tog predviđenog obima novčanih sredstava koje će biti uložene kao investicija - rekao je Jerinić na konferenciji za novinare nakon otvaranja Drugog susreta međunarodnih učesnika na Međunarodnoj specijalizovanoj izložbi EXPO 2027.

Dodao je i da sve što se napravi zbog izložbe EXPO 2027 ostaje da se koristi i nakon njenog završetka, ističući da ne postoji nijedan deo infrastrukture, niti deo objekata, koji nema jasan plan za korišćenje posle.

On je istakao i da je trodnevni skup u Beogradu prekretnica u operativnom smislu, jer će sve zemlje učesnice detaljno proći kroz sve ono što ih čeka u narednim mesecima - od otvaranja firmi do angažovanja producenata, kako bi do 15. maja 2027. bile u potpunosti pripremljene za početak izložbe.

Jerinić je dodao da je nakon prvog Susreta međunarodnih učesnika izložbe EXPO 2027, u junu prošle godine, došlo do povećanja broja zemalja koje su potvrdile svoje učešće na toj izložbi i trenutno ih je 137. On izjavio i da je postignut „naverovatan napredak“ u radovima na EXPO gradilištu i da će sve biti završeno na vreme, uz poštovanje svih bezbedonosnih protokola.

Dodao je da zna da se postavlja i pitanje upotrebne dozvole.

- Upotrebna dozvola po postojećem Zakonu o planiranju i izgradnji, u našem slučaju je isključivo birokratski korak. Imate u Zakonu o planiranju i izgradnji član koji jasno kaže - ministarstvo, nadležnost izdavanja dozvola, prilikom podnošenja zahteva za upotrebnu dozvolu, proverava samo da li su podnete nadležnom organu, da li su plaćene takse, da li ste priložili svu dokumentaciju koja je potrebna za taj korak, i na taj način vi završavate upotrebnu dozvolu. Iz tog razloga tu se ne krije bezbednosni moment, bezbednosni moment se krije u svim ovim prethodnim koracima koje smo mi dužni da sprovodimo i kojih nismo oslobođeni - precizirao je.



GDM
finansije doo

knjigovodstvo
računovodstvo
poresko savetovanje

Stevana Markovića 2
11000 Beograd, Zemun

063/304 694
gdmfinansije@gmail.com
www.gdmfinansije.com/sr



BOOKLAB
AGENCIJA ZA KNJIGOVODSTVO

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

ETERNA HS OFFICE d.o.o.

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

knjigovodstvo
poresko
savetovanje



Ribarnica Jaca
sveža i smrznuta
rečna i morska riba

posluje od 2016. god.

Vojvode Mišića 46, 18400 Prokuplje
milicevicjasmija92@gmail.com

PRODAJA SMRZNUTE I SVEŽE RIBE
VELIKI ASORTIMAN SMRZNUTE RIBE I PRERAĐEVINA OD RIBE
USLUŽNO PRŽENJE RIBE
poručivanje: 060/1654-594, 069/2303-995, 027/325-055





PSIHOLOŠKO SAVETOVALIŠTE KUĆNI PRIJATELJ

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



SAMOSTALNA GALVANIZERSKA RADNJA

Maršala Tita 104 24435 Mol
024 862 062
064 640 88 52 064 640 88 53
galvanizacija@hemol.rs

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



**M&N CLEANING
SERVICES**

**PROFESIONALNO
ODRŽAVANJE
ZGRADA I POSLOVNIH OBJEKATA**

Specijalizovani za **stambene zgrade, poslovne prostore**
i **mašinsko čišćenje velikih površina**

- ✓ Stabilan tim i redovni dolasci
- ✓ Kontrola kvaliteta
- ✓ Mašinsko čišćenje podova
- Održavanje zgrada
- Poslovni prostori
- Mašinsko čišćenje
- Generalna i dubinska čišćenja

M&N Cleaning 062 18 54 222

Zakažite procenu objekta >



PORESKE OBAVEZE U MARTU

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

2. mart

- 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 januar.

5. mart

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

10. mart

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



16. mart

- Plaćanje akontacije poreza i doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za februar
- Plaćanje doprinosa za sveštenike i verske službenike, domaće državljane zaposlene u inostranstvu i inostrane penzionere za februar
- 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 februar
- Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost, na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za februar
- Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za februar ako je u tom mesecu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvu
- Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za februar
- Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za period od 16. do 28. februara 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 februar, na Obrascu PP OAELKPG i plaćanje akcize

31. mart

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

GLOBALNA EKONOMIJA NA IVICI

ENERGETSKI ŠOK, INFLACIJA I NESTABILNOST KOJA NEĆE PROĆI

RAT U IRANU ZATVORIO JE ORMUSKI MOREUZ I UGROZIO PETINU SVETSKOG SNABDEVANJA NAFTOM. CENA "CRNOG ZLATA" PREŠLA JE 100 DOLARA, BERZE SU BILE U PANICI, A MMF JE U APRILU 2026. REVIDIRAO GLOBALNE PROJEKCIJE RASTA NANIŽE. ŠTA U NAREDNOM PERIODU ČEKA GRAĐANE NA BENZINSKIM PUMPAMA U REGIONU, KOJE SU SMERNICE ZA ANALITIČARE U CENTRALNIM BANKAMA, A ŠTA MOGU PLANIRATI INVESTITORI NA IZUZETNO VOLATILNIM TRŽIŠTIMA?



Sredinom marta 2026. godine svet je ušao u zonu turbulencija kakve nisu viđene još od prvih dana pandemije korona virusa. Američki i izraelski vojni udari na Iran i zatvaranje Ormuskog moreuza, kojim protiče oko petine svetskog pomorskog snabdevanja naftom i značajan deo globalnog tečnog naftnog gasa (LNG), pokrenuli su lavinu. Cena nafte preskakala je granicu od 100 dolara po barelu. Berze su

bile u panici. Evrozona, jedva oporavljena od troškova rata u Ukrajini i inflatornog udara iz 2022. godine, suočila se sa novim i potencijalno mnogo ozbiljnijim šokom.

Međunarodna agencija za energetiku (IEA) nije birala reči: ovaj poremećaj u snabdevanju nazvala je „najvećim u istoriji globalnog tržišta nafte“. Svetska banka je početkom aprila revidirala prognoze za region Evrope i Centralne Azije, a

Međunarodni monetarni fond (MMF) je, u svom Izveštaju o svetskoj ekonomiji napravio nešto što retko radi: ponudio tri scenarija, od kojih najgori vodi u globalnu recesiju.

O aktuelnom trenutku globalne ekonomije i mogućim pravcima daljeg razvoja razgovarali smo sa trojicom ekonomskih stručnjaka: Branimir Jovanović je ekonomista Bečkog instituta za međunarodne ekonomske studije (wiiw)



FOTO: PIXABAY

i jedan od vodećih regionalnih makroekonomista, Davor Štern je hrvatski energetski analitičar, bivši ministar i poslovni savetnik sa dugogodišnjim iskustvom u regionu, a Nikola Stakić je univerzitet-ski profesor i portfolio menadžer Fonda Eclectica Capital.

Naši sagovornici su bili prilično otvoreni u svojim analizama, a moglo bi se reći da su zaključci u najmanju ruku - zabrinjavajući.

Nepredvidivost kao sistem: indeks neizvesnosti na istorijskim visinama

Branimir Jovanović, ekonomista Bečkog instituta za međunarodne ekonomske studije, za ilustraciju trenutnog stanja globalne ekonomije, u kontekstu rasta geopolitičkih tenzija, koristi jedan zanimljiv i rečit indikator: indeks ekonomske neizvesnosti. Kako kaže u razgovoru za Biznis.rs, taj indeks je od sre-

dine osamdesetih godina prošlog veka, sve do pandemije virusa korona, bio u rasponu između 100 i 200 - "svet ni tada nije bio sjajan, bilo je ratova i kriza, ali je ipak bio nekako predvidiv".

Virus korona ga je katapultirao na 1.500, što bi otprilike značilo da je neizvesnost postala deset puta veća. Kako se pandemija smirivala, tako se i indeks stabilizovao, ali nikada nije pao na pret-pandemijski nivo, već je ostao na oko 500, zbog rata u Ukrajini i svega ostalog što je usledilo.

- Onda je, nakon dolaska Trampa na vlast, indeks skočio čak na 4.000, kada je prvi put objavio carine. Kako ih je povlačio, tako se i indeks neizvesnosti smanjivao, ali je ipak ostao negde oko 1.500, odnosno na nivou sa početka pandemije, zbog Grenlanda, Venecuele i svih ostalih gluposti koje je pravio. Na tom nivou je već više od godinu dana, što znači da svet već godinu i nešto duže živi u neizvesnosti kakva je vladala u najgorim danima pandemije. Sada je, nakon napada na Iran, indeks ponovo skočio na 2.300. Verovatno će se opet malo smiriti kada se rat tamo stiša, ali će to i dalje biti nivo blizak onom s početka pandemije - ističe Jovanović i podseća na Trampovu izreku da "moramo biti nepredvidivi".

- I mi sada, u stvari, živimo tu njegovu nepredvidivost.

Naš sagovornik naglašava da se iza statistike krije jedna dublja istina, a to je da svet nije ušao u krizu isključivo zbog Irana. Iran je samo još jedan dodatni sloj.

Tri scenarija: od lošeg do katastrofnog

MMF je u svom aprilskom izveštaju retko jasno razdvojio tri scenarija prema dužini i intenzitetu ratnog sukoba na Bliskom istoku. U slučaju kratkotrajnog rata i umerenog povećanja cena energije od oko 19 odsto, globalni rast pada na 3,1 odsto, a inflacija skače na 4,4 odsto. Negativni scenario, sa dužom blokadom i višim cenama energije, donosi rast od svega 2,5 procenata i inflaciju od 5,4 odsto. Teži scenario - poremećaji koji se preljuju u 2027. godinu - znači globalni rast od svega dva odsto i inflaciju iznad šest procenata.

Prema istorijskim standardima MMF-a, rast ispod dva odsto je de facto globalna recesija.



FOTO: PRIVATNA APHIVA

Branimir Jovanović

Svetski zajmodavac ovde dodaje još jedan sloj: inflaciju u SAD procenjuje na 3,2 odsto za 2026. godinu, a u evrozoni na 2,6 odsto. Oba broja su iznad ciljeva centralnih banaka. Istovremeno, rast evrozone pao je na prognoziranih 1,1 odsto sa 1,4 odsto u 2025. godini.

Branimir Jovanović ima svoje viđenje inflatornih rizika i tvrdi da je izvesno da će rat na Bliskom istoku ponovo vratiti inflaciju i usporiti ekonomski rast.

- U kojoj meri će se to desiti zavisiće od dužine trajanja rata. Najbolja paralela je napad Rusije na Ukrajinu 2022. godine. Tada je cena nafte skočila sa 80 dolara na oko 110 i na tom nivou ostala oko pet meseci. To je donelo dve godine

dvocifrene inflacije i prepolovilo ekonomski rast – podseća ekonomista Bečkog instituta.

U trenutku našeg razgovora, krajem marta, već je prošlo mesec dana od napada na Iran i činilo se da će rat sigurno trajati još nekoliko nedelja.

- Ako se posle toga okonča, to bi značilo da ćemo imati oko dva meseca naftu po ceni od 100 do 110 dolara, što znači da bi ovaj šok bio upola manji od onog iz 2022. godine. To bi usporilo ekonomski rast za verovatno jedan procentni poen i podiglo inflaciju na oko pet odsto ili nešto slično. To ne deluje strašno, ali je to samo optimistički scenario.

Pesimistički je da je ovo što sada vidimo samo vrh sante - da će rat trajati mesecima, da Amerikanci neće moći da odblokiraju Ormuski moreuz, da će se potrošiti postojeće zalihe nafte i dodatne rezerve koje su velike zemlje pustile na tržište i da će cena nakon toga skočiti preko 150, a možda i 200 dolara. Ako zaista dođe do toga, posledice će biti mnogo ozbiljnije nego 2022. godine, jer tada u stvari nije bilo stvarne nestašice energenata, a sada bi moglo doći do toga – navodi Jovanović i zaključuje da taj scenario verovatno znači dve godine ekonomske stagnacije i inflaciju još višu nego 2022. i 2023. godine.

Pokazalo se da pesimistički scenario nije bio samo teorijski. Ormuski moreuz je zatvoren već neko vreme, a od početka marta oko 3.200 brodova bilo je blokirano zapadno od moreuza, prema podacima kompanije Windward. Iran je napao katarsko LNG postrojenje Ras Lafan, što je smanjilo kapacitet jednog

od ključnih globalnih dobavljača tečnog naftnog gasa za 17 odsto, a šteta bi mogla trajati od tri do pet godina.

Stagflacija: realan rizik ili samo strašna reč?

Pojam stagflacija – kombinacija privredne stagnacije i inflacije - jedna je od najopasnijih reči u ekonomskom rečniku. Poslednji put je zagospodarila sedamdesetih godina prošlog veka, tokom naftne krize i posle nje. Poslednjih nedelja postavlja se pitanje da li se vraća.

Nikola Stakić, univerzitetski profesor i portfolio menadžer fonda Eclectica Capital, navodi konkretne podatke koji su već vidljivi.

- Inflatorni rizici su se definitivno vratili u prvi plan. U evrozoni je inflacija u martu porasla na 2,5 odsto sa 1,9 odsto u februaru, a energija je bila komponenta sa najvišom godišnjom stopom rasta - 4,9 procenata. To je važan signal jer pokazuje da se energenti ponovo pretvaraju u kanal preko kojeg se inflacija širi na širu ekonomiju. Istovremeno, Evropska centralna banka (ECB) je snizila projekciju rasta za 2026. godinu na 0,9 odsto. I evropski komesar Valdis Dombrovskis otvoreno je upozorio na stagflacioni rizik u EU ako poremećaji u snabdevanju energijom potraju. Što duže bude trajala energetska kriza, to će Evropa biti pogođenija, imajući u vidu da se trenutno nalazi u vrlo nezavidnom geostrateškom položaju – ocenjuje Stakić u razgovoru za Biznis.rs.

Branimir Jovanović je oprezan prema terminologiji.

LEKCIJE IZ 2022. GODINE KOJE NISMO NAUČILI

Sva tri sagovornika slažu se u jednom: region ima uzorak iz 2022. godine i iz njega može da uči i da izvuče konkretne pouke. Branimir Jovanović je direktan i kritičan prema aktuelnoj politici.

- Stvari će u velikoj meri zavisiti i od toga šta će uraditi kreatori ekonomskih politika. Tu će biti veoma važno izvući lekcije iz 2022. godine, odnosno sagledati šta je tada funkcionisalo, a šta nije. Prva lekcija je da treba pokušati ublažiti inflaciju što je ranije moguće, putem ograničavanja cena. Ono što već možemo da vidimo u slučaju Srbije jeste da to što vlada nije produžila uredbu o ograničenju trgovačkih marži nije dobro, jer će to firmama dati vetar u leđa da sada povećaju cene i više nego što je potrebno.

Ipak, postoji i svetla tačka, prema Jovanovićevoj analizi, bar što se tiče goriva.

- S druge strane, rast cena goriva u Srbiji je relativno blag u poređenju sa ostalim zemljama, i u regionu i u Evropi. U većini zemalja rast je bio oko 30 odsto, ili čak i više, dok je u Srbiji oko deset procenata, što je u redu.

Druga ključna lekcija tiče se plata.

- Plate moraju da rastu kada krene rast cena, jer će bez toga kupovna moć ljudi stradati, što će produžiti krizu. To je bio i jedan od razloga zašto je Balkan 2022. prošao bolje od Zapadne Evrope – zato što su balkanske zemlje, možda i pomalo paradoksalno, više povećale plate nego zemlje Evropske unije. To je uglavnom bilo iz populističkih razloga, ali to i nije toliko važno – važno je da je funkcionisalo – zaključuje Branimir Jovanović.



- Pitanje stagflacije je zanimljivo, jer zapravo ne postoji jasna definicija šta tačno stagflacija znači. U suštini, to jeste kombinacija stagnacije i inflacije, ali nije sasvim jasno kada se tačno može reći da postoji stagflacija. Recimo, postoji jasna definicija recesije – kada BDP pada dva kvartala zaredom, ili inflacije – kada cene kontinuirano rastu. Ali ne postoji takva definicija za stagflaciju. Čak je i period stagflacije iz druge polovine 1970-ih prilično nejasan, jer nije baš da je svake godine rast bio nizak. Recimo, američki BDP je od 1976. do 1978. rastao oko pet odsto godišnje, dok je padao između 1973. i 1974. i 1980. godine – napominje Jovanović.

Davor Štern, stručnjak za energetiku, bivši ministar u Vladi Hrvatske i poslovni savetnik sa dugogodišnjim iskustvom u regionu, ovde daje kratku, ali preciznu dijagnozu. On u razgovoru za Biznis.rs kaže da je “šok kratkoročan, ali će njegovo saniranje biti dugoročno”.

- Tu ćemo morati vremenom da naučimo živeti jedni pored drugih, pomažući se međusobno, jer će se stvoriti novi uslovi na tržištima. Jug našeg regiona biće otvoren za dobavljanje energenata, međutim, njihova cena će biti visoka, a pod znakom pitanja biće i prevoz do potrošača – ocenjuje naš sagovornik.

Štern, koji ima bogato višedecenijsko iskustvo u energetskom sektoru, dodaje dimenziju koja se u analizama često pre-

skače, a koja se odnosi na geopolitički paradoks evropske energetske politike.

- Činjenica je da se Evropa odrekla ruske nafte i gasa, koji bi u ovom trenutku jako dobro došli da popune manjak koji nedostaje tržištu. Međutim, to su sada političke odluke. Istovremeno, vidim da se vode pregovori između Rusije i Ukrajine, opet uz pomoć Amerike. Ako se tamo postigne neki dogovor i oslobodi ruska energija prema Evropi, to bi mogao biti pozitivan pomak – navodi hrvatski stručnjak.

Dodatni rizik koji Štern identifikuje tiče se američkog tečnog naftnog gasa. Naime, Evropa se u poslednjih nekoliko godina oslanjala na uvoz LNG-a iz SAD kao zamenu za ruski gas. Ali, ta zamena može postati upitna.

- Američki LNG okreće se tržištima koja su lukrativnija: Japan, Tajvan, Koreja. Tu se može dogoditi jedan zaokret. A Nemačka je, na primer, u jako lošem stanju. Ostale zemlje isto trpe jer moraju uvoziti skuplje energente – podseća.

Centralne banke pred nemogućim izborom

Kada inflacija raste, centralne banke dižu kamatne stope. Kada privredni rast usporava, spuštaju ih. Kada se oba trenda događaju istovremeno - a to je upravo situacija u kojoj su Evropska centralna banka i američki Fed u proleće 2026.

- monetarna politika postaje prilično komplikovana.

MMF je aktuelni trenutak sazeo bez uvijanja: vlade i centralne banke suočavaju se s „akutnim političkim trade-offovima: između borbe s inflacijom i očuvanja rasta, i između podrške ugroženima i obnavljanja fiskalnih tampona“.

Nikola Stakić prati terminska tržišta i zapaža konzervativnost u pristupu ECB-a u odnosu na Fed.

- Prema raspoloživim informacijama sa terminskih tržišta, čini se da postoji



Davor Štern



KLJUČNE BROJKE POČETKOM APRILA 2026

3,1%	Globalni rast (MMF, ref. scenario)	sa 3,4% u 2025.
4,4%	Globalna inflacija (MMF prognoza)	rast od 0,6 pp
1,1%	Rast evrozone (MMF)	sa 1,4% u 2025
3,1%	Rast Zapadnog Balkana (Svetska banka)	prognoza za 2026.
~105 \$/barel	Cena nafte (Brent, april 2026)	prema ~62\$ pre rata
2.300	Indeks ekonomske nezvesnosti (wiiw)	prema 100-200 pre pandemije

veća doza konzervativnosti kod ECB-a u odnosu na FED i da se mogu očekivati dva, pa možda i tri podizanja referentnih kamatnih stopa do kraja godine. U SAD je mnogo bolja makroekonomska situacija po pitanju ekonomskog rasta, zaposlenosti i korporativnih profita, ali se javlja sve veći pritisak na visoke troškove zaduživanja države. Inflatorni pritisci, s druge strane, menjaju narativ monetarne politike i kod Fedovih zvaničnika, pa se od pozitivnih signala za spuštanje kamata došlo do visoke verovatnoće zadržavanja postojećih nivoa – ocenjuje Stakić.

Branimir Jovanović smatra da će monetarna politika, pre svega, biti diktirana inflacijom. On prognozira da će u slučaju optimističnog scenarija verovatno doći do jednog ili dva simbolična povećanja kamatnih stopa. Ako se realizuje crni, kamatne stope bi mogle da skoče i više nego 2022. i 2023. godine.

Dodaje i dimenziju tržišta kapitala, koja se u ovoj krizi kreću u iznenađujućim pravcima.

- Zlato, koje je raslo godinama i krajem februara premašilo 5.000 dolara po

unci, u poređenju sa oko 2.000 početkom 2024, palo je od početka napada na Iran za oko 15 odsto. Obično se smatra da u kriznim periodima zlato raste, ali trenutno pada jer ga investitori, navodno, prodaju kako bi pokrili gubitke koje imaju na akcijama i obveznicama. Takođe, američki dolar, koji je od Trampovog povratka gubio na vrednosti, sada jača jer je Amerika ovim ratom manje pogođena nego druge zemlje. Na neki način jeste zanimljivo pratiti sva ova dešavanja i način na koji odstupaju od ustaljenih trendova i shvatanja, ali s druge strane, sve to samo pokazuje koliko je svet postao šizofren i opasan – upozorava ekonomista Bečkog instituta.

Balkan: Ranjiviji, ali i otporniji od očekivanja

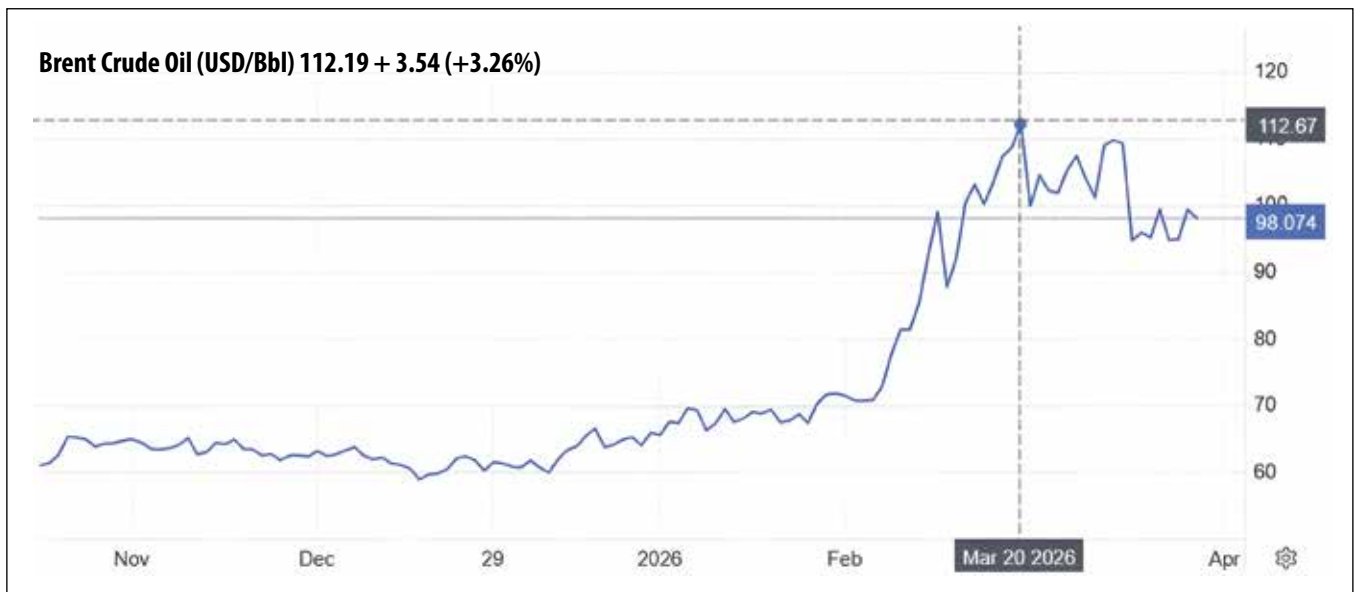
Region Zapadnog Balkana nije izolovan od globalnih kretanja, ali nije ni na začelju. Svetska banka mu projektuje rast od oko 3,1 odsto u 2026. godini, što je ispod ranijih prognoza, ali i dalje znatno više od proseka evrozone. Srbi-

ja se, prema projekcijama, nalazi među najdinamičnijim ekonomijama regiona, sa očekivanim rastom do četiri odsto u 2027. godini.

Profesor Nikola Stakić podseća na ključnu strukturnu osobinu manjih privreda.

- Male i otvorene ekonomije gotovo uvek jače osećaju ovakve šokove zato što imaju manji manevarski prostor. One su više oslonjene na uvoz energenata, na kretanja u evrozoni, na doznake i inostranu tražnju. Svetska banka je još u jesen 2025. procenila da rast na Zapadnom Balkanu usporava na tri odsto sa 3,6 godinu ranije, upravo zbog slabijeg spoljnog okruženja i domaćih pritisaka. Da li preti nova velika kriza? Ne bih išao toliko daleko da kažem da je kriza neizbežna, ali bih rekao da je region ponovo izložen vrlo neprijatnoj kombinaciji rizika: skuplji energenti i kapital, slabiji izvoz i oprezniji investitori. Dakle, ne mora doći do sistemske krize, ali je vrlo realan scenario usporavanja rasta, pritiska na budžete i pogoršanja životnog standarda ako

Brent Crude Oil (USD/Bbl) 112.19 + 3.54 (+3.26%)



IZVOR: TRADING ECONOMICS



Nikola Stakić

energetski šok potraje – oprezan je naš sagovornik.

