# Biznis.rs

PRIMERAK ZA PRETPLATNIKE

BROJ 60/61 - SEPTEMBAR/OKTOBAR 2026.



Angelina Nekić, generalna direktorka Delta Real Estate

## SVE JASNIJA RAZLIKA IZMEĐU RASTA TRŽIŠTA I STVARANJA DUGOROČNE VREDNOSTI

Stevica Čarapić, regionalni direktor kompanije MSC

## RAZVOJ INTERMODALNOG TRANSPORTA JE IMPERATIV MODERNE LOGISTIKE

EKONOMSKI TEST ZA NOVU VLADU SRBIJE

## IZMEĐU IZBORNIH OBEĆANJA I MAKROEKONOMSKE REALNOSTI

ISSN 2787-3358

# PrintPlus

powered by ORIGINAL

*Mesto gde kupujete štampač*

PROFESIONALNI ŠTAMPAČI ILI MULTIFUNKCIONALNI UREĐAJI

RENTIRANJE ŠTAMPAČA

DIJAGNOSTIKA, SERVISIRANJE I NABAVKA REZERVNIH DELOVA

PRODAJA TONERA, KETRIDŽA I DRUGOG POTROŠNOG MATERIJALA

Triumph-Adler The Document Business

OKI

EPSON

KONICA MINOLTA

Canon



Antifašističke borbe 21ž, Novi Beograd
Tel/Fax: +381 (0)11 314 84 34, 314 84 35, 314 84 36
prodaja@originalgrupa.com
www.originalgrupa.com



ElixirPrahovo



Aluminijum fluorid

Mineralna đubriva

Fosforna kiselina

elixirprahovo.rs

# PREBROJAVANJE



**Marko Andrejić**
glavni i odgovorni urednik

Ulazak u završnicu predizborne kampanje uvek donosi specifično vanredno stanje u kom se poslovni kalendari podešavaju prema političkim terminima. Dok sa bilborda i televizijskih ekrana pljušte obećanja o budžetskim podsticajima, novim investicijama i garantovanom rastu, privreda se priprema za tradicionalno najnepredvidljiviji period u godini. Menadžeri potpisuju ugovore sa klauzulama zadrške, investitori čekaju rasplet uoči izlaska na birališta, a kompanije računaju koliko će ih zapravo koštati prelazak sa predizbornog optimizma na postizborne fakture. U atmosferi gde svi čekaju da saznaju čije će se ekonomske projekcije obistiniti, biznis sektor pokušava da spusti loptu, osigura likvidnost i pripremi se za jutro posle prebrojavanja glasova.

Da ekonomski bilansi često zavise od ugla iz kog se posmatraju, potvrdila je i najnovija analiza Bečkog instituta za međunarodne ekonomske studije (wiiw). Ekonomista Branimir Jovanović izneo je podatak da je srpska privreda od 2012. do 2025. godine rasla u proseku 2,4 odsto godišnje, što je duplo sporije nego u deceniji pre toga i na samom začelju regiona. Iako su izgrađene stotine kilometara auto-puteva i stopa nezaposlenosti drastično smanjena, analiza podseća na drugu stranu računice: priliv stranih direktnih investicija posustaje, dok je iznos dobiti koju strani ulagači iznose iz zemlje prešao visinu novih ulaganja.

Dok se u tradicionalnim sektorima prebrojavaju kilometri i subvencije, u sferi visokih tehnologija došli smo do nove situacije. Na godišnjoj konferenciji Instituta ekonomskih nauka iz Beograda Alaster Rid, koordinator Evropske tabele inovacija, poručio je da Srbiji, baš kao ni Evropi, uopšte nije potrebno više startapova. Stvaranje novih biznisa postalo je skoro masovna pojava, ali problem nastaje kada iz laboratorije i inkubatora treba izaći na međunarodno tržište. Sa skromnim ulaganjima u rizični kapital i produktivnošću koja nas drži na samom dnu evropskih rang-lista, rizikujemo da ostanemo „dobar đak na papiru" čije najbolje ideje i dalje odlaze tamo gde se rast zapravo finansira.

Dok se u predizbornom finišu razmenjuju obećanja i optužbe, medijski sektor se suočava sa sopstvenim paradoksom. Kako je na Weekend festivalu u Rovinju istakao Ulrik Haagerup, osnivač Constructive Institute, javnost širom sveta – a posebno u našem regionu – sve više svesno izbegava vesti. Umesto trke za klikovima, senzacionalizma i politike „boks meča", čitaoci sve više traže konstruktivan pristup: analizu zasnovanu na činjenicama, rešenja umesto puke drame i razumevanje šireg konteksta.

Angelina Nekić, generalna direktorka kompanije Delta Real Estate, kaže u intervjuu za naš novi broj da do kraja decenije očekuje nastavak razvoja tržišta nekretnina u Srbiji, ali veruje da ćemo sve jasnije videti razliku između rasta tržišta i stvaranja dugoročne vrednosti. Posle perioda intenzivne gradnje i značajnog rasta cena, pred nama je faza u kojoj će konkurencija biti još izraženija, a kupci i zakupci selektivniji. Stevica Čarapić, regionalni direktor kompanije MSC (Mediterranean Shipping Company), smatra da svedočimo rastu obima poslovanja, prvenstveno u rudarskoj industriji, ali i u automobilskom sektoru, prehrambenoj i industriji hemikalija. Ove grane imaju značajan potencijal jer raspolažu proizvodima traženim na međunarodnim tržištima i sve više prepoznaju prednosti pouzdanih kontejnerskih i intermodalnih rešenja.

# Sadržaj





**6 VESTI**

**12 PORESKI KALENDAR**

**14 TEMA BROJA**
Između izbornih obećanja i makroekonomske realnosti

**22 INTERVJU**
Angelina Nekić, generalna direktorka Delta Real Estate

Sve jasnija razlika između rasta tržišta i stvaranja dugoročne vrednosti

**28 INTERVJU**
Bojan Vračević, predsednik Upravnog odbora Asocijacije lizing kompanija Srbije (ALCS)

Autonomna vozila su ogromna prilika za lizing

**32 INTERVJU**
Stevica Čarapić, regionalni direktor kompanije MSC (Mediterranean Shipping Company)

Razvoj intermodalnog transporta je imperativ moderne logistike

**36 INTERVJU**
Ognjan Pantić, stručnjak za energetsku tranziciju Beogradske otvorene škole

Razvoj kapaciteta OIE po receptu Evropske unije

**41 KOLUMNA**
Brazilske akcije u usponu posle prvog kruga izbora, kuda dalje?

**43 KOLUMNA**
I dalje nije jasno

**45 KOLUMNA**
Ako AI radi juniorski posao, ko će sutra postati senior?

**46 PRIVREDA**
Troškovi nadmašuju prihode, profitabilnost opada

**52 DOGAĐAJI**
Novinarstvo na raskrsnici: Ljudi sve više izbegavaju vesti, žele konstruktivne medije

**60 DOGAĐAJI**
Severnojadranske luke u fokusu srpskih kompanija




28 INTERVJU





32 INTERVJU

66 **DOGAĐAJI**
Kad novac nije problem imamo veliki problem

72 **TURIZAM**
Putnici mogu ostati bez dela novca i kada agencija ima licencu i garanciju

78 **NAUKA**
Insekti kao izvor proteina

82 **SVET**
Razvoj veštačke inteligencije pored finansijskih doneo i egzistencijalne rizike





FOTOGRAFIJA NA NASLOVNOJ STRANICI:
MAGNIFIC


88 **SVET**
Rast troškova zaduživanja budi strah od novog finansijskog loma

94 **99 NAJUSPEŠNIJIH**
Kako je porodična picerija postala brend u Novom Sadu

98 **ZANIMLJIVOSTI**


# IMPRESUM


Biznis.rs

**Izdavač:**
**INFO BIZNIS.RS DOO**

**Adresa:** Makenzijeva 53
11000, Beograd
**E-mail:** redakcija@biznis.rs
**Web:** www.biznis.rs
**Telefon:** 011 4049 200
**Marketing:** 069 8074 85

**PIB:** 111891277
**MB:** 21562335

**Broj računa**
165-0007011548541-71
Addiko banka

**UREDNIŠTVO**

**Glavni i odgovorni urednik**
Marko Andrejić

**Izvršni direktor**
Danijel Farkaš

**Izvršni urednik i šef deska**
Marko Miladinović

**Zamenik šefa deska**
Miljan Paunović

**Urednik Sveta**
Vladimir Jokanović

**Novinari**
Ljiljana Begović
Marija Jovanović
Jelena Stjepanović

**Lektor**
Mirjana Vasić Adžić

**Dizajn**
studio triD

**Štampa**
La Mantini d.o.o.
Sandžačka 9a
11000 Beograd

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд
330

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

## PREDSTOJI KAPITALNI REMONT TURBINE U TE KOSTOLAC VREDAN 1,38 MILIJARDI DINARA

Elektroprivreda Srbije raspisala je javnu nabavku za kapitalni remont turbine bloka A2 u Termoelektrani Kostolac A vrednu 1,38 milijardi dinara.

Tenderom je predviđen kapitalni remont turbine K-200-130-3 tokom 2028. godine, a isporuka opreme se od odabranog ponuđača očekuje maksimalno 15 meseci od dana stupanja ugovora na snagu, piše eKapija.

Remont podrazumeva nabavku i isporuku delova turbine, ali i demontažu stare tubine, kućišta i prestrujnih parovoda od regulacionih ventila do stop ventila, kao i montažu novih delova i parovoda.

Potrebno je i da isporučilac angažuje specijalistički nadzor nad ugradnjom opreme prilikom planiranog remonta.

Za kvalitet isporučene opreme garancija mora da bude 24 meseca od potpisivanja zapisnika kvantitativnog i kvalitativnog prijema dobara.

Parna turbina bloka TE Kostolac A2 puštena je u pogon 1980. godine sa nominalnom snagom 210 MW, podseća se u tenderskoj specifikaciji. Parna turbina TE Kostolac A2 je akcionog tipa i sastoji se od jednoprotočne turbine visokog pritiska (TVP) (12 stupnjeva), jednoprotočne turbine srednjeg pritiska (TSP) (11 stupnjeva) i jednooklopne dvoprotočne turbine niskog pritiska TNP (osam stupnjeva).

Ponude se mogu podneti do 26. novembra.

## U BEOGRADU U PRVIH ŠEST MESECI PRODATO 8.538 STANOVA

U prvih šest meseci 2026. godine u Beogradu je prodato 8.538 stanova, 1,1 odsto više nego u istom periodu prethodne godine, saopštila je brokersko-konsultantska kompanija za nekretnine Coreside. Prosečna realizovana cena iznosila je 3.219 evra po kvadratnom metru, s tim što je prosečna cena novogradnje bila 3.247, a starogradnje 3.201 evro po kvadratu, prenosi Beta.

Kupovina kreditnim finansiranjem stanova raste, u prvom polugodištu činila je 40 odsto u odnosu na 23 odsto u istom periodu 2023. godine.

Stanovi sa cenom iznad 3.000 evra po kvadratnom metru činili su 40 odsto ukupne prodaje u prvom polugodištu 2026, u odnosu na svega šest odsto u 2021. godini. Istovremeno, udeo stanova u rasponu od 1.001 do 2.000 evra smanjen je sa 57 odsto na 19 odsto, dok je segment od 2.001 do 3.000 evra predstavljao najzastupljeniji pojedinačnin cenovni rang sa 38 odsto učešća.

U prvih šest meseci izdato je 1.244 građevinske dozvole za stambene objekte, 16 odsto više nego prethodne godine, dok je odobrena stambena površina smanjena za 19 odsto, što ukazuje na promenu strukture i prosečne veličine projekata.

Građevinsko zemljište, takođe, dobija sve veći značaj: broj kupoprodaja građevinskih parcela u Beogradu gotovo je utrostručen u odnosu na 2015. godinu, paralelno sa rastom građevinske aktivnosti i broja završenih stanova.

Izveštaj je, kako je navedeno, zasnovan na podacima Narodne banke Srbije, Republičkog geodetskog zavoda i Republičkog zavoda za statistiku, dopunjenim analizama i uvidima Coreside tima.

## IZDATA SAGLASNOST NA STUDIJU O PROCENI UTICAJA NA ŽIVOTNU SREDINU ZA NAFTOVOD MAĐARSKA-SRBIJA

Ministarstvo zaštite životne sredine Srbije donelo je rešenje kojim se daje saglasnost na Studiju o proceni uticaja na životnu sredinu za projekat izgradnje budućeg magistralnog naftovoda koji će spajati Mađarsku i Srbiju.

Nosilac ovog strateškog projekta za državu je Transnafta Pančevo, preduzeće koje je tokom ovog leta podnelo zahtev za dobijanje „zelene dozvole“ za realizaciju te investicije. Novi naftovod omogućiće da Srbija dobija naftu iz pravca Mađarske, čijom teritorijom prolazi naftovod Družba kojim se veći deo Evrope snabdeva sirovom naftom. Kompletan projekat se realizuje sa namerom da se transportuje nafta tipa REB (Russian Export Blend).

Početna tačka transporta na ovom magistralnom pravcu nalaziće se, kako je navedeno, u blizini graničnog prelaza Horgoš, tačnije severoistočno od samog naselja Horgoš, dok je krajnja tačka predviđena na Terminalu Transnafte u Novom Sadu.

Naftovod će na teritoriji Srbije imati dužinu od 113 kilometara, biće u celini postavljen podzemno, a projektovani kapacitet iznosi 5,5 miliona tona nafte godišnje.

Trasa linijskog dela magistralnog naftovoda sa pratećim objektima vodi se u osnovnom pravcu od severa ka jugu i proteže se kroz Vojvodinu. Na ovom putu obuhvatiće teritorije opština Kanjiža, Senta, Ada, Bečej i Žabalj, kao i samog grada Novog Sada, odnosno katastarske parcele precizirane u podnetom zahtevu, piše eKapija.

Prema rešenju koje je donelo resorno ministarstvo, kompanija Transnafta ima striktnu obavezu da se tokom izgradnje, ali i kasnijeg rada naftovoda, u potpunosti pridržava svih propisanih mera zaštite životne sredine. To se posebno odnosi na realizaciju programa praćenja uticaja projekta na sve ekološke faktore,



FOTO: RAWPIXEL

što je detaljno razrađeno u ključnim poglavljima Studije.

Ove mere obuhvataju preventivne korake za sprečavanje i smanjenje potencijalno štetnih uticaja na lokaciji i u njenoj neposrednoj okolini, kako tokom redovnog funkcionisanja sistema, tako i u nepredviđenim situacijama poput eventualnih udesa ili tehničkih prekida rada. Ceo projekat je usklađen sa važećom zakonskom i podzakonskom regulativom Srbije, piše eKapija.

Doneto rešenje Ministarstva zaštite životne sredine Srbije je, kako je navedeno, konačno u upravnom postupku.



FOTO: MAGNIFIC

## U GLOBALNO RUDARENJE BAKRA POTREBNO ULAGANJE OD 332 MILIJARDE DOLARA

Rudnicima bakra potrebna su nova ulaganja od oko 332 milijarde dolara kako bi se izbegao budući šok u snabdevanju, prema procenama organizacije Bloomberg New Energy Finance.

Bez značajnih kapitalnih ulaganja, tržište bakra suočava se sa projektovanim manjkom ponude od 20 miliona metričkih tona do 2050. godine i rizikom od ozbiljne nestašice koja bi usporila prelazak na elektrifikaciju, navodi se u izveštaju. Očekuje se da će tržište ući u deficit do 2028. godine, jer potražnja raste, dok proizvođači teško uspevaju da nadoknade pad proizvodnje, naveli su analitičari BNEF-a.

Napuštanje fosilnih goriva i prelazak na elektrifikaciju svega, od automobila do data centara, učinili su bakar metalom sa daleko najvećim ograničenjima ponude među onima obuhvaćenim izveštajem BloombergNEF-a Transition Metals Outlook.

Predviđa se da će potražnja povezana sa elektrifikacijom porasti za 89 odsto, na 23,3 miliona tona u 2050. godini, što će činiti više od polovine ukupne potrošnje bakra.

Elektrifikovani transport je oblast primene bakra koja najbrže raste, napisali su analitičari. Električni automobili, kamioni i autobusi, čija će upotreba naglo



rasti od 2026. do 2050. godine, zahtevaju bakar za motore, invertore, baterijske pakete, visokonaponske kablove i sisteme za punjenje.

Ovaj crveni metal i dalje će biti tražen u građevinarstvu, industrijskoj proizvodnji i proizvodima široke potrošnje, dok data centri predstavljaju tek „kap u moru potražnje za bakrom".

Bakra možda ima dovoljno pod zemljom, ali novi rudnici i proširenja postojećih ne počinju da rade dovoljno brzo da bi nadoknadili pad proizvodnje u postojećim pogonima. Bez dodatnih ulaganja, ukupna ponuda mogla bi da se smanji za 14,5 odsto, sa 30 miliona tona u 2026. na 25,7 miliona tona do 2050. godine. Smanjenje sadržaja bakra u rudi povećaće troškove proizvodnje, dok reciklaža neće biti dovoljna da nadoknadi pad primarne proizvodnje.

Čak i ako potrebne 332 milijarde dolara budu uložene u nove rudnike, deficit će verovatno opstati najmanje do 2043. godine, jer je za razvoj novog rudnika bakra u proseku potrebno 17 godina.

Očekuje se da će Čile ostati najveći primarni proizvođač, iako će njegova proizvodnja, prema procenama BNEF-a, pasti sa 5,8 miliona tona u 2026. na 4,8 miliona tona u 2050. godini. Uprkos tome, udeo zemlje u ukupnoj rudarskoj proizvodnji porastao bi sa 24 na 28 odsto, jer će proizvodnja u drugim delovima sveta opadati brže.

## RADNICI ODLAZE IZ REPUBLIKE SRPSKE ZBOG MALIH PLATA I SKUPOĆE

Za većinu radnika u Republici Srpskoj (RS) plata od 1.000 konvertibilnih maraka – nešto više od 500 evra – odavno nije dovoljna za dostojan život, a sve više zaposlenih smatra da ni plata od dve hiljade KM, tj. oko hiljadu evra, nije iznos koji bi ih dugoročno zadržao u RS.

To je pokazalo istraživanje Saveza sindikata RS sprovedeno u septembru, a predstavljeno u Banjaluci povodom Svetskog dana dostojanstvenog rada. Istraživanje je, kako je navedeno, obuhvatilo stavove radnika o visini primanja, uslovima rada i razlozima zbog kojih razmišljaju o odlasku u inostranstvo, prenosi agencija Beta.

Čak 94 odsto ispitanih smatra da je za dostojan život u RS potrebna plata od najmanje 2.000 KM (oko hiljadu evra), dok gotovo 60 odsto radnika smatra da bi plata morala biti najmanje 2.500 KM (oko 1.250 evra) da bi ozbiljno razmislili o ostanku u ovom entitetu. Stvarna primanja velikog broja zaposlenih u RS značajno su ispod tih iznosa.

Gotovo 47 odsto ispitanika prima platu do 1.450 KM (oko 740 evra), dok više od 70 odsto radnika ima platu do 1.800 KM (nešto više od 900 evra). Više od 2.000 KM (preko hiljadu evra) zarađuje tek nešto više od 16 odsto ispitanih.

Gotovo polovina domaćinstava obuhvaćenih istraživanjem ima ukupna mesečna primanja do 2.500 KM (nešto više od 1.250 evra), dok 28 odsto ispitanih raspolaže sa najviše 2.000 KM mesečno (oko hiljadu evra). To je razlog što, kako se ukazuje, više od 40 odsto ispitanih radnika, uz redovni posao radi i dodatne poslove kako bi obezbedili osnovne potrebe porodice.

Više od 37 odsto ispitanih razmišlja o odlasku iz Republike Srpske, ali je među njima veliki broj onih koji bi ostali u RS kada bi im poslodavci ponudili značajnije povećanje plata. Više od tri četvrtine ispitanika niske plate vidi kao jedan od ključnih razloga odlaska radnika u inostranstvo.

Predsednik Saveza sindikata RS Goran Stanković upozorio je da pitanje plata više nije samo socijalno, već i ekonomsko i demografsko pitanje. On je naveo da deo radnika prima deo zarade u „sivoj zoni", dok oko 40 posto zaposlenih, prema podacima istraživanja, mora imati dodatni posao kako bi obezbedili egzistenciju porodice.

Prosečna neto plata u RS isplaćena u avgustu iznosila je 1.695 KM (oko 870 evra), a sindikalna potrošačka korpa za isti mesec je koštala gotovo 2.937 KM (oko 1.500 evra), što znači da je prosečna plata pokrivala tek 57,7 odsto vrednosti potrošačke korpe.

Savez sindikata RS smatra da će, ako jaz između primanja i troškova života nastavi da raste, taj entitet BIH sve teže zadržavati domaću radnu snagu, a poslodavci će biti prinuđeni da nedostatak radnika nadomeste uvozom radne snage.

## ŠEF IEA OČEKUJE DA ĆE ENERGETSKA KRIZA POTRAJATI I 2027. GODINE

Izvršni direktor Međunarodne agencije za energetiku Fatih Birol, izjavio je da očekuje da će se energetska kriza nastaviti i tokom 2027. godine, upozoravajući



# nude&rude®

## SHOW YOUR DARK SIDE.

nude&rude je domaći beauty brend nastao iz uverenja da je samopouzdanje najlepša stvar koju možemo da nosimo.

Verujemo u individualnost, autentičnost i slobodu da budemo svoji. Kroz proizvode za samopotamnjivanje i negu kože, slavimo lepotu koja ne prati pravila, već dolazi iz osećaja da smo dobro u sopstvenoj koži.

**Jer samopouzdanje je naša najlepša nijansa.**

www.nudeandrude.rs @nudeandrude_




stomatološka
Poliklinika
Dr Nadica Vučić



Bulevar Nemanjića 85a
Lokal 11, 18000 Niš
018 531 158 069 531 1580
info@nodent.rs www.nodent.rs

STEFMARK




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

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

da će se svet i dalje suočavati sa njenim posledicama dok vlade budu tražile alternativne izvore energije i jačale sigurnost snabdevanja.

Obraćajući se putem video-veze na Samitu o investicijama „Ka COP31" (Investment Summit Towards COP31) u Istanbulu, Birol je rekao da događaji širom sveta, kao i energetske politike pojedinih zemalja, ne pružaju mnogo razloga za očekivanje normalizacije stanja u narednoj godini, prenosi Anadolu Agency.

- Nisam optimista kada je reč o normalizaciji 2027. godine. Čak i kada pokušam da sagledam stvari iz optimističnog ugla, ne mogu da pronađem argument koji bi me uverio u suprotno – rekao je on.

Birol je dodao da će se ova kriza u jednom ili drugom obliku, nastaviti i 2027. godine, te da će svet će i dalje pokušavati da zaceli svoje rane – pod uslovom da se ne pojave neke nove.

Šef IEA je naveo da kriza u Ormuskom moreuzu utiče na privredu, poljoprivredu i energetski sektor, što podstiče vlade, kompanije i investitore da preispitaju svoje kratkoročne i dugoročne strategije.

Povukao je paralele sa naftnim krizama iz 1973. i 1979. godine, za koje je rekao da su podstakle razvoj nuklearne energije i unapređenje efikasnosti vozila.

