



Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 55 - APRIL 2026.

GEOPOLITIKA KREIRA
NOVE LANCE SNABDEVANJA

SVETSKI TOKOVI SE PRESLAŽU - KO ĆE UHVATITI SRPSKU PRIVREDU ZA RUKU?



Jelena Vasić, rukovodilac
Centra za strateške analize PKS

**SRBIJA MORA DA POVEĆA
DOMAĆU DODATU VREDNOST**

Mihajlo Poštić, predsednik UO
Srpske IT Asocijacije

**IT SEKTOR NE MOŽE VIŠE
DA RASTE SAM OD SEBE**

ISSN 2787-3358



9 772787 335804 >

OPTIKA Optiland



Jurija Gagarina 153a, lokal 25b,
TC Piramida, Beograd, Novi Beograd
063 329 946
optilandpiramida@gmail.com
 optikaoptiland

SUMORNE PROGNOZE I TMURNI IZGLEDI



Marko Andrejić
glavni i odgovorni
urednik

April je protekao u znaku praznika: jedan, pa drugi Uskrs bili su uvod u pripreme za tradicionalno prvomajsko roštiljanje koje nije mogao da spreči ni Donald Tramp ratom u Iranu, ni skok cena goriva, pa ni ponovo rastuća domaća inflacija. Prioriteti su prioriteta, pa je tako za „iće i piće” moralo da se nađe, a bogami i za po neko kraće putovanje (pošto ni avionske karte nisu više jeftine). O eventualnoj krizi i problemima ćemo kada krediti dođu na naplatu. Šalu na stranu, gotovinski zajmovi stanovništvu su krajem aprila premašili billion dinara, što je rast ukupnog iznosa od 21 odsto na godišnjem nivou, pa bi trebalo razmisliti šta nam je činiti i šta nas čeka u trenutno prilično nepredvidivoj budućnosti.

Bečki institut za međunarodne ekonomske studije ocenio je u svojoj prolećnoj prognozi da će pozitivni signali srpske privrede viđeni početkom 2026. godine verovatno biti kratkog veka. Navodno će novi rat na Bliskom istoku uticati na srpsku ekonomiju kroz više cene energenata, rastuće troškove poslovanja i slabije strane direktne investicije, pa su zato bečki ekonomisti revidirali svoju prognozu rasta BDP-a Srbije naniže na dva procenta i podigli očekivanu inflaciju na 4,5 odsto, uz rizik od daleko gorih ishoda ako se rat oduži.

Zastoj u reformama i primedbe na stanje vladavine prava doveli su Srbiju u poziciju da bi mogla da ostane bez značajnog dela finansijske podrške iz Brisela. U optičaju je suma od 1,5 milijardi evra – kombinacija bespovratnih sredstava i povoljnih kredita – koja je deo šire evropske inicijative namenjene ubrzanju ekonomskog približavanja Zapadnog Balkana EU. Program poznat kao Plan rasta za Zapadni Balkan, koji je osmislila Evropska komisija, pokrenut je pre dve i po godine sa idejom da regionu omogući raniji pristup određenim segmentima jedinstvenog tržišta EU, čak i pre formalnog članstva.

Ključne teme najnovijeg zajedničkog zasedanja dve ključne međunarodne finansijske institucije – Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) i Svetske banke, uključivale su snalaženje u fragmentaciji, usvajanje veštačke inteligencije u finansijama i obezbeđivanje održivih fiskalnih politika usred izazovnih perspektiva. Globalni izgledi su ocenjeni kao „tmurni” sa blagim padom privrednog rasta na 3,1 odsto BDP-a. Velika pažnja posvećena je i fiskalnoj politici, a MMF je poručio da vlade ne bi trebalo da odgovaraju širokim i skupim subvencijama za gorivo i električnu energiju, jer su javne finansije u mnogim zemljama već značajno opterećene. Umesto toga, preporučene su ciljne i privremene mere pomoći za najugroženija domaćinstva i preduzeća.

Jelena Vasić, rukovodilac Centra za strateške analize, analitiku, planiranje i publikacije Privredne komore Srbije, kaže u intervjuu za naš aprilski broj da je dosadašnji model rasta Srbije, zasnovan na prilivu stranih direktnih investicija, izvozu baziranom na troškovnoj konkurentnosti i snažnom rastu industrijske proizvodnje, dao značajne rezultate. Međutim, sve je očiglednije da takav model ima svoja ograničenja, pre svega u pogledu produktivnosti, nivoa domaće dodatne vrednosti i otpornosti na spoljne šokove. Mihajlo Poštić, predsednik Upravnog odbora Srpske IT Asocijacije, kaže da se trenutno stanje u IT sektoru Srbije najbolje može opisati kao faza zrele stabilizacije i uspostavljanja nove ravnoteže nakon višegodišnje, skoro neverovatne ekspanzije. On ocenjuje da smo prošli kroz period ekstremnog rasta i da se sada tržište prirodno preslojava, fokusirajući se više na efikasnost i visoku specijalizaciju nego isključivo na kvantitet.

Sadržaj

22 INTERVJU



- 6 VESTI**
- 12 PORESKI KALENDAR**
- 14 TEMA BROJA**
Svetski tokovi se preslažu
– ko će uhvatiti srpsku privredu za ruku?
- 22 INTERVJU**
Jelena Vasić, rukovodilac Centra za strateške analize, analitiku, planiranje i publikacije Privredne komore Srbije
Srbija mora da poveća domaću dodatu vrednost
- 28 INTERVJU**
Mihajlo Poštić, predsednik Upravnog odbora Srpske IT Asocijacije
IT sektor ne može više da raste sam od sebe
- 32 INTERVJU**
Džastin Grin, predsednik Globalne alijanse za odnose sa javnošću
Veštačka inteligencija značajno menja PR, ali ne može da zameni ljudsku komponentu
- 36 INTERVJU**
Gordana Glišić Morganti, žena koja je gradila mostove između Srbije i Italije
Četiri decenije između Beograda i Milana
- 41 KOLUMNA**
Grace Therapeutics – školski primer asimetričnog risk/reward scenarija
- 43 KOLUMNA**
Otpornost na blokadu
- 45 KOLUMNA**
Zašto kompanije menjaju način obuke zaposlenih i kakvu ulogu u tome ima AI?
- 46 PRIVREDA**
Srbiju bi zastoj u reformama mogao skupo da košta
- 50 MAKROEKONOMIJA**
Rat na Bliskom istoku pretilo da poništi oporavak CESEE regiona
- 54 DOGAĐAJI**
Produženi sukob na Bliskom istoku mogao bi da gurne svet u recesiju



28 INTERVJU



32 INTERVJU

58 IT
Raskrsnica koja vodi u rast ili nestajanje

62 NAUKA
Tiha pandemija i digitalna revolucija u službi javnog zdravlja

66 SVET
Energetska kriza potresa EU, dok naftne kompanije rekordno zarađuju



FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
MAGNIFIC

70 TURIZAM
Kipar beleži rekordne turističke rezultate pred novu letnju sezonu

74 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
Adiko 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**

SERBIA ZIJIN COPPER PLANIRA EKSPLOATACIJU LEŽIŠTA BORSKA REKA

Kompanija Serbia Zijin Copper planira eksploataciju ležišta „Borska reka“ u okviru rudnika Jama. Prva faza otkopavanja, kako je najavljeno iz ove kompanije, trajaće 22 godine i obezbediće dugoročnu održivost podzemne eksploatacije u Boru.

Reč je o, kako je istaknuto, jednom od najznačajnijih rudnih tela, sa procenjenim resursima većim od 800 miliona tona rude, sa prosečnim sadržajem bakra od 0,57 odsto, kao i zlata (0,19 g/t) i srebra (1,32 g/t), prenosi eKapija.

Boban Mladenovski, rukovodilac novog sistema u rudniku Jama ukazao je da će eksploatacija započeti postepeno.

- U prvoj godini planirano je otkopavanje 4,8 miliona tona rude, dok će u petoj godini proizvodnja dostići 18 miliona tona. Poređenja radi, najveća godišnja proizvodnja u Jami zabeležena je 1998. godine i iznosila je dva miliona tona rude – naveo je Mladenovski.

Kako je objasnio, u planu je primena visokoproduktivne metode otkopavanja, uz inženjerska rešenja koja omogućavaju efikasan transport i visok nivo bezbednosti.

ĐEDOVIĆ HANDANOVIĆ: NEĆEMO DOZVOLITI NEKONTROLISANU EKSPLOATACIJU MINERALNIH SIROVINA

Ministarka rudarstva i energetike, Dubravka Đedović Handanović rekla je, povodom usvajanja Strategije upravljanja mineralnim i drugim geološkim resursima Republike Srbije do 2040. godine, sa projekcijama do 2050, da država neće dozvoliti nekontrolisanu eksploataciju mineralnih sirovina, ali ni blokadu razvoja.

Istakla je da „put za koji smo se opredelili je put razvoja uz punu primenu ekoloških standarda, kontrolu institucija i odgovornost prema građanima“. Đedović Handanović je ocenila da „Strategija prepoznaje ulogu lokalnih samouprava i potrebu njihovog većeg uključivanja“.

- Razvoj ne sme biti nametnut, već dogovoren, što znači da građani moraju biti informisani, institucije prisutne, a standardi jasni i kontrolisani – rekla je ona. Navela je da je vizija da država odgovorno i održivo upravlja mineralnim



FOTO: MAGNIFIC

resursima, uz razvoj modernog, tehnološki naprednog i konkurentnog rudarskog sektora.

Prirodna bogatstva u tom dokumentu se, prema njenim rečima, ne posmatraju kao puka sirovinaska baza, već kao strateški potencijal za ekonomski razvoj, industrijski napredak, energetske sigurnost i jačanje energetske nezavisnosti države. Posebna pažnja u Strategiji, prema njenim rečima, posvećena je kritičnim i strateškim mineralnim sirovinama, koje predstavljaju temelj nove industrije, od baterija i elektromobilnosti, do visokih tehnologija i energetske tranzicije.

- U vremenu globalnih geopolitičkih promena, borbe za resurse i nestabilnosti tržišta, mineralne sirovine postale su pitanje nacionalne bezbednosti. Politički odgovorna država mora težiti većoj preradi u zemlji, većoj dodatoj vrednosti, novim fabrikama, novim tehnologijama i novim radnim mestima – navela je ona.

Opšti cilj Strategije je održivo upravljanje geološkim istraživanjima i eksploatacijom mineralnih sirovina radi obezbeđenja dugoročnog industrijskog, ekonomskog i društvenog razvoja. Za realizaciju tog cilja definisana su tri posebna cilja i ukupno 19 mera.

Prvi cilj odnosi se, kako se ističe, na modernizaciju geoloških istraživanja i rudarstva, kroz unapređenje regulative, digitalizaciju podataka i savremene sisteme upravljanja. Drugi cilj odnosi se na obezbeđivanje pristupa mineralnim

sirovinama, kroz veću geološku istraživost, identifikaciju novih ležišta i bolje prostorno planiranje. Treći cilj odnosi se na razvoj znanja i kadrova, jačanje naučno-istraživačkog rada i unapređenje obrazovanja i stručnog usavršavanja.

Izrada Strategije i Izveštaja o strateškoj proceni uticaja na životnu sredinu pripremljena je, kako je navedeno uz podršku Univerziteta u Beogradu, Rudarsko-geološkog fakulteta, a javna rasprava je trajala ukupno 56 dana, „značajno duže od regulativom propisanog vremenskog perioda“. Paralelno sa izradom Strategije započeta je i izrada strateške procene uticaja na životnu sredinu, a sprovedene su i konsultacije o prekograničnom uticaju realizacije strategije na životnu sredinu.

NASTAVLJA SE GRADNJA TRANSBALKANSKOG KORIDORA

Elektromreža Srbije (EMS) potpisala je ugovor o dogradnji i rekonstrukciji trafostanice 220/35 kV Bajina Bašta u trafostanicu 400/220/35 kV, kao i opremanju dva 400 kV dalekovodna polja u trafostanici 400/220 kV Obrenovac.

Ugovor je u ime EMS-a potpisala generalna direktorka Jelena Matejić sa predstavnicima konzorcijuma kompanija Energotehnika Južna Bačka i Elnos, izabranim nakon sprovođenja međunarodnog tenderskog postupka, piše eKapija. Radovi na trafostanicama u Bajinoj Bašti i Obrenovcu, zajedno sa gradnjom dvosistemskog 400 kV dalekovoda izme-

đu njih, čine treću sekciju Transbalkanskog koridora za prenos električne energije. Ukupna vrednost ove sekcije iznosi 113,5 miliona evra, a završetak radova planiran je za kraj 2028. godine.

Treća sekcija finansira se iz kredita nemačke razvojne banke KfW u iznosu od 64,5 miliona evra, donacije Western Balkans Investment Framework (WBIF) od 21 milion evra, dok preostala sredstva obezbeđuje EMS iz sopstvenih izvora.

Izgradnjom nove mreže biće, kako je saopšteno, stvoreni uslovi za priključenje novih proizvodnih kapaciteta, uključujući i buduću reverzibilnu hidroelektranu Bistrica, koja će imati ključnu ulogu u balansiranju sistema.

Generalna direktorka Jelena Matejić istakla je da potpisivanje ugovora predstavlja značajan događaj kada je reč o daljem jačanju prenosne mreže u Srbiji.

- Dogradnjom i rekonstrukcijom trafostanice Bajina Bašta, kao i opremanjem 400 kV polja u trafostanici Obrenovac, stvaramo uslove za povezivanje novog dvosistemskog 400 kV dalekovoda čija je gradnja već počela, čime će se značajno povećati sigurnost i kapaciteti našeg prenosnog sistema – rekla je Matejić.

Ukupna vrednost izgradnje Transbalkanskog koridora je oko 221 milion evra.

Prva sekcija koridora, koja je obuhvatala izgradnju dvosistemskog 400 kV dalekovoda od TS Pančevo 2 do rumunske granice, završena je 2017. godine, dok je druga sekcija, koja je povezala Kragujevac i Kraljevo i obuhvatila radove na trafostanicama u tim gradovima, realizovana 2022. godine. U narednoj fazi predviđena je realizacija četvrte sekcije, koja podrazumeva izgradnju novog dvosistemskog 400 kV dalekovoda od Bajine Bašte ka Višegradu i Pljevljima.

EU I EIB IZDVAJAJU ZA PROJEKTE ČISTE ENERGIJE I DIGITALIZACIJE 1,3 MILIJARDE EVRA

Kao rezultat novog sporazuma između Evropske komisije i Evropske investicione banke (EIB Global), privatni projektni partneri, mala i srednja preduzeća (MSP) i finansijske institucije u zemljama partnerima EU imaju pristup finansiranju od 1,3 milijarde evra za podršku infrastrukturnim projektima u oblasti čiste energije i digitalizacije.

Ovu novu inicijativu podržava garancija EU EFSD+ od 362 miliona evra, koja će koristiti kompanijama i bankama na Zapadnom Balkanu (99 miliona evra), u tzv. Istočnom susedstvu (30 miliona evra), Turskoj (22,5 miliona evra) i na Bliskom istoku i u Severnoj Africi (210 miliona evra) tokom naredne tri godine, objavila je EIB na svom sajtu.

Sporazum će ojačati veze između EU i njenih suseda, poboljšati energetske bezbednost i stvoriti lokalna radna mesta. Istovremeno, podržaće strategiju EU „Globalna kapija“, Pakt za Mediteran i njenu agendu za povezivanje i proširenje. Takođe, važan je korak u ostvarenju Globalne strateške orijentacije EIB-a.

Inicijativa je deo strategije „Globalne kapije“, kojom Evropska unija planira da do 2027. mobilizuje do 300 milijardi evra javnih i privatnih ulaganja širom sveta.

STARBUCKS OSTVARIO REZULTATE IZNAD OČEKIVANJA

Starbucks je povećao godišnje prognoze poslovnih rezultata nakon što je izvršni direktor Brajan Nikol izjavio da su ulaganja u bržu uslugu i veći broj zaposlenih vratila kupce najvećem svetskom lancu kafeterija.

Akcije kompanije, koja posluje pod berzanskom oznakom SBUX, skočile su oko pet odsto nakon što je Starbucks nadmašio očekivanja analitičara kada je reč o rastu prodaje i profita u drugom kvartalu, izveštava Reuters.

- Starbucks je povratio svoj sjaj širom sveta – rekao je Nikol tokom razgovora sa investitorima.

Strategija oporavka poslovanja pod nazivom „Back to Starbucks“ fokusirana je na poboljšanje pokazatelja poput vremena čekanja i zadovoljstva kupaca, uz dodatna ulaganja u zapošljavanje radnika.

Upravo su ta ulaganja u radnu snagu razlog zbog kojeg je, uprkos rastu prodaje, operativna marža u ključnom severnoameričkom tržištu pala na 9,9 odsto sa prošlogodišnjih 11,6 procenata.

Najveći svetski lanac kafeterija zabeležio je rast globalne uporedive prodaje u postojećim objektima od 6,2 odsto u drugom kvartalu, što je iznad očekivanja analitičara koji su predviđali rast od 3,7 procenata, prema podacima kompanije LSEG.

Starbucks sada očekuje da će prilagođena zarada po akciji u fiskalnoj 2026. godini iznositi između 2,25 i 2,45 dolara, dok je prethodna prognoza bila između 2,15 i 2,40 dolara. Kompanija takođe procenjuje da će godišnji rast globalne prodaje u postojećim objektima biti oko pet odsto ili više, što je bolje od ranijih očekivanja od najmanje tri procenta.

- Verujemo da ovaj kvartal pokazuje pozitivan preokret u našem oporavku, ali znamo da još ima mnogo posla – rekao je Nikol. On je dodao da se efekti ekonomske neizvesnosti za sada ne vide u ponašanju potrošača, pošto su pozitivni trendovi prodaje nastavljeni i tokom aprila. Prema njegovim rečima, broj kupaca rastao je u svim prihodnim grupama, jer je Starbucks nudio „mali dodir luksuza“.

Prosečan broj poseta po Starbucks lokaciji porastao je za 5,9 odsto tokom kvartala, prema podacima kompanije Placer.ai.

Oko 80 odsto objekata ispunjava ciljeve usluge „4-4-12“ – četiri minuta čekanja u lokalu, četiri minuta u drive-through liniji i manje od 12 minuta za preuzimanje mobilnih porudžbina, rekao je Nikol.

Prilagođena operativna marža kompanije porasla je za 120 baznih poena u odnosu na prethodnu godinu i dostigla 9,4 odsto u kvartalu, dok je prilagođena zarada po akciji od 50 centi nadmašila očekivanja analitičara od 43 centa.

Kompanija je saopštila i da očekuje da će pritisci povezani sa uvoznim carinama i visokim cenama kafe oslabiti tokom druge polovine fiskalne godine.

BEOGRAD DAJE PRIVATNIM PREVOZNICIMA 25,6 MILIONA EVRA GODIŠNJE ZA EKO AUTOBUSE

Jedan od predloga o kojima se diskutovalo na sednici Skupštine grada odnosio se na poveravanje prevoza putnika električnim vozilima u prvoj i drugoj gradskoj zoni na period od 20 godina.

Projekat javno-privatnog partnerstva koji bi trajao 20 godina obuhvata linije EKO 4, EKO 5, EKO 6 i EKO 7, a procenjena vrednost posla iznosi 60,37 milijardi dinara, odnosno oko 514 miliona evra. Projekat obuhvata uvođenje četiri potpuno nove autobuske linije koje su u do-

kumentu označene kao EKO linije, piše Nedeljnik.rs. To su trase Studentski trg – Banjica 2, Beograd na vodi – Konjarnik, SRC Milan Gale Muškatirović – Kruševačka, kao i Višnjica – Učiteljsko naselje.

Iako u dokumentu ne stoji eksplicitno da se ukidaju trolejbuske linije, trase novih EKO linija se poklapaju u potpunosti sa rutama kojima idu trole. Konkretno, potencijalni EKO 4, na liniji Studentski trg – Banjica 2 poklapa se sa trasom trolejbuske linije 41. Takođe, EKO 6, koji bi vozio od Dorćola (SRC) do Kruševačke bi zapravo vozio trasom trolejbuske linije 22. I ostale predložene linije (EKO 5: Beograd na vodi – Konjarnik i EKO 7: Višnjica – Učiteljsko naselje) takođe se preklapaju sa trolejbusima na linijama 19, 29 i 21.

Interesantno je da se u samom tekstu predloga citira Zakon o komunalnim delatnostima, koji izričito propisuje da delatnost javnog prevoza putnika trolejbusima i tramvajima mogu obavljati isključivo javna preduzeća.

Pitanje je da li je prelazak sa trolejbusa na električne autobuse dovoljan „zakonski“ preduslov da bi privatnici mogli da preuzmu trasu na kojima trenutno voze trolejbusi.

Sam predlog zaista definiše specifične tehničke zahteve, obavezujući partnera da obezbedi 66 novih solo električnih autobusa. Vozila moraju biti proizvedena u godini prve registracije, dok propisana starost vozila tokom trajanja ugovora za nove solo električne autobuse i vozila koja se uvode kao zamena za postojeća ne sme biti veća od deset godina. Zahteva se i baterija kapaciteta od minimalno 460 kilovata, uz besplatan internet i video-nadzor.

Sa druge strane, podatak o 25 miliona evra godišnje zapravo proizilazi iz samog gradskog predloga, pošto dokument unapred definiše koliko će Grad plaćati ovu uslugu privatniku.

Planirano je da se prevozniku plaća oko 5,96 evra (700 dinara) bez PDV-a za svaki kilometar koji električni autobusi pređu. S obzirom na to da će autobusi raditi svakodnevno na veoma frekventnim linijama, u dokumentu se precizira da će taj godišnji trošak iznositi tačno 25,6 miliona evra. Taj iznos, međutim, neće biti zarada već prihod privatnog partnera, ukoliko grad usvoji ovu odluku.

Kao garant ozbiljnosti i finansijske sigurnosti, svi potencijalni prevoznici moraju pre potpisivanja da prilože original bezuslovnu i plativu na prvi poziv, bankarsku garanciju za ozbiljnost ponude u iznosu od oko 2.553 evra po angažovanom električnom autobusu.

Ukoliko dođe do uspešnog sklapanja posla, konačni izabrani partner biće obavezan da dostavi bankarsku garanciju za dobro izvršenje posla u vrednosti od 0,1 odsto celokupnog iznosa ugovora. Ako se ovaj predlog usvoji, svi projekti ustupanja javnog prevoza privatnim kompanijama dostići će vrednost od oko 3,15 milijardi evra.

PARAMOUNT ŽELI DA VIŠE OD TREĆINE VLASNIČKOG KAPITALA NOVE KOMPANIJE BUDE SA BLISKOG ISTOKA

Paramount Skydance zatražio je od Federalne komisije za komunikacije da odobri strukturu finansiranja za preuzimanje kompanije Warner Bros. Discovery, u okviru koje bi više od trećine vlasničkog kapitala nove kompanije dolazilo od državnih entiteta sa Bliskog istoka.

Paramount, vlasnik CBS-a, MTV-a i istoimenog filmskog studija, prikuplja 24 milijarde dolara od tri bliskoistočna državna investiciona fonda, što će predstavljati oko 38,5 odsto kapitala nove kompanije, navodi se u podnesku.

Public Investment Fund iz Saudijske Arabije, L'imad 1st Holding iz Ujedinjenih Arapskih Emirata i Qatar Investment Authority iz Katara neće imati glasačka prava u novoj kompaniji, pre-

ma dokumentaciji u koju je Bloomberg imao uvida.

Ostali investitori u Paramountu povećali bi ukupni udeo kapitala u stranom vlasništvu na 49,5 odsto. Kompanija je, takođe, zatražila odobrenje da strani investitori posredno poseduju i do 100 odsto kapitala, u zavisnosti od tržišnih promena i eventualnih budućih ulaganja.

- Odobrenje ove peticije bilo bi u javnom interesu jer bi omogućilo povećana ulaganja u američko televizijsko emitovanje, čime bi Paramountu i vlasnicima licenci bilo omogućeno da efikasnije konkurišu na tržištu televizijskog emitovanja – navodi se u podnesku.

Paramount je ranije ove godine dobio pravo da preuzme Warner Bros. Discovery u poslu vrednom oko 110 milijardi dolara, nakon dugotrajne borbe sa Netflixom. Striming gigant odustao je od nadmetanja nakon ponude od 82,7 milijardi dolara za studio Warner Bros. i striming poslovanje. Transakcija bi pod jednog korporativnog vlasnika stavila veliki broj medijskih brendova i sadržaja, uključujući filmski studio Warner Bros., HBO i informativnu mrežu CNN.

Federalna komisija mora da odluči da li će odobriti finansiranje posla jer ono podrazumeva povećanje stranog vlasništva iznad 25 odsto u televizijskim stanicama CBS-a, za koje agencija izdaje licence. Predsednik Komisije Brendan Carr (Brendan Carr) ranije je rekao za Bloomberg da vidi ograničenu ulogu svoje agencije u pasivnom razmatranju finansijske strukture posla. Tada je naveo da ga više zabrinjava potencijalna akvizicija kompanije



FOTO: MAGNIFIC



FOTO: MAGNIFIC

Warner Bros. od strane Netflix-a nego Paramountov predlog.

Demokratski senatori Elizabet Voren i Ričard Blumental pozvali su na bezbednosnu proveru transakcije, uključujući i rizike povezane sa prilivom kapitala sa Bliskog istoka. Posao je, takođe, predmet regulatorne istrage u Ujedinjenom Kraljevstvu. U izjavi poslatoj Bloombergu, Paramount je naveo da je podnesak Komisiji „potpuno standardan za ovakve investicije i da nije uslov za zaključenje akvizicije“.

META I MICROSOFT OTPUŠTAJU 23.000 LJUDI

Meta Platforms i Microsoft planiraju otpuštanja ili programe dobrovoljnog odlaska zaposlenih koji bi mogli da pogode čak 23.000 radnih mesta, u okviru nastojanja da pojednostave poslovanje i nadoknade ogromnu potrošnju na veštačku inteligenciju.

Meta je u internom memorandumu zaposlenima saopštila da planira smanjenje broja zaposlenih za deset odsto, odnosno oko 8.000 radnika, počev od 20. maja. Kompanija društvenih mreža takođe je navela da neće popunjavati 6.000 otvorenih radnih pozicija. Istog dana, Microsoft je objavio sopstveni memorandum u kojem hiljadama zaposlenih u SAD nudi dobrovoljne otpremnine. Oko sedam odsto američke radne snage biće obuhvaćeno programom, prema rečima osobe upoznate

sa planovima. Kompanija nikada ranije nije sprovodila program dobrovoljnih odlazaka ovakvih razmera, rekao je anonimni izvor za Bloomberg.

Microsoft je u junu 2025. imao 125.000 zaposlenih u SAD. To znači da bi oko 8.750 radnika moglo da bude obuhvaćeno programom.

Velike tehnološke kompanije poslednjih godina traže načine da smanje troškove dok istovremeno ulažu milijarde dolara u data centre i drugu infrastrukturu kako bi odgovorile na rastuću potražnju za uslugama zasnovanim na veštačkoj inteligenciji.

Microsoft ubrzano gradi data centre širom sveta i ovog meseca je najavio nova AI ulaganja u Japan i Australiju. Meta je, sa druge strane, projektovala rekordne kapitalne izdatke za ovu godinu i poslednjih meseci objavila više višemilijardnih sporazuma sa partnerima iz oblasti veštačke inteligencije. Obe kompanije su već imale više talasa otpuštanja poslednjih godina.

Meta je u memorandumu direktno pomenula troškove vezane za AI: „Ovo radimo kao deo kontinuiranih napora da kompaniju vodimo efikasnije i da nadoknadimo druga ulaganja koja sprovodimo“.

Zaposleni u Meti veliki deo godine proveli su u strahu od novih otpuštanja, koja su već pogodila odeljenje Reality Labs i druge timove. Reuters je ranije ovog meseca prvi izvestio o planiranom smanjenju broja zaposlenih u Meti.

Microsoftov program dobrovoljnih odlazaka namenjen je zaposlenima kod kojih zbir godina starosti i godina radnog staža iznosi najmanje 70, uz izuzetak određenih viših rukovodilaca i zaposlenih u prodaji sa stimulativnim planovima.

NEMAČKA UVODI „POREZ NA ŠEĆER“ I POVEĆAVA NAMETE NA DUVAN I ALKOHOL

Nemačka vlada planira uvođenje „poreza na šećer“. Za konsolidaciju budžeta namerava da poveća i namete na alkohol i duvan, kao i da smanji finansijsku pomoć, kako se navodi iz krugova ministarstva finansija. Pozadina su preporuke komisije za reformu koja treba da rastereti obavezno zdravstveno osiguranje, prenosi DPA.

Telo koje je imenovala ministarka zdravlja Nina Varken predložilo je, između ostalog, i uvođenje progresivnog poreza na zaslađena bezalkoholna pića poput kola i limunada. U krugovima ministarstva finansija sada se govori o posebnoj dažbini. Komisija je, takođe, predložila povećanje poreza na duvan, kao i na žestoka alkoholna pića. Viši porez na duvan vlada je već najavila. U tim krugovima pominje se i uvođenje dažbine na plastiku.

Vladin plan je da usvoji okvirne parametre budžeta za 2027, kao i finansijski plan za naredne godine.

Za 2027. su u planu izdaci iz osnovnog budžeta od oko 543 milijarde evra — što je znatno više nego ove godine. Izdaci za odbranu će prilično porasti. Država u osnovnom budžetu planira novo zaduživanje od 110,8 milijardi evra, što je više nego ove godine. Uz to dolaze i rashodi koji se finansiraju kreditima iz posebnih fondova za modernizaciju infrastrukture. Kako se navodi, različitim merama uspeo je da se zatvori budžetska rupa od više milijardi evra za sledeću godinu. Za 2028, međutim, i dalje postoje velike praznine.

Koalicija demohrišćana kancelara Fridriha Merca i socijaldemokrata je najavila da će od 1. januara 2027. sprovesti veliku reformu poreza na dohodak radi trajnog rasterećenja malih i srednjih prihoda. To će koštati više milijardi evra. U koaliciji zasad nema saglasnosti kako ta reforma tačno treba da izgleda — niti kako da se finansira.

ALTA RETAIL KUPUJE IDEA MARKETE OD HRVATSKE FORTENOVA GRUPE

Alta retail iz Beograda, u stoprocentnom vlasništvu Davora Macure, biznismena čija poslovna imperija poslednjih godina višestruko širi, kupuje pet preduzeća u vlasništvu Fortenova grupe iz Hrvatske, piše N1.

Kako je objavila Komisija za zaštitu konkurencije Severne Makedonije, ova kompanija koja pripada Alta grupi, namerava da stekne potpunu kontrolu nad kompanijama u vlasništvu Fortenova grupe, akcionarskog društva za upravljanje sa sedištem u Zagrebu.

Alta retail je, konstatuje makedonska antimonopolska komisija novoosnovano društvo, osnovano radi sprovođenja transakcije (takozvano SPV – special purpose vehicle) „i do datuma podnošenja zahteva nema nikakve poslovne aktivnosti, već isključivo služi potrebama transakcije“. Alta retail je registrovana za delatnost holding kompanija. Zahtev makedonskoj antimonopolskoj komisiji je podnet 16. aprila 2026.

Transakcija se odnosi na sticanje potpune kontrole nad određenim kompanijama u vlasništvu Fortenova grupe iz Hrvatske i to nad sledećim kompanijama: Idea marketi d.o.o. Beograd, M-PROFIL SPV d.o.o. Beograd, Privredno društvo za poslovne usluge MStart Business Solutions Beograd, Super kartica d.o.o. Beograd, ENNA Fruit d.o.o. Beograd-Grocka, navodi makedonska Komisija.

Idea marketi – do sredine maja 2025. poznatiji pod nazivom Merkator S – obuhvataju Roda, Merkator i Idea prodavnice. Zapošljavaju 7.752 radnika, prema završnim računima za 2025, objavljenim u Agenciji za privredne registre.