S druge strane, Branimir Jovanović podseća na paralelu iz 2022. godine, koja je bila i lekcija i iznenađenje.

- Balkan neće biti pošteđen ovih dešavanja, ali je ponovo situacija prilično komplikovana. Mislim da je 2022. najbolji vodič za to šta možemo da očekujemo. Tada smo imali višu inflaciju od Zapadne Evrope i ostalih razvijenijih zemalja, ali s druge strane i viši rast. Cene će verovatno porasti više nego na Zapadu i zato što hrana i energija imaju veće učešće u potrošnji na Balkanu, ali i zato što firme imaju veću tržišnu moć i brže reaguju kada se

otvori prostor za dizanje cena, a državni organi im to, naravno, lakše dozvoljavaju.

Opet, ekonomski rast će verovatno biti jači nego na Zapadu i zato što mi na Balkanu bolje znamo šta su krize i inflacija, pa nas ovo ne pogađa toliko, ali i zato što manje razvijene zemlje po pravilu brže rastu – napominje Jovanović.

Davor Štern daje geografski detaljniji opis ko bi kroz aktuelnu krizu mogao da prođe bolje, a ko lošije.

- Hrvatska je trenutno u najboljoj situaciji - ima terminal za snabdevanje naftom, ima skladišta, ima rafineriju u Rijeci. Time bi mogla podmiriti potrebe Hrvatske, Slovenije i Bosne i Hercegovine. Rafinerija u Pančevu je, takođe, u dobroj poziciji. Ako Amerika odustane od zahteva za prodajom ruskog udela u Naftnoj industriji Srbije (NIS) i ako Janaf nastavi isporučivati naftu, onda bi Srbija bila u isto tako dobroj situaciji kao i Hrvatska – procenjuje Štern.

On smatra da su Crna Gora i Severna Makedonija u nešto težoj poziciji, ali iz različitih razloga. Crna Gora će moći da se snabdeva morskim putem - skuplje, ali ne i problematično. Severna Makedonija će imati većih izazova zbog kopnene pozicije i manje razvijene energetske infrastrukture. BiH je u najtežoj poziciji - rafinerija ne radi, a oslanja se na uvoz.

Štern posebno izdvaja sektor turizma kao područje gde bi neke balkanske zemlje mogle izaći kao iznenađujući dobitnik ove krize.

- Mislim da će, ukoliko se stvari ne pogorišaju, Hrvatska imati relativno dobru turističku godinu. Mnogi turisti koji su računali

na putovanje negde na istok predomislice se, a Hrvatska je dobra auto-destinacija za turizam. Avio-karte će poskupeti jer će kerozin biti jako skup. Uglavnom, Slovenija i Hrvatska će biti u dobrom ekonomskom položaju. Srbija ne zavisi mnogo od turizma i kod vas će prioritet biti na proizvodnji hrane, koja bi trebalo da ostane relativno jeftina – zaključuje naš sagovornik.

Investicije: Prve na udaru, poslednje u oporavku

Ako postoji jedan pokazatelj koji ekonomisti najčešće pominju kao najraniji simptom ekonomske bolesti, to su investicije. One reaguju na neizvesnost brže od potrošnje, brže od zapošljavanja, brže od političkih odluka. Branimir Jovanović i Nikola Stakić saglasni su u oceni da taj indikator već svetli crvenom lampicom.

- Investicije su verovatno prvi segment koji reaguje kada kapital poskupi, a neizvesnost poraste. U takvom okruženju privatni sektor odlaže odluke i više insistira na likvidnosti nego na ekspanziji. Usled većeg pritiska i prelivanja inostrane kontrakcije dolazi do vidljivih posledica i na tržištu rada, u vidu otpuštanja u pojedinim sektorima. Kada je reč o javnim finansijama, fiskalni deficit raste u zemljama okruženja i, paralelno s tim, javljaju se i veći rashodi za otplatu dugova usled skupijih izvora zaduživanja – objašnjava Stakić.

Jovanović dodaje da su podaci za region već tu.

- Ovo smo već videli prošle godine, kada su se strane investicije u regionu

FOTO: PRIVATNA ARHIVA

FOTO: PIXABAY





prepolovile zbog geopolitičke neizvesnosti. Rat na Bliskom istoku i sve ostale tenzije to će samo dodatno pogoršati, tako da mislim da svima treba da bude jasno da stranih investicija ove godine neće biti i da se izvori rasta moraju tražiti u drugim faktorima. Ako smo se prošle godine pitali da li je pad stranih investicija u 2025. samo anomalija ili nova realnost, mislim da ove godine treba da pitamo kako da se prilagodimo toj novoj realnosti – zaključuje.

Nikola Stakić ukazuje i na konkretni fiskalni problem koji se javlja u Srbiji, kao ilustraciju šireg regionalnog izazova.

- Ako tome dodamo i, primera radi, vanredne mere ublažavanja akciza kod nas, biće neophodno pronaći alternativni fiskalni izvor kako bi se kompenzovala veoma značajna komponenta domaćih javnih finansija – navodi univerzitetski profesor.

Novi ekonomski model

Ispod cele aktuelne diskusije o cena nafta, stopama inflacije i kamatama

ECB-a, Branimir Jovanović vidi dublji, strukturni problem. Ekonomski model koji je region gradio poslednje dve decenije više ne funkcioniše i nije u pitanju privremena kriza.

- Rekao bih da su ključni rizici za ekonomije Zapadnog Balkana u narednih godinu ili dve isti kao i proteklih godina – geopolitičke tenzije, globalni rast cena, izostanak stranih investicija, a zatim i domaće političke tenzije i pogrešne ekonomske politike. Rizici se nisu mnogo promenili, niti će se promeniti. Ono što treba da se promeni jeste naš odgovor na te konstantne rizike, a to znači da moramo menjati ekonomski model. Ovaj model, koji je građen poslednjih 15-20 godina i zasniva se na privlačenju stranih investicija, više nema goriva. Možda je on neko vreme i funkcionisao, ali više ne može, zbog novih globalnih političkih okolnosti – tvrdi ekonomista Bečkog instituta.

Nikola Stakić dodaje stratešku dimenziju rizika koja ide daleko izvan aktuelnog sukoba na Bliskom istoku.

- Posmatrano dalje od horizonta od godinu-dve, ono što bih okarakterisao kao strateški problem jesu demografski rizici, u kvantitativnom, ali i kvalitativnom smislu, koji će sve zemlje pokušati da nadomeste uvozom radne snage sa drugih kontinenata.

Svetska banka je u svom izveštaju iz jeseni 2025. godine upozorila da će region do 2050. izgubiti gotovo petinu radno sposobnog stanovništva, i da već u narednih pet godina preći manjak od oko 190.000 radnika. U takvom okruženju privlačenje stranih investicija nije dovoljno.

Davor Štern je direktan u svojoj oceni.

- Jedna stvar koja bi mogla svima pomoći jeste da počnemo raditi onako kako treba. Još uvek sve zemlje regiona, bivše Jugoslavije, žive u nekakvom samoupravnom socijalizmu gde rad nije najviše cenjen. Možda, upravo ovakve krize pokrenu ljude da shvate da treba mnogo raditi da bi se više imalo – zaključuje hrvatski stručnjak.

 MARKO ANDREJIĆ



Dr Žutić

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

Bulevar Zorana Đinđića 125g
 11070 Novi Beograd
 011/301-83-33
 kontakt@drzutic.com
 www.drzutic.com



Dragiše Brašovana 14 d
21000 Novi Sad

063/ 81 55 755
021/ 63 50 895

info@fornix.rs
www.fornix.rs

TEHNIČKA PODRŠKA ZA UČENJE NA DALJINU

Administracija i tehnička podrška
Razvoj digitalnih nastavnih materijala
Individualne i grupne obuke



Hadži Popović

VINARIJA
HADŽI POPOVIĆ

Gde je svaka boca vina
jedna priča

Vinogradarska 167
22329 Stari Slankamen

+381 (0)69 722 799

office@vinarijahadzipopovic.rs
www.vinarijahadzipopovic.rs





NA ZAPADNOM BALKANU POKRENUTI INFRASTRUKTURNI PROJEKTI VREDNI 13 MILIJARDI EVRA

KLJUČNA VREDNOST TRANSPORTNE ZAJEDNICE OGLEDA SE U TOME ŠTO JE USPOSTAVILA INSTITUCIONALNI OKVIR U KOJEM EVROPSKA PRAVILA VIŠE NISU SAMO OBAVEZA „NA PAPIRU“, VEĆ POSTAJU DEO SVAKODNEVNOG REFORMSKOG RADA. TO ZNAČI DA PARTNERI IMAJU PLATFORMU DA ZAJEDNO SA EVROPSKOM KOMISIJOM, DRŽAVAMA ČLANICAMA I RELEVANTNIM INSTITUCIJAMA RAZGOVARAJU NE SAMO O TOME ŠTA TREBA PRENETI U NACIONALNO ZAKONODAVSTVO, VEĆ I KAKO SE TA PRAVILA PRIMENJUJU U PRAKSI. UPRAVO JE TO NAJVEĆA SNAGA OVOG MODELA

Tokom proteklih šest godina došlo je do značajne promene u načinu na koji region posmatra saobraćajnu politiku i saradnju. Ranije se o povezivanju najčešće govorilo kroz pojedinačne infrastrukturne projekte, dok danas postoji mnogo jasnije razumevanje da evropska integracija u oblasti saobraćaja podrazumeva i usklađivanje pravila, standarda, procedura, institucija i tržišta. Upravo je tu Transportna zajednica odigrala važnu ulogu - pomogla je da se proces približavanja Evropskoj uniji u oblasti saobraćaja vodi na sistematičniji način, sa jasnijim prioritetima, redovnim praćenjem napretka i snažnijim regionalnim dijalogom.

Ovako ulogu Transportne zajednice u regionu u razgovoru za *Biznis.rs* opisuje njen odlazeći direktor Matej Zakonjšek. On za naš časopis govori o rezultatima postignutim u procesu lakšeg i bržeg usvajanja legislativa EU koje se odnose na sektor transporta.

- Za Srbiju i širi region ključna vrednost Transportne zajednice ogleda se u tome što je uspostavila institucionalni okvir u kojem evropska pravila više nisu samo obaveza „na papiru“, već postaju deo svakodnevnog reformskog rada. To znači da partneri imaju platformu da zajedno sa Evropskom komisijom, državama članicama i relevantnim institucijama razgovaraju ne samo o tome šta treba preneti u nacionalno zakonodavstvo, već i kako se ta pravila primenjuju u praksi. Upravo je to možda i najveća snaga ovog modela: on objedinjuje politički dijalog, tehničku ekspertizu i regionalnu koordinaciju.

Pored toga, Transportna zajednica je doprinela da teme poput bezbednosti saobraćaja, interoperabilnosti železnice, upravljanja granicama, digitalizacije transporta i održive mobilnosti dobiju znatno veći značaj u regionalnim politikama.

Koji su najveći infrastrukturni projekti u toku kada je reč o drumskom saobraćaju i železnici? Kakva je struktura njihovog finansiranja i kada se očekuje da budu završeni?

- Kada govorimo o najvećim infrastrukturnim projektima, važno je imati u vidu da se region trenutno nalazi u fazi intenzivne modernizacije i drumskih i železničkih pravaca. U slučaju Srbije i šireg regiona, posebno su značajni projekti na Koridoru 10, kako u železničkoj tako i u drumskoj infrastrukturi, kao i unapređenje veza sa susednim partnerima i projekti koji jačaju regionalnu povezanost sa lukama, logističkim centrima i glavnim evropskim transportnim pravcima.

U železničkom sektoru fokus je na modernizaciji pruga, povećanju kapaciteta, podizanju brzina, unapređenju signalizacije i bezbednosnih sistema, kao i usklađivanju sa evropskim standardima interoperabilnosti. U drumskom saobraćaju prioritet imaju deonice koje uklanjaju uska grla, povećavaju bezbednost i skraćuju vreme putovanja i transporta robe. Važno je naglasiti da se ovi projekti ne posmatraju izolovano. Njihov puni efekat ostvaruje se tek kada se infrastruktura kombinuje sa boljim upravljanjem, efikasnijim graničnim

procedurama i kvalitetnijim planiranjem transporta.

Kada je reč o finansiranju, trenutna vrednost 15 železničkih projekata na TEN-T mreži na Zapadnom Balkanu iznosi oko tri milijarde evra, dok je vrednost 40 drumskih projekata oko 10,5 milijardi evra. To pokazuje obim radova koji su trenutno u toku širom regiona.

Finansiranje se u najvećem broju slučajeva zasniva na kombinaciji nacionalnih budžeta, zajmova međunarodnih finansijskih institucija poput Evropske investicione banke (EIB), Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD) i Svetske banke (SB), kao i grantova Evropske unije, posebno kroz Investicioni okvir za Zapadni Balkan. Ovakva struktura finansiranja je važna jer omogućava da se veliki projekti realizuju i u okolnostima kada bi ih bilo teško finansirati isključivo iz nacionalnih izvora.

Rokovi završetka razlikuju se od projekta do projekta i zavise od tehničke složenosti, spremnosti projektne dokumentacije, procedura javnih nabavki i dinamike izvođenja radova. Međutim, suštinski je važno šta će ovi projekti omogućiti: brže i bezbednije kretanje ljudi, pouzdaniji i konkurentniji transport robe, niže troškove za privredu i snažniju integraciju Srbije i regiona sa evropskim tržištem.

Reklo bi se da je železnica najslabija tačka celog regiona jer je u drumski saobraćaj više ulagano, dok je železnički dugo zapostavljan. Kada ćemo moći da putujemo vozom od Beograda do Zagreba, Ljubljane, Skoplja, Tirane, Sarajeva...? Da li je



to realno i koliko resursa, pre svega finansijskih, je potrebno da bismo stigli do toga?

- Ocena da je železnica dugo bila zapostavljena u velikoj meri je tačna. Tokom više decenija u mnogim delovima regiona ulaganja u drumski saobraćaj bila su vidljivija, politički atraktivnija i često brže realizovana, dok je železnica ostajala po strani. Posledice toga danas vidimo u kvalitetu železničke infrastrukture, nižim brzinama, ograničenim kapacitetima, slabijoj interoperabilnosti i u činjenici da međunarodne železničke veze, uz nekoliko izuzetaka, ne funkcionišu na nivou koji građani i privreda s pravom očekuju.

Da li je realno da u budućnosti ponovo imamo kvalitetne železničke veze između Beograda i Zagreba, Ljubljane, Skoplja, Sarajeva, Bara, a jednog dana i bolje veze prema Tirani? Jeste, ali to zahteva vreme, ozbiljnu političku doslednost i veoma velika ulaganja. Takva transformacija ne zavisi samo od obnove pruga. Ona zahteva i savremene sisteme signalizacije i upravljanja saobraćajem, usklađivanje sa evropskim tehničkim standardima, efikasnije granične procedure, kvalitetan vozni park i funkcionalnije tržište železničkih usluga.

U finansijskom smislu govorimo o milijardama evra na regionalnom nivou. Međutim, jednako je važno reći da novac, iako ključan, nije jedini uslov. Potrebni su i institucionalni kapaciteti, dugoročno planiranje i dobra koordinacija između partnera. Železnica po svojoj prirodi prelazi granice

i zato nijedna država ne može sama u potpunosti rešiti pitanje međunarodnog putničkog saobraćaja ako isti nivo ambicije ne postoji i na drugoj strani granice.

Ipak, postoji razlog za optimizam. Poslednjih godina železnica se vratila u središte evropske i regionalne transportne politike. Danas postoji mnogo veće razumevanje da bez snažnijeg železničkog sistema nema održivog razvoja, nema efikasne dekarbonizacije i nema potpune integracije regiona u evropsku transportnu mrežu. To potvrđuju i projekti koji su trenutno u toku širom regiona, poput već pomenutog Koridora X i Koridora VIII, čiji je cilj povezivanje Jadranskog i Crnog mora kroz Albaniju, Severnu Makedoniju i Bugarsku, zato ključno pitanje nije da li je to moguće, već kako taj cilj ostvariti brže i efikasnije.

Železnica se, osim slabe infrastrukture, svakako suočava i sa problemom radne snage čiji je prosek godina veći od 50? Koliko su neadekvatna starosna struktura i rast troškova za angažovanje radnika teškoća u ovom procesu koji se sprovodi pod okriljem Transportne zajednice? I ne samo kada je železnica u pitanju, nego uopšte?

- Ovo je zaista jedan od ozbiljnijih strukturnih izazova i ne odnosi se samo na železnicu, već na čitav sektor transporta. U mnogim delovima regiona suočavamo se sa starenjem radne snage, nedostatkom mladih stručnjaka i rastu-

ćom konkurencijom na tržištu rada. To je posebno izraženo u oblastima koje zahtevaju specijalizovana znanja, kao što su železnička signalizacija, upravljanje infrastrukturom, logistika, bezbednost na putevima, digitalni sistemi i planiranje transporta.

Problem je dvostruk. Sa jedne strane postoji nedostatak kadra, dok sa druge strane raste cena angažovanja kvalifikovanih stručnjaka. To znači da i javne institucije i operateri sve teže obezbeđuju dovoljan broj zaposlenih sa odgovarajućim veštinama. Ako tome dodamo tehnološke promene i potrebu za digitalizacijom, postaje jasno da modernizacija transporta više nije samo pitanje izgradnje ili zakonodavstva, već i pitanje ljudskih resursa.

Zbog toga je važno da se ovom izazovu pristupi mnogo ozbiljnije. Nije dovoljno modernizovati železničku prugu, put ili granični prelaz ako nema dovoljno obučeni ljudi koji će upravljati tim sistemima, održavati ih i dalje razvijati. Region mora više da ulaže u stručno obrazovanje, obuke, saradnju sa univerzitetima i privlačenje mladih stručnjaka. Takođe, potrebno je transportni sektor predstaviti kao perspektivno područje za razvoj karijere.

Upravo iz tih razloga Transportna zajednica je, u saradnji sa akademskom zajednicom i nacionalnim vlastima, pokrenula inicijativu za uspostavljanje Regionalnog železničkog centra izvrsnosti, sa ciljem da se pitanje radne snage u železničkom sektoru rešava na sistematičan i održiv način.

TRANSPORTNA ZAJEDNICA POSTALA RELEVANTNA, KREDIBILNA I KORISNA REGIONALNA INSTITUCIJA

Uskoro završavate svoj drugi mandat kao direktor Transportne zajednice. Šta biste izdvojili kao najveći uspeh, a šta vam je bio najveći izazov sa kojim ste se sreli u proteklom periodu? Šta čeka Vašeg naslednika?

- Ako bih morao da izdvojim jedan najveći uspeh rekao bih da je to činjenica da je Transportna zajednica danas prepoznata kao relevantna, kredibilna i korisna regionalna institucija. Uspeli smo da transportna pitanja postavimo visoko na regionalnoj i evropskoj agendi i da pokažemo da reformski proces u ovoj oblasti može doneti konkretne koristi. Ono što mi je posebno važno jeste da Transportna zajednica danas nije samo forum za diskusiju, već institucija koja doprinosi konkretnim politikama, inicijativama i projektima.

Najveći izazov bio je prevodenje političkih ambicija u svakodnevni tehnički i institucionalni rad, i to u regionu koji je složen, raznolik i često opterećen različitim tempom reformi i različitim nacionalnim prioritetima. Nije jednostavno izgraditi zajednički pristup kada su polazne tačke različite, a očekivanja visoka. Zato je bilo važno graditi poverenje, održavati dijalog i stalno insistirati na tome da je transport oblast u kojoj saradnja donosi korist svima.

Mog naslednika očekuje zadatak koji je istovremeno zahtevan i veoma zanimljiv. Transportna zajednica je sada u fazi u kojoj treba dodatno da učvrsti svoju političku relevantnost, ali istovremeno i da ubrza operativne rezultate. To znači nastavak rada na reformama, snažniji fokus na implementaciji i još jasnije povezivanje strateških ciljeva sa konkretnim koristima za građane i privredu. Uveren sam da će sposobnost da se održi ta ravnoteža između političke vizije i praktičnih rezultata biti ključna u periodu koji dolazi.



Srbija je, moglo bi se reći, predvodnik kada je transponovanje pravila EU u ovoj oblasti u pitanju, ali ipak ostaje još dosta posla. Postoji li neka projekcija kada bi Srbija mogla da ispuni sve obaveze? Da li to zavisi samo od nje ili je nešto i do regionalnih partnera? Postoji li neko usko grlo na koje biste ukazali u ovom procesu i kako stvari mogu da se ubrzaju?

- Srbija nesumnjivo spada među partnere koji su ostvarili značajan napredak u usklađivanju sa evropskim pravilima u oblasti transporta. To je vidljivo i kroz zakonodavne korake, infrastrukturne investicije, ali i kroz ambiciju da se transportni sistem približi evropskim standardima. Ipak, kao i u drugim zemljama koje prolaze kroz složen proces usklađivanja, predstoji još mnogo posla i bilo bi spekulativno tvrditi da postoji jedan tačan datum do kojeg će sve obaveze biti ispunjene.

Razlog je jednostavan: deo procesa zavisi od same Srbije, odnosno od zakono-

davstva, institucija, administrativnih kapaciteta i političke doslednosti, ali deo zavisi i od regionalnog okruženja i EU. Transport je po svojoj prirodi međunarodan. Nije dovoljno da jedna ekonomija ima dobra pravila ili modernu infrastrukturu ako povezanost sa susedima nije na istom nivou. Zato je regionalna dimenzija izuzetno važna, posebno u železnici, graničnim procedurama, interoperabilnosti i upravljanju koridorima.

Kada govorimo o uskim grlima u regionu, izazov se često nalazi u doslednoj primeni pravila, jačanju regulatornih i operativnih institucija, obezbeđivanju kvalifikovanog kadra i pripremi projekata koji mogu brzo da pređu iz faze planiranja u fazu realizacije. U nekim oblastima tehničko usklađivanje treba dodatno ubrzati, dok je u drugim potrebno osigurati da institucionalni okvir bude dovoljno snažan kako bi reforme zaista zaživele u praksi.

Da bi se napredak ubrzao, potreban je kontinuitet. Transportne reforme zahtevaju vreme, ali ne smeju zavisiti od krat-

koročnih ciklusa. Ono što je potrebno širom regiona jeste dosledna stručnost, stabilno finansiranje, dobra koordinacija između ministarstava, operatera i regulatora, kao i jasna politička podrška. Najveće preostale obaveze odnose se upravo na punu primenu evropskih standarda, dalju modernizaciju železnice, digitalizaciju, bezbednost i efikasnije upravljanje granicama i koridorima.

Region se suočava sa velikim problemima zbog strože kontrole ulaska u zemlje Šengena uvođenjem EES sistema u aprilu. Vapaji prevoznika da se nađe neko rešenje koje bi omogućilo duži boravak u EU nije naišao na razumevanje, iako će u slučaju dosledne primene oštećena strana biti i evropske države. Na koji način vi u Transportnoj zajednici gledate na ove izazove i šta bi moglo biti rešenje jer je neminovno da jedna administrativna odredba može da izazove kašnjenja, nove troškove, rast cena i slično?



- Transportna zajednica veoma pažljivo prati ovo pitanje, jer je jasno da svaka nova administrativna mera uvedena na spoljnim granicama Evropske unije može imati direktne posledice na transportne tokove, operativne troškove i funkcionisanje lanaca snabdevanja. Zato je važno da se prilikom uvođenja novih sistema u potpunosti uzmu u obzir realnosti međunarodnog drumskog transporta.

Rešenje se može pronaći kroz dijalog, tehničko razumevanje i pronalaženje modela primene koji neće ugroziti funkcionisanje tržišta. Potrebna je bliska komunikacija između Evropske komisije, država članica, transportne industrije i partnera iz regiona. Važno je identifikovati praktična i operativno održiva rešenja koja će, s jedne strane, očuvati integritet sistema, a s druge sprečiti nepotrebna kašnjenja, dodatne troškove i poremećaje u logistici.

U tom smislu, Transportna zajednica svoju ulogu vidi u tome da pomogne da se glas sektora čuje, da se problemi jasno artikulišu i da doprinese konstruktivnom pronalaženju rešenja koja će biti održiva i za region i za EU. Iz tog razloga smo već organizovali niz sastanaka i diskusija na ovu temu, poput dijaloga između operatera, ministarstava i Evropske komisije još u aprilu 2025. godine, kao i dva sastanka Ministarskog saveta Transportne zajednice (u maju u Beogradu i

u decembru u Briselu) na kojima je ova tema, takođe, bila razmatrana.

Koliko su u tom smislu značajni Zeleni koridori? Šta će oni konkretno omogućiti?

- Zeleni koridori su jedan od najboljih primera kako regionalna saradnja može da donese brze i merljive rezultate. Njihov značaj leži u tome što granice ne posmatraju isključivo kao infrastrukturno pitanje, već kao kombinaciju infrastrukture, opreme, organizacije rada, međuinstitucionalne koordinacije i digitalnih rešenja. Drugim rečima, cilj nije samo nešto izgraditi ili obnoviti, već obezbediti da granični prelazi zaista funkcionišu brže, efikasnije i predvidljivije.