## NIZAK VODOSTAJ DUNAVA PREPOLOVIO PRETOVAR TERETA

U avgustu je u srpskim lukama pretovareno 63 odsto manje tereta nego u istom mesecu prethodne godine, dok je u septembru zabeležen pad od 57 odsto, podaci su Agencije za luke izneti u toku redovnih godišnjih konsultacija sa predstavnicima Grupacije za luke i pristaništa i Grupacije za rečno brodarstvo Privredne komore Srbije.

Osvrnuvši se na rezultate u tekućoj godini, direktor Agencije za upravljanje lukama Rajko Tanasijević ukazao je na značajan uticaj niskog vodostaja na obim teretnog i putničkog saobraćaja.

Govoreći o putničkom saobraćaju, Tanasijević je podsetio da je sezona rečnih krstarenja započela veoma uspešno, uz veliko interesovanje i pokazatelje koji su ukazivali na mogućnost premašivanja prošlogodišnjih rekordnih rezultata od 1.496 pristajanja i 222.000 putnika, piše eKapija. Ipak, nizak vodostaj u nastavku sezone uticao je i na ovaj segment saobraćaja, pa je do kraja septembra zabeleženo oko 12 odsto manje putnika u odnosu na isti period prošle godine.

Pomoćnik ministra građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture Vladimir Batalović je naglasio da je nizak vodostaj Dunava uticao na odvijanje transporta u čitavom regionu, te da je reč o okolnostima koje prevazilaze nacionalne granice i zahtevaju pažnju nadležnih institucija.

- Vodni saobraćaj ostaje važan deo transportnog sistema Srbije. Njegov značaj za našu privredu, međunarodnu trgovinu i povezanost sa Dunavskim regionom je nesumnjiv – poručio je Batalović, naglasivši da Ministarstvo ostaje posvećeno daljem razvoju ovog vida transporta, jačanju njegove konkurentnosti i uloge u ukupnom transportnom sistemu.

Predsednica Grupacije za luke i pristaništa Privredne komore Srbije Sanja Đurišić je posebno istakla važnost diverzifikacije transportnih pravaca i efikasnijeg korišćenja raspoloživih kapaciteta drugih vidova saobraćaja, pre svega železnice, u lukama koje raspolažu odgovarajućom infrastrukturom. Naglasila je da su snažnije povezivanje različitih segmenata transportnog sistema, saradnja privrede i nadležnih institucija, kao i kontinuirani dijalog sa donosiocima odluka, od posebnog značaja za dalji razvoj lučkog sektora.

Predsednik Grupacije za rečno brodarstvo Privredne komore Srbije Mladen Grujić ukazao je da nepovoljni uslovi plovidbe utiču na čitav transportni lanac, zbog čega je posebno važno održavati stalnu komunikaciju između brodara, lučkih operatera, korisnika transportnih usluga i nadležnih institucija.



FOTO: BETA - AP / NICOLAE DUMITRACHE

## META NAJAVILA BUDUĆA TROŠENJA U VISINI 825 MILIJARDI DOLARA

Meta Platforms Inc. saopštila je da se obavezala da će u budućnosti potrošiti oko 825 milijardi dolara na različite zakupe i ugovore, od kojih se mnogi odnose na računarske kapacitete i infrastrukturu za veštačku inteligenciju, preneo je Bloomberg.

Operativni i finansijski zakupi koji još nisu uključeni u bilans stanja kompanije Meta vrede 355,7 milijardi dolara. To obuhvata zakup data centara i energetske infrastrukture, koji će početi da važi u periodu od preostalog dela ove godine do 2036.

Kompanija je, odvojeno od toga, na dan 30. septembra imala 454,5 milijardi dolara kratkoročnih i dugoročnih ugovornih obaveza koje se ne mogu otkazati. Mnoge od njih odnose se na računarske kapacitete spoljnih pružalaca usluga u oblaku, ugovore o snabdevanju data centara energijom ili hardverske proizvode namenjene potrošačima u okviru odeljenja Reality Labs.

Meta je, takođe, navela da ima obavezu da tokom pet godina kupi kapacitete u oblaku u vrednosti do 14,7 milijardi dolara. Taj iznos mogao bi da bude manji ako pružalac usluga u oblaku proda kapacitete drugim klijentima.

Prilikom objavljivanja kvartalnih rezultata, gigant društvenih mreža povećao je planirane kapitalne izdatke za ovu godinu i najavio novu klasu akcija bez prava glasa, koje bi mogle da se koriste za finansiranje akvizicija i drugih troškova.

Meta je u julu prijavila buduće obaveze potrošnje od gotovo 700 milijardi dolara.

JobHunter

Oglasi • Kandidati • Saveti i preporuke

# Pronađi posao.
# Pronađi kadar.

Za kandidate i poslodavce

Pozicija, kompanija ili ključna reč | Sva mesta | Sve kategorije | Traži



jobhunter.rs

# PORESKE OBAVEZE U SEPTEMBRU I OKTOBRU

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

## 7. septembar

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

## 10. septembar

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

## 15. septembar

- Plaćanje akontacije poreza i doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za avgust
- Plaćanje doprinosa za sveštenike i verske službenike, domaće državljane zaposlene u inostranstvu i inostrane penzionere za avgust
- 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 avgust
- Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost, na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za avgust
- Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za avgust ako je u tom mesecu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvu
- Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za avgust
- Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za period od 16. do 31. avgusta 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 avgust, na Obrascu PP OAELKPG i plaćanje akcize.

## 30. septembar

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

## 5. oktobar

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



# 12. oktobar

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

# 15. oktobar

- Plaćanje akontacije poreza i doprinosa na prihode od samostalne delatnosti za septembar
- Plaćanje poreza na prihod od pružanja ugostiteljskih usluga za treći kvartal 2026. godine
- Plaćanje doprinosa za sveštenike i verske službenike, domaće državljane zaposlene u inostranstvu i inostrane penzionere za septembar
- Podnošenje poreske prijave o obračunatim doprinosima za obavezno socijalno osiguranje za osnivače, odnosno članove privrednog društva, na Obrascu PP OD-O i plaćanje doprinosa za mesec septembar
- Podnošenje poreske prijave za porez na dodatu vrednost, na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za septembar
- Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za septembar ako je u tom mesecu ispunjen jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvo
- Podnošenje poreske prijave na Obrascu PPPDV i plaćanje PDV za treće tromesečje 2026. godine
- Podnošenje Obrasca PID PDV 1 za treće tromesečje ako je obveznik u tom periodu ispunio jedan od kriterijuma za sticanje statusa obveznika PDV koji pretežno vrši promet dobara u inostranstvu
- Plaćanje akontacije poreza na dobit pravnih lica za septembar
- Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za period od 16. do 30. septembra 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 septembar, na Obrascu PP OAELKPG i plaćanje akcize.

# 30. oktobar

- Podnošenje poreske prijave na Obrascu PP OPO-K i plaćanje obaveze za prihode od ugovorene naknade od autorskih i srodnih prava i ugovorene naknade za izvršen rad na koje se porez plaća samooporezivanjem za treći kvartal 2026. godine
- Podnošenje poreske prijave na Obrascu PP OPO-P i plaćanje doprinosa za zdravstveno osiguranje obračunatog samooporezivanjem, na prihode pomoraca ostvarene u 2025. godini
- Podnošenje poreske prijave na Obrascu PP OPO-P i plaćanje poreza obračunatog samooporezivanjem, na prihode pomoraca ostvarene u 2025. godini
- Podnošenje poreske prijave za obračun akcize za period od 1. do 15. oktobra na Obrascu PP OA i plaćanje obračunate akcize.



EKONOMSKI TEST ZA NOVU VLADU SRBIJE

# IZMEĐU IZBORNIH OBEĆANJA I MAKROEKONOMSKE REALNOSTI

**FISKALNI PROSTOR SRBIJE JOŠ UVEK NIJE POSVE ISCRPLJEN, ALI SE TROŠI NA KRATKOROČNE, NESELEKTIVNE PODSTICAJE UMESTO NA SISTEMSKA ULAGANJA. DOK MONETARNA POLITIKA VODI BORBU SA INFLACIJOM, STRUČNJACI I PRIVREDNICI UPOZORAVAJU DA KLJUČNE REFORME – OD UPRAVLJANJA JAVNIM PREDUZEĆIMA I JAVNIM INVESTICIJAMA, PREKO PROMENE MODELA SUBVENCIONISANJA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA, DO INSTITUCIONALNE TRANSPARENTNOSTI – VIŠE NE SMEJU DA SE ODLAŽU**



FOTO: MAGNIFIC

Srbija se nalazi na ekonomskoj prekretnici u kojoj relativna makroekonomska stabilnost više ne može da služi kao opravdanje za odlaganje strukturnih reformi. Dok zvanični pokazatelji ukazuju na stabilan javni dug (na nivou od oko 45 odsto BDP-a) i smanjenje nezaposlenosti, ispod površine rastu rizici uslovljeni globalnom nestabilnošću, krizom u evropskoj industriji i unutrašnjim sistemskim slabostima.

Povećanje budžetskog deficita iznad planiranih tri odsto BDP-a, neselektivna podela novca iz budžeta i realizacija velikih infrastrukturnih projekata van redovnih procedura, prema oceni domaćih ekonomista, izlažu privredu potencijalnim šokovima.

Pitanje koje se postavlja pred novu vladu jeste: kako uskladiti fiskalnu i monetarnu politiku, promeniti prevaziđeni model privlačenja stranih investicija i stvoriti ambijent u kom domaći privatni sektor postaje nosilac razvoja?

### Fiskalni prostor: Održivost u mirnim, ali upitnost u burnim vremenima

Naučna saradnica Bečkog instituta za međunarodne ekonomske studije (wiiw), ekonomista Ana Milinković, upozorava u razgovoru za Biznis.rs da Srbija trenutno ima dovoljno fiskalnog prostora, ali da se on troši na način koji ne obezbeđuje dugoročnu stabilnost.

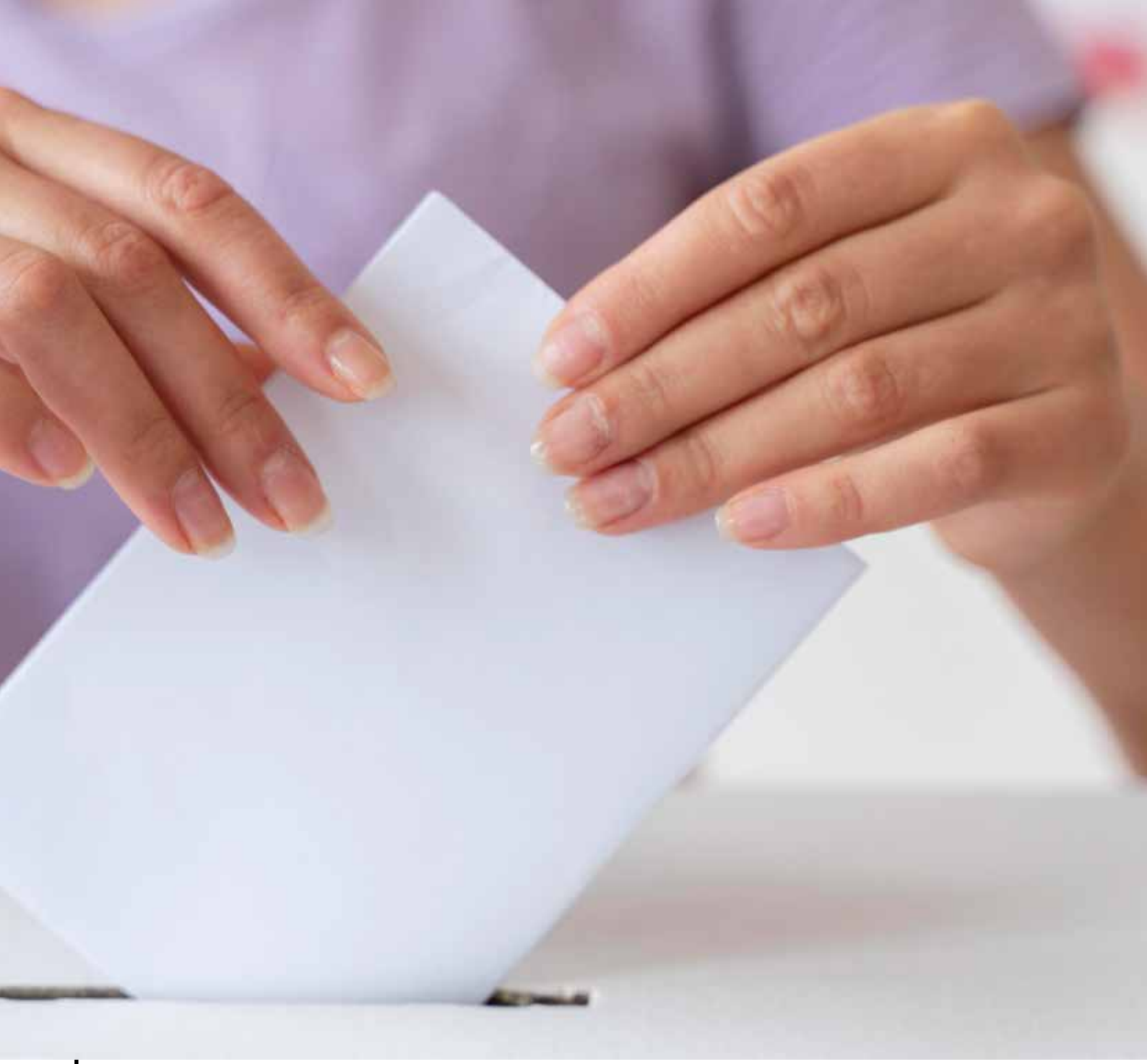
- Javni dug je oko 45 odsto BDP-a, što samo po sebi ne predstavlja problem. Međutim, rebalansom budžeta deficit je podignut sa tri na 3,5 odsto BDP-a, a skoro 100 milijardi dinara potrošeno je na neselektivne isplate svim punoletnim građanima, i to neposredno pred izbore. Deficit se povećava u godini kada privreda raste po stopi od preko tri odsto, kada joj dodatni podsticaj te vrste nije potreban, posebno nauštrb finansijske stabilnosti. Zato je Fiskalni savet s pravom ocenio ovo povećanje deficita kao neopravdano, a usvajanje rebalansa kao nedovoljno transparentno. Kada se budžetskim novcem raspolaže gotovo rasipnički, ne ostaje prostora za prilagođavanje u slučaju novog spoljnog šoka – naglašava Milinković i podseća na prognoze MMF-a po kojima bi u slučaju daljeg rasta cena energenata inflacija u narednoj godini mogla dostići 7,5 odsto, uz usporavanje privrednog rasta na oko dva procenta, pa bi zaduživanje u takvim uslovima postalo skuplje.

MMF za takav slučaj preporučuje da se granica deficita od tri odsto BDP-a očuva smanjenjem tekuće potrošnje.

- Dakle, fiskalni prostor je održiv, ali samo u mirnim vremenima i samo pod pretpostavkom da će naredni period biti bez turbulencija, eksternih troškova, ali i unutrašnjih problema, a na tako nešto, nažalost, ne možemo da računamo, pogotovo ne sa previše samopouzdanja – ocenjuje Milinković.

Što se reformi tiče, naša sagovornica podseća da se pojedine odlažu iz godine u godinu, od jedne do druge Vlade, i kako vreme prolazi postaju sve hitnije.

- EPS još uvek čeka na organizacione promene i racionalizaciju zaposlenih, kao i na usklađivanje cena. Spominjem EPS zbog veličine i značaja, ali isti problem važi za većinu javnih preduzeća, u kojima se i dalje zapošljava po partijskoj liniji, sa neadekvatnim znanjima i veštinama za određene pozicije, gde se poslovi obavljaju preko podizvođača kojima se dodeljuju ogromne sume novca. Promena ovakvog načina funkcionisanja je politički veoma skupa i trenutna vlast nije u mogućnosti da tu cenu podnese. Drugi značajan problem su veliki projekti po međudržavnim sporazumima koji se realizuju van redovnih procedura i netransparentno. Od ogromnog značaja su i reforma pravosuđa i izmene pravosudnog zakona jer bez ovih promena Srbija neće dobiti



pristup sredstvima iz Plana rasta – zaključuje Ana Milinković.

I direktor Instituta ekonomskih nauka iz Beograda Jovan Zubović ističe u razgovoru za Biznis.rs da relativno stabilne javne finansije ne smeju da se tumače kao dozvola za netransparentno ili neograničeno trošenje.

- Problem Srbije danas nije nedostatak strategija i zakona, već nedovoljno dosledna primena pravila, slaba kontrola rezultata i ograničena odgovornost donosilaca odluka. Buduća vlada više ne bi smela da odlaže reformu upravljanja javnim i državnim preduzećima, povećanje transparentnosti javnih finansija, profesionalizaciju javne uprave, reformu obrazovanja i tržišta rada, kao ni promenu sistema državne pomoći privredi. Posebno je važno uspostaviti punu javnost budžetskih obaveza, ugovora, subvencija, poreskih podsticaja i fiskalnih rizika koji nastaju iz poslovanja javnih preduzeća. Bez toga nije moguće realno proceniti koliko fiskalnog prostora Srbija zaista ima – objašnjava Zubović i dodaje da javne finansije trenutno nisu pred neposrednom krizom, ali to ne znači da postoji veliki prostor za nove trajne rashode.

Predsednica Centra za visoke ekonomske studije (CEVES) Kori Udovički, nekadašnja ministarka državne uprave i potpredsednica Vlade Srbije, napominje da se fiskalni prostor godinama troši na populističke mere i sve proizvoljnije investicije, dok se štedi na kapacitetima javnog sektora. U razgovoru za Biznis.rs kaže da neće biti teško vratiti deficit u održive okvire, kad prođe predizborno trošenje.

- Ključna 'strukturna reforma' koja je Srbiji hitno potrebna, pored uspostavljanja vladavine prava, jeste osposobljavanje javnih institucija da rade svoj posao: da dobiju odgovornost i autonomiju, ali i da se uloži u njihov kapacitet da taj posao zaista rade. To je hitno, jer je urušavanje kapaciteta došlo do ivice provalije, posle koje postaje nepovratno. Ali sama



FOTO: CEP

## KADA SE BUDŽETSKIM NOVCEM RASPOLAŽE GOTOVO RASIPNIČKI, NE OSTAJE PROSTORA ZA PRILAGOĐAVANJE U SLUČAJU NEKOG NOVOG EKSTERNOG ŠOKA – ANA MILINKOVIĆ, BEČKI INSTITUT ZA MEĐUNARODNE EKONOMSKE STUDIJE

'reforma' sporo će davati vidljive rezultate – ističe.

Udovički kaže da naše inspekcije nisu u stanju da provere koliko su strane kompanije iskopale rude i da li plaćaju odgovarajuću rentu. EPS još plaća posledice načina na koji se ugalj kopao do 2022. A da ne govorimo o čekanju na hitnu pomoć i o tome kako izgledaju njihova kola.

- Što se duga tiče, od 1990-ih je većina zemalja, a svakako ceo naš region, naučila da upravlja makroekonomskim okvirom, zato i analize MMF-a i Svetske banke, uz standardne stres-testove, nalaze prilično dobru situaciju. Ali ne kombinuju rizike koji kod nas, po mom mišljenju, mogu da se 'slože' – skriveni gubici ili neodložne zakasnele investicije javnih preduzeća, izostanak očekivanog privrednog rasta usled promašenih državnih investicija i gubitka konkurentnosti koje je već u toku, kao i produbljavanja političke nestabilnosti – a dugovi će morati da se servisiraju, u tom slučaju po sve većim kamatama. To bi za samo nekoliko godina dovelo do ubrzanog i nekontrolisanog rasta duga kao posle globalne finansijske krize – ocenjuje Udovički.

### Nesaglasnost politika: Teret borbe protiv inflacije ostaje na NBS

Pitanje usklađivanja fiskalne i monetarne politike ključno je za obezbeđivanje padajuće putanje inflacije bez zaustavljanja privrednog rasta. Sagovornici Biznis.rs ukazuju na to da trenutno monetarna i fiskalna politika deluju u suprotnim smerovima.

Ana Milinković napominje da je skoro ceo teret borbe protiv inflacije trenutno na Narodnoj banci Srbije (NBS), a fiskalna politika Vlade joj ne samo da ne pomaže, već radi suprotno. Naša sagovornica kaže da je inflacija od 2,2 odsto u avgustu izgledala prilično dobro, ali je pre svega rezultat jeftinije hrane posle dobre sezone, nižih akciza i trošenja rezervi energenata, dakle privremenih faktora. NBS već očekuje da se inflacija vrati na oko četiri odsto.

- NBS drži referentnu kamatnu stopu na 5,75 odsto jer je bazna inflacija oko 4,5 odsto. U takvoj situaciji država podstiče potrošnju, odnosno radi suprotno od onoga što bi trebalo. Takve mere se pre ili kasnije naplate od građana kroz kredite koji duže ostaju skupi. Usklađivanje znači da plate i penzije moraju da rastu u skladu sa fiskalnim pravilima, a ne u skladu sa izbornim kampanjama – ističe Milinković i dodaje da akcizne olakšice treba postepeno ukidati uz prethodnu najavu, a novac iz budžeta ne treba nekontrolisano trošiti na podsticanje potrošnje, već strateški usmeravati u investicije koje podižu produktivnost.

Jovan Zubović se slaže da neusaglašenost fiskalne i monetarne politike stvara direktan trošak za privredu i građane. Smatra i da posebno treba voditi računa o inflacionim pritiscima iz EU.

- Ako NBS pokušava da obori inflaciju održavanjem restriktivnijih monetarnih uslova, dok država istovremeno povećava agregatnu tražnju kroz neselektivne transfere ili rast tekuće potrošnje, rezultat će biti duže zadržavanje visokih kamatnih stopa. Potrebno je promeniti strukturu javne potrošnje i prednost dati ulaganjima koja podižu produktivnost i energetsku sigurnost, kvalitet infrastrukture, digitalizaciju i znanje, a ograničiti neselektivne mere

## ENERGETSKA TRANZICIJA: IZMEĐU CBAM TAKSI I POTENCIJALA U OBNOVLJIVIM IZVORIMA

Sprovođenje zelene agende i energetske tranzicije u narednom četvorogodišnjem mandatu predstavlja istovremeno najveći rizik i najveću razvojnu priliku za Srbiju. Ovaj proces definitivno neće biti lak jer je tranzicija odlagana godinama i mnogo toga upravo sada dolazi na naplatu.

Ana Milinković ističe da usled primene evropskih mehanizama za ugljenična prilagođavanja (CBAM) Elektroprivreda Srbije već procenjuje gubitke od oko 150 miliona evra zbog otežanog izvoza električne energije. Takođe, trenutna situacija na tržištu energenata dodatno komplikuje situaciju. Ona podseća da je slučaj NIS-a pokazao koliko smo ranjivi, jer nam energetska bezbednost zavisi od spoljnih faktora.

- Činjenica da i dalje proizvodimo 62 odsto električne energije iz uglja čini nas izuzetno ranjivim. Tranzicija pruža priliku u iskorišćavanju obnovljivih izvora i povećanju efikasnosti, ali ona mora biti pravedna prema radnicima u rudarskim sredinama poput Kolubare i Kostolca – navodi Milinković.