U prošloj godini beleže ogromno uvećanje neto gubitka, za čak 968 odsto – Idea marketi su 2024. godinu okončali sa neto gubitkom od 3,2 miliona evra, da bi u 2025. godini upisali čak 34,54 miliona evra neto gubitka. Poslovni prihodi ove kompanije pali su za 14 odsto, sa 910,9 miliona evra, na 779,9 miliona evra.

Prema podacima sa sajta kompanije, prodajna mreža pokriva više od 80 gradova i mesta u Srbiji i obuhvata „više od 300 IDEA prodavnica, 33 Roda marketa i 2 Mercator hipermarketa“.

Poslovni prihodi kompanije Idea marketi u 2025. bili su 779,8 miliona evra (-14 odsto), Ebitda 50,29 miliona evra (-33 odsto), neto gubitak 34,5 miliona evra (-968 odsto) a broj zaposlenih 7.752.

S obzirom da je Alta grupa prisutna u Severnoj Makedoniji, očekivano je bilo da Alta retail izvesti i tamošnju Komisiju za zaštitu konkurencije o planiranom preuzimanju pet preduzeća.

Može se pretpostaviti da je isto obaveštenje uputio i ostalim antimonopolskim komisijama u državama u okruženju gde posluje, uključujući i Srbiju, s tim što je, za razliku od drugih komisija – makedonska najjažurnija i najtransparentnija kada je reč o objavi obaveštenja.

- Alta Retail pripada Alta grupi, koja ima primarni fokus na bankarstvo i

srodne finansijske usluge. Alta grupa je prisutna u Republici Severnoj Makedoniji preko Alta banke Bitola, koja obavlja bankarske aktivnosti, i koja ima prisustvo u Društvu za trgovinu i usluge Pelagonija fajmans Skoplje u likvidaciji koje se bavilo upravljačkim aktivnostima. Od 2026. godine, Alta grupa je prisutna u Republici Severnoj Makedoniji preko Alta group dooel Skoplje sa delatnošću ostalog monetarnog posredovanja i preko Akcionarskog osiguravajućeg društva ZOIL Makedonija, Bitolj – konstatuje Komisija za zaštitu konkurencije Severne Makedonije.

I akcionarsko društvo Fortenova grupa prisutno je i u Republici Severnoj Makedoniji i to preko Preduzeća za proizvodnju, trgovinu i usluge Merkator Skoplje – u likvidaciji, sa delatnošću nespecijalizovane trgovine na malo, uglavnom hranom, pićima i duvanom. Ovo preduzeće više ne posluje.

ZAŠTO SVE VIŠE NEMACA OSNIVA SVOJE FIRME?

Broj samozaposlenih u Nemačkoj prošle godine je porastao na oko 690.000, odnosno oko 18 odsto više od 585.000 iz prethodne godine, saopštila je državna razvojna banka KfW.

KfW rast broja ljudi koji registruju firme za pokretanje posla pripisuje ekonomskoj krizi i inflaciji. Mnogi novopečeni vlasnici biznisa, naime, rade dodatne poslove da sastave kraj sa krajem, prenosi DPA.

Broj ljudi kojima je sopstvena firma dodatni izvor prihoda porastao je sa 382.000 na 483.000, navodi KfW. Broj onih koji rade samo u svojoj firmi ostao je skoro nepromenjen.

- Pristup tržištu je teži. Dodatni posao više nije lako pronaći i samozapošljavanje može biti način za dodatnu zaradu – rekao je glavni ekonomista KfW-a Dirk Šumaker.

KfW studiju bazira na istraživanju sa oko 30.000 telefonskih i 20.000 online intervjua. Pokretanje sopstvenog posla u anketi je podrazumevalo široku definiciju i uključuje samozaposlene na puno ili nepuno radno vreme, frilensere i one čija firma radi za neku drugu.

Dve trećine samozaposlenih stanje vidi kao trajno. Najveći deo tih firmi posluje u malom obimu i samo 24 odsto ih



FOTO: MAGNIFIC



FOTO: MAGNIFIC

ima zaposlene. Većina su nova preduzeća, a jedna od deset firmi je preuzeta.

- Nemačkoj su potrebna mlada i inovativna preduzeća – ocenio je Šumaher.

Vlasnici mnogih malih firmi u Nemačkoj teško nalaze kupce ili naslednike za svoj posao. Procenjuje se da će novog vlasnika do 2029. tražiti njih oko 545.000.

- Nemačkoj je potrebno više ljudi spremnih da preuzmu već postojeće firme – rekao je Šumaher.

OPENAI DOGOVORIO NOVE 122 MILIJARDE DOLARA OD INVESTITORA

OpenAI je zaključio dogovor o prikupljanju čak 122 milijarde dolara od investitora, čime je procenjen na oko 852 milijarde dolara, što predstavlja daleko najveću rundu finansiranja u istoriji kompanije i jednu od najvećih transakcija ove vrste uopšte.

Najveći deo kapitala obezbedile su velike tehnološke firme – Amazon sa ulaganjem od 50 milijardi dolara, dok su Nvidia i SoftBank investirali po 30 milijardi. Značajan deo Amazonove investicije, oko 35 milijardi dolara, uslovljen je budućim izlaskom kompanije na berzu ili dostizanjem veštačke opšte inteligencije (AGI), što dodatno naglašava koliko su očekivanja investitora vezana za tehnološki napredak, prenosi Bloomberg.

U finansiranju su učestvovali i brojni drugi veliki investitori, uključujući Andreessen Horowitz, MGX, D.E. Shaw, TPG i T. Rowe Price.

Po prvi put, kompanija je prikupila više od tri milijarde dolara i od individualnih investitora preko bankarskih kanala.

Finansijska direktorka Sara Frajar ocenila je da ova runda „nadmašuje čak i najveće inicijalne javne ponude“, ističući da kompaniji daje fleksibilnost za dalja ulaganja u infrastrukturu i razvoj AI sistema u uslovima globalne neizvesnosti.

Ova investicija dolazi u trenutku kada OpenAI planira ogromna ulaganja u infrastrukturu – kompanija je ranije najavila da bi u narednim godinama mogla potrošiti više od 1,4 biliona dolara na čipove, data centre i razvoj tehnologije.

Paralelno, i konkurenti poput Anthropic i xAI prikupljaju značajan kapital, često od istih investitora i tehnoloških partnera, što stvara kompleksnu mrežu međuzavisnosti i potencijalnih rizika ukoliko se očekivanja o razvoju AI ne ispune.

Kompanija trenutno ostvaruje oko dve milijarde dolara mesečnih prihoda, pri čemu poslovni korisnici većine čine oko 40 odsto ukupnog prihoda, uz očekivanje da taj udeo poraste na 50 odsto do kraja godine. Partnerstvo sa Amazonom uključuje i cloud aranžman za distribuciju AI modela, što dodatno učvršćuje vezu između infrastrukturnih i softverskih slojeva AI industrije. Istovremeno, OpenAI širi izvore prihoda – uveo je oglašavanje u ChatGPT, koje je za samo šest nedelja dostiglo godišnji prihod od 100 miliona dolara.

U strateškom smislu, kompanija pojednostavljuje svoj portfolio proizvoda i razvija objedinjenu platformu, takozvani „SuperApp“, koji bi integrisao chatbot, alat za programiranje i web pregledač u jedinstveni sistem.

Izvršni direktor Sem Altman paralelno reorganizuje timove za bezbednost i razvoj kako bi ubrzao inovacije i lakše privukao kapital, uz nagoveštaj da bi izlazak na berzu mogao predstavljati važan trenutak za jačanje poverenja investitora i šire javnosti u kompaniju.



FOTO: MAGNIFIC

PORESKE OBAVEZE U APRILU

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

6. april

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

14. april

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

15. april

- Plaćanje akontacije poreza i doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za mart
- Podnošenje poreske prijave za utvrđivanje poreza i doprinosa za obavezno socijalno osiguranje samooporezivanjem na prihode od samostalne delatnosti, na Obrascu PPDG-1S i poreskog bilansa, na Obrascu PB 2, od strane preduzetnika, preduzetnika poljoprivrednika i preduzetnika drugog lica za utvrđivanje poreza za 2025. godinu
- Plaćanje razlike poreza na prihod od samostalne delatnosti utvrđene po konačnom obračunu za 2025. godinu, po podnetoj poreskoj prijavi
- Plaćanje poreza na prihod od pružanja ugostiteljskih usluga za prvi kvartal 2026. godine
- Plaćanje doprinosa za sveštenike i verske službenike, domaće državljanke zaposlene u inostranstvu i inostrane penzionere za mart
- 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 mart

- Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost, na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za mart
- Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost, na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za prvo tromesečje 2026. godine
- Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za mart ako je u tom mesecu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvu
- Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za prvo tromesečje ako je u tom period ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvu
- Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za mart
- Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za period od 16. do 31. marta 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 mart, na Obrascu PP OAELKPG i plaćanje akcize.

30. april

- Podnošenje poreske prijave na Obrascu PP OPO-K i plaćanje obaveze za prihode od ugovorene naknade od autorskih i srodnih prava i ugovorne naknade za izvršen rad na koje se porez plaća samooporezivanjem za prvi kvartal 2026. godine.
- 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 mart.
- Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za period od 1. do 15. aprila na Obrascu PP OA i plaćanje obračunate akcize.



GEPOLITIKA KREIRA NOVE LANCE SNABDEVANJA

SVETSKI TOKOVI SE PRESLAŽU – KO ĆE UHVATITI SRPSKU PRIVREDU ZA RUKU?

GLOBALNI LANCI SNABDEVANJA PROLAZE KROZ NAJVEĆE RESTRUKTURIRANJE OD KRAJA HLADNOG RATA. PANDEMIJA, RATOWI, CARINSKI UDARI I GEPOLITIČKA FRAGMENTACIJA RAZBILI SU ILUZIJU O BESKRAJNO EFIKASNOM GLOBALNOM TRŽIŠTU. SRBIJA ULAZI U OVAJ PERIOD SA ZANIMLJIVIM ADUTIMA, ALI I SA RANJIVOSTIMA KOJE NIJE UVEK LAKO VIDETI

Nekada je sve izgledalo jednostavno: naruči iz Kine, sačekaj četrdeset dana i roba stiže – jeftino i predvidljivo. Kompanije su godinama brusile taj model do savršenstva. Smanjivale zalihe, ubrzavale rotaciju, rezale sve što se moglo rezati. „Just in time” bila je mantra modernog menadžmenta. A onda je sve puklo.

Najpre je došla pandemija, pa je brod Ever Given preprečio Suecki kanal na šest dana, blokiravši oko dvanaest procenata svetske trgovine i zaustavljajući robu u vrednosti od devet do deset milijardi dolara dnevno. Onda rat u Ukrajini, pa poremećaji na Crvenom moru, pa američki carinski rat sa Kinom. Svaki novi udar dolazio je dok se privreda još oporavljala od prethodnog. I svaki put su firme koje su bile najtanje – koje su najagresivnije optimizovale troškove – plakale prve.

Ni Srbija nije bila imuna. Ali možda nije bila ni beznadežno izložena.

Novo pitanje ekonomske bezbednosti

Mihailo Vesović, zamenik predsednika Privredne komore Srbije, na temu globalnih poremećaja ne govori jezikom alarma, ali ni samozadovoljstva.

- Trenutno stanje srpske privrede može se oceniti kao relativno stabilno, imajući u vidu interne i eksterne poslovne izazove. Privreda je tokom svih kriznih godina pokazala određeni stepen fleksibilnosti i sposobnosti prilagođavanja, ali je poslovno okruženje i dalje pod snažnim pritiscima koji su možda i

najveći u poslednjoj deceniji – kaže on u razgovoru za Biznis.rs, i odmah dodaje kontekst koji ovu stabilnost relativizuje. - Privredna aktivnost u najvažnijim spoljnotrgovinskim partnerima Srbije, pre svega u Nemačkoj i Italiji, i dalje je usporena. To direktno utiče na izvozne performanse i funkcionisanje međunarodnih lanaca snabdevanja, naročito u industrijama koje su snažno integrisane u evropske proizvodne tokove.

Prema fleš proceni Republičkog zavoda za statistiku, rast BDP-a Srbije u prvom kvartalu 2026. iznosio je oko tri odsto – iznad početnih očekivanja. Za Vesovića je to dokaz određene otpornosti, ali nikako razlog za opuštanje. Globalne turbulencije su, ocenjuje, „možda i najveće u poslednjoj deceniji”.

Ono što ga ipak čini opreznim optimistom jeste jedna strukturna karakteristika srpske geografije trgovine: stepen direktne zavisnosti od najrizičnijih regiona, poput Bliskog istoka, nije toliki da bi u ovom trenutku mogao ozbiljno da ugrozi celokupnu privrednu aktivnost.

- Ali to ne znači da smo bezbedni. Znači samo da imamo nešto više prostora za manevrisanje nego neke druge privrede – objašnjava naš sagovornik i napominje da je važno naglasiti da su prethodne godine pokazale koliko su lanci snabdevanja postali jedno od ključnih pitanja ekonomske bezbednosti.

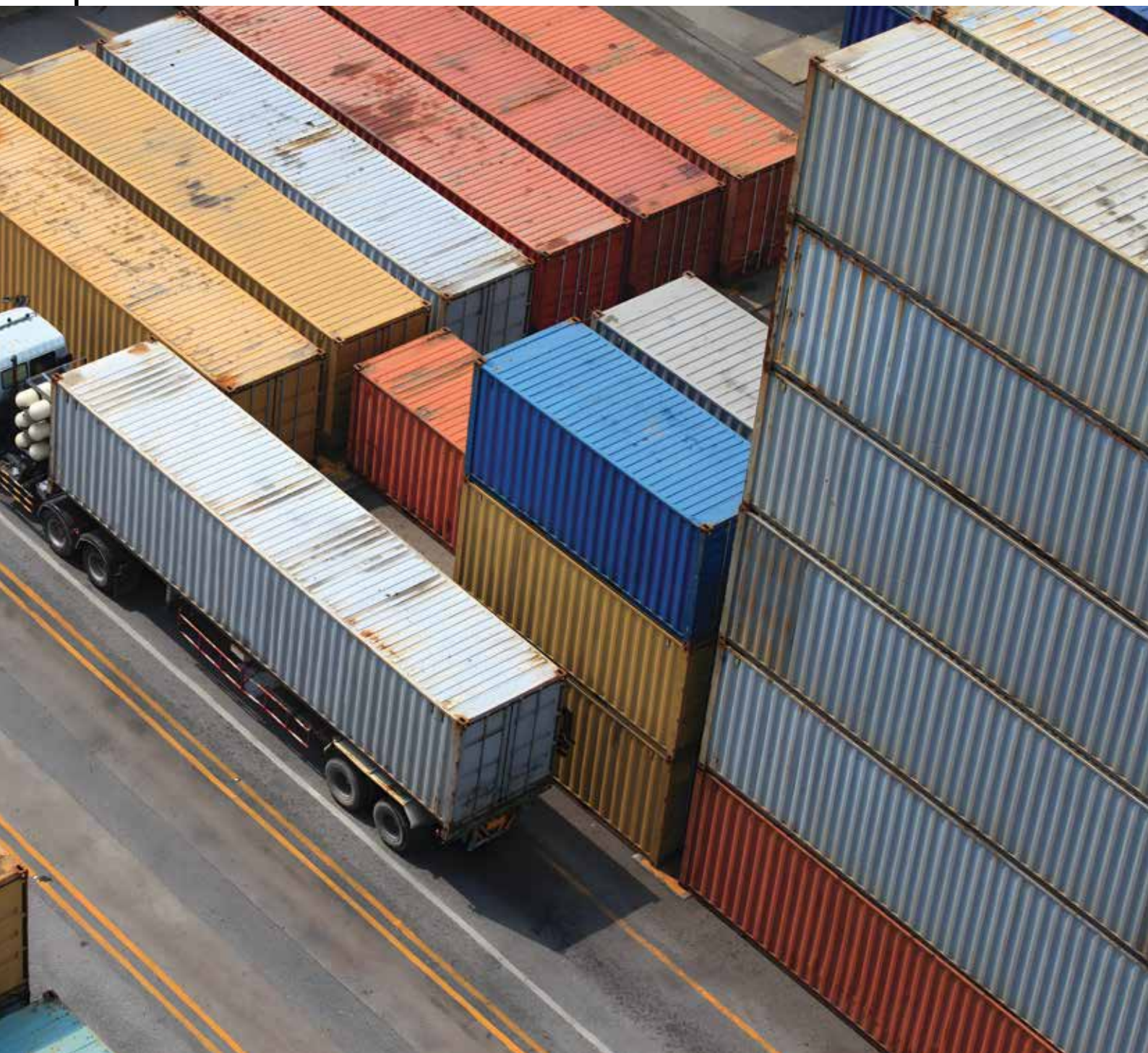
Pandemija, energetska kriza, rat u Ukrajini i problemi u međunarodnom transportu jasno su ukazali da se globalni modeli poslovanja menjaju i da kompanije sve više traže regionalno bli-



FOTO: MAGNIFIC

že i sigurnije dobavljače. Upravo u tome Srbija može pronaći svoju razvojnu šansu, posebno imajući u vidu geografski položaj, mrežu sporazuma o slobodnoj trgovini i konkurentnost pojedinih industrijskih sektora.

- Takođe, početkom maja sve su glasnije najave da bi se i pitanje energetskog funkcionisanja NIS-a moglo stabilizovati, što bi predstavljalo značajno rasterećenje za domaću privredu imajući u vidu da je upravo energetska ne-



izvesnost tokom većeg dela 2025. godine predstavljala jedan od najvećih poslovnih izazova. Postepeno smanjenje navedenih rizika moglo bi dodatno da podstakne proizvodnu aktivnost, investicije i veću predvidivost poslovnog ambijenta – ocenjuje drugi čovek Privredne komore Srbije, uz napomenu da dugoročna otpornost Srbije ipak neće zavisiti samo od spoljnog okruženja, već i od sposobnosti da dodatno razvija domaću industrijsku bazu, unapredi logističku infra-

strukturu, poveća energetska sigurnost i ubrza digitalizaciju privrede. Upravo to vidi kao ključne preuslove za stabilnije i otpornije lance snabdevanja u narednom periodu.

Na pitanje koje sektore PKS identifikuje kao prioritete, Mihailo Vesović počinje od automobila.

- Automobilska industrija je već u prva tri meseca 2026. dostigla gotovo polovinu ukupnog izvoza iz prethodne godine – kaže on. – Pokrenuta nova proizvodna

linija u Kragujevcu ima multiplikativni efekat na čitav niz industrija: hemijsku, gumu i plastiku, metal, elektroniku, logistiku. Stabilnost automobilske industrije znači stabilnost desetina pratećih sektora.

Vesović, takođe, ističe rudarstvo i metalurgiju, posebno u kontekstu rastuće globalne tražnje za sirovinama neophodnim za energetska tranziciju. Ovde Srbija ima nešto što mnoge evropske zemlje nemaju: resurse u zemlji.



- Treći stub jeste prehrambeni sektor, koji je u našoj privredi daleko značajniji nego u proseku EU - učestvuje između šest i osam odsto u BDP-u, dok je prosek Unije oko jedan odsto. U uslovima globalnih poremećaja snabdevanja hranom, to postaje strateška vrednost.

Konkretna podrška PKS-a privredi, kaže Vesović, ne svodi se samo na informacije i publikacije. PKS ima Centar za privredne inicijative i brza rešenja, formiran zajedno sa Vladom, upravo za situacije kada kompanija udari u zid. Taj mehanizam već je testiran - „pomogao je u rešavanju problema sa pravilom 90/180 za vozače u šengenskoj zoni, kao i u situacijama sa ograničenjima i kvotama EU za određene izvozne kategorije”.

Posebno važan segment rada odnosi se na internacionalizaciju poslovanja domaćih kompanija. PKS organizuje brojne poslovne forume, B2B susrete, nastupe na međunarodnim sajmovima i povezivanje domaćih firmi sa stranim partnerima i investitorima. U uslovima promenjenih globalnih tokova, upravo pronalazak novih tržišta i diverzifikacija poslovnih partnera postaju ključni za otpornost kompanija.

- Naravno, prostor za dodatno unapređenje uvek postoji. Savremeni globalni lanci snabdevanja postaju sve složeniji i podložniji geopolitičkim i ekonomskim rizicima, zbog čega će u narednom periodu biti neophodno dalje jačanje institucionalnih kapaciteta, digitalizacija procedura i razvoj preventivnih mehanizama za upravljanje kriznim situacijama - ističe naš sagovornik.

Kada je reč o sporazumima o slobodnoj trgovini, Vesović ocenjuje da oni predstavljaju jednu od najvećih razvojnih i konkurentskih prednosti Srbije. Navodi da je malo zemalja veličine Srbije koje imaju pristup tolikom broju tržišta pod povlašćenim uslovima, uključujući Evropsku uniju, CEFTA region, Kinu, UAE, Egipat, Tursku i druga tržišta.

- Za privredu ovi sporazumi nisu samo politički instrument već konkretna poslovna mogućnost. Oni omogućavaju lakši plasman domaćih proizvoda, smanjenje ili potpuno ukidanje carinskih opterećenja, kao i pristup novim tržištima koja ranije nisu bila dovoljno dostupna domaćim kompanijama. Istovremeno, omogućavaju i povoljniji uvoz sirovina i komponenti potrebnih domaćoj indu-



FOTO: PKS

Mihailo Vesović

PRIVREDNA AKTIVNOST U NAJVAŽNIJIM SPOLJNOTRGOVINSKIM PARTNERIMA SRBIJE, PRE SVEGA U NEMAČKOJ I ITALIJI, I DALJE JE USPORENA. TO DIREKTNO UTIČE NA IZVOZNE PERFORMANSE I FUNKCIONISANJE MEĐUNARODNIH LANACA SNABDEVANJA, NAROČITO U INDUSTRIJAMA KOJE SU SNAŽNO INTEGRISANE U EVROPSKE PROIZVODNE TOKOVE - MIHAJLO VESOVIĆ, ZAMENIK PREDSEDNIKA PRIVREDNE KOMORE SRBIJE

striji, što povećava konkurentnost proizvodnje.

Ipak, on dodaje da puni potencijal tek treba da bude dostignut, naročito kada je reč o malim i srednjim preduzećima. Sporazumi sa Kinom, UAE i Egiptom predstavljaju važan strateški potencijal za naredni period jer otvaraju mogućnosti za jačanje izvoza prehrambene industrije, metalnog sektora, hemijske industrije, ali i za privlačenje novih investicija i uključivanje domaćih kompanija u šire međunarodne lance vrednosti.

- Potpuni efekti ovih sporazuma ne dolaze automatski niti preko noći. Potrebno je vreme da se kompanije prilagode novim pravilima poslovanja, uspostave distributivne mreže i pronađu partnere na novim tržištima. Upravo zato PKS intenzivno radi na edukaciji privrednika, promociji novih tržišta i organizaciji poslovnih susreta kako bi se potencijali sporazuma što bolje iskoristili.

Pandorina kutija promena je otvorena

Globalni lanci snabdevanja više nikada neće funkcionisati kao pre pandemije i geopolitičkih sukoba, ocenjuje profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu Slobodan Acimović. U razgovoru za Biznis.rs on kaže da je teško odrediti koji je danas najveći operativni problem upravljanja lancima snabdevanja.

- To je veoma široko pitanje i mnogo zavisi od zemlje i industrije, ali postoji jedna stvar koja danas važi gotovo svuda - u lancima snabdevanja više ništa neće biti isto. Promene su postale kontinuirane i mogu u vrlo kratkom roku da izazovu ozbiljne poremećaje i turbulencije. To može biti rast cena, nestašica određenih proizvoda ili problemi sa nabavkom robe koja je ranije bila lako dostupna. Završena je era potpuno otvorenog globalnog tržišta u kojem su svi trgovali sa svima bez većih prepreka. Ulazimo u novi model, koji je zapravo povratak nekim starim obrascima - sa više ogra-

ničenja, protekcionalizma i ekonomskog nacionalizma – napominje Aćimović.

On tvrdi da su najmanje pogođene velike zemlje koje imaju samodovoljnu ekonomiju – dovoljno energenata, sirovina i industrijskih kapaciteta. Problemi nastaju kod zemalja i kompanija koje zavise od uvoza energenata, metala, gasa ili drugih ključnih sirovina. U takvim okolnostima ne znate da li će nešto samo poskupeti ili ga u određenom trenutku uopšte neće biti.

– Do 2019. i 2020. godine najuspešnije kompanije na svetu zasnivale su poslovanje na optimizaciji troškova. Dominirali su koncepti poput „just in time“, smanjivanja zaliha, lean modela i različitih racionalizacija proizvodnje. Onda je pandemija pokazala da su upravo kompanije koje su najagresivnije smanjivale troškove i zalihe prošle najgore. Pokazalo se da su bolje prošli oni koji su imali određene rezerve i veće zalihe, jer su mogli da premoste periode poremećaja – podseća naš sagovornik i dodaje da je pandemija bila upozorenje, a ratovi i geopolitički sukobi dodatno su pogoršali situaciju.

Zato danas mnoge kompanije prelaze na strategije poput nearshoringa, odnosno prebacivanja proizvodnje i nabavke bliže matičnim tržištima, kao i držanja većih zaliha.

Ipak, profesor Aćimović napominje da je kompanijama bilo veoma teško da promene prethodni model poslovanja. Na pitanje da li kompanije dovoljno prate geopolitičke rizike, odgovara direktno.

– Mislim da ne. Mnoge kompanije su i dalje mentalno u starom modelu globalne ekonomije i misle da ih geopolitika ne dotiče direktno. A zapravo ih se itekako tiče. Svaka promena u carinskoj politici, političkim odnosima ili međunarodnim sukobima direktno utiče na lance snabdevanja. Danas je potpuno jasno da su politika i ekonomija duboko povezane. Zato smatram da ozbiljne kompanije treba da imaju savetodavne odbore i eksterne eksperte koji mogu da sagledaju širu sliku i ukažu na rizike koje menadžment možda ne vidi na vreme – ocenjuje profesor.

Kada je reč o digitalnoj transformaciji, Aćimović veruje u njene mogućnosti, ali je oprezan prema formalnoj primeni.

Kako kaže, ključ nije u tome da kompanija koristi AI samo formalno ili marketinški, već sistemski.

– Raduje me kada vidim da velike kompanije ozbiljno pristupaju tome – kada digitalizacija dolazi ‘odozgo’, sa vrha kompanije, onda postoje realne šanse da zaista zaživi.

Kada je reč o trenutnoj situaciji sa energentima i snabdevanjem i mogućem daljem razvoju događaja, profesor Aćimović smatra da za Srbiju najgori scenario nije katastrofalni krah, već – stagnacija. Ako cena nafte nastavi da raste, ako se ne obezbedi kontinuitet u snabdevanju naftom i gasom, ako se ne diverzifikuju izvozna tržišta – zemlja će trošiti energiju na gašenje požara umesto na izgradnju.

– Srbija ne može dugoročno da računa samo na tržište Evropske unije. Kompanije moraju da traže nova tržišta i nove prilike za izvoz. Menadžeri danas moraju da izađu iz zone komfora. Nije dovoljno samo održavati postojeće poslovanje. Njihov posao je da povećavaju prihode i otvaraju nova tržišta – zaključuje naš sagovornik.



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

Slobodan Aćimović

Visoka volatilnost, nepredvidivost i česti poremećaji kao nova normalnost

Snežana Tadić, redovna profesorka na Odseku za logistiku Saobraćajnog fakulteta Univerziteta u Beogradu, na temu globalnih lanaca snabdevanja gleda kroz prizmu sistema i infrastrukture i ono što vidi nije uvek ohrabrujuće.

– Ključni aktuelni problem i faktor uticaja na lance snabdevanja je dugotrajna, strukturna i gotovo sveprisutna nestabilnost – kaže ona u razgovoru za Biznis.rs. – Visoka volatilnost, dinamičnost, nepredvidivost i česti poremećaji – to više nije izuzetak, to je nova normalnost.

Profesorka Tadić koristi konkretne podatke da pokaže razmere problema, pa tako, na primer, izveštaj Svetskog ekonomskog foruma pokazuje da je samo tokom 2025. godine uvedeno više od tri hiljade novih mera trgovinske i industrijske politike – tri puta više nego deceniju ranije.

– Istraživanje kompanije Descartes Systems Group iz 2024. pokazuje da oko tri četvrtine kompanija iz oblasti logistike i lanaca snabdevanja ima problem sa nedostatkom radne snage, a onda

ROBA IZ KINE JESTE JEFTINIJA, ALI AKO ZBOG PROBLEMA U TRANSPORTU PUTUJE 80 DANA UMETO 60 KOMANIJA MORA DA DRŽI MNOGO VEĆE ZALIHE, ŠTO POVEĆAVA TROŠKOVE. NA KRAJU, NEARSHORING NIJE SAMO GEOPOLITIČKI SENTIMENTALIZAM – TO JE MATEMATIKA – SLOBODAN AĆIMOVIĆ, PROFESOR EKONOMSKOG FAKULTETA UNIVERZITETA U BEOGRADU



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

Snežana Tadić

su tu i infrastrukturni incidenti koji su postali simboli ranjivosti globalnog sistema. Zapušeni Suecki kanal, kada se brod Ever Given zaglavio u martu 2021, blokirao je više od 350 brodova i zastavio robu u vrednosti devet do deset milijardi dolara dnevno, sa gubicima od oko 400 miliona dolara po satu. Kapacitet Panamskog kanala periodično pada zbog suše – krajem 2023. prolazilo je dvadeset dva umesto trideset šest brodova dnevno. Crno more, Ormuz, Crveno more – sve su to tačke koje su

TRŽIŠTE I KRAJNI KORISNICI OČEKUJU BRŽU I ČEŠĆU ISPORUKU, A TROŠKOVI I OGRANIČENJA KAPACITETA KONTINUIRANO RASTU. BEZ OPTIMIZACIJE I STRATEGIJA SARADNJE, MOŽE SE OČEKIVATI RAST CENA I PAD KVALITETA USLUGA – SNEŽANA TADIĆ, PROFESOR SAOBRAĆAJNOG FAKULTETA UNIVERZITETA U BEOGRADU

odjednom postale opasno uska grla – napominje naša sagovornica.

Kada je reč o tome koje strategije srpske kompanije zaista primenjuju, Tadić pravi važnu razliku. Na globalnom nivou, strategije diverzifikacije izvora snabdevanja postale su standard. Prema podacima kompanije Maersk, tri od četiri kompanije već vrše ili planiraju snabdevanje sa više geografskih lokacija, što je skok u odnosu na 2024, kada je samo 53 odsto razmatralo nove izvore. Diverzifikaciju izvora mora pratiti optimizacija logističkih lanaca, spremnost na konsolidaciju tokova, saradnja sa drugim učesnicima... kako bi bilo opravdano njeno uvođenje.

Kod nearshoringa, koji podrazumeva premeštanje proizvodnje ili nabavke u geografski bliske zemlje, Srbija se nalazi u zanimljivoj poziciji.

- Analize pokazuju da su Srbija, Rumunija i južna Poljska pogodna područja za nearshoring, zbog geografske blizine evropskim tržištima, povoljnog regulatornog okvira, kvalifikovane radne snage i nižih troškova rada. Kompanije poput Volkswagena i Stellantisa imale su značajna ulaganja u ovom regionu od 2022. godine nadalje.

Ipak, postoji jedna napetost u toj slici koju profesorka Tadić ne preskače.

- Srbija je znatno češće objekat nego subjekat nearshoringa. Drugim rečima: strane firme dolaze da proizvode ovde, ali srpske firme retko kada sistematski pomeraju svoje dobavljačke mreže. To je strukturna razlika između reaktivnog i proaktivnog pristupa lancu snabdevanja.