Konkretna korist Zelenih koridora ogleđa se u smanjenju vremena čekanja, boljim uslovima za teretni transport, nižim troškovima za kompanije i pouzdanijem funkcionisanju trgovinskih tokova. To je važno i za privredu i za građane. Kada kamioni provode manje vremena čekajući na granicama to ne znači samo manje kašnjenja, već i niže logističke troškove, manje emisije i veću konkurentnost regiona.

Svetska banka je, uz finansijsku podršku Evropske komisije i tehničku pomoć sa naše strane, raspisala otvoreni poziv za modernizaciju 11 najprometnijih graničnih prelaza između Zapadnog Balkana i EU, od kojih su četiri na granicama Srbije. Kada je reč o rokovima, uvek je važno biti

oprezan, jer tempo zavisi od više faktora: procedura, tehničke spremnosti, realizacije radova i koordinacije svih uključenih strana. Ono što je, međutim, važno jeste da postoji jasan pravac i da je reč o procesu koji je već dobio veoma konkretnu podršku. Kada planirane investicije i unapređenja opreme budu realizovani kako je predviđeno, efekti će biti veoma vidljivi.

Koji su prioriteti Transportne zajednice u narednom periodu i da li se može predvideti kada će proces usklađivanja za region Zapadnog Balkana biti završen?

- Prioriteti Transportne zajednice u narednom periodu prilično su jasni i proizlaze iz potreba regiona i pravca u kojem se kreće evropska transportna politika. Ti prioriteti su, pre svega, dalje usklađivanje sa pravilima EU, snažnija modernizacija železnice, unapređenje bezbednosti saobraćaja, razvoj održive i digitalne mobilnosti, kao i nastavak rada na uklanjanju administrativnih i operativnih prepreka na granicama.

Poseban fokus biće i na tome da razvoj infrastrukture prati i sprovođenje reformi. Drugim rečima, nije dovoljno samo graditi, potrebno je obezbediti da sistemi budu kompatibilni, efikasni i usklađeni sa evropskim standardima. U tom smislu važna su i pitanja kao što su alternativna goriva, inteligentni transportni sistemi, digitalizacija logistike i bolje upravljanje mrežama.

Kada je reč o pitanju kada će proces usklađivanja biti završen, odgovor mora biti realističan: ovo nije proces sa jednim jednostavnim završetkom. Reč je o postepenom približavanju evropskom transportnom prostoru koji obuhvata zakonodavstvo, institucije, tržišta, infrastrukturu i operativne procedure. Ovaj proces može biti značajno ubrzan, ali zahteva kontinuitet, političku volju i regionalnu saradnju. Takođe, treba imati u vidu da ovaj proces zapravo nema konačnu tačku, jer se i samo zakonodavstvo EU stalno razvija.

Najvažnije je, međutim, da se napredak ne meri samo rokovima, već konkretnim rezultatima. Ako su granice efikasnije, putevi bezbedniji, železnice konkurentnije, a pravila usklađenija sa evropskim standardima, onda se region kreće u pravom smeru. To je suština ovog procesa.

 JELENA STJEPANOVIĆ

KORIDOR 10 NIJE SAMO TRANZITNI PRAVAC, VEĆ I RAZVOJNA OSA

Kakva je uloga saobraćajnog Koridora 10, i drumskog i železničkog, za evropske i šire regionalne okvire, s obzirom na to da se povremeno pojavljuju informacije kako taj putni pravac gubi na značaju? Kako EU gleda na to, ima li osnova za takve tvrdnje?

- Koridor 10 i dalje ostaje jedan od ključnih transportnih pravaca za Srbiju, region i šire evropsko područje. Njegov značaj nije samo istorijski ili geografski, već i vrlo praktičan: povezuje jugoistočnu Evropu sa centralnom Evropom i predstavlja važnu osovinu za kretanje ljudi, robe i investicija. To se odnosi i na drumski i na železnički transport, a dugoročno je posebno važno da se oba vida razvijaju uravnoteženo i komplementarno.

Tvrdnje da Koridor 10 gubi na značaju ne deluju utemeljeno kada se posmatra širi kontekst. U današnjem evropskom okruženju, u kojem se sve više naglašava otpornost lanaca snabdevanja, diverzifikacija ruta, održivost i jača regionalna integracija, ovakvi koridori dobijaju dodatnu težinu. Evropska unija ne posmatra transportne pravce samo kroz trenutne tokove, već i kroz njihovu stratešku ulogu u budućem razvoju evropske mreže.

Za Srbiju je posebno važno da Koridor 10 ne bude samo tranzitni pravac, već i razvojna osa. On utiče na investicije, logistiku, industrijski razvoj i ukupnu konkurentnost zemlje. Zato rasprava ne bi trebalo da se vodi o tome da li njegov značaj opada, već o tome kako u potpunosti iskoristiti njegov potencijal - kroz modernizaciju infrastrukture, bolje povezivanje sa drugim koridorima i efikasnije operativno upravljanje.



/// **20**
maloprodajnih
objekata ///

**Tu smo
komsšije!**

www.styline.rs ///



BEZ ULAGANJA U LJUDE NEMA ODRŽIVOG RASTA PRIVREDE

DIGITALIZACIJA I AUTOMATIZACIJA VEĆ SADA IMAJU VIDLJIV UTICAJ NA TRŽIŠTE RADA U SRBIJI, A OČEKUJE SE DA ĆE SE TAJ PROCES DODATNO UBRZAVATI U NAREDNIM GODINAMA. PROMENE SE NE ODOSE SAMO NA NESTANAK POJEDINIH POSLOVA, VEĆ PRE SVEGA NA TRANSFORMACIJU NJIHOVE STRUKTURE I SADRŽAJA. RASTU POTREBE ZA TEHNIČKIM I DIGITALNIM ZNANJIMA, ALI ISTOVREMENO NA ZNAČAJU DOBIJAJU I TAKOZVANE „MEKE“ VEŠTINE, POPUT KOMUNIKACIJE, PRILAGODLJIVOSTI I REŠAVANJA PROBLEMA. POSLOVI POSTAJU KOMPLEKSNIJI, A OD ZAPOSLENIH SE OČEKUJE KONTINUIRANO UČENJE I USAVRŠAVANJE

Tržište rada u Srbiji na papiru deluje stabilno, ali u praksi privreda ima sve veći problem da pronađe ljude koji mogu odmah da odgovore na potrebe posla. Glavni izazovi su neusaglašenost obrazovanja i potreba tržišta, odlazak radne snage, ali i rast troškova rada koji često nije praćen rastom produktivnosti. U takvim okolnostima kompanije su primorane da ulažu više u obuke, organizaciju rada i zadržavanje zaposlenih. Rešenje se vidi u većem ulaganju u znanje i veštine, fleksibilnijim modelima rada, ali i u stabilnijem i predvidljivijem poslovnom okruženju.

Ovako poslovni ambijent iz ugla poslodavaca ocenjuje Andreja Brkić, predsednik Izvršnog odbora Unije poslodavaca Srbije. U intervjuu za Biznis.rs naš sagovornik, koji je ujedno i suvlasnik i generalni direktor kompanije AB Trade i osnivač AB Medical poliklinike, govori o ključnim izazovima sa kojima se suočava domaće tržište rada.

- Na prvi pogled statistika zaista ostavlja utisak stabilnosti – nezaposlenost je niža, zaposlenost raste. Međutim, iz ugla privrede slika je znatno složenija. Kompanije se svakodnevno suočavaju sa problemom koji se ne vidi u statistikama – nedostatkom ljudi koji mogu odmah da odgovore na konkretne zahteve radnih mesta. Danas više nije presudno pitanje koliko ljudi učestvuju na tržištu rada, već koliko njih ima praktična znanja, radne navike i odgovornost.

Postoji jasan raskorak između onoga što kandidati nude i onoga što privreda traži. Zbog toga zapošljavanje postaje

sporije, skuplje i neizvesnije. Problem više nije nezaposlenost, već zapošljivost.

U kojim sektorima je najizraženiji nedostatak radne snage?

- U građevinarstvu, transportu i logistici, ugostiteljstvu, prerađivačkoj industriji, ali i u pojedinim tehničkim i IT profesijama. Imamo situaciju da posla ima dovoljno, ali nema ljudi koji mogu da ga iznesu. Ako se ovi trendovi ne promene, nedostatak radne snage postaće jedno od ključnih ograničenja razvoja privrede.

Građevinarstvo se već godinama suočava sa ozbiljnim manjkom radnika različitih profila – od kvalifikovanih majstora do pomoćnih radnika. Slična situacija je i u transportu i logistici, gde nedostaju vozači, dispečeri i tehničko osoblje. Ugostiteljstvo je još jedan sektor koji trpi snažan pritisak, naročito tokom sezona kada potražnja za radnom snagom naglo raste. Restorani, hoteli i turistički objekti često nisu u mogućnosti da pronađu dovoljno konobara, kuvara i drugog osoblja, što direktno utiče na kvalitet usluge i obim poslovanja.

Prerađivačka industrija, takođe, beleži konstantan nedostatak radnika, posebno u proizvodnim pogonima gde je potreban kontinuiran rad i specifične veštine. Iako se često smatra da su IT i tehničke profesije bolje popunjene, i u tim oblastima postoji jaz između ponude i tražnje, naročito kada je reč o iskusnim stručnjacima.

Zajednički imenitelj svih ovih sektora jeste situacija u kojoj posla ima dovoljno, ali nema dovoljno ljudi koji mogu da ga

obave. To ne samo da usporava realizaciju projekata, već direktno ograničava rast kompanija i čitavih grana privrede. Razlozi za ovakvo stanje su dugoročni: obrazovni sistem ne proizvodi kadar u skladu sa potrebama tržišta, mladi sve ređe biraju zanatska zanimanja, a značajan deo radne snage odlazi u inostranstvo u potrazi za boljim uslovima rada i života.

Godišnje iz zemlje ode između 35.000 i 51.000 ljudi, a najčešća odredišta su Nemačka, Austrija i Slovenija, gde odlaze ne samo visokoobrazovani, već i kvalifikovani radnici, poput vozača i medicinskog osoblja. Koliko je odlazak radne snage u inostranstvo i dalje problem?

- Odlazak radne snage u inostranstvo i dalje jeste važan faktor, ali više nije jedini uzrok problema. Ranije se ovaj fenomen posmatrao kao glavni razlog manjka radnika, dok danas poslodavci sve češće ukazuju i na druge izazove. Demografski trendovi, poput starenja stanovništva i smanjenja broja radno sposobnih, dodatno utiču na potencijalno zapošljivi deo građana. Istovremeno, neusklađenost kvalifikacija sa potrebama tržišta znači da ni raspoloživi radnici često ne mogu da odgovore na konkretne zahteve poslova. Unutrašnje migracije, odnosno preseljenje iz manjih sredina u veće gradove, dodatno komplikuju situaciju, jer određeni regioni ostaju bez radne snage.

Pored toga, promenila su se i očekivanja zaposlenih. Radnici danas više pažnje posvećuju kvalitetu radnih uslova, balansu između posla i privatnog života,



BEZ UNAPREĐENJA EFIKASNOSTI, TEHNOLOŠKOG RAZVOJA I OPTIMIZACIJE PROCESA, POVEĆANJE PLATA MOŽE POSTATI OZBILJAN TERET. TO OTVARA PITANJE DUGOROČNE ODRŽIVOSTI TAKVOG MODELA RASTA, JER KOMPANIJE NE MOGU NEOGRANIČENO POVEĆAVATI TROŠKOVE BEZ POSLEDICA PO KONKURENTNOST

kao i mogućnostima za napredovanje. To utiče na njihovu spremnost da ostanu kod jednog poslodavca ili čak u zemlji.

Privreda na ove izazove reaguje prilagodavanjem. Sve više kompanija ulaže u interne obuke kako bi razvile sopstveni kadar, uvode fleksibilnije modele rada i, u pojedinim sektorima, angažuju strane radnike kako bi popunile praznine. Ipak, brzina promena na tržištu rada često nadmašuje tempo prilagodavanja, što znači da će pritisci na poslodavce ostati prisutni i u narednom periodu.

Podizanjem zarada rastu i novčane obaveze poslodavaca prema državi. Kako rast najmanjih plata, koji podstiče povećanje svih ostalih, utiče na poslovanje kompanija?

- Rast zarada je neophodan, ali bez produktivnosti postaje rizik. Sa jedne strane, povećanje plata postalo je neophodno kako bi se zadržali zaposleni i konkurentnost na tržištu rada. U uslovima manjka radne snage poslodavci su često primorani da nude bolje finansijske uslove kako bi privukli i zadržali kvalitetne radnike. Sa druge strane, problem nastaje kada rast zarada nije praćen odgovarajućim ra-

stom produktivnosti. U takvim okolnostima kompanijama direktno rastu troškovi poslovanja, što može ugroziti njihovu profitabilnost. Posebno su pogođene radno intenzivne firme, kao i one koje posluju na međunarodnom tržištu i suočavaju se sa jakom konkurencijom.

Bez unapređenja efikasnosti, tehnološkog razvoja i optimizacije procesa, povećanje plata može postati ozbiljan teret. To otvara pitanje dugoročne održivosti takvog modela rasta, jer kompanije ne mogu neograničeno povećavati troškove bez posledica po konkurentnost. Zbog toga sve veći broj poslodavaca ističe potrebu za paralelnim ulaganjima u produktivnost – kroz modernizaciju opreme, digitalizaciju poslovanja i unapređenje organizacije rada. Samo na taj način rast zarada može biti održiv i doprineti ukupnom ekonomskom razvoju.

Da li su poslodavci spremni da ulažu u dodatne obuke i usavršavanje radnika?

- Bez ulaganja u ljude nema održivog rasta privrede. U poređenju sa ranijim periodom poslodavci u Srbiji danas pokazuju znatno veću spremnost da ulažu

u obuke i razvoj zaposlenih. Razlog za to je jednostavan – sve je manje dostupnog „gotovog kadra“ koji može odmah da odgovori na zahteve posla. Kompanije su shvatile da više ne mogu da se oslanjaju isključivo na tržište rada, već moraju same da grade potrebne veštine unutar organizacije.

Sve veći broj firmi razvija interne programe obuke, mentorstva i prekvalifikacije. Novi zaposleni često prolaze kroz strukturirane programe uvođenja u posao, dok se postojećim radnicima pružaju prilike za dodatno usavršavanje i napredovanje. Ovakav pristup ne samo da povećava kompetencije zaposlenih, već doprinosi i njihovoj lojalnosti kompaniji.

Međutim, razlike između velikih i malih preduzeća su značajne. Dok velike kompanije imaju resurse da razvijaju kompleksne programe obuke, mala i srednja preduzeća često nemaju ni vremena ni finansijskih mogućnosti za takva ulaganja. To stvara dodatni jaz na tržištu rada, jer manji poslodavci teže dolaze do kvalifikovanih radnika. Zbog toga se sve češće ističe potreba za većom ulogom države u razvoju veština kroz sistem obrazovanja, subvencije i programe podrške. Bez sistemskog pristupa pojedinačni naponi kompanija neće biti dovoljni da odgovore na potrebe tržišta rada.

Mogućnost rada od kuće se sve češće smatra najvrednijom beneficijom, važnijom i od plate. Kako fleksibilni oblici rada utiču na produktivnost?

- Fleksibilni oblici rada postali su jedna od najčešće pominjanih tema u savremenom poslovanju, ali njihovi efekti na produktivnost nisu jednoznačni. U sektorima gde priroda posla to dozvoljava, poput IT-a ili određenih administrativnih poslova, oni mogu značajno povećati zadovoljstvo zaposlenih i doprineti njihovoj motivaciji. Mogućnost rada od kuće ili kombinovanog rada često pomaže kompanijama da zadrže kvalitetan kadar, posebno u konkurentnim industrijama. Zaposleni cene veću autonomiju i bolji balans između poslovnog i privatnog života, što može imati pozitivan uticaj na njihovu efikasnost.

Ipak, praksa pokazuje da potpuni rad na daljinu nije dugoročno održiv za većinu kompanija. Nedostatak direktne ko-

POSLODAVCIMA TREBA STABILNOST I PREDVIDIVOST

Država raznim programima subvencija svake godine pomaže poslodavcima da započnu ili razviju posao. Šta poslodavci danas očekuju od države?

- Iz perspektive privrede najvažnija očekivanja od države odnose se na stabilnost i predvidivost poslovnog okruženja. Kompanije ističu da im najveći problem često nije visina poreza ili pojedinačnih nameta, već neizvesnost i česte promene pravila koje otežavaju dugoročno planiranje. U takvom ambijentu čak i pozitivne mere mogu imati ograničen efekat, ukoliko nisu deo konzistentne i dugoročne politike. Poslodavci naglašavaju potrebu za jasnim pravilima igre koja se neće često menjati, jer to direktno utiče na spremnost za investiranje i zapošljavanje.

Pored toga, privreda očekuje dodatno rasterećenje rada, podsticaje za zapošljavanje i pojednostavljenje administrativnih procedura. Efikasniji i transparentniji sistem može značajno smanjiti troškove poslovanja i podstaći razvoj kompanija. Kada postoji stabilan okvir, raste poverenje u institucije, a samim tim i spremnost privrede da ulaže, širi poslovanje i otvara nova radna mesta.



U POREĐENJU SA RANIJIM PERIODOM POSLODAVCI U SRBIJI DANAS POKAZUJU ZNATNO VEĆU SPREMNOST DA ULAŽU U OBUKE I RAZVOJ ZAPOSLENIH. RAZLOG ZA TO JE JEDNOSTAVAN – SVE JE MANJE DOSTUPNOG „GOTOVOG KADRA“ KOJI MOŽE ODMAH DA ODGOVORI NA ZAHTEVE POSLA. KOMPANIJE SU SHVATILE DA VIŠE NE MOGU DA SE OSLANJAJU ISKLJUČIVO NA TRŽIŠTE RADA, VEĆ MORAJU SAME DA GRADE POTREBNE VEŠTINE UNUTAR ORGANIZACIJE

munikacije, slabija timska povezanost i otežano upravljanje procesima mogu negativno uticati na rezultate. Zbog toga se kao najefikasniji model sve češće nameće kombinacija rada iz kancelarije i rada na daljinu.

Važno je naglasiti da ne postoji univerzalno rešenje. Model rada mora biti prilagođen specifičnostima svakog sektora i konkretne kompanije. Ono što funkcionise u jednoj industriji ne mora nužno dati iste rezultate u drugoj.

Jedna od najaktuelnijih tema, kada je tržište rada u pitanju, jeste digitalizacija. Svakodnevno se postavlja pitanje da li će i koja radna mesta zameniti veštačka inteligencija. Kako će digitalizacija promeniti tržište rada?

- Ko ne ulaže u ljude neće moći da koristi tehnologiju. Digitalizacija i automatizacija već sada imaju vidljiv uticaj na tržište rada u Srbiji, a očekuje se da će se taj proces dodatno ubrzavati u narednim

godinama. Promene se ne odnose samo na nestanak pojedinih poslova, već pre svega na transformaciju njihove strukture i sadržaja. Rastu potrebe za tehničkim i digitalnim znanjima, ali istovremeno na značaju dobijaju i takozvane „meke“ veštine, poput komunikacije, prilagodljivosti i rešavanja problema. Poslovi postaju kompleksniji, a od zaposlenih se očekuje kontinuirano učenje i usavršavanje.

Automatizacija može doneti značajne uštede i povećanje efikasnosti, ali samo pod uslovom da kompanije imaju ljude koji mogu da upravljaju tim procesima. U suprotnom, tehnologija ostaje nedovoljno iskorišćena. Zbog toga se sve više ističe da digitalna transformacija nije samo tehnološko, već i kadrovsko pitanje. Kompanije koje ulažu u razvoj svojih zaposlenih biće u boljoj poziciji da iskoriste prednosti novih tehnologija.

 LJILJANA BEGOVIĆ



REGENERATIVNA POLJOPRIVREDA UZ ESG STANDARDE VODI KA OTPORNIJOJ PROIZVODNJI

NAJVEĆE PREPREKE ŠIROJ PRIMENI ESG PRINCIPA I DALJE SU OGRANIČENI FINANSIJSKI I TEHNIČKI KAPACITETI, POSEBNO KOD MALIH PROIZVOĐAČA, NEDOSTATAK STANDARDIZOVANIH METODOLOGIJA MERENJA NAPRETKA, KAO I SLOŽENI REGULATORNI ZAHTEVI. POLJOPRIVREDNICIMA SU POTREBNI DOSTUPNI MODELI FINANSIRANJA, DIGITALNI ALATI I JASNE SMERNICE KAKO BI ODRŽIVE PRAKSE POSTALE DEO SVAKODNEVNE PROIZVODNJE

ESG standardi postaju sve važniji za održivost poljoprivrede, ali njihovu širu primenu usporavaju finansijska ograničenja, nedostatak jasnih metodologija i složeni regulatorni zahtevi. Poseban fokus se stavlja na regenerativnu poljoprivredu, koja doprinosi očuvanju zemljišta, smanjenju emisija i jačanju lokalnih zajednica, iako zahteva početna ulaganja i vreme da pokaže pune efekte. Uprkos izazovima, interesovanje proizvođača raste, uz podršku investicija, edukacije i sve izraženiju ulogu finansijskih institucija, dok se u narednim godinama očekuje i snažnije usklađivanje domaće regulative sa ESG standardima.

Ovako Marjana Davidović, generalna direktorka kompanije Nestlé za Srbiju, Crnu Goru i Severnu Makedoniju, ocenjuje dosadašnju primenu ESG standarda u poslovanju. U razgovoru za Biznis.rs ona navodi da primena ESG principa u poljoprivredi danas postaje ključna za dugoročnu održivost sektora, ali kaže da postoje i određene prepreke za njihovu širu primenu.

- U praksi to znači smanjenje emisija gasova sa efektom staklene bašte kroz modernizaciju mehanizacije, primenu održivih poljoprivrednih praksi, kao i očuvanje i unapređenje biodiverziteta. U domenu socijalnih kriterijuma, ESG standardi podrazumevaju ulaganje u sigurnije radne uslove, obuke za proizvođače i jačanje lokalnih zajednica. Kada je reč o upravljanju, fokus je na transparentnosti i sledljivosti porekla sirovina.

Najveće prepreke široj primeni ESG principa i dalje su ograničeni finansijski i tehnički kapaciteti, posebno kod malih proizvođača, nedostatak standardizovanih metodologija merenja napretka, kao i složeni regulatorni zahtevi. Poljoprivrednicima su potrebni dostupni modeli

finansiranja, digitalni alati i jasne smernice kako bi održive prakse postale deo svakodnevnog proizvodnje. U tom smislu ključna je saradnja svih relevantnih aktera - državnih institucija, industrije, poslovne zajednice i samih proizvođača.

Na koji način regenerativna poljoprivreda doprinosi ispunjavanju „E“ i „S“ komponenti ESG okvira?

- Regenerativna poljoprivreda je pristup koji vraća prirodi ono što joj je godinama oduzimano intenzivnom i često iscrpljujućom proizvodnjom - ona podrazumeva očuvanje i obnavljanje zemljišta, povećanje njegove plodnosti, jačanje biodiverziteta i otpornosti useva na ekstremne vremenske uslove.

U Srbiji smo zajedno sa našim partnerima razvili konkretne projekte koji primenjuju „strip-till“ tehnologiju (sistem koji koristi minimalnu obradu tla), sadnju pokrovnih useva, upotrebu organskih đubriva i precizne agrotehničke metode poput dronova i robotike. Ovi principi pomažu da se smanji emisija CO₂, poboljša struktura zemljišta i du-

goročno očuva resurs koji je osnov svake prehrambene proizvodnje. Od pokretanja programa u Srbiji 2021. godine uložili smo više od tri miliona švajcarskih franaka kod dobavljača sušenog povrća, suncokretovog ulja i soje, a te sirovine koristimo u našoj fabrici u Surčinu. Na taj način jačamo i naš lanac snabdevanja i osnažujemo srpsku poljoprivredu.

Koje su glavne razlike između konvencionalne, održive i regenerativne poljoprivrede kada je reč o uticaju na životnu sredinu i lokalne zajednice?

- Konvencionalna poljoprivreda zasniva se na maksimizaciji prinosa kroz intenzivnu upotrebu hemijskih sredstava i obradu velikih monokulturnih površina. Iako osigurava visoku produktivnost, takav pristup dugoročno dovodi do degradacije zemljišta, smanjenja biodiverziteta i većeg zagađenja voda i vazduha.

Sa druge strane, održiva poljoprivreda nastoji da smanji negativne posledice intenzivne proizvodnje i očuva prirodne resurse. Primenom praksi poput rota-

KLJUČNA ULOGA INVESTITORA I FINANSIJSKIH INSTITUCIJA

- Finansijske institucije i investitori danas imaju ključnu ulogu u ubrzanju prelaska ka održivijim i regenerativnim modelima proizvodnje. Njihov uticaj više nije ograničen samo na obezbeđivanje kapitala, već sve više oblikuje način na koji kompanije definišu strategiju i mere uspeh.