Kori Udovički podseća da se kvalitet domaćeg uglja godinama srozava, te da za isti kilovat-sat danas sagorevamo 10 do 20 odsto više uglja nego pre dvadeset godina. Ona najveći rizik i najveću priliku zelene agende za Srbiju vidi u energetici.

- Rizik nije zapravo tranzicija, nego to što je stalno odlažemo, uvereni da možemo da se oslonimo na ugalj koji nam sve lošije služi, koji nas truje i koji, lično verujem, za deceniju ili najviše dve može potpuno da nas ostavi na cedilu. Ako pouzdane procene naših rezervi uglja postoje, dobro se kriju. Zvanične brojke ne kažu koliko rezervi ima po kopovima, kakvog su kvaliteta i koliko se isplati iskopati ih. Kolubara redovno obećа jedno, a ostvari mnogo manje: novi kop Radljevo kasni godinama i daće upola manje uglja od obećanog. U međuvremenu smo prošle godine neto uvezli oko dva teravat-sata struje, oko pet odsto potrošnje, a imamo ambicije da nas AI revolucija, koja troši ogromne količine električne energije, ne zaobiđe – ističe Udovički.



FOTO: INSTITUT EKONOMSKIH NAUKA

**PROBLEM SRBIJE NIJE NEDOSTATAK STRATEGIJA, VEĆ NEDOVOLJNO DOSLEDNA PRIMENA PRAVILA, SLABA KONTROLA I OGRANIČENA ODGOVORNOST DONOSILACA ODLUKA – JOVAN ZUBOVIĆ, DIREKTOR INSTITUTA EKONOMSKIH NAUKA**

koje kratkoročno povećavaju tražnju bez povećanja proizvodnih kapaciteta – ističe Zubović.

Poseban problem, prema njegovom mišljenju, predstavljaju administrativne intervencije u cene. One mogu privremeno ublažiti statistički izmerenu inflaciju, ali ne uklanjaju njene uzroke i često stvaraju fiskalne troškove ili odloženi rast cena.

Kori Udovički dodaje da ne treba stvarati iluzije o bezbolnom obaranju inflacije.

- Usporavanje inflacije bez ikakvog usporavanja rasta je alhemičarski 'kamen mudrosti' i ne treba kreirati očekivanje da je tako nešto moguće. Naša inflacija je snažno vezana za uvozne cene i kurs, što nam je dosad išlo na ruku. Ako cene energije ne eksplodiraju, inflacija će se normalizovati čim se završi predizborno trošenje.

Ona smatra da su očekivanja ključna.

- Jasna pobeda Studentske liste i brz, jasan dokaz da nova vlast zaista poštuje zakon i ugovore, kao i odgovorno upravljanje budžetom, ubrzo bi doveli do porasta privatnih investicija. To je najbolji scenario jer investicije povećavaju proizvodni kapacitet više nego što opterećuju tražnju koja mora da se stisne, pa pomažu dezinflaciji – ističe naša sagovornica.

### Model subvencionisanja SDI: Od motanja kablova do visokih tehnologija

Domaći ekonomisti i privrednici jedinstveni su u oceni da je dosadašnji model privlačenja stranih direktnih investicija (SDI), zasnovan na jeftinoj radnoj snazi i subvencijama po novootvorenom radnom mestu, u potpunosti iscrpljen.

Predsednik ITM sistema Toplica Spasojević smatra da će privredni pravac Srbije ka Zapadu i regionu ostati stabilan, ali da se koncept proizvodnje mora pod hitno menjati.

- Ne možemo se više bazirati na jeftinoj radnoj snazi koju nemamo, niti na jeftinim sirovinama. Moramo preći na visokokvalifikovani rad, primenu IT rešenja i naučna istraživanja. Strane investicije u automobilsku industriju, na kojima smo se dosta bazirali, posustaju jer je i sama Evropa usporila. Nama trebaju partneri u oblastima poput data centara, energetike, šinskih vozila ili naprednih tehnologija, a ne motanja kablova. Imamo ogromne potencijale u mladim ljudima i našim stručnjacima u inostranstvu koji bi se vratili na kvalitetna radna mesta – ocenjuje Spasojević.

Jovan Zubović podseća da su podaci pokazali znatno smanjenje priliva SDI, što ogoljuje ranjivost modela koji zavisi od stranog kapitala.



FOTO: MAGNIFIC



FOTO: PETAR PETROVIĆ

## USPORAVANJE INFLACIJE BEZ IKAKVOG USPORAVANJA PRIVREDNOG RASTA JE ALHEMIČARSKI 'KAMEN MUDROSTI' I NE TREBA STVARATI LAŽNA OČEKIVANJA – KORI UDOVIČKI, EKONOMISTKINJA I BIVŠA MINISTARKA

- Model privlačenja stranih direktnih investicija nije bio neuspešan. On je doprineo povećanju zaposlenosti, izvoza, industrijske proizvodnje i uključivanju Srbije u međunarodne lance vrednosti. Međutim, model zasnovan prvenstveno na subvencijama po novootvorenom radnom mestu i relativno jeftinoj radnoj snazi dostigao je svoje razvojne granice. Srbija danas ima nedostatak radnika, plate rastu, a konkurencija za međunarodne investicije postaje sve intenzivnija – ocenjuje direktor Instituta ekonomskih nauka.

On smatra da državna podrška zato mora biti transformisana iz subvencije po radnom mestu u podršku po ostvarenom razvojnom efektu. Kriterijumi bi trebalo da budu ulaganje u istraživanje i razvoj, transfer tehnologije, obuka zaposlenih, povećanje domaće dodate vrednosti, uključivanje lokalnih dobavljača i izvoz proizvoda višeg tehnološkog sadržaja.

- Isti programi i isti kriterijumi moraju važiti za domaće i strane investitore. Domaća preduzeća ne bi smela da se nađu u nepovoljnijem položaju samo zato što pojedinačno ulažu manje, iako zajedno mogu stvoriti više novih proizvoda, inovacija i održivih radnih mesta. Sve odluke o subvencijama moraju biti javne, sa objavljenim iznosom podrške, očekivanim rezultatima i naknadnom ocenom da li su ciljevi ostvareni – naglašava Zubović.

Ana Milinković dodaje da je pri stopi nezaposlenosti od 7,2 odsto apsurdno plaćati otvaranje novih radnih mesta dok se firme bore sa pronalaskom radnika.

- Dosadašnji model subvencionisanja stranih direktnih investicija nikada nije ni mogao da bude dugoročno rešenje i to je sada i više nego očigledno. Privredi nisu dovoljni strani investitori, a stranim investitorima više nisu dovoljne ni subvencije ni još uvek relativno povoljna radna snaga. Neto strane direktne investicije su u 2025. godini pale za više od polovine, oko 2,3 milijarde evra, a strane privredne komore u našoj zemlji kao jednu od glavnih prepreka navode nedosledno sprovođenje zakona – ističe Milinković.

Ona smatra da je ovaj model ne samo iscrpljen, u smislu da ne može da podstakne rast privrede, već se sada pokazuju i njegovi nepovoljni dugoročni efekti. Subvencionisane strane investicije u industriji uglavnom su odlazile u radno intenzivnu proizvodnju komponenti i poluproizvoda, sa slabom povezanošću sa domaćim dobavljačima, pa je i prenos znanja i tehnologije bio ograničen.

Kori Udovički, pak, skreće pažnju na to da državu više od direktnih subvencija koštaju poreska izuzeća za velike investitore (oko 274 miliona evra u 2023. godini), koja sa uslovom ulaganja od milijardu dinara po pravilu isključuju domaća mala i srednja preduzeća. Ona se slaže da dosadašnji model jeste iscrpljen, zapravo još 2023. godine, a u međuvremenu nije izgrađen kapacitet države da delotvorno podržava domaći privatni sektor i inovacije.

- Od 2023. godine strane direktne investicije u subvencionisanu prerađivačku industriju naglo su se smanjile, a velike cifre koje smo slavili 2023. i 2024. bile su najvećim delom ulaganja u rudarstvo i građevinarstvo. Pritom je upitno koliko se ulaganja u građevinarstvo uopšte mogu smatrati SDI, jer su to dobrim delom poslovi kineskih izvođača na projektima koje Srbija plaća kreditima kineske države. Kad govorimo o subvencijama, uglavnom mislimo na automobilsku industriju, na koju je išlo čak 60 odsto isplata. Ali težište se pomera: u 2026. isplate hotelima, uglavnom vezanim za EXPO, već su četiri puta veće nego za celu prošlu godinu (18,4 miliona evra), a ugovori sa hotelima premašuju 80 miliona – naglašava predsednica CEVES-a.

Što se tiče poreskih izuzeća, ona smatra da je to još veća diskriminacija prema malim i srednjim preduzećima. Prednost im je što važe jednako za svakoga ko ispuni uslove, dok su subvencije prilično proizvoljne.

- Naše izuzeće se ukida od 2028, ali zbog globalnog minimalnog poreza, a ne zbog promišljene politike. Stečena prava trajaće duboko u 2030-e, dok neke zamene, podrške domaćim firmama po jasnim i merljivim pravilima, za sada nema. Transformisati podršku domaćem privatnom sektoru znači pre svega urediti poslovni ambijent, koji je danas diskriminatoran, korumpiran i haotičan. To neće ići brzo ni ako dođe do promene vlasti, a bez nje neće ići nikako. Ali osim postepenog spuštanja praga za poresko izuzeće, odmah je moguće znatno ojačati Agenciju za osiguranje i finansiranje izvoza da podržava izvoz MSP, jer je ta podrška danas daleko ispod nivoa u EU i OECD-u – zaključuje Udovički.

### Tržište rada: Kvantitet više nije problem, problem je produktivnost

Hroničan nedostatak radne snage postao je strukturna realnost srpske privrede. Odgovor države, koji se uglavnom svodi na stihijski uvoz radnika iz inostranstva, stručnjaci ocenjuju kao kratkoročno krpljenje rupa.

- Prošle godine je prijavljeno više od 100.000 stranih radnika, što je oko deset puta više nego pre deset godina. Najviše ih radi u građevinarstvu, ugostiteljstvu i transportu. Istovremeno, mladi i obrazovani nastavljaju da napuštaju zemlju, a ukoliko se politička situacija drastično ne promeni i mladi ne dobiju priliku da žive u zemlji u kojoj imaju budućnost, ovaj trend bi mogao značajno da se pogorša. Pored toga, mnogo žena, ali i starijih lju-

di uopšte nije na tržištu rada, pa ta rekordno niska nezaposlenost u izvesnoj meri i ne oslikava pravo stanje na tržištu rada – napominje Ana Milinković.

U drugom kvartalu broj zaposlenih je pao za 46.000, dok je broj neaktivnih porastao za 62.000.

- Što se tiče 'uvoza' radnika iz inostranstva, pored toga što se njihovim dolaskom samo privremeno popunjavaju određena radna mesta, njihovo zapošljavanje i dalje je nedovoljno kontrolisano. Bez jasnih pravila i ozbiljnije inspekcije strani radnici se polako odvajaju u zaseban deo tržišta sa niskim platama i slabom zaštitom, što na duže staze koči rast produktivnosti. Dakle, fokus treba da bude na onima koji su već tu kroz poboljšanu dostupnost vrtića, kako bi se veći broj žena uključio na tržište, prilike za prekvalifikaciju zaposlenih, kao i prilagođavanje školskih programa koji su bolje usklađeni sa potrebama privrede, ali i razvoj programa koji povećavaju fleksibilnost pri zapošljavanju zbog sve intenzivnijih i bržih promena na tržištu. Pravo pitanje je – kako da zadržimo i aktiviramo one koji su već tu – zaključuje ekonomistkinja Bečkog instituta.

Jovan Zubović skreće pažnju na frapantan podatak o NEET stopi (mladi koji nisu zaposleni, niti u sistemu obrazovanja ili obuka) koja u Srbiji iznosi 23,4 odsto.

- To pokazuje da problem nije samo u demografiji, već u nesposobnosti sistema da aktivira postojeće ljudske resurse. Poslodavci moraju više da investiraju u tehnologiju, organizaciju rada i obuku zaposlenih, umesto da problem rešavaju isključivo traženjem nove jeftine radne snage. Ako se dovode radnici iz inostranstva, procedure moraju biti transparentne, a domaći i strani radnici moraju imati jednaku zaštitu. U suprotnom se otvara prostor za eksploataciju, sivu ekonomiju i obaranje standarda rada – podvlači Zubović.

On kaže da je uvoz radne snage postao ekonomska realnost i može pomoći u sektorima u kojima domaćih radnika objektivno nema dovoljno. Međutim, ne može biti osnovna strategija tržišta rada niti zamena za rast produktivnosti, bolje obrazovanje i aktiviranje domaće radne snage.

Kori Udovički kaže da je nedostatak radne snage, pa i njen uvoz, delimično posledica politike u kojoj je država privlačila investicije bez razvojnog plana, samo da se otvori što više radnih mesta, pa makar ona nemala nikakav razvojni potencijal. Delimično su i globalni trend: strani radnici sve više popunjavaju niže lestvice u privredama koje napreduju.

- Ali u Srbiji to nisu najniži, nego za nas nažalost 'prosečni' poslovi, zato što smo masovnu nezaposlenost u protekloj deceniji smanjili zapošljavanjem na nisko-produktivnim poslovima, ispod onoga što prosečan građanin Srbije očekuje. Ljudi to što traže ovde ne nalaze, pa odlaze. Zato se ne treba boriti protiv 'uvoza' radnika. Naprotiv, uporedo sa popravljanjem poslovnog ambijenta i boljom industrijskom politikom, hitno su potrebni programi koji će pomoći domaćem stanovništvu da se pripremi i da te radnike primi u svoje zajednice, bez predrasuda.

## Prvih 100 dana

Birajući ključne prioritete za prvih sto dana rada nove vlade, ekonomisti i privrednici predlažu konkretne mere koje bi promenile dosadašnji obrazac upravljanja.

Toplica Spasojević na prvo mesto stavlja direktnu komunikaciju sa privredom na terenu.

- Premijer i ministri ekonomskih resora moraju da izađu iz Beograda, da odu u okruge i razgovaraju sa lokalnim privrednicima o tome šta imaju od kapaciteta i radne snage. Druga stvar je aktiviranje potencijala velikih javnih preduzeća, pre svega EPS-a. EPS ima nisku zaduženost u odnosu na prihode i može da se zaduži dve milijarde evra kako bi izgradio nove hidrocentrale, vetro i solarne parkove i postao stub našeg



FOTO: MAGNIFIC



FOTO: PREDRAG PRPIĆ

## KONCEPT PROIZVODNJE NE SMEMO VIŠE BAZIRATI NA JEFTINOJ RADNOJ SNAZI KOJU NEMAMO, VEĆ NA VISOKOKVALIFIKOVANOM RADU, IT-JU I NAUCI – TOPLICA SPASOJEVIĆ, PREDSEDNIK ITM SISTEMA

razvoja. Treća odluka mora biti pokretanje Razvojne banke koja bi pomogla nabavku opreme i finansirala izvozno orijentisane projekte malih i srednjih preduzeća – predlaže Spasojević.

Jovan Zubović zahteva usvajanje zakonskog paketa kojim bi se obezbedila potpuna transparentnost upravljanja javnim novcem. On je mišljenja da građani i privreda moraju imati pravovremen i jednostavan pristup informacijama o svim značajnim budžetskim rashodima, državnim subvencijama, poreskim olakšicama, javnim ugovorima, garancijama, obavezama javnih preduzeća i velikim investicionim projektima.

- Nije dovoljno da dokumenti formalno budu dostupni u različitim registrima, često u formatima koji nisu pogodni za analizu. Podaci moraju biti objavljeni na jednom mestu, u lako čitljivom formatu, sa jasno navedenim korisnikom sredstava, iznosom, pravnim osnovom, kriterijumima za dodelu, očekivanim rezultatom i rokovima za realizaciju. Za svaku značajnu subvenciju, poresku olakšicu ili javnu investiciju trebalo bi unapred objaviti očekivane efekte, a nakon realizacije sprovesti nezavisnu evaluaciju. Ako najavljeni rezultati nisu ostvareni, mora postojati javno objašnjenje, odgovornost i, kada je opravdano, obaveza vraćanja sredstava – predlaže Zubović i napominje da takav postupak ne bi automatski rešio sve ekonomske probleme, ali bi promenio način njihovog rešavanja.

Ana Milinković, takođe, insistira na vraćanju velikih infrastrukturnih projekata u redovne zakonske procedure, javnih nabavki i revizije.

- Promene koje bi zaista napravile razliku, i u društvu i u privredi, uglavnom nisu u nadležnosti ekonomskih resora. To su vladavina prava, nezavisno pravosuđe i institucije koje rade po istim pravilima za sve. Bez toga nijedna mera za podsticanje rasta neće dugoročno dati rezultate. Ekonomska politika može mnogo da postigne, ali tek kada su ti osnovni uslovi ispunjeni – naglašava.

Ona podseća da se veliki deo kapitalnih projekata danas radi preko međudržavnih sporazuma i posebnih zakona, sa malo konkurencije i još manje transparentnosti.

- Fiskalni savet je upozorio da niko nije objasnio zašto su skočile cene Nacionalnog stadiona i Fruškogorskog koridora, a MMF preporučuje da i ti projekti uđu u redovan sistem upravljanja javnim investicijama. Konkretno, svaki projekat iznad 20 miliona evra trebalo bi da prođe isti postupak, sa javno objavljenim ugovorom i studijom izvodljivosti. Uz to treba ispuniti i preostale preporuke Venecijanske komisije o pravosudnim zakonima, jer je Srbija od oko 540 miliona evra predviđenih za prve tri tranše Plana rasta do sada dobila svega 61 milion. To bi bio jasan signal i investitorima i Briselu da pravila važe za sve – kaže Milinković.

Druga odluka bila bi da se državna podrška preusmeri sa otvaranja novih radnih mesta na rast produktivnosti domaćih firmi. Kada nedostaje radnika, rast više ne može da se zasniva na većem broju zaposlenih, pa je jedino što ostaje rast produktivnosti.

- Zato bi deo novca koji danas ide na subvencije po radnom mestu trebalo usmeriti u otvorene konkurse za digitalizaciju, automatizaciju i primenu novih tehnologija, uključujući veštačku inteligenciju, preko postojećih institucija poput Fonda za inovacionu delatnost. Prednost bi trebalo dati malim i srednjim preduzećima i projektima u kojima domaće firme sarađuju sa univerzitetima ili IT sektorom, koji je jedna od retkih oblasti u kojoj Srbija već ima konkurentsku prednost – ocenjuje Ana Milinković.

Kori Udovički, s druge strane, savetuje napuštanje političkog marketinga o 'sto dana' i fokusiranje na uspostavljanje reda u najvećim projektima.

- Ovo neće biti uobičajena politička promena, a ključni zadaci su takvi da tek postepeno daju rezultate. Ipak, hitno će biti da se preuzme kontrola nad haotičnim i vansistemskim upravljanjem pripremama za EXPO. Ta beba je, nažalost, već rođena i sada mora da se ljulja. Ako u prvih sto dana uspešno identifikuju mehanizme kojima će krenuti u sprovođenje reformi koje žele i kako će obezbediti kapacitet potreban da državna uprava i javna preduzeća postanu podrška promenama koje su Srbiji potrebne, za mene će to biti 'puna kapa'.

**MARKO ANDREJIĆ**

### SPASOJEVIĆ: RAZVOJNA BANKA KAO NEOPHODNA KARIKA PREDUZETNIŠTVA

- Smatram da je Srbiji neophodna državna Razvojna banka o kojoj govorimo godinama. Komercijalne banke imaju svoju legitimnu logiku i cilj da naprave profit za svoje osnivače. Međutim, preduzetnicima je potrebna podrška da nabave novu opremu, ukinu se carine i porezi na savremenu tehnologiju kako bismo se tehnološki osposobili.

Razvojna banka bi bila uporišna tačka koja bi pomagala izvozno orijentisana preduzeća, finansirala projekte u poljoprivredi i navodnjavanju i podsticala preduzetnički duh kod mladih ljudi. Bez takve finansijske institucije, teško je očekivati da domaći privatni sektor iznese teret strukturne transformacije privrede – poručuje Toplica Spasojević.


ŽarVel Vet
VETERINARSKA AMBULANTA
Miloša Crnjanskog 43, 21220 Bečej
021/6912611
063/8258400, 069/1994470
zarvelvet.amb@gmail.com
www.veterinari.rs


KALINA TRADE
knjigovodstvo - računovodstvo
poresko savetovanje
Bulevar Mihaila Pupina 187/57/8
11070 Novi Beograd
063 479 112 063 86 00 346
ninakalina.rs@gmail.com


seeds house
PROIZVODNJA
I DORADA
SEMENA LUCERKE
Temišvarski Drum 66
23000 Zrenjanin
+381 (63) 228 127
office@seedshouse.rs
www.seedshouse.rs



ANGELINA NEKIĆ, GENERALNA DIREKTORKA DELTA REAL ESTATE

# SVE JASNIJA RAZLIKA IZMEĐU RASTA TRŽIŠTA I STVARANJA DUGOROČNE VREDNOSTI

**NAJVEĆI PROSTOR ZA DALJI RAST VIDIMO U OBJEKTIMA KOJI PREVAZILAZE TRADICIONALNI KONCEPT ZAKUPA. KOMPANIJE DANAS NE TRAŽE SAMO DOBRU LOKACIJU I KVALITETNU KANCELARIJU, VEĆ PROSTOR KOJI ĆE IM POMOĆI DA PRIVUKU I ZADRŽE ZAPOSLENE, RACIONALNIJE UPRAVLJAJU TROŠKOVIMA I RAZVIJAJU SVOJE POSLOVANJE. KADA ZAKUPCIMA PRUŽITE TAKVU VREDNOST, DUGOROČNI ODNOSI, VISOKA POPUNJENOST I STABILNI REZULTATI DOLAZE KAO PRIRODNA POSLEDICA**

Do kraja decenije očekujem da će tržište nekretnina u Srbiji nastaviti da se razvija, ali verujem da ćemo sve jasnije videti razliku između rasta tržišta i stvaranja dugoročne vrednosti. Posle perioda intenzivne gradnje i značajnog rasta cena, pred nama je faza u kojoj će konkurencija biti još izraženija, a kupci i zakupci selektivniji. Ne očekujem da će svi segmenti tržišta napredovati istom dinamikom, niti da će svaka novogradnja automatski pronaći svog kupca samo zato što je nova.

Ovako sektor nekretnina u Srbiji u narednih nekoliko godina vidi Angelina Nekić, generalna direktorka kompanije Delta Real Estate. U intervjuu za Biznis.rs ona govori o aktuelnom investicionom ciklusu, dosadašnjim rezultatima i planovima za naredni period, kao i o razvojnoj strategiji za Srbiju i region.

**Delta Real Estate je trenutno u izuzetno dinamičnom investicionom talasu. Dokle se stiglo sa realizacijom ključnih projekata kao što su Delta District i Delta Land, i šta ovi kompleksi konkretno donose tržištu u pogledu standarda i novih sadržaja?**

- Delta Real Estate grupa nalazi se u zreloj fazi investicionog ciklusa vrednog više od milijardu evra, kojim nastavljamo da oblikujemo tržište nekretnina, hotelijerstva i poslovnih prostora u Srbiji. Iza nas je više od 35 godina iskustva i gotovo 900.000 kvadratnih metara izgrađenih objekata različitih namena. To znanje i ekspertizu danas ulažemo u novu generaciju projekata, među kojima se posebno izdvajaju Delta District, Delta Land i Delta Iron.