Na polju digitalizacije profesorka pravi razliku između multinacionalnih kompanija u Srbiji, koje uglavnom pra-

ŠTA PKS PREDLAŽE VLADI SRBIJE ZA JAČANJE OTPORNOSTI LANACA SNABDEVANJA

Kada je reč o konkretnim predlozima koje Privredna komora Srbije iznosi Vladi Srbije, Mihailo Vesović kaže da PKS u kontinuitetu ukazuje da otpornost lanaca snabdevanja više nije samo pitanje logistike, već jedno od ključnih pitanja ukupne ekonomske stabilnosti i konkurentnosti zemlje. Zbog toga se predlozi koje upućuje Vladi prvenstveno odnose na povećanje predvidivosti poslovnog okruženja, diverzifikaciju tržišta i dobavljača, ubrzanje procedura i jačanje domaće industrijske baze.

- Jedan od važnijih pravaca delovanja odnosi se na unapređenje transportne i energetske infrastrukture, jer su upravo zastoji u logistici i energetska neizvesnost poslednjih godina pokazali koliko brzo mogu da ugroze proizvodnju i izvoz. Takođe, PKS kontinuirano predlaže dodatnu digitalizaciju carinskih i administrativnih procedura, kako bi se skratilo vreme protoka robe i smanjili troškovi poslovanja, posebno za izvoznike – pojašnjava Vesović.

Poseban fokus stavljen je i na podsticanje domaće proizvodnje strateških sirovina, komponenti i repromaterijala, gde god za to postoje kapaciteti, kako bi se smanjila prevelika zavisnost od

pojedinačnih tržišta i udaljenih dobavljača. Istovremeno, kroz inicijative prema Vladi insistira se na daljem širenju mreže sporazuma o slobodnoj trgovini, ali i na većoj podršci kompanijama u procesu internacionalizacije poslovanja i pronalaska alternativnih tržišta.

- Važan segment predloga odnosi se i na podršku malim i srednjim preduzećima, koja su često najosetljivija na poremećaje u lancima snabdevanja. Tu se pre svega govori o povoljnijem finansiranju, većoj dostupnosti garancijskih šema, kao i programima za digitalnu transformaciju i unapređenje standarda poslovanja, kako bi domaći dobavljači mogli lakše da se uključe u regionalne i globalne lance vrednosti.

Kada je reč o realizaciji predloga, značajan deo inicijativa PKS-a je u prethodnim godinama prihvaćen ili delimično implementiran kroz različite mere Vlade – od ubrzanje digitalizacije procedura i unapređenja elektronskih servisa, preko podrške izvoznici-ma i investitorima, pa do intenzivnijeg zaključivanja sporazuma o slobodnoj trgovini. Naravno, prostor za dodatna unapređenja i dalje postoji, posebno u delu povećanja efikasnosti logističkih tokova, razvoja domaće industrijske baze i jačanja energetske sigurnosti, što će u narednom periodu biti jedan od ključnih prioriteta i države i privrede – zaključuje naš sagovornik.

te globalne standarde, i domaćih preduzeća, posebno malih i srednjih, koja „neretko kasne u digitalnoj transformaciji“. Tu leži možda ključna sistemska ranjivost: mala i srednja preduzeća su okosnica dobavljačkih lanaca, a upravo su ona najslabija karika u digitalnom prilagođavanju.

Potencijal automatizacije i veštačke inteligencije u logistici je ogroman – Amazonovi sistemi obavljaju oko četrdeset odsto poslova komisioniranja, uvođenje veštačke inteligencije (AI) može smanjiti greške u komisioniranju i do pedeset odsto, povećati operativnu efikasnost do trideset odsto. Ali i prepreke su realne.

- Istraživanja identifikuju kulturni otpor i nejasne metrike povraćaja investicija kao glavne prepreke daljoj digitalnoj transformaciji, i te prepreke su umnogome aktuelne i u našoj zemlji.

Upitana kako bi izgledao najgori scenario za srpsku privredu do kraja 2026. godine, posmatrano kroz prizmu lanaca snabdevanja, Snežana Tadić opisuje da to nije dramatičan kolaps, već tiho zadržavanje u lošim obrascima.

- Istrajavanje u međunarodnim, nesinhronizovanim, troškovno neefikasnim lancima na velikim rastojanjima umesto u lokalnim ili regionalnim, tamo

gde je to moguće i opravdano. Zadržavanje u strategiji jednog dobavljača, čime se rizikuje diskontinuitet snabdevanja. Dezintegracija logističkog sistema, pad primene železničkog, rečnog i intermodalnog transporta.

No, i ona vidi razloge za oprezni optimizam.

- Mnoge inicijative kompanija u Srbiji, kao što su izgradnja intermodalnih terminala, modernizacija i automatizacija logističkih centara, novi pristupi u razvoju zaposlenih, daju nadu da je moguć i optimističniji scenario. Neki od glavnih tehnoloških iskoraka su autostore robotizovano skladište, napredni sortirni sistemi, integracija naprednih informacionih sistema. S druge strane, podjednako su značajni napor kompanija da zapošljavaju i dodatno razvijaju obrazovane inženjere logistike, koji predstavljaju osnovni potencijal oblasti – zaključuje profesorka Snežana Tadić.

Kako planirati godišnji ugovor kada se cene goriva menjaju svake nedelje?

Dok stručnjaci za logistiku analiziraju sisteme, a institucije razvijaju strategije, Marko Kambić, Country Manager kompanije FERCAM Srbija, svaki dan doživ-

lja poremecaje u lancima snabdevanja kao operativnu realnost. FERCAM je usmeren pretežno na drumski transport i poslovanje u Evropi, i u tom okviru svaki novi globalni udar ima direktne i merljive posledice.

- Poslednjih dvanaest meseci na naše poslovanje najviše su uticali problemi u Srbiji vezani za Entry-Exit sistem. Od 10. aprila počela je puna primena EES-a na graničnim prelazima EU, tačnije stroga kontrola da li su vozači na teritoriji šengenske zone poštovali pravilo 90/180 – kaže Kambić u razgovoru za Biznis.rs.

Pravilo 90/180 nije novo, ali dosad nije bilo striktno kontrolisano. Sada se kontroliše. Drumski prevoznici su u januaru organizovali potpune blokade svih graničnih prelaza u trajanju od pet dana, zahtevajući rešenje.

- I nakon protesta ta situacija nije rešena – konstatuje Kambić. – Kraće vreme boravka u EU smanjuje broj vozača, time i transportnih kapaciteta, što utiče i na cenu prevoza i na tranzitno vreme.

S druge strane, veliki pritisak dolazi od povećanja cene dizela.

- Cene se menjaju na nedeljnom nivou, što utiče i na promenu cene prevoza i onemogućava dugoročno planiranje troškova. To je problem svakog prevoznika i svakog klijenta koji pokušava da



FOTO: MAGNIFIC



FOTO: FERCAM

Marko Kambić

U DRUMSKOM TRANSPORTU KOJI JE NAJZASTUPLJENIJI U SRBIJI, A TO JE I NAŠ GLAVNI BIZNIS, NAJVEĆI PROBLEM JE ZADRŽAVANJE NA GRANIČNIM PRELAZIMA SA EVROPSKOM UNIJOM. I PRE PRIMENE EES SISTEMA GUŽVE SU BILE VELIKE, SADA JE Taj PROBLEM JOŠ VEĆI – MARKO KAMBIĆ, COUNTRY MANAGER FERCAM SRBIJA

potpiše godišnji ugovor sa fiksnom stavkom za transport.

Ono što Marko Kambić opisuje kao promenu u zahtevima klijenata poklapa se sa onim što i ekonomisti predviđaju kao trend – u nestabilnim prilikama klijenti očekuju da im se predloži pouzdano rešenje. U ovoj situaciji su spremni da plate i višu cenu za uslugu partnera koji je brz, fleksibilan, prilagodljiv i – što je najvažnije – pouzdan.

Kada je reč o infrastrukturi, prvi čovek FERCAM-a u Srbiji ne okleva da ime-njuje problem.

- U drumskom transportu koji je najzastupljeniji u Srbiji, a to je i naš glavni

biznis, najveći problem je zadržavanje na graničnim prelazima sa Evropskom unijom. I pre primene EES sistema gužve su bile velike, sada je taj problem još veći.

Digitalizacija carinskih procedura napreduje, priznaje naš sagovornik, ali razlika između papira i prakse ostaje. Pomaci u digitalizaciji carinskih procedura su приметni, ali u praksi su zadržavanja na prelazima i dalje velika.

Ako bi mogao da promeni jednu sistemsku stvar u Srbiji koja bi odmah poboljšala efikasnost lanaca snabdevanja Marko Kambić bi tražio rešenje da se poveća broj profesionalnih vozača.

- Za to je potreban sistemski pristup rešavanju problema – promovisanje profesije, regrutacija mladih kadrova, jednostavnija obuka, podrška države u finansiranju obuke i prakse – zaključuje naš sagovornik.

Brza ili zaustavna traka

Svet se promenio, a sa njim i pravila igre za privredu poput srpske. Pitanje više nije da li će globalni lanci snabdevanja nastaviti da se restrukturiraju – hoće, već da li će Srbija biti aktivni učesnik tog procesa ili pasivni primalac posledica.

Aduti postoje: geografski položaj, mreža sporazuma o slobodnoj trgovini, industrijska baza koja je preživela sve šokove i nekoliko sektora koji u novim globalnim okolnostima dobijaju na strateškom značaju. Ranjivosti, međutim, nisu manje stvarne: zavisnost od uvoznih energenata, nedostatak vozača, kašnjenje malih i srednjih preduzeća u digitalnoj transformaciji, i sklonost da se puni potencijal sporazuma ostavi kao zadatak za budućnost.

Profesor Slobodan Aćimović možda je to najpreciznije sazeo: „Najvažnije je da kompanije prošire svoje vidike – i kada je reč o izvozu i kada je reč o praćenju geopolitičkih i geoekonomskih promena. Što bolje razumeju globalna kretanja, lakše će moći da predvide potencijalne probleme i na vreme reaguju.”

U svetu u kome se lanci snabdevanja više ne mogu uzimati zdravo za gotovo, to nije samo dobra praksa. To je uslov opstanka.

 MARKO ANDREJIC

KAKO IZGLEDA „EFEKAT BIČA“?

U teoriji lanaca snabdevanja postoji pojava poznata kao „efekat biča” (bullwhip effect). Kada na početku lanca dođe do malog poremećaja u tražnji, svaki sledeći učesnik u lancu – distributer, veleprodaja, proizvođač – preuveličava taj signal i naručuje sve više kako bi se zaštitio. Rezultat su ogromne oscilacije zaliha koje nemaju veze sa stvarnom potražnjom.

Posle pandemije ovaj efekat je bio posebno razoran – kompanije koje su agresivno naručivale iz straha od nestašica odjednom su se zatekle sa planinama robe. Profesor Slobodan Aćimović opisuju te ovako:

- Sistem izlazi iz ravnoteže i potrebno je vreme da se prilagodi novoj realnosti. A mi smo u poslednjih pet-šest godina imali stalne udare – pandemiju, ratove, logističke poremećaje, rast cena energenata. Nijedan šok nije bio gotov kad je sledeći počeo.



FOTO: MAGNIFIC

RAMOVIĆ POLIKLINIKA

Omladinska 48
36300 Novi Pazar



PREGLEDI

BIOHEMIJSKA LABORATORIJA

GENETIKA I MOLEKULARNA
DIJAGNOSTIKA

MIKROBIOLOŠKA LABORATORIJA

PATRONAŽA

062/331-300
020/331-300

poliklinikaramovic@gmail.com
www.poliklinikaramovic.com



SKAKAONICA

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

IDEALAN SPOJ ZABAVE I POSLOVNOG USPEHA



SASTANCI



TEAM BUILDING



LANSIRANJE
PROIZVODA



FAMILY DAY



PLANNING DAY



SRBIJA MORA DA POVEĆA DOMAĆU DODATU VREDNOST

PRIVREDA SRBIJE POČETKOM OVE GODINE POVEĆALA JE POKRIVENOST UVOZA IZVOZOM ZAHVALJUJUĆI RASTU AUTOMOBILSKE INDUSTRIJE I RUDARSTVA, ALI JE I DALJE VISOKO ZAVISNA OD UVOZA ENERGENATA, MAŠINA, FARMACEUTSKIH I HEMIJSKIH PROIZVODA ZA KOJE NE POSTOJE ODGOVARAJUĆE ZAMENE NA DOMAĆEM TRŽIŠTU. SA DRUGE STRANE, SVE SU GLASNIJI ONI KOJI ZAGOVARAJU ULAGANJE U INOVACIJE I DIGITALIZACIJU KAKO BI SE OTVORILE NOVE MOGUĆNOSTI ZA PLASIRANJE SRPSKIH USLUGA I ROBE NA MEĐUNARODNOM TRŽIŠTU

Dosadašnji model rasta Srbije, zasnovan na prilivu stranih direktnih investicija, izvozu baziranom na troškovnoj konkurentnosti i snažnom rastu industrijske proizvodnje dao je značajne rezultate. U prethodnoj deceniji ostvaren je stabilan rast, značajno je povećan izvoz, a industrijska baza proširena. Međutim, sve je očiglednije da takav model ima svoja ograničenja, pre svega u pogledu produktivnosti, nivoa domaće dodatne vrednosti i otpornosti na spoljne šokove. Produktivnost rada i dalje značajno zaostaje za prosekom Evropske unije, dok se veliki deo izvoza oslanja na uvoz komponenti i radno intenzivne faze proizvodnje, što ograničava dugoročne efekte na rast i zarade.

Ovako Jelena Vasić, rukovodilac Centra za strateške analize, analitiku, planiranje i publikacije Privredne komore Srbije (PKS), ocenjuje trenutak u kojem se trenutno nalazi srpska privreda. U razgovoru za Biznis.rs ona govori o novim perspektivama za rast, potencijalima za izvoz, razvojnim šansama, zaokretu koji moramo da napravimo ka inovacijama, ali i tome kako da povećamo privatne domaće investicije.

Izvoz Srbije je na uzlaznoj putanji, ali raste i uvoz, zbog čega se pokrivenost uvoza izvozom dosta dugo kreće između 75 i 80 odsto. Kako Srbija može da iskoristi izvozne perspektive i poveća razmenu sa inostranstvom u svoju korist?

- Izvoz robe i usluga iz Srbije već duži niz godina beleži snažan i relativno stabilan rast – sa oko 5,3 milijarde evra 2005. godine na skoro 48 milijardi

evra u 2025. To jasno ukazuje ne samo na jačanje izvoznog kapaciteta, već i na činjenicu da je Srbija danas znatno više integrisana u međunarodne ekonomske tokove nego ranije. Istovremeno raste i uvoz koji je u istom periodu dostigao više od 51 milijarde evra, pa se jaz između izvoza i uvoza i dalje održava. Pokrivenost uvoza izvozom, ako posmatramo robu i usluge, dostigla je prošle godine 92 odsto, dok je u robnoj razmeni iznosila oko 79 procenata, što u velikoj meri odražava strukturu naše ekonomije u kojoj je značajan deo izvoza zasnovan na uvoznim komponentama i energentima.

Za razliku od robne razmene, sektor usluga beleži potpuno drugačiji trend. U relativno kratkom periodu dolazi do prelaska iz deficita od 245 miliona evra 2007. godine u stabilan suficit koji u 2025. prelazi 2,3 milijarde evra. Upravo u ovom segmentu vidi se kvalitativna promena strukture spoljne trgovine. Rast izvoza usluga, posebno u oblastima

ICT i poslovnih usluga, postao je važan amortizer ukupnog spoljnotrgovinskog deficita i jedan od ključnih oslonaca spoljne pozicije Srbije.

Ono što lično smatram posebno važnim indikatorom jeste stepen otvorenosti ekonomije, odnosno odnos izvoza i uvoza prema BDP-u. Srbija je u tom pogledu napravila veliki iskorak, sa oko 65 odsto 2005. godine na više od 110 odsto u poslednjim godinama. U takvom kontekstu ohrabruje činjenica da izvoz u poslednjim godinama raste nešto dinamičnije uz snažan oporavak nakon 2021. godine i relativno stabilne stope rasta. Podaci za prva dva meseca ove godine dodatno ukazuju na blago poboljšanje. Pokrivenost uvoza izvozom dostigla je 97 odsto u razmeni robe i usluga, odnosno 85 procenata u robnoj razmeni, uz brži rast izvoza i smanjenje deficita. Istovremeno, kod usluga se nastavlja pozitivan trend, uz veći suficit koji iznosi 547 miliona evra.

KLJUČ JE U PROMENI STRUKTURE DOMAĆIH INVESTICIJA

U kojim oblastima bi domaće privatne investicije mogle da daju najbrže rezultate?

- Najveći potencijal postoji tamo gde već imamo razvijenu bazu i znanje. To je pre svega prerađivačka industrija, ali uz pomeranje ka složenijim proizvodima i većoj dodatnoj vrednosti, zatim ICT sektor i usluge zasnovane na znanju, kao i energetika, posebno ulaganja u obnovljive izvore i energetske efikasnost. Značajan prostor postoji i u logistici, saobraćaju i poljoprivredi, posebno kroz modernizaciju, preradu i povezivanje sa industrijom. Upravo u tim sektorima domaće kompanije mogu relativno brzo da povećaju kapacitete i tržišno učešće.

U suštini, ključ nije samo u povećanju obima domaćih investicija, već u promeni njihove strukture ka inovacijama, tehnologiji i rastu produktivnosti. Aktiviranje domaćih investicija zato nije pitanje jedne mere, već ukupnog ambijenta, od finansijskog sistema, preko regulative, do poverenja u institucije.

Ipak, i pored ovih ohrabrujućih kratkoročnih kretanja suštinsko pitanje ostaje struktura tog rasta. Za trajnije unapređenje odnosa između izvoza i uvoza ključno je povećanje domaće dodate vrednosti, jačanje domaćih dobavljačkih lanaca i smanjenje uvozne zavisnosti u proizvodnji namenjenoj izvozu. Upravo u tome leži naredna faza razvoja spoljne trgovine Srbije.

Kada se pogleda izvozna struktura dominantni su proizvodi rudarstva i automobilske industrije. Da li su ovi trendovi održivi i šta je potrebno da se Srbija uključi u izvoz i sa nekim proizvodima i/ili uslugama koji nose inovativnu crtu i sa kojima bi mogla da se pozicionira na regionalnom i evropskom tržištu?

- Struktura izvoza Srbije u velikoj meri odražava industrijsku bazu koja je razvijana u prethodnoj deceniji, pa su proizvodi rudarstva i automobilske industrije danas među dominantnim izvoznim kategorijama. Oni jesu važni i u značajnoj meri doprinose ukupnom izvozu, ali istovremeno nose i određene rizike, pre svega zbog volatilnosti cena sirovina, cikličnosti tražnje i zavisnosti od globalnih lanaca dobavljača i investicionih odluka velikih kompanija.

Srbija je duboko integrisana u evropske proizvodne lance, posebno kroz saradnju sa Nemačkom kao najvažnijim partnerom. Međutim, ta integracija je u velikoj meri zasnovana na proizvodnji komponenti i poluproizvoda, naročito u sektoru mobilnosti, gde dominiraju kablovski sistemi, delovi za motore i druga oprema koja se dalje ugrađuje u finalne proizvode u inostranstvu. To potvrđuje da je Srbija pozicionirana kao deo proizvodne baze, a manje kao izvoznik finalnih proizvoda visoke dodate vrednosti. Sličan zaključak nalazimo i kada se posmatra šira struktura izvoza, gde dominiraju proizvodi poput motornih vozila, metala, električne opreme i proizvoda od gume i plastike, uz značajno učešće sirovina i polupreradenih proizvoda. To ukazuje da se najveći deo naše proizvodnje i dalje odvija u ranijim fazama lanaca vrednosti, gde je prostor za generisanje veće dodatne vrednosti nedovoljno iskorišćen, što potvrđuju i nalazi Izveštaja o industrijskom razvoju za 2026 UNCTAD (Industrial Develop-

ment Report 2026) za zemlje u kategoriji višeg srednjeg dohotka.

U tom smislu, ovakva struktura može biti održiva u srednjem roku, ali dugoročno nije dovoljna za stabilan i ubrzan rast. Ključni izazov je povećanje učešća proizvoda i usluga sa većom dodatnom vrednošću, odnosno onih koji su zasnovani na znanju, inovacijama i sopstvenim razvojnim kapacitetima. Da bi se Srbija snažnije pozicionirala na regionalnom i evropskom tržištu potrebno je sistemski podsticati razvoj proizvoda koji zahtevaju napredne tehnologije, ali i bolje iskoristiti postojeću industrijsku bazu kroz njenu tehnološku nadogradnju. Investicije iz razvijenih evropskih privreda, naročito iz Nemačke, Austrije, Italije, imaju važnu ulogu u prenosu tehnologija, rastu produktivnosti i razvoju domaćih dobavljača, što predstavlja dobru osnovu za prelazak ka složenijim i inovativnijim proizvodima.

To podrazumeva veća ulaganja u istraživanje i razvoj, jače povezivanje privrede i nauke, ali i stvaranje podsticajnog poslovnog okruženja koje ohrabruje domaće kompanije da razvijaju sopstvene proizvode i brendove. Posebno je važno jačanje domaćih dobavljačkih lanaca i njihovo dublje uključivanje u međunarodne proizvodne mreže, jer upravo tu leži prostor za rast domaće dodatne vrednosti. Paralelno, sektor usluga, koji već pokazuje visoku konkurentnost, po-

sebno u oblasti ICT-a i poslovnih usluga, može biti jedan od ključnih nosilaca inovativnog izvoza u narednom periodu.

Šta o srpskoj privredi govori struktura uvoza?

- Struktura uvoza Srbije pokazuje da dominiraju energenti i farmaceutski proizvodi, ali i šira grupa industrijskih i intermedijarnih dobara. Posmatrano po proizvodima, najveće učešće imaju mašine i transportni uređaji sa oko 25 odsto ukupnog uvoza, zatim hemijski proizvodi sa oko 14 procenata, kao i proizvodi svrstani po materijalu sa oko 17 odsto. Mineralna goriva učestvuju sa oko 10,5 odsto, ali i dalje imaju ključni uticaj na ukupni deficit koji u ovom segmentu prelazi 3,1 milijardu evra, a predstavlja jednu od najvolatilnijih, ali strateški najvažnijih kategorija. Kada se ove kategorije posmatraju zajedno, jasno je da čine više od polovine ukupnog uvoza, što ukazuje na snažnu zavisnost proizvodnog sistema od uvoznih sirovina, energije i opreme.

Ukupan robni uvoz u 2025. godini dostigao je oko 41,9 milijardi evra, uz rast od 7,2 odsto u odnosu na prethodnu godinu, što potvrđuje kontinuiranu zavisnost privrede od uvoznih inputa. Istovremeno, podaci po proizvodnom principu pokazuju da se najveći deo uvoza odnosi na prerađivačku industriju, koja kontinuirano učestvuje sa dominantnim udelom u ukupnom uvozu, uz

PAMETNO SMANJENJE ZAVISNOSTI OD UVOZA KROZ RAZVOJ DOMAĆIH KAPACITETA

Kako možemo da smanjimo uvoznju zavisnost od energenata i farmaceutskih proizvoda?

- Kada je reč o energentima, zavisnost od uvoza je posledica nedovoljnih domaćih kapaciteta i strukture potrošnje koja je i dalje energetske intenzivna. Prostor za promene postoji, ali je reč o dugoročnim procesima koji podrazumevaju diverzifikaciju izvora snabdevanja, ulaganja u obnovljive izvore i unapređenje energetske efikasnosti. Kod farmaceutskih proizvoda, visok uvoz je pre svega rezultat globalne koncentracije proizvodnje, ali postoji prostor za razvoj domaćih kapaciteta, posebno u segmentu generičkih lekova. Ipak, Srbija ima određene kapacitete koje je moguće dalje razvijati, posebno u segmentima generičkih lekova i pojedinih faza proizvodnje. Jačanje domaće farmaceutske industrije zahteva kontinuirana ulaganja, ali i stabilan regulatorni okvir i podsticaje za inovacije.

U oba slučaja, cilj ne treba da bude potpuna zamena uvoza, već pametno smanjenje zavisnosti kroz razvoj domaćih kapaciteta i veću otpornost sistema na spoljne šokove. UNCTAD ukazuje da je za zemlje poput Srbije ključno unapređenje pozicije u globalnim lancima vrednosti, što znači da se konkurentnost ne gradi zatvaranjem, već kombinacijom integracije u međunarodne tokove i jačanja sopstvene proizvodne i tehnološke baze.



značajno učešće rudarstva i energetike. To potvrđuje da je domaća privreda u velikoj meri oslonjena na uvoz opreme, sirovina i repromaterijala, što je karakteristično za ekonomije koje su snažno integrisane u međunarodne proizvodne lance.

Posebno je značajno da u okviru hemijskih proizvoda uvoz farmaceutskih proizvoda dostiže skoro dve milijarde evra, uz rast veći od 20 odsto, što potvrđuje visok nivo tehnološke zavisnosti u ovom segmentu. Istovremeno, uvoz mašina i opreme premašuje deset milijardi evra i jasno pokazuje da se rast industrije i izvoza u velikoj meri oslanja na uvoznu komponentu. Ovakvu strukturu dodatno potvrđuju i nalazi redovne kvartalne ankete privrede Privredne komore Srbije, prema kojima čak 68 odsto uvoznika navodi da se proizvodi koje uvoze uopšte ne proizvode na domaćem tržištu. Kao ključni razlozi izdvajaju se nepostojanje adekvatnih supstituta, neadekvatan kvalitet domaće ponude, viša cena domaćih proizvoda, ali i ugovorne obaveze sa inostranim partnerima koje unapred određuju dobavljače. To jasno ukazuje da prostor za supstituciju uvoza postoji, ali da je ograničen ne samo proizvodnim kapacitetima, već i konkurentnošću domaće ponude.

U poslednje vreme se dosta govori o tome da je trenutni privredni model doživeo svoje limite i da bi Srbija trebalo da se okrene nekim novim izvorima rasta. Koji bi to izvori bili?

IZVOZ ROBE I USLUGA IZ SRBIJE VEĆ DUŽI NIZ GODINA BELEŽI SNAŽAN I RELATIVNO STABILAN RAST – SA OKO 5,3 MILIJARDE EVRA 2005. GODINE NA SKORO 48 MILIJARDI EVRA U 2025. TO JASNO UKAZUJE NE SAMO NA JAČANJE IZVOZNOG KAPACITETA, VEĆ I NA ČINJENICU DA JE SRBIJA DANAS ZNATNO VIŠE INTEGRISANA U MEĐUNARODNE EKONOMSKE TOKOVE NEGO RANIJE

- Ovaj izazov nije specifičan samo za Srbiju. I u Evropskoj uniji, ali i širem regionu Centralne, Istočne i Jugoistočne Evrope, sve je izraženija potreba za promenom modela rasta. Kako ukazuju najnovije analize Bečkog instituta za međunarodne ekonomske studije, spoljno okruženje postaje sve nestabilnije usled geopolitičkih tenzija, rasta cena energije i poremećaja u lancima snabdevanja, što dodatno povećava inflatorne pritiske i smanjuje oslonac na eksternu tražnju. Istovremeno, region se suočava sa dubljom strukturnom promenom jer model zasnovan na jeftinoj radnoj snazi, snažnom prilivu stranih investicija i industrijskoj tražnji iz Evrope, posebno Nemačke, postupno gubi snagu.

Rast troškova rada, demografski pritisci i promenjeno globalno okruženje dodatno smanjuju održivost takvog modela, dok geopolitički rizici i energetska zavisnost povećavaju neizvesnost. U takvim okolnostima budući rast će sve više zavisiti od povećanja produktivnosti kroz investicije, automatizaciju, digitalizaciju i unapređenje industrijske strukture, kao i od sposobnosti ekonomija da razviju sopstvene razvojne i industrijske kapacitete. Drugim rečima, prelazak ka modelu zasnovanom na znanju, produktivnosti i inovacijama više nije pitanje izbora, već nužnosti.

U tom kontekstu, novi izvori rasta za Srbiju moraju biti zasnovani na znanju, inovacijama i većem oslanjanju na domaće kapacitete. To podrazumeva jačanje sektora sa visokom dodatnom vrednošću, kao što su ICT, napredna proizvodnja i biotehnologija, ali i modernizaciju tradicionalnih sektora kroz digitalizaciju i zelenu tranziciju, uz snažniju podršku razvoju malih i srednjih preduzeća koja raspolazu znanjem i tržišnim potencijalom. Poseban fokus mora biti na razvoju domaćih kompanija koje mogu da rastu, investiraju i izlaze

na međunarodna tržišta. Bez snažnijeg domaćeg privatnog sektora nema dugoročno održivog rasta, posebno imajući u vidu da je domaća komponenta u izvozu i dalje relativno ograničena.

Paralelno, neophodno je unaprediti poslovno okruženje i institucionalni okvir kako bi se podstakle investicije u inovacije i razvoj, kroz predvidivu regulativu, efikasnije institucije i bolje povezivanje nauke i privrede. Drugim rečima, fokus se mora pomeriti sa modela zasnovanog na troškovima ka modelu zasnovanom na produktivnosti, znanju i inovacijama, jer upravo tu leži prostor za ubrzanje rasta, rast zarada i jačanje konkurentnosti srpske ekonomije u narednom periodu.

Koliko brzo Srbija može da pređe na neki novi model i kakvi su nam preduslovi potrebni za to?

- Dosadašnji model rasta ne može se promeniti preko noći jer počiva na strukturi privrede, obrazovanja, investicija i institucija koja se formirala godinama. Realno je očekivati da se prvi vidljivi pomaci mogu ostvariti u srednjem roku, u periodu od tri do pet godina, ali za punu transformaciju ka modelu zasnovanom na znanju, produktivnosti i inovacijama potreban je duži period i kontinuitet politika.

Ključni preduslov je da se investicije usmere ka oblastima koje povećavaju produktivnost, a ne samo ka širenju kapaciteta. To znači više ulaganja u automatizaciju, digitalizaciju, istraživanje i razvoj, energetska efikasnost i tehnološko unapređenje industrije. Upravo na to ukazuju i najnovije analize Bečkog instituta za međunarodne ekonomske studije, prema kojima se zemlje regiona udaljavaju od modela zasnovanog na jeftinoj radnoj snazi i sve više moraju da se oslanjaju na produktivnost, industrijsko unapređenje i domaće razvojne kapacitete.

STRUKTURA UVOZA SRBIJE POKAZUJE DA DOMINIRAJU ENERGENTI I FARMACEUTSKI PROIZVODI, ALI I ŠIRA GRUPA INDUSTRIJSKIH I INTERMEDIJARNIH DOBARA. POSMATRANO PO PROIZVODIMA, NAJVEĆE UČEŠĆE IMAJU MAŠINE I TRANSPORTNI UREĐAJI SA OKO 25 ODSTO UKUPNOG UVOZA, ZATIM HEMIJSKI PROIZVODI SA OKO 14 PROCENATA, KAO I PROIZVODI SVRSTANI PO MATERIJALU SA OKO 17 ODSTO

Drugi preduslov je jačanje domaćih kompanija, posebno malih i srednjih preduzeća koja imaju potencijal da rastu, ulažu i postanu deo međunarodnih lanaca vrednosti. Bez snažnijeg domaćeg privatnog sektora, novi model rasta ne može biti održiv.

Treći preduslov je razvoj ljudskog kapitala. Srbija već danas oseća pritisak nedostatka radne snage, a novi model rasta traži drugačije veštine: inženjerske, digitalne, menadžerske i tehnološke. Zato su obrazovanje, prekvalifikacije i bliža saradnja privrede i nauke presudni.