Pre svega, kroz usmeravanje kapitala ka projektima i kompanijama koje primenjuju ESG standarde, oni šalju jasnu poruku tržištu šta predstavlja dugoročnu vrednost. Uvođenjem kriterijuma poput klimatskog uticaja, očuvanja biodiverziteta i odgovornog upravljanja resursima u procenu investicija, finansijski sektor direktno podstiče transformaciju poslovnih modela. Pored toga, finansijske institucije imaju važnu ulogu u razvoju inovativnih finansijskih instrumenata koji kompanijama omogućavaju lakši pristup kapitalu za ulaganja u regenerativnu poljoprivredu i održive lance snabdevanja - ističe Marjana Davidović.



cije useva, integralnog suzbijanja štetočina i racionalnog korišćenja vode, ona obezbeđuje stabilniju proizvodnju i manje opterećenje ekosistema.

Regenerativna poljoprivreda ide i korak dalje - njen cilj nije samo da umanjí štetu, već da obnavlja ekosisteme. Prakse poput sadnje pokrovnih useva, smanjenja ili potpunog izbegavanja obrade zemljišta i povratka organske materije u zemljište doprinose povećanju plodnosti, vezivanju ugljenika i obnovi biodiverziteta. Ovakav pristup lokalnim zajednicama donosi dugoročnu ekonomsku i klimatsku otpornost.

Koliko su domaći poljoprivrednici upoznati sa ESG principima i da li postoji dovoljno podsticaja za prelazak na regenerativne prakse?

- Kada smo 2021. godine započeli program regenerativne poljoprivrede u Srbiji taj pristup bio je nepoznanica, kako za same proizvođače, tako i za opštu javnost. Međutim, nakon značajnih investicija i edukacije poljoprivrednika tokom prethodnih godina vidimo da je njihovo interesovanje za ovaj pristup danas znatno veće. Što je još važnije, gazdinstva koja su uključena u naš program prepoznaju benefite primene regenerativnih

praksi i pozitivne efekte koje one imaju na njihovo zemljište.

Važan iskorak predstavlja i činjenica da je regenerativna poljoprivreda prvi put prepoznata u novoj Strategiji poljoprivrede i ruralnog razvoja Srbije za period od 2025. do 2034. godine, što vidimo kao rezultat zajedničkog rada i doprinosa različitih aktera u ekosistemu - privatnog sektora, poslovne zajednice, nadležnih institucija i eksperata - i jasan signal proizvođačima da je to pravac za budućnost.

Koji su najvažniji pokazatelji (indikatori) za merenje uspešnosti regenerativne poljoprivrede u ESG izveštajima?

- Uspešnost regenerativne poljoprivrede danas se najviše meri kroz konkretne rezultate na terenu. Najvažniji ekološki indikatori uključuju povećanje organske materije u zemljištu i bolju biološku aktivnost, što su ključni pokazatelji oporavka biodiverziteta. Naravno, glavni pokazatelj je smanjenje emisija i veća sposobnost zemljišta da skladišti ugljenik, što je jedan od ključnih ciljeva ovog pristupa.

Sa društvene strane, važni indikatori su ekonomska stabilnost poljoprivrednih proizvođača i njihov kvalitet života, stabilnost lanca snabdevanja i dobrobit lokal-

nih zajednica, dok je u oblasti upravljanja ključni aspekt transparentno praćenje podataka kroz digitalne tehnologije i sisteme za merenja, praćenje i verifikaciju efekata programa regenerativne poljoprivrede, što osigurava verodostojno izveštavanje.

Kako prelazak na regenerativnu poljoprivredu utiče na profitabilnost gazdinstava na kraći i duži rok?

- Kratkoročno posmatrano, prelazak na regenerativnu poljoprivredu iziskuje značajna početna ulaganja, pre svega u mehanizaciju i edukaciju, ali i otvara pitanja o stabilnosti volumena proizvodnje i kontinuitetu snabdevanja. Proizvođači zato ponekad mogu da budu oprezni pri tranziciji jer je za vidljive efekte regenerativnih praksi često potrebno od tri do pet godina.

Međutim, dugoročno gledano, ovaj pristup ima računicu. Na primer, primena „strip-till“ metode podrazumeva upotrebu samo jedne mašine, sa jednom do dve radne operacije do momenta setve, čime se doprinosi značajnoj optimizaciji korišćenja i resursa i energije. Konkretno, ova tehnika smanjuje potrošnju fosilnih goriva i do 70 odsto, čime se znatno smanjuju emisije štetnih gasova, a zamena mineralnih đubriva organskim donosi dodatne benefite.

Da li se može očekivati da će regulativa u Srbiji i regionu u skorije vreme obavezati kompanije u agrosektoru na ESG izveštavanje i primenu održivih praksi?

- U ovom trenutku ESG izveštavanje u Srbiji nije u potpunosti obavezno za sve kompanije, ali već postoji određeni nivo regulative kroz nefinansijsko izveštavanje za velike subjekte od javnog interesa. Istovremeno, kompanije koje posluju sa Evropskom unijom ili su deo međunarodnih lanaca vrednosti već danas proaktivno usklađuju svoje poslovanje sa ESG standardima.

Realno je očekivati da će u narednim godinama doći do daljeg usklađivanja domaće regulative sa evropskim okvirom. Međutim, ono što je možda još važnije jeste da će tržište i lanci snabdevanja često biti brži od same regulative, jer će kompanije koje žele da ostanu konkurentne biti podstaknute da implementiraju ESG principe i pre nego što oni postanu formalna obaveza.

LJILJANA BEGOVIĆ

MCMXCII



**PROJEKTOVANJE
MEGA PLUS DOO**



*projektovanje
legalizacija
nadzor*



Gundulićev Venac 5 11000 Beograd
063/539 090 063/15 555 16 011/322 32 06
www.megaplus.rs office@megaplus.rs

**STR
NAR**

**PRODAVNICA
MEŠOVITE
ROBE
DISKONT
PIĆA**

Kralja Petra I 127
38220 Kosovska Mitrovica

028/422 339
065/30 75 060
064/30 75 060





BIZNIS.RS DODELIO PRIZNANJA ČETVRTU GODINU ZAREDOM

„ŽENE U BIZNISU“ OKUPILE PREDUZETNICE KOJE MENJAJU EKONOMIJU

U SVETU KOJI DOLAZI VAŽNO JE AFIRMISATI VREDNOSTI U KOJE VERUJEMO I NE DOZVOLITI DA SE POŠTENJE POSMATRA KAO NAINVNOST. BEZ ETIČKOG POSLOVANJA SVI DUGOROČNO GUBIMO, JER PREDUZETNIŠTVO MOŽE DAVATI TRAJNE REZULTATE SAMO AKO JE ZASNOVANO NA ETICI – ŠTO PREDSTAVLJA JEDNU OD KLJUČNIH POTREBA SAVREMENOG DRUŠTVA

Portal Biznis.rs uspešno je realizovao četvrtu po redu kampanju „Žene u biznisu“, koja je završena svečanom ceremonijom održanom 26. marta u Sava centru. Događaj je okupio oko 300 poslovnih žena, preduzetnica, predstavnica kompanija i institucija, potvrdivši rastući značaj ženskog preduzetništva u domaćoj ekonomiji.

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku i Agencije za privredne registre, žene u Srbiji učestvuju sa oko

jednom trećinom u vlasništvu nad privrednim subjektima - preciznije između 27 i 34 odsto, dok je njihov udeo među preduzetnicima još izraženiji u određenim sektorima usluga. Ipak, iza tih brojeva krije se složenija slika: žene se i dalje ređe odlučuju na pokretanje biznisa u kapitalno intenzivnim delatnostima, teže dolaze do finansiranja, a češće posluju u mikro i malim preduzećima.

Događaj na kome su svoje iskustvo predstavile istaknute žene – stručnjaci i

lideri u privredi – i ove godine je naglasio snagu, upornost i inovativnost žena u biznisu, i pružio prostor za razmenu iskustava, povezivanje i osnaživanje, što je danas važnije nego ikada.

Udovički: Suština je u ravnopravnosti, a ne u poistovećivanju

Prva govornica na konferenciji „Žene u biznisu“ bila je dr Kori Udovički, ekonomistkinja i osnivači Centra za visoke



FOTO: PETAR PETROVIĆ

ekonomske studije (CEVES), bivša potpredsednica Vlade Srbije i ministarka državne uprave i lokalne samouprave. Udovički je i bivša guvernerka Narodne banke Srbije, a pored toga radila je i na međunarodnim pozicijama u okviru Ujedinjenih nacija, uključujući funkcije asistenta generalnog sekretara i direktora regionalnog biroa UNDP-a za Evropu i Zajednicu nezavisnih država.

Njeno izlaganje bilo je fokusirano na strateške prednosti uključivanja žena u ekonomiju i njihov doprinos razvoju lokalnih i nacionalnih zajednica.

Govoreći o poslovanju naglasila je važnost timskog rada i ukazala da se žene često opredeljuju za oblasti koje su im bliže i poznatije. Podsetila je na istraživanje sa Vol Strita: „Žene menadžeri fondova preuzimaju manje rizike, ali dugoročno ostvaruju bolje rezultate“, uz napomenu da oprez često prati i određena doza straha.

Udovički je naglasila i da je – iako su statistički podaci APR-a i RZS-a tačni,



Kori Udovički



Nevena Marčeta



kada su u pitanju svi pravni subjekti – udeo žena vlasnica biznisa u privrednim društvima (firmama) sa pet ili više zaposlenih izuzetno nizak, tek oko 14 procenata, što pokazuje ograničen dolet ženskog preduzetništva u velikim sistemima.

Naglasila je da žene nisu bolje od muškaraca, niti treba da teže da budu iste kao oni – suština je u ravnopravnosti, a ne u poistovećivanju.

Na kraju, poručila je da je u svetu koji dolazi važno afirmisati vrednosti u koje verujemo i ne dozvoliti da se poštenje posmatra kao naivnost. Istakla je da bez etičkog poslovanja svi dugoročno gubimo, jer preduzetništvo može davati trajne rezultate samo ako je zasnovano na

etici – što predstavlja jednu od ključnih potreba savremenog društva.

Marčeta: Ženski biznisi u Srbiji uglavnom manji i fokusirani na lokalna tržišta

Među govornicama je bila i Nevena Marčeta, šefica Jedinice za EU politike i razvoj EU projekata u Nacionalnoj alijansi za lokalni ekonomski razvoj (NALED). Ona je predstavila praktična iskustva u jačanju lokalnih biznisa i konkretne alate koji ženama pomažu da unaprede svoje poslovanje.

Ona je napomenula da su ženski biznisi u Srbiji uglavnom manji i fokusirani na lokalna tržišta, ali da sve više žena

pokreće sopstvene kompanije iz želje, a ne iz nužde.

- To pokazuje da žene imaju jasnu viziju i spremne su da ulažu u svoj razvoj. Fokus na obrazovanje, inovacije i detalje pomaže da poslovanje opstane i raste, čak i kada imate manje vremena zbog drugih obaveza - dodala je ona.

Posebno je istakla značaj EU fondova i međunarodnih programa.

- Mnoge preduzetnice još nisu upoznale sa EU fondovima, a oni predstavljaju jedan od najvećih finansijskih izvora i ključni su za jačanje i širenje biznisa. Saradnja sa kompanijama širom Evrope ili institutima može unaprediti proizvod, omogućiti širenje poslovanja i otvoriti nove prilike.



FOTO: PETAR PETROVIĆ

Marčeta je naglasila dve ključne poruke.

- Inovacije i jačanje konkurentnosti su prioriteta i Evrope i Srbije. Agenda održivosti EU fondova nije samo zaštita životne sredine, već i način da biznisi postanu otporniji i dugoročno razvijeni.

Poseban trenutak ovogodišnje manifestacije bilo je predstavljanje izložbe o značaju vode, koju je pripremila Snežana Pavlović, direktorka kompanije Planinka AD Kuršumljija, poznate po brendu Prolom voda.

- Radimo ozbiljno, ali sam sigurna da svaka od nas nosi beskrajnu kreativnost. Važno je da pored posla pronađemo i lepe stvari koje nas zanimaju, i da svaki deo naše ženske ličnosti promovimo

i negujemo - poručila je Snežana Pavlović.

Panel-diskusija: Žene izuzetno sposobne da uspešno vode biznis

Program je potom nastavljen panel-diskusijom, na kojoj su učestvovala direktorka i vlasnice uspešnih kompanija. Tema diskusije obuhvatila je izazove u vođenju biznisa, strategije rasta i savete za preduzetnice, ali i širu poruku o ženskoj sposobnosti i upornosti u poslovnom svetu.

Slavica Škorić, direktorka preduzeća Taff Line iz Beograda, koja se bavi proizvodnjom i prodajom promo materijala, uključujući promo displeje, autografike,

digitalnu štampu i reklamne materijale, govorila je o važnosti prilagođavanja proizvoda potrebama klijenata i stalnih inovacija kako bi firma opstala i rasla na konkurentnom tržištu.

Tatjana Lazarević, direktorka akcionarskog društva Eurogru, koje se bavi upravljanjem i iznajmljivanjem nekretnina, predstavila je svoj poslovni put i iskustva u vođenju firme. Naglasila je da je za uspeh ključno biti posvećen poslu i uložiti mnogo truda, bez obzira na pol.

Tamara Maksimović, direktorka kraljevačke Inter Cont-Trade, trgovine građevinskog materijala, istakla je značaj digitalizacije i prisustva na internetu za rast malih i srednjih preduzeća. Njeno iskustvo pokazuje da uspeh zahteva po-



BIZNIS.RS DODELIO PRIZNANJA ČETVRTU GODINU ZAREDOM



svećenost, kontinuirano praćenje trendova i prilagođavanje potrebama kupaca.

Danijela Simić, vlasnica i direktorka inženjeringa i tehničke pripreme u ADUT gradnji, govorila je o balansiranju profesionalnog i privatnog života. Istakla je da žene mogu da iznesu svaki posao, ali i da muškarci mogu oba-

viti veliki deo tradicionalno ženskih poslova.

- Kada završim sa poslom moram da odvedem decu na trening i sigurna sam da ne postoji posao koji žena ne može da obavi. Vođenje firme znači više rada nego što ste očekivali, ali donosi iskustvo i sposobnost da se prevaziđu svi izazovi - rekla je Simić.

Sve učesnice složile su se da žene poseduju izuzetnu sposobnost da uspešno vode biznis. Kroz kratka izlaganja o svojim kompanijama i poslovnom putu, panelistkinje su pokazale da uspehi ne dolaze sami od sebe, već kroz posvećenost, strateško planiranje i spremnost da se premoste prepreke – poruka koja





može biti inspiracija svim preduzetnicama.

Završni deo manifestacije bio je posvećen dodeli priznanja „Žene u biznisu“ najuspešnijim preduzetnicama, koje su svojim radom i inovacijama pokazale kako upornost, znanje i kreativnost mogu oblikovati snažnu i održivu

privredu. Ceremonija je bila i podsetnik da žensko preduzetništvo nije samo pitanje ravnopravnosti, već i važan faktor ekonomskog razvoja i osnaživanja zajednica.

Uprkos izazovima sa kojima se žene u biznisu i dalje suočavaju, konferencija je pokazala da ovakvi skupovi imaju

mnogo veću vrednost od same razmene iskustava. Oni otvaraju neka od najvažnijih pitanja poput kako unaprediti pristup kapitalu, ojačati institucionalnu podršku i stvoriti okruženje u kojem žene mogu lakše skalirati svoje poslovanje.

 **MIRJANA CAKIĆ
MARKO MILADINOVIĆ**



CECA
skin care

TRETMANI NEGE LICA

ANTI AGE TRETMANI

SPECIJALIZOVANI CENTAR
REVIDERM

*Neka Vaša koža
uvek bude
negovana i lepa!*

Draška Redepa 6
21000 Novi Sad
064 124 18 99

cecaskincare Ceca Skin Care

MIKONIK

Bulevar Patrijarha Pavla 1A
21000 Novi Sad
064/115 30 31
mikonikdoo@gmail.com www.mikonik.rs

PRODAJA,
MONTAŽA,
SERVIS I
REMONT
LIFTOVA

LUKA
BAČKA PALANKA

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

uniko

VITALORG

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

Apoteka

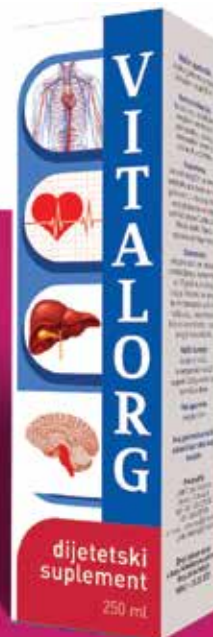
Vojvode Radomira Putnika 8, Loznica 063 539 234

UNIKO d.o.o.

Kralja Petra I 50/15 15300 Loznica

064 439 25 56

uniko.doo@gmail.com



Кафана Под Лозом 78

Hercegovačka 31e
11080 Beograd, Zemun
060/130 3101
rica.zoran@gmail.com
www.kafanapodlozom78.rs



САМОСТАЛНИ СИНДИКАТ
ЕСТРАДНИХ УМЕТНИКА
И ИЗВОЂАЧА СРБИЈЕ

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





Dragiše Brašovana 14 d
21000 Novi Sad

063/ 81 55 755
021/ 63 50 895

info@fornix.rs
www.fornix.rs

TEHNIČKA PODRŠKA ZA UČENJE NA DALJINU

Administracija i tehnička podrška
Razvoj digitalnih nastavnih materijala
Individualne i grupne obuke



Hadži Popović

VINARIJA
HADŽI POPOVIĆ

Gde je svaka boca vina
jedna priča

Vinogradarska 167
22329 Stari Slankamen

+381 (0)69 722 799

office@vinarijahadzipopovic.rs
www.vinarijahadzipopovic.rs



AKCIJE NLB BANKE I DALJE DAJU BOLJI PRINOS OD ŠTEDNOG DEPOZITA POLOŽENOG U ISTOJ BANCJI



Vladan Pavlović

Star Finance

Za investitora koji razmišlja šta da uradi sa slobodnim kapitalom – ostaviti ga na štednom depozitu uz prinos od 2,5 do 3,0 odsto ili investirati u akciju NLB banke uz dividendni prinos od šest do osam odsto i potencijal daljeg rasta cene, matematika se čini jasnom, naročito ako postoji spremnost da se prihvati umereni rizik. NLB nudi jednu od najatraktivnijih kombinacija dividende, rasta i vrednovanja u celoj regiji, sa jakim poslovnim modelom i konzistentnom politikom vraćanja vrednosti akcionarima.

Svakako, radi se o investiciji u akcije, a ne o garantovanoj štednoj stopi. Vrednost akcije može da padne, dividenda može biti manja od predviđene, a geopolitički i makroekonomski rizici su realni. Iz tog razloga porediti štedni depozit sa aktivnim (kapitalni dobitak) i pasivnim prinosom akcije (dividendu) nije sasvim prikladno, ali mislim da zavređuje pažnju jer akcije NLB Banke ipak ne možemo klasifikovati u spekulativne i veoma rizične hartije.

Banka predstavlja jednu od najatraktivnijih investicionih priča na prostoru bivše Jugoslavije i šire regije jugoistočne Evrope poslednjih godina. U 2025. godini ostvarila je neto profit od 503 miliona evra, a analitičari predviđaju nastavak rasta – poslednji konsenzus (dostupan na sajtu banke) je već zastareo i verovatno će biti revidiran na više uoči objave kvartalnih rezultata. Očekujem da revidirane projekcije pokažu rast profita ka ili čak i više od 600 miliona evra do 2028. godine. Ovakav profil rasta, u kombinaciji sa izuzetno atraktivnom dividendnom politikom i solidnom kapitalnom pozicijom, čini NLB akciju znatno interesantnijom od klasičnog štednog depozita.

Dividendni prinos vidno nadmašuje kamatu na štednju, ali rizik nije srazmerno veći. Naime, isti taj prinos dokle god banka dobro posluje i dokle god je makro okruženje povoljno služi kao kočnica za pad cene akcije i za sada nije takozvani „value trap“, tačnije nemamo situaciju u kojoj akcionar prima dobar prinos od dividende, a gubi osnovni kapital uložen u akcije. Naprotiv, ova akcija poslednjih godina isporučuje i rastuću dividendu i kapitalni dobitak, a sve su šanse da se to desi i u budućnosti, osim ako tekuća kriza sa energentima izazvana ratom u Iranu ne izazove veći ekonomski šok i novi talas inflacije u Evropi (naravno i kod

nas). No, čak i tada, depozit u banci biće realno oštećen inflacijom, dok će ista ta inflacija proći kroz banku u vidu većeg iznosa kredita i provizija, a možda i veće dividende, ako ne dođe do dramatičnijeg uvećanja troškova rizika.

Ove godine banka će verovatno predložiti dividendu od 13,9 evra po akciji, što pri ceni akcije od 210 evra (na kraju marta 2026. godine) predstavlja prinos od 6,6 odsto bruto ili 4,9 odsto neto ako se uračuna porez na dividendu u Sloveniji. S obzirom na to da se u sadašnjim okolnostima očekuje dalji rast profita i da je adekvatnost kapitala više nego dovoljna, ovaj prinos od dividende bi u normalnim okolnostima morao da raste narednih godina ka neto stopama od šest do sedam odsto, čime bi dao i direktan podsticaj ceni akcije da dalje napreduje, jer se prinos svakako ne bi mogao održati na tako visokim nivoima – došlo bi do cenovne aprecijacije akcije i on bi se morao normalizovati na nekim nižim nivoima. Naravno, trenutno se nalazimo u specifičnom trenutku, rat sa Iranom donosi mnogo izazova i nepoznanica, pa berza i dalje ne može da proceni koji će konačni udar on imati po tržište energenata i posledično na sva ostala ekonomska kretanja, pa i na poslovanje banke, i zato cena ove akcije sada stagnira.

Doza neizvesnosti definitivno postoji i to je uvek karakteristika ulaganja u akcije. U slučaju depozita toga nema. Glavni rizik je inflacija. Ipak, teško je ne primetiti da ono što čini poslovni model banke posebno otpornim jeste struktura finansiranja – tačnije, upravo pitanje depozita. Naime, stanovnici Balkana drže ogromne iznose na tekućim računima uz minimalne kamate – depozitna baza banke iznosi 24,5 milijardi evra, pri čemu je prosečna kamatna stopa na depozite svega oko 0,5 odsto, jer je većina uloga po viđenju. Inače, ovo nije usamljeni primer, slično je i u ostalim bankama. Ova izuzetno jeftina pasiva direktno se pretvara u visoku neto kamatnu maržu, koja se stabilizovala na oko 3,2 odsto i sada zajedno sa kreditnim volumenom treba da omogući dalji rast prihoda banke. Tako, paradoksalno, upravo štediške finansiraju one smelije koji investiraju u akcije banke i kupe isplaćene dividene. Na kraju ističem da ovo nije poziv za kupovinu akcija NLB banke već samo jedna teorijska opservacija uočenih trendova na regionalnom finansijskom nebu.

STEVANOVIĆ RDM GROUP

PROIZVODNJA I OTKUP ŽITARICA
KUKURUZ, PŠENICA, SOJA, SUNCOKRET

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



OSN

2005

VASILIC DOO

UGRADNJA KIP UREDAJA
PRODAJA POLUPRIKOLICA
PRODAJA HIDRAULIČNIH
DELOVA

7 Sekretara Skoja 39
Kragujevac

+381 61 218 22 25
+381 64 923 17 75

vasilicdoo@gmail.com
www.vasilic.rs



IZA KULISA



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

Kripto je poslednjih meseci prilično skrajnut iz glavnog toka vesti. Prošle godine naslovnice su bile rezervisane za AI, a odnedavno dominiraju geopolitičke teme, pa je kripto dodatno izgurao iz fokusa. U takvom okruženju lako se stvara utisak da se na kripto tržištu „ništa posebno ne dešava“, jer nema dramatičnih skokova cena i spektakularnih bankrota. Ipak, kao i u prethodnim „tihim“ fazama, dok svet gleda negde drugde u pozadini se dešavaju potezi koji mogu trajno da promene način na koji funkcionišu finansije.

Jedan od kripto giganta Kraken dobio je preko svoje bankarske jedinice Kraken Financial takozvani master account u FED-u, odnosno direktan pristup ključnim platnim sistemima kao što su Fedwire i ACH. Umesto da se oslanja na posredničke banke, Kraken sada može da ulazi u srce američkog platnog sistema, što znači brže i jeftinije transfere fiat sredstava, ali i mnogo stabilniji operativni model za institucionalne klijente i profesionalne trejdere. Ovakav pristup je do sada bio praktično rezervisan za tradicionalne banke i kreditne unije, pa činjenica da ga dobija kripto firma predstavlja presedan koji širi prostor i drugim regulisanim akterima iz web3 sveta.

Za industriju koja je godinama bila na margini i u stalnom strahu oko zatvaranja bankovnih računa, ovakav iskorak menja igru. Manji je operativni rizik, veće je poverenje partnera, a regulatorna poruka je jasna: kripto kompanije koje poštuju pravila mogu da dobiju mesto unutar zvanične finansijske infrastrukture, umesto da zauvek stoje ispred vrata.

Istovremeno, na strani tradicionalnih tržišta Nasdaq je dobio odobrenje SEC-a da pokrene pi-

lot program trgovanja tokenizovanim hartijama od vrednosti, čime otvara vrata za to da se akcije i ETF-ovi trguju i kao „klasične“ hartije i kao tokeni na blokčejnu. Pilot obuhvata akcije iz Russell 1000 indeksa i velike indeksne ETF-ove (S&P 500, Nasdaq-100), pri čemu tokenizovane i netokenizovane verzije dele isti ticker, CUSIP i investiciona prava – razlika je u infrastrukturi poravnanja, koja kod tokenizovanih instrumenata ide preko blokčejna. Praktično, investitor i dalje kupuje istu akciju, sa istim pravom na dividende i glasačka prava, ali se vlasništvo vodi i razmenjuje u obliku tokena, što otvara mogućnost za brže poravnanje, precizniji i transparentniji registar vlasnika i efikasnije operacije u pozadini.