Delta District već sada menja vizuru Novog Beograda. U Bloku 20 gradimo kompleks od četiri kule koji objedinjuje luksuzne rezidencije, hotel InterContinental i poslovne prostore A klase. Direktna povezanost rezidencijalnog dela sa hotelom budućim stanarima donosi pristup hotelskim sadržajima i uslugama, uz privatnost sopstvenog doma. Krajem ove godine očekujemo otvaranje hotela i prve goste, dok je primopredaja stanova planirana za leto naredne godine. Reč je o konceptu stanovanja koji je prepoznat na najrazvijenijim svetskim tržištima, a koji sada donosimo u Beograd.

Delta Land smo pokrenuli ove godine, a kompleks će se graditi fazno tokom naredne tri godine. Na atraktivnoj lokaciji u blizini centra Beograda stvaramo savremenu gradsku četvrt koja povezuje stanovanje, poslovne sadržaje i zelene površine. Posebnu pažnju posvetili smo kvalitetu porodičnog života, ali i očuvanju karaktera lokacije, kroz stanove sa privatnim dvorištima i salonce sa plafonima visokim 3,75 metara, inspirisane tradicionalnom beogradskom arhitekturom.

Delta Iron će već početkom naredne godine primiti prve zakupce, a Novi Sad dobiti jedan od najsavremenijih poslovnih kompleksa u regionu, razvijen prema LEED Platinum standardima. Zahvaljujući solarnim panelima, kojih je više od 4.700, geotermalnim sondama i pametnim sistemima upravljanja resursima, planirano je da kompleks dostigne čak 60 odsto energetske samoodrživosti.

Ono što povezuje sve ove projekte jeste razumevanje načina na koji ljudi danas žele da žive i rade. Kvalitet gradnje i lokacija se podrazumevaju, ali sve važniji postaju privatnost, dostupnost sadržaja, pouzdane usluge i vreme. Verujem da je upravo vreme postalo jedna od najdragocenijih kategorija savremenog luksuza. Kada ljudima omogućite da ga više posvete porodici, poslu i onome što ih ispunjava, stvarate vrednost koja prevazilazi same kvadrate.

Za mene je posebno emotivan primer takvog odnosa prema prostoru Sava centar. Čitav naš tim radio je sa ogromnom posvećenošću da ovom simbolu Beograda udahne novi život, sačuva sve ono zbog čega ga generacije pamte i otvori ga za generacije koje dolaze. Sa istim žarom danas radimo na povratku hotela InterContinental u Beograd nakon dve decenije, ovog puta u samo srce jedinstvenog rezidencijalno-poslovnog kompleksa. Upravo tu se najbolje vidi snaga spoja svetskih standarda i Deltinog znanja i iskustva – u stvaranju prostora u kojima ljudi ne samo da borave, već istinski uživaju.

**Povratak brenda InterContinental u Beograd najavljen je kao prekretnica za kongresni i luksuzni turizam. Na koji način ovaj projekat menja poziciju Beograda na mapi regionalnog poslovnog turizma?**

- Prve goste hotela InterContinental Belgrade očekujemo krajem ove godine, kada će se ovaj prestižni međunarodni brend, nakon dve decenije, vratiti u naš glavni grad. Verujem da će Beograd dobiti mnogo više od još jednog hotela sa pet zvezdica, jer InterContinental donosi novu dimenziju luksuza, ali i značajno proširuje kapacitete za poslovni i kongresni turizam.

Hotel će raspolagati sa 203 sobe i apartmana, uključujući 17 luksuznih apartmana, sa reprezentativnom kongre-

FOTO: **NEBOJŠA BABIĆ**

snom salom od 420 kvadratnih metara i četiri dodatne sale za sastanke. Takva infrastruktura, uz standarde jednog od najprepoznatljivijih svetskih hotelskih brendova, omogućava nam da odgovorimo na zahteve međunarodnih kompanija, poslovnih gostiju i organizatora događaja koji Beograd sve više prepoznaju kao atraktivnu destinaciju.

Ali, želeli smo da stvorimo i hotel koji će imati svoj prepoznatljiv karakter i ponuditi iskustva zbog kojih će mu se gosti vraćati. Tri restorana i bar, pažljivo osmišljeni prostori i infinity bazen na 20. spratu, sa pogledom na grad i reke, samo su deo onoga što pripremamo. Verujem da će InterContinental pokazati jedno novo lice luksuza u Beogradu, a poneko iznenađenje ipak bih ostavila za trenutak kada otvorimo vrata prvim gostima.

Posebnu vrednost daje mu činjenica da je sastavni deo Delta Districta, gde se hotelijerstvo, rezidencijalni apartmani i poslovni sadržaji povezuju u jedinstvenu celinu. Takav koncept već je prepoznat na najrazvijenijim tržištima, a kod nas otvara nove mogućnosti kako za goste hotela i rezidente, tako i za poslovnu zajednicu.

Naš cilj nije samo da otvorimo još jednu prestižnu hotelsku adresu, već da doprinesemo tome da Beograd postane još konkurentniji na regionalnoj mapi luksuznog i poslovnog turizma. Verujem da za to imamo i tržište i potencijal, a sada stvaramo i infrastrukturu koja može da podrži takvu ambiciju.

**Kada podvučete crtu ispod prethodnog perioda, koliko ste zadovoljni popunjenošću i prihodima postojećeg portfolija? Kakav je odziv zakupaca i gde vidite najveći prostor za dalji rast?**

- Veoma smo zadovoljni rezultatima postojećeg portfolija, pre svega činjenicom da su naši kapaciteti gotovo u potpunosti izdati, što nam obezbeđuje stabilne prihode i potvrđuje poverenje zakupaca. Želimo da ponudimo više od prostora za zakup i upravo u toj dodatnoj vrednosti vidimo razlog zbog kojeg zakupci biraju naše objekte i ostaju u njima.

Dobar primer te filozofije je Delta Iron u Novom Sadu, koji će uskoro primiti prve zakupce. Želeli smo da stvorimo poslovni kompleks koji odgovara na potrebe savremenih kompanija, ali i da zakupcima ponudimo ono što možda nisu ni očekivali od poslovnog prostora. Na svega pet minuta od centra grada, uz odličnu povezanost sa auto-putem i glavnim saobraćajnim pravcima, Delta Iron objedinjuje fleksibilne kancelarije ispunjene prirodnim svetlom, zelene atrijume, amfiteatre i brojne sadržaje dostupne na jednom mestu – od restorana i kafeterije do apoteke, teretane i drugih svakodnevnih usluga.

Takvo okruženje zaposlenima štedi vreme, a kompanijama omogućava efikasnije poslovanje. Uz održiva energetska rešenja koja dugoročno doprinose optimizaciji troškova, dobijaju prostor koji se prilagođava njihovom razvoju i potrebama, umesto da se one prilagođavaju njemu. Verujem da je upravo to budućnost poslovnih nekretnina.

Zato najveći prostor za dalji rast vidimo u objektima koji prevazilaze tradicionalni koncept zakupa. Kompanije danas ne traže samo dobru lokaciju i kvalitetnu kancelariju, već prostor koji će im pomoći da privuku i zadrže zaposlene, racionalnije upravljaju troškovima i razvijaju svoje poslovanje. Kada zakupcima pružite takvu vrednost, dugoročni odnosi, visoka popunjenost i stabilni rezultati dolaze kao prirodna posledica.

**Koliko su održiva gradnja, LEED/BREEAM sertifikati i energetska efikasnost danas zaista odlučujući faktor prilikom zakupa ili kupovine nekretnina u Srbiji, a koliko je to tek dolazeći trend koji Delta već primenjuje u svim novim projektima?**

- Mislim da treba biti realan – održiva gradnja u Srbiji još uvek je više tema o kojoj se govori nego kriterijum koji presudno utiče na odluku o kupovini ili zakupu nekretnine. Zahtevi uglavnom dolaze od inostranih kompanija koje traže zakup u Srbiji. Iako se svest o njenom značaju postepeno razvija, pred nama je još dosta prostora za edukaciju tržišta i bolje razumevanje koristi koje ovakvi objekti donose, kako korisnicima, tako i životnoj sredini.

Upravo zato verujem da je odgovornost na nama, velikim investitorima, ali i drugim privrednim subjektima, da ne čekamo da održivost postane tržišni zahtev, već da sopstvenim primerom i ulaganjima menjamo postojeće standarde. Moramo biti svesni da su ekološki napredna rešenja u fazi izgradnje finansijski znatno zahtevnija, ali mi investicije ne posmatramo samo kroz početni trošak. Razmišljamo o tome koliko će objekat trošiti energije, kakve će uslove pružati korisnicima i kakvu će vrednost imati za deset, dvadeset ili trideset godina.

Zato u našim projektima održivost nije samo pitanje sertifikata, iako su međunarodni standardi poput LEED i BREEAM važni kao potvrda kvaliteta. Suština je u konkretnim rešenjima koja smanjuju potrošnju resursa, dugoročno optimizuju troškove i stvaraju kvalitetnije okruženje za život i rad. Delta Iron, koji razvijamo prema LEED Platinum standardima, dobar je primer koliko ozbiljno pristupamo tom pitanju, ali isti princip dugoročnog razmišljanja primenjujemo i u drugim projektima.

Verujem da će se u narednim godinama menjati i kriterijumi kupaca i zakupaca. Naš cilj je da taj proces ne prati-

## DUGOROČNA PERSPEKTIVA NAJVAŽNIJA ZA SEKTOR NEKRETNINA

**Koliko će najavljeni infrastrukturni projekti i EXPO 2027 uticati na cene, pravce širenja grada i nove investicione prilike u real estate sektoru?**

- Veliki međunarodni događaji poput EXPO 2027 svakako predstavljaju priliku za dodatnu promociju Beograda i Srbije na međunarodnom tržištu. Posebno očekujem pozitivan impuls za turizam, hotelijerstvo i ugostiteljstvo, što je i za našu industriju veoma značajno. Dolazak velikog broja međunarodnih posetilaca, poslovnih delegacija i kompanija prilika je da Beograd dodatno predstavi svoje potencijale kao turistička i poslovna destinacija.

Kada govorimo o tržištu nekretnina, infrastrukturna ulaganja mogu da utiču na atraktivnost pojedinih lokacija i otvore nove investicione mogućnosti. Ipak, ne bih unapred govorila o njihovom uticaju na cene, jer dugoročna vrednost nekretnina zavisi od mnogo više faktora.

Verujem da će se pravi efekti izložbe EXPO 2027 najbolje sagledati nakon završetka manifestacije, kroz ono što će ostati u trajnoj funkciji grada, njegovih stanovnika i privrede. Upravo ta dugoročna perspektiva najvažnija je za sektor nekretnina.



**MISLIM DA ĆE NAJVEĆA PROMENA BITI U NAČINU NA KOJI DEFINIŠEMO VREDNOST PROSTORA. DOM VIŠE NEĆE BITI POSMATRAN SAMO KROZ KVADRATURU I LOKACIJU, VEĆ I KROZ KVALITET ŽIVOTA KOJI OMOGUĆAVA. ISTO VAŽI I ZA POSLOVNE OBJEKTE, KOJI ĆE MORATI DA PONUDE MNOGO VIŠE OD RADNOG MESTA**

mo sa strane, već da svojim projektima doprinesemo da održiva gradnja u Srbiji od poželjne karakteristike postane očekivani standard.

**Kako ocenjujete trenutnu stabilnost i dinamiku domaćeg real estate tržišta? S jedne strane imamo visoku potražnju u određenim segmentima, a s druge oprez kupaca i investitora zbog globalnih ekonomskih kretanja. Gde se Srbija trenutno nalazi?**

- Tržište nekretnina u Srbiji danas je izuzetno dinamično, posebno kada govorimo o novogradnji. Gotovo da nema dela Beograda u kojem se ne razvijaju novi stambeni i poslovni projekti, a ponuda je raznovrsnija nego ikada. Istovremeno, tržišni pokazatelji potvrđuju značajnu aktivnost. Prema podacima Republičkog geodetskog zavoda, u prvom polugodištu ove godine vrednost prometa nepokretnosti porasla je za više od deset odsto u odnosu na isti period prošle godine.

Ipak, velika ponuda znači i veću konkurenciju, a kupci danas imaju više mogućnosti da uporede ono što dobijaju za svoj novac, zato verujem da će se razlika među projektima sve manje praviti samo na osnovu lokacije i cene kvadrata, a sve više na osnovu kvaliteta gradnje, reputacije investitora i celokupnog koncepta koji projekat donosi. Poverenje je posebno važno, jer kupovina nekretnine za većinu ljudi predstavlja jednu od najznačajnijih životnih investicija.

Naše iskustvo sa Delta Districtom pokazuje da na domaćem tržištu postoji interesovanje za koncepte koji su već prepoznati u velikim svetskim metropolama. Kupci su danas dobro informisani, poznaju međunarodne standarde i imaju vrlo jasna očekivanja. Ne kupuju samo kvadrate, već vrednuju kvalitet okruženja, sadržaje, usluge i dugoročnu vrednost nekretnine.

Globalne ekonomske okolnosti svakako zahtevaju oprez, ali verujem da je domaće tržište u fazi u kojoj se sve jasnije izdvajaju kvalitetni i dugoročno održivi projekti. Za investitore je to dodatna odgovornost, a za kupce prilika da budu zahtevniji. Upravo takvu konkurenciju vidim kao važan podsticaj za dalji razvoj našeg tržišta.

**Kakva su Vaša očekivanja od sektora nekretnina do kraja ove decenije?**

- Jedan od ključnih aspekata budućeg razvoja biće fleksibilnost objekata. Moramo već danas da razmišljamo o tome da objekti koje gradimo, nakon isteka svog prvobitnog životnog ciklusa, mogu da promene namenu – da se poslovni prostor pretvori u rezidencijalni ili obrnuto. Mogućnosti za rušenje objekata biće sve manje i upravo zato moramo već sada pametno da gradimo.

U rezidencijalnom segmentu očekujem dalji razvoj kompleksa mešovite namene, koji povezuju stanovanje, usluge, zelene površine i različite sadržaje za svakodnevni život. Istovremeno, u poslovnom segmentu vidim značajan prostor za rast savremenih, energetski efikasnih objekata. Kompanije će sve pažljivije procenjivati ne samo cenu zakupa, već i ukupne troškove korišćenja prostora, njegovu prilagodljivost i kvalitet radnog okruženja.

Treći važan pravac biće održivost. Verujem da će do kraja decenije energetska efikasnost postati mnogo značajniji faktor u proceni vrednosti nekretnine. Objekti koji danas možda zahtevaju veća početna ulaganja, ali dugoročno troše manje resursa i obezbeđuju bolje uslove korisnicima, imaće sve jasniju konkurentsku prednost.

Ipak, mislim da će najveća promena biti u načinu na koji definišemo vrednost prostora. Dom više neće biti posmatran samo kroz kvadraturu i lokaciju, već i kroz kvalitet života koji omogućava. Isto važi i za poslovne objekte, koji će morati da ponude mnogo više od radnog mesta. Za nas kao investitora to znači da danas moramo da donosimo odluke imajući u vidu potrebe tržišta 2030. godine, ali i ljudi koji će u tim prostorima živeti i raditi mnogo duže.

**Koliko je region fokus Vaše razvojne strategije u narednim godinama? Da li posmatrate nova tržišta u Jugoistočnoj Evropi ili je fokus primarno usmeren na maksimizaciju potencijala u Srbiji?**

- Region je svakako važan deo naše razvojne strategije i veoma aktivno sagledavamo nove investicione prilike. Mi već imamo snažno regionalno iskustvo – uspešno poslujemo u Sloveniji sa hotelom InterContinental Ljubljana, prisutni smo na tržištu Bugarske, kao i u segmentu šoping centara u regionu. To nam daje dobro poznavanje različitih tržišta, ali i sigurnost da možemo da razvijamo i upravljamo projektima po najvišim međunarodnim standardima.

Naše ambicije svakako prevazilaze granice Srbije i želimo da nastavimo da osvajamo nova tržišta. Ipak, za nas širenje nije cilj samo po sebi. Mnogo je važnije da na svako tržište donesemo relevantan koncept, prepoznamo njegove stvarne potrebe i razvijemo projekat koji će se prirodno uklopiti u naš portfolio, sa jasnom poslovnom ulogom i dugoročnom vrednošću.

Srbija ostaje naše važno investiciono uporište, posebno imajući u vidu obim projekata koje trenutno realizujemo, ali istovremeno vrlo pažljivo posmatramo prilike širom Jugoistočne Evrope. Verujem da je upravo spoj regionalnog iskustva, finansijske snage i sposobnosti da prepoznamo pravi koncept za pravo tržište naša najveća prednost u narednom periodu.

**MARKO ANDREJIĆ**



Delta Land, render



# SNEŽANA ČOKEŠA PR

AGENCIJA ZA RAČUNOVODSTVENE POSLOVE

KNJIGOVODSTVO
RAČUNOVODSTVO
REVIZIJA
PORESKO SAVETOVANJE

Ljermontova 1, Beograd, Voždovac
062 601 012, 064 111 3245
snezanacokesa@hotmail.com

Villa VERTIGO ★★★



Kružni put Kijevo 21i
Rakovica, 11090 Beograd
+381 (0)64 870 52 09

Borsko jezero bb
19210 Bor
+381 (0)30 48 25 00

www.vilavertigo.rs
vertigobeograd@yahoo.com

SPECIJALISTIČKA STOMATOLOŠKA ORDINACIJA ORALNE HIRURGIJE

Božić

RTG DIJAGNOSTIKA
KONZERVATIVNA STOMATOLOGIJA
PROTETIKA
ORALNA HIRURGIJA I IMPLANTOLOGIJA
ENDODONCIJA
ORTODONCIJA
PARODONTOLOGIJA
ESTETSKA STOMATOLOGIJA

Parobrodska 23 22000 Sremska Mitrovica
022/624232
bozicnenad@rocketmail.com
www.ordinacija-bozic.com





BOJAN VRAČEVIĆ, PREDSEDNIK UPRAVNOG ODBORA ASOCIJACIJE LIZING KOMPANIJA SRBIJE (ALCS)

# AUTONOMNA VOZILA SU OGROMNA PRILIKA ZA LIZING

**U TRENUTKU KADA SE GLOBALNA I DOMAĆA PRIVREDA SUOČAVAJU SA PROMENLJIVIM EKONOMSKIM OKOLNOSTIMA I SKUPLJIM KAPITALOM, PITANJE MODELA FINANSIRANJA POSTAJE JEDNO OD KLJUČNIH ZA OPSTANAK I DALJI RAZVOJ KOMPANIJA. LIZING SE U TAKVOM OKRUŽENJU IZDVAJA KAO INSTRUMENT KOJI PRIVREDNICIMA PRUŽA NEOPHODNU FLEKSIBILNOST I BRZINU U OBNAVLJANJU VOZNIH PARKOVA I MAŠINA. MEĐUTIM, UPRKOS STABILNOJ POZICIJI U NAŠEM FINANSIJSKOM SISTEMU, STVARNI POTENCIJAL OVE INDUSTRIJE TEK TREBA DA DOŽIVI SVOJU PUNU EKSPANZIJU I DOSTIGNE STANDARDE KAKVI VEĆ DUGO VAŽE U RAZVIJENIM EVROPSKIM EKONOMIJAMA**

Ključna konkurentska prednost lizinga u odnosu na klasične bankarske investicione kredite leži u njegovoj jednostavnosti i direktnoj povezanosti sa poslovanjem. Za razliku od kredita koji često zahtevaju obimne garancije i dodatna sredstva obezbeđenja, lizing nudi model u kome se otplata direktno usklađuje sa poslovanjem i stvaranjem nove vrednosti. Praktično, nabavljena oprema ili vozila otplaćuju same sebe tokom eksploatacije, što preduzećima omogućava da očuvaju sopstveni kapital i održe likvidnost čak i u uslovima konstantnih inflatornih pritisaka.

Pored tradicionalnog finansiranja privrede, najzanimljivija perspektiva i najveće prilike za lizing otvaraju se kroz tektonska pomeranja na tržištu mobilnosti. Ubrzani prelazak na električni pogon, dolazak novih svetskih brendova, ali i promena svesti korisnika gde posedovanje vozila ustupa mesto njegovom korišćenju, stavljaju lizing kompanije u sam centar ove tranzicije. Finansiranje pametne infrastrukture, fleksibilni modeli pretplate i dolazak autonomnih vozila predstavljaju novu eru u kojoj će lizing igrati glavnu ulogu.

O tome koliki je stvarni prostor za napredak ove industrije, zašto je lizing lakmus papir za opšte stanje privrede i kako će autonomna vozila promeniti finansiranje mobilnosti, za Biznis.rs govori Bojan Vračević, predsednik Upravnog odbora Asocijacije lizing kompanija Srbije (ALCS).

**Lizing tržište beleži konstantan rast i već dve godine vrednost ugovora prelazi milijardu evra godišnje. Koje su trenutno karakteristike domaćeg lizing tržišta?**

- Do sada je jedna od glavnih karakteristika lizing tržišta bio snažan dvocifreni rast svake godine. Ova godina je presedan pošto je tržište usporilo i stagnira u volumenu, a blago raste u broju ugovora. Verujem da će se trend rasta nastaviti i da će to ostati još nekoliko godina glavna karakteristika. Sem rasta, naše tržište odlikuje visoka konkurentnost pošto na njemu posluje veliki broj lizing kompanija i nijedna nema dominantan položaj (prvih pet kompanija ima 65 odsto tržišnog udela).

Ako analiziramo strukturu, vidimo da je više od četiri petine plasmana namenjeno finansiranju vozila, a samo oko 15 odsto opreme. Najveći broj klijenata su pravna lica i preduzetnici, 95 odsto svih lizing ugovora je sklopljeno sa njima, dok je samo pet procenata ugovoreno sa fizičkim licima.

**Procene pokazuju da postoji dodatni prostor da se ova vrednost udvostruči, od čega zavisi dalji napredak sektora?**

- Ukoliko uporedimo bilansu sumu svih lizing kompanija u Srbiji sa bilansnom sumom bankarskog sektora vidimo da ona čini samo oko tri odsto. Prosek u Evropi je između sedam i deset odsto, a takva je situacija i na nama sličnim i bliskim tržištima. Iz ovoga je jasno da prostor za snažan rast postoji.

Budući rast i korišćenje ovog potencijala zavisi pre svega od približavanja finansijskog i operativnog lizinga klijentima, kao i od fleksibilnosti i brzine odobravanja i realizacije. Svakako sa sazrevanjem tržišta raste i učešće lizinga u finansiranju vozila i opreme, naročito kod malih i srednjih preduzeća (MSP).

**Koje su prednosti lizinga nad bankarstvom, odnosno kreditom i da li se te prednosti pojačavaju, s obzirom na razvoj veštačke inteligencije i sve brži razvoj tehnologije?**

- Prednost je u jednostavnosti, fleksibilnosti i prilagođenosti tokova novca korišćenju predmeta i stvaranju dodatne vrednosti. Ove prednosti postaju još značajnije pošto brzi razvoj tehnologije upravo zahteva fleksibilne i brze načine finansiranja, što lizing nudi.