Na kraju, neophodne su stabilne institucije, predvidiva regulativa i efikasnije sprovođenje pravila. UNIDO u Izveštaju o industrijskom razvoju 2026 posebno naglašava da buduća industrijalizacija zavisi od infrastrukture, veština, institucija, tehnološkog unapređenja i zelene transformacije. Drugim rečima, Srbija može relativno brzo da započne promenu modela, ali će brzina zavisiti od toga koliko dosledno bude gradila upravo te preduslove.

Kao jedan od najvažnijih izvora rasta ekonomisti izdvajaju domaće privatne investicije koje su jako niske. Kako ih aktivirati?

- Domaće privatne investicije su verovatno najvažniji, ali i najslabiji oslonac rasta u Srbiji. One jesu jedan od ključnih, ali i nedovoljno iskorišćenih izvora rasta u Srbiji. Iako su ukupne investicije relativno visoke, njihov značajan deo dolazi iz stranih direktnih investicija i javnog sektora, dok domaći privatni kapital i dalje ima ograničenu ulogu u pokretanju rasta i inovacija.

Važno je naglasiti da Srbija već beleži veoma visok nivo javnih investicija, koji prema analizama Fiskalnog saveta prelazi sedam odsto BDP-a i spada među najviše u regionu. Međutim, i pored toga, njihov efekat na razvoj domaće privrede nije uvek maksimalno iskorišćen, pre svega zbog načina na koji se projekti biraju i realizuju, ali i zbog ograničenog uključivanja domaćih kompanija u te investicione cikluse.

Struktura investicija dodatno potvrđuje ovaj izazov. Ulaganja su dominantno usmerena ka prerađivačkoj industriji, energetici, infrastrukturi i trgovini, dok je znatno manji deo investicija usmeren ka sektorima koji nose najveći potencijal za dugoročni rast produktivnosti, poput istraživanja i razvoja, naprednih poslovnih usluga i tehnoloških delatnosti. To znači da investicioni ciklus još uvek u velikoj meri prati postojeći model rasta, a manje doprinosi njegovoj transformaciji.

Dodatni problem je što se značajan deo investicija, naročito u infrastrukturi i energetici, realizuje uz snažno oslanjanje na strane izvođače i opremu, čime se smanjuju pozitivni efekti na domaću ekonomiju i propušta prilika za razvoj domaćih dobavljača i industrije. Upravo zato je ključno da javne investicije postanu snažniji okidač za privatni sektor, kroz veće uključivanje domaćih kompanija i razvoj lokalnih dobavljačkih lanaca.

Razlozi za nedovoljnu aktivaciju domaćeg kapitala su višestruki, od ograničenog pristupa finansiranju i relativno visokih troškova kapitala, do pravne nesigurnosti, administrativnih barijera i neujednačenih tržišnih uslova. Upravo zato je neophodno unaprediti poslovno okruženje, obezbediti veću predvidljivost i jednak tretman svih investitora, kao i razviti finansijske instrumente koji su dostupniji domaćim kompanijama, posebno malim i srednjim preduzećima.

 JELENA STJEPANOVIĆ



Ekstrahumus
prozvodnja supstrata za biljke

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

BRAMA

KNJIGOVODSTVENE USLUGE

Naselje zbratimljenih gradova 8/1
14000 Valjevo

014/221567 063/8440004
birobrama@gmail.com



ŽENSKO-MUŠKI FRIZERSKI SALON

Vojvodanska 13, Beograd 11070
064 130 2117
jelena.mastamozesvasta@gmail.com
mastamozesvasta.rs



FRIGOLINE

Užičkih heroja 30, Užice
frigolineue@gmail.com, www.frigolineuzice.rs

066/133-444

GREJANJE 🔥 KLIMATIZACIJA
VENTILACIJA 🔥 GAS
SOLARI 🔥 TOPLOTNE PUMPE





IT SEKTOR NE MOŽE VIŠE DA RASTE SAM OD SEBE

SRPSKI IT SEKTOR PROTRESAO JE OD POČETKA GODINE TALAS ODLAZAKA, OTKAZA I SMANJENJA BROJA ZAPOSLENIH KOJI JE OBELODANIO DA SE I U NAJPROPULZIVNIJEM I IZVOZNO NAJPERSPEKTIVNIJEM SEGMENTU DOMAĆE PRIVREDE POJAVLJUJU PUKOTINE IZAZVANE, PRE SVEGA, RAZVOJEM VEŠTAČKE INTELIGENCIJE. TO JE BAR BIO ARGUMENT VEĆINE KOMPANIJA KOJE SU SE ODLUČILE NA OVE KORAKE, DOK STRUČNJACI SMATRAJU DA JE MODEL PO KOJEM SE DO SADA RAZVIJAO IT NA IZMAKU, DOK CENA RADNE SNAGE RASTE, A KONKURENTNOST SLABI

Trenutno stanje u IT sektoru Srbije najbolje se može opisati kao faza zrele stabilizacije i uspostavljanja nove ravnoteže nakon višegodišnje, skoro neverovatne ekspanzije. Prošli smo kroz period ekstremnog rasta i sada se tržište prirodno preslojava, fokusirajući se više na efikasnost i visoku specijalizaciju nego isključivo na kvantitet. Ono što je ključno istaći jeste da je naša industrija ostala čvrsto i primarno izvozna. Naša rešenja i usluge su dominantno prisutni na najzahtevnijim svetskim tržištima, pre svega u Sjedinjenim Američkim Državama, Evropskoj uniji (predvođenoj Nemačkom i Holandijom), ali i u Velikoj Britaniji i Švajcarskoj.

Ovakvo aktuelna dešavanja u IT svetu vidi direktor kompanije Luxoft Srbija i predsednik upravnog odbora Srpske IT asocijacije (SITA) Mihajlo Poštić sa kojim smo za Biznis.rs razgovarali o tome koji su razlozi da pojedine kompanije napuste srpsko tržište, poziciji domaćeg ekosistema, rastućim troškovima u privredi i generalno samoj industriji, kao i uticaju veštačke inteligencije i podrške države.

- Snagu naše izvozne orijentacije najbolje ilustruju podaci unutar same Srpske IT asocijacije. Iako govorimo o performansama naših firmi članica, one su odličan indikator zdravlja celokupne industrije. Kod članica SITA beležimo skok ukupnih prihoda sa 1,2 milijardi evra u 2023. godini na više od 1,44 milijarde evra u 2024, što je rast od 20,5 odsto. Još impresivniji je rast prodaje na stranim tržištima koji je iznosio čak 34,63 procenata dostigavši cifru od skoro 879 miliona evra. Ovi podaci nam govore da poverenje stranih klijenata ne opada. Naprotiv, ideo izvoza u ukupnim prihodima naših članica porastao je sa 54 na 61 odsto za samo godinu dana.

Upravo je ta globalna konkurentnost najveća prednost industrije u Srbiji. Naši stručnjaci poseduju specifičan spoj inženjerske dubine i sposobnosti brzog prilagođavanja, ali ta ista prednost nosi i najveće izazove. S obzirom na to da više od 60 odsto našeg poslovanja direktno zavisi od globalne ekonomije, mi smo prvi na udaru kada se na zapadnim tržištima pojavi oprez ili potreba za rezanjem troškova.

Ova godina nije počela baš sjajno – nekoliko kompanija je potpuno prestalo sa poslovanjem u Srbiji, neke su otpustile deo ljudi, procene su da je reč o najmanje 600 izgubljenih radnih mesta. Da li imate preciznije podatke koliko je firmi pogođeno i koliko zaposlenih?

- Nažalost, podaci kojima raspolaže Srpska IT Asocijacija potvrđuju opravdanost vaše zabrinutosti i ukazuju na to da je brojka od oko 600 izgubljenih pozicija realan odraz trenutnog stanja na tržištu. Iako je industrija na nivou ukupnih prihoda i izvoza zabeležila rekordan rast, važno je razumeti da taj rast više nije linearan i da pogađa različite segmente na različite načine.

Ovi događaji nisu izolovani slučajevi vezani isključivo za Srbiju, već su odraz širih globalnih kretanja i nekoliko specifičnih faktora. Najpre, svedoci smo završetka razvojnih ciklusa i akvizicije. Došlo je do talasa optimizacije u kompanijama koje su prošle kroz procese spajanja ili su završile velike migracione projekte. U tim situacijama određeni timovi u Srbiji postali su tehnološki višak jer je njihova primarna funkcija unutar globalnog sistema ispunjena.

Tu je svakako i uticaj automatizacije i veštačke inteligencije. Primećujemo

da su najviše pogođeni sektori koji se bave korisničkom podrškom i manje kompleksnim razvojem softvera, gde je primena AI alata drastično smanjila potrebu za velikim brojem ljudi.

Prisutna je i promena regulatornog i poreskog okvira. SITA je već ukazivala na to da su izmene u sistemu podsticaja za zapošljavanje uticale na predvidivost troškova poslovanja, što je neke globalne igrače nateralo da preispitaju dalje širenje ili ostanak na našem tržištu.

Ipak, važno je naglasiti da ovo nije znak propasti sektora, već njegova neophodna transformacija kojom moramo da upravljamo kako bi išla u odgovarajućem smeru. Podaci pokazuju da se veći deo stručnjaka koji su ostali bez angažmana relativno brzo integriše u druge kompanije. Sada se više nego ikada ceni visoka specijalizacija i sposobnost rada sa najsavremenijim tehnologijama.

Da li je ovo specifičnost srpskog tržišta i da li je ovakav razvoj događaja mogao da se predupredi ili spreči?

- Ovo što se dešava nije izolovan incident već posledica globalnih ekonomskih ciklusa i tehnološke revolucije koji su se direktno odrazili na naš ambijent. Godinama smo funkcionisali u periodu jeftinog novca i visokih investicija, gde je primarni cilj bio agresivan rast, ali je taj model na globalnom nivou zamenjen fokusom na profitabilnost i efikasnost.

Iz ugla asocijacije, ovakav razvoj događaja bio je delimično predvidiv. Onog trenutka kada jedna ekonomija prestane da bude cenovno najkonkurentnija, a još uvek nije razvila dovoljno sopstvenih proizvoda, ona ulazi u zonu rizika. Dodatni faktor koji je bilo teško precizno predvideti u ovom intenzitetu je prodor veštačke inteligencije, koja je preko



noći automatizovala procese za koje su ranije bili potrebni brojni timovi, čime je dodatno ubrzana odluka kompanija o gašenju bazičnih razvojnih i servisnih pozicija.

Na pitanje da li je ovo moglo da se spreči, stav asocijacije je jasan: u potpunosti nismo mogli da zaustavimo globalne trendove, ali smo mogli značajno da ublažimo njihov udar na domaće tržište. Ključna barijera koju SITA stalno ističe jeste nedostatak dugoročne predvidivosti poslovnog ambijenta. Ukidanje poreskih olakšica bez najave, prelaznog perioda i bez dijaloga sa privredom unosi veliku nesigurnost kod stranih investitora. Za globalni sistem, stabilan i predvidiv poreski okvir na period od pet ili deset godina često je važniji faktor od same visine nameta.

Najveći izazov u 2026. godini je održavanje konkurentnosti u uslovima kada troškovi rada rastu, a tehnologije poput veštačke inteligencije menjaju samu strukturu tražnje za kadrovima. Naša industrija se sada nalazi pred zadatkom da tu postignutu ravnotežu iskoristi za transformaciju, od servisnog modela ka razvoju sopstvenih tehnoloških rešenja. Cilj nam je da izvoz ne bude samo rezultat „prodaje sati“, već prodaje srpske pameti i inovacija koje imaju trajnu vrednost na svetskom tržištu.

Situacija je očigledno dosta kompleksna i udari stižu sa više strana, ali ako biste morali da izdvojite šta je imalo najveći uticaj – koji bi bio Vaš odgovor?

- Ako bismo morali da izdvojimo dominantan razlog za trenutne potrebe, to bi svakako bila nesrećna sinergija globalnih tehnoloških promena i narušene predvidivosti domaćeg poslovnog ambijenta. Ukidanje podsticaja za novonastanjena lica bila je prelomna tačka svega. Iz ugla asocijacije, ovi podsticaji i druge poreske olakšice nisu bili samo finansijska stavka već snažan signal države da želi te kompanije ovde. Onog trenutka kada je taj okvir postao upitan ili izmenjen, Srbija je u korporativnim tabelama velikih sistema prestala da bude sigurna zona i postala tržište sa rastućim rizikom.

Na taj osećaj nesigurnosti nadovezao se prirodan i snažan rast cena radne snage, koji je pratio globalnu potražnju za stručnjacima. Međutim, kombinacija

većih plata i smanjenih državnih olakšica dovela je do toga da Srbija polako gubi svoju poziciju cenovno najprivlačnije destinacije. Više nismo tržište gde je niska cena rada glavni adut, a još uvek se borimo da nas globalni centri prepoznaju isključivo po visokim inovacijama. Kada se troškovi operacija u našim IT centrima približe troškovima u pojedinim gradovima Zapadne Evrope, strani investitori postaju daleko rigorozniji u odluci koga će zadržati u kriznim vremenima, a koga će smatrati tehnološkim viškom.

Konačno, veštačka inteligencija (AI) je poslužila kao idealan alat za radikalnu optimizaciju. Omogućila je da se isti obim posla, naročito u sektorima podrške i bazičnog razvoja, završi sa znatno manje ljudi. U takvoj matematici, gde troškovi rada i poreza rastu, a tehnologija nudi način da se ti troškovi smanje kroz automatizaciju, odluka o redukciji timova u Srbiji postala je logičan korporativni potez.

Nedavno ste upozorili da AI briše juniorska mesta i da je potrebna strategija i pomoć države kako bi se ta situacija prevazišla. Na šta ste tačno mislili, šta bi država trebalo da uradi, a šta poslovna zajednica?

- AI može da generiše osnovni kod ili vrši elementarna testiranja što smanjuje neposrednu potrebu kompanija za angažovanjem mladih kadrova. To stvara opasan rizik za budućnost celog sektora. Ukoliko danas ne omogućimo mladima ulazak na tržište, u narednim ciklusima

nećemo imati domaće stručnjake senioriteta koji je potreban za vođenje kompleksnih projekata.

SITA je već pokrenula konkretne razgovore sa predstavnicima države i iznela zvaničan predlog o uvođenju namenskih poreskih olakšica za zapošljavanje juniora. Smatramo da država treba da prepozna ovaj trenutak kao strateški važan i da kroz poreske podsticaje pomogne kompanijama da lakše apsorbuju trošak obuke mladih ljudi. To nije samo socijalna mera već direktna investicija u buduću konkurentnost naše ekonomije.

S druge strane, svesni smo da je jaz između teorijskog znanja sa fakulteta i realnih potreba tržišta rada postao prevelik, naročito pod pritiskom AI revolucije. Odgovarajući na potrebe tržišta u septembru pokrećemo SITA AI Akademiju, program koji je primarno namenjen mladima. Predavači će biti vrhunski stručnjaci iz naših najuspešnijih firmi koji će mlade učiti realnim procesima i rešavanju konkretnih problema, što je trenutno najneophodnije. Naš cilj je da poslovna zajednica i obrazovne institucije deluju sinhronizovano – da poslodavci shvate da je obuka juniora njihova dugoročna polisa osiguranja, a da država stvori ambijent u kojem je ta obuka održiva.

Vi ste na čelu firme koja ima skoro hiljadu zaposlenih i poslujete u Srbiji nekoliko godina. Kako iz tog ugla ocenjujete uslove poslovanja i šta je ključno da biste ovde ostali dugoročno?

SLEDI NAM VELIKI RESET I ERA „PAMETNOG RASTA“

Kakva su Vaša predviđanja – u kom pravcu će se razvijati IT sektor u Srbiji?

- Gledajući u budućnost, uveren sam da ćemo u narednih 18 do 24 meseca prisustvovati velikom resetu nakon kojeg industrija više neće izgledati isto, ali će biti otpornija. Ulazimo u eru „pametnog rasta“ koja sa sobom nosi kraj generičkog programiranja. Nećemo biti najjeftinija destinacija, ali možemo postati prvi izbor za najkompleksnije zadatke u oblastima kao što su automotive software, fintech i sajber bezbednost, gde klijenti prioritet daju pouzdanosti i vrhunskoj ekspertizi u odnosu na nisku cenu rada. U tom procesu očekujem dalju konsolidaciju tržišta i jačanje domaćeg ekosistema kroz razvoj sopstvenih tehnoloških rešenja, što je jedini način da se amortizuje neminovan rast troškova plata. Ipak, dugoročni uspeh celog sektora biće direktno uslovljen brzinom postizanja novog strateškog dogovora sa državom. IT sektor više ne može da raste sam od sebe kao što je to bio slučaj ranije. Potrebna nam je aktivna odbrana konkurentnosti kroz stabilan fiskalni okvir i reformu obrazovanja koja će pratiti AI revoluciju u realnom vremenu. Nećemo se vratiti na euforiju od pre nekoliko godina, ali ćemo izgraditi sektor koji je zreliji, stabilniji i spremniji za globalne tehnološke šokove.

UPRAVO JE TA GLOBALNA KONKURENTNOST NAJVEĆA PREDNOST INDUSTRIJE U SRBIJI. NAŠI STRUČNJACI POSEDUJU SPECIFIČAN SPOJ INŽENJERSKE DUBINE I SPOSOBNOSTI BRZOG PRILAGOĐAVANJA, ALI TA ISTA PREDNOST NOSI I NAJVEĆE IZAZOVE. S OBZIROM NA TO DA VIŠE OD 60 Odsto našeg poslovanja direktno zavisi od globalne ekonomije, mi smo prvi na udaru kada se na zapadnim tržištima pojavi oprez ili potreba za rezanjem troškova

- Kada upravljate ovako velikim sistemom uslove poslovanja posmatrate pre svega kroz prizmu globalne konkurentnosti. Nama u DXC Luxoftu namera jeste dugoročno prisustvo, ali u globalnim korporacijama odluke o daljnim investicijama donose se na osnovu vrlo egzaktnih parametara.

Srbija je uspela da se pozicionira kao premijum destinacija, ali moramo biti svesni da su se tržišne okolnosti promenile. Na primer, dok su troškovi poslovanja u Srbiji rasli, destinacije poput Vijetnama ili određenih regija u Indiji agresivno ulažu u infrastrukturu i kadrove nudeći znatno niže operativne troškove za sličan nivo tehničke ekspertize. S druge strane, zemlje poput

Poljske i Rumunije imaju izuzetno stabilne i dugoročno predvidive pakete podsticaja koji su usklađeni sa regulativom EU, što im daje određenu prednost u planiranju na period od pet do deset godina.

Srbija trenutno ima kritičnu masu talenata i odličnu geografsku poziciju, što su naši ključni aduti. Ukoliko kao država i privreda budemo donosili brze i pragmatične odluke, naročito u segmentu poreskih olakšica za nove kadrove, ne vidim razlog da Srbija ne ostane jedan od naših najvažnijih strateških centara u Evropi.

Šta su vama u kompaniji trenutno najveći izazovi?

- Naši izazovi su neraskidivo povezani sa brzinom kojom se menja svetska tehnološka mapa. Ako bih morao da sumiram, trenutno se suočavamo sa dva ključna izazova.

Jedan je transformacija talenata u AI eri. Najveći izazov nije samo pronaći stručnjake, već transformisati postojeći kadar u skladu sa prodorom veštačke inteligencije. Više nije dovoljno biti odličan programer, naši inženjeri sada moraju da budu „AI-augmented“. To znači da moramo u hodu da menjamo način na koji radimo, od pisanja koda do arhitekture sistema, kako bismo ostali produktivniji od konkurencije iz centara u Aziji ili Latinskoj Americi.

Drugi je retencija kadrova i troškovni pritisak. Operativni troškovi poslovanja u Srbiji rastu brže nego u nekim drugim regionima gde DXC, Luxoft, takođe posluje. Balansiranje između želja zaposlenih za većim primanjima i potrebe da ostanemo cenovno konkurentni našim globalnim klijentima je svakodnevni izazov. Mi moramo da opravdamo klijentu zašto je rad tima u Beogradu vredniji od onog u, recimo, Bangaloru ili Ho Ši Minu, a taj odgovor uvek mora biti superioran kvalitet i inovacija.

 JELENA STJEPANOVIĆ



FOTO: MAGNIFIC



VEŠTAČKA INTELIGENCIJA ZNAČAJNO MENJA PR, ALI NE MOŽE DA ZAMENI LJUDSKU KOMPONENTU

AI NEMA STVARNO RAZUMEVANJE I NE MOŽE PREUZETI ODGOVORNOST. ZBOG TOGA BUDUĆNOST PR-A NIJE ZAMENA VEĆ NADogradnja. Profesionalci koji uspešno integrišu AI biće sposobniji, ali jezgro profesije ostaje ljudsko

Svet komunikacija i informacija se u protekloj deceniji znatno izmenio, poprilično se „ubrzo“ i zdao je nove izazove onima koji se bave komunikacijama da pronađu adekvatne odgovore u moru različitih informacija na dnevnom nivou. S obzirom na nove okolnosti, promene su stigle i u sektor odnosa sa javnošću (PR), i izmenile, odnosno menjaju, način komunikacije između učesnika, odnosno PR menadžera, javnih ličnosti, kompanija i institucija.

O tome kakve se promene dešavaju i koji su sve činioци važni u komunikaciji danas, poslovnoj pre svega, razgovarali smo sa profesorom Džastinom Grinom, predsednikom Globalne alijanse za odnose sa javnošću.

Kakvo je trenutno stanje u PR sektoru? Koji su najveći izazovi sa kojima se suočavate i kako ih rešavate?

- Odnosi s javnošću danas prolaze kroz duboku strukturnu promenu i teško ih je posmatrati kroz tradicionalne okvire kada su bili shvatani prvenstveno kao podrška medijskim odnosima. Savremeni PR je postao integralni deo upravljanja organizacijom, reputacijom i rizicima, ali i ključni mehanizam izgradnje poverenja sa sve širim spektrom zainteresovanih strana. Njegov obim se značajno proširio: od korporativne reputacije i krizne komunikacije, preko ESG pozicioniranja, pa sve do upravljanja digitalnim ekosistemima i interne kulture organizacija. U tom smislu, PR više nije izolovana funkcija, već deo šireg strateškog odlučivanja.

Najveća promena dolazi iz dinamike informacija. One danas nastaju i šire se u realnom vremenu, na decentralizovanim platformama, gde granica između

publike i proizvođača sadržaja gotovo da ne postoji. Time je značajno oslabljena nekadašnja uloga „čuvara kapija“, a komunikatori su stavljeni u stalno stanje reakcije. Međutim, izazov više nije samo brzina, već sposobnost da se u toj brzini sačuvaju tačnost, doslednost i etička odgovornost. Istovremeno, PR se suočava sa erozijom poverenja. Institucije, bilo da su u pitanju vlade, kompanije ili mediji, više ne uživaju automatski kredibilitet, već se nalaze pod stalnim skepticizmom javnosti. To pomera fokus sa jednokratnih kampanja ka dugoročnom građenju odnosa i kredibiliteta kroz transparentnost i kontinuitet.

Dodatno opterećenje predstavlja širenje dezinformacija u fragmentisanom medijskom prostoru, gde se narativi brzo formiraju i još brže menjaju. U takvom okruženju praćenje informacija, njihova verifikacija i upravljanje kriznim narativima postaju osnovne kompetencije PR struke. Na sve to nadovezuje se i rastući pritisak takozvanog interesnog kapitalizma, u kojem se organizacije ne vrednuju samo kroz finansijske rezultate, već i kroz njihov društveni i ekološki uticaj. To dodatno povećava odgovornost PR-a, jer se od njega očekuje da obezbedi usklađenost između onoga što se komunicira i onoga što organizacija zaista jeste i radi. Zbog svega toga, savremeni PR se sve više oslanja na bližu integraciju sa menadžmentom, na podatke i analitiku, kao i na saradnju sa drugim funkcijama poput pravnih, HR i ESG timova. Istovremeno, prelazi se sa kampanjskog modela komunikacije na kontinuirani dijalog sa javnošću.

Zbog čega je bitna etika u komunikaciji i u kojoj meri je danas još prisutna, posebno u kontekstu različitih kriza?

- Etika u komunikaciji predstavlja skup principa koji određuju kako se informacije saopštavaju, uz obavezu da one budu istinite, transparentne, odgovorne i poštujuće prema publici. U osnovi, etička komunikacija podrazumeva da se ne manipuliše činjenicama, da se informacije ne prikrivaju i da se komunikacija ne odvaja od stvarnog ponašanja organizacije. U kriznim situacijama etika dolazi do svog najtežeg ispita. Pritisak da se reputacija zaštititi često dovodi do iskušenja da se informacije ublaže ili selektivno predstavljaju. Međutim, upravo u takvim okolnostima etika postaje presudna, jer digitalno okruženje gotovo trenutno razotkriva svaku nedoslednost.

Danas istovremeno postoje dva paralelna procesa: s jedne strane raste institucionalizacija etike kroz kodekse i procedure, dok s druge strane i dalje postoje odstupanja pod uticajem kratkoročnih interesa, konkurentskih pritisaka ili političkih okolnosti. Poseban izazov donosi i tehnološki razvoj, naročito u domenu veštačke inteligencije i ciljane komunikacije, gde se otvaraju nova pitanja privatnosti, manipulacije i upotrebe podataka. Etika se tako više ne odnosi samo na sadržaj poruke, već i na način na koji se poruke oblikuju, ciljaju i potencijalno utiču na ponašanje ljudi. U kriznoj komunikaciji etički pristup podrazumeva pravovremeno priznavanje problema, pružanje tačnih informacija, empatiju prema pogođenima i jasno definisanje koraka za rešavanje situacije. Nedostatak ovih elemenata gotovo uvek produbljuje krizu.

U kojoj meri se javne ličnosti oslanjaju na PR menadžere i da li su spremne na kompromise?

- Javne ličnosti visokog profila u velikoj meri zavise od PR stručnjaka jer je per-



NAJVEĆA PROMENA DOLAZI IZ DINAMIKE INFORMACIJA. ONE DANAS NASTAJU I ŠIRE SE U REALNOM VREMENU, NA DECENTRALIZOVANIM PLATFORMAMA, GDE GRANICA IZMEĐU PUBLIKE I PROIZVOĐAČA SADRŽAJA GOTOVO DA NE POSTOJI. TIME JE ZNAČAJNO OSLABLJENA NEKADAŠNJA ULOGA „ČUVARA KAPIJA“, A KOMUNIKATORI SU STAVLJENI U STALNO STANJE REAKCIJE

cepcija javnosti direktno povezana sa njihovim legitimitetom i sposobnošću delovanja. PR u tom kontekstu postaje sastavni deo liderstva, a ne sporedna funkcija. Uloga PR menadžera ogleda se u strateškom savetovanju, oblikovanju poruka, kriznom upravljanju, medijskim nastupima i širem pozicioniranju javne ličnosti u javnom prostoru. Međutim, važno je naglasiti da PR ne „kontrolise“ te ličnosti, već ih usmerava na osnovu stručne analize i iskustva. Spremnost na kompromis varira. Ona zavisi od institucionalnog okvira, ličnog stila liderstva, ali i od konkretne situacije. U kriznim okolnostima, spremnost na profesionalne savete je obično veća, dok u stabilnim periodima javne ličnosti imaju više prostora za individualni pristup. Najveći izazov u ovoj relaciji leži u stalnom balansu između autentičnosti i strateške komunikacije, kao i između ličnih uverenja i institucionalnih ograničenja. Uspesna saradnja se gradi na poverenju, jer bez njega komunikacija postaje fragmentisana i neusklađena.

KORAK KA USPOSTAVLJANJU JASNIJIH ETIČKIH STANDARDA

Šta konkretno očekujete od Rimske deklaracije o odgovornosti u zelenoj komunikaciji, koju je nedavno potpisala i vaša organizacija?

- Rimska deklaracija predstavlja važan korak ka uspostavljanju jasnijih etičkih standarda u oblasti komunikacije održivosti, koja je istovremeno postala i ključna i kontroverzna. Očekivanje je da Deklaracija ne ostane na deklarativnom nivou, već da se razvije u praktičan okvir koji utiče na svakodnevnu komunikacionu praksu organizacija. Ona uvodi važan princip prevođenja ESG ciljeva u merljive i proverljive komunikacione standarde. Poseban značaj ima insistiranje na razdvajanju činjenica od interpretacija, kao i na većoj odgovornosti komunikatora u borbi protiv dezinformacija i „greenwashinga“. Time se jača kredibilitet celokupne oblasti komunikacije održivosti.

Deklaracija, takođe, podstiče saradnju između komunikacionih, ESG i analitičkih timova, kao i razvoj globalnih standarda uz lokalnu primenu. Njena stvarna vrednost, međutim, zavisice od implementacije. Ako se dosledno primenjuje, može postati važan instrument za jačanje poverenja u komunikaciju o održivosti i za unapređenje profesionalnih standarda PR struke.

Koliki uticaj zaista imaju primeri poput klimatske svesti koju promovise svetski poznat bend Coldplay?

- Primeri poput ekoloških inicijativa javnih i kulturnih ličnosti pokazuju da visoko vidljivi akteri mogu značajno uticati na oblikovanje javnog diskursa. Njihova uloga je, pre svega, u podizanju vidljivosti tema koje bi inače ostale na marginama javne pažnje. Ovakvi primeri imaju više nivoa uticaja. Prvo, oni povećavaju svest, jer kompleksne teme poput klimatskih promena prevode u razumljiv i emocionalno pristupačan okvir. Drugo, oni mogu doprineti postavljanju novih normi unutar industrija, jer utiču na očekivanja publike i drugih aktera. Treće, u određenoj meri mogu uticati i na promenu ponašanja pojedinaca.

Ipak, njihov uticaj nije neograničen. Javnost je danas znatno kritičnija i često preispituje motive, posebno kada je reč o potencijalno performativnim oblicima aktivizma. Zbog toga kredibilitet zavisi od doslednosti, merljivosti i dugo-

ročnosti angažmana. Na kraju, ovakve inicijative ne mogu zameniti sistemske promene, već mogu funkcionisati kao katalizatori koji podstiču širu društvenu i institucionalnu akciju.

Zašto veštačka inteligencija ne može da zameni ljude u PR-u?

- Veštačka inteligencija značajno transformiše PR, ali ne može da zameni njegovu ljudsku komponentu jer se ova profesija zasniva na razumevanju konteksta, empatiji i etičkom rasuđivanju. AI može efikasno da obrađuje podatke, prepoznaje obrasce, generiše sadržaj i prati trendove, čime doprinosi operativnoj efikasnosti. Međutim, ono što ne može da zameni jeste sposobnost razumevanja društvenih nijansi, kulturnih specifičnosti i emocionalnog konteksta.

Odnosi s javnošću podrazumevaju i donošenje odluka u situacijama koje nemaju jednoznačan odgovor, kao i preuzimanje odgovornosti za komunikacione ishode. To su elementi koji ostaju suštinski ljudski. Pored toga, komunikacija nije samo proizvodnja sadržaja – ona podrazumeva interpretaciju značenja i predviđanje reakcija. AI nema stvarno razumevanje i ne može preuzeti odgovornost. Zbog toga budućnost PR-a nije zamena, već nadogradnja. Profesionalci koji uspešno integrišu AI biće sposobniji, ali jezgro profesije ostaje ljudsko.

Na kojim projektima trenutno radite i koji su ključni izazovi za budućnost globalnog PR sektora?

- Savremene inicijative u odnosima s javnošću usmerene su na jačanje profesionalnih standarda, etičkih okvira, inkluzije i kontinuirane edukacije, uz snažan fokus na digitalnu transformaciju i integraciju veštačke inteligencije. Posebno se radi na tome da PR bude prepoznat kao strateška, a ne samo operativna funkcija unutar organizacija i kompanija. U budućnosti se kao ključni izazovi izdvajaju deficit poverenja u institucije, tehnološki poremećaji poput deepfake sadržaja, rast dezinformacija i potreba za većom transparentnošću u komunikaciji održivosti. Takođe, sve je važnije razvijati nove profesionalne profile koji kombinuju analitičke, strateške i etičke kompetencije.