U slučaju bilo kakvih problema, transakcija automatski „pada nazad“ na tradicionalni mehanizam poravnanja, stvarajući hibridni sistem koji spaja sigurnost postojećih klirinških kuća sa fleksibilnošću blokčejn tehnologije. Time se rizik kontrolisano testira, dok se istovremeno postavlja osnova za buduće modele 24/7 trgovanja, instant poravnanja i tokenizovanih real-world assets (RWA) koji mogu raditi bez obzira na radno vreme berzi.

Zajednički imenitelj ova dva događaja je postepeno spajanje sveta kriptu i tradicionalnih finansija u jednu, međusobno povezanu infrastrukturu. Upravo zato odsustvo bombastičnih naslova iz kripto sveta ne znači da se „ništa ne dešava“ - naprotiv, ključne promene trenutno se dešavaju na nivou infrastrukture, gde se definiše kako će novac cirkulisati narednih decenija. Kada se mediji ponovo zažele kripto priča, vrlo je moguće da će granica između tradicionalnih finansija i kripto sveta već biti toliko zamagljena da će biti teško reći gde jedno prestaje, a drugo počinje.

SUR MARA

011 / 24 55 125



Novopazarska 14
11000 Beograd, Vračar



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

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

Kraljevića Marka 11
21000 Novi Sad

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

institut@izp.rs
www.izp.rs



AI U BANKARSTVU: OD FOBO DO FOMO



Kosta Andrić
izvršni direktor
ICT Hub

Kada razgovaramo o veštačkoj inteligenciji u velikim organizacijama, pogotovo u bankama, razgovor vrlo brzo ode na tehnologiju. Koji alat, koji vendor, koji model, koliko košta? To je prirodna reakcija jer tehnologija deluje kao najopipljiviji deo cele priče. Međutim, iz iskustva koje smo imali radeći sa velikim sistemima vrlo brzo postane jasno da AI uopšte nije prvenstveno tehnološko pitanje. Ono je pitanje načina upravljanja organizacijom.

Velike banke su godinama gradile procese koji su stabilni, kontrolisani i regulatorno usklađeni. Ljudi u tim sistemima znaju kako banka funkcioniše do najsitnijih detalja. Znaju gde su rizici, gde su uska grla, gde se donose odluke. Upravo zato AI u takvom okruženju ne može da se uvede kao još jedan softver. Ako se tako posmatra, završi kao pilot koji nikada ne izađe iz pilot faze.

Zato smo ovu diskusiju i otvorili iz jednog drugog ugla. Ne kao tehnološku temu, već kao upravljačku temu. AI menja način na koji se raspoređuje kapital, kako se organizuju timovi, kako se meri produktivnost i gde se zapravo stvara konkurentna prednost. U bankarstvu to postaje posebno vidljivo jer su procesi kompleksni, podaci brojni, a margine pod stalnim pritiskom.

Jedna od zanimljivih stvari koje danas vidimo na tržištu je da skoro sve finansijske institucije već koriste neku formu veštačke inteligencije. Međutim, vrlo mali broj uspeva da je zaista skalira kroz celu organizaciju. Razlog za to je prilično jednostavan. AI vrlo brzo pokaže gde su organizacioni problemi. Ako su procesi fragmentirani, ako su podaci neusklađeni ili ako vlasništvo nad odlukama nije jasno, tehnologija to samo dodatno ogoli.

Zato često govorimo da AI ne popravlja procese. Ona ih pojačava. Ako je proces loš, postaće lošiji u još kraćem roku. Ako je dobar, postaće izuzetno efikasan.

Drugi važan aspekt je ljudski faktor. U velikim sistemima reakcije na AI su vrlo različite. Neki ljudi su uzbuđeni jer vide priliku da rade brže i pametnije. Neki su skeptični. Neki su zabrinuti. Sve su to normalne reakcije. Često to opisujemo kroz jednu jednostavnu dinamiku koju danas vidimo u mnogim organizacijama: FOBO i FOMO.

FOBO je „fear of becoming obsolete“ - strah da će tehnologija promeniti ulogu, način rada ili vrednost nečijeg znanja. Sa druge strane je FOMO - „Fear of missing out“, strah da će neko drugi brže naučiti kako da koristi tehnologiju i time steći prednost. Na kraju, svaka organizacija mora da pomogne ljudima da naprave taj prelaz iz FOBO u FOMO.

U praksi smo videli da usvajanje tehnologije počinje tek onda kada ljudi počnu da je koriste u sopstvenom radu, na konkretnim zadacima koje imaju svaki dan. Zato se AI transformacija retko dešava kroz jednu veliku odluku ili jedan projekat. Mnogo češće počinje kroz male, konkretne promene, jedan proces koji se pojednostavi, jedan tim koji eksperimentiše, jedan „use case“ koji pokaže merljiv rezultat. Iz tih primera organizacija počinje da gradi samopouzdanje i razumevanje kako AI zaista funkcioniše.

U bankarskom sektoru to se vrlo jasno vidi u oblastima kao što su obrada dokumenata, kreditna analiza, upravljanje znanjem ili rad kontakt centara. Tu AI vrlo brzo pokaže vrednost jer su procesi veliki, ponavljajući i opterećeni manuelnim radom. Kada se tu napravi pomak, efekat se vidi i na troškovima i na brzini usluge.

Međutim, prava promena se dešava tek kada se AI posmatra kao deo operativnog modela. Tada više ne govorimo samo o alatima, već o tome kako banka donosi odluke, kako organizuje rad i gde želi da gradi svoju konkurentsku prednost u narednim godinama.

U tom smislu, pitanje AI-a u bankarstvu danas više nije eksperiment. Ono postaje pitanje brzine organizacionog učenja. Banke koje uspeju da brzo povežu ljude, procese i podatke oko konkretnih poslovnih problema počecće da vide efekte mnogo ranije. Ne zato što imaju bolju tehnologiju, već zato što su brže uspele da je uključe u svakodnevni rad.

Na kraju, pitanje koje svaka organizacija mora sebi da postavi nije da li će koristiti AI. To pitanje je već rešeno. Pravo pitanje je gde želi da bude na toj krivi razvoja. Da li će AI ostati na nivou pojedinačnih alata i pilot-projekata ili će postati deo načina na koji organizacija funkcioniše?

Tu odluku ne donosi tehnologija. Na kraju, to je pitanje liderstva.



NIKADA NISMO IMALI VIŠE LIDERA, A MANJE POVERENJA

LIDERI MISLE DA SU TRANSPARENTNI, A ZAPOSLENI KAŽU DA INFORMACIJE KASNE ILI NE POSTOJE. LIDERI MISLE DA SLUŠAJU, A ZAPOSLENI KAŽU DA SE NIŠTA NE MENJA. LIDERI MISLE DA KOMUNICIRAJU, A ZAPOSLENI NEMAJU POJMA ZAŠTO SE DONOSE ODLUKE KOJE SE DONOSE. SVE OVO GOVORI DA SE ODNOS IZMEĐU LIDERA I ZAPOSLENIH ZNAČAJNO PROMENIO I DA ZAHTEVA SISTEMSKI NOVA PODEŠAVANJA

Ovogodišnja tema je odgovor ne samo na stanje u HR-u, već pre svega na realnost u kojoj živimo. Živimo u vremenu u kojem se sve oko nas rapidno menja - tržište, tehnologija, politička i socijalna dešavanja, način rada i očekivanja ljudi. Ali u svemu tome postoji jedna stvar koja se nije promenila dovoljno brzo, a to je - način na koji vodimo organizacije. I tu nastaje problem. Jer nikada nismo imali više lidera, a manje poverenja. Nikada više bavljenja ljudima, a manje angažovanosti. Dakle, nešto tu ne radi i suštinsko pitanje je: šta se dešava sa liderima i zašto?

Ovako aktuelni trenutak HR profesije u razgovoru za Biznis.rs objašnjava Tijana Bejatović, programska direktorka HR Experience, konferencije koju Infostud ove godine organizuje 28. maja u Sava centru. Ona tvrdi da su sistemi ono što zapravo oblikuje ponašanje i kulturu rada u kompaniji i preispituje današnju ulogu lidera, ali i kompletnih odeljenja za ljudske resurse, koja su često između čekića i nakovnja”.

U najavi ovogodišnje konferencije pominjete pojam „liderskog pozorišta“. Kako biste ga definisali u praksi i koji su najčešći signali da se organizacija nalazi upravo u toj vrsti disbalansa?

- Lidersko pozorište je ukratko “spolja gladac, unutra jadic”. Dakle sve izgleda kao dobar primer poslovne i liderske prakse, a u suštini sve je na staklenim nogama. Najčešći signal tog disbalansa je nepoverenje, jer je velika razlika između onoga što lideri misle da rade i onoga šta ljudi doživljavaju. Sledeći signali su tišina među zaposlenima i letargija, a onda svi ostali signali koji po

svom uticaju na ljude i biznis samo kasadno idu iz goreg u još gore.

Koliko je dubok jaz između onoga što lideri veruju da rade dobro i onoga što zaposleni zaista doživljavaju? Da li imate primere ili obrasce koji se ponavljaju u različitim kompanijama?

- Taj jaz je veći nego što većina kompanija i lidera žele da priznaju. Imamo podatke koji pokazuju da lideri na tržištu veruju da je svega petina ljudi nezadovoljna i da razmišlja o odlasku. Realnost je da ih je više od pola. Dakle, to nije razlika u percepciji, već život u paralelnim realnostima.

I ja ovo razilaženje svakodnevno viđam u svom poslu. Lideri misle da su transparentni, a zaposleni kažu da informacije kasne ili ne postoje. Lideri misle da slušaju, a zaposleni kažu da se ništa ne menja. Lideri misle da komuniciraju, a zaposleni nemaju pojma zašto se donose odluke koje se donose. Sve ovo govori da se odnos između lidera i zaposlenih značajno promenio i da zahteva sistemski nova podešavanja.

Često se fokus stavlja na razvoj „boljih lidera“, ali vi naglašavate da je rešenje

u sistemima. Šta to konkretno znači – koje systemske promene organizacije najčešće izbegavaju?

- To znači da pojedinac ne može da pobedi sistem. Vi možete da imate sjajnog lidera u svojoj kompaniji, koga ste ili zaposlili ili ste ga razvili kroz set treninga. Ali, ako vaši HR procesi rade tako da nagrađujete kratkoročne rezultate umesto dugoročni razvoj, promovirate ljude samo po rezultatima, a ne i po ponašanju, merite samo output, a ne način na koji se do njega dolazi... taj lider će ili da se prilagodi takvom sistemu ili će da ode.

Sistemi su ono što zapravo oblikuje ponašanje i kulturu rada u kompaniji, a na tim sistemima se onda grade lideršip akademije i slično.

HR se tradicionalno vidi kao deo rešenja, ali vi otvarate i pitanje njegove odgovornosti. Koje HR prakse danas zapravo doprinose problemu i zašto ih je tako teško promeniti?

- HR je često između čekića i nakovnja, jer sa jedne strane treba da podrži biznis, a sa druge strane treba da štiti ljude. I tu često upadne u zamku da održava status quo. A taj status quo je najčešće stavljanje fokusa na zadovoljstvo zapo-

DA LI REZULTAT OPRAVDAVA SVE?

Koji su to ključni mehanizmi koji štite neefikasne ili loše lidere u organizacijama i ko ih zapravo održava?

- Ima ih nekoliko i svi su prilično normalizovani kod nas. Prvi je da “rezultat opravdava sve”. Ako neko ima pozitivne brojeke i pravi novac mnogo toga mu se prašta. Drugi je nedostatak smislenog redovnog feedbacka. Ljudi ne govore šta stvarno misle i nemaju naviku da to rade redovno.

Treći je da postoje HR procesi – evaluacije 360, trening i razvoj, kompetencije, engagement survey, ali bez sistema implementacije realnih posledica. I četvrti, možda najvažniji, je kultura ćutanja. Svi vide problem, a niko ga ne adresira.



INTERVJU: TIJANA BEJATOVIĆ, PROGRAMSKA DIREKTORKA KONFERENCIJE HR EXPERIENCE



slenih umesto na engagement i njegov stvaran uticaj na biznis rezultate.

I onda imate gomilu inicijativa koje lepo izgledaju, a ne služe ničemu, zatim komunikaciju koja „pegla“ realnost umesto da je objasni, ili - moje omiljeno - carewashing. Pričate o wellbeingu, a ljudi su preopterećeni. Pričate o važnosti razvoja ljudi, a oni nemaju vremena i koncentraciju da odu na trening. To svakako nije zla namera, već pokušaj da se balansira sistem koji sam po sebi nije dobro postavljen.

Koliko je srpski poslovni kontekst specifičan kada govorimo o ovim temama – da li postoje kulturni obrasci koji dodatno otežavaju promene u organizacijama?

- Specifičan je, ali ne toliko koliko volimo da mislimo. Kod nas postoje jače hijerarhije, kulturu gde se možda autoritet manje preispituje, ali suštinski problemi su isti svuda – nepoverenje, loša komunikacija, jaz između onoga što se kaže i onoga što se radi. Možda smo mi samo malo direktniji u tome da to pokažemo i svakako sporiji u tome da to promenimo.

Kome je konferencija pre svega namenjena i šta očekujete da učesnici konkretno „ponesu“ sa sobom? Šta bi za vas bio pravi uspeh ove konferencije?

- Konferencija je za sve one ljude koji više ne žele da se prave da je sve u redu.

Za lidere, za HR i za sve one koji imaju uticaj na to kako organizacije funkcionišu. Ne očekujem da ljudi kući odu sa koferom alata, to je i nemoguće. Ali, očekujem da odu sa tri stvari: prvo – jasnim razumevanjem problema i drugačijim pogledom na liderstvo, drugo – konceptom kako da se uhvate u koštac sa ovim izazovom i treće – jednom konkretnom odlukom šta će prestati da rade već sutra u svojoj organizaciji.

Jer često samo razmišljamo šta još treba da uvedemo, pa pravimo dodatne gomile i šum, umesto da očistimo svoje dvorište. Ako ljudi odu sa tom jasnoćom i naprave makar jednu takvu promenu, za mene je konferencija uspeła.

MARKO ANDREJIĆ



HORIZONTALNO PODBUŠIVANJE
UTISKIVANJE ČELIČNIH CEVI
MIKROTUNELIRANJE
HDD PODBUŠIVANJE

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



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



KRILLO
Д.О.О.

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



**IZRADA DRVENIH
SANDUKA ZA
PAKOVANJE I
TRANSPORT**

**RAJ FAS
GRADNJA**

PROJEKTOVANJE I
IZGRADNJA STAMBENIH
I NESTAMBENIH ZGRADA
PO SISTEMU
KLJUČ U RUKE

Kneza Miloša 56 K-9
37000 Kruševac
062 266 330
rajfas@yahoo.com

CNC ŠABIĆ

MAŠINSKA OBRADA METALA

Petra Drapšina 115
Temerin

021/ 846 361
063/ 170 4531

brankosabic75@gmail.com

TREBA NAM NOVI MODEL RASTA, VEĆA PRODUKTIVNOST, JAČE INSTITUCIJE I INVESTICIJE DOMAĆE PRIVREDE

IAKO JE SRBIJA OD 2022. DO 2024. GODINE PRIVLAČILA IZMEĐU ČETIRI I 4,8 MILIJARDI EVRA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA GODIŠNJE, PODACI ZA 2024. POKAZUJU PAD, ŠTO OTVARA PITANJE ODRŽIVOSTI MODELA KOJI SE DOMINANTNO OSLANJA NA STRANI KAPITAL. GLOBALNI TRENDVI, TAKOĐE, NISU OHRABRUJUĆI – UČEŠĆE SDI U SVETSKOM BDP-U PALO JE NA OKO JEDAN Odsto. ZAKLJUČAK JE JASAN: DOMAĆE PRIVATNE INVESTICIJE MORAJU DA PORASTU SA SADAŠNJIH OKO 10 Odsto BDP-A NA NAJMANJE 15 PROCENATA

Predsednik Fiskalnog saveta Srbije Blagoje Paunović ocenio je na ovogodišnjem Kopaonik Biznis Forumu da je Srbija u prethodnoj dekadi ostvarila solidan i izbalansiran privredni rast u čemu je značajnu ulogu imala država. Došlo je do velikog rasta investicija, ali rezultati u celini posmatrano nisu tako dobri. Glavni nedostatak jeste neadekvatna struktura investicija – “imamo veliko učešće u nekoliko sektora, a to su saobraćaj, infrastruktura i brze saobraćajnice. Zaostajanje i mala ulaganja beleže zdravstvo, prosveta, lokalni putevi i komunalna infrastruktura”, rekao je Paunović na panel-diskusiji prvog dana Forumu.

On je dodao da se jedan od nedostataka dosadašnjih investicija odnosio i na probijanje rokova. Takođe, napomenuo je i da država nikada više nije ulagala u poljoprivredu, ali da to nije dalo velike rezultate.

Na panelu „Srpska ekonomija u fokusu: trendovi, rizici i mogućnosti“ otvorena su ključna pitanja dugoročnog rasta Srbije, kvaliteta ekonomskih politika i

stvarnog uticaja BDP-a na životni standard građana.

Učesnici diskusije bili su, uz Blagoja Paunovića, i bivši predsednik Fiskalnog saveta Pavle Petrović, profesor Ekonomskog fakulteta u Beogradu Saša Randalović i stalni predstavnik MMF-a za Srbiju Lev Ratnovski. Oni su istakli da Srbija već duži niz godina ne ostvaruje konvergenciju ka razvijenijim zemljama Centralne i Istočne Evrope, uprkos periodima makroekonomske stabilnosti i snažnih javnih investicija.

U prethodnoj deceniji Srbija je beležila prosečan rast od tri do četiri odsto godišnje, što se može oceniti kao solidan, ali nedovoljan rezultat za ozbiljno sustizanje razvijenijih ekonomija. U poređenju sa zemljama Centralne i Istočne Evrope, razlika u dinamici rasta nije bila dovoljna da omogući brže približavanje proseku Evropske unije.

Od globalne finansijske krize 2008. godine, a posebno od 2012. naovamo, Srbija nije ostvarila tempo rasta koji bi obezbedio značajniju konvergenciju.

Kako je istakao moderator panela, profesor Ekonomskog fakulteta i bivši guverner NBS Dejan Šoškić, jedno od otvorenih pitanja jeste i realna aprecijacija dinara u uslovima slabog rasta produktivnosti rada – da li je takav model održiv i da li zahteva reviziju ekonomske strategije?

Slabe institucije i problemi sa korupcijom

Panel je otvorio i širu dilemu: koliko se rast BDP-a preliva u blagostanje građana? Još jednom je zaključeno da u strukturi srpske privrede dominiraju strane direktne investicije, dok su domaće relativno slabe. Ukoliko se značajan deo profita iznosi iz zemlje, efekat na domaće rezidente je ograničen. Istovremeno, Srbija se suočava sa slabim institucionalnim ocenama i problemima u oblasti korupcije, što dodatno utiče na kvalitet rasta, istaknuto je.

Javne investicije su u prethodnim godinama značajno povećane – sa oko 2,5 odsto BDP-a na gotovo sedam procenata. Ipak, panelisti su ukazali na nekoliko problema, među kojima se ističu – koncentracija investicija u saobraćajnu infrastrukturu, nedovoljna ulaganja u zdravstvo, obrazovanje i komunalnu infrastrukturu, rast troškova održavanja infrastrukture, kao i korišćenje posebnih zakona i ubrzanih procedura koje smanjuju transparentnost.

Iako je obim investicija impresivan, njihov razvojni efekat ocenjen je kao – „ispod očekivanja“.

Strane direktne investicije (SDI) porasle su sa oko tri odsto BDP-a 2014. godi-

PORESKA UPRAVA NABAVLJA NOVI SOFTVER: „NIŠTA VIŠE NEĆE BITI ISTO“

Poreska uprava je krajem prošle godine potpisala ugovor za nabavku novog američkog softvera, koji se trenutno primenjuje u 65 poreskih administracija, uglavnom u SAD, a kada je u pitanju Evropa potpuno je implementiran u Finskoj – gde su zaposleni veoma zadovoljni efektima primene i pojednostavljenjem rada. U postupku primene je još Holandija, i Srbija je treća zemlja na Starom kontinentu.

Implementacija ovog softvera trebalo bi dodatno da olakša način prijave obveznicima i rad poreskim službenicima, samim tim i povećanje efikasnosti. Mislim da je ovo „revolucionarni“ trenutak i da posle implementacije ovog softvera ništa više neće biti isto u radu Poreske uprave, istakla je Dragana Marković, direktorka Poreske uprave Srbije, na Kopaonik Biznis Forumu.



FOTO: BIZNISRS

ne na 7,4 odsto BDP-a u periodu rekordnih priliva. Međutim, od 2024. godine dolazi do slabljenja tog trenda, a u 2025. godini učešće SDI spušta se na oko tri odsto BDP-a.

Razlozi su višestruki: globalno usporavanje investicionog ciklusa, geopolitičke tenzije, iscrpljivanje modela zasnovanog na jeftinoj radnoj snazi, i strukturne slabosti domaće privrede.

Stalni predstavnik Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) u Srbiji Lev Ratnovski ocenio je da je privredni rast Srbije od dva odsto u 2025. posledica unutrašnjih i spoljnih neizvesnosti i istakao da se očekuje ubrzanje rasta u ovoj i narednoj godini, i to kroz javne investicije i prihode od turizma tokom izložbe EXPO 2027, a uz pretpostavku stabilizacije po pitanju Naftne industrije Srbije.

Posebno kritički ton na panelu odnosi se na agrarnu politiku. Navedeno je da su subvencije u prethodnim godinama značajno povećane i danas čine oko polovine ukupnih podsticaja. Ipak, poljoprivreda gotovo da nije ostvarila rast.

Uporedni podaci pokazuju da je u periodu 2010-2024. poljoprivreda beležila minimalan rast, dok je ostatak privrede rastao znatno brže. U zemljama Centralne i Istočne Evrope poljoprivreda je, takođe, rasla sporije od ostatka ekonomije, ali je ipak ostvarila dvocifren rast.

MK Grupa ulaže 1,6 milijardi evra do 2030, Nelt najavio 400 miliona evra investicija

Jedan od panela drugog dana Kopao-nik Biznis Foruma bavio se srpskom privredom iz ugla investitora. Predstavnici IFC-a, člana Grupacije Svetske banke, i vodećih domaćih kompanija – MK Grupe, Nelt Grupe, ElevenEsa i Copper Mill Sevojno, poručili su da Srbija mora da pređe sa modela rasta zasnovanog na subvencionisanju radnih mesta na model zasnovan na znanju, inovacijama i snažnijoj domaćoj industriji.

U uvodnom obraćanju moderator panela Toplica Spasojević istakao je da je Srbija nakon 2012. godine sprovela model koji je dao rezultate u smanjenju

nezaposlenosti, ali je bio dominantno usmeren na privlačenje investitora kroz subvencije za zapošljavanje. Taj model imao je smisla u periodu visoke nezaposlenosti, ali dugoročno ne može da obezbedi brže približavanje zemljama EU i održiv rast BDP-a.

- Ako želimo rast od četiri odsto i više, moramo da se oslonimo na inovativne kompanije i izvozne investicije - poručeno je tokom panela.

Iako je Srbija u periodu 2022-2024. privlačila između četiri i 4,8 milijardi evra stranih direktnih investicija godišnje, podaci za 2024. pokazuju pad, što otvara pitanje održivosti modela koji se dominantno oslanja na strani kapital. Globalni trendovi, takođe, nisu ohrabrujući – učešće SDI u svetskom BDP-u sa pet odsto pre krize 2008. palo je na oko jedan odsto. Zaključak je jasan: domaće privatne investicije moraju da porastu sa sadašnjih oko 10 odsto BDP-a na najmanje 15 procenata.

Domaći kapital kao oslonac

Predstavnici velikih domaćih kompanija istakli su da bez snažnijeg investicionog ciklusa privatnog sektora nema ubrzanog rasta. Mihajlo Janković, generalni direktor MK grupe, najavio je novi investicioni ciklus kompanije vredan između 1,2 i 1,6 milijardi evra do 2030. godine, pri čemu će više od polovine sredstava biti usmereno u obnovljive izvore energije, dok značajan deo ostaje u prehrambenoj industriji.

Sličan pristup najavila je i kompanija Nelt, čiji je novi generalni direktor Marko Cilić naveo da sledi investicioni ciklus od preko 400 miliona evra do 2030. godine, uz fokus na logistiku, automatizaciju, digitalizaciju i akvizicije na tržištima EU i regiona.

U teškoj industriji, Valjaonica bakra Sevojno planira ulaganja od 50 miliona evra u naredne četiri godine, uz strategiju razvoja do 2040. godine koja uključuje robotizaciju, digitalizaciju i projekte dekarbonizacije. Kompanija već danas izvozi više od 90 odsto proizvodnje, a plan je da se kapacitet praktično udvostruči.

Poruka industrijalaca bila je nedvosmislena – bez kontinuiranih investicija nema opstanka, ali ni ekonomske nezavisnosti.