**Oko polovine vrednosti lizing ugovora otpada na putnička vozila, slede laka i komercijalna vozila, dok se tek svaki šesti ugovor odnosi na opremu i mašine, što je direktna investicija**

**DO SADA JE JEDNA OD GLAVNIH KARAKTERISTIKA LIZING TRŽIŠTA BIO SNAŽAN DVOCIFRENI RAST SVAKE GODINE. OVA GODINA JE PRESEDAN POŠTO JE TRŽIŠTE USPORILO I STAGNIRA U VOLUMENU, A BLAGO RASTE U BROJU UGOVORA. VERUJEM DA ĆE SE TREND RASTA NASTAVITI I DA ĆE TO OSTATI JOŠ NEKOLIKO GODINA GLAVNA KARAKTERISTIKA**

FOTO: **PRIVATNA ARHIVA**

**privrede u proizvodnju. Na koji način bi ovo učešće moglo da se poveća i zašto bi kompanije za ulaganje u ovaj vid poslovanja trebalo da daju prednost lizingu?**

- Lizing je najadekvatniji proizvod za finansiranje mašina i opreme jer podrazumeva novčani tok prilagođen upotrebnoj vrednosti opreme i stvaranju dodatne vrednosti. Jednostavno rečeno – mašina otplaćuje sebe, a angažovan je samo nominalno neophodni kapital. Uz to, procedura je relativno jednostavna i ne zahteva dodatna sredstva obezbeđenja. Kamatne stope su konkurentne onima za investicione kredite. Na kraju, lizing kompanije imaju znanja o opremi i razumevanje tehnološkog procesa i rizika, te im je lakše da odobre ovakve plasmane.

## VELIKI IZAZOV, ALI I OGROMNA PRILIKA ZA LIZING INDUSTRIJU

**Kako na sektor lizinga u Srbiji utiču promene koje se dešavaju na tržištu mobilnosti i sve veće učešće električnih i hibridnih vozila, kao i rast učešća vozila kineskih proizvođača? Sa druge strane, čini se da ovde postoje prilični izazovi sa izgradnjom mreže punjača i proizvodnjom električne energije iz zelenih izvora, što su preduslovi. Kako se to sve uklapa u strategiju lizing kompanija?**

- Značajne promene koje se dešavaju u automobilskoj industriji, a rekao bih i promena čitavog koncepta mobilnosti, veliki su izazov, ali i ogromna prilika za lizing industriju. Dinamičan prelazak sa motora sa unutrašnjim sagorevanjem na delimični ili potpuni pogon na električnu energiju nameće lizing kompanijama potrebu za prilagođavanjem čitavog modela finansiranja, ali i brzo sticanje znanja o novim vozilima i promenama njihove vrednosti tokom perioda eksploatacije.

Uz to ide i neophodnost da se finansijski podrži razvoj infrastrukture, a na kraju se zahteva inventivnost koja omogućava daleko veću fleksibilnost u modelu korišćenja vozila. Odmičemo se od individualnog posedovanja vozila ka različitim oblicima individualnog ili deljenog korišćenja. Na kraju nas čeka i izazov finansiranja flota vozila sa autonomnim pogonom. Puno nepoznanica i zahteva, ali svakako jedna velika prilika za čitavu industriju.

**Strane direktne investicije u poslednje vreme se smanjuju, a bez ulaganja nema ni nabavke svega što lizing pokriva. Da li lizing industrija oseća ovaj pad i da li može podsticajno da deluje na to da se podstaknu domaći izvori ulaganja i privatne investicije?**

- Činjenica je da je lizing odličan lakmus za opšte stanje privrede i dobra najava ekonomskog ciklusa. Otuda svakako osećamo smanjenje stranih direktnih investicija i negativne efekte koje njihovo smanjenje ima na privredu. Ipak, pošto one nisu jedini, niti presudan činilac ukupne investicione aktivnosti, njihovo smanjenje nije izazvalo dramatične promene na tržištu. Lizing svojom usmerenošću na osnovna sredstva i nešto lakšim pristupom kapitalu olakšava našim kompanijama da investiraju i podižu produktivnost i efikasnost.

**Privrednici razmišljaju u tabelama i njihovi planovi su u prihodima i troškovima. Kako u tom smislu izgleda poređenje lizinga i kredita, s obzirom na to da novac postaje skuplji, a inflatorni pritisci su konstantni?**

- Lizing i investicioni kredit su po pitanju troškova uporedivi i kamatne stope su slične. Prednost lizinga je što je tok novca prilagođen predmetu investicije, pa je sa tog aspekta lizing nešto povoljniji u odnosu na kredit. Ova prednost je dodatno značajnija u periodu inflatornih pritisaka i kolebanja cena. Jako je važno za investicione projekte imati prilagođenu, jasnu i izvesnu dinamiku otplate i troškova.

**Kako ocenjujete opšti zakonski i regulatorni okvir u kojem poslujete? Da li postoje neki podsticaji ili programi koje bi država ili neke druge institucije mogle da pokrenu kako bi se tržište brže razvijalo?**

- O postojećem zakonskom i regulatornom okviru najbolje govori dinamičan razvoj lizing industrije i tržišta prethodnih godina. Kao priliku za dalje unapređenje pre svega vidim neophodnost da se postojeći propisi i regulative dosledno poštuju i sprovode, na primer, pravilnici o tehničkoj ispravnosti vozila i prateći standardi.

Treba raditi dodatno na podsticaju za razvoj infrastrukture vezane za vozila sa pogonom na električnu energiju, a možda i poreskom politikom podstaći nabavku novih vozila koja su troškovno i energetski efikasnija.

**Ako se uporedimo sa najbližim regionom koji je u Evropskoj uniji, koje su to lekcije koje bi trebalo još da savladamo?**

- U znanju i načinu rada mi ne zaostajemo puno za zemljama regiona koje su u Evropskoj uniji. Većina lizing kompanija koje posluju u Srbiji je deo međunarodnih grupacija i prisutan je prenos znanja i visokih standarda poslovanja i na naše tržište. Ono što nam fali su mogućnosti koje članstvo jedne zemlje u EU pruža tržištu i preduzećima i građanima.

**Učešće lizinga na tržištu nekretnina je simbolično, zbog čega taj segment nikada nije zaživeo kod nas i može li se to promeniti?**

- Finansiranje nekretnina putem lizinga nije ni u Evropi dominantno ili značajno. Rekao bih da je to više jedan 'niša proizvod' namenjen uskom krugu pravnih lica koja korišćenjem lizinga mogu da aktiviraju sredstva 'zarobljena' u nekretninama i upotrebe ih za poslovanje i generisanje dodatne vrednosti.

Na razvoj ovog proizvoda nepovoljno je uticalo i njegovo prebrzo uvođenje pred krizu 2008/2009. godine. Tokom krize je stekao negativne reference, kako kod klijenata tako i kod lizing kompanija. Ne očekujem ogroman rast zastupljenosti ovog vida finansiranja u budućnosti, ali sam siguran da će on biti prisutan za kompanije kojima je potreban i koristan.

**Gde vidite najveći prostor za rast, a gde vidite tržište za pet do deset godina?**

- Najveći prostor za rast vidim u dramatičnoj promeni modela mobilnosti, čemu svedočimo svakog dana. Promena modela iz vlasništva ka ra-



**LIZING JE NAJADEKVATNIJI PROIZVOD ZA FINANSIRANJE MAŠINA I OPREME JER PODRAZUMEVA NOVČANI TOK PRILAGOĐEN UPOTREBNOJ VREDNOSTI OPREME I STVARANJU DODATNE VREDNOSTI. JEDNOSTAVNO REČENO – MAŠINA OTPLAĆUJE SEBE, A ANGAŽOVAN JE SAMO NOMINALNO NEOPHODNI KAPITAL. UZ TO, PROCEDURA JE RELATIVNO JEDNOSTAVNA I NE ZAHTEVAJU SE DODATNA SREDSTVA OBEZBEĐENJA. KAMATNE STOPE SU KONKURENTNE ONIMA ZA INVESTICIONE KREDITE**

zličitim oblicima korišćenja vozila pruža lizing kompanijama ogromnu mogućnost da budu značajan deo budućnosti i buduće mobilnosti upravo na osnovu suštine lizinga – fleksibilnost i prilagođenost novčanih tokova korišćenju predmeta i stvaranju dodatne vrednosti.

Lizing je najbolji način da svi mi dobijemo najadekvatniji način korišćenja vozila i model mobilnosti koji je najbolje prilagođen individualnim potrebama. U bliskoj budućnosti vidim ogromnu flotu vozila sa autonomnim pogonom koja nas prevoze maksimalno efikasno, a finansirana su putem lizinga.

**Kada bi Vas neko pitao koje su to tri stvari koje moraju da se promene i to pod hitno, šta bi to bilo?**

- Samo jedna stvar – treba da prihvatimo da je promena neizbežna i da krenemo od sebe.

**JELENA STJEPANOVIĆ**


msc

STEVICA ČARAPIĆ, REGIONALNI DIREKTOR KOMPANIJE MSC (MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY)

# RAZVOJ INTERMODALNOG TRANSPORTA JE IMPERATIV MODERNE LOGISTIKE

**SVEDOČIMO RASTU OBIMA POSLOVANJA, PRVENSTVENO U RUDARSKOJ INDUSTRIJI, ALI I U AUTOMOBILSKOM SEKTORU, PREHRAMBENOJ I INDUSTRIJI HEMIKALIJA. OVE GRANE IMAJU ZNAČAJAN POTENCIJAL JER RASPOLAŽU PROIZVODIMA TRAŽENIM NA MEĐUNARODNIM TRŽIŠTIMA I SVE VIŠE PREPOZNAJU PREDNOSTI POUZDANIH KONTEJNERSKIH I INTERMODALNIH REŠENJA. DODATNI PROSTOR ZA RAST POSTOJI KOD TERETA KOJI SU SE TRADICIONALNO PREVOZILI U RASUTOM STANJU, A MOGU SE USPEŠNO KONTEJNERIZOVATI**

MSC danas ima vodeću poziciju u kontejnerskom transportu na tržištima Srbije, Crne Gore i Severne Makedonije. Takva pozicija rezultat je kompletnog regionalnog pokrića našim servisima, snažne povezanosti sa ključnim lukama i razvijenih intermodalnih rešenja koja pomorski prevoz efikasno povezuju sa železničkim i drumskim transportom. Jednako važna je sposobnost da usluge prilagodimo konkretnim potrebama svakog klijenta – od izbora optimalne rute i terminala do organizacije pouzdanog transporta „od vrata do vrata“.

Naš cilj nije samo da ponudimo kapacitet, već da budemo dugoročan logistički partner koji klijentima omogućava veću predvidivost, fleksibilnost i konkurentnost, ocenjuje Stevica Čarapić, regionalni direktor kompanije MSC (Mediterranean Shipping Company).

U intervjuu za Biznis.rs on govori o planovima za dalju optimizaciju ruta, ključnim investicijama kompanije u regionu i globalnim izazovima koji utiču na međunarodne lance snabdevanja, kao i o aktuelnim trgovinskim trendovima u Srbiji i okruženju.

**Razvoj intermodalnog transporta i suvih luka (intermodalnih terminala) postao je imperativ moderne logistike. Na koji način MSC povezuje luke u regionu (poput Rijeke, Bara, Soluna i Pireja) sa unutrašnjošću i kakvi su planovi za dalju optimizaciju ovih ruta?**

- Razvoj intermodalnog transporta jeste imperativ ne samo moderne logistike već i efikasnog, pouzdanog i održivog otpremanja pošiljaka. MSC povezuje tržišta regiona sa lukama Rijeka, Bar, Koper, Ploče, Drač, Solun i Pirej kroz kombinaciju železničkih i drumskih rešenja, birajući pravac u skladu sa potrebama klijenta, raspoloživim kapacitetima i tranzitnim vremenom. Fleksibilni smo u saradnji sa železničkim operatorima i svim relevantnim terminalima u regionu, što nam omogućava da za svakog klijenta kreiramo optimalno rešenje. Posebno smo posvećeni otvaranju novih železničkih koridora kako bismo uspešno upravljali rastućim obimom poslovanja i ponudili alternativu u periodima hroničnog zagušenja postojećih pravaca. Time povećavamo otpornost lanaca snabdevanja i smanjujemo zavisnost od samo jedne rute.

**Koje ključne investicije MSC planira ili već realizuje na regionalnom nivou – bilo da je reč o širenju logističkih kapaciteta, uvođenju digitalnih rešenja (poput elektronskog teretnog lista - eBL) ili modernizaciji flote i opreme?**

- Naš regionalni fokus obuhvata tri međusobno povezana pravca: digitalizaciju, razvoj kopnene logistike i dalju kontejnerizaciju robnih tokova koji su se tradicionalno prevozili u rasutom stanju. Digitalna rešenja, uključujući elektronsku dokumentaciju poput eBL-a, ubrzavaju razmenu podataka, povećavaju transparentnost i smanjuju administrativno opterećenje. Istovremeno razvijamo intermodalne kapacitete i mrežu pouzdanih kopnenih veza kako bismo pomorsku uslugu približili proizvodnim i distributivnim centrima u unutrašnjosti. Poseban potencijal vidimo u kontejnerizaciji robe koja se do sada otpremala konvencionalno ili u rasutom stanju, jer ona donosi bolju zaštitu tereta, lakše planiranje i pristup široj globalnoj mreži odredišta.

**Sektor logistike i pomorskog prevoza poslednjih godina prolazi kroz izuzetno turbulentan period (geopolitička previranja, kriza na Crvenom moru, promena tranzitnih vremena). Kako se ti globalni izazovi odražavaju na lance snabdevanja u našem regionu?**

## DEKARBONIZACIJA KAO TREND I OBAVEZA

**Dekarbonizacija transporta i prelazak na alternativna goriva su u fokusu svetske pomorske industrije. Koliko su privrede Srbije i regiona spremne da prate ove „zelene” standarde i šta MSC preduzima po tom pitanju na lokalnom nivou?**

- Dekarbonizacija je istovremeno tekući trend i obaveza svih učesnika u lancu snabdevanja. Kompanije se postepeno prilagođavaju regulatornim zahtevima, novim tehnologijama i sve jasnijim očekivanjima tržišta. MSC na globalnom nivou ulaže u efikasniju flotu, alternativna goriva i operativna rešenja usmerena na smanjenje emisija, dok na lokalnom nivou doprinosimo razvojem intermodalnog transporta i većim oslanjanjem na železnicu gde god je to operativno opravdano. Posebno nas ohrabruje što sve više klijenata sistemsku posvećenost dekarbonizaciji postavlja kao važan kriterijum, pa i preduslov za saradnju. To pokazuje da održivost postaje sastavni deo poslovnih odluka, a ne samo deklarativni cilj.

FOTO: **GORAN ZLATKOVIĆ**




MSC Koper

- Globalni poremećaji neposredno utiču i na naš region kroz duža tranzitna vremena, promene plovidbenih ruta, povremena zagušenja luka i neravnomernu raspoloživost opreme. U takvim okolnostima najvažniji su pravovremeno planiranje, transparentna komunikacija i postojanje alternativnih logističkih pravaca. Široka MSC mreža i regionalno prisustvo omogućavaju nam da brzo prilagođavamo rešenja, kombinujemo različite luke i kopnene koridore i klijentima pružimo što veći kontinuitet i predvidivost. Potpuno uklanjanje rizika nije moguće, ali se njegov uticaj može znatno umanjiti fleksibilnim upravljanjem rutama, kapacitetima i rokovima.

**Stabilnost i predvidivost troškova transporta su ključni za uvoznike i izvoznike. Kakva su Vaša očekivanja u pogledu kretanja cena vozarina i dostupnosti kapaciteta u narednom periodu?**

- Kretanje vozarina i dostupnost kapaciteta zavisiće od razvoja geopolitičkih prilika, stabilnosti ključnih pomorskih pravaca, nivoa tražnje i zagušenja u lukama i na kopnenim koridorima. Zbog toga je teško očekivati potpuno linearan




**GLOBALNI POREMEĆAJI NEPOSREDNO UTIČU I NA NAŠ REGION KROZ DUŽA TRANZITNA VREMENA, PROMENE PLOVIDBENIH RUTA, POVREMENA ZAGUŠENJA LUKA I NERAVNOMERNU RASPOLOŽIVOST OPREME. U TAKVIM OKOLNOSTIMA NAJVAŽNIJI SU PRAVOVREMENO PLANIRANJE, TRANSPARENTNA KOMUNIKACIJA I POSTOJANJE ALTERNATIVNIH LOGISTIČKIH PRAVACA. ŠIROKA MSC MREŽA I REGIONALNO PRISUSTVO OMOGUĆAVAJU NAM DA BRZO PRILAGOĐAVAMO REŠENJA, KOMBINUJEMO RAZLIČITE LUKE I KOPNENE KORIDORE I KLIJENTIMA PRUŽIMO ŠTO VEĆI KONTINUITET I PREDVIDIVOST**

razvoj tržišta. Naš prioritet je da klijentima obezbedimo kontinuitet usluge, pravovremene informacije i dovoljno opcija za planiranje. Rana rezervacija, realno planiranje rokova i kombinovanje više ulaznih i izlaznih pravaca ostaju najbolji način da se ublaže kratkoročne oscilacije. MSC će nastaviti da prilagođava kapacitete i intermodalna rešenja tržišnim potrebama, uz fokus na pouzdanost i dugoročnu održivost usluge.

**Kakvi su, iz Vaše perspektive, trenutni trendovi u uvozu i izvozu u Srbiju i komšiluku? Koje privredne grane iz regiona pokazuju najveći potencijal za izvoz na globalna tržišta?**

- Svedočimo rastu obima poslovanja, prvenstveno u rudarskoj industriji, ali i u automobilskom sektoru, prehrambenoj industriji i industriji hemikalija. Ove grane imaju značajan potencijal jer raspolažu proizvodima traženim na međunarodnim tržištima i sve više prepoznaju prednosti pouzdanih kontejnerskih i intermodalnih rešenja. Dodatni prostor za rast postoji kod tereta koji su se tradicionalno prevozili u rasutom stanju, a mogu se uspešno kontejnerizovati. Očekujemo nastavak pozitivnog trenda, uz uslov da logistička infrastruktura, administrativne procedure i raspoloživi kapaciteti prate potrebe izvoznika i nove investicione cikluse u regionu.

**Regionalne inicijative i ubrzanje carinskih procedura na graničnim prelazima često se navode kao usko grlo privrede. Koji su najveći administrativni i infrastrukturni izazovi sa kojima se Vaši klijenti susreću na terenu?**

- Za efikasniji razvoj međunarodne trgovine ključni su pojednostavljenje i digitalizacija administrativnih i carinskih procedura, brža realizacija kapitalnih infrastrukturnih projekata i veći stepen administrativne integracije sa tržištem Evropske unije. Klijenti se i dalje suočavaju sa različitim procedurama, čekanjima na granicama, ograničenjima železničke infrastrukture i zagušenjem pojedinih terminala i koridora. Veća interoperabilnost sistema, razmena podataka u realnom vremenu i usklađeniji rad nadležnih institucija skratili bi tranzitna vremena i povećali predvidivost. Istovremeno, ulaganja u železničke pravce, terminale i granične kapacitete moraju se sprovoditi brže kako bi infrastruktura mogla da podrži rast trgovine.

**S obzirom na to da pokrivate i tržište Crne Gore, kako vidite trenutni značaj i potencijal luka u okruženju, pre svega Luke Bar i železničkog koridora Bar-Beograd, u poređenju sa alternativnim pravcima?**

- Luka Bar i železnički koridor Bar-Beograd imaju strateški značaj za Crnu Goru, Srbiju i šire zaleđe. Njihova ključna prednost je geografska blizina i mogućnost da pruže dodatnu, komplementarnu vezu sa globalnim tržištima. Pun potencijal ovog pravca zavisi od pouzdanosti železničke infrastrukture, brzine pretovara, raspoloživosti kapaciteta i ukupne konkurentnosti tranzitnog vremena i troškova. Ne posmatramo regionalne luke kao međusobno isključive alternative, već kao mrežu opcija. Za klijente je najvažnije da imaju više funkcionalnih pravaca, jer to povećava fleksibilnost i otpornost lanca snabdevanja. Dalja modernizacija koridora Bar-Beograd mogla bi značajno da ojača ulogu Luke Bar u regionalnoj logistici.

**MARKO ANDREJIĆ**



OGNJAN PANTIĆ, STRUČNJAK ZA ENERGETSKU TRANZICIJU BEOGRADSKE OTVORENE ŠKOLE

# RAZVOJ KAPACITETA OIE PO RECEPTU EVROPSKE UNIJE

**ZAKON O KORIŠĆENJU OBNOVLJIVIH IZVORA ENERGIJE USPEŠNO SE PRIMENJUJE VEĆ PET GODINA I ZA TO VREME SRBIJA JE DOBILA BROJNE KAPACITETE, PRE SVEGA U SOLARNIM I VETROELEKTRANAMA. DALJI RAZVOJ OPREDELIĆE ODREĐENE ZAKONSKE IZMENE I NOVI KONCEPTI, ALI I MOGUĆNOST MREŽE DA PRIMI SVE NOVE KORISNIKE**

Srbija se u procesu priključenja Evropskoj uniji nalazi pred novim talasom izmena energetskog zakonodavstva. Prethodna vlada je započela, a nova će vrlo verovatno nastaviti prilagođavanje nacionalnog normativnog okvira u pravcu prenošenja evropske direktive RED III, koja donosi jedan potpuno novi institut – takozvane zone ubrzanog razvoja obnovljivih izvora energije (OIE). Vlada u prethodnom mandatu je kroz Polazne osnove za izradu Nacrta zakona o izmenama i dopunama Zakona o korišćenju OIE predvidela ovaj koncept, čiji je osnovni cilj da se unapred identifikuju područja gde je uticaj na životnu sredinu minimalan i da se na njima skrate i pojednostave administrativne procedure za izgradnju solarnih elektrana i vetroparkova.

Međutim, dok evropska praksa podrazumeva da skraćivanju procedura prethodi obimno prostorno, ekološko i energetsko mapiranje od strane države, u domaćoj javnosti otvara se pitanje da li naša administracija i mreža imaju kapacitete za primenu ovog instrumenta. Takođe, postavlja se pitanje kako ublažiti kontradiktornost činjenice da se s jedne strane najavljuje ubrzanje, dok se s druge strane odlažu studije priključenja za varijabilne OIE do 2029. godine.

Šta donosi RED III direktiva, koji su sistemski rizici i kakav bi pristup za Srbiju u uključivanju ovih novih propisa bio najbolji za Biznis.rs govori Ognjan Pantić, stručnjak za energetsku tranziciju iz Beogradske otvorene škole (BOŠ).

**U Srbiji se prvi put srećemo za konceptom zona ubrzanog razvoja OIE i to u momentu kada se čini da se po tom pitanju ovde stvari usporavaju. Šta tačno Direktiva EU propisuje, na koji način bi se ona transponovala u naše zakonodavstvo i imamo li mi resurse da to primenimo?**

- Direktiva EU 2023/2413, poznata kao RED III, uvodi koncept zona ubrzanog razvoja obnovljivih izvora energije. To su područja koja država unapred identifikuje kao pogodna za razvoj određenih OIE projekata, jer je prethodno provereno da na tim lokacijama postoje manji rizici po životnu sredinu, prirodu, vode, lokalne zajednice i druge javne interese.