MILJAN PAUNOVIĆ

CompanyWall
business

www.companywall.rs



On zna

kako posluje njegova konkurencija.

Saznajte i vi!



ČETIRI DECENIJE IZMEĐU BEOGRADA I MILANA

IMA OBLASTI GDE BI ITALIJANI MOGLI MNOGO DA NAM POMOGNU: UPRAVLJANJE OTPADOM, RECIKLAŽA, PEĆI ZA DIFERENCIJALNI OTPAD. TU IMAJU OGROMNO ISKUSTVO. ZATIM, OBNOVLJIVA ENERGIJA – VETROPARKOVI, SOLARNI PANELI, PA POLJOPRIVREDA – ITALIJA IMA NEKE OD NAJJAČIH POLJOPRIVREDNIH ŠKOLA U EVROPI. INTERESANTNO JE DA TO POTIČE JOŠ OD MARIJE TEREZIJE KOJA JE PREPOZNALA DA JE SEVER ITALIJE IZUZETNO TALENTOVAN ZA POLJOPRIVREDU

ma priča koje se ne mogu ispričati samo brojevima i ugovorima. Priča Gordane Glišić Morganti jedna je od njih. Četiri decenije živela je u Italiji, gradila poslovne veze između dve zemlje, prolazila kroz embargo, ratove i tranziciju – a sve to uz osmeh koji ne skriva ni kritičnost ni ponos. Danas, sa distancom kakvu daje vreme i iskustvo, za **Biznis.rs** govori otvoreno o tome šta je naučila, šta je izgubila i zašto je uvek verovala u ljude više nego u sisteme.

U Italiju je otišla davne 1973. godine, pošto se udala za Italijana. Upravo je završavala studije - dijetetiku i nutricionizam. Oblasti koje, ispostaviće se, nemaju nikakve veze sa njenim kasnijim životom i karijerom.

- Bila je to ogromna kulturološka razlika. Oni su bili izuzetno religiozni, a prosečan Italijan gledao je na Jugoslovene, između ostalog, kao na 'bezbožnike'. Nije bilo baš lako, ali prosto se desilo. Upoznali smo se na moru, a Italijani su posebna vrsta muškaraca - kada odluče, ne puštaju – priseća se Gordana Glišić Morganti.

Kada se preselila u Italiju počela je da radi sa suprugom, ali ne odmah. Prve godine se koncentrisala na adaptaciju, a onda je počela polako da se edukuje - menadžment, marketing, administracija, knjigovodstvo, spoljna i unutrašnja komunikacija.

- Jezik mi je bio najmanji problem. Svi kažu da govorim italijanski kao Italijanka. Moja majka je naučila italijanski u zatvoru u Baru za vreme rata, a potom nemački u logoru Mathausen. Bila je izvanredan talenat.

Vremenom je počela da saraduje sa firmama iz Srbije i Jugoslavije, da ih povezuje sa italijanskim partnerima, pošto je suprug imao kompaniju koja se bavila trgovinom. Jedno vreme je bila i predsednica Italijansko-jugoslovenskog

udruženja. Radila je sa elektro-industrijom – sa Severom iz Subotice, Elindom iz Valjeva, EI iz Niša.

- Sećam se toga kao da je juče bilo: u najtežim trenucima embarga donela sam u Beograd prvi put kvarcni grejač. Prodavao se na milione. Tada se drugačije nismo ni grejali.

Sa Severom je imala petogodišnji ugovor u oba pravca – bio je to barter aranžman sa velikom italijanskom fabrikom Antonio Merloni. Inače, Merloni je, posle Anjelija, verovatno najpoznatija porodica u Italiji.

- Uvozili smo belu tehniku Ardo, osnovali firmu u Srbiji. Bili smo i sponzori košarkaškog kluba Partizan u tom trenutku kada nije bilo stranih sponzora, tada je Duško Vujošević bio trener. Antonio je bio biznismen staroga kova – nije hteo da gasi svoje fabrike u Italiji, čak i kada su svi krenuli da sele proizvodnju u Kinu. Imao je 24 filijale širom sveta i 7.000 radnika u fabrikama u Italiji. Na kraju je prodao fabriku, a novi vlasnik je hteo nešto potpuno drugačije. Tako smo prestali sa poslom 2012. godine – Srbija je bila poslednja strana filijala Merlonija koja je zatvorena – pojašnjava naša sago-vornica.

Na jednoj konferenciji udruženja Confindustria u Trevizu upoznala je osnivača i predsednika (CEO) kompanije MHT. Poverio joj se da želi da radi sa fakultetima, sa mladima, a Gordana je pomislila: "Još jedan Italijan koji pravi kule u oblacima". Međutim, posle dva-tri meseca pozvao je i zakazao posetu. Uskoro su osnovali kompaniju u Beogradu.

- Krenuli smo sa troje mladih. Poslali smo ih tri meseca na obuku u Italiju, a ja sam im zadala domaći zadatak. Rekla sam im: ako se vratite, a da ne znate bar sto reči italijanskog – dobićete otkaz! Kad su se vratili pitala sam ih šta su naučili, a oni mi kažu: pica Margarita, pica Kaprićoza, espresso, makijato... – navodi Gordana Glišić Morganti uz osmeh.

Ali tako je sve počelo i tako su menjali jedni druge, a firma je rasla. Obučavali su mlade ljude, slali ih u Italiju da steknu nova znanja i iskustva. Posle izvesnog vremena srpska kompanija je prešla u ruke Engineering Ingegneria Informatica s.p.a. iz Rima. Preselili su se u Naučno-tehnološki park na Zvezdari koji je za Gordanu bio vrhunska inspiracija.

- Taj ambijent... to je prava laboratorija mozгова! Imate mogućnost da razmislite mišljenja i iskustva sa ljudima iz sa-

HUMANITARNI RAD

Pored posla, Gordana Glišić Morganti se bavila i humanitarnim radom. Devedesetih godina animirala je ljude oko sebe da zajedno skupljaju humanitarnu pomoć.

- Prva pošiljka otišla je u Vukovar. Nisam htela da idem tamo, iskreno, ali moj suprug je insistirao i mi smo otišli. Verujte mi, tri dana sam nakon toga bila potresena. To je bio grad-duh. Linija razdvajanja bila je jedna uličica, oni su se gledali u oči i pucali jedni u druge. Autobuska stanica je bila izrešetana, drveće kao amputirano. To je bilo strašno.

I 1999. godine je organizovala tri dolaska u Beograd. Jednom je došla sa jednim italijanskim senatorom, bila na VMA, obišla ranjene.

- Onda sam u hotelu Hyatt srela ratnog dopisnika Corriere della Sera. Čitala sam njegove članke u to vreme i okretao mi se stomak. Sela sam s njim i pitala ga: zašto pišete tako? I on je bio iskren, rekao mi je da on piše tekstove, ali ne pravi novine. Rekla sam mu sve što mislim o tome.



svim drugih industrija, pa čak i da vam u menzi ukradu neke zaposlene. Bilo je i takvih lobiranja. Kad je NTP tek useljen, bila je to prava košnica.

U trenutku kada je otišla u penziju, sa funkcije generalnog direktora, bilo je 300 zaposlenih u preduzeću.

- Radila sam odlično sa njima. Međutim, kad su došli neki mladi i novi ljudi osetila sam da je vreme da se povučem.

Kada je reč o ekonomskoj saradnji Srbije i Italije Gordana Glišić Morganti

smatra da je reč o partnerstvu sa velikim potencijalom za dalji razvoj. Ona ističe da nam je Italija prirodni partner i da može biti i prva na listi spoljnotrgovinske razmene, a ne broj dva gde se nalazi već neko vreme, iza Nemačke.

- Ima oblasti gde bi Italijani mogli mnogo da nam pomognu: upravljanje otpadom, reciklaža, peći za diferencijalni otpad. Tu imaju ogromno iskustvo. Zatim, obnovljiva energija – vetroparkovi, solarni paneli. Sjajno bi bilo po-

kriti neke krovove i parkinge solarnim panelima, ali tu postoje i problemi sa administracijom. Zatim poljoprivreda – Italija ima neke od najjačih poljoprivrednih škola u Evropi. Interesantno je da to potiče još od Marije Terezije koja je prepoznala da je sever Italije izuzetno talentovan za poljoprivredu.

Naša sagovornica ima samo reči hvale za aktuelnog ambasadora Italije u Srbiji, Luku Gorija.

- Neverovatno aktivan čovek. Ima viziju i želju da unapredi odnose između dve zemlje. Kada imaš širu sliku i kada si motivisan, to se vidi i oseća. I tu nema neuspeha, naročito kad je sve to prožeto ogromnim entuzijazmom.

Pitali smo je na kraju – šta je za nju najveći profesionalni ponos?

- Nije toliko profesionalni uspeh. Najveći ponos je to što sam uspela da zadržim sebe. Da budem uz mlade kolege kao neko ko se brine – ne samo o poslu, nego o njima kao ljudima. Kad su imali privatne probleme, dolazili su kod mene. I ja nikada nisam zaboravljala taj ljudski aspekt. To mi je, verujte, najveći ponos.

 MARKO ANDREJIĆ

DNK HRABROSTI I VOLJE

- Mislim da imam DNK moje majke. Ona se vratila iz Mathauzena sa 35 kilograma. Mesec dana se oporavljala i onda došla u Beograd i krenula da obnavlja grad. Posle Mathauzena! Za to treba i volje i neke posebne snage. Ne znam odakle to dolazi, ali drago mi je što me nosi kroz život.

Prodala sam kuću u Milanu 2018. godine, četiri godine posle povratka u Beograd i bilo mi je žao, ali deca su odlučila da žive na nekim drugim mestima, iako je sin ostao u Milanu, a ćerka je posle udaje otišla u Švajcarsku. Prošle godine sam kupila kuću u Kalabrij, u Soveratu, odakle je moja snaja. Hoću da repliciram ono što smo imali u Hrvatskoj: kuća na moru, tačka okupljanja za celu porodicu. Malo je daleko, ali fantastično izgleda. I nema mnogo turista – upravo zato što je daleko, ali za moju porodicu i moje prijatelje iz Italije i Srbije ta udaljenost nema veliki značaj jer ih pored sunčeve topline čeka i ona ljudska.

NADA FRIDL

KNJIGOVODSTVENA AGENCIJA

Stanoja Glavaša 8 35000 Jagodina


035/242170, 063/1089799 nada.agencija@horizont.co.rs



Stojana Aralica 30
11070 Novi Beograd



063 26 71 73
061 102 90 38

vaseverest888@gmail.com
www.vaseverest.com

 vas_everest



Darinke Jevrić 42
11060 Beograd
064/1367197
ceca34144@gmail.com

 svetlana.marinkovic
 Svetlana Marinkovic

Sve vrste
frizersko-kozmetičkih
usluga na
jednom mestu





PALETE



DRVENI SANDUCI



LAGANA DRVENA AMBALAŽA

Prvo Železničko naselje bb
21400 Bačka Palanka
+381 (0) 69 61 91 72
info@arborspalet
www.arborspalet.rs



Milice Janković 1/A2, 11000 Beograd-Palilula
+381 63 363 133 +381 64 3399 839
nenad.graovac@buildcorp.rs office@buildcorp.rs
www.buildcorp.rs

PROJEKTOVANJE
IZGRADNJA I INŽENJERING
REKONSTRUKCIJA
RENOVIRANJE
DIZAJN I OPREMANJE ENTERIJERA
FINANSIJSKO KONSULTOVANJE



GRACE THERAPEUTICS – ŠKOLSKI PRIMER ASIMETRIČNOG RISK/REWARD SCENARIJA



**Vladan
Pavlović**
Star Finance

Kada američka Agencija za hranu i lekove (FDA) izda Complete Response Letter (CRL), prva reakcija tržišta gotovo uvek je ista – nagla rasprodaja akcija, panično tumačenje najgoreg scenarija i pitanje da li je čitav razvojni program kompanije upitan. U slučaju Grace Therapeutics i njihovog preparata GTx-104 (nimodipin formulisan za intravensku primenu, namenjen lečenju odložene cerebralne ishemije nakon subarahnoidnog krvarenja), upravo se odigrao takav razvoj događaja. Akcije su strahovito pale, a sentiment je krajnje upitan u kratkom roku.

Međutim, pažljivo čitanje sadržaja CRL-a otkriva nešto drugačije od onoga čega se investitori plaše i to je obično tipična pojava – problem nije kliničke, već tehničke prirode, preciznije vezan za CMC komponentu dokumentacije. CMC je skraćenica od Chemistry, Manufacturing and Controls – deo regulatorne dokumentacije koji se tiče hemijske karakterizacije supstance, procesa proizvodnje i sistema kontrole kvaliteta. Kada FDA izda CRL isključivo zbog CMC pitanja, to znači da agencija nije imala primedbe na kliničke podatke, na bezbednosni profil leka, niti na dizajn ili ishod kliničkih studija. Efikasnost i bezbednost GTx-104 nisu dovedeni u pitanje. FDA u suštini kaže: „Podaci su dobri, ali nam treba više tehničkih detalja o tome kako se lek pravi i kako obezbeđujete konzistentnost u proizvodnji.“

Ovo je fundamentalno različito od CRL-a koji dolazi zbog kliničkih nedostataka – u tom slučaju kompanija mora da planira nove, skupe i vremenski zahtevne studije koje mogu trajati godinama. CMC primedbe, nasuprot tome, tipično se rešavaju kroz dopunu dokumentacije, tehničke studije stabilnosti, validacione protokole i eventualno inspekciju pogona. Vremenski okvir za resubmisiju može biti svega šest do deset meseci za Class 1 resubmisiju, ili nešto duže za Class 2, ali u oba slučaja radi se o rokovima koji su daleko kraći od ponovnog kliničkog razvoja.

Ono što ne sme biti zaboravljeno u priči oko CRL-a jeste suštinska klinička vrednost preparata. Nimodipin je već decenijama zlatni standard u sprečavanju i lečenju vazospazma i odložene cerebralne ishemije koja prati subarahnoidno krvarenje – jednu od najtežih neuroloških urgentnih stanja sa visokim mortalitetom. Problem oralne formulacije nimopidina kod ovih pacijenata je oduvek bila praktična primena – pacijenti u jedinicama intenzivne nege često ne mogu da gutaju kapsule, a produžena terapija zahteva

nasumično doziranje i nosi rizike od hipotenzije. GTx-104 rešava upravo taj klinički problem: pruža kontrolisanu intravensku primenu koja omogućava precizno titrovanje doze i izbegava ograničenja oralne forme. Klinički podaci koji su bili osnova NDA aplikacije pokazuju da GTx-104 ima povoljan profil efikasnosti i bezbednosti. FDA nije osporila te nalaze – to je ključna tačka.

Naravno, Grace je forma startup kompanije, nema prihode i tek je u procesu regulatornog odobrenja i ima limitirani nivo gotovine, pa je sama po sebi ova biotehnoška akcija izuzetno rizična investicija. Međutim, mi ovde ne razmatramo Grace kao dugoročnu investiciju već samo kao priliku da se uhvati talas jednog šablona koji se javlja u ovakvim situacijama – odluka agencije FDA da izda CMC CRL. Istorija farmaceutskih odobrenja prepuna je primera u kojima su CMC-vezani CRL-ovi bili privremene prepreke, a ne fatalni udarci programu. Kompanije poput Paratek Pharmaceuticals, Assertio Therapeutics ili Atea Pharmaceuticals u različitim periodima suočile su se s tehničkim prigovorima koji su odgodili odobrenje za nekoliko meseci, ali koji nisu izmenili kliničku priču ni tržišni potencijal. Svaki put kada je problem bio isključivo tehničke prirode, akcije su se po odobrenju – ili čak po podnošenju resubmisije uz pozitivne signale – vraćale na nivoe znatno više od nivoa koji su bili vidljivi neposredno nakon CRL-a.

U slučaju kompanije Grace Therapeutics, tržište je reagovalo kao da je čitav program kompromitovan. Cena akcije sada odražava implicitnu verovatnoću uspeha znatno nižu od onoga što fundamentalna analiza CRL-a opravdava. Upravo ta diskrepanca između tržišne panike i stvarne prirode regulatorne prepreke stvara asimetričnu investicionu priliku. Svaka investicija nosi rizik, i Grace Therapeutics nije izuzetak. Postoji mogućnost da resubmisija naiđe na dodatne primedbe, da se rokovi produže ili da kompanija naiđe na finansijske izazove u periodu čekanja. Ipak, ključni parametri za odluku su jasni: klinička priča je bez promene, FDA nije osporila efikasnost ni bezbednost, medicinska potreba je realna, a vrsta regulatorne primedbe koja je u pitanju ima jasne presedane uspešnog rešavanja. Za investitore s tolerancijom na kratkoročnu volatilnost i razumevanjem farmaceutskih regulatornih procesa, trenutna cena akcija Grace Therapeuticsa reflektuje rizik koji nije proporcionalan stvarnoj prirodi CRL-a. Kada CMC problemi budu rešeni – a istorija govori da obično budu – tržište će biti prinuđeno da izvrši reviziju vrednovanja akciju nagore.

STEVANOVIĆ RDM GROUP

PROIZVODNJA I OTKUP ŽITARICA
KUKURUZ, PŠENICA, SOJA, SUNCOKRET

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



EUROECOCAP

Bratstva Jedinstva 27 26000 Pančevo
064/6492046 hrzinastevan@gmail.com

PRANJE I ČIŠĆENJE
REZERVOARA
MONTAŽA I
DEMONTAŽA POKLOPACA



OTPORNOST NA BLOKADU



**Aleksandar
Matanović**

vlasnik kripto
menjačnice ECD

U globalnoj političkoj areni američki dolar i finansijski sistem često služe kao sredstvo pritiska i kontrola. Sankcije postaju alat u diplomatskim sukobima, dok se novac koristi kao oružje u ratovima koji se ne vode samo na bojnopolju. U ovom kontekstu Ormuski moreuz, strateški vitalni prolaz između Irana i Omana, postao je epicentar sukoba raznih interesa, ali i mesto gde nove tehnologije pokazuju svoju superiornost u odnosu na tradicionalni finansijski sistem.

Iran, suočen sa decenijama ekonomskih sankcija, počeo je da istražuje alternativne metode plaćanja još 2017. godine. Prvi značajniji korak u korišćenju kriptovaluta za međunarodne transakcije desio se 2018. kada je iranska centralna banka objavila razvoj državne kriptovalute. Međutim, posebnu pažnju su privukli nedavni događaji u tom regionu, kada je Iran počeo sistematski da koristi kriptovalute za plaćanje prolaska brodova kroz Ormuski moreuz.

Razlog ovog poteza leži u jedinstvenim karakteristikama kriptovaluta. Za razliku od tradicionalne finansijske infrastrukture, gde transakcije prolaze kroz centralizovane sisteme, pa mogu biti blokirane ili sankcionisane, kriptovalute omogućavaju direktne, peer-to-peer transfere bez posrednika. Transakcije u bitcoinu, ethereumu ili drugim kriptovalutama je praktično nemoguće zaustaviti jednom kada su pokrenute u mreži.

Iran je iskoristio ovu činjenicu razvijajući infrastrukturu za plaćanje prolaska kroz Ormuski moreuz putem kriptovaluta. Brodovi koji prolaze kroz ovaj strateški važan moreuz sada mogu platiti takse u digitalnim valutama, zaobilazeći

tako SWIFT sistem i druge međunarodne platne mreže pod kontrolom zapadnih sila. Ovo je omogućilo Iranu da održi kontrolu nad moreuzom i istovremeno zaobiđe ekonomske sankcije.

Tehnička implementacija ovog sistema uključuje korišćenje kripto novčanika i smart ugovora koji automatski verifikuju plaćanje i omogućavaju prolaz. Iran je, takođe, razvio sopstvenu stabilnu kriptovalutu vezanu za naftu, koja dodatno ojačava ovaj ekosistem plaćanja.

Posledice ovog poteza su dvostruke. Sa jedne strane, Iran je uspeo da očuva svoj ekonomski suverenitet uprkos međunarodnom pritisku. Sa druge strane, ovaj primer je inspirisao i druge zemlje pod sankcijama da razmatraju slična rešenja.

Kritičari ovog pristupa upozoravaju na rizike od povećanog korišćenja kriptovaluta u međunarodnim sukobima i od zloupotrebe kriptovaluta od strane zlonamernih učesnika na tržištu. Međutim, fundamentalna priroda decentralizovanih finansijskih sistema čini ih otpornim na bilo kakvu kontrolu ili cenzuru, koliko god se to nekome svidelo ili ne.

Svako rešavanje problema ratom i nasiljem je poraz za ljude. Znači da još nismo evoluirali dovoljno da možemo nesuglasice rešiti na razuman način. Ne zauzimam stranu u ovom sukobu, samo ukazujem na to kako tehnologija menja efektivnost sankcija, uz nadu da će se sankcije kao oružje manje koristiti u budućnosti, jer im je efekat izuzetno neselektivan. Previše je kolateralne štete, a oni protiv kojih su usmerene su neretko najmanje pogođeni. Svet u kojem brodovi slobodno plovo, a novac slobodno putuje je bolji svet.



TRANSPORTŠPED

MEĐUNARODNA, UNUTRAŠNJA
ŠPEDICIJA I JAVNA SKLADIŠTA

Autoput 315
11080 Zemun
0113185729 0113185829
info@transportsped.co.rs
www.transportsped.co.rs



SFB

Smart Fire Block

proizvodi za pasivnu protivpožarnu zaštitu

Vi gradite. Mi štitimo.

Ratka Mitrovića 28
11030 Beograd, Čukarica

mail: smartfireblock@gmail.com



ZAŠTO KOMPANIJE MENJAJU NAČIN OBUKE ZAPOSLENIH I KAKVU ULOGU U TOME IMA AI?



Filip Ilić

Ecosystem Program
Manager, ICT Hub

Učenje u kompanijama poslednjih godina prolazi kroz veliku promenu. Tradicionalni treninzi u salama, višesatne prezentacije i statični onlajn kursevi polako ustupaju mesto fleksibilnijim i personalizovanijim načinima učenja. Razlog za to nije samo digitalizacija poslovanja, već i sve brži tempo promena u gotovo svim industrijama.

Razmere ove promene najbolje ilustruju podaci: gotovo sve kompanije danas koriste ili planiraju da koriste digitalne oblike učenja, dok se globalno tržište e-learninga procenjuje na više od 300 milijardi dolara i nastavlja da raste.

Kontinuirano učenje zaposlenih sve se češće prepoznaje kao ključni faktor konkurentnosti kompanija u EU. Istraživanja Cedefop-a, uključujući European Skills and Jobs Survey, pokazuju da se zahtevi za novim veštinama brzo menjaju i da značajan deo zaposlenih mora stalno da unapređuje svoja znanja kako bi ostao relevantan na tržištu rada. Istovremeno, brojni izveštaji ukazuju na potrebu za unapređenjem pristupa učenju na radnom mestu, kako bi ono bilo fleksibilnije, pristupačnije i bolje usklađeno sa realnim potrebama poslovanja.

Najveći problem je jednostavan. Znanje u kompanijama često postoji, ali nije sistematizovano. Ono se nalazi u iskustvu zaposlenih, u internim dokumentima, prezentacijama ili u svakodnevnoj komunikaciji timova. Kada zaposleni napuste kompaniju ili se timovi šire, deo tog znanja se lako izgubi.

Zato sve više kompanija menja pristup učenju i razvoju zaposlenih (L&D). Umesto povremenih treninga, fokus se pomera na kontinuirano učenje kroz kratke, dostupne i praktične formate. Nije slučajno što istraživanja pokazuju da onlajn obuke mogu da skrate vreme učenja za 40-60 odsto u odnosu na tradicionalne treninge, uz bolje zadržavanje znanja. U tome značajnu ulogu počinje da ima veštačka inteligencija.

AI omogućava kompanijama da brže pretvore svoje interno znanje u strukturirane edukativne sadržaje. Na primer, interne procedure, prodajne strategije ili ekspertiza senior zaposlenih mogu se pretvoriti u kratke digitalne kurseve, video-lekcije ili interaktivne treninge koje zaposleni mogu da koriste kada im je to zaista potrebno. Dolazi do promene paradigme. Učenje više nije događaj, već proces koji traje tokom celog rada u kompaniji.

Za kompanije to znači nekoliko praktičnih stvari: znanje treba dokumentovati i sistematizovati; edukacija treba da bude dostupna zaposlenima u trenutku kada im je potrebna; sadržaji treba da budu kratki, jasni i povezani sa realnim poslovnim situacijama i tehnologija

može značajno ubrzati kreiranje i distribuciju edukativnog sadržaja. Upravo tu AI donosi novu vrednost. Umesto da kreiranje kurseva traje nedeljama ili mesecima, kompanije danas mogu mnogo brže pretvoriti svoje interno znanje u kvalitetne treninge i edukativne programe.

Jedan od najilustrativnijih primera dolazi iz kompanije Accenture, koja je među prvima uvela sistemsku AI edukaciju zaposlenih. Ova kompanija je već obučila stotine hiljada zaposlenih za rad sa generativnom veštačkom inteligencijom, a cilj je da praktično čitava globalna radna snaga stekne AI kompetencije. Njihova interna istraživanja, sprovedena na više od 14.000 zaposlenih i 1.100 rukovodilaca, pokazuju jasan pomak ka takozvanom "co-learning" modelu, kontinuiranom učenju kroz saradnju ljudi i AI sistema, koje donosi veću produktivnost i bržu inovaciju. Drugim rečima, u kompanijama koje sistematski ulažu u AI učenje edukacija više nije izdvojena aktivnost, već deo svakodnevnog rada.

Jedan od primera na domaćem tržištu je i projekat Dosit.ai, koji nastaje iz pokušaja da se odgovori na vrlo praktičan problem sa kojim se suočava sve veći broj kompanija. Kako interno znanje pretvoriti u upotrebljivo, jasno strukturirano i lako dostupno učenje?

U većini organizacija to znanje već postoji u dokumentaciji, prezentacijama, procedurama, ali i u iskustvu zaposlenih. Ipak, njegovo pretvaranje u kvalitetne edukativne programe često zahteva mnogo vremena, koordinacije i resursa. Upravo tu se otvara prostor za primenu veštačke inteligencije.

Kroz korišćenje AI alata, proces kreiranja edukativnog sadržaja može se značajno ubrzati i pojednostaviti, od analize postojećih materijala, preko strukturiranja informacija, do generisanja konkretnih kurseva i obuka prilagođenih potrebama timova. Time se ne menja samo brzina proizvodnje sadržaja, već i njegov kvalitet, jer je zasnovan na realnim situacijama i svakodnevnom radu, a ne na generičkim primerima.

U praksi, to znači da kompanije mogu mnogo lakše da razvijaju obuke koje prate njihove specifične procese, proizvode i izazove, umesto da se oslanjaju isključivo na univerzalne treninge koji često ne uspevaju da odgovore na konkretne potrebe zaposlenih.

Kako konkurencija na tržištu raste, sposobnost kompanije da brzo prenese znanje novim zaposlenima, prodajnim timovima ili čak klijentima postaje važna strateška prednost. Upravo zato učenje u kompanijama danas više nije samo HR aktivnost, ono postaje deo poslovne strategije. A uz pomoć AI tehnologije, taj proces može biti brži, efikasniji i dostupniji nego ikada ranije.

FINANSIJSKA PODRŠKA EU POD ZNAKOM PITANJA

SRBIJU BI ZASTOJ U REFORMAMA MOGAO SKUPO DA KOŠTA

SREDSTVA IZ PLANA RASTA NISU UNAPRED GARANTOVANA, VEĆ SU USLOVLJENA ISPUNJENJEM JASNIH KRITERIJUMA. SRBIJA SE OBAVEZALA NA SPROVOĐENJE 98 REFORMSKIH KORAKA U OBLASTIMA KAO ŠTO SU JAČANJE VLADAVINE PRAVA, UNAPREĐENJE POSLOVNOG OKRUŽENJA, ENERGETSKA TRANZICIJA I RAZVOJ LJUDSKOG KAPITALA, ALI SU DOSADAŠNJI REZULTATI ZABRINJAVAJUĆI

Zastoj u reformama i primedbe na stanje vladavine prava doveli su Srbiju u poziciju da bi mogla da ostane bez značajnog dela finansijske podrške iz Brisela. U opticaju je suma od 1,5 milijardi evra – kombinacija bespovratnih sredstava i povoljnih kredita – koja je deo šire evropske inicijative namenjene ubrzanju ekonomskog približavanja Zapadnog Balkana Evropskoj uniji.

Program poznat kao Plan rasta za Zapadni Balkan, koji je osmislila Evropska komisija, pokrenut je pre dve i po godine sa idejom da regionu omogući raniji pristup određenim segmentima jedinstvenog tržišta EU, čak i pre formalnog članstva.

Kako je ranije istakao ministar finansija Siniša Mali, postoje brojne prednosti koje bi nam bolja saradnja sa EU u okviru Plana rasta mogla doneti.

- Ako uzmemo u obzir da je jedan od stubova na kojima se Plan zasniva približavanje Zapadnog Balkana jedinstvenom tržištu EU, jasno se vidi kolika je potencijalna korist za naša preduzeća koja bi imala benefite od velikog tržišta sa više od 400 miliona potrošača, imala bi niže troškove proizvodnje, jednostavniju trgovinu – rekao je Mali i dodao da bismo, takođe, imali koristi od otvaranja novih radnih mesta, nižih cena, boljeg kvaliteta, veće bezbednosti i šireg izbora proizvoda i usluga i, sveukupno, unapređenja privredne aktivnosti.

U finansijskom smislu okvir ovog plana obuhvata ukupno šest milijardi evra za period od 2024. do 2027. godine, raspodeljenih među zemljama kandidatima prema unapred definisanim kriterijumima. Ti kriterijumi uključuju veličinu populacije, ali i nivo razvijeno-

sti izražen kroz bruto domaći proizvod po stanovniku. Ipak, iz Brisela je više puta naglašeno da konačne sume nisu unapred zagantovane. Naprotiv, visina sredstava direktno zavisi od toga koliko brzo i efikasno države sprovode reforme i ispunjavaju postavljene uslove.

Upravo tu dolazi do zastoja kada je reč o Srbiji. Evropska komisija trenutno preispituje da li zemlja ispunjava neophodne kriterijume za nastavak finansiranja, uz izraženu zabrinutost zbog sporog napretka u pojedinim oblastima.

Istovremeno, postavlja se i dilema kako bi država nadomestila eventualni manjak finansiranja, kao i na koje projekte bi planirani novac uopšte bio usmeren. Prema dostupnim informacijama, sredstva iz Plana rasta trebalo bi da podrže modernizaciju infrastrukture, unapređenje poslovnog okruženja i jačanje institucionalnih kapaciteta.

Na ova pitanja osvrnuo se i predsednik Saveta guvernera Narodne banke Srbije, Ivan Nikolić, koji ističe da se intenzivno radi na ispunjavanju zahteva iz Brisela, ali i podseća da projektovani iznosi retko kada budu u potpunosti realizovani. Prema njegovim rečima, realno je očekivati da Srbija povuče oko milijardu evra, što je i dalje značajan iznos, ali ne i dovoljno velik da sam po sebi reši sve razvojne izazove sa kojima se zemlja suočava.

Specijalni savetnik u Fiskalnom savetu Srbije Marko Milanović kaže u razgovoru za Biznis.rs da je nezahvalno unapred davati prognoze da li će sredstva biti prosleđena Srbiji ili ne, ali da je važno razumeti okvir.

- Naime, sredstva iz Plana rasta nisu unapred garantovana, već su uslov-

ljena ispunjenjem jasnih kriterijuma. Srbija se obavezala na sprovođenje 98 reformskih koraka u oblastima kao što su jačanje vladavine prava, unapređenje poslovnog okruženja, energetska tranzicija i razvoj ljudskog kapitala, ali su dosadašnji rezultati zabrinjavajući – što je podstaklo Evropsku komisiju da razmatra ovu radikalnu meru. Istorijski posmatrano, Evropska unija je već koristila mehanizme zamrzavanja sredstava iz određenih fondova, u situacijama kada su identifikovani sistematski problemi u oblasti vladavine prava i korupcije – najskoriji je slučaj Mađarske - ističe Milanović.