 MARKO ANDREJIĆ

MILIJARDU EVRA KROZ KORPORATIVNE OBVEZNICE DO 2028.

Srbija bi do leta mogla da dobije specijalizovanu platformu za trgovinu karbonskim emisijama, najavio je pomoćnik ministra finansija Ognjen Popović na Kopaonik Biznis Forumu. Reč je o novom finansijskom instrumentu koji se razvija u saradnji sa Beogradskom berzom i Komisijom za hartije od vrednosti Republike Srbije.

Platforma će, po uzoru na evropski ETS sistem, omogućiti domaćim kompanijama da kupuju karbonske kredite kako bi pokrile emisije ugljen-dioksida i smanjile potencijalne troškove prilikom izvoza u EU, u svetlu primene CBAM regulative.

Pored tržišta karbonskih kredita, Ministarstvo finansija radi i na razvoju platforme za emisiju digitalne imovine u partnerstvu sa Solana Fondacijom.

Jedan od instrumenata koji poslednjih meseci dobija na značaju jesu mini-obveznice, namenjene malim i srednjim preduzećima. Ministarstvo finansija radi na usklađivanju zakonskog okvira sa standardima EU, dok se paralelno unapređuje rad Centralnog registra hartija od vrednosti. Mini-obveznice predstavljaju dugoročne korporativne obveznice koje emituju stabilne kompanije u potrazi za alternativom tradicionalnim kreditima.

VIŠE OD POLOVINE TENDERA SA SAMO JEDNIM PONUDAČEM

JAVNE NABAVKE U SRBIJI POD SENKOM KORUPCIJE – NIZAK NIVO KONKURENCIJE GLAVNI PROBLEM

PREMA POSLEDNJIJIM DOSTUPNIM PODACIMA ZA 2024. GODINU, KROZ JAVNE NABAVKE UTROŠENO JE Približno devet milijardi evra, što govori da su one ne samo važan instrument za obezbeđivanje kvalitetnih javnih usluga, već i moćno sredstvo podrške razvoju privrede, posebno malih i srednjih preduzeća sa kojima je zaključeno 75 odsto ukupnog broja ugovora

Nizak nivo konkurencije i izražena percepcija korupcije i dalje predstavljaju ključne probleme sistema javnih nabavki u Srbiji. Sa prosečno svega 2,5 ponude po tenderu i više od polovine postupaka u kojima učestvuje samo jedan ponuđač tržišna utakmica je ograničena, što povećava rizik od neefikasnog trošenja javnih sredstava.

Sličan negativan trend je i na nivou Evropske unije gde je, takođe, vidljiv pad konkurencije, iako je prosečan broj ponuda po tenderu i dalje viši nego u Srbiji i iznosi 3,2.

Istovremeno, čak 85 odsto građana i 65 odsto ponuđača veruje da je korupcija prisutna u ovom procesu, dok svaki peti ponuđač kao glavni problem navodi upravo mogućnost manipulacija i nameštanja nabavki, pokazuje novo istraživanje Nacionalne alijanse za lokalni ekonomski razvoj (NALED) o percepciji javnih nabavki u Srbiji.

Ispitanici kao najodgovornije za korupciju najčešće navode političke strukture, a kao sektor u kom je korupcija najrasprostranjenija među sve tri kategorije ispitanika izdvaja se izgradnja infrastrukture.

U nabavkama učestvuje oko 75 odsto malih i srednjih preduzeća

Na predstavljanju istraživanja Ana Ilić, direktorka za dobru upravu i projekte u NALED-u, istakla je da su javne nabavke važan instrument za jačanje privrede, posebno za mala i srednja preduzeća koja učestvuju u oko 75 odsto postupaka u Srbiji. Kako je naglasila, ključni nedostatak je nizak nivo konkurencije, a dodatnu zabrinutost izaziva i visok udeo postupaka javnih nabavki u

k kojima učestvuje samo jedan ponuđač – 50,7 odsto.

- Prema poslednjim dostupnim podacima za 2024. godinu, kroz javne nabavke utrošeno je približno devet milijardi evra, što nam govori da su one ne samo važan instrument za obezbeđivanje kvalitetnih javnih usluga, već i moćno sredstvo podrške razvoju privrede, posebno malih i srednjih preduzeća sa kojima je zaključeno 75 odsto ukupnog broja ugovora - kazala je Ilić.

An Šarlot Malm, šefica Odeljenja za razvojnu saradnju u Ambasadi Kraljevine Švedske, napomenula je da je sistem javnih nabavki u toj zemlji visoko decentralizovan, sa oko 3.700 naručilaca, ali istovremeno transparentan i usmeren na podsticanje konkurencije.

Prema njenim rečima, takav pristup ohrabrio je mala i srednja preduzeća da se aktivnije uključe u postupke javnih nabavki, ali i da razvijaju inovacije kako bi došli do ugovora. Time su dodatno osnaženi čitavi sektori, poput čistih tehnologija, digitalnih usluga i građevinarstva.

- Kada ugovor dobije najbolji ponuđač, a ne onaj koji je najbolje povezan, jačamo vladavinu prava i stvaramo jednake uslove za sve učesnike na tržištu - kazala je Malm.

Bez stroge kontrole sistem neće efikasno funkcionisati

Programski direktor Transparentnosti Srbija Nemanja Nenadić istakao je da je neophodno ohrabriti veći broj firmi da učestvuju u postupcima javnih nabavki, ali i da aktivnije prijavljuju uočene nepravilnosti.

- Čak 92 odsto građana smatra da kontrola treba da bude stroga. Bez ade-

kvatnog nadzora, uprkos postojanju preventivnih mehanizama, sistem ne može efikasno da funkcioniše - upozorio je Nenadić.

On smatra da je problem to što broj postupaka javnih nabavki koji su podvrgnuti kontroli nije srazmeran obimu mogućih zloupotreba.

- Mislim pre svega na nedeovoljan obuhvat kada je reč o monitoringu koji vrši kancelarija za javne nabavke i na relativno mali broj ponuđača koji se ohrabruje da uloži zahtev za zaštitu prava. Državna revizorska institucija nam svake godine predstavlja značajan set podataka o nabavkama koje su sprovodili naručioci obuhvaćeni njihovim revizijama, ali DRI dolazi prekasno, kada su postupci već završeni - ukazao je Nenadić.

On je dodao da, iako Srbija u velikoj meri preuzima pravila iz direktiva Evropske unije, ključni izazov ostaje njihova dosledna primena u praksi. Poseban problem, kako je naveo, predstavljaju postupci koji su izuzeti iz primene Zakona o javnim nabavkama, poput onih koji se sprovode na osnovu međudržavnih sporazuma ili posebnih zakona, gde su rizici od nepravilnosti dodatno izraženi.

Govoreći o percepciji korupcije Nenadić je naglasio da je posebno zabrinjavajuće to što ponuđači - kao akteri koji neposredno učestvuju u postupcima - sve češće ukazuju na njeno prisustvo. Udeo onih koji smatraju da je korupcija prisutna porastao je sa 52 na 65 odsto, što, prema njegovim rečima, predstavlja važan signal za kreatore javnih politika da unaprede transparentnost i poverenje u sistem.

Istraživanje NALED-a pokazalo je da kao ključni nedostatak sistema svaki



FOTO: DANIELA BICANIN

peti ponuđač navodi rizik od manipulacija, nameštanja nabavki i korupcije. Među naručiocima 11 odsto kao problem ističe nejasne zakonske odredbe i usklađivanje procedura sa zakonom, a isti udeo ukazuje na slabu kontrolu procesa nabavki, čime su zloupotrebe i dalje moguće.

Građani žele da imaju uvid u trošenje budžetskih sredstava

Istraživanje pokazuje da 41 odsto građana smatra da je donekle ili u velikoj meri upoznato sa procesima javnih nabavki, dok 62 odsto sistem ocenjuje kao loš. Nepoverenje je dodatno izraženo kada je reč o transparentnosti – skoro 60 odsto građana ne veruje da se javne nabavke sprovode na pravedan i transparentan način. Istovremeno, više od polovine (78 odsto) ispitanika ističe interesovanje za način trošenja budžetskih sredstava kroz ovaj sistem.

Kao prioritete oblasti za ulaganje kroz javne nabavke građani izdvajaju zdravstvo, zatim obrazovanje, dok su na trećem mestu infrastruktura i putevi. Interesovanje za ulaganja u energetiku beleži značajan rast – skoro svaki treći građanin smatra da je ova oblast sve važnija.

Komentarišući ove podatke Nemanja Nenadić je ukazao da nije siguran koliko su građani sposobni da razlikuju koja se ulaganja realizuju kroz javne nabavke, a koja kroz neke druge oblike budžetskih davanja, ali da je jasno da građani žele veću uključenost i uvid u način raspodele javnih sredstava.

Šta pokazuju primeri zemalja Evropske unije?

Direktor Instituta za javno-privatno partnerstvo u Sloveniji Boštjan Ferk istakao je na predstavljanju istraživanja da sistem javnih nabavki u toj zemlji čini oko 14 odsto BDP-a, i da je ovaj udeo približno isti i u drugim zemljama EU. On je ukazao da je reč o veoma značajnom sistemu kroz koji se troši značajan deo javnog novca.

Ferk je ocenio da je konkurencija u javnim nabavkama opala u svim zemljama, te da je prosečan broj ponuda u Srbiji, sa 2,5 po tenderu, sada praktično jednak onom u Sloveniji, dok je u Evropskoj uniji tek neznatno viši i iznosi oko 3,2.

Kako je naveo, u Srbiji se u više od 50 odsto postupaka javlja samo jedan ponuđač, dok je taj udeo u Sloveniji veći od 70 procenata, a prosek na nivou EU iznosi oko 45 odsto. Ferk smatra da je neophodno raditi na izgradnji poverenja u sistem.

- To ćemo postići jačanjem nezavisnih antikorupcijskih tela, razvojem sistema za praćenje konkurencije kako bismo nešto naučili iz prethodnih grešaka, standardizacijom i digitalizacijom procedura, objavljivanjem godišnjih planova nabavki i kontinuiranim obukama za sve koji učestvuju u sistemu - ocenio je on.

Korupcija glavni problem u infrastrukturnim projektima

Rezultati pokazuju da čak 85 odsto građana smatra da je korupcija prisutna u javnim nabavkama, a to mišljenje deli i većina ponuđača – 65 odsto. Kod naručilaca su stavovi podeljeni – 39 odsto smatra da korupcija postoji u određenoj meri, dok 38 odsto veruje da je nema.

Postoji saglasnost između građana, naručilaca i ponuđača da su za korup-

ciju u sistemu javnih nabavki najodgovornije političke strukture, a broj naručilaca koji su ovog mišljenja značajno je porastao drugu godinu zaredom. Na drugom mestu se nalaze naručioc, čiju odgovornost prepoznaje gotovo polovina građana.

Kao sektor u kom je korupcija najrasprostranjenija među sve tri kategorije ispitanika izdvaja se izgradnja infrastrukture, a udeo onih koji dele ovo mišljenje raste već drugu godinu zaredom.

Kada je reč o transparentnosti javnih nabavki u Srbiji, postoji izražena razlika u percepcijama naručilaca i ponuđača. Većina naručilaca veruje da se javne nabavke sprovode transparentno i u skladu sa propisima (78 odsto), dok je među ponuđačima stav podeljen – 45 odsto je mišljenja da je proces transparentan, dok 41 odsto smatra da je proces netransparentan i neusklađen sa propisima, a broj onih koji su takvog mišljenja značajno je porastao u odnosu na prethodnu godinu.

Kriterijum kvaliteta je i dalje za građane najvažniji kada su u pitanju javne nabavke, što navodi 86 odsto ispitanika. U poređenju sa 2024. godinom, značajno je porastao broj građana koji smatraju da su kriterijumi troškova i energetske efikasnosti važni pri nabavci dobara ili usluga.

Slične stavove imaju i ponuđači – 83 odsto njih ističe da prilikom javnih nabavki treba dati prednost kriterijumu kvaliteta u odnosu na najnižu cenu.

Istraživanje NALED-a sprovedeno je u okviru projekta „Efikasnije javne nabavke i održivi lanci snabdevanja za dobru upravu“, koji podržava vlada Švedske.

 **MARIJA JOVANOVIĆ**

PRO.PR KONFERENCIJA U PODGORICI

PR SEKTOR SE SUOČAVA SA VELIKIM IZAZOVIMA, POSEBNO U VEZI SA VEŠTAČKOM INTELIGENCIJOM

NALAZIMO SE U KLJUČNOM TRENUTKU U KOJEM DRUŠTVO MORA DA ODLUČI DA LI ĆE TEHNOLOGIJA UPRAVLJATI LJUDIMA ILI ĆE LJUDI POSTAVITI JASNA PRAVILA ZA NJENO KORIŠĆENJE

Ovogodišnja 23. PRO PR konferencija, održana u Podgorici od 26. do 28. marta, okupila je više od 220 učesnika iz regiona, Evrope i sveta. I ovog puta na jednoj od najznačajnijih konferencija za PR menadžere, ali i predstavnike malih i srednjih preduzeća, velikih kompanija i korporacija, kao i medija, predstavljeni su rezultati iz različitih oblasti poslovanja, kao i ideje za dalji razvoj PR struke. Takođe, učesnici su na brojnim predavanjima i panel-diskusijama govorili o komunikacijama između odnosa s javnošću, kompanija i medija, o podeljenom svetu, promenama pravila igre, lažnim vestima, ali i očekivanjima, zelenoj komunikaciji i neizbežnoj veštačkoj inteligenciji.

Danijel Koletić, osnivač i predsednik organizacionog odbora PRO PR konferencije, u razgovoru za Biznis.rs ocenjuje ovogodišnji skup veoma uspešnim, iako je očekivao veći broj učesnika iz Crne Gore, posebno zato što je ovo bila jedna od najboljih konferencija do sada.

- Učesnici su imali priliku da slušaju vrhunske domaće i međunarodne govornike, razmene iskustva i steknu nova znanja, čega u našoj profesiji nikada nije dovoljno. Iz perspektive organizatora, uvek postoji prostor za poboljšanje. Nažalost, povremeno se dešavaju manje programske krize, poput otkazivanja govornika u poslednjem trenutku, što zahteva brze izmene programa i svako ostavlja utisak nezadovoljstva. Međutim, važno je naglasiti da konferenciju ne organizujemo za sebe, već za našu struku i kolege iz oblasti odnosa s javnošću – objašnjava Koletić.

Glavne poruke ovogodišnje konferencije snažno su izražene kroz dva izuzetno važna panela. Prvi, pod naslovom: „Sa kojim izazovima se agencije suočavaju u odnosima sa medijima i klijen-

tima i šta bi trebalo da se promeni“, i drugi „Medijski sadržaj i odnosi sa javnošću – da li postoje plaćene i neplaćene informacije?“, otvorili su niz relevantnih pitanja za struku.

- U panelima su učestvovali predstavnici agencija i medija, što je dodatno naglasilo koliko su ove dve strane međusobno zavisne i koliko su važni njihovo razumevanje i saradnja. Zajednički zaključak je bio da se struka suočava sa velikim izazovom, posebno u kontekstu razvoja veštačke inteligencije. Trenutno ne postoji adekvatna zakonska regulativa koja bi zaštitila novinarske, PR i šire kreativne profesije. Veštačka inteligencija može biti izuzetno korisna, ali samo ako je jasno regulisana. Nalazimo se u ključnom trenutku u kojem društvo mora da odluči da li će tehnologija upravljati ljudima ili će ljudi postaviti jasna pravila za njeno korišćenje. Upravo zato je neophodno što pre definisati konkretne i razumljive zakonske okvire – ističe Koletić i dodaje da je konferencija poslala i dve važne poruke kroz konkretne međunarodne inicijative.

- Predsednik i generalni direktor Globalnog saveza za odnose s javnošću i upravljanje komunikacijama, Džastin Grin, podržao je Rimsku deklaraciju o odgovornoj zelenoj komunikaciji, čime je dodatno ojačan njen globalni značaj. Deklaracija postavlja jasne etičke i profesionalne standarde u oblasti komunikacije održivosti. Takođe, u okviru konferencije potpisan je sporazum o saradnji sa Ovlašćenim institutom za odnose s javnošću (CIPR), kojim sam preuzeo ulogu ambasadora CIPR-a za Jugoistočnu Evropu. Sporazum je u ime CIPR-a potpisao Sukdžit Greval, čime je dodatno naglašen značaj međunarodne saradnje – ističe naš sagovornik.

Sa organizacionog stanovišta, ovogodišnje izdanje je bilo najzahtevnije i najskuplje do sada, najviše zbog spe-

cifičnosti same profesije, a kako kaže Koletić, oblast odnosa s javnošću nije toliko atraktivna za sponzore kao, na primer, marketinške, finansijske ili farmaceutске konferencije.

- Zato je obezbeđivanje finansijske podrške bilo izazovnije nego obično. Uprkos tome, uspeali smo da realizujemo konferenciju zahvaljujući razumevanju direktora odeljenja za odnose s javnošću i njihovih pretpostavljenih, koji su prepoznali vrednost ovakvog događaja za profesiju i pružili potrebnu podršku. Što se tiče budućnosti, konferencija će sledeće godine biti održana u Ljubljani u malo drugačijem formatu. Cilj je da se održi visok nivo kvaliteta sadržaja, ali uz određena prilagođavanja, kao što su manji broj noćenja i predavanja. Na ovaj način želimo da osiguramo da konferencija ostane finansijski održiva, ali i dalje dostupna što širem krugu stručnjaka – ističe osnivač PRO PR-a.

Period između dve konferencije je više nego aktivan. Kroz rad kompanije Apriori World, čiji je Koletić CEO, kontinuirano se realizuju strateški konsultantski projekti sa globalnim i regionalnim klijentima, od Sarajeva, Ljubljane i Zagreba do Milana, Istanbula i Tokija. Ova dinamika omogućava stalni kontakt sa strukom i aktuelnim izazovima, što se kasnije odražava i na samu konferenciju.

- PRO PR u praksi donosi mnogo više od samog umrežavanja. To je konferencija koja godinama povezuje stručnjake, podstiče razmenu znanja i iskustava i otvara prostor za konkretnu saradnju i profesionalni razvoj. Upravo ta dimenzija dugoročnog povezivanja daje konferenciji dodatnu vrednost. Pripreme za svako novo izdanje započinju odmah nakon završetka prethodnog. Kontinuitet i posvećenost ono su što dugoročno čini razliku u razvoju struke – objašnjava Danijel Koletić.



Poslovanje i veštačka inteligencija

Veštačka inteligencija bila je u fokusu svih tema, jer bez nje poslovanje, ali i svakodnevni život, postaju nezamislivi.

- Procenjuje se da će naredne godine 75 odsto kompanija koristi veštačku inteligenciju (AI) u svom poslovanju, trenutno se 50 odsto njih integrisalo u ovaj sistem, ali, uz svu pomoć koju AI pruža u poslovanju treba biti oprezan od dezinformacija generisanih posredstvom AI tehnologije - rekla je Advit Patel, osnivač britanske konsultantske firme Comms Rebel iz Velike Britanije.

Ona je u svom izlaganju rekla da smo svesni da AI služi da se generiše ogromna količina sadržaja, istovremeno ona ubrzava komunikacije i pomaže nam da učinimo sadržaj kredibilnim.

- AI oblikuje način na koji organizacije grade svoje komunikacije, a mi treba da se pobrinemo da nam ne oduzme ulogu koju imamo u komunikacijama sa klijentima i kompanijama. Postoje četiri tipa ljudi koji (ne) koriste AI: entuzijasti - oni prave agende, prezentacije, svoja putovanja; nevoljni korisnici - oni se plaše da će biti otkriveni kao nekredibilni za datu temu jer koriste AI; oni koji odbijaju da je koriste i govore da se njen sadržaj lako prepozna; i na kraju oni koji ukazuju na opasnost od AI - objasnila je Patel.

Istovremeno, AI stvara prilike i pritiske, objavljuje se sve u sekundi, a brzina je veoma privlačna iako stvara odsustvo kredibiliteta.

- Potrebno je povećati personalizaciju na viši nivo, i o tome treba posebno voditi računa. AI može biti efikasna, ali ne sme

biti u konfliktu sa etikom, ni u kom trenutku ne sme se dovesti reputacija korisnika u pitanje. Treba biti transparentan sa sadržajem generisanim AI, posebno prema klijentima - objašnjava Patel.

Sa AI se ne treba takmičiti - ona ne poznaje direktore, zaposlene, potrošače, ne zna kada korisnik ima loš ili dobar dan.

- Vi ste ti koji upravljate AI tehnologijom i odlučujete sa etičkog stanovišta. To je proces detaljne dubinske provere informacija. Algoritam nije nosilac i vlasnik poruke, to ste vi. Nemojte se takmičiti sa AI, ona ne raspolaže sa ljudskim vrednostima i praksama, i to nas u odnosu na nju čini nezamenjivim. Neće vam AI uzeti posao, već će to uraditi onima koji ne znaju da je koriste, kako da rade sa njom u kombinaciji sa svim veštinama koje poseduju - ističe Patel.

Kako se konkretno PR menadžeri suočavaju sa AI

Praktično, zaposleni u PR sektoru su pred novim izazovom i ono što im je zajedničko u vezi sa AI je to da je treba maksimalno iskoristiti na pravi način u smislu pomoći u poslovanju, odnosno komunikacijama, o čemu je bilo reči na panelu „Sa kojim izazovima se agencije suočavaju u odnosima sa medijima i klijentima i šta bi trebalo da se promeni“.

- Veštačka inteligencija je izazov sa kojim se suočavamo i smatram da je ona velika prilika da naš rad bude brži i kvalitetniji. Naša bitna uloga je da je prihvatimo i da koristimo privilegije koje nam donosi, jer može da nam pomogne da budemo agilniji, jači i da dodatno ista-

kne ulogu PR-a - rekao je Ivan Klarić, konsultant u agenciji Communication Laboratory iz Hrvatske.

Ivana Bobić, generalna direktora agencije Represent Communications iz Podgorice, ističe da je PR industrija u nekom vidu pada jer su budžeti sve manji, te da određena pitanja treba što pre pravno rešiti.

- Čelnici kompanija na veoma važnim funkcijama veruju da je PR komunikacija strateški resurs i tako je tretiraju, PR industrija treba da se vrati strateškom komuniciranju i da se na taj način prevaziđu prepreke.

Aida Salkić, osnivač i CEO agencije Beyond Consulting iz Sarajeva, smatra da transformacija može biti bolna i teška, i kako kaže - verovatno je došlo do najveće promene sada: AI će olakšati operativni posao, on je alat, a ne pretnja.

I Nada Purešević, marketing menadžerka Gralyinga, Srbija, takođe smatra da PR prolazi kroz transformaciju, da menja svoj stav.

- Agencije se sve više okreću strateškoj funkciji, prema jednom istraživanju koje smo radili donosioci posebnih odluka se slažu da je reputacija ono što će uticati na njihove rezultate - rekla je Purešević.

- Naša struka nije ugrožena veštačkom inteligencijom, ona i te kako može da olakša, ubrza i pomogne sektoru. Ako imamo znanje i kontekst mi smo ti koji odlučuju da li je to rešenje koje nam je AI dala adekvatno za našu situaciju ili ne. Ne plašim se za struku - istakla je Ljiljana Burzan Nikolić - izvršna direktorka agencije BI Communications Crna Gora.

 MILJAN PAUNOVIĆ



KLUB ZA KONJIČKI SPORT
ČEGAR

Železnička bb 18205 Niška Banja
063/448515
kkcegar.nbanja@gmail.com
www.konjickiklubcegar.com

bazen · đakuzi · sauna
· terensko jahanje
· jahanje za osobe
sa invaliditetom
i posebnim potrebama

PRODAJA VOĆA I POVRĆA

EDEL

Njegoševa 67A 11000 Beograd, Vračar
063/283602 063/283002
piljaramalikalenic@gmail.com





Više od 27 godina,
Fox Electronics svojim
klijentima obezbeđuje
pouzdanu industrijsku
opremu, kao i usluge
projektovanja i inženjeringa
u skladu sa najnaprednijim
rešenjima u oblasti
automatizacije.