Važno je naglasiti da ideja Direktive nije da se procedure skrate za sve projekte i na svim lokacijama. Ubrzanje je moguće tek kada država unapred uradi domaći zadatak: prikupi podatke, sprovede prostorno, energetsko i ekološko mapiranje, uključi javnost i proceni gde je razvoj obnovljivih izvora zaista najpogodniji. Zone ubrzanog razvoja zato nisu zamena za planiranje, već rezultat dobrog planiranja.

Formalno, ovaj koncept se može uvesti kroz izmene Zakona o korišćenju obnovljivih izvora energije, ali njegova primena ne zavisi samo od tog zakona. Potrebno je povezati prostorno i urbanističko planiranje, zaštitu prirode i voda, procene uticaja, javno učešće, priključenje na mrežu i planiranje razvoja prenosnog i distributivnog sistema.

Zato bi najbolje rešenje za Srbiju bilo fazno uvođenje: prvo metodologija, podaci i jačanje kapaciteta, zatim ograničen broj pilot-područja, pre svega na već izgrađenim i degradiranim površinama kao što su krovovi, javni objekti, industrijski kompleksi, parking prostori, braunfild lokacije, deponije i površinski kopovi. Pravo ubrzanje ne dolazi iz slabije kontrole, već iz boljeg planiranja.

**Šta bi ovakav način određivanja lokacija konkretno značio za investitore?**

- Za investitore i poslovni sektor dobro određene zone mogu da znače više predvidivosti, manje rizika i kraće procedure. Problem nastaje ako se institut prenese samo formalno, bez jasnih kriterijuma, podataka i kapaciteta. Tada investitor može dobiti zonu na papiru, ali ne i predvidiv i siguran put do realizacije projekta.

**Šta su zone ubrzanog razvoja OIE?**

- Koncept zona ubrzanog razvoja znači da država unapred određuje područja na kojima razvoj obnovljivih izvora energije ima najviše smisla iz energetskog, prostornog, ekonomskog i ekološkog ugla. To nisu zone u kojima ne važe pravila, već zone u kojima se pravila primenjuju ranije i kvalitetnije, kroz planiranje.

Država bi unapred trebalo da odgovori na nekoliko pitanja: gde ima obnovljivog potencijala, gde su manji rizici po prirodu i lokalne zajednice, gde postoji ili se može obezbediti priključenje na mrežu i gde razvoj projekata može doneti najveću korist. Tek kada se ti podaci ukrste, neko područje može biti kandidat za zonu ubrzanog razvoja.

Za poslovnu zajednicu to je važno zato što smanjuje neizvesnost. Investitor ne razmatra samo trajanje procedure, već i rizik da lokacija bude sporna, da se pojavi ekološki konflikt, da lokalna zajednica bude protiv ili da priključenje ne bude moguće. Dobro mapiranje daje jasniju sliku gde je projekat realno izvodljiv.

**Kako je sama EU primenila ovaj koncept?**

- U EU je ovaj koncept još uvek relativno nov. Mnoge države članice su u fazi transpozicije, pripreme metodologija i

FOTO: **PRIVATNA ARHIVA**

prvih primera primene, pa Srbija ne bi trebalo da polazi od toga da postoji gotov model koji može samo da prepiše. Korisnije je pratiti evropska iskustva i pažljivo ih prilagoditi domaćem sistemu.

U EU ovaj koncept počiva na pretpostavci da država već ima dovoljno dobre podatke o prostoru: gde su zaštićena i ekološki osetljiva područja, važna staništa, migratorni koridori, vodna tela, infrastrukturna ograničenja i prostori koji su već izgrađeni ili degradirani. Tek kada se ti podaci ukrste, može se odgovorno reći da je neko područje pogodno za ubrzani razvoj OIE.

Ako se dobro primene, zone mogu doneti korist svima: investitorima veću pravnu sigurnost, državi planski razvoj OIE, lokalnim zajednicama ranije uključivanje, a zaštiti prirode usmeravanje projekata ka manje osetljivim ili već degradiranim lokacijama. Ako se uvedu bez podataka, kriterijuma, veze sa mrežom i javnog učešća, mogu otvoriti nove konflikte umesto da ih smanje.

**Uvođenje zona ubrzanog razvoja pretpostavlja da postoje brojni preduslovi koji se ne tiču samo područja energetike, već i prostornog planiranja, zaštite životne sredine i biodiverziteta. Kako po tom pitanju stojimo u Srbiji?**

- Zone ubrzanog razvoja nisu samo energetski institut. One povezuju energetiku, prostorno planiranje, zaštitu prirode i voda, procene uticaja, lokalni razvoj, elektroenergetsku mrežu i učešće javnosti. Ako se taj širi sistem ne uredi, zone mogu biti uvedene formalno, ali bez stvarnog efekta na brže i sigurnije investicije.

U Srbiji ti preduslovi još nisu dovoljno razvijeni. Nije završeno uspostavljanje Natura 2000 mreže, ekološka mreža nije dovoljno precizno određena, nisu dovoljno razvijene procedure kojima se unapred proverava da li planovi i projekti mogu negativno uticati na ekološki važna područja, odnosno postupak ocene prihvatljivosti, a prostorni planovi često ne odražavaju savremene ciljeve klimatske politike, zaštite biodiverziteta i energetske tranzicije.

Iz poslovnog ugla, investitoru nije dovoljno da zakon kaže da postoji zona ubrzanog razvoja. Potrebna mu je lokacija na kojoj su pravila jasna, podaci dostupni, prostorni status rešen, rizici unapred procenjeni, javnost uključena na vreme, a priključenje realno moguće, zato bi u Srbiji trebalo krenuti od metodologije, a ne od samog proglašavanja zona. Prvo, treba definisati koji se podaci koriste, ko ih prikuplja i proverava, kako se procenjuje ekološka osetljivost, kako se proveravaju mrežni kapaciteti i kako se uključuju lokalne zajednice. Zatim treba testirati ograničen broj pilot-područja, pre svega na već izgrađenim i degradiranim lokacijama, pa tek nakon evaluacije ići u širu primenu.

**Trenutna situacija u Srbiji je takva da je nedavnim odlukama države dodatno stopiran razvoj OIE zbog toga što postoje brojni kapaciteti koji čekaju na priključenje i bojazan da li će prenosna mreža moći sve to da izdrži. Deluje prilično kontradiktorno da u tom kontekstu govorimo o zonama ubrzanog razvoja?**

- Da, na prvi pogled deluje kontradiktorno. S jedne strane, država govori o ubrzanju razvoja obnovljivih izvora energije i uvodi koncept zona ubrzanog razvoja. S druge strane, za nove projekte iz varijabilnih OIE praktično se odlaže jedan od ključnih koraka za realizaciju projekta, izrada studije priključenja, do 2029. godine. Za investitore je to snažan signal jer bez jasnog puta do priključenja nema ni realne realizacije projekta.

Stručna i poslovna javnost uglavnom ne spori da mreža ima ograničenja. Integracija velikog broja solarnih i vetro projekata zahteva ozbiljno planiranje

## JASNO PROPISATI OSNOVNE ELEMENTE SISTEMA

**Prethodna vlada radila je na izmenama Zakona o korišćenju OIE, a pretpostavka je da će nova vlada nastaviti u istom pravcu. Na šta u tom procesu treba konkretno obratiti pažnju i koji su najveći rizici?**

- Srbija treba da ubrza razvoj obnovljivih izvora energije i da smanji administrativne prepreke za projekte koji su dobro planirani, izvodljivi i društveno prihvatljivi. Međutim, upravo zato je važno da se ovaj institut ne preuzme samo formalno, već da se pažljivo uredi način njegove primene.

Prvi rizik koji vidimo jeste da se zone ubrzanog razvoja razumeju samo kao mehanizam za skraćivanje rokova. RED III ne polazi od ideje da se procedure pojednostave za sve projekte i sve lokacije, već od toga da država unapred uradi ozbiljno mapiranje prostora i utvrdi gde su obnovljivi izvori najpogodniji. Ako se taj pripremni posao preskoči, ubrzanje može proizvesti suprotan efekat: više konflikata, žalbi, nepoverenja lokalnih zajednica i pravne nesigurnosti.

Drugi rizik je da se zone odrede bez dovoljno jasne veze sa prostornim planiranjem, zaštitom prirode i zaštitom voda. U Srbiji još uvek nisu u potpunosti razvijeni svi preduslovi koji su važni za ovakav sistem: precizni i javno dostupni podaci o ekološki osetljivim područjima, jasne procedure za procenu uticaja na prirodu, usklađivanje sa prostornim planovima i metodologija za procenu pogodnosti lokacija, zato bi bilo problematično ako bi Nacrt dao široko ovlašćenje za određivanje zona, a ključne kriterijume ostavio nedovoljno definisanim.

Treći rizik odnosi se na elektroenergetsku mrežu. Zone ubrzanog razvoja imaju smisla samo ako su povezane sa realnim mogućnostima priključenja. Ako se neka lokacija označi kao pogodna za ubrzani razvoj OIE, a istovremeno nije jasno da li postoji kapacitet mreže, kada će priključenje biti moguće i pod kojim uslovima, onda ta zona ne donosi stvarnu predvidivost. Investitor može dobiti „ubrzanu zonu“ na papiru, ali ne i realan put do izgradnje i puštanja projekta u rad.

Četvrti rizik je nedovoljno učešće javnosti. Ako se javnost uključi tek kada se pojavi konkretan projekat, tada je već kasno za ozbiljnu raspravu o tome da li je neko područje zaista pogodno. Upravo kod zona ubrzanog razvoja javnost mora biti uključena ranije, u fazi planiranja i mapiranja, jer se tada odlučuje gde će razvoj OIE biti usmeravan u narednim godinama.

Zato bi u samom Nacrtu zakona bilo važno da se jasno propišu osnovni elementi sistema: ko određuje zone, na osnovu kojih kriterijuma, koje podatke koristi, kako se proveravaju ekološki rizici i mrežni kapaciteti, kako se uključuju lokalne zajednice i kako se obrazlaže odluka da neko područje jeste ili nije pogodno za ubrzani razvoj. Poseban prioritet trebalo bi dati već izgrađenim i degradiranim površinama, kao što su krovovi, javni objekti, industrijske zone, parking prostori, braunfild lokacije, deponije i površinski kopovi.



FOTO-MAGNIFIC

mreže, ulaganja u prenosni i distributivni sistem, balansiranje, skladištenje i fleksibilnost. Glavna kritika je, međutim, da odlaganje studija priključenja do 2029. deluje kao preširoka i preduga mera, koja odlaže novi investicioni ciklus umesto da rešava uzrok problema.

Zato zone ubrzanog razvoja ne mogu biti samo pitanje dozvola ili prostornog planiranja. Ako neko područje proglasite pogodnim za ubrzani razvoj OIE, ali na toj lokaciji nema mogućnosti priključenja ili nije jasno kada će mreža biti spremna, onda ta zona ne donosi stvarno ubrzanje. Projekat može biti ubrzan na papiru, ali i dalje ne može da bude izgrađen i pušten u rad.

Iz poslovnog ugla, investitor mora da zna da li projekat može da se priključi, u kom roku, pod kojim uslovima i uz koje troškove. Ako toga nema, zona ne smanjuje investicioni rizik, već stvara dodatnu neizvesnost, što je posebno važno za finansiranje, zato zone ubrzanog razvoja moraju biti direktno povezane sa planiranjem prenosne i distributivne mreže. Njihov smisao je da ukrste tri stvari: gde je pogodan prostor, gde su ekološki i društveni rizici manji i gde elektroenergetski sistem može da prihvati nove kapacitete. Ubrzanje ne može da se desi samo u zakonodavstvu, mora da se desi i u mreži, administraciji i planiranju sistema.

**Kakvi su kapaciteti naših institucija da primene donete zakone? Na koji način bismo mogli da osiguramo da će se usvojeno i primeniti, s obzirom na to da obim novih propisa drastično raste, a kapaciteti državne uprave deluju sve manji?**

- To je jedno od najvažnijih pitanja, ne samo u energetici. Srbija često nema problem samo u tome da usvoji zakon, već da obezbedi uslove da se zakon zaista primeni. Novi propisi uvode sve složenije institute, ali ih ne prate uvek ljudi, budžeti, podaci, digitalni alati, jasne procedure i odgovornost institucija.

Kod zona ubrzanog razvoja to je posebno vidljivo. Nije dovoljno da ih zakon pomene. Neko mora da prikupi podatke, izradi metodologiju, uključi lokalne samouprave, proveri prostorne i ekološke uslove, uskladi ih sa mrežom, sprovede konsultacije i objavi odluke na način koji je razumljiv javnosti i predvidiv investitorima.

Zato bi svaki novi zakon trebalo da prati realan plan primene: koja institucija je nadležna, koliko ljudi joj je potrebno, koji podaci se koriste, koji podzakonski akti moraju da se donesu, koji su rokovi, kako se meri uspeh i šta se dešava ako se rokovi ne poštuju. Za poslovnu zajednicu to je ključno jer investitorima, bankama, izvođačima i lokalnim samoupravama najviše znači predvidivost.

Korisno bi bilo razmotriti i uvođenje regulatornih testnih područja, odnosno regulatornih testnih okruženja (sandbox). To znači da se nova rešenja ne uvode odmah za ceo sistem, već se prvo testiraju u ograničenom obimu, na izabranim lokacijama i pod nadzorom nadležnih institucija. U oblasti OIE to bi moglo da se koristi za testiranje zona ubrzanog razvoja, zajedničkog korišćenja energije u zgradama, rada zajednica obnovljivih izvora energije, pojednostavljenih procedura priključenja i novih modela merenja, raspodele i obračuna energije.

**Kako na kraju izmeriti uspeh, odnosno realne efekte nove regulative?**

- Uspeh ne treba meriti samo time da li je zakon usvojen, već time da li su procedure jasnije, podaci dostupniji, sporova manje, lokalne zajednice ranije uključene, a projekti lakše došli do priključenja. Zakon je početak reforme, ne njen kraj. Bez plana primene, odgovornih institucija, rokova, budžeta, obuka, pilot-projekata i regulatornih testnih okruženja, i najbolja zakonska rešenja ostaju samo dobro napisane namere.

Važno je da se u javnosti napravi razlika između podrške obnovljivim izvorima energije i kritike loše pripremljenih procedura. Kritika zona ubrzanog razvoja ne znači protivljenje OIE. Naprotiv, ako želimo brži razvoj obnovljivih izvora, moramo da napravimo sistem koji je predvidiv, stručan i društveno prihvatljiv. Srbija treba da razvija OIE, ali ne tako što će samo skraćivati rokove na papiru. Prioritet treba dati projektima koji su najbrže i najbezbednije izvodljivi: krovnim solarnim sistemima, solarnim elektranama na javnim i industrijskim objektima, parking prostorima, degradiranim lokacijama, energetskim zajednicama, kupcima-proizvođačima i lokalnim modelima koji direktno donose korist građanima.

Najkraće rečeno: zone ubrzanog razvoja mogu biti koristan alat, ali samo ako su rezultat ozbiljnog planiranja. Ako se uvedu prebrzo i bez preduslova, mogu postati izvor novih problema. Srbija bi zato trebalo da ide oprezno, fazno i transparentno – prvo podaci i pilot-projekti, pa tek onda šira primena.

**JELENA STJEPANOVIĆ**


GAS NET
INŽENJERING
Južni Bulevar 95
11118 Beograd, Vračar
062/ 225 474
011/ 38 21 241
gasnetinzenjering@gmail.com
projektno planiranje
za sisteme grejanja,
gasne instalacije,
elektro instalacije, vodovod,
kanalizaciju i ventilaciju
efikasna rešenja za
stambene, industrijske
i poslovne objekte


VASILIĆ DOO
UGRADNJA KIP UREĐAJA
PRODAJA POLUPRIKOLICA
PRODAJA HIDRAULIČNIH
DELOVA
7 Sekretara Skoja 39
Kragujevac
+381 61 218 22 25
+381 64 923 17 75
vasilicdoo@gmail.com
www.vasilic.rs
ĆUKIĆ

# BRAZILSKE AKCIJE U USPONU POSLE PRVOG KRUGA IZBORA, KUDA DALJE?



**Vladan Pavlović**
Star Finance

Pobeda Flavija Bolsonara, sina bivšeg predsednika Žaira Bolsonara, u prvom krugu predsedničkih izbora 4. oktobra probudila je apetit investitora za brazilskim tržištem. Kandidat Liberalne partije (PL) osvojio je 47,03 odsto glasova, ispred aktuelnog predsednika Lule da Silve sa 45,16 odsto. Pošto nijedan kandidat nije prešao 50 procenata, o novom predsedniku odlučiće drugi krug 25. oktobra.

Tržište je reagovalo snažno. Indeks Ibovespa je 5. oktobra skočio oko osam odsto i zatvorio se na rekordnih 206.912 poena, a real je ojačao sa 5,22 na oko 4,98 za dolar. Investitori su rezultat protumačili kao signal mogućeg zaokreta u ekonomskoj politici. Bolsonaro najavljuje smanjenje poreza, mere za obuzdavanje javnog duga i privatizaciju desetina državnih preduzeća. Posebno su na dobitku bili oni sektori koji bi najviše dobili od manjeg uticaja države u privredi i od pada premije rizika na državni dug.

Ako Bolsonaro potvrdi pobedu, rast bi mogao da se nastavi. BTG Pactual procenjuje da bi akcije na berzi B3 u tom scenariju mogle da porastu i do 45 odsto. Glavni argument je da brazilske akcije i dalje imaju niske multiplikatore u poređenju sa drugim tržištima u razvoju, jer je visoka kamatna stopa godinama obarala njihove procene. Uverljiv plan fiskalne konsolidacije mogao bi da spusti dugoročne prinose, ojača real i otvori prostor za brže smanjenje kamata. To je kombinacija koja bi istovremeno podigla zarade kompanija i njihove valuacije. Program privatizacije bi dodatno privukao strane investitore.

Ishod izbora nije siguran. Za investitore iz Srbije najlakši način da ulože u brazilsko tržište su brazilske kompanije listirane na američkim berzama (NYSE i Nasdaq), uglavnom u obliku ADR-ova (American Depositary Receipts). Dovoljno je imati račun kod brokera koji nudi pristup američkom tržištu, što danas nudi većina domaćih i stranih platformi. Trguje se u dolarima, u radno vreme njujorške berze, uz istu likvidnost i transparentnost kao kod američkih akcija. Za direktno ulaganje na berzu B3 u São Paulu bio bi potreban poseban broker i lokalni račun.

Od poznatijih imena kotiranih na tržištu vredi izdvojiti Petrobras, najveću brazilsku naftnu kompanija i jednog od najvećih isplatilaca dividendi na svetu. Država je većinski vlasnik, pa akcija najjače reaguje na politiku. Za vreme Lulinog mandata tržište se plašilo mešanja u cene goriva, investicije i dividende. Eventualna Bolsonarova pobeda vidi se kao šansa za pro-market upravu, a pominje se i privatizacija. Uz to, visoke cene nafte podržavaju zarade. Tu je, takođe, i Nu Holdings (NU), tačnije digitalna banka Nubank, jedna od najbrže rastućih finansijskih kompanija na svetu, sa preko 100 miliona klijenata u Brazilu, Meksiku i Kolumbiji. Listirana je samo u Njujorku. Korist bi imala od nižih kamatnih stopa i jačeg reala, ali je rizik kreditnih gubitaka u okruženju visokih kamata stalno prisutan.

Može se pomenuti i Vale (VALE), jedan od najvećih svetskih proizvođača gvozdene rude. Više zavisi od kineske potražnje nego od domaće politike, pa služi kao protivteža unutrašnjim rizicima. Na kraju, Ambev (ABEV), najveći pivarski proizvođač u regionu i defanzivna akcija, sa stabilnim novčanim tokom.

Ipak u slučaju Brazila, postoji i niz rizika na koje treba obratiti pažnju. Ankete pokazuju da se razlika sužava. Neka istraživanja daju Bolsonaru blagu prednost, a neka pokazuju izjednačenu trku. Indeks je već reagovao padom kad su ankete pokazale da se prednost topi, a Lulina pobeda bi verovatno izazvala oštru korekciju. Javni dug iznosi oko 93 odsto BDP-a, a Brazil ima kreditni rejting ispod investicionog ranga (BB). Obećanja o smanjenju poreza i istovremenom obuzdavanju duga teško je uskladiti. Ako tržište posumnja u kredibilitet fiskalnog plana, euforija može brzo da splasne.

Međugodišnja inflacija u septembru iznosila je 4,58 odsto, iznad gornje granice ciljnog raspona centralne banke od 4,5 odsto. Visoke cene nafte i energije dodatno otežavaju njeno obuzdavanje. Referentna stopa Selic je i dalje oko 14 odsto, što je jedna od najviših realnih kamatnih stopa na svetu. Centralna banka je tek počela da je smanjuje. Ako inflacija ostane iznad cilja, prostor za dalje smanjenje biće ograničen, a to bi kočilo i privredu i berzu. Rast prinosa na američke državne obveznice i volatilnost cena energenata mogu da izazovu odliv kapitala sa tržišta u razvoju, nezavisno od domaćih događaja.