On dodaje da se u tom smislu opcija ukidanja sredstava za Srbiju ne može formalno isključiti.

- Ipak, takav scenario predstavljao bi krajnju meru, uslovljenu ozbiljnim i trajnim odstupanjem od reformskog puta. Čak i u slučaju značajnijih kršenja preuzetih obaveza u domenu fundamentalnih vrednosti, verovatnijim se čini mera suspenzije sredstava – kao u slučaju Poljske 2022-2024 – nego trajno ukidanje opredeljene sume – navodi naš sagovornik.

Na pitanje da li je realno očekivati da Srbiji budu ukinuta sredstva predviđena inicijativom Plan rasta za Zapadni Balkan, ekonomista Aleksandar Stevanović ocenjuje da je sadašnja situacija već svojevrsna forma tihe suspenzije.

- Sadašnja tiha suspenzija sredstava je rezultat, slobodno se može reći, antievropskih zakona i političkih praksi u Srbiji. Sa sadašnjom političkom agendom vladajuće većine to tiho ukidanje će biti praksa koja će trajati ili do štinskog (nikako samo retoričkog) preumljenja sadašnje većine ili do stvaranja



FOTO: MAGNIFIC

ZA SREDSTVA EU JE KARAKTERISTIČNO DA SE MORA UNAPRED DO POSLEDNJEG EVROCENTA ODREDITI GDE IDU, DA MORA POSTOJATI JASNA ANALIZA ZAŠTO BAŠ IDU U TE NAMENE, DA JE NEOPHODNO DA POSTOJI POTPUNA TRANSPARENTNOST I KOMPETITIVNOST U ALOKACIJI. ZATIM DA SE O SVAKOM UTROŠENOM EVROCENTU MORA POLOŽITI RAČUN, I DA JE NEOPHODNO DA SE URADI I ANALIZA EFEKATA. TO SU I RAZLOZI ZAŠTO SU EU NOVCI MANJE POPULARNI OD SKUPLJIH KINESKIH, ARAPSKIH I SLIČNIH 'PRIJATELJSKIH' PARA

neke drugačije većine – kaže Stevanović u razgovoru za Biznis.rs.

Srbiji je kroz Plan rasta za period 2024-2027 opredeljeno oko 1,6 milijardi evra, uz mogućnost produženja roka. Približno trećinu, odnosno nešto više od 450 miliona evra, čine bespovratna sredstva, dok se preostala suma od 1,1 milijarde evra odnosi na povoljne kredite.

- Ovde je važno skrenuti pažnju na to da više od polovine sredstava (oko 53,5 odsto) mora biti plasirano kroz Investicioni okvir Zapadnog Balkana (WBIF). U praksi to znači finansiranje konkretnih projekata koje je Srbija kandidovala: modernizacija železničke infrastrukture (Valjevo-Vrbnica, Brestovac-granica sa Severnom Makedonijom, Stalać-Kraljevo, Kraljevo-Rudnica), razvoj BIO4

kampusa, ulaganje u studentske domove u Nišu i Beogradu, rekonstrukcija oštećenih školskih objekata, razvoj širokopojasne mreže u ruralnim sredinama, inovacioni distrikt u Kragujevcu, kao i projekte u energetici – kaže Milanović.

Reč je o produktivnim investicijama koje direktno utiču na dugoročni rast, a ne sredstvima za tekuću potrošnju, zbog čega bi njihovo eventualno izostajanje predstavljalo propuštenu razvojnu priliku.

- Istovremeno, pristup ovim sredstvima je strogo uslovljen sprovođenjem pomenutih reformi, što naglašava njihovu transformacionu funkciju – objašnjava specijalni savetnik u Fiskalnom savetu Marko Milanović.

Odgovarajući na pitanje koje su alternative finansiranja ukoliko sredstva ne budu dodeljena, Milanović kaže da bi u tom slučaju Srbija mogla da se osloni pre svega na međunarodno tržište kapitala i saradnju sa komercijalnim bankama, po uzoru na deo projekata koji se već finansira na taj način.



ZAŠTO SU EVROPSKI NOVCI MANJE POPULARNI

Govoreći o tome da li je država već precizno definisala na šta bi sredstva bila utrošena, Aleksandar Stevanović podseća da evropski fondovi funkcionišu po strogo utvrđenim pravilima.

- Za sredstva EU je karakteristično da se mora unapred do poslednjeg evrocenta odrediti gde idu, da mora postojati jasna analiza zašto baš idu u te namene, da je neophodno da postoji potpuna transparentnost i kompetitivnost u alokaciji. Zatim da se o svakom utrošenom evrocentu mora položiti račun, i da je neophodno da se uradi i analiza efekata. To su i razlozi zašto su EU novci manje popularni od skupljih kineskih, arapskih i sličnih 'prijateljskih' para – ocenjuje Stevanović.

- Takav prelazak bi, gotovo izvesno, podrazumevao višu cenu zaduživanja, ali ne bi ugrozio makroekonomsku i fiskalnu stabilnost, imajući u vidu postojeće budžetske rezerve. Međutim, fokusiranje isključivo na fiskalni aspekt bilo bi pogrešan ugao posmatranja. Iako je reč o značajnom novčanom iznosu, budžet Srbije bi mogao relativno lako da apsorbuje njegov eventualni izostanak. Stvarna cena takvog scenarija je mnogo veća – smatra Milanović.

On dodaje da sredstva iz ovog mehanizma nisu samo izvor finansiranja, već instrument za sprovođenje reformi u oblastima gde Srbija već duže vreme

beleži sistematski zaostatak u odnosu na standarde razvijenih zemalja.

- Njihovo izostajanje bi se, stoga, preliolo na kvalitet života građana kroz sporije unapređenje javnih usluga, infrastrukture i ukupnog ekonomskog okruženja. Dodatno, takav razvoj događaja imao bi i snažan signalni efekat. U privredi koja je dominantno oslonjena na tržište EU, eventualna suspenzija sredstava iz Plana rasta – u uslovima već višegodišnje stagnacije evropskih integracija, uključujući činjenicu da gotovo pet godina nije otvoreno nijedno novo pregovaračko poglavlje, predstavljala bi dodatno kvalitativno produblјivanje tog zastoja i znak ozbilј-

nijih rezervi u pogledu daljeg napretka Srbije ka članstvu – ocenjuje Milanović.

Slično razmišlja i Aleksandar Stevanović, koji smatra da se Srbija trenutno najviše oslanja na različite oblike zaduživanja.

-Trenutno je najpopularnije zaduživanje, što je očigledno kroz ozbilјno probijene projekcije deficita u 2026. Dosta se koriste kašnjenja u plaćanjima, plaćanja u naturi i drugi vidovi prikrivenog zaduženja. Istinska alternativa je da se završi sa 'inspirativnim' investiranjem koje ne prolazi razuman test prioriteta srpske privrede i društva u celini i da se novac ne pumpa u stvari koje su retko kome bitne, a da istovremeno ne rešavamo fundamentalne probleme – objašnjava Stevanović.

Specijalni savetnik u Fiskalnom savetu Marko Milanović smatra da bi potencijalno udalјavanje od EU integracija imalo štetne ekonomske posledice koje daleko prevazilaze iznos sredstava iz Plana rasta, jer je veliki deo investicija u Srbiji upravo vođen evropskom perspektivom zemlje i pristupom tržištu EU, pa bi iskakanje iz tog okvira negativno uticalo na privredne tokove.

 LJILJANA BEGOVIĆ



FOTO: MAGNIFIC



MIHAILOVIĆ DENTAL CENTAR

Trebevička 43 11000 Beograd, Čukarica
011/4453743
mihailovicdentalcentar@gmail.com



MIRABONA

KNJIGOVODSTVENA AGENCIJA

📍 Vojvode Stepe 107 Beograd

☎ 065/391-0873

✉ mirabonadoo@gmail.com

Sale za svečanosti

BELI DVOR RAŠKA 063 109 74 09
ŽUPSKI DVOR ALEKSANDROVAC 063 109 75 37
LAZAREV DVOR KRUŠEVAC 064 44 44 080
RESTORAN LJILJAN BRUS 063 109 75 37
RESTORAN BORIČI RAŠKA 063 109 74 09



PROLEĆNE PROJEKCIJE BEČKOG INSTITUTA ZA MEĐUNARODNE EKONOMSKE STUDIJE (WIIW)

RAT NA BLISKOM ISTOKU PRETI DA PONIŠTI OPORAVAK CESEE REGIONA

TRI DEцениJE REGION CESEE JE RASTAO PO JASNOM RECEPTU: MIR I STABILNOST, VISOKI PRILIVI STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA, JEFTINA RADNA SNAGA, SNAŽNA NEMAČKA INDUSTRIJSKA POTRAŽNJA I IZDAŠNA EU SREDSTVA. NIJEDAN OD TIH FAKTORA VIŠE NE FUNKCIONIŠE NA ISTI NAČIN. OD 2020. REGION JE DOŽIVEO IZRAŽEN GUBITAK TROŠKOVNE KONKURENTNOSTI, KOJI JE POSLEDICA BRŽEG RASTA TROŠKOVA RADA OD PRODUKTIVNOSTI I REALNE APRECIJACIJE DEVIZNIH KURSEVA, PRE SVEGA ZBOG DEMOGRAFSKOG PRITISKA I NESTAŠICE RADNE SNAGE

Prolećni izveštaj Bečkog instituta za međunarodne ekonomske studije (wiiw) donosi značajno pogoršanje ekonomskih projekcija za region Centralne, Istočne i Jugoistočne Evrope (CESEE). Glavni uzrok revizije je rat između SAD/Izraela i Irana, koji je počeo 28. februara i koji je, prema oceni bečkih ekonomista, postao najvažniji novi faktor koji oblikuje ekonomske izgled

za čitav region. Kroz tri ključna kanala – više cene energenata, poremećaji u brodskom saobraćaju i slabljenje poslovnog i potrošačkog poverenja – ovaj sukob je prekinuo krhki oporavak koji je bio u toku krajem 2025. godine.

U bazičnom scenariju wiiw pretpostavlja da je rat kratkotrajan i da energetske šok ima privremen karakter. Ipak, čak i u tom slučaju posledice su

osetne: rast evrozone revidiran je na niže na 0,9 odsto u 2026, inflacija u evrozoni raste na 2,6 odsto, a prosečna cena nafte Brent pretpostavlja se na nivou od 85 dolara po barelu. U pesimističnom scenariju, koji podrazumeva produženi sukob, rast evrozone pada na svega 0,5 odsto, inflacija dostiže 3,5 odsto, a nafta se kreće oko 110 dolara po barelu.



FOTO: MAGNIFIC

Uprkos pogoršanom spoljnom okruženju, CESEE region u celini i dalje nadmašuje Zapadnu Evropu sa projektovanim rastom od 2,1 odsto u 2026. naspram 0,9 odsto u evrozoni. Ipak, iza ove agregatne brojke kriju se sve dublje razlike između zemalja. Među najvećim negativnim revizijama za 2026. godinu nalaze se Srbija (-0,8 procentnih poena) i Ukrajina (-1,5 p.p.).

Inflacija se vraća, model rasta se menja

Analitičari Bečkog instituta naglašavaju da je trenutni energetska šok istovremeno manje i više zabrinjavajući od krize iz 2022-2023. Manje zabrinjavajući jer je pretežno reč o šoku cena energenata, a ne o kombinovanom šoku koji je tada zahvatio gotovo sve sirovine i robu. Cene gasa daleko su ispod tadašnjih ekstremnih nivoa, a Evropa je u međuvremenu diverzifikovala izvore energetskog snabdevanja.

Međutim, šok je potencijalno dugotrajniji jer ga pokreće nepredvidivi geopolitički sukob. Iranska strategija „mozaičke odbrane”, osmišljena tako da zadrži pritisak i Ormuski moreuz efektivno zatvoren čak i bez centralizovanog komandovanja, pokazala se izuzetno efikasnom. Sve dok tenzije između Irana i Izraela ostanu visoke, globalne cene sirovina verovatno će ostati povišene.

Prenos globalnih cena na domaću inflaciju nije ni uniforman ni trenutno. Prema analizi wiiw, cene goriva reaguju gotovo odmah i snažno na kretanje cene nafte Brent – koeficijent korelacije kreće se između 0,7 i 0,8 za sve analizirane CESEE zemlje. Prenos na cene hrane dolazi sa zakašnjenjem od šest do dvanaest meseci, a prenos na cene komunalnih usluga najneravnomerniji je od svih i zavisi od domaćih regulatornih sistema i cenovnih kontrola. Ključna implikacija je da čak i kada bi cene energenata već danas počele da padaju, inflacija bi u CESEE regionu verovatno nastavila da raste do kasno u 2026. godini.

Iza kratkoročnih turbulencija, wiiw identifikuje dublje strukturne procese koji su daleko važniji za dugoročni položaj CESEE regiona. Ključna teza prolećnog izveštaja je da region prolazi kroz fundamentalni preokret modela rasta.

KO JE NAJBRANJIVIJ?

Bečki institut je konstruisao kompozitni indeks ranjivosti koji obuhvata pet dimenzija: zavisnost od uvoza energenata, udeo energije i hrane u potrošačkoj korpi, tekuću inflaciju, fiskalnu poziciju i stabilnost deviznog kursa. Rezultati su ilustrativni.

Albanija, Bugarska, Češka, Estonija i Slovenija ocenjene su kao najotpornije na šok. S druge strane, Rumunija je identifikovana kao najlošije pozicionirana zemlja – ulazeći u novu inflatornu epizodu s inflacijom zarobljenom u rasponu od 8,5 do 9,5 odsto od avgusta 2025. i izraženim fiskalnim deficitom, zemlja je praktično već u stagflatornoj zamci. Turska i Ukrajina ocenjene su kao posebni slučajevi visoke ranjivosti, svaka iz svojih razloga.

- Tri decenije region CESEE je rastao po jasnom receptu: mir i stabilnost, visoki prilivi stranog direktnog investiranja (SDI), jeftina radna snaga, snažna nemačka industrijska potražnja i izdašna EU sredstva. Nijedan od tih faktora više ne funkcioniše na isti način. Od 2020. region je doživeo izražen gubitak troškovne konkurentnosti, koji je posledica bržeg rasta troškova rada od produktivnosti i realne aprecijacije deviznih kurseva, pre svega zbog demografskog pritiska i nestašice radne snage – navode bečki ekonomisti.

Više plate podržale su privatnu potrošnju i životni standard, ali su istovremeno potkopale model rasta koji se decenijama oslanjao na niže troškove. Tome se dodaje i sve snažnija kineska konkurencija u sektorima u kojima je CESEE tradicionalno bila jaka – električnim vozilima, baterijama, čeliku, hemikalijama i elektronici.

Posebno je upečatljiv podatak koji bečki ekonomisti ističu: po prvi put od početka 1990-ih, rashodi za odbranu u EU-CESEE zemaljama veći su kao udeo u BDP-u od priliva stranog direktnog investiranja. Ovo je simboličan prekid sa modelom koji je bio utemeljen na otvorenosti i integraciji, a ne na bezbednosti. Odbrambena potrošnja sada počinje da funkcioniše kao instrument industrijske politike, sa prvim efektima preliivanja u sektore metala, elektronike i tehnologije, pre svega u Poljskoj i Češkoj.

- Budući rast moraće da se osloni na investicije koje povećavaju produktivnost, automatizaciju, digitalizaciju i selektivno industrijsko unapređenje. Anketa sprovedena na uzorku od 230 kompanija u Centralnoj i Istočnoj Evropi, objavljena u martu 2026, pokazuje da

55 odsto ispitanika kao prioritet navodi ulaganja u automatizaciju i digitalnu transformaciju, ali i da je glavna prepreka jaz između pilot-projekata i pune operativne implementacije – ocenjuju u prolećnom izveštaju.

Eksterni šokovi kvare šanse za oporavak srpske privrede

Srpska ekonomija završila je 2025. godinu slabije nego prethodnih godina, ali su rani pokazatelji za 2026. nagovestili nešto bolji scenario. BDP je u četvrtom kvartalu 2025. rastao 2,2 odsto, u skladu sa prethodnim kvartalima. Maloprodaja je u januaru i februaru rasla oko pet odsto u realnom iznosu, blisko nivoima iz druge polovine 2025. Realni rast plata dostizao je oko osam procenata u januaru.

Pad industrijske proizvodnje od pet odsto u prva dva meseca najpre je delovao zabrinjavajuće, ali ekonomisti Bečkog instituta naglašavaju da je ova cifra iskrivljena privremenim zatvaranjem Naftne industrije Srbije (NIS), koja je bila u suvlasništvu ruskog Gazpromnefta i na koju su primenjene američke sankcije. Pošto bi vlasništvo trebalo da bude preneseno na mađarski MOL, ovaj faktor bi trebalo da prestane da opterećuje statistiku. Istovremeno, automobilska industrija beleži izrazito jak rast: output je u prva dva meseca bio viši za više od 50 odsto na godišnjem nivou, zahvaljujući pre svega fabrici Fiat u Kragujevcu, koja je počela da proizvodi električna vozila.

Dva kanala uticaja rata

Bečki institut identifikuje dva primarna kanala kroz koja rat na Bliskom isto-

Srbija: Glavni makroekonomski pokazatelji



IZVOR: GODIŠNJA BAZA PODATAKA WIIW KOJA UKLJUČUJE NACIONALNU STATISTIKU I PODATKE EUROSTAT, SOPSTVENI PRORAČUN. PROGNOZE: WIIW.

ku pogađa srpsku ekonomiju. Prvi je rast troškova proizvodnje. Više cene energenata prenose se na troškove privrede, na sličan način kao što se to dogodilo 2022. godine. Vlada je reagovala relativno brzo: snizila je akcize na motorna goriva i uvela ograničenje njihovih maloprodajnih cena, čime je rast domaćih cena goriva zadržan ispod deset odsto, što je relativno nisko u regionalnom poređenju. Ovaj potez trebalo bi da ublaži, ali ne i da spreči, prenos viših globalnih cena energenata na domaću inflaciju.

Drugi kanal je slabljenje investicija, pre svega stranog direktnog investiranja. SDI su u 2025. godini opale za oko trećinu, uglavnom zbog kolapsa kineskih ulaganja, koja su se privremeno zaustavila usled rastuće globalne neizvesnosti. Rat na Bliskom istoku globalnu neizvesnost podiže na novi nivo i, prema oceni wiw, čini nerealsitičnim bilo kakav snažan oporavak stranog investiranja u Srbiji u 2026.

Inflacija je u januaru i februaru usporila na oko 2,5 odsto, ali wiw naglašava da je to pretežno posledica cenovnih kontrola uvedenih u jesen 2025. Kada su te mere istekle u martu, inflatorni pri-

tisci su se verovatno ponovo aktivirali. Zajedno sa rastom globalnih cena nafte usled iranskog rata, to nagoveštava novi inflatorni talas. Revidirana projekcija za 2026. iznosi 4,5 odsto, što je oko jedan procentni poen više nego što je prethodno predviđano, a za 2027. i 2028. wiw projektuje postepeno opadanje na četiri i 3,5 odsto.

- Fiskalna politika ne nudi naročit manevarski prostor. Osim intervencija na tržištu goriva nisu najavljene nikakve druge značajne mere podrške. Fiskalni deficit očekuje se na nivou oko dva odsto BDP-a, u skladu s prethodnim godinama – ocenjuju bečki analitičari.

Monetarna politika isto tako ne pruža olakšanje. Narodna banka je referentnu stopu zadržala na 5,75 odsto. U svetlu novih inflatornih pritisaka, snižavanja kamatnih stopa naizgled nema na horizontu, a ako inflacija pokaže veću upornost, wiw ne isključuje ni mogućnost novog pooštavanja.

Revidirana prognoza

Ukupna projekcija rasta BDP-a za 2026. snižena je na dva procenta, što

je za 0,5 do 0,8 procentnih poena ispod prethodnih predviđanja. Za 2027. i 2028. wiw projektuje oporavak na tri i 3,5 odsto, ali uz jasnu napomenu da su rizici pretežno usmereni naniže. U pesimističnom scenariju, rast u 2026. pao bi na samo jedan procent, dok bi inflacija mogla da se približi sedam odsto.

Javne investicije ostaju najznačajniji domaći oslonac rasta. Infrastrukturna potrošnja u januaru bila je trostruko veća nego u istom periodu prethodne godine, što odražava nastavak intenzivnog infrastrukturnog programa i pripreme za EXPO. No, čak i tako snažne javne investicije nisu dovoljne da kompenzuju negativne uticaje na BDP koji dolaze iz više pravaca.

Politički kontekst

Bečki institut posvećuje pažnju i domaćoj političkoj situaciji, ocenjujući je kao ključnu varijablu za dugoročne ekonomske izgleda.

- Izgleda gotovo izvesno da će u jesen biti raspisani vanredni parlamentarni izbori, a studentska lista i dalje se čini kao favorit. Na lokalnim izborima održanim 29. marta, vladajući SNS je pobedio u svih deset opština, ali sa znatno manjom prednošću nego na prethodnim izborima – u osam od deset opština SNS je osvojio manji udeo glasova nego ranije, što tumačimo kao jasan znak da se plima okrenula – navode analitičari.

Wiw napominje i da bi poraz Viktora Orbana u Mađarskoj mogao biti protumačen kao signal da se politički vetrovi u regionu menjaju, što bi moglo dodatno da oslabi poziciju srpskog predsednika.

Što se tiče ekonomskog programa studentske liste, bečki ekonomisti ocenjuju da bi on verovatno bio usmeren pre svega na vladavinu prava, a ne na ekonomske reforme. U ekonomskom smislu, govornici bliski pokretu pominju veću usredsređenost na domaće investicije umesto isključivog fokusa na strane, što wiw ocenjuje kao korak u dobrom smeru. Buduća vlada predvođena studentskom listom bila bi i više proevropski orijentisana, ali bi verovatno pokušala da nastavi s aktuelnom ravnotežnom politikom između Kine, EU i Rusije.

MARKO ANDREJIC

KRAJ CIKLUSA REZANJA KAMATA

Rat je zahvatio većinu centralnih banaka CESEE u sredini ciklusa snižavanja kamatnih stopa. Taj proces je sada zaustavljen, usporen ili delimično preokrenut, a wiw više ne očekuje kamatne rezove u Turskoj, Rumuniji, Severnoj Makedoniji i Kazahstanu prema ranijim projekcijama. Naprotiv, u nekim slučajevima predviđa nova pooštavanje monetarne politike. Narodna banka Srbije, koja je referentnu kamatnu stopu zadržala na 5,75 odsto, neće je smanjivati dok inflatorni pritisci ne popuste, smatraju analitičari.



Završni radovi u građevinarstvu

062/260422

zekset@gmail.com

Sedište: Svetosavka 188, 22304 Novi Banovci
Kancelarija: Kralja Milutina 57, 11000 Beograd

EK  **HEMIJA**
PROFESIONALNA SREDSTVA ZA ČIŠĆENJE

Lipa 20/037 11000 Beograd
0642672-287 060/5900-092
ekohemija@gmail.com



VULKANIZERSKA RADNJA



VULKAN

Jurija Gagarina 15a 11070 Beograd, Novi Beograd
061/739555
srkivulkanizer@yahoo.com
tehnovulkan2@gmail.com



PROLEĆNO ZASEDANJE MMF-A I SVETSKE BANKE

PRODUŽENI SUKOB NA BLISKOM ISTOKU MOGAO BI DA GURNE SVET U RECESIJU

ZAJEDNIČKI SASTANAK DVE KLJUČNE MEĐUNARODNE FINANSIJSKE INSTITUCIJE U VAŠINGTONU ZAVRŠEN JE FOKUSOM NA UPRAVLJANJE GLOBALNIM EKONOMSKIM RIZICIMA, POSEBNO ONIMA KOJI PROIZILAZE IZ ENERGETSKE KRIZE ZBOG SUKOBA NA BLISKOM ISTOKU, UZ ISTICANJE SMANJENE PROJEKCIJE GLOBALNOG RASTA U 2026. NA 3,1 Odsto

Najvažnije teme najnovijeg zajedničkog zasedanja dve ključne međunarodne finansijske institucije – Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) i Svetske banke, uključivale su snalaženje u fragmentaciji, usvajanje veštačke inteligencije u finansijama i obezbeđivanje održivih fiskalnih politika usred izazovnih perspektiva. Globalni izgledi su ocenjeni kao „tmurni” sa blagim padom privrednog rasta na 3,1 odsto BDP-a.

Diskusije tokom sastanaka svetskih zvaničnika i na marginama tokom gotovo celonedelnog skupa fokusirale su se na ekonomske posledice sukoba na Bliskom istoku i njegov uticaj na cene energije i trgovinu, a ministri iz celog sveta su se zalagali za brz prekid neprijateljstva.

MMF je naglasio potrebu za „pragmatizmom i agilnošću”, pri čemu centralne banke treba da održavaju strogu monetarnu politiku kako bi se osigurala stabilnost cena, uprkos sve većim pritiscima na globalnu ekonomiju. Značajan novi fokus stavljen je i na uticaj veštačke inteligencije na finansijske sisteme, ističući i povećanje produktivnosti i rizike, uključujući pretnje po sajber bezbednost. Razmatrane su zabrinutosti u vezi sa protekcionističkim politikama i trgovinskim ograničenjima, zajedno sa naporom da se jača globalni trgovinski sistem zasnovan na pravilima.

Izazovi zbog sukoba na Bliskom istoku

Zbog nestabilne geopolitičke situacije MMF je još u svom izveštaju o Svetskim

ekonomskim izgledima, objavljenim u danima pred početak zasedanja, odlučio da predstavi takozvanu „referentnu prognozu” umesto uobičajene bazne projekcije. Ona se zasniva na pretpostavci da će rat na Bliskom istoku biti ograničenog trajanja i intenziteta i da će se poremećaji smiriti do sredine 2026. godine, u skladu sa kretanjem cena na robnim berzama sredinom marta. Ipak, s obzirom na neizvesnost, izveštaj donosi i alternativne scenarije, one u kojima konflikt traje duže ili se proširuje. Što rat duže traje, veća je verovatnoća da će se ti negativni scenariji ostvariti.

U slučaju produženih poremećaja u snabdevanju energentima, globalni ekonomski rast mogao bi da uspori i na 2,5 odsto, dok bi inflacija bila znatno viša od ranije očekivane.

U središtu pažnje našao se uticaj skoka cena nafte, prirodnog gasa i drugih sirovina na svetsku privredu. Poremećaji u transportu kroz Ormuski moreuz i rast troškova energije povećali su pritisak na kompanije i domaćinstva širom sveta. Više cene goriva i električne energije direktno utiču na rast troškova proizvodnje, transporta i hrane, što se potom prelijeva na širu inflaciju. Istovremeno, slabija kupovna moć stanovništva usporava potrošnju i smanjuje tempo ekonomskog rasta. Upravo ta kombinacija viših cena i sporijeg rasta ponovo je otvorila pitanje mogućnosti stagflacionih pritisaka, iako u MMF-u smatraju da je svetska ekonomija danas institucionalno bolje pripremljena nego tokom prethodnih velikih naftnih šokova.



FOTO: REUTERS - ELIZABETH FRANZ

Jedna od najvažnijih tema bila je reakcija centralnih banaka. MMF ocenjuje da monetarne vlasti, uključujući Federalne rezerve SAD i Evropsku centralnu banku, ne bi trebalo automatski da odgovore novim povećanjem kamatnih stopa ukoliko procene da je reč o privremenom šoku. Ključni kriterijum ostaje stabilnost inflacionih očekivanja. Ukoliko domaćinstva i kompanije veruju da će rast cena biti prolazan, centralne banke mogu sebi da dozvole oprezniji pristup. Međutim, ukoliko zaposleni počnu da traže veća primanja kako bi nadoknadili pad kupovne moći, a kompanije nastave da prenose rast troškova na krajnje cene, inflacija



bi mogla da ostane povišena i nakon eventualnog smirivanja geopolitičkih tenzija.

Upravo zbog tog mehanizma MMF upozorava da se inflacija ne vraća odmah u normalne tokove ni kada cene energenata počnu da padaju. U realnoj ekonomiji postoji vremenski pomak između promene cena sirovina i njihovog punog uticaja na potrošačke cene. Mnoge kompanije energente nabavljaju unapred po ranije ugovorenim cenama, dok nove cenovnike formiraju tek nakon isteka postojećih ugovora ili prodaje postojećih zaliha. Osim toga, više cene goriva utiču na transport, logistiku, poljoprivredu i hemijsku industriju, pa se

njihovi efekti postepeno prenose na gotovo sve sektore. Zbog toga se inflatorni pritisci mogu osećati mesecima nakon što dođe do prekida sukoba i stabilizacije tržišta nafte.

SAD kao faktor (ne)stabilnosti

Ostaje utisak da su se globalni finansijski lideri suočili sa činjenicom da imaju veoma ograničene mogućnosti da ublaže ekonomsku štetu izazvanu sve učestalijim geopolitičkim šokovima, kao i sa spoznajom da oslanjanje na liderstvo Sjedinjenih Američkih Država u rešavanju kriza više nije garancija kakva je decenijama bila.

MMF i Svetska banka obećali su do 150 milijardi dolara nove finansijske pomoći za zemlje u razvoju koje su najteže pogođene snažnim rastom cena energenata, a istovremeno su pozdravili obnovu saradnje sa privremenom vladom Venecuele posle sedmogodišnje pauze.

Ove institucije upozorile su države da ne gomilaju zalihe nafte i da ne uvode preširoke i skupe subvencije za gorivo koje nisu precizno usmerene. Ipak, u konačnici nisu mogle mnogo više da učine osim da prate saopštenja koja su stizala iz Teherana i iz Bele kuće.

Ministar finansija Saudijske Arabije, Mohamed Al-Džadan, sumirao je raspoloženje mnogih zvaničnika rekavši da ne



FOTO: REUTERS - KEN CEDENO

Predsednica MMF-a Kristalina Georgijeva

bi bio spreman da prognozira poboljšanje izgleda dok tankeri ponovo ne budu slobodno prolazili kroz Ormuski moreuz, uz prihvatljive troškove osiguranja i niže fizičke cene energenata.

Čim je MMF objavio pomenuto smanjenje prognoze globalnog rasta, u najoptimističnijem od tri razrađena scenarija upozorio je da je i ta procena već zastarela i da se svetska ekonomija kreće ka nepovoljnijem scenariju sa rastom od svega 2,5 odsto. U najnovijem izveštaju World Economic Outlook navedeno je i da bi produženi rat mogao da gurne globalnu privredu u recesiju.

Pre nego što su Sjedinjene Američke Države i Izrael krajem februara pokrenuli napade na Iran, svetska ekonomija se tek oporavljala od prošlogodišnjeg šoka izazvanog talasom visokih carina

koje je predsednik SAD Donald Tramp uveo trgovinskim partnerima širom sveta.

Kako je preneo Reuters, Džo Lipski, direktor za međunarodnu ekonomiju u Atlantskom savetu, ocenio je da je „niz šokova, započet pandemijom 2020. godine i nastavljen ruskom invazijom na Ukrajinu 2022. godine, naučio zemlje da SAD više nisu ‘general’ međunarodnog poretka i da ne nude nužno rešenja za svaku krizu.”

Ministri finansija, guverneri centralnih banaka i drugi zvaničnici izrazili su frustraciju zbog toga što su ponovo suočeni sa novom ekonomskom krizom koju, po njihovom mišljenju, dodatno komplikuju odluke predsednika Trampa. Prema rečima jednog visokog finansijskog zvaničnika koji je prisustvovao

sastancima, evropski predstavnici su iz zatvorenih vrata jasno poručili američkoj delegaciji da Vašington mora da preduzme korake kako bi se Ormuski moreuz ponovo otvorio. U javnosti su pak te izjave bile znatno diplomatskije.