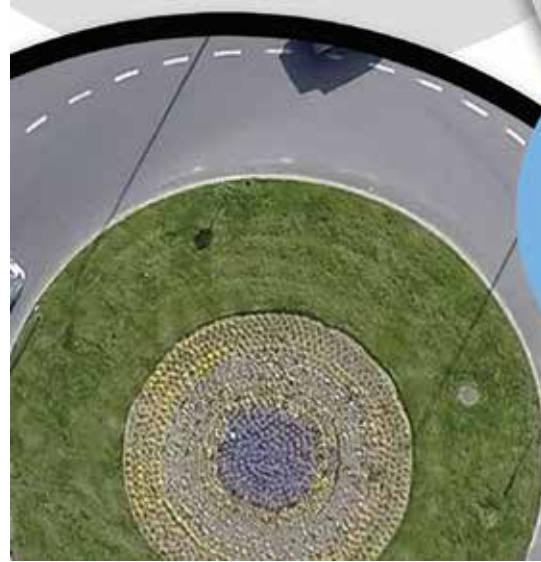
Maksima Gorkog 56/L4
11000 Beograd
011/2415-393 011/2419-396
011/7856-192 011/7856-201
info@fox.rs www.fox.rs



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



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



SRPSKOM E-COMMERCU NEDOSTAJE JEDNA VELIKA KURIRSKA SLUŽBA

U SRBIJI SE SVAKOG DANA OBAVI 300.000 ONLAJN KUPOVINA, A GRAĐANI SU U PROŠLOJ GODINI POTROŠILI VIŠE OD DVE MILIJARDE EVRA PAZAREĆI NA DALJINU I PLAĆAJUĆI KARTICAMA. TRŽIŠTE E-COMMERCA JE JOŠ ŠIRE OD TOGA JER JOŠ UVEK IMA ONIH KOJI PLAĆAJU TEK KADA SE KURIR POJAVI NA VRATIMA, MEĐUTIM, ČESTO UMEMO TOGA ZOVE KUPCE DA SIĐU ISPRED ZGRADE. MLAD SEKTOR U RAZVOJU OPTEREĆEN JE I DALJE PROBLEMIMA, ALI IZ GODINE U GODINU IPAK DVOCIFRENO NAPREDUJE

Globalna prodaja kroz e-trgovinu porašće sa 6,4 biliona dolara u 2025. godini na skoro osam biliona u 2028. godini, pokazuje poslednji Globalni izveštaj o e-commerce tržištu. Sa skoro sedam biliona dolara elektronska trgovina će u 2026. godini činiti petinu ukupne maloprodaje, a najveći doprinos rastu daju Kina, SAD i Zapadna Evropa. Procena je da će za dve godine svaka druga osoba starija od 14 godina kupovati onlajn.

Srbija, takođe, beleži stabilan rast, a podaci Narodne banke Srbije (NBS) pokazuju da je u 2025. obavljeno rekordnih 110 miliona internet kupovina izvršenih platnim karticama i elektronskim novcem, odnosno oko 300.000 svakoga dana. To je za trećinu više nego u godini ranije. Više od dve trećine je plaćeno dinarima.

Broj domaćih internet prodavnica približava se cifri od 6.000 i u konstantnom je porastu, pa ne čudi da je broj dinarskih kupovina u prošloj godini porastao za skoro 40 odsto, dok je vrednost kupovina povećana skoro za polovinu. Građani Srbije su na ovaj način potrošili skoro 240 milijardi dinara (oko dve milijarde evra). Obim e-commerce tržišta svako je i nešto veći jer statistika NBS-a ne obuhvata plaćanja pouzecom.

Iako napreduje velikom brzinom, e-commerce tržište u Srbiji u ovoj razvojnoj fazi i dalje pati od raznih dečjih bolesti - od lažnih internet prodavaca do kurirskih službi na koje postoji gomila prigovora.

Kurirske službe kaskaju u razvoju

Dušan Kovačević, odnedavno direktor za iskustvo isporuke i analitiku Ananas, najveće onlajn trgovačke platforme

u Srbiji, za Biznis.rs kaže da je obim tržišta u poslednjih godinu dana porastao i, prema izveštajima NBS-a, konstantno beleži dvocifren rast na godišnjem nivou. Od momenta kada je Ananas počeo poslovanje, pre četiri godine, napredak je evidentan, a razlike u nivou razvijenosti očigledne.

- Pre svega, prepoznata je važnost onlajn trgovine o čemu svedoči i konstantan rast broja prodavaca na našoj platformi, i to ne samo u Srbiji već u celom regionu. Našim prostorima je bio potreban jak i stabilan poslovni sistem kao što je Ananas, koji će pokrenuti celo tržište i ubrzati promene na e-commerce tržištu - smatra Kovačević.

Ono što je potrebno jeste da se sa razvojem onlajn tržišta razvijaju i kurirske službe, kako bi prodaja mogla adekvatno da odgovori na potrebe tržišta, što zasada nije u potpunosti slučaj.

- Trenutna situacija je takva da ukoliko dođe do 'zagušenja' kod jedne kurirske službe ostale ne mogu da preuzmu taj teret i onda se izazovi gomilaju. Sa ulaskom još jednog velikog igrača verujemo da će doći do rasterećenja i da će se kvalitet dostave značajno popraviti. Izazovi svakako postoje, ali mi u Ananasu duboko verujemo da se iz svakog izazova rađa šansa i da sve ovo dovodi do novih poboljšanja na tržištu - navodi sagovornik.

Kompanija u kojoj razvija sektor isporuke kao jedan od prioritarnih projekata ima razvoj sopstvene dostavne službe koja već raspolaže solidnom flotom koja pokriva teritoriju Beograda i Pančeva. Cilj je da se na ovaj način unapredi celokupno iskustvo dostave. To podrazumeva poštovanje rokova i ljubaznost kurira koji paket donose do ulaznih vrata.

Iako je reč o izuzetno kompleksnom projektu koji zahteva strpljenje i postepeni napredak, naš sagovornik smatra da će već u ovoj godini napredak biti ozbiljan.

Govoreći o glavnim izazovima sa kojima se trenutno suočavaju u Ananasu, Kovačević kaže da je reč o vrlo kompleksnom poslovnom ekosistemu koji ima više od 1,2 miliona različitih proizvoda, veliki broj kategorija zahteva i veliki broj načina dostave i manipulacije robom.

- Ne možemo da kažemo da je to izazov - to je naš način rada, ali i nešto sa čim se uspešno nosimo na svakodnevnom nivou. Vrlo smo ponosni na naš stabilan tim ljudi koji nosi Ananas priču, kako na polju logistike tako i u svim drugim segmentima - kaže on.

Osnovna odlika korporativnog startapa kakav je Ananas jeste brz i merljiv rast iz godine u godinu. Asortiman već prelazi 1.200.000 artikala, a poslovanje se odvija sa više od 2.500 trgovaca i dobavljača. Poseta platformi je milionska - trećina Srbije u toku meseca poseti Ananas makar tri puta.

BROJ DOMAĆIH INTERNET PRODAVNICA Približava se cifri od 6.000 i u konstantnom je porastu, pa ne čudi da je broj dinarskih kupovina u prošloj godini porastao za skoro 40 odsto, dok je vrednost kupovina povećana skoro za polovinu



Austrija je za Srbiju još daleko ali ipak dostižna

Kao neko ko je iskustvo sticao u Amazonu na projektima u Austriji, Dušan Kovačević smatra da austrijski standardi jesu daleko od naših, ali da nisu nedostižni.

Dilema među velikim internet prodavcima o tome da li pošiljka mora da bude isporučena do vrata ili je prihvatljivo da to ponekad nije moguće - za njega ne postoji.

- Iskreno, mislim da je uvek najlakše reći da nešto jednostavno ne može. Dostava do kućnog praga je nešto što mi u Ananasu smatramo standardom, ali smo,



Dušan Kovačević

takođe, potpuno svesni činjenice da je za to potreban dodatni razvoj sistema. Na primer, bilo bi odlično da kurirske službe imaju svoja parking mesta, posebno u vrlo prometnim delovima grada. Ovo je samo jedna od inicijativa koju bi trebalo sprovesti i koja bi kuririma znatno olakšala posao, a naše potrošače učinila mnogo zadovoljnijima - kaže on.

To, međutim, ne znači da na tržištu ne postoji prostor za fleksibilnost. Ubrzan razvoj mreža paketomata to pokazuje, ali i neki drugi vidovi isporuke poput paket šopova.

Kovačević kaže da pored željene adrese kupca i paketomata Ananas isporučuje robu i na paket zone. Reč je o menjačnicama, trafikama i prodavnicama u okolini kupca koji saraduju sa kompanijom i u kojima se mogu preuzeti paketi. Takođe, u ovim objektima se mogu i ostaviti u slučaju da kupac vrši povraćaj naručenog ili reklamaciju.

Iskustvo je pokazalo da potrošači rado koriste paketomate i paket zone i veruju da će ovi načini dostave biti sve popularniji, prevashodno jer se na taj način kupci usklađuju sa svojim vremenom, a ne sa vremenom isporuke.

Odluke EU utiču i na Srbiju

Iako se ne odnosi direktno na tržište Srbije, odluka Evropske unije da od 1. jula ukine prag oslobađanja od carine za pakete sa robom vrednosti do 150 evra i uvede fiksnu carinsku naknadu od tri

evra po kategoriji proizvoda u pošiljci, mogla bi da ima određeni uticaj i na nas.

Dušan Kovačević smatra da će ove promene, iako Srbija nije članica EU, indirektno uticati i na naše tržište, pre svega kroz prekograničnu e-trgovinu i izvoz robe ka EU.

- Domaći zakoni i propisi u oblasti digitalne trgovine u velikoj meri teže usklađivanju sa evropskim zakonodavstvom, ali još uvek nisu u potpunosti harmonizovani sa EU regulativom. Zbog toga se može očekivati da će deo ovih pravila vremenom biti prenet i u nacionalni regulatorni okvir - smatra on.

Kompanije iz Srbije koje prodaju robu potrošačima u EU moraću da ispune iste standarde i regulatorne zahteve kao i trgovci unutar Unije, uz obavezno poštovanje važećih domaćih zakona i propisa, što u određenoj meri može dodatno usložiti poslovanje na tržištu EU. Da li će slična mera zbog usklađivanja sa normativom EU biti u dogledno vreme doneta i u Srbiji zasada nije poznato.

- Iz moje perspektive, to je još uvek vrlo nepoznat teren. Mi smo tržište koje vrlo snažno reaguje na promene cena i mislim da dodatna naplata po proizvodu može značajno da utiče na potražnju. Takođe, postoji mogućnost da skuplja usluga podstakne potrošače da provere i druge opcije. Ovakve uredbe definitivno mogu da imaju pozitivan uticaj na domaću potražnju, kao i na ponudu - smatra direktor za iskustvo isporuke i analitiku Ananasa.

 JELENA STJEPANOVIĆ

REŠENJE STIŽE SA TEHNOLOŠKOG FAKULTETA NOVI SAD

ZELENA HEMIJA I NANOTEHNOLOGIJA U BORBI PROTIV SMRDIBUBA

U OKVIRU PROJEKTA „BUGCONTROL”, FINANSIRANOG KROZ PROGRAM „DOKAZ KONCEPTA“ FONDA ZA NAUKU REPUBLIKE SRBIJE, RAZVIJENE SU DVE VISOKO STABILNE NANOEMULZIONE FORMULACIJE ZASNOVANE NA AKTIVNIM PRINCIPIMA BILJNOG POREKLA I BIORAZGRADIVIM SURFAKTANTIMA. OVIM PRISTUPOM POSTIGNUTA JE POTPUNA USAGLAŠENOST SA PRINCIPIMA ZELENE HEMIJE, KAKO U IZBORU AKTIVNIH KOMPONENTI TAKO I U SAMOJ FORMULACIJI SISTEMA

PIŠE: DR TAMARA ERCEG, RUKOVODILAC PROJEKTA „BUGCONTROL”, VIŠI NAUČNI SARADNIK NA TEHNOLOŠKOM FAKULTETU NOVI SAD

Smrđibube, naročito invazivne vrste kao što su *Halyomorpha halys* i *Nezara viridula*, danas predstavljaju jedan od rastućih izazova u poljoprivredi, ali i u urbanim sredinama. Njihov ekonomski značaj kontinuirano raste, ne samo usled direktnih oštećenja koja nanose širokom spektru visokovrednih useva - voću, povrću i ratarskim kulturama - već i zbog njihove sposobnosti da naruše kvalitet proizvoda i omoguće razvoj sekundarnih infekcija. Istovremeno, u hladnijem delu godine, ove vrste se ponašaju kao sinantropne štetočine, masovno se naseljavajući u stambenim i poslovnim objektima, gde predstavljaju značajnu neprijatnost zbog mirisa i potencijalnih oštećenja sobnog bilja.

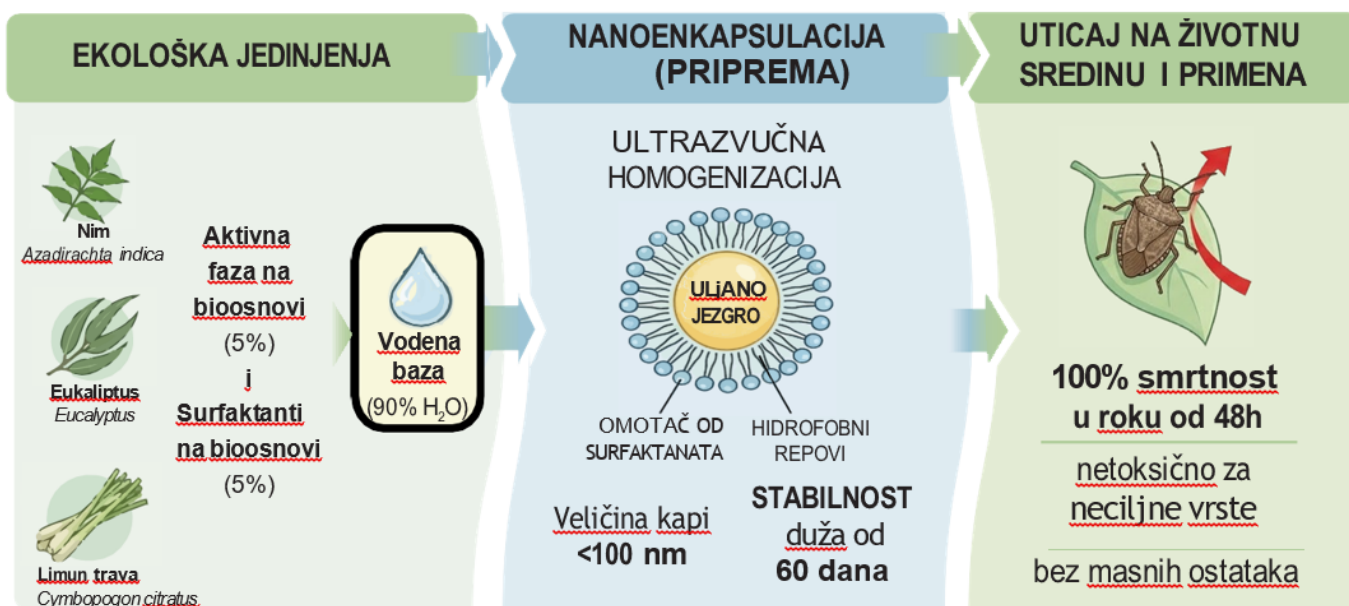
Postojeće strategije kontrole, koje se u velikoj meri oslanjaju na konvencio-

nalne hemijske pesticide, suočavaju se sa sve izraženijim ograničenjima. Pored toksičnosti prema neciljnim organizmima i rizika po zdravlje ljudi, ovi preparati pokazuju nestabilnost u spoljašnjoj sredini, brzo se razgrađuju i dovode do razvoja rezistencije kod ciljnih vrsta. U zatvorenim prostorima, alternative su uglavnom svedene na mehaničko uklanjanje ili jednostavne zamke, što nije efikasno u uslovima masovnih pojava. Istovremeno, sve je izraženija potreba za smanjenjem negativnog uticaja na životnu sredinu, budući da tradicionalni pesticidi doprinose zagađenju vode i zemljišta, ugrožavaju oprašivače i korisne insekte, remete mikrobne zajednice i mogu se akumulirati u trofičkim lancima.

U skladu sa savremenim evropskim politikama održivog razvoja, uključu-



FOTO: PRIVATNA ARHIVA



SMANJENJE VELIČINE KAPLJICA ISPOD INICIJALNO PREDVIĐENIH VREDNOSTI DOPRINELO JE POVEĆANJU SPECIFIČNE POVRŠINE I UNAPREDILO INTERAKCIJU AKTIVNIH KOMPONENTI SA INSEKTIMA, ŠTO JE REZULTovalo POBOLJŠANOM BIOLOŠKOM AKTIVNOŠĆU SISTEMA. OSTVARENI REZULTATI ZAŠTIĆENI SU PATENTOM, ČIME JE POTVRĐEN NJIHOV INOVATIVNI POTENCIJAL

jući Cirkularni akcioni plan i Strategiju za bioekonomiju, fokus se pomera ka razvoju biorazgradivih, ekološki prihvatljivih rešenja. Biljni insekticidi predstavljaju značajan potencijal u tom pravcu, ali je njihova primena često ograničena usled nedovoljne stabilnosti, slabe bioraspoloživosti i varijabilne efikasnosti. Upravo u tom segmentu tehnologija nanoemulzija donosi ključni iskorak. Smanjenjem veličine kapljica ispod 200 nm (prema nekim definicijama 300 nm), postiže se visoka fizička stabilnost, povećava specifična površina aktivnih komponenti i efikasnija interakcija sa insektom, a omogućava inkapsulacija aktivnih komponenti. Takvi sistemi obezbeđuju bolju adheziju i prodiranje aktivnih supstanci, uz jednostavnu primenu i skalabilnost. Dodatna prednost u primeni u enterijeru je vi-

sok sadržaj vode, koji sprečava pojavu masnih tragova, učvršćuje ekološke okvire i povećava mogućnost komercijalizacije.

U okviru projekta „BugControl“, finansiranog kroz program „Dokaz koncepta“ Fonda za nauku Republike Srbije, razvijene su dve visoko stabilne nanoemulzije formulacije zasnovane na aktivnim principima biljnog porekla i biorazgradivim surfaktantima. Ovim pristupom postignuta je potpuna usaglašenost sa principima zelene hemije, kako u izboru aktivnih komponenti tako i u samoj formulaciji sistema, čime smo višedimenziono odgovorili na ekološke zahteve u oblasti biopesticidnih formulacija - ne samo kroz upotrebu prirodnih aktivnih supstanci, već i kroz primenu biorazgradivih surfaktanata, čime je dodatno unapređena održivost celokupnog sistema.

Dobijene nanoemulzije pokazale su izuzetnu dugoročnu stabilnost, pri čemu se veličina kapljica tokom 60 dana monitoringa kretala u opsegu od 31 do 92 nm, čak i pri izlaganju temperaturnim varijacijama, čime su nadmašena naša inicijalna očekivanja. Pored izražene stabilnosti, formulacije su ispoljile značajnu repelentnu i insekticidnu aktivnost, kao i visoku primenljivost u unutrašnjim uslovima, budući da ne ostavljaju masne tragove na površinama i efikasno suzbijaju najezdu smrdibuba.

Smanjenje veličine kapljica ispod inicijalno predviđenih vrednosti doprinelo je povećanju specifične površine i unapredilo interakciju aktivnih komponenti sa insektima, što je rezultovalo poboljšanom biološkom aktivnošću sistema. Ostvareni rezultati zaštićeni su patentom, čime je potvrđen njihov inovativni potencijal. Naš dalji plan je optimizacija formulacija za uslove prirodnog okruženja, razvijanje novih, kao i transfer sa laboratorijskog na industrijski nivo.

Podrška Fonda za nauku Republike Srbije omogućila je implementaciju ove ideje, čineći Tehnološki fakultet Novi Sad prepoznatljivom institucijom i u oblasti razvoja i stabilizacije disperznih sistema, o čemu svedoče dalji pravci razvoja formulacija u postavljenim okvirima. ■

MENJIC CONSULTING
business consulting company

ugovorni predstavnici

KCC	210.95
CO	207.70
europian aerosols	24.27
POLYTOP	18.92

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

25,187.70
645.95
1,241,189
2,752.93
23.26
1.41%

ŠNEŽANA ČOKEŠA PR

AGENCIJA ZA
RAČUNOVODSTVENE
POSLOVE

KNJIGOVODSTVO
RAČUNOVODSTVO
REVIZIJA
PORESKO SAVETOVANJE



Pančićeve 4
11000 Beograd, Stari Grad
062 601 012, 064 111 3245
snezanacokesa@hotmail.com



AVAILABLE. ANYTIME. ANYWHERE.

**KOLOKACIJA
CLOUD USLUGE
SAJBER BEZBEDNOST**

DRŽAVNI
DATA
CENTAR



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



JKP СОПОТ

Кнеза Милоша 45, Сопот

011 8251 212

office@jkpsopot.rs

www.jkpsopot.rs



BLOKADA ORMUSKOG MOREUZA IZAZVALA TEŠKU ENERGETSKU KRIZU

RAT NA BLISKOM ISTOKU PRETI GLOBALNOM RECESIJOM

KRIZA UTIČE NA SVAKODNEVNI ŽIVOT ŠIROM SVETA - NEKE AZIJSKE DRŽAVE UVODE RAD OD KUĆE, SKRAĆUJU RADNE NEDELJE I ZATVARAJU INSTITUCIJE KAKO BI UŠTEDELE ENERGIJU, DOK SU POJEDINE AFRIČKE ZEMLJE OGRANIČILE POTROŠNJU STRUJE, A U EVROPI SE POJAVLJUJU PRVE MERE RACIONALIZACIJE GORIVA

Tržišta se od kraja februara kolebaju između informacija da SAD pregovaraju sa Iranom i pretnji američkog predsednika Donalda Trampa da će sukob da eskalira. Cena nafte se uglavnom kreće od 90 do 110 dolara za barel, a cena gasa, takođe, oscilira po istom principu. Ekonomisti naglašavaju da efekti rata prevazilaze samo cene benzina. Sukob već vrši pritisak na stanogradnju, poljoprivredu, plastiku i transport, a deo tih troškova mogao bi da se prenosi kroz ekonomiju i posle završetka rata.

U epicentru sukoba našao se Ormuski moreuz, oko 50 kilometara širok morski put u Persijskom zalivu, koji Iran relativno lako kontroliše. Prema procenama, kroz Ormuski moreuz dnevno prolazi oko 20 miliona barela nafte i naftnih derivata, što na godišnjem nivou predstavlja trgovinu vrednu stotine milijardi dolara. Nafta ne dolazi samo iz Irana, već i iz Iraka, Kuvajta, Katara, Saudijske Arabije i UAE.

Pored nafte, kroz ovaj prolaz ide i oko 20 odsto svetskog tečnog prirodnog gasa, uglavnom iz Katara. Taj prirodni gas se prethodno pretvara u tečno stanje kako bi se lakše transportovao, a zatim

se na odredištu ponovo vraća u gasovito i koristi se za grejanje, proizvodnju struje i druge potrebe. Moreuz je važan i za izvoz đubriva iz regiona, jer se prirodni gas koristi u njihovoj proizvodnji. Otprilike trećina svetske trgovine đubrivima prolazi ovim putem, što znači da poremećaji utiču i na globalnu proizvodnju hrane. Istovremeno, moreuz je ključan i za uvoz robe u zemlje Bliskog istoka, uključujući hranu, lekove i tehnologiju. Zbog toga njegovo zatvaranje ima šire posledice od same energetike.

Iako kroz ovaj prolaz inače mesečno prođe oko 3.000 brodova, sa izbijanjem sukoba saobraćaj je drastično opao. Iran je pretio napadima na tankere i trgovačke brodove, a već je zabeležen veći broj incidenata uz obalu. Opasnost za brodove dolazi iz više pravaca, od dronova i raketa do brzih napadnih čamaca i mogućih mina. Zbog toga mnoge kompanije izbegavaju prolaz, jer su rizici visoki, a osiguranje izuzetno skupo ili nedostupno. Stvari su dodatno zakomplikovane sredinom aprila kada je Donald Tramp najavio američku blokadu moreuza.

Međunarodni monetarni fond (MMF) smanjio je prognozu globalnog ekonomskog rasta za ovu godinu zbog rata

na Bliskom istoku, dok se istovremeno očekuje rast inflacije, navodi se u najnovijem izveštaju o svetskim ekonomskim izgledima. Zbog velike neizvesnosti oko ishoda rata između SAD, Izraela i Irana, MMF je predstavio tri scenarija. U najoptimističnijem slučaju, ako sukob bude kratkotrajan i cene energije porastu samo umereno i privremeno, globalni rast bi iznosio oko 3,1 odsto. Inflacija bi porasla na 4,4 odsto u 2026. godini, a zatim bi se smanjila na 3,7 odsto u 2027.

U najgorem scenariju, globalni rast bi pao ispod dva odsto, što MMF smatra granicom globalne recesije. To se od 1980. godine dogodilo samo četiri puta, poslednji put tokom pandemije. U tom slučaju inflacija bi dostigla 5,8 odsto ove godine i dodatno porasla na 6,1 odsto do 2027. Najviše bi bile pogođene zemlje Bliskog istoka, severne Afrike i centralne Azije, dok bi Evropa, takođe, pretrpela značajan ekonomski udar. S druge strane, Sjedinjene Američke Države bi prošle nešto bolje kada je reč o ekonomskom rastu.

Pomenuta blokada opterećuje globalnu ekonomiju i može ugroziti snabdevanje avionskim gorivom ako se rat uskoro ne završi, upozorila je Evropska

komisija. Međutim, čak i ako se Ormuški moreuz ponovo otvori, avio-industrija bi mogla mesecima imati problema sa nabavkom kerozina, smatra Vili Volš, generalni direktor Međunarodnog udruženja za vazdušni saobraćaj (IATA). On očekuje da će avionsko gorivo ostati skuplje nego pre sukoba sa Iranom, što će, kako kaže, neminovno dovesti do viših cena avionskih karata. Evropska komisija bi trebalo da predstavi plan za rešavanje energetske krize, ali nije precizirano da li će on sadržati konkretne mere za sektor vazdušnog saobraćaja.

Svetska trgovinska organizacija (STO) navodi da bi Evropa, kao veliki uvoznik energije, mogla imati rast BDP-a najmanje jedan procenat niži nego što se ranije očekivalo. Ekonomisti iz banke Goldman Sachs procenjuju da bi, ukoliko rat potraje do kraja aprila, BDP Kuvajta i Katara mogao pasti za oko 14 odsto ove godine, dok bi Saudijska Arabija i Ujedinjeni Arapski Emirati mogli zabeležiti pad od oko tri, odnosno pet procenata. Ove procene su date pre iranskog napada na veliko gasno postrojenje u Kataru, koji je, prema rečima katarskog ministra energetike, izbacio iz funkcije oko 17 odsto izvoznog kapaciteta te zemlje za tečni prirodni gas.