ПОЉОПРИВРЕДНО-ВЕТЕРИНАРСКА ШКОЛА СА ДОМОМ УЧЕНИКА
РЕКОВАЦ

Слађана Лукића ББ, 35260 Рековац
035-8411-434
pvskolarekovac035@gmail.com
www.pvskolarekovac.edu.rs



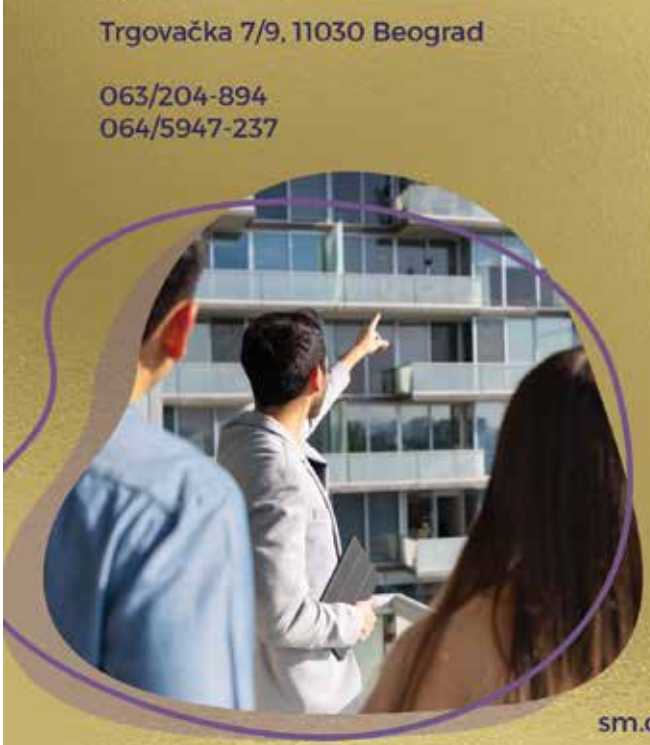
**ОБРАЗОВНИ ПРОФИЛИ**
Економски техничар
Пољопривредни техничар
Ветеринарски техничар
Кувар

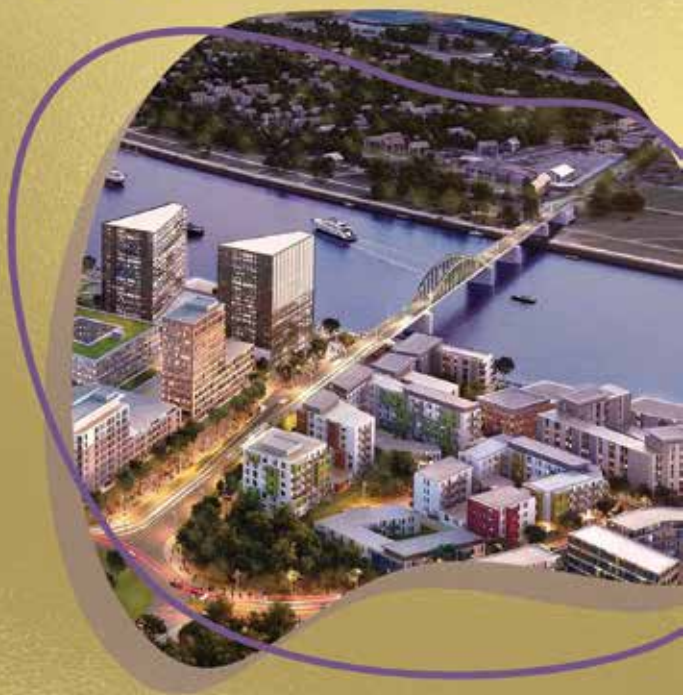
# SM NEKRETNINE

AGENCIJA ZA PROMET NEKRETNINAMA

Trgovačka 7/9, 11030 Beograd

063/204-894
064/5947-237





sm.companyy@gmail.com · www.smnekretnine.com

# I DALJE NIJE JASNO



**Aleksandar Matanović**
vlasnik kripto menjačnice ECD

Dugo očekivani Clarity Act, koji je u SAD trebalo da donese jasna zakonska pravila za digitalnu imovinu, nije prošao u američkom Kongresu. Dok su pojedini mediji to odmah nazvali katastrofom i dokazom da SAD zaostaje za Evropom, reakcija tržišta pokazala je potpuno drugačiju sliku – cene vodećih kriptovaluta na ovu vest gotovo da nisu reagovale.

Zašto politička kočnica u Vašingtonu ne znači nužno i poraz za industriju?

## Šta je bio cilj Clarity Acta i zašto je propao?

Glavna svrha zakona bila je jednostavna: razgraničiti nadležnosti između Komisije za hartije od vrednosti (SEC) i Komisije za trgovinu robnim fjučersima (CFTC). Time je trebalo da se prekine višegodišnja praksa SEC-a koji je sektor usmeravao putem pojedinačnih tužbi umesto jasnih pravila, te da se decentralizovani tokeni poput bitcoina i ethereuma jasnije definišu kao roba (commodity).

Predlog zakona nije pao samo zbog tradicionalnog otpora bankarskog lobija, već pre svega zbog političkog preračunavanja u predizbornom periodu:

• Politička polarizacija i Trampov uticaj - kada je Donald Tramp stavio kriptovalute u središte svoje ekonomske agende, zakonodavstvo je postalo polje političkog okršaja. Demokrate su pooštrile stavove, dok su republikanci radije čekali povoljniji odnos snaga nakon izbora.

• Očuvanje nadzora SEC-a - snažan lobistički pritisak tradicionalnih finansijskih krugova i samog SEC-a ubedio je deo senatora da bi smanjenje nadležnosti SEC-a moglo ugroziti zaštitu investitora.

## SAD je daleko od „mraka"

Uprkos zakonskom zastoju u Vašingtonu, SAD je u poslednje dve godine napravio najveći institucionalni iskorak u istoriji kriptovaluta. Odobrenje spot bitcoin i ethereum ETF-ova dovelo je na tržište finansijske gigante kao što su BlackRock i Fidelity, čime su se na tržište slile desetine milijardi dolara svežeg kapitala.

SAD tako ostaje centar globalne likvidnosti, rudarskih kapaciteta i kapitala otvorenog ka riziku. Tržišni akteri su svesni da se pravna izvesnost u Americi uspešno gradi i kroz sudske pobede (poput slučajeva Ripple i Grayscale protiv SEC-a), što često pruža čvršću zaštitu od brzopoteznih političkih kompromisa u Kongresu.

## Evropska MiCA: Jasnoća koja može da guši inovacije

Dobar primer da regulatorna izvesnost nije nužno najbitnija stvar je Evropska unija sa svojim MiCA (Markets in Crypto-Assets) okvirom. Iako Evropa nudi jasnija pravila, mnogi osnivači i stručnjaci upozoravaju da je MiCA previše birokratska i stroga.

Visoki troškovi licenciranja i restriktivna pravila za emitere stejblkoina već potiskuju manje Web3 startape sa tržišta ili ih primoravaju na selidbu. Evropa time rizikuje da stvori „regulisanu pustinju", dok SAD uprkos političkim trenjima nastavlja da privlači najjače razvojne timove i kapital.

Neizglasavanje Clarity Acta stoga nije znak za uzbunu, već samo još jedno poglavlje u složenom političkom mozaiku Vašingtona. Kripto tržište je odavno naučilo da živi sa neizvesnošću, gde o uspehu odlučuju priliv institucionalnog kapitala i tehnološki napredak, a ne brzina usvajanja zakona u Kongresu.


MIHAILOVIĆ
DENTAL CENTAR
Trebevićka 43
11000 Beograd, Čukarica
011/4453743
mihailovicdentalcentar@gmail.com


MDCI
ODRŽAVANJE, REMONT I
IZRADA NOVIH PROIZVODNIH
LINIJA I DELOVA
Mileve Marić Ajnštajn 54/24 11070 Beograd, Novi Beograd 011/6128655, 062/425934 mdcidoobgd@gmail.com www.mdcidoo.rs

# AKO AI RADI JUNIORSKI POSAO, KO ĆE SUTRA POSTATI SENIOR?



**Jana Stevanović**
Associate AI Consultant
ICT Hub

Pred novim kolegom je stotinu strana dokumentacije, prazna tabela i prezentacija koju tek treba sastaviti. Takvi zadaci su dugo bili uobičajen početak karijere. Danas AI može da obradi materijal pre nego što junior stigne da otvori drugi dokument. Ali ti poslovi nisu bili samo administracija. Kroz njih se učilo šta je važno, gde podaci mogu da zavaraju i kako izgleda dovoljno dobar odgovor.

Ipak, kao junior ne primećujem da zbog veštačke inteligencije imam manje posla. Promenilo se ono na šta trošim vreme.

Radim u malom i fleksibilnom timu, u kompaniji koja pomaže drugim firmama da uvedu AI, pa je eksperimentisanje sa ovim alatima deo mog rada. Koristim ih za istraživanje, prezentacije, analizu dokumenata i podataka, pripremu sastanaka i mejlova. AI mi skraćuje operativni deo posla, pa više vremena ostaje za rad sa klijentima, razmišljanje o poslovnom problemu i nove inicijative.

Na jednom projektu analizirala sam mogućnosti za optimizaciju komercijalnog prostora. Uz AI sam strukturirala istraživanje, definisala potrebne podatke i analizirala finansijske tabele, ugovore, ankete i intervjue. Proces je bio brži, ali ne i automatski. I dalje sam morala da razgovaram sa ljudima, procenim relevantnost informacija, proverim rezultate i povežem nalaze u konkretne zaključke.

Moje iskustvo nije reprezentativno za svakog juniora. Mnogo zavisi od veličine tima i kulture firme. Ipak, nameće se pitanje: ako AI preuzima ili ubrzava početničke zadatke, kroz šta će juniori sticati iskustvo potrebno da postanu seniori?

Istraživanje RCC-a i ICT Hub-a – „ICT Skills in the Western Balkans Six“ ovaj problem naziva „seniority paradox“. U posmatranom uzorku 13 odsto planiranih zapošljavanja odnosi se na juniorske pozicije, dok 84 odsto kompanija prijavljuje umerene do ozbiljne teškoće u zapošljavanju. Uzorak nije reprezentativan za ceo ICT sektor Zapadnog Balkana, ali pokazuje rizik: kompanije teško nalaze iskusan kadar, dok se sužava ulaz iz kog bi budući seniori trebalo da nastanu.

Sličan signal stiže i globalno. Prema „PwC 2026 Global AI Jobs Barometeru“, 49 odsto izvršnih direktora očekuje da će AI u naredne tri godine smanjiti zapošljavanje juniora, a 12 odsto isto očekuje za seniore. To je očekivanje, ne već ostvareno smanjenje. AI nije jedini uzrok promena na tržištu rada.

Međutim, druga polovina priče možda je zanimljivija. Isti izveštaj pokazuje da početne pozicije najizloženije AI-ju sedam puta češće traže tradicionalno seniorske veštine, poput strateškog odlučivanja, vođenja i rada sa različitim interesnim grupama. Možda, dakle, AI ne uklanja juniora koliko menja sadržaj juniorskog posla. Početna pozicija se „seniorizuje“.

U mom slučaju to znači više samostalnosti. Vodim određene sastanke i edukacije, komuniciram sa klijentima, predlažem inicijative i učestvujem u razmišljanju o strategiji. AI nije jedini razlog, ali mi omogućava da manje vremena trošim na pripremu i ranije dođem do složenijeg dela posla. To znači i da neke veštine moraju da se razviju ranije. Rezultat AI-ja ne može da se prihvati zdravo za gotovo. Treba proceniti da li je tačan i relevantan, razumeti poslovni kontekst i preuzeti odgovornost za preporuku. Te veštine ne nastaju jednim dobrim upitom.

Postoje i dokazi da AI može da ubrza učenje početnika. Studija Brynjolfssona, Li i Raymond, objavljena 2025. u časopisu „Quarterly Journal of Economics“, pratila je 5.172 agenta korisničke podrške. Produktivnost je porasla u proseku 15 odsto, a najveću korist imali su manje iskusni. Agenti sa oko dva meseca iskustva uz AI dostizali su učinak kolega sa više od šest meseci iskustva bez njega. To je nalaz iz jedne kompanije i jedne vrste posla, ali pokazuje da AI može da ubrza učenje.

Zato, možda, nije potrebno čuvati rutinske zadatke samo zato što su prethodne generacije kroz njih učile. Važnije je osmisliti čime ćemo ih zameniti. Ako to budu realni problemi, mentorstvo, kontakt sa klijentima, povratna informacija i ranije preuzimanje odgovornosti, AI može da skrati put do ozbiljnijeg rada, a ne da ga ukine.

Pravo pitanje zato nije da li će AI zameniti juniore. Mnogo je važnije kako ćemo ih učiti da postanu seniori kada prve godine karijere više ne izgledaju kao ranije.



POSLOVANJE SRPSKE PRIVREDE U PRVOJ POLOVINI 2026. GODINE

# TROŠKOVI NADMAŠUJU PRIHODE, PROFITABILNOST OPADA

**DOK MAKROEKONOMSKI POKAZATELJI SVRSTAVAJU SRBIJU MEĐU NAJBRŽE RASTUĆE EKONOMIJE U EVROPI, A INFLACIJA BELEŽI PAD, FINANSIJSKI IZVEŠTAJI KLJUČNIH DOMAĆIH KOMPANIJA ZA PRVIH ŠEST MESECI TEKUĆE GODINE OTKRIVAJU ZNATNO SLOŽENIJU SLIKU. RAST POSLOVNIH PRIHODA, USLED INFLATORNIH PRILAGOĐAVANJA I VIŠIH PRODAJNIH CENA, VIŠE NE GARANTUJE DOBIT. SRPSKE KOMPANIJE, OD ENERGETSKIH I INDUSTRIJSKIH GIGANTA DO TRANSPORTNIH PREDUZEĆA I OSIGURAVAJUĆIH KUĆA, UŠLE SU U FAZU U KOJOJ RASTUĆI ULAZNI TROŠKOVI, SKOK CENA SIROVINA I ENERGENATA, DOSPELI KREDITI I EKSTERNI PROTEKCIONIZAM DIREKTNO NAGRIZAJU PROFITABILNOST I UGROŽAVAJU LIKVIDNOST**



FITO: MAGNIFIC

Bruto domaći proizvod (BDP) Srbije u prvih sedam meseci 2026. godine zabeležio je realni međugodišnji rast od 3,5 odsto, pokazuju zvanični statistički podaci. Tim rastom se domaća ekonomija zadržala u samom vrhu evropskih zemalja. Paralelno, međugodišnja stopa rasta potrošačkih cena pala je na 1,9 procenata, prvenstveno pod uticajem pojeftinjenja poljoprivrednih proizvoda usled odličnog roda.

Realni rast neto zarada od 8,2 odsto u prvoj polovini godine značajno je nadmašio inflatorna kretanja i produktivnost privrede, pružajući snažnu podršku domaćoj potrošnji i trgovini na malo. Spoljnotrgovinska razmena zabeležila je rast stope pokrivenosti uvoza izvozom na 82,7 procenata.

Međutim, ispod ove stabilne površine kriju se ozbiljni strukturni poremećaji u realnom sektoru. Ukupna industrijska proizvodnja u periodu januar-jul porasla je za skromnih 0,3 odsto, pri čemu je samo u julu zabeležen međugodišnji pad od 2,3 odsto. Prerađivački sektor, koji nosi glavninu izvozne snage, usporio je na svega 1,3 odsto kumulativnog rasta, ponajviše usled eksternih šokova i geopolitičkih barijera koji pogađaju dva ključna stuba domaće industrije – Naftnu industriju Srbije (NIS) i Železaru Smederevo.

Dok se Rafinerija nafte u Pančevu i dalje bori sa kontinuitetom rada zbog američkih sankcija prema ruskom vlasništvu, smederevska Železara se od 1. jula suočava sa drastično pooštrenim zaštitnim merama Evropske unije, gde je bescarinska kvota za čelik prepolovljena na oko 410.000 tona, uz udvostručavanje carina na 50 odsto za plasman van kvota.

U makro okruženju, gde se stabilna domaća tražnja ukršta sa eksternim uskim grlima i visokim cenama inputa, srpska privreda u prvoj polovini 2026. godine pokazuje jasne i zajedničke obrasce poslovanja.

Analiza polugodišnjih finansijskih izveštaja ključnih privrednih subjekata otkriva nekoliko dominantnih trendova koji prožimaju gotovo sve sektore domaće privrede:

- Nominalni rast prihoda uz pad realne profitabilnosti: Većina posmatranih kompanija (Philip Morris, Impol Seval, Elixir Group, Dunav osiguranje, BAS) beleži rast ukupnih ili poslovnih prihoda. Međutim, taj rast je u najvećoj meri posledica povećanja cena usluga i gotovih proizvoda kojima se pokušavaju preliti visoki ulazni troškovi na krajnje kupce. Uprkos većim prilivima, rashodi rastu bržom stopom, što dovodi do smanjenja operativnih marži ili prelaska u čisti finansijski minus (Impol Seval, BAS).

Sirovinski udari i pritisak troškova materijala i energenata: Bilo da je reč o aluminijumu na Londonskoj berzi metala (LME), čiji su vrhunci stizali do 3.800 dolara po toni, uvozu struje usled lošijeg kvaliteta uglja, ili hemijskim sirovinama poput sumpora i amonijaka pod uticajem krize na Bliskom istoku, troškovi materijala, goriva i energije beleže dvocifrene stope rasta u svim proizvodnim sistemima (kod Elixira i Impol Sevala rast ovih troškova iznosio je čak 25 odsto).

Optimizacija dobiti kroz racionalizaciju i odlaganje kapitalnih investicija (Capex): Rezultati EPS-a i Elixira pokazuju da se prikazana bilansna dobit u značajnoj meri oslanja na računovodstvene i bilansne mehanizme, a ne ekskluzivno na realizaciju na tržištu. EPS je ostvario planiranu dobit podbačajem u realizaciji investicija (realizovano tek 38 odsto od planiranih 40,3 milijarde dinara) i manjom amortizacijom usled pomeranja aktiviranja projekata. Sa druge strane,




FOTO: DUNAV-OSIGURANJE

Elixir Group je dobitak ostvario kapitalizacijom nedovršene proizvodnje i masivnim povećanjem vrednosti zaliha od 3,8 milijardi dinara.

Kriza likvidnosti i teret dospelih kredita: Nakon isteka „grejs" perioda za obimne investicione cikluse iz prethodnih godina, finansijski rashodi i otplate glavnice postaju ozbiljno opterećenje. Ovaj fenomen najdramatičnije se očitava kod BAS-a, gde kratkoročne obaveze premašuju obrtnu imovinu za dve milijarde dinara, uz nagli skok potraživanja i pad gotovine.

Nepovoljna demografska struktura i pritisak na troškove zarada: Iako kompanije pokušavaju da smanje ukupan broj zaposlenih (EPS beleži pad na 18.724 radnika, Impol Seval na 489, BAS na niže nivoe), ukupni troškovi zarada nastavljaju da rastu u rasponu od pet do 33 odsto usled opšteg rasta zarada. Dodatno, prirodni odliv i odlasci stručnog kadra (u EPS-u je firmu napustio 21 visokobrazovani radnik, od čega 17 inženjera) stvaraju duboke strukturne rizike za dugoročnu održivost sistema.

## EPS: Dobitak sačuvan odlaganjem investicija i amortizacijom, dok fizika poslovanja pada

Elektroprivreda Srbije ostvarila je u prvoj polovini 2026. godine neto dobitak od 17,5 milijardi dinara. Iako je ovaj rezultat za petinu slabiji nego u istom periodu prošle godine, on je za četvrtinu nadmašio planiranih 14 milijardi dinara. Međutim, pažljiviji uvid u finansijske iskaze pokazuje da je ovaj bilansni uspeh u velikoj meri rezultat štednje na investicijama i odlaganja računovodstvenih rashoda, dok operativno-proizvodni parametri nastavljaju da klize naniže.

Ukupni prihodi EPS-a iznosili su 246 milijardi dinara (+ dva odsto međugodišnje), dok su ukupni rashodi povećani za pet odsto, na 224 milijarde dinara. Prihodi iz poslovanja i poslovni rashodi rasli su po identičnoj stopi od sedam procenata, dostigavši 242, odnosno 211 milijardi dinara.

Troškovi nabavke električne energije i pristupa sistemu drastično su porasli. EPS je za ove namene morao da izdvoji čak 106 milijardi dinara, što je za 21 odsto više nego u prvoj polovini prethodne godine. Prema rečima generalnog direktora EPS-a Dušana Živkovića, ovaj skok je direktna posledica smanjene proizvodnje u termoelektranama usled manjeg obima i lošijeg kvaliteta domaćeg uglja. Za uvoz uglja izdvojeno je blizu 90 miliona evra, ali ne zbog manje potrebe, već zato što je u određenim periodima bilo ekonomski isplativije direktno uvoziti električnu energiju.

Sa druge strane, ključni faktor koji je održao dobitak iznad plana jesu rashodi amortizacije, koji su iznosili 17 milijardi dinara, čak četiri milijarde manje od planiranih. Do ovog odstupanja došlo je prvenstveno zbog pomeranja aktiviranja velikih investicionih projekata, među kojima se izdvaja sistem za odsumporavanje u TENT B.

Kada je reč o investicionoj aktivnosti, EPS je u prvom polugodištu planirao ulaganja od 40,3 milijarde dinara, ali je realizovano svega 15,2 milijarde dinara, odnosno skromnih 38 procenata. Posebno je uočljiv potpun izostanak kreditnih sredstava i donacija: od planiranih 21,5 milijardi dinara realizovano je tek 400 miliona dinara (dva odsto), pa je celokupan investicioni teret od 14,8 milijardi pao na sopstvena sredstva kompanije.

Kadrovska slika kompanije postaje sve kompleksnija. Na kraju juna EPS je zapošljavao 18.724 radnika, što je za 1.196 ljudi manje od plana. Zbog smanjenja broja zaposlenih, troškovi zarada bili su osam odsto niži od planiranih 32 milijarde dinara (iako sedam odsto veći u odnosu na prvo polugodište 2025). Posebno zabrinjava podatak da je kompaniju po osnovu sporazumnog raskida radnog odnosa i otkaza napustio 31 zaposleni, od čega su čak dve trećine (21) visokobrazovani stručnjaci – među kojima je 17 inženjera. Dodatno, starosna struktura je nepovoljna: dve petine zaposlenih starije je od 50 godina, dok mlađi od 30 godina čine manje od pet procenata radne snage.

## Elixir Group: Skok dobiti od 128 odsto kreiran na zalihama i čekanju viših cena

Šabačka industrijska grupacija Elixir Group ostvarila je u prvoj polovini 2026. godine impresivan formalni rast neto dobiti, gledano prema istom periodu prošle godine, sa jedne milijarde na 2,3 milijarde dinara, što predstavlja skok veći od 128 odsto. Konsolidovani izveštaj pokazuje rast poslovnih prihoda sa nepunih 28 na skoro 33 milijarde dinara, dok su poslovni rashodi porasli sa 26 na blizu 30 milijardi dinara.

Međutim, dublja struktura poslovnih prihoda otkriva da primarni pokretač ovog rasta nije bila realizovana prodaja na tržištu, već intenzivirana proizvodnja čiji su učinci završili u magacinima.

Od ukupnog rasta poslovnih prihoda od oko pet milijardi dinara, čak tri četvrtine posledica su pozicije „povećanje vrednosti zaliha nedovršenih i gotovih proizvoda", koje u istom periodu prošle godine uopšte nije bilo. Računovodstveno, ova pozicija neutrališe nastale

troškove proizvodnje u bilansu uspeha i podiže dobit, ali ne donosi gotovinski priliv na račun. Značajan iznos obrtnih sredstava ostao je zarobljen u zalihama, što je kompaniju primoralo na korišćenje kratkoročnih kredita, generišući rashode kamata od 470 miliona dinara (ukupan gubitak iz finansiranja iznosi 480 miliona).

Sektorski posmatrano, prodaja na domaćem tržištu porasla je za 25 odsto (na 8,5 milijardi dinara), dok su prihodi od inostrane prodaje ostali stagnantni na nivou od 16,8 milijardi dinara. Rashodnu stranu opteretio je rast troškova materijala, goriva i energije za četvrtinu (sa 13,2 na 16,5 milijardi dinara), dok su troškovi zarada skočili za trećinu, na 3,9 milijardi dinara.

Procena uprave kompanije Elixir Group ukazuje na to da je ovo svesna strategija građenja zaliha usled očekivanog talasa poskupljenja na globalnom tržištu. Zbog konflikta na Bliskom istoku, koridoru kroz koji prolazi 45 odsto svetske trgovine sumporom, 30 odsto uree i 20 odsto amonijaka, grupacija projektuje značajan rast globalnih cena azotnih i kompleksnih mineralnih đubriva. Budući da Elixir ima diverzifikovane nabavne puteve amonijaka i stabilno snabdevanje fosfatima, uprava očekuje da će rast prodajnih cena na svetskom tržištu u drugoj polovini godine omogućiti visoku profitabilnost pri realizaciji akumuliranih zaliha.