Javne finansije preopterećene

Velika pažnja posvećena je i fiskalnoj politici. MMF je poručio da vlade ne bi trebalo da odgovaraju širokim i skupim subvencijama za gorivo i električnu energiju, jer su javne finansije u mnogim zemljama već značajno opterećene. Umesto toga, preporučene su ciljane i privremene mere pomoći za najugroženija domaćinstva i preduzeća.

Nakon pandemije, energetske krize i višegodišnjeg perioda visokih kamata, brojne države raspolazu ograničenim fiskalnim prostorom, zbog čega se od njih očekuje veća disciplina u upravljanju budžetom i javnim dugom, zaključak je vodećih ekonomista MMF-a.

Posebnu zabrinutost izaziva položaj zemalja u razvoju i ekonomija koje su veliki uvoznici energenata. Više cene nafte i hrane pogoršavaju njihove spoljnotrgovinske bilanse, povećavaju pritisak na devizne rezerve i otežavaju servisiranje spoljnog duga. MMF i Svetska banka istakli su spremnost da pruže dodatnu podršku državama koje se suoče sa ozbiljnim problemima u bilansu plaćanja ili finansiranju budžetskih potreba, kroz kreditiranje sa povoljnijim kamatnim stopama i rokovima otplate. Istovremeno, zemlje izvoznice energenata mogu kratkoročno imati koristi od viših cena, ali i one ostaju izložene riziku globalnog usporavanja.

Pored kratkoročnih rizika, u Vašingtonu je naglašena potreba da se ne odustane od dugoročnih reformi. MMF smatra da će diverzifikacija izvora energije, ubrzana ulaganja u obnovljive izvore i veće korišćenje veštačke inteligencije biti ključni faktori budućeg rasta produktivnosti.

Upozoreno je i da geopolitička fragmentacija, trgovinske barijere i poremećaji u lancima snabdevanja mogu trajno smanjiti potencijalni rast svetske ekonomije ukoliko države ne budu saradivale u rešavanju zajedničkih izazova.

MARKO MILADINOVIĆ

SINIŠA MALI OPTIMISTIČAN ZA IZGLEDE SRBIJE

Prolećnom zasedanju u okviru srpske delegacije prisustvovao je i ministar finansija Siniša Mali, koji je istakao da „Srbija ima dovoljno rezervi u slučaju da se ta kriza (na Bliskom istoku) nastavi”.

- Kada su američke carine u pitanju, mi radimo aktivno i sa američkom administracijom da to pitanje rešimo kako bi što manje taj globalni faktor uticao na našu ekonomiju. Imamo i više od četiri milijarde evra na računu, tako da imamo dovoljno bafera da možemo da reagujemo ukoliko se kriza nastavi – rekao je Mali za Radio-televiziju Srbije iz Vašingtona.

MMF je smanjio srednjoročnu procenu rasta za Srbiju sa 4,2 na 3,5 odsto BDP-a. Ministar finansija je naveo da Srbija ima manju naplatu PDV-a, odnosno da su građani „uplašeni“ i da manje troše, dok sa druge strane investitori „dva puta razmišljaju“ da li da, zbog trenutne političke situacije u zemlji, ulažu svoj novac u Srbiju. On je dodao, i da će uprkos tome, Srbija i u 2026. biti jedna od tri najbrže rastuće ekonomije u Evropi, kao i prethodne godine.

CompanyWall
business

www.companywall.rs



On zna

kad njegov poslovni partner ima blokiran račun.

Saznajte i vi!

INDUSTRIJA VIDEO-IGARA U SRBIJI

RASKRSNICA KOJA VODI U RAST ILI NESTAJANJE

SRPSKA GEJMING INDUSTRIJA NALAZI SE NA PREKRETNICI NAKON ŠTO JE PROŠLA GODINA POKAZALA DA JE REČ O DELU IT SEKTORA KOJI PO PRIHODIMA STAGNIRA, A PO BROJU IGARA ZAOSTAJE DOK SE PLANIRA REKORDNO NIZAK BROJ NOVIH POZICIJA

U predgovoru izveštaja Asocijacije industrije video-igara Srbije (SGA) za 2025. godinu, direktor Mihajlo Jovanović-Džaril raskrnicu na kojoj se ovaj sektor nalazi opisuje kao situaciju u kojoj ili rasteš ili nestaješ.

- Gledajući ove brojke i bivajući mudriji za još jednu godinu, mogu samo da ponovim svoju izjavu iz 2025: nalazimo se na raskrsnici – ubrzaj ili umri. Duboko verujem da imamo potencijal i priliku i na svakome od nas je da zasučemo rukave i počnemo da gradimo – ocenio je.

A brojke govore da u prošloj godini najvećih 15 igrača na tržištu jeste dostiglo najveći prihod do sada od 222 miliona evra, ali to predstavlja nominalan rast od svega 3,7 odsto. Za delatnost koja je samo godinu ranije porasla više od petine, prošlogodišnji rezultat deluje više nego skromno. Ako se uzme u obzir da je broj zaposlenih smanjen za 217 ili za 5,6 odsto i da se za ovu planira 113 novih zapošljavanja, jasno je da je industrija video-igara iz faze intenzivnog rasta i perioda akvizicija ulazi u period opreznijeg razvoja.

Svetski trendovi se preslikavaju na Srbiju

Na pitanje da li ovi rezultati pokazuju da gejming industrija ulazi u novi trend, urednica izveštaja i viša menadžerka ekosistema Kristina Janković Obućina u razgovoru za Biznis.rs odgovara da sve što se dešava na globalnoj sceni može da se preslika i na Srbiju.

- Svedočili smo trendu otpuštanja – kompanije optimizuju troškove i prate stanje na berzi, pa na neke stvari reaguju unapred. Međutim, iako je objavljeno najmanje igara do sada u jednoj

godini, samo 22, ovo nam govori da se radi na ozbiljnijim projektima za koje je potrebna duža produkcija, veći timovi i veći budžeti. Neophodno je istaći i da su prihodi bili najviši do sada sa više od 222 miliona evra koje je prihodovalo samo top 15 kompanija u Srbiji, a procenjujemo da ih ima oko 100 - kaže Janković Obućina.

Izveštaj pokazuje da su dominantni igrači na tržištu strane kompanije, iako je njihovo vlasništvo procentualno dosta niže. Oko 60 odsto posluje u potpunom srpskom vlasništvu, dok su u 30 odsto jedini vlasnici stranci. U ostalih deset odsto vlasništvo je mešovito. Međutim, samo četiri lokalne kompanije obezbedile su mesto među 15 najboljih gejming studija u Srbiji, što odražava kontinuiranu dominaciju igrača u stranom vlasništvu – uglavnom iz SAD i Rusije. Jaz između međunarodnih kompanija i onih koje ostaju u većinskom vlasništvu državljana Srbije najbolje se vidi iz podatka da ove druge ostvaruju tek 13 odsto ukupnih prihoda industrije.

Poslednjih godina je došlo do porasta broja kompanija u ruskom vlasništvu i dok neki na njihovo prisustvo gledaju kao na priliku za prenos znanja i razvoj veština među lokalnim zaposlenima, drugi primećuju da ove kompanije često posluju prilično nezavisno. To ostavlja pitanja o tome koliko su one u potpunosti integrisane u širi lokalni ekosistem i šta se može učiniti da se poveća interakcija.

Ne očekuju se povlačenja sa tržišta

Bojazan da bi razvoj veštačke inteligencije, kao i poskupljenje srpske radne snage, moglo da dovede do povlačenja



kompanija sa našeg tržišta nisu realna, uveravaju iz asocijacije SGA.

Janković Obućina objašnjava da su strane kompanije uglavnom na naše tržište ušle kroz akvizicije, ali je većina preuzetih firmi nastavila da operiše pod svojim imenom sa istim zaposlenima. Ovo im je donelo rad na ozbiljnijim projektima i finansijsku sigurnost.

- Ne predviđamo odlazak ovih kompanija sa tržišta. Sa druge strane imamo veliki broj ozbiljnih kompanija koje su se relocirale sa istoka (Rusija, Belorusija, Ukrajina). S obzirom na to da su ovde otvorili svoje kancelarije, preselili zaposlene sa njihovim porodicama, ne predviđamo ni njihov odlazak.

Prema njenim rečima, upotreba AI zadasa nije dovela do smanjivanja radnih mesta. Industrija video-igara je među prvima usvojila ove alate i, kao i u većini slučajeva, koristi ih za automatizaciju



FOTO: MAGNIFIC

zadataka, bržu izradu prototipa i slično. Kreativna snaga naših talenata je u tom smislu nezamenjiva.

Listu najuspešnijih gejming kompanija i dalje predvodi Nordeus koji već duže od decenije na svetskom tržištu ima #1 mobilnu sportsku igru – „Top Eleven”, a sagovornica izdvaja i 3Lateral iz Novog Sada koji je razvio tehnologiju za kreiranje ljudskog lika u video-igrama, kroz originalni softver i hardver, a koja je sada apsolutni standard i koriste je najveći gejming studiji u svetu za neke od najuspešnijih igara.

- Ne smemo zanemariti ni manje timove. FoxyVoxel iz Novog Sada je sa samo deset članova napravio najuspešniju domaću PC igru – Going Medieval, sa više od milion prodatih primeraka. Ovo je dokaz da i sa manjim resursima može da se postigne ogroman uspeh – navodi urednica izveštaja.

SRBIJA JE I DALJE U TOP TRI DRŽAVE U EVROPI PO BROJU ZAPOSLENIH ŽENA, SA VIŠE OD 30 ODPSTO. NE SAMO TO – ONE VODE I 40 ODPSTO SVIH TIMOVA. TO POKAZUJE DA SE ŽENE I TE KAKO BAVE I PROGRAMIRANJEM, ANIMACIJOM, PRODUKCIJOM... KAKO DANAS SKORO POLOVINU SVIH GEJMERA ČINE ŽENE, IZUZETNO JE VAŽNO DA NA VIDEO-IGARAMA RADE MEŠOVITI TIMOVI

Dve trećine igara ispod standarda

Prosek industrije pokazuje da je u 2025. godini objavljeno upola manje igara nego prethodne godine, ali je broj projekata u razvoju ostao stabilan što ukazuje na sve veći fokus na kompleksnije i dugoročnije projekte.

Ipak, većina igara u razvoju (56 odsto) su male igre sa budžetima ispod 100.000 evra, a odmah nakon njih su igre sa

budžetima većim od milion evra (21 odsto), dok između njih postoji jasan jaz. Većina objavljenih igara nije ispunila očekivanja, a dve trećine su ocenjene kao igre sa neutralnim ili lošim učinkom.

- Iako opšte raspoloženje ostaje pozitivno, po prvi put se niko ne oseća potpuno optimistično u vezi sa budućnošću – navodi se u izveštaju.

Podaci ukazuju na još jedan trend koji potencijalno donosi zabrinutost.



DVOSTRUKO OPOREZIVANJE SA SAD NAJVEĆI PROBLEM

Kao najveće izazove u poslovanju kompanije izdvajaju visoke poreske namete i nedovoljno stimulatívne poreske olakšice, iako većina studija i dalje uspeva da ostvaruje prihode kroz direktnu prodaju igara, čime potvrđuje konkurentnost domaćih proizvoda na globalnom tržištu. Čak trećina smatra da su visoka poreska opterećenja i irelevantni poreski podsticaji najveće prepreke u poslovanju i to je upravo segment gde najveći procenat ispitanika očekuje podršku države, konkretno kroz poreske podsticaje.

Kada je reč o poreskoj politici, Kristina Janković Obućina kaže da najveći problem zapravo predstavlja dvostruko oporezivanje na igre prodate u Americi.

- Kako nemamo potpisan ugovor o izbegavanju dvostrukog oporezivanja sa SAD, a ovo je istovremeno i glavno tržište gde se prodaju naše igre i gde se nalaze igrači koji su, kako ih zovemo – dobre platiše, ovo je ogromno opterećenje na zaradu.

Sa druge strane, tim može da radi na igri i dve-tri godine pre nego što je objavi i počne da zarađuje. Zato se novi timovi skoro nikada ne opredele za otvaranje d.o.o, prijavu zaposlenih i druge troškove. U nekim državama, poput Turske, ovo je rešeno direktnim podsticajima za gejming studije, koji operišu sa doslovno nula poreza u početku.

Reč je o tome da raste koncentracija prihoda od samo jednog kupca. U 2023. godini je 15 vodećih kompanija ostvarivalo u proseku 52 odsto prihoda od dominantnog kupca, taj udeo je u godini kasnije opao na 40 odsto, da bi se u prošloj još više povećao – na 58 odsto.

Kristina Janković Obućina, međutim, kaže da se ovo odnosi isključivo na pružaoce usluga.

- Ovo je, nažalost, trend koji smo videli u celom svetu. Velike kompanije smanjuju troškove i radije neke stvari rade 'in-house' nego sa 'service kompanijama'. Međutim, gašenja ovakvih stu-

dija bila su prisutna pre dve godine, ne i 2025. Sa druge strane, i dalje više od 60 odsto naših kompanija radi na razvoju originalnih igara, koje su u potpunosti osmišljene, napravljene i lansirane iz Srbije globalnim potrošačima. Na ovaj način intelektualna svojina i dalje predstavlja kičmu industrije.

U izveštaju se ističe da je već dobro poznat trend u kojem su modeli zasnovani na uslugama dominantniji u lokalnim kompanijama i ocenjuje da je malo verovatno da će takav model biti održiv na duge staze, pa bi kompanije trebalo da budu oprezne u budućnosti. Prošla godina pokazuje da je 56 odsto analiziranih lokalnih kompanija u potpunosti zasnovano na uslugama.

- Kako otpuštanja pogađaju sektor, a veštačka inteligencija počinje da transformiše proizvodne procese, nameću se ključna pitanja: nastaju li lokalni studiji u Srbiji ili samo nastavljaju da budu partneri za izvršenje radova, umesto nezavisnih kreatora? – pitaju se autori istraživanja.

Janković Obućina kaže da se na tržištu pojavljuju neki modaliteti koji bi mogli da budu odgovor na krizu outsourcinga, kao što je na primer udruženi razvoj – gde jedan studio radi programiranje, a drugi, čak iz druge države, radi vizuelni deo za igru. Na ovaj način su oba studija potpisana kao autori igre, pritisak na produkciju je olakšan, a vlasništvo nad igrom i zarada se dele. Ovo je zanimljiv model koji može pomoći timovima da se prebace sa pružanja usluga na nešto za njih još bolje.

Kada je reč o finansiranju, glavni izvor sa učešćem od 60 odsto su same igre, dok trećina kompanija nije ostvarila prihode. Svaka druga firma planira da podigne investiciju od 100.000 do pola miliona evra.

Timovima u Srbiji je na raspolaganju svega nekoliko manjih fondova za bespovratna sredstva, koji nisu prilagođeni potrebama gejming timova. Kako nismo članica EU, naši studiji ne mogu da se prijave ni na većinu evropski dostupnih fondova. Države koje su uvele fondove za video-igre, poput Italije i Nemačke, svedočile su instant i direktnim pozitivnim uticajima – veći broj objavljenih igara, veći prihodi, više zaposlenih – zaključuje naša sagovornica.

JELENA STJEPANOVIĆ

Trendovi

2025	3170 ✓	100 =	220 ▲	22 ✓
2024	3596 ▲	100 ▼	214 ▲	44 ▲
2023	3419 ▲	150 ▲	175 ▲	30 ▼
2022	1744 ▲	140 ▲	150 ▲	51 ▲
2021	1548 ▲	130 ▲	125 ▲	35 ▲
2020	1431 ▲	120 ▲	120 ▲	41 ▼
2019	1325 ▲	100 ▲	80-120 ▲	46 ▼
2018	1281 ▲	60 ▲	80 ▲	70 ▼
2017	N/A	30	N/A	89

Zaposlenih kod oćesnika istraživanja

Kompanija, timova i studija

Procenjeni ukupni prihod (u milionima evra)

Objavljenih igara

Godina u kratkim crtama



Više od 220 miliona evra prihoda



Procenjeno 100 timova i kompanija



Više od 4.200 profesionalaca u industriji



Žene su 1/3 svih zaposlenih 1/3 svih menadžera



Ponovo mobilne platforme donose primarni prihod



Objavljeno 22 igre 75 igara u razvoju

IZVOR: IZVEŠTAJ ASOCIJACIJE INDUSTRIJE VIDEO-IGARA SRBIJE (SGA) ZA 2025. GODINU



Jasna
STUDIO LEPOTE

50 GODINA
POSVEĆENOSTI KOŽI

Eksluzivni distributer za Srbiju

**BIOLOGIQUE
RECHERCHE**
PARIS



Strahinjića bana 38 | info@salonjasna.com | +381 11 26 39 416 | www.salonjasna.com

ŽEKS MONT E.L.B.

POSTAVLJANJE ČELIČNIH HALA,
KONSTRUKCIJA I LIMARIJE

POSTAVLJANJE
ELEKTRIČNIH INSTALACIJA

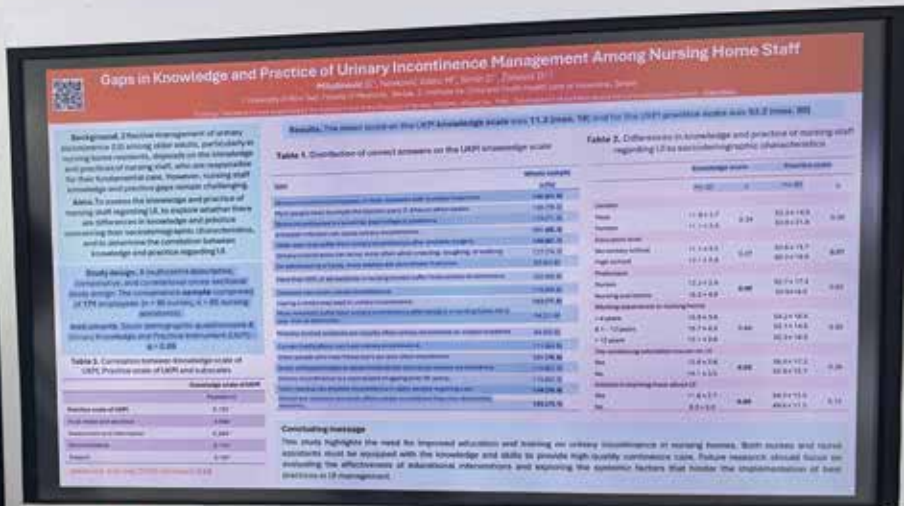
Kralja Milutina 57, Beograd

Kancelarija:
Ljubana Jednaka 1, Beograd

062 260 422

zekset@gmail.com





ICS-EUS 2025
ABU DHABI
17 - 20 September 2025 | ADNEC, Abu Dhabi, UAE

Supported by



Destination Partner

abu dhabi
Convention & Exhibition Services

FOTO: FOND ZA NAUKU

CONTI4ALL KAO DOMAĆI INOVATIVNI ISKORAK

TIHA PANDEMIJA I DIGITALNA REVOLUCIJA U SLUŽBI JAVNOG ZDRAVLJA

PREPOZNAVŠI DA NA TRŽIŠTU SRBIJE I REGIONA NE POSTOJI ADEKVATNA PODRŠKA U VIDU SPECIJALIZOVANIH APARATA ILI APLIKACIJA, DOMAĆI TIM STRUČNJAKA IZ OBLASTI MEDICINE, SOFTVERSKOG INŽENJERINGA I HARDVERA RAZVIO JE REŠENJE POD NAZIVOM CONTI4ALL. NAŠA VIZIJA BILA JE JASNA: KREIRATI PRISTUPAČAN, PRECIZAN I INTUITIVAN SISTEM KOJI PACIJENTU OMOGUĆAVA PROFESIONALNU REHABILITACIJU U KUĆNIM USLOVIMA

PIŠE: DR DRAGANA ŽIVKOVIĆ, MEDICINSKI FAKULTET UNIVERZITETA U NOVOM SADU

Urinarne inkontinencije (UI) – stanje koje se definiše kao nevoljni gubitak mokraće usled disfunkcije bešike ili slabosti mišića karličnog dna – već decenijama predstavlja jedan od najpotencijelnijih globalnih zdravstvenih izazova. Iako se o njoj retko govori u javnosti, statistika je neumoljiva: procenjuje se da više od 400 miliona ljudi širom sveta živi sa ovim stanjem.

Za poslovnu zajednicu i zdravstvene sisteme, ovo nije samo medicinsko pita-

nje, već kompleksan problem koji direktno utiče na produktivnost, potrošnju i održivost socijalne zaštite.

Istraživanja pokazuju da svaka treća žena tokom života iskusi neki oblik inkontinencije. Iako učestalost raste sa godinama, UI nije isključivo problem trećeg doba. Ona je veoma prisutna kod mlađih žena, naročito u postpartalnom periodu nakon porođaja, ali i kod sportistkinja i dece.

Uprkos masovnosti, inkontinencija je obavijena velom srama. Često se

pogrešno interpretira kao neizbežna posledica starenja, što pacijente primorava na izolaciju. Studija sprovedena u Filadelfiji donela je frapantne rezultate: hronično oboleli pacijenti su, rangirajući težinu svog stanja, u čak 67 odsto slučajeva urinarnu i fekalnu inkontinenciju opisali kao stanje „gore od same smrti“. Ovakav podatak jasno ukazuje na to koliko duboko UI razara dostojanstvo i psihičko zdravlje pojedinca.



Ekonomski uticaj: Od direktnih troškova do gubitka produktivnosti

Sa stanovišta ekonomije, inkontinencija generiše ogromne rashode. Troškovi se dele na dve ključne kategorije:

1. Direktni: Kontinuirana kupovina higijenskih uložaka i pelena za odrasle predstavlja značajan mesečni izdatak za pojedinca. Na nivou sistema, ovde ubrajamo troškove lekova, specijalističkih pregleda i, u krajnjem ishodu, skupih hirurških intervencija koje često zahtevaju dug postoperativni oporavak.



2. Indirektni: Ovo je polje gde privreda najviše trpi. Pacijenti sa UI često se suočavaju sa smanjenom koncentracijom i efikasnošću na radnom mestu (prezentizam), češćim bolovanjima, pa čak i prevremenim penzionisanjem. Strah od socijalnih situacija vodi ka povlačenju iz društva, što dalje uzrokuje sekundarna oboljenja poput depresije i anksioznosti, čije lečenje dodatno opterećuje budžet.

Tehnološki odgovor

U savremenoj medicini, prvi korak u lečenju najčešćeg oblika - stres urinarne inkontinencije (curenje urina pri naporu, kašlju ili smehu) - uvek je konzervativan. To podrazumeva jačanje mišića karličnog dna kroz poznate Kegelove vežbe. Iako su uspešne kod 67 odsto pacijenata, u praksi se javlja ogroman problem: nepravilno izvođenje.

Većina pacijenata ne ume da izoluje prave mišiće ili brzo odustane jer ne vidi napredak. Upravo ovde digitalna medicina (mHealth) pravi revoluciju. Digitalni alati koji omogućavaju objektivno merenje truda i rezultata pretvaraju apstraktnu vežbu u merljiv proces, drastično povećavajući stopu izlečenja i sprečavajući potrebu za operacijama.

Prepoznavši da na tržištu Srbije i regiona ne postoji adekvatna podrška u vidu specijalizovanih aparata ili aplikacija, domaći tim stručnjaka iz oblasti medicine, softverskog inženjeringa i hardvera razvio je rešenje pod nazivom Conti4All. Naša vizija bila je jasna: kreirati pristupačan, precizan i intuitivan sistem koji pacijentu omogućava profesionalnu rehabilitaciju u kućnim uslovima.

Aparat se zasniva na detekciji električne aktivnosti mišića. Postavlja se jednostavno, preko EKG elektroda na predeo mišića karličnog dna, gde meri intenzitet i trajanje svake kontrakcije. Ključna inovacija je transformacija tih sirovih podataka u vizuelni prikaz unutar Conti4All aplikacije. Kroz ovaj „biofeedback“ (biološku povratnu informaciju) pacijent na ekranu svog telefona vidi grafičku sliku kontrakcije svojih mišića u realnom vremenu.

Aplikacija nudi:

- Edukativni modul: Jasna uputstva o anatomiji i pravilnom izvođenju vežbi.
- Dnevnik mokrenja: Digitalni zapis

koji je od neprocenjive važnosti lekarima za praćenje napretka.

- Personalizovane treninge: Sistem zadaje jačinu i trajanje kontrakcije koju pacijent treba da postigne, čime se simulira rad sa fizioterapeutom.

Da Conti4All nije samo ideja, već naučno utemeljen medicinski alat, potvrđuju sprovedene studije. Validacija aparata obavljena je na uzorku od preko 50 žena, gde je primenjena uporedna metoda: dok je aplikacija beležila kontrakciju, lekar je ultrazvukom pratio fizičku aktivnost mišića. Rezultati su bili podudarni – svaka vizualizacija u aplikaciji odgovarala je stvarnoj mišićnoj kontrakciji.

Poseban fokus stavljen je na osetljive grupe. Validacija je uspešno sprovedena i kod adolescenata (uzrast 10-19 godina), a trenutno su u toku klinička ispitivanja kod odraslih pacijenata čiji su preliminarni rezultati izuzetno obećavajući.

Inovacija za najmlađe: Vežba kroz igru

Jedan od najizazovnijih aspekata urološke prakse je lečenje poremećaja mokrenja kod dece. Za razliku od odraslih koji vežbaju da ojačaju mišiće, deca često moraju da nauče kako da ih relaksiraju tokom mokrenja. Conti4All nudi rešenje i za njih kroz modul „Vežbaj kroz igru“. Koristeći svoje mišiće kao „džojstik“, mališani kontrolišu likove u igrici. Na ovaj način, kroz igru i bez stresa, deca veoma brzo usvajaju svesnu kontrolu nad kontrakcijom i relaksacijom, što je ključno za trajno izlečenje.

Investicija u zdraviju budućnost

Projekat Conti4All predstavlja primer kako sinergija medicine i tehnologije može rešiti decenijske probleme. Za pacijente ovo znači povratak samopouzdanja i društvenog života. Za zdravstveni sistem ovo je prilika za ogromne uštede kroz prevenciju operacija i smanjenje upotrebe pomagala.

Naš cilj je da ovaj aparat postane standardni deo kućne apoteke svake osobe koja se bori sa inkontinencijom, čime bismo Srbiju i region pozicionirali na mapu inovatora u digitalnom zdravstvu. Put od naučne ideje do klinički validiranog proizvoda je težak, ali prvi rezultati nam daju za pravo da verujemo da je budućnost bez inkontinencije – dostižna. ■

decor
FOIL
Concept Solutions

Meštovičeva 42/9
11010 Beograd, Voždovac

063/ 10 70 747

decor_foil_doo
decorfoil@gmail.com

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

M

Morfej tex

TAPETARIJA I PROIZVODNJA KUĆNOG TEKSTILA

Bore Radiča 99 26222 Kovin, Bavaniste
061/2805173 morfejstudio.rs@gmail.com

BiP Živinarstvo

Klanice za živinarstvo

Stražilovska 19
35213 Bukovac
064/ 888 48 65
pjevac.bip@gmail.com
www.bip-zivinarstvo.com

**MP
FINANSIX**
KNJIGOVODSTVENE I
RACUNOVODSTVENE
USLUGE

Petra Konjovića 14b
11000 Beograd, Rakovica
0638536663
plavsic.maja74@gmail.com

OZZ TRI BRAZDE
OTKUP POLJOPRIVREDNIH PROIZVODA

Glavna Ulica 171 21240 Titel 069/2862162 tribrazde@hotmail.com

**STANDARD
LOGISTIC**

www.standard-logistic.rs

Srbija	Croatia	Slovenia
Bulevar Heroja sa Košara 2A (stan 314) 11070 Belgrade, Serbia +381 11 414 3 410 +381 11 414 3 411 +381 60 079 7 003 office@standard-logistic.rs	Puska 14 Rijeka, Croatia	Ankaranska S. 6000 Koper-Capodistria, Slovenia +386 40 660 642 slovenia@standard-logistic.com



FOTO: MAGNIFIC

RAT NA BLISKOM ISTOKU REMETI EVROPSKE PLANOVE DIVERZIFIKACIJE IZVORA SNABDEVANJA

ENERGETSKA KRIZA POTRESA EU, DOK NAFTNE KOMPANIJE REKORDNO ZARAĐUJU

ONO ŠTO PREDSTAVLJA REKORDNU ZARADU ZA ENERGETSKE GIGANTE ISTOVREMENO POSTAJE OZBILJAN PROBLEM ZA EVROPSKU EKONOMIJU. EVROPSKA UNIJA DANAS GOTOVO CELOKUPNE POTREBE ZA NAFTOM I GASOM POKRIVA IZ UVOZA, ŠTO ZNAČI DA SVAKI VELIKI POREMEĆAJ NA SVETSKOM TRŽIŠTU DIREKTNO UTIČE NA EVROPSKE PRIVREDE

Rat na Bliskom istoku i poremećaji na svetskom energetskom tržištu potpuno su promenili odnose snaga u globalnoj trgovini naftom i gasom, otvorivši istovremeno nova geopolitička i ekonomska pitanja za Evropu. Dok evropske vlade pokušavaju da ograniče inflaciju i obezbede stabilno snabdevanje energentima, najveće evropske naftne kompanije ostvaruju rekordne profite zahvaljujući ogromnim oscilacijama cena i haosu u međunarodnim tokovima energije. Istovremeno, Evropska unija pokušava da nastavi energetska tranziciju i smanji zavisnost od Rusije, ali novi ratovi i krize pokazuju koliko evropska ekonomija i dalje ostaje ranjiva na globalne poremećaje.

Najveći dobitnici trenutne energetske krize postale su evropske naftne kompa-

nije Shell, BP i TotalEnergies, čiji su trgovački sektori ostvarili ogromne profite zahvaljujući dramatičnim oscilacijama cena nafte i poremećajima u globalnom snabdevanju. Prema procenama analitičara koje prenosi Financial Times, njihove trgovačke jedinice samo tokom jednog kvartala zaradile su dodatnih između 3,3 i 4,75 milijardi dolara u odnosu na kraj prethodne godine. Analitičari procenjuju da je gotovo dve trećine ukupnog rasta profita ovih kompanija došlo upravo iz trgovine energentima, a ne iz same proizvodnje nafte i gasa.

Dok se u javnosti uglavnom govori o rastu cena goriva i nestašicama energenata, najveći novac tokom ovakvih kriza zapravo se zarađuje u trgovačkim centrima velikih energetskih kompa-

nija. Ti sektori koriste ekstremnu volatilitnost tržišta kako bi kupovali naftu i gas tamo gde su privremeno jeftiniji, a zatim ih preprodavali na tržištima gde zbog nestašica cene eksplodiraju. Što su poremećaji veći, mogućnosti za profit postaju veće. Upravo zbog toga ratovi, sankcije i blokade gotovo uvek dovode do ogromnog rasta prihoda trgovačkih odeljenja energetskih korporacija.

Situacija se dodatno zaoštrila nakon početka sukoba između Irana, SAD i Izraela i zatvaranja Ormuskog moreuza, jednog od ključnih energetskih prolaza na svetu. Kroz taj uski pomorski prolaz između Irana i Omana prolazi oko 20 procenata svetske trgovine naftom i veliki deo globalnog prometa tečnog prirodnog gasa. Kada su transportni putevi

postali nesigurni, tržište je praktično preko noći izgubilo deo stabilnog snabdevanja sa Bliskog istoka. Azijske zemlje ostale su bez dela tradicionalnih isporuka iz Persijskog zaliva, dok su evropski kupci počeli agresivnije da traže alternativni izvor snabdevanja.