Rat u Iranu već ima ogroman uticaj na američku ekonomiju, a pojedini ekonomisti i poslovni lideri smatraju da bi posledice mogle trajati i nakon završetka borbi. Administracija u Vašingtonu tvrdi da će poremećaji biti privremeni. Tramp očekuje da će cene goriva pasti kada se rat završi i ponovo otvori Ormuški moreuz. Ipak, analitičari upozoravaju da oštećena infrastruktura i poremećaji u lancima snabdevanja mogu držati troškove povišenim i dugo nakon eventualnog primirja. Glavni ekonomista Moody's Analyticsa Mark Zandi ocenjuje da se cene verovatno neće vratiti na nivo pre rata u skorije vreme, pa čak ni u narednim godinama. Već su vidljive konkretne posledice - kamate na stambene kredite ponovo rastu, cene dizela idu ka rekordima, a đubrivo je značajno poskupelo. SAD rat protiv Irana košta više od milijardu dolara dnevno.

Direktor banke JPMorgan Chase, Džejm Dajmon, upozorio je da rat može izazvati dugotrajne šokove u cenama nafte i sirovina, promeniti globalne lance snabdevanja, održati inflaciju visokom i do-

vesti do većih kamatnih stopa nego što se očekuje. Za razliku od toga, Bela kuća smatra da ekonomija može da izdrži ovaj udar. Njeni predstavnici ističu stabilan rast zaposlenosti i tvrde da će poreske olakšice, deregulacija i investicije pomoći bržem oporavku nakon rata. Sličan stav iznosi i savetnik Bele kuće Kevin Haset, koji veruje da je američka ekonomija dovoljno otporna da prebrodi ovaj, kako ga naziva, privremeni sukob.

Međutim, Dajmon upozorava na pesimističniji scenario, u kojem kombinacija nepovoljnih faktora može dovesti do recesije, rasta nezaposlenosti, gubitaka na kreditima i nestabilnosti tržišta, pa čak i do stagflacije. Rastući troškovi već utiču na poslovne odluke. U poljoprivredi, skuplje đubrivo menja planove setve, posebno za kukuruz, dok rast cena nafte utiče na petrohemijsku industriju i lance snabdevanja. Čak i ako se rat brzo završi, analitičari upozoravaju da će posledice potrajati, jer isporuke, poput đubriva, kasne nedeljama, a globalna konkurencija za resurse dodatno komplikuje situaciju.

Posledice rata SAD i Izraela sa Iranom mogle bi da koštaju ekonomiju Azijsko-pacifičkog regiona stotine milijardi dolara i gurnu milione ljudi u siromaštvo, navodi se u izveštaju Ujedinjenih nacija. Prema procenama Programa UN za razvoj (UNDP), eskalacija sukoba na Bliskom istoku mogla bi da izazove gubitke u proizvodnji između 97 i 299 milijardi dolara u Aziji i Pacifiku, pre svega zbog rasta troškova transporta, električ-

ne energije i hrane. To predstavlja oko 0,3 do 0,8 odsto ukupnog BDP-a regiona. Istovremeno, procenjuje se da je širom sveta oko 32 miliona ljudi u riziku od siromaštva, od čega 8,8 miliona u ovom regionu.

Kriza sa energentima, koja se opisuje kao potencijalno najteža u istoriji, već je dovela do naglog rasta cena nafte i gasa i pogoršala izgleda za ekonomski rast. Azija je posebno ranjiva jer u velikoj meri zavisi od uvoza energije sa Bliskog istoka. Strah od dugotrajnog sukoba naterao je zemlje da štede gorivo i električnu energiju i traže alternativne izvore, iako su oni skupi i ograničeni. Predstavnici UNDP-a upozoravaju da brzina prilagođavanja igra ključnu ulogu: ako države brzo reaguju, gubici bi mogli biti oko 100 milijardi dolara, ali ako iscrpe rezerve i ostanu bez alternativa, šteta bi mogla da se utrostruči.

S obzirom na to da je Azija najnaseljeniji kontinent i centar više od polovine svetske proizvodnje, ekonomski udar na ovaj region ima globalne posledice. Posebno su pogođeni američki saveznici poput Južne Koreje, Japana i Filipina, koji sada pokušavaju da zaštite svoje ekonomije dok se dotok energije iz regiona Bliskog istoka značajno smanjuje.

Iako vlade pokušavaju da osiguraju snabdevanje, smanje potrošnju i pomognu građanima i kompanijama, pritisak na javne finansije i kontrolu cena sve više raste. Dodatno, Organizacija UN za hranu i poljoprivredu (FAO) upozorava da bi moglo doći do ozbiljnih nestašica

EU TROŠI DODATNIH 500 MILIONA EVRA DNEVNO NA GAS I NAFTU

Predsednica Evropske komisije Ursula fon der Lajen navela je u izjavi o uticaju situacije na Bliskom istoku na Evropsku uniju da su evropske zemlje u prvih šest nedelja rata trošile po dodatnih 500 miliona evra dnevno za uvoz istih količina nafte i gasa kao pre sukoba. To jasno pokazuje ogroman uticaj ove krize na evropsku ekonomiju.

- Čak i ako bi se sukobi odmah zaustavili, poremećaji u snabdevanju energijom iz Perzijskog zaliva trajaće još neko vreme. Zato je razmatrano više mogućih mera, pre svega onih hitnih. Kao prvo, ključno je obezbediti snažnu koordinaciju među državama članicama. Iskustvo je pokazalo da je u svakoj krizi jedinstvo najveća snaga - izjavila je Fon der Lajen.

Prema njenim rečima, to je već demonstrirano tokom energetske krize 2022. godine kroz EU energetske platforme. Ta platforma je pomogla da se objedini kupovina 90 milijardi kubnih metara gasa u Evropskoj uniji, kao i da se povežu kupci i dobavljači za oko 77 milijardi kubnih metara.

- Dakle, koordinacija u energetskom sektoru već postoji, ali može biti dodatno unapređena. Razmatra se i koordinacija na nivou cele EU u vezi sa punjenjem skladišta gasa, kako bi se izbeglo da više država istovremeno izlazi na tržište i međusobno konkuriše - navela je pored ostalog predsednica Evropske komisije.



FOTO: FREEPK

hrane zbog poremećaja u snabdevanju ključnim resursima za poljoprivredu, poput nafte, gasa i đubriva. Ako Ormuski moreuz ostane zatvoren, mnoge zemlje će morati da traže finansijsku pomoć kako bi obezbedile đubrivo i sprečile globalnu prehrambenu krizu.

Azijska razvojna banka, takođe, procenjuje da će rast u regionu usporiti, dok će inflacija porasti. Stručnjaci upozoravaju da je dugotrajan sukob na Bliskom istoku najveći rizik za ekonomiju regiona, jer može dovesti do trajno visokih cena energije i hrane, kao i strožih finansijskih uslova. Kineski izvozni sektor značajno je usporio u martu, jer je rat na Bliskom istoku izazvao rast troškova energije i transporta, što je oslabilo globalnu tražnju i razotkrilo slabosti kineske strategije oslanjanja na industrijsku proizvodnju kao glavni pokretač rasta.

Druga najveća ekonomija sveta ušla je u 2026. godinu sa snažnim zamahom, zahvaljujući velikoj potražnji za elektronikom pokretanom razvojem veštačke inteligencije, što je podstaklo očekivanja da bi mogla nadmašiti prošlogodišnji rekordni trgovinski suficit od 1.200 milijardi dolara. Međutim, sukob na Bliskom istoku poremetio je globalni ekonomski rast, čime je Kina postala posebno ranjiva, jer se u velikoj meri oslanjala na inostranu tražnju kako bi nadoknadila dugotrajnu slabost domaće potrošnje. Podaci o industrijskoj aktivnosti u Kini za mart pokazali su da izvoz robe i dalje podržava ekonomski rast, ali je rat u Iranu negativno uticao na raspoloženje na tržištu jer su naglo porasle cene sirovina, što je povećalo troškove proizvodnje.

Poseban problem za Kinu je to što je glavni kupac iranske nafte, pa je direk-

tno pogođena američkim potezima koji utiču na njen dotok. Iako Kina veliki deo energije proizvodi sama i sve više koristi električna vozila, i dalje značajno zavisi od uvoza nafte. Zbog toga je godinama radila na diverzifikaciji snabdevanja i stvorila zalihe koje mogu da traju najmanje tri meseca. Vlasti su čak dozvolile državnim rafinerijama da koriste te rezerve kako bi ublažile posledice krize.

Ipak, Kina nije imuna na rast cena energije. Vlada pokušava da ublaži udar kroz intervencije, ali se poskupljenja već osećaju – rastu cene goriva za transport, avionske karte poskupljuju, a industrijske cene su prvi put posle više godina počele da rastu. To prekida dug period deflacije, ali stručnjaci upozoravaju da ovakav rast cena, izazvan troškovima, nije zdrav jer smanjuje profit i kupovnu moć građana. Dodatni rizik je usporavanje globalne ekonomije, jer Kina u velikoj meri zavisi od izvoza, dok domaća potrošnja ostaje slaba. Pored energije, Kina ima i značajne investicije u regionu Bliskog istoka, u luke, elektrane, rafinerije i drugu infrastrukturu, koje su sada izložene riziku. Trgovina Kine sa tim regionom već je počela da opada.

Rat u Iranu dao je značajan podsticaj ruskoj ekonomiji. Visoke cene nafte povećavaju prihode Kremļa, pomažu da se popuni rupa u državnom budžetu i omogućavaju nastavak finansiranja rata u Ukrajini. Osim toga, globalna nestašica prirodnog gasa i đubriva, do koje je, takođe, došlo zbog sukoba SAD i Izraela sa Iranom, mogla bi dodatno da povećava zaradu Rusije. Kako navode pojedini američki analitičari, najveći dobitnik ovog konflikta je upravo Rusija. Zahvaljujući privremenoj suspenziji američkih sankcija, Rusija prodaje svoju naftu po punim tržišnim cenama, umesto uz popuste kao ranije, što predstavlja veliki preokret za njenu ekonomiju.

Kriza utiče na svakodnevni život širom sveta, neke azijske države uvode rad od kuće, skraćuju radne nedelje i zatvaraju institucije kako bi uštedele energiju, dok su pojedine afričke zemlje ograničile potrošnju struje, a u Evropi se pojavljuju prve mere racionalizacije goriva. To veoma opterećuje sektore turizma i putovanja, pa su zbog očekivanog opšteg porasta troškova života prognoze poslovanja u ovim sektorima naročito loše.

VLADIMIR JOKANOVIĆ

SAD I IZRAEL POKRENULI NAPAD TOKOM PREGOVORA SA TEHERANOM

Sjedinjene Američke Države i Izrael pokrenuli su 28. februara vazdušne udare na Iran, gađajući vojne i državne objekte, pri čemu je ubijen vrhovni vođa Ali Khamenei i drugi iranski zvaničnici, uz velike civilne žrtve, uključujući pogibiju 165 dece u školi u Minabu. Napadi su izvedeni iznenada, tokom pregovora između Irana i SAD.

Izraelsko-američki vazdušni napadi oštetili su vojne baze, državne zgrade, škole, bolnice i kulturno-istorijske objekte. Kao odgovor, Iran je lansirao stotine dronova i balističkih raketa na Izrael, kao i na američke vojne baze u susednim arapskim zemljama, uključujući Bahrein, Jordan, Kuvajt, Katar, Saudijsku Arabiju i Ujedinjene Arapske Emirate.

Američka administracija davala je različita i promenljiva objašnjenja za pokretanje rata, od sprečavanja iranske odmazde nakon očekivanog izraelskog napada, preko zaustavljanja navodne neposredne pretnje, uništavanja iranskih raketnih kapaciteta i sprečavanja razvoja nuklearnog oružja, do preuzimanja kontrole nad iranskim naftnim resursima i promene režima dovođenjem opozicije na vlast. Iranski zvaničnici, kao i neki američki, odbacili su tvrdnje da je Iran pripremao napad.

Kritičari rata, uključujući pravne i međunarodne stručnjake, ocenili su američke napade kao nezakonite prema američkom pravu, kao čin imperijalizma i kao kršenje suvereniteta Irana u skladu sa međunarodnim pravom.



FUTURA EDUCATION

Kneza Lazara 15
18230 Sokobanja

069/779-659
emailzaprogramiranje@gmail.com




ENGLJSKI I
NEMAČKI JEZIK
ZA DECU I ODRASLE

ONLINE ČASOVI

PREVODI



**GRAĐEVINSKA
LIMARIJA
DEJAN JOVČIĆ**

Rivička Ulica 6
22400 Buma

060/ 7600 614

info@jd-limarija.com
www.jd-limarija.com
www.svezalim.com



KOMPLETNA PONUDA GRAĐEVINSKE LIMARIJE

zidni i krovni paneli - trapezni lim - imitacija crepa - vetar lajsne - oluci

iznajmljivanje kamiona sa korpom 24 m

BUKINISTA

Hiljadutrista kaplara bb, tezga 1
11000 Beograd
065/ 660 47 42
bukinista@hotmail.com
www.bukinista.321.rs



Otkup i prodaja
knjiga, stripova i
gramofonskih
ploča

ZAŠTO JE KONTAKT SA IZLAGAČIMA DRAGOCEN

BOŽANSTVENI BAZAR - PRAZNIK KREATIVNOSTI NA VRAČARU

ŽELELA SAM DA VRATIM TAJ STARI SJAJ I DA NAPRAVIM BAZAR GDE ĆE SE VODITI RAČUNA O RAZNOVRNOSTI - DA NE BUDE DESET ISTIH IZLAGAČA, VEĆ DA SVAKO IMA ŠANSU DA PREDSTAVI NEŠTO JEDINSTVENO. BITNO MI JE DA TO BUDU RUČNI RADOVI ILI BAREM ORIGINALNE IDEJE I ZANIMLJIVI PROIZVODI

Ono što daje dobre rezultate ne treba menjati, pa je tako i ove godine organizovan Božanstveni bazar. Idejni tvorac ove manifestacije je Svetlana Dimovski koja stoji iza studija Kaleidoskop. S obzirom na to da je i sama dugogodišnji izlagač nakita, osmislila je bazar baš onakav kakav treba da bude - sa raznovrsnom i originalnom ponudom, u prijatnoj atmosferi, prazničnom duhu i dobrom raspoloženju.

- Već petnaest godina izlažem na različitim mestima i primetila sam da se mnogo toga promenilo. Nekada su se izlagači više podržavali, atmosfera je bila drugačija. Želela sam da vratim taj

stari sjaj i da napravim bazar gde će se voditi računa o raznovrsnosti - da ne bude deset istih izlagača, već da svako ima šansu da predstavi nešto jedinstveno. Bitno mi je da to budu ručni radovi ili barem originalne ideje i zanimljivi proizvodi. Trudim se da ih promovišem na Instagram stranici, jer ta vidljivost mnogo znači izlagačima - kaže na početku razgovora za Biznis.rs Svetlana Dimovski.

Izbor izlagača je ono što ovaj bazar čini posebnim. Dimovski tome pridaje posebnu važnost i pažljivo bira učesnike.

- Prvi bazar sam organizovala sa kolegama koje već poznajem, a kasnije sam uvela konkurs. Ljudi se prijavljuju, ali mi ne radimo po principu 'ko se prvi prijavi'. Vodim računa da ne bude više izlagača sa identičnim nakitom ili sličnim proizvodima, jer onda niko nema prostora da zaradi. Cilj je da ponuda bude raznovrsna i unikatna. Nakon konkursa svima se javim - i onima koji su prošli i onima koji nisu. Važno mi je da niko ne bude uvređen, jer i sama učestvujem na drugim bazarima i znam kako to izgleda iz ugla izlagača - objašnjava Dimovski.

Prema njenim rečima, odlučila se da mesto susreta bude Božidarac jer se atmosfera kojom odiše ovo mesto idealno uklapa u njenu viziju susreta kreativnih izlagača i posetilaca.

- Živim na Vračaru i taj prostor mi je fenomenalan. Ima lepu atmosferu, podseća me na staru Jugoslaviju, a dvorište je prelepo. Komunikacija sa ljudima iz Božidarca je uvek lepa i zahvaljujući tome bazar predstavlja opušten i prijatan ugođaj. Nije navalentno, već prijateljski i to ljudi prepoznaju - ističe.

Dimovski u razgovoru naglašava važnost podrške kreativnoj zajednici, koja



FOTO: @MILENA.BETWEENMOMENTS



FOTO: @MILENA.BETWEENMOMENTS

je svakodnevno sve veća i potrebno joj je prostora da bude vidljivija, kao i druge benefite kupovine na marketima.

- Kupovina na bazaru je potpuno drugačija od kupovine preko interneta. Ovde znate da je nešto ručno napravljeno i imate priliku da razgovarate sa autorom. Taj kontakt sa ljudima je dragocen i mislim da treba da se vratimo toj neposrednoj komunikaciji - konstatuje naša sagovornica.

Ručni rad, nažalost, smatra da nije dovoljno na ceni zbog velikog broja ljudi

VREDNOST DIREKTOG KONTAKTA

- Mnogo puta mi se desilo da mi neko priđe i kaže da je moj rad plastičan, a ja onda objasnim kako nastaje materijal od kog izrađujem nakit i da je u pitanju ručni rad. Ljudi se iznenade i započnemo razgovor - to je ono najlepše, jer ne predstavlja samo kupovinu i prodaju, već i kontakt između izlagača i posetilaca. To daje višu vrednost od same transakcije - ističe Dimovski.



koji se bave tim poslom, ali i zbog robe koja se uvozi.

- U inostranstvu se handmade mnogo više ceni. Tamo ljudi od takvog posla mogu da žive, dok kod nas to nije slučaj. Mnogi me pitaju zašto nemam radnju – jednostavno, ne mogu da proizvedem toliko da bi se isplatilo da plaćam lokal - kaže Svetlana Dimovski.

Otežavajuća okolnost je i što nismo deo EU i što je teško organizovati izlaganja u inostranstvu. Prema njenim rečima, nedostaje nam zakonska podrška, pa je mnogo lakše organizovati izložbe ovde i dodaje da je lepo imati goste iz regiona, kao što je to nedavno bila izlagačica iz Skoplja.

HUMANITARNA TEZGA I ODRŽIVA MODA

Ove godine predstavili su se i izlagači održive mode – second hand garderoba.

- Posebno bih istakla da smo ove godine imali humanitarnu tezgu dve kolegice koje prodaju polovnu odeću, a sav prihod su donirale svojoj drugarici koja se leči od raka. Njihova akcija nosi naziv 'Pitam za drugaricu' i to je zaista divan gest - kaže Svetlana Dimovski.

- Što se tiče same isplativosti, bazar još uvek zahteva ulaganja – u stolove, rasvetu, reklamu – jer mi je najvažnije da se razvije - naglašava.

Na pitanje o plasiranju proizvoda na onlajn platformama specijalizovanim za unikatne komade, Dimovski daje primer sajta Etsy, koji sada preusmerava prodaju iz Srbije ka domaćem tržištu, dok je nekada bilo moguće prodavati i u Americi.


- Verovatno je moguće ponuditi unikatne radove preko sajtova, ali ja tek sada pravim svoj sajt. Ranije mi je bilo dovoljno da izlažem u Knez Mihajlovoj, gde ima mnogo turista. Međutim, posle korone tržište se promenilo - objašnjava.

Iako je odziv posetilaca odličan, kao i utisci, vlasnica studija Kaleidoskop kaže da još nije razmišljala o širenju bazara van Beograda.

- Rođena sam u Pančevu, a živim na Vračaru, pa mi je prirodno da Božanstveni bazar bude na ove dve lokacije. Možda u budućnosti, u saradnji sa drugim gradovima, jer svaki grad već ima svoj bazar ili market. Ne bih volela da nekome 'otimam teritoriju', već da se udružujemo i pomažemo jedni drugima - naglašava.

Dimovski za kraj ističe da joj je u realizaciji Božanstvenog bazara najvažnije da posetioci odu zadovoljni lepom atmosferom.

- Ljudi uvek kažu da je pozitivna energija i da su izlagači sjajni. Nije presudno da svi nešto kupe – bitno je da dođu, da razgovaraju sa nama i upoznaju proizvode. Možda će im kasnije zatrebati poklon i setiće se baš nas. Najlepše je kada imate svoj proizvod i možete da ga predstavite direktno mušteriji - ističe organizatorica Božanstvenog bazara Svetlana Dimovski.

 MIRJANA VASIĆ ADŽIĆ

KOLIKA JE STVARNA VREDNOST FIGURE OSKARA?

Na 98. dodeli Oskara dobitnicima su tradicionalno uručene zlatne statuete. Oskar, visok oko 34 centimetra i težak oko 3,8 kilograma, izrađen je od bronzne i presvučen 24-karatnim zlatom. Simbolična vrednost ovog priznanja je neprocenjiva, ali stvarna vrednost je iznenađujuće mala.

Kako je moguće da prestižna nagrada, presvučena najčistijim oblikom zlata zvanično na tržištu vredi samo jedan dolar, ako je trenutna vrednost zlata na američkim berzama skoro 5.000 dolara po unci?

Odgovor je u propisima Akademije. Dobitnik Oskara ne sme prodati statueta, jer to zabranjuju pravila Akademije. Ukoliko to želi, mora je najpre „prodati“ Akademiji za simboličan iznos od jednog dolara (oko 102 dinara). Ista pravila važe i za sve nove vlasnike, ukoliko se nagrada nasledi ili pokloni, piše Nova ekonomija.

Ova zabrana uvedena je 1950. godine, nakon što su dobitnici počeli da prodaju svoja priznanja.

Najskuplju statueta Oskara ikada kupio je Majkl Džekson 1999. godine za 1,54 miliona dolara, zabeležila je Ginisova knjiga rekorda. Reč je o Oskaru za najbolji film Prohujalo s vihorom iz 1939. godine.

HABERMAS JE OBLIKOVAO RAZUMEVANJE VREDNOSTI DEMOKRATIJE

Generalni sekretar Ujedinjenih nacija Antonio Gutereš izrazio je duboko žaljenje zbog smrti nemačkog filozofa i sociologa Jirgena Habermasa.

- Nijedan filozof nije uticao na moje razmišljanje tokom mog života u politici kao Jirgen Habermas – rekao je Gutereš u saopštenju koje je objavio njegov kabinet za medije, prenosi DPA.

Habermas je preminuo početkom marta u 97. godini. Važio je za jednog od najvažnijih mislilaca modernog doba, a Gutereš ga je opisao kao „giganta filozofije i istinskog javnog intelektualca“.

- Doprinosi Habermasa u oblasti političko-pravne misli, sociologije, studija komunikacije, teorije argumentacije, jezika i retorike oblikovali su naše razumevanje prirode i vrednosti demokratskih društava – naveo je Gutereš.

Generalni sekretar UN rekao je da su ga posebno impresionirale ideje ovog filozofa o ključnoj karakteristici moderne demokratije – „stalnom protoku komunikacije između političkih donosioca odluka i civilnih društava“



Jirgen Habermas

FOTO: WIKIMEDIA COMMONS/ELIOPA PONT

- Danas, više nego ikada, potrebna nam je ova stalna interakcija – ova dvosmerna ulica između politike i naroda – kako bismo bolje razumeli izazove sa kojima se suočavamo i pronašli efikasna rešenja – zaključio je Gutereš.

KLASIK BRZE HRANE OTPORAN NA KRIZE

Potražnja za tradicionalnim orijentalnim specijalitetom donerom u Nemačkoj raste, uprkos sve većoj ceni, pokazali su rezultati ankete. Prosečna cena donera, koji se sastoji od pita hleba napunjenog usitnjenim i začinenim mesom i salatam, dostigla je u Nemačkoj prošle godine 6,70 evra, što je 47 odsto više nego 2021. Tada je doner ili kebab koštao 4,85 evra, prenosi DPA.

Bez obzira na to, broj narudžbi je u istom periodu porastao za 15 odsto, što je iznad proseka, jer je ukupan promet na tržištu brze hrane za poneti između 2021. i 2025. porastao osam odsto, pokazalo je istraživanje.

Agencija YouGov je istražila narudžbe za obrok u restoranima, snek-barovima i kioscima, kao i u firmama za komercijalni catering ili preko sajtova i aplikacija. Anketa YouGova iz 2025. pokazala je da približno jedan od troje Nemaca (35 odsto) jede doner najmanje jednom mesečno, bilo da su u pitanju varijante sa mesom ili vegetarijanske.

- Doner učvršćuje svoju poziciju klasika otpornog na krize – izjavio je stručnjak za tržišna istraživanja u YouGovu Sebastijan Valter.

Uz karivurst, doner je među najpopularnijom brзом hranom u Nemačkoj. Lanci za prodaju Kuća donera (Haus des Döners) i Mangal doners (Mangal Döners) su u skorije vreme značajno razgranali mrežu svojih lokala.

PRIME BOOK

knjigovodstveni poslovi
konsultantske aktivnosti
poresko savetovanje

Save Maškovića 3
11000 Beograd
064/904-92-78
primebookdoo@gmail.com



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



Pančevački Put 200
11060 Beograd

011/2711-007
011/2711-115

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



AUTOMOTO

Revija

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

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