Posledice su odmah postale vidljive na tržištu. Cena nafte Brent, koja je početkom godine bila ispod 60 dolara po barelu, tokom aprila je premašila 140 dolara. Takvi nagli skokovi predstavljaju idealno okruženje za trgovce energentima. Kompanije koje raspolažu velikim tankerima, skladištima, mrežom dobavljača i razvijenim finansijskim sektorima mogu veoma brzo da preusmere tokove energije i zarade milijarde dolara na razlikama u cenama između regiona.

Najveći profit, prema procenama analitičara, ostvario je BP. Njegov trgovački sektor navodno je samo tokom jednog kvartala prihodovao oko 1,75 milijardi dolara više nego krajem prethodne godine. Shell je zahvaljujući trgovanju zaradio dodatnih oko 1,6 milijardi dolara, dok je TotalEnergies povećao prihode za oko 800 miliona dolara. Posebno je odjeknula informacija da su trgovci kompanije TotalEnergies zaradili više od milijardu dolara kupujući gotovo sve raspoložive pošiljke nafte iz Omana i Dubaija, kladeći se na dalji rast cena.

Evropske kompanije danas imaju ogromnu prednost upravo zbog razvijenih trgovačkih mreža. BP godišnje prodaje više od četiri milijarde barela nafte, višestruko više nego što sam proizvede. Kompanija u svakom trenutku kontroliše stotine tankera koji transportuju naftu i derivate širom sveta. To evropskim gigantima omogućava znatno veću fleksibilnost od američkih konkurenata kao što su ExxonMobil i Chevron, čiji poslovni modeli mnogo više zavise od same proizvodnje.

Analitičari smatraju da je upravo tu ključna razlika između evropskog i američkog pristupa energetskom biznisu. Evropske kompanije mnogo agresivnije koriste trgovinu i finansijske instrumente, spremnije su da preuzimaju rizik i da ulažu ogromna sredstva u spekulativne poslove. Američke kompanije tradicionalno su konzervativnije i više fokusirane na eksploataciju nalazišta. Američki analitičari ističu da ne mogu da zamisle Exxon ili Chevron kako ulaze u rizične

milijarderske opklade poput onih koje je pravio TotalEnergies, jer to nije deo njihove poslovne kulture.

Investitori su veoma pozitivno reagovali na rezultate evropskih energetskih kompanija. Od početka sukoba akcije kompanije BP porasle su oko 12 procenata, TotalEnergiesa više od 20 procenata, dok je Shell ojačao oko devet procenata. Istovremeno, akcije kompanije ExxonMobil zabeležile su pad, dok je Chevron ostvario tek minimalan rast.

Međutim, ono što predstavlja rekordnu zaradu za energetske kompanije istovremeno postaje ozbiljan problem za evropsku ekonomiju. Evropska unija danas gotovo celokupne potrebe za naftom i gasom pokriva iz uvoza, što znači da svaki veliki poremećaj na svetskom tržištu direktno utiče na evropske privrede. Iako EU ima veoma malu direktnu trgovinsku razmenu sa Iranom, rat na Bliskom istoku odmah je izazvao rast cena energenata širom Evrope.

Prema podacima Eurostata, uvoz iz Irana čini svega nekoliko delova jednog procenta ukupnog evropskog uvoza, ali problem nije direktna trgovina sa Teheranom već zavisnost Evrope od globalnog energetskog tržišta. Deo evropskog uvoza energije i dalje direktno zavisi od transporta kroz Ormuski moreuz. Procene nemačkog ekonomskog instituta IFO pokazuju da se kroz taj prolaz transportuje više od šest procenata evropskog uvoza sirove nafte i gotovo devet procenata uvoza TPG-a.

Zbog toga su zemlje grupe G7 bile prinuđene da odobre oslobađanje čak 400 miliona barela iz strateških rezervi nafte kako bi sprečile dodatni skok cena. Reč je o najvećoj hitnoj intervenciji te vrste u istoriji energetskog tržišta.

Evropski ekonomisti upozoravaju da bi produžena energetska kriza mogla izazvati novi inflatorni talas i dodatno usporiti privredni rast. Simone Taljapetra iz instituta Bruegel ocenjuje da rast cena energije praktično funkcioniše kao dodatni porez za evropske građane i kompanije. Skuplji gas i nafta povećavaju troškove proizvodnje, transporta i grejanja, dok domaćinstva troše sve veći deo prihoda na osnovne potrebe.

Posledice su već vidljive širom Evrope. Rast cena goriva povećava troškove transporta i logistike, što zatim utiče na cene hrane i industrijskih proizvoda. Veće

cene gasa i električne energije dodatno opterećuju domaćinstva i industriju, posebno energetski intenzivne sektore poput hemijske i metalurške proizvodnje.

Evropska unija istovremeno pokušava da nastavi proces smanjenja zavisnosti od ruske energije. Nakon početka rata u Ukrajini evropsko tržište prošlo je kroz ogromnu reorganizaciju. Prema podacima Eurostata, ruski udeo u evropskom uvozu nafte pao je sa više od 25 procenata 2021. godine na svega nekoliko procenata 2025. Najveći deo tog prostora zauzele su Sjedinjene Američke Države, Norveška i Kazahstan.

Posebno važnu ulogu poslednjih godina dobio je Kazahstan, koji danas pokriva skoro 13 procenata evropskog uvoza sirove nafte. Evropske rafinerije traže kazahstansku naftu CPC Blend zbog njenog niskog sadržaja sumpora i relativno lake prerade. Upravo zbog toga Kazahstan je postao jedan od glavnih dobbitnika evropskog udaljavanja od ruskih energenata.

Međutim, rast značaja Kazahstana za evropsko tržište poklopio se sa ozbiljnim problemima u toj zemlji. Tokom prvog kvartala 2026. proizvodnja nafte i gasnog kondenzata pala je za 20 procenata u odnosu na prethodnu godinu, dok je izvoz smanjen za više od petine. Glavni razlog bili su problemi u radu Caspian Pipeline Consortium, sistema kojim najveći deo kazahstanske nafte preko ruske luke Novorosijsk stiže do Evrope.

Dodatni problemi pojavili su se zbog privremenih obustava rada na velikim nalazištima poput Tengiza. Kazahstanski ekonomisti procenjuju da je zemlja tokom nekoliko meseci izgubila najmanje šest miliona tona proizvodnje i više od četiri milijarde dolara prihoda. On smatra da Kazahstan ni ove godine neće uspeti da dostigne simboličnu granicu od 100 miliona tona godišnje proizvodnje.

Nestašica kazahstanske nafte već je izazvala nove tenzije na evropskom tržištu. Početkom godine trgovci su zbog manjka CPC Blend bili prinuđeni da povećaju kupovinu skupljih severnomorskih vrsta nafte, što je dodatno povećalo cenu evropskih energenata. Istovremeno, Kazahstan pokušava da proširi izvoz prema Aziji, posebno prema Južnoj Koreji i Japanu, ali duži transportni pravci i veći troškovi za sada ograničavaju kon-

TRANSFORMACIJA EVROPSKOG ENERGETSKOG TRŽIŠTA

Najnoviji podaci pokazuju da je Evropska unija tokom 2025. godine nastavila da smanjuje vrednost uvoza energenata, a ukupni trošak za naftu, gas i uglj bio je oko 11 odsto manji nego godinu ranije. Međutim, pad nije posledica drastično manje potrošnje, već uglavnom nižih cena energije na svetskom tržištu. Istovremeno, fizički obim uvoza smanjen je za svega 0,6 procenata.

Energetska kriza koja je izbila nakon početka rata u Ukrajini potpuno je promenila strukturu evropskog energetskog tržišta. Udeo energenata u ukupnom uvozu EU dostigao je vrhunac 2022. godine, kada je zbog eksplozije cena iznosio gotovo 23 procenta celokupnog evropskog uvoza. Od tada taj udeo konstantno opada i tokom 2025. pao je na oko 13 procenata, što pokazuje da su se tržišta delimično stabilizovala nakon velikih šokova.

Najveća promena vidi se kod prirodnog gasa. Evropske zemlje ubrzano prelaze sa klasičnog cevovodnog gasa na tečni prirodni gas (TPG), koji se transportuje tankerima. Uvoz TPG-a u EU snažno raste još od 2021. godine i do kraja 2025. povećan je više nego dvostruko. Samo u poslednjem kvartalu 2025. količina uvezenog TPG-a bila je gotovo 40 procenata veća nego godinu dana ranije. Stručnjaci objašnjavaju da je TPG postao atraktivniji jer omogućava fleksibilnije snabdevanje, lakši transport i veću energetske sigurnost. Ujedno, uvozni TPG je skuplji u proseku od 60 do 100 procenata.

Istovremeno, uvoz klasičnog ruskog gasa preko gasovoda naglo je opao. Vrednost tog uvoza pala je sa više od 200 milijardi evra tokom energetske krize 2022. na svega oko 60 milijardi evra u 2025. godini, dok je fizički obim gotovo prepolovljen. EU time nastavlja postepeno udaljavanje od ruske energije nakon sankcija uvedenih Moskvi zbog rata u Ukrajini.

Sličan trend vidi se i kod nafte. EU je još krajem 2022. godine zabranila pomorski uvoz ruske sirove nafte, a početkom 2023. embargo je proširen i na rafinisane naftne derivate. Posledice su danas očigledne, jer Rusija više nije među glavnim snabdevačima evropskog tržišta. Umesto nje, najveći dobavljači nafte za EU postale su Sjedinjene Američke Države, Norveška i Kazahstan.

Ipak, i pored sankcija, Rusija nije potpuno nestala sa evropskog energetskog tržišta. Tokom 2025. i dalje je ostala drugi najveći dobavljač TPG-a za EU, odmah iza SAD. Američki izvoz tečnog gasa u međuvremenu je eksplodirao i danas pokriva više od po-

lovine evropskog uvoza TPG-a, čime su SAD postale dominantan energetske partner Evrope.

Kod cevovodnog gasa najveći značaj sada ima Norveška, koja obezbeđuje više od polovine ukupnog evropskog uvoza. Slede Alžir i Rusija, čiji se tržišni udeo poslednjih godina konstantno smanjuje. Evropska komisija planira da do 2027. potpuno ugasi uvoz ruskog gasa.

Velike promene dogodile su se i na tržištu uglja. Nakon potpune zabrane uvoza ruskog uglja, glavni dobavljači EU postali su Australija i SAD. Istovremeno, ukupni evropski uvoz uglja značajno opada jer mnoge zemlje ubrzano prelaze na obnovljive izvore energije i uvode stroge klimatske propise radi smanjenja emisije ugljen-dioksida.

Sve ove promene pokazuju da je rat u Ukrajini pokrenuo najveću transformaciju evropskog energetskog sistema u poslednjih nekoliko decenija. Evropska unija pokušava da smanji zavisnost od Rusije, poveća energetske bezbednost i ubrza prelazak na alternativne izvore energije, ali taj proces i dalje nosi visoke troškove i značajne promene u globalnim trgovinskim tokovima. Rat u Iranu dodatno je zakomplikovao situaciju i uneo novu neizvesnost u energetske bezbednost evropskih država.

EU danas sama proizvodi oko 43 procenta energije koju troši, dok preostalih 57 procenata mora da uvozi iz drugih delova sveta. To pokazuje da je Evropa i dalje izrazito zavisna od spoljnog snabdevanja energijom, uprkos višegodišnjim pokušajima da poveća domaću proizvodnju i smanji energetske zavisnost nakon rata u Ukrajini i krize sa ruskim gasom.

Prema podacima Eurostata i Evropske komisije za 2024. godinu, najveći deo energije koji EU proizvodi unutar svojih granica danas dolazi iz obnovljivih izvora, pre svega vetra, sunca i hidroenergije, dok važnu ulogu i dalje imaju nuklearne elektrane, naročito u Francuskoj.

Iako je udeo obnovljivih izvora značajno porastao poslednjih godina, Evropa i dalje ne može samostalno da pokrije svoje potrebe za naftom i prirodnim gasom. Podaci Eurostata pokazuju da obnovljivi izvori danas učestvuju sa nešto više od četvrtine u ukupnoj finalnoj potrošnji energije u EU, ali nafta i dalje ostaje najvažniji pojedinačni energent evropske ekonomije. Upravo zbog toga svaki ozbiljniji poremećaj na svetskom tržištu nafte i gasa, posebno na Bliskom istoku ili u Ormuskom moreuzu, veoma brzo utiče na rast cena energije, inflaciju i troškove života širom Evrope.

kurentnost kazahstanske nafte na azijskom tržištu.

Pored ekonomskih posledica, energetska kriza dodatno komplikuje političke odnose unutar Evropske unije. Posebno se izdvaja slučaj Mađarska, čija nova vlada premijera Petera Mađara pokušava da pronađe balans između boljih odnosa sa Briselom i očuvanja energetskih veza sa Rusijom.

Budući mađarski ministar ekonomije i energetike Ištvan Kapitani izjavio je da Budimpešta želi diverzifikaciju izvora energije, ali ne i potpuno odricanje od ruskih energenata. Prema njegovim rečima, Mađarska mora koristiti sve postojeće pravce snabdevanja i kupovati energiju tamo gde je najjeftinija i najstabilnija. On je naglasio i da vlada ne planira da menja poslovnu strategiju kompanije MOL Group, koja i dalje uvozi značajne količine ruske nafte.

Takva politika mogla bi izazvati nove sukobe Budimpešte sa Briselom, koji planira potpuno ukidanje uvoza ruskih energenata do 2027. godine. Istovremeno, nova mađarska vlast pokušava da deblokira desetine milijardi evra evropskih fondova zamrznutih tokom vladavine bivšeg premijera Viktora Orbana zbog sporova oko vladavine prava i demokratskih standarda.

Sve to pokazuje da Evropa ulazi u period dugotrajne energetske i geopolitičke nestabilnosti. Ratovi, sankcije i poremećaji u transportu energenata ubrzali su prekompoziciju svetskog energetskog tržišta, ali su istovremeno pokazali koliko evropska ekonomija i dalje ostaje zavisna od spoljnog snabdevanja.

Dok građani i industrija plaćaju cenu skuplje energije kroz inflaciju i rast troškova života, najveće svetske energetske kompanije koriste krizu za ostvarivanje rekordnih profita, potvrđujući da u savremenim energetske sukobima kontrola trgovine i logistike često donosi veću zaradu od same proizvodnje nafte i gasa.

 VLADIMIR JOKANOVIĆ

Verona

☆☆☆ vila

Begejska 28
24413 Palić
+381 64 189 52 66
veronademeter@gmail.com
www.vilaverona.com



SUBOTIČANKA

d.o.o.
Subotica

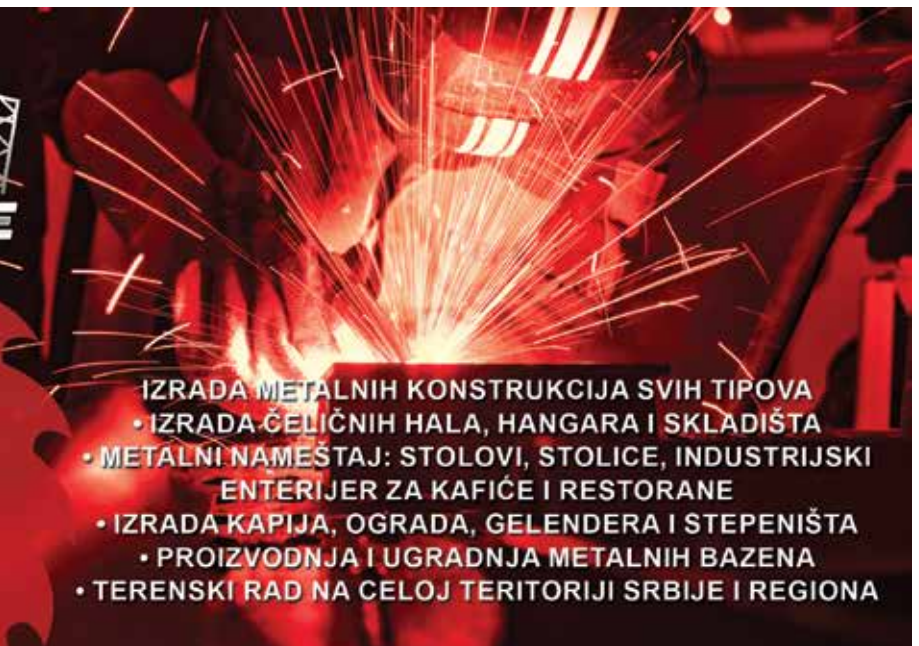
Đorđa Natoševića 44
24000 Subotica
024/553700
suboticanka.subotica@gmail.com



STEEL THERE
DRAGAN GRMUŠA PREDUZETNIK

Mire Brtke 15/1/4
22300 Stara Pazova
063/ 75 44 503
dgrmusa359@gmail.com
@grmusadragan

- IZRADA METALNIH KONSTRUKCIJA SVIH TIPOVA
- IZRADA ČELIČNIH HALA, HANGARA I SKLADIŠTA
- METALNI NAMEŠTAJ: STOLOVI, STOLICE, INDUSTRIJSKI ENTERIJER ZA KAFIĆE I RESTORANE
- IZRADA KAPIJA, OGRADA, GELENDERA I STEPENIŠTA
- PROIZVODNJA I UGRADNJA METALNIH BAZENA
- TERENSKI RAD NA CELOJ TERITORIJI SRBIJE I REGIONA





MEDITERANSKO OSTRVO SVE ČEŠĆE NA MAPI SRPSKIH TURISTA

KIPAR BELEŽI REKORDNE TURISTIČKE REZULTATE PRED NOVU LETNJU SEZONU

VIŠE OD 4,5 MILIONA TURISTA, SKORO ČETIRI MILIJARDE EVRA PRIHODA I STALNI RAST INTERESOVANJA IZ SRBIJE I REGIONA. KIPAR JE PROŠLE GODINE POSTAVIO SOPSTVENI TURISTIČKI REKORD, A U 2026. GA TESTIRA NA OTPORNOST

Kipar je tokom 2025. godine ostvario najbolji turistički rezultat u svojoj istoriji. Ostrvo je posetilo više od 4,53 miliona turista, što je rast od 12,2 odsto u odnosu na prethodnu godinu, dok su prihodi od turizma dostigli rekordnih 3,69 milijardi evra. Najveći broj gostiju i dalje dolazi iz Velike Britanije, ali značajan rast beleže i

tržišta Izraela, Poljske, Nemačke, Grčke i zemalja regiona, uključujući Srbiju. S obzirom na trenutna svetska dešavanja, Kipar postaje sve češći izbor srpskih turista za predstojeći letnji odmor.

Prema podacima kiparske statističke službe, skoro 80 odsto gostiju dolazi prevažno radi odmora, dok oko sedam procenata putuje iz poslovnih razloga.

Ipak, poslednjih godina sve više raste interesovanje za korporativni turizam: konferencije, incentive programe, retreat putovanja i networking događaje. Kombinacija razvijene infrastrukture, bezbednosti, dobre avio-povezanosti i mediteranskog načina života pozicionira Kipar kao destinaciju koja uspešno spaja odmor i poslovna putovanja.



Geopolitika testira ostrvo

U prvim mesecima 2026. godine nastavljen je pozitivan trend iz rekordne prethodne, ali su geopolitičke tenzije u regionu istočnog Mediterana od marta uticale na turističko tržište. Prema podacima turističkih i hotelskih udruženja, dolasci i rezervacije tokom marta i aprila beležili su pad od oko 30 odsto u odnosu na očekivanja, pre svega zbog psihološkog efekta regionalne nestabilnosti i medijskih izveštaja o sukobima na Bliskom istoku.

I pored toga, Kipar ostaje bezbedna evropska destinacija sa potpuno funkcionalnom infrastrukturom i redovnim avio-saobraćajem. Aerodromi u Larnaki i Pafosu nastavili su normalno da funkcionišu čak i u periodima pojačanih tenzija, dok su međunarodni turoperatori

zadržali planirane programe i aranžmane na ostrvu. Prvi pokazatelji iz maja već ukazuju na postepeni oporavak rezervacija, posebno sa tržišta Velike Britanije, Poljske i centralne Evrope.

Kipar je i tokom prethodnih regionalnih kriza pokazao specifičnu otpornost zahvaljujući političkoj stabilnosti, članstvu u Evropskoj uniji i razvijenoj infrastrukturi. Dok se istočni Mediteran nalazi u fokusu globalnih previranja, ostrvo i dalje uspešno balansira između geografske blizine kriznim područjima i realne stabilnosti na terenu.

Cene: mediteranski standard, često bliži Srbiji nego što se misli

Iako Kipar mnogi doživljavaju kao luksuznu mediteransku destinaciju, ostrvo

i dalje uspeva da zadrži dobar odnos cene i kvaliteta u poređenju sa velikim delom zapadne Evrope. Kvalitetan hotelski smeštaj tokom većeg dela godine može se naći u rasponu od oko 40 do 150 evra po noćenju, dok su van glavne sezone cene često znatno pristupačnije. Apartmani u privatnom smeštaju dostupni su već od oko 25 evra po osobi, u zavisnosti od lokacije i perioda boravka.

Restorani i ugostiteljski objekti, takođe, važe za pristupačne. Ručak u lokalnim tavernama uglavnom se kreće između 15 i 20 evra po osobi, dok večera u kvalitetnijim restoranima uz vino iznosi između 50 i 70 evra za dve osobe. Kafa košta između 2,5 i četiri evra, a lokalno pivo između tri i pet evra.

Svakodnevna potrošnja u prodavnicama i supermarketima uglavnom je na



nivou sličnom Srbiji - lokalni proizvodi, sezonsko voće i povrće, riba i maslinovo ulje čak mogu biti povoljniji nego u regionu.

- Kipar danas više nije rezervisan samo za klasične letnje odmone. Ono što ostrvo izdvaja nije samo more. Jedan dan može biti rezervisan za energičnu atmosferu i muziku uz more, dok već sledeći donosi potpuno drugačiji ritam – katamaran uz zalazak sunca, vinsku turu kroz planinska sela ili ručak u tradicionalnoj taverni daleko od turističke gužve – kaže za Biznis.rs Ivana Spasenović, direktorka i osnivač agencije Prometheus Holiday & Business, koja sa porodicom već nekoliko godina živi na Kipru.

Nova publika: workation, retreat i gastro ture

Savremeni turizam prolazi kroz značajne promene. Putnici više ne traže samo hotel i plažu, već autentično iskustvo, fleksibilnost i osećaj da je putovanje prilagođeno upravo njima. Kipar posebno privlači kombinacijom odmora, gastronomije, lokalne kulture i kvalitetne usluge.

Sve je više kompanija koje ovde organizuju corporate retreat programe, incentive putovanja, team building događaje i poslovne konferencije. Ostrvo nudi jedinstven spoj poslovne infrastrukture i mediteranskog ambijenta,

od modernih hotela i konferencijskih kapaciteta do plaža, marina i autentičnih lokacija za privatne događaje.

- Posebno interesovanje raste za gastro i vinske ture. Kiparska vinska tradicija jedna je od najstarijih na svetu, dok planinski region Troodos danas okuplja veliki broj boutique vinarija koje kombinuju lokalnu tradiciju i savremeni pristup. Pored čuvene Commandarie, jednog od najstarijih vina na svetu, sve više pažnje privlače male porodične vinarije i gastronomska iskustva koja turistima omogućavaju da Kipar upoznaju izvan standardnih turističkih ruta – ističe Ivana Spasenović.

Na ostrvu je registrovan i veliki broj privatnih apartmana i vila koji šire ponudu, dok se razvija i segment alternativnog smeštaja - glamping i boutique iskustva u prirodi koja privlače putnike koji traže autentičniji boravak van klasičnih hotelskih okvira.

Srpski glas na Kipru

Rast potražnje za personalizovanim putovanjima doveo je i do razvoja kompanija koje na Kipru pružaju mnogo više od klasične turističke usluge. Među njima se poslednjih godina nalazi i Prometheus Holiday & Business iz Larnake, kompanija koju vode ljudi iz Srbije sa dugogodišnjim iskustvom u međunarodnom poslovnom okruženju i radu sa klijentima iz regiona.

- Kombinacija lokalnog prisustva na Kipru i razumevanja mentaliteta gostiju iz Srbije i regiona predstavlja našu ključnu prednost. Za mnoge putnike i korporacije više nije dovoljno samo rezervisati hotel – traži se pouzdan partner na destinaciji koji može da organizuje





kompletno iskustvo, pruži podršku na licu mesta i poveže klijente sa najboljim lokalnim sadržajima – objašnjava naša sagovornica.

Kompanija funkcioniše kao destinacijski menadžment (DMC) za Kipar, pružajući usluge hotelskog smeštaja, vila i apartmana, privatnih transfera i rent-a-car usluga, VIP iskustava, krstarenja, privatnih ekskurzija, gastro i vinskih tura, kao i potpuno prilagođenih aranžmana. Poseban fokus je na B2B i korporativnom segmentu: organizacija poslovnih događaja, incentive programa, team buildinga i tailor-made programa za kompanije iz Srbije i regiona.

- Turizam se danas menja. Ljudi više ne traže samo hotel sa pet zvezdica. Traže balans, jednostavnost, autentičnost i osećaj da je neko zaista razumeo njihove potrebe. Bilo da je reč o porodičnom odmoru, luksuznom individualnom putovanju, gastro i vinskim iskustvima, korporativnim događajima ili poslovnim retreat programima, fokus ostaje isti - kreiranje iskustva prilagođenog svakom gostu pojedinačno – napominje Ivana Spasenović.

Destinacija koja postaje običaj

U vremenu kada geopolitičke promene menjaju turističke tokove, destinacije

koje nude političku stabilnost, evropske standarde i osećaj bezbednosti dobijaju sve veći značaj. Kipar danas predstavlja upravo jednu takvu tačku na mapi Mediterana.

Nekada je za veliki deo tržišta Kipar bio alternativa Grčkoj ili Turskoj. Danas postaje destinacija sa sopstvenim iden-

titetom – kroz spoj evropskog standarda usluge, visokog nivoa bezbednosti, odlične povezanosti i opuštenog mediteranskog ritma. Direktni letovi, oko 340 sunčanih dana godišnje i kvalitetna infrastruktura učinili su ga ozbiljnim favoritom među turistima iz regiona.

 MARKO ANDREJIĆ



ITALIJA MOŽE DA OSTANE BEZ EVROPSKOG PRVENSTVA 2032. GODINE

Predsednik Evropske fudbalske unije (UEFA) Aleksandar Čeferin rekao je da se nada da će Italija uspešno završiti infrastrukturne projekte pred Evropsko prvenstvo 2032. godine, kao i da će u slučaju da ne bude urađeno na vreme ostati bez domaćinstva.

- Evropsko prvenstvo je planirano za 2032. godinu i nadam se da će italijanska infrastruktura biti spremna. U suprotnom, turnir se neće igrati u Italiji – rekao je Čeferin za italijanski magazin Gazzetta dello Sport.

Italija je zajedno sa Turskom izabrana za domaćina Evropskog prvenstva 2032. godine, a ponudu za organizaciju utakmica predalo je 11 italijanskih gradova: Rim, Milano, Torino, Verona, Firenca, Bolonja, Napulj, Đenova, Bari, Palermo i Kaljari.

Među potencijalnim domaćinima nalaze se i dva stadiona koja još uvek nisu izgrađena. Milan i Inter su ranije započeli proces izgradnje novog „San Sira“, dok je Roma u martu dobila saglasnost gradske uprave za početak izgradnje novog stadiona na severoistoku Rima, prenosi Beta.

Italijanski fudbal poslednjih dana potresa treći u nizu neuspeh u baražu za plasman na Svetsko prvenstvo. U Zenici je nakon penala Italija poražena od Bosne i Hercegovine, pa tako neće nastupati na ovogodišnjoj planetarnoj smotri, koja se od 11. juna do 19. jula igra u SAD, Kanadi i Meksiku.

Zbog loših rezultata ostavku je podneo prvi čovek Fudbalskog saveza Italije (FIGC) Gabrijele Gravina, koji je ujedno i prvi potpredsednik organizacije UEFA.

Gravina je na tu funkciju ponovo izabran prošle godine i ostaje mu još tri godine mandata, iako Statut organizacije zahteva da članovi izvršnog odbora budu i visoki funkcioneri nacionalnih saveza.

RASTE POPULARNOST KAMPOVANJA U EU

Noćenja u kampovima su za proteklih deset godina povećana za 28,5 odsto, više nego u hotelima ili drugim smeštajima u zemljama Evropske unije, prema podacima evropske statističke službe Eurostat.

Prošle godine je broj noćenja u kampovima, u šatorima, kamperima i kamp-prikolicama, dostigao 413 miliona, prenosi Beta.

Iako je ovaj vid mobilnog turizma činio samo 13,4 odsto svih turističkih noćenja 2025. godine, njegova popularnost je stalno rasla tokom poslednje decenije.

U poređenju sa 2015. godinom, odmor u prirodi povećan je za 28,5 odsto, dok su noćenja u hotelima i drugim smeštajima porasla za 23,4 odsto. Dve trećine noćenja u kampovima (277 miliona) koncentrisano je u letnjim mesecima.

Broj noćenja je počeo da se povećava u martu, u avgustu je dostigao 118 miliona, a zatim je u septembru pao na 40 miliona, u oktobru na 15 miliona, a u decembru je bilo gotovo pet miliona noćenja.

Kampovanje je bilo najpopularnije u Francuskoj, sa 154 miliona noćenja, što je 37,2 odsto svih noćenja na otvorenom prostoru širom EU. Zatim slede Španija (49,8 miliona), Italija (49,1 milion) i Nemačka (45 miliona).

U preostalih deset zemalja EU sa najvećim brojem noćenja taj broj kretao se između 26,8 miliona u Holandiji i 7,1 miliona u Portugalu.

ARTEMIS II USPEŠNO ZAVRŠIO MISIJU

Kapsula misije Artemis II sa četvoročlanom posadom uspešno je sletela u vode Tihog okeana kod obale Kalifornije posle desetodnevnog putovanja oko Meseca. Kapsula letelice spustila se u vodu 10. aprila u 20.07h po lokalnom vremenu nedaleko od San Dijega, koristeći seriju padobrana za usporavanje pada kroz atmosferu.

- Kakvo putovanje – rekao je komandant misije, američki astronauti Rid Vajsman odmah po sletanju. Posada je posle sletanja odvedena na detaljne lekarske preglede.

Zvaničnici NASA su izjavili novinarima da su američki astronauti Vajsman, Kristina Koh i Viktor Glover i Kanađanin Džeremi Hansen dobro i da će biti prebačeni u Hjuston gde ih čekaju porodice.

Oni su izrazili veliko zadovoljstvo uspehom misije koja je, po njihovim rečima, sakupila ogromnu količinu novih podataka o Mesecu. Četvoročlana posada putovala je dalje od bilo kog prethodnog svemirskog leta. Oni su bili na rekordnoj udaljenosti od Zemlje, na 406.772 kilometra, što je 6.601 kilometar iznad rekorda koji je posada Apola 13 držala 56 godina.




FOTO: PEXABAY




APSARAH
THAI MASSAGE & SPA

Petra Drapšina 8 24000 Subotica
061/2876354

www.thaiapsarah.com

 Apsarah Thai massage&spa Subotica


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



**CAFE &
FACTORY**

For your everyday
special moments



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

CompanyWall business

SVI BIZNIS KONTAKTI NA JEDNOM MESTU



972.000+ KOMPANIJA



615.000+ TELEFONA



605.000+ E-MAILOVA



PRIHODI



BROJ ZAPOSLENIH



VRSTE POSLOVANJA



GRAD



DELATNOST



UKUPNA AKTIVA



DOBIT PRIJE OPOREZIVANJA



DOBIT NAKON OPOREZIVANJA



BLOKADA



DATUM OSNIVANJA

PRIMENI FILTERE I PRONADI
KLIJENTE PO SVOJOJ MERI, ODMAH!

COMPANYWALL BUSINESS JEDINSTVENA
MARKETING BAZA PODATAKA