**Poslovanje kompanija u prvom polugodištu 2026. godine**

| | I–VI 2025. (u hiljadama RSD) | I–VI 2026. (u hiljadama RSD) | 2025. (u hiljadama RSD) |
|---|---|---|---|
| Poslovni prihodi | 226.415.164 | 242.402.930 | |
| Poslovni rashodi | 198.392.842 | 211.624.692 | |
| Neto dobitak | 22.511.616 | 17.530.989 | 38.683.402.000 |
| **Elixir Group** | | | |
| Poslovni prihodi | 27.931.110 | 32.914.658 | |
| Poslovni rashodi | 25.836.075 | 29.783.258 | |
| Neto dobitak | 1.037.296 | 2.365.640 | 3.124.923.000 |
| **Impol Seval** | | | |
| Poslovni prihodi | 10.536.169 | 11.567.249 | |
| Poslovni rashodi | 10.576.921 | 11.871.583 | |
| Neto dobitak | -86.678 | -346.025 | -550.101.000 |
| **Philip Morris Operations** | | | |
| Poslovni prihodi | 18.498.158 | 20.721.080 | |
| Poslovni rashodi | 14.112.567 | 16.549.426 | |
| Neto dobitak | 3.974.113 | 3.693.272 | 5.696.068.000 |
| **Dunav osiguranje** | | | |
| Poslovni prihodi | 19.242.323 | 20.933.481 | |
| Poslovni rashodi | 12.481.702 | 14.099.457 | |
| Neto dobitak | 1.855.592 | 2.361.426 | 4.270.774.000 |

IZVOR: COMPANYWALL

Finansijski izveštaji kompanija. Svi podaci su u dinarima.

## BAS: Obaveze i dospeli krediti guše tekuće poslovanje i gotovinu

Beogradska autobuska stanica (BAS) nalazi se u najtežoj finansijskoj situaciji među posmatranim preduzećima, uknjiživši u prvoj polovini 2026. godine neto gubitak od 44,7 miliona dinara. Ovaj minus dolazi nakon izuzetno uspešne 2025. godine, u kojoj je ostvarena neto dobit od 360 miliona dinara (oko tri miliona evra).

Ukupni prihodi u prvoj polovini 2026. iznosili su 518 miliona dinara, što je jedva trećina prošlogodišnjeg celogodišnjeg ostvarenja. Ključna razlika nastala je u poziciji „ostali prihodi", koji su prošle godine doneli preko pola milijarde dinara, dok su u prva dva kvartala ove godine spali na manje od deset miliona dinara. Ipak, poslovni prihodi zabeležili su blagi rast od 2,3 odsto usled korekcije cena usluga, dok su poslovni rashodi smanjeni za 1,1 odsto.

Glavni problem u poslovanju BAS-a jeste narušena tekuća likvidnost. Kratkoročne obaveze kompanije na dan 30. jun 2026. godine premašuju obrtnu imovinu za skoro dve milijarde dinara. Do ovog nepovoljnog odnosa došlo je iz dva razloga: pristizanja na naplatu dugoročnih kredita nakon isteka grejs perioda i dramatičnog rasta obaveza prema dobavljačima.

Ukupna kreditna zaduženost BAS-a premašuje 15 miliona evra (oko 1,8 milijardi dinara). Najveći pojedinačni teret




FOTO: BIZNIS.RS




FITO; MAGNIFIC

predstavljaju investicioni kredit Fonda za razvoj (preostali dug 7,67 miliona evra) i kredit Poštanske štedionice za izgradnju nove stanične zgrade u Bloku 42 (preostali dug 9,4 miliona evra). Samo u narednih 12 meseci na naplatu dospevaju kreditne obaveze od preko 600 miliona dinara.

Paralelno sa dospelim kreditima kompanija se suočava sa nemogućnošću naplate sopstvenih potraživanja od prevoznika. Potraživanja po osnovu prodaje utrostručena su za šest meseci, sa 30 na blizu 120 miliona dinara. Na čelu liste dužnika nalazi se SP Lasta sa više od 25 miliona dinara duga, Strela Obrenovac sa 14 miliona i Severtrans Sombor sa pet miliona dinara. Zbog nemogućnosti naplate, stanje gotovine na računima BAS-a istopljeno je sa nepunih 400 miliona dinara sa kraja 2025. na manje od trećine te vrednosti. Dodatni rizik predstavlja i 37 sudskih sporova ukupne vrednosti 100 miliona dinara čiji je ishod neizvestan.

Uprkos ovim pokazateljima, uprava procenjuje da načelo stalnosti poslovanja nije ugroženo. Skupština akcionara je za oktobar zakazala usvajanje plana transformacije i osnivanje dva zasebna privredna društva – jednog za distribuciju električne energije i drugog za usluge rezervacije.

## Philip Morris Operations: Rast prihoda na domaćem tržištu ublažio skok logističkih troškova

Duvanska industrija Philip Morris Operations iz Niša zabeležila je u prvoj polovini 2026. godine rast poslovnih prihoda na 20,7 milijardi dinara u poređenju sa 18,5 milijardi u istom periodu prethodne. Generator ovog rasta bio je snažan plasman na domaćem tržištu, gde su prihodi porasli za više od dve milijarde dinara.

Međutim, rashodna strana rasla je bržim tempom: poslovni rashodi skočili su sa 14,1 na 16,5 milijardi dinara. Glavni pritisak potekao je od nabavne vrednosti prodate robe (veća za 1,5 milijardi dinara), uz prateći rast troškova proizvodnih usluga, nematerijalnih troškova, amortizacije i zarada. Usled toga, dobitak iz poslovanja bio je za 200 miliona dinara niži u odnosu na isti period prethodne godine, dok je neto dobitak iznosio 3,7 milijardi dinara u odnosu na nepune četiri milijarde u prvih šest meseci 2025.

Uprkos blagom padu profitabilnosti, niška fabrika demonstrira izuzetnu finansijsku snagu i likvidnost. Pozicija gotovine više je nego udvostručena u posmatranom periodu, sa četiri na više od deset milijardi dinara. Uprava kompanije značajna dinarska sredstva plasira u kratkoročne depozite kod poslovnih ba-

**REZULTATI POSLOVANJA VODEĆIH SRPSKIH PREDUZEĆA U PRVOJ POLOVINI 2026. GODINE JASNA SU OPOMENA DA SE PERIOD LAKOG RASTA PROISTEKAO IZ POSLERATNE I POSTPANDEMIJSKE INFLACIJE ZAVRŠIO. DOMAĆE KOMPANIJE UŠLE SU U FAZU U KOJOJ PUKA PRILAGOĐAVANJA PRODAJNIH CENA VIŠE NE MOGU POKRITI SVE BRŽI RAST TROŠKOVA RADA, ENERGENATA, SIROVINA I FINANSIRANJA**

naka uz ostvarivanje stabilnih kamatnih prihoda po stopi od 5,45 odsto.

Rast obaveza prema dobavljačima na 15 milijardi dinara u odnosu na devet milijardi sa kraja 2025. ocenjen je kao privremeni operativni tok, budući da kompanija primenjuje stroge procedure zaštite kreditnog rizika putem bankarskih garancija i menica.

### Impol Seval: Berzanski skok cena aluminijuma i pad tražnje u EU produbili gubitak

Valjaonica aluminijuma Impol Seval zabeležila je u prvoj polovini 2026. godine negativan neto rezultat u iznosu od 350 miliona dinara, čime je nastavljen trend iz prethodne godine kada je celogodišnji gubitak iznosio pola milijarde dinara.

Fabrika, koja više od 95 odsto svojih prihoda ostvaruje na inostranim tržištima, prvenstveno u Evropskoj uniji, povećala je poslovne prihode sa 10,6 na 11,6 milijardi dinara zahvaljujući rastu izvozne prodaje. Međutim, celokupan i dodatni iznos rasta prodaje poništen je eksplozijom troškova materijala, goriva i energije, koji su skočili sa 9,1 na 10,4 milijarde dinara.

Na ovako nepovoljan bilans direktno je uticalo dramatično kretanje cene aluminijuma na Londonskoj berzi metala (LME). Nakon što je krajem prošle godine iznosila oko 2.400 dolara po toni, cena aluminijuma je u prolećnom reliju dostizala proseke između 3.250 i 3.580 dolara, dok je početkom juna zabeležila vrhunac od 3.800 dolara po toni. Za prerađivača koji ugovara finalne cene unapred kroz godišnje ugovore, ovakav berzanski skok kreira snažan pritisak na marže.

Dodatno, kontinuirani pad tražnje za proizvodima od aluminijuma na tržištu EU primorao je kompaniju na promenu strategije ka proizvodima nižeg stepena prerade sa manjom dodatom vrednošću. To je dovelo do pada iskorišćenosti kapaciteta, pa je ukupna proizvodnja od 26.119 tona bila 2,2 odsto ispod plana.

Racionalizacijom troškova, kompanija je uspela da smanji broj zaposlenih sa 534 na 489, zadržavajući troškove rada u prošlogodišnjim okvirima. Takođe, uspešno je očuvana likvidnost uz smanjenje ukupne kreditne zaduženosti za 1,5 miliona evra, na nivo od skoro 20 miliona evra. Efekte povećanja prodajnih cena gotovih proizvoda uprava očekuje u drugoj polovini godine.

### Dunav osiguranje: Lider sektora uvećao dobit za 27 odsto na krilima auto-odgovornosti

Nasuprot proizvodnim i transportnim preduzećima, najveća domaća kuća u oblasti osiguranja Dunav osiguranje ostvarila je izuzetne finansijske rezultate u prvoj polovini 2026. godine. Neto dobitak kompanije dostigao je 2,3 milijarde dinara, što predstavlja rast od 27,3 odsto u odnosu na isti period 2025. godine. Na nivou cele Grupe Dunav, koja obuhvata i sedam zavisnih društava poput Dunav Re i Dunav Auta, konsolidovana neto dobit skočila je za 31 odsto, na 3,9 milijardi dinara.

Poslovni prihodi kompanije iznosili su blizu 21 milijardu dinara (+8,8 odsto), dok su poslovni rashodi porasli za 13 odsto, na 14 milijardi dinara. Ukupna bruto premija osiguranja i saosiguranja dostigla je 26,2 milijarde dinara (+1,3 odsto).

Sektorska struktura premije pokazuje da neživotna osiguranja čine dominantnih 23,3 milijarde dinara. Unutar ovog segmenta, najprofitabilniji i najznačajniji motor rasta ostaje osiguranje od auto-odgovornosti. Bruto premija ove vrste osiguranja porasla je za 5,7 odsto, na 8,6 milijardi dinara, uz pola miliona zaključenih polisa i režijski dodatak od 1,8 milijardi dinara. Kasko osiguranje vozila, takođe, zabeležilo je snažan rast premije od 11,8 odsto.

Likvidirane štete porasle su za milijardu dinara (+11,4 odsto), na 10,3 milijarde dinara, gde je najveći skok isplata zabeležen upravo kod auto-odgovornosti (+15,3 odsto).

Pored osnovne delatnosti, ključni oslonac visoke profitabilnosti bili su prihodi od investiranja sredstava osiguranja, koji su u prvom polugodištu doneli 1,8 milijardi dinara. Odlukom Skupštine akcionara, iz dobiti za 2025. godinu raspoređeno je 3,5 milijardi dinara. Polovina je isplaćena kroz dividendu akcionarima, dok je druga polovina zadržana kao neraspoređena dobit, koja akumulirano sa ranijim godinama iznosi blizu dve milijarde dinara. Kompanija drži lidersku poziciju na tržištu sa ciljanim prinosom na kapital (ROE) između 13 i 16,5 odsto za 2026. godinu.

### Izazovi za drugu polovinu godine

Rezultati poslovanja vodećih srpskih preduzeća u prvoj polovini 2026. godine jasna su opomena da se period lakog rasta proistekao iz posleratne i postpandemijske inflacije završio. Domaće kompanije ušle su u fazu u kojoj puka prilagođavanja prodajnih cena više ne mogu pokriti sve brži rast troškova rada, energenata, sirovina i finansiranja.

Dok finansijski i uslužni sektor, poput Dunav osiguranja, uspešno koristi povišene kamatne stope i rast potražnje, realni i industrijski sektor nalaze se pod unakrsnom vatrom. Sa jedne strane deluju eksterni geopolitički šokovi, carinske barijere EU i berzanske oscilacije sirovina, dok sa druge strane pritiskaju unutrašnje nelikvidnosti, dospeli dugovi i strukturni nedostatak kvalifikovane radne snage.

Uspeh u drugoj polovini 2026. godine neće zavisiti od rasta prihoda na papiru, već od sposobnosti menadžmenta ovih kompanija da efikasno upravljaju obrtnim kapitalom, pretvore akumulirane zalihe u gotovinu, optimizuju investicione cikluse i sprovedu dubinsko restrukturiranje operativnih troškova.

**JELENA STJEPANOVIĆ**




ULRIK HAAGERUP, BIVŠI UREDNIK DANSKE JAVNE TELEVIZIJE (DR) I OSNIVAČ CONSTRUCTIVE INSTITUTE, NA WEEKEND.19 U ROVINJU

# NOVINARSTVO NA RASKRSNICI: LJUDI SVE VIŠE IZBEGAVAJU VESTI, ŽELE KONSTRUKTIVNE MEDIJE

**ULRIK HAAGERUP, BIVŠI UREDNIK VIŠE DANSKIH MEDIJSKIH KUĆA I OSNIVAČ CONSTRUCTIVE INSTITUTE U ARHUSU, GOVORIO JE NA POČETKU OVOGODIŠNJEG WEEKEND.19 FESTIVALA U ROVINJU O TRENUTNOM STANJU U GLOBALNOM NOVINARSTVU I MOGUĆIM PRAVCIMA DALJEG RAZVOJA. ZAPRAVO JE PREDAVANJE VIŠE PODSEĆALO NA ŠOK TERAPIJU ZA ČITAVU BRANŠU, NEGO NA UOBIČAJENO KEYNOTE IZLAGANJE.**

Haagerup je krenuo od otrežnjujućih brojki. Kako je naveo, samo sedam odsto ljudi na planeti danas živi u pravim demokratijama. SAD se više formalno ne kotiraju kao liberalna demokratija – prema njegovim rečima, prvi put u istoriji. Broj nedemokratskih država prvi put u pedeset godina premašuje broj demokratskih, a polarizacija se, kaže, širi poput virusa: kroz algoritme, uredničku i kulturu slobode govora podjednako.

- Svetski ekonomski forum rangira dezinformacije kao veću pretnju globalnoj bezbednosti od oružanih sukoba, klimatskih promena ili gladi – istakao je.

Ni region u kome se održava Weekend festival nije pošteđen: prema istraživanju Reuters instituta za proučavanje novinarstva, Hrvatska drži svetski rekord u izbegavanju vesti – 63 odsto građana svesno okreće leđa informisanju, a poverenje u medije, sudstvo, policiju i političke stranke je ispod proseka OECD-a. Jedina zemlja u regionu koja stoji gore po poverenju u javni servis, primećuje Haagerup, jeste Srbija.

Uzrok, po njemu, nije samo spoljni. Pozvao se na svoju koleginicu Mariju Resu, dobitnicu Nobelove nagrade za mir i urednicu filipinskog portala Rappler, i njenu dijagnozu: bez činjenica nema istine, bez istine nema poverenja, a bez poverenja ne mogu funkcionisati ni vlada, ni novinarstvo, ni demokratija.

## Optužnica protiv branše

Ono što ovaj govor izdvaja od uobičajenog jadikovanja o „krizi medija" jeste da krivicu ne prebacuje isključivo na algoritme, Zakerberga ili Kremlj, nego podjednako optužuje i urednički sto.

- Novinarstvo je u tri talasa izgubilo monopol – prvo na distribuciju (internet), zatim na pripovedanje i povezivanje (pametni telefon), a sada i na istinu (veštačka inteligencija). Na svaki od ta tri udarca redakcije su odgovorile jedinom taktikom koju poznaju: pojačavanjem tona, bržim naslovima i užim, dramatičnijim uglovima priče, u borbi za pažnju koju, uostalom, ne mogu dobiti protiv algoritama – istakao je danski novinar.

Ulrik Hagerup je podsetio i na veliku analizu naslova iz svetskih medija: udeo naslova sa gnevom, gađenjem i strahom eksponencijalno raste od 2000. godine, dok radost i neutralan ton opadaju. Kao ilustraciju navodi i banalan primer iz danske štampe: naslov o uklanjanju plastičnih čepova sa flaša kisele pavlake formulisan je kao najava velike promene u lancu supermarketa, samo da bi izmamio klik.

- Kada redakcije sistematski prikazuju izuzetke (ubistva, afere, katastrofe) kao da su pravilo, publika počinje da doživljava ekstremno kao normalno, i to ima merljive društvene posledice, ne samo uredničke – zaključuje.

Rezultat takvog pristupa, kaže, jeste da su prve grupe koje su medijima okrenule leđa upravo žene i mlađi čitaoci –

segment koji izdavači najteže gube i najskuplje vraćaju.

### Predlog: konstruktivno novinarstvo

Umesto da bude zamena za istraživačko ili „breaking news" novinarstvo, Haagerup konstruktivni pristup vidi kao treći, nedostajući stub, izgrađen na tri pravila:

– Fokus na moguća rešenja, ne samo na krivce i posledice.

– Nijansiranje – izbegavanje binarne podele priče na „levo" i „desno", odnosno crno-belo pripovedanje tamo gde stvarnost ima čitav spektar nijansi.

– Facilitacija javne rasprave o tome kako sutra može biti bolje od juče, bez preuzimanja uloge političara ili aktivista – naglašava da konstruktivno novinarstvo nije ni aktivizam, ni „pozitivna" propaganda, već i dalje zahteva čvrsto dokumentovan problem kao polaznu tačku.

Kao poslovni, ne samo etički argument, Haagerup navodi iskustva The Guardiana, gde čitaoci konstruktivne priče duže čitaju, više dele i, prema internim podacima redakcije, konvertuju u pretplatnike u većoj meri od klasičnih vesti. Sličan primer je ukrajinski portal Hromadske, koji uz izveštaje o ratu sistematski prati i priče o obnovi i svakodnevnom životu, jer publiku, kako kažu tamošnji urednici, ne sme lišiti nade.

Hagerup je jasan da promena mora krenuti od svih aktera odjednom – od novinara koji treba da napuste pristrasnost, preko izdavača koji novinarstvo ne bi trebalo da tretiraju kao politički alat, do publike koja bi trebalo da plaća za kvalitetan sadržaj umesto besplatnog skrolovanja.

Za medijske kuće u regionu poruka je, u suštini, poslovna: model pretplate se teže gradi na brzini i senzaciji nego na poverenju i relevantnosti, a podaci koje iznosi sugerišu da konstruktivni pristup bolje konvertuje povremenog čitaoca u plateżno sposobnog pretplatnika nego klasična politička produkcija tipa „boks meč".

## ČAK 63 ODSTO GRAĐANA SVESNO SE DISTANCIRA OD MEDIJA, POVERENJE U NOVINARE NIŽE NEGO U SVEŠTENIKE

## HRVATSKA PRVA U EVROPI PO IZBEGAVANJU VESTI




Emil Tedeschi, Daniel Bilić

Hrvatska je, prema najnovijem Reuters Institute Digital News Report istraživanju, zauzela prvo mesto u Evropi po stopi namernog izbegavanja vesti – čak 63 odsto građana povremeno ili često izbegava informisanje. Reč je o trendu koji traje već gotovo deceniju: zemlja je pre desetak godina prvi put dospela na vrh liste i od tada se sa nje nije pomerila.

Ovaj alarmantan podatak dodatno je razrađen u opsežnom nacionalnom istraživanju Agencije za medije, sprovedenom uz finansijsku podršku Evropske unije. Istraživanje je, pored reprezentativne ankete, obuhvatilo i fokus grupe sa pripadnicima generacija Y i Z u Osijeku, Zagrebu, Rijeci i Splitu.

Nalaze su na festivalu Weekend.19 u Rovinju predstavili komunikološkinja prof. dr Marijana Grbeša Zenzerović sa Fakulteta političkih znanosti iz Zagreba i sociolog, prof. dr Ivan Burić sa Fakulteta hrvatskih studija.

Istraživanje pokazuje da se način konzumacije vesti temeljno promenio. Dok je nekadašnji model podrazumevao da građanin aktivno traži informaciju – uključi vesti, kupi novine – danas dominira obrazac koji istraživači nazivaju „news finds me": vest sama pronalazi korisnika, najčešće putem društvenih mreža.

Oko 60 odsto ispitanika izjavilo je da vesti njih pronalaze, a ne obrnuto. Publika je, drugim rečima, prestala da bude tragalac za informacijama i postala njihov pasivni objekat – izložen vestima čak i kada to aktivno ne želi.

Upravo tu leži paradoks: iako su građani zasuti vestima sa svih strana, veliki deo njih istovremeno aktivno izbegava informisanje. Prema domaćem istraživanju, između 51 i 56 odsto Hrvata izbegava vesti na različite načine, a kada se tome pribroje povremeni izbegavaoci, brojka dostiže gotovo 96 odsto populacije, što je, uz metodološke razlike, blisko Reutersovom podatku od 63 procenata.

### Pet glavnih razloga izbegavanja vesti

Statistička analiza 15 mogućih činilaca, potkrepljena iskazima iz fokus grupa i odgovorima na otvorena pitanja u anketi, izdvojila je pet dominantnih razloga:

– Anksioznost: vesti kod građana izazivaju nelagodu, uznemirenost i osećaj bespomoćnosti. Karakterističan je stav: „Ne mogu uticati na ratove, zašto da se onda nerviram?" Ispitanici otvoreno govore da izbegavanjem vesti štite sopstveno mentalno zdravlje.

– Neprofesionalnost i neodgovornost medija: najizraženiji je otpor prema clickbait naslovima, koje ispitanici doživljavaju kao čistu prevaru. Percipira se i raskorak između naslova i sadržaja, kao i rasprostranjeno „prepisivačko novinarstvo".

– Nizak stepen relevantnosti: deo publike ne prepoznaje vrednost vesti za sopstvenu svakodnevicu.

FOTO: **MARIO PAVLOVIĆ**

– Loš kvalitet izveštavanja: prosečna ocena vesti na skali od jedan do pet iznosi tri. Kod mlađih generacija (Y i Z), koje su okrenute digitalnim i mrežnim praksama informisanja, ocena je znatno niža (2,8), dok je kod starijih generacija (X i baby boom) 3,1.

– Građanska nezainteresovanost: deo populacije jednostavno nema potrebu da prati društvena i politička zbivanja, što korespondira i sa padom interesovanja za učešće u javnom životu.

Vesti vezane za politiku, ideološke rasprave, kao i domaća i spoljna politika, izdvajaju se kao kategorija koja se najviše izbegava, odmah praćena sportskim vestima.

### Poverenje u profesiju

U okviru istraživanja mereno je poverenje u 15 profesija, među kojima i u novinare. Prosečno poverenje u sve struke iznosilo je 2,95 (od pet), dok je poverenje u novinare pozicionirano ispod tog proseka, u rangu sa preduzetnicima, državnim službenicima i bankarima.

Novinari su, doduše, bolje rangirani od stručnjaka za odnose s javnošću, influensera i političara, ali znatno lošije prolaze u poređenju sa profesijama koje se tradicionalno vezuju za javno dobro, uključujući i sveštenike za koje građani iskazuju veće poverenje.

Poseban nalaz odnosi se na regionalne razlike: Dalmacija se izdvojila kao region sa izrazito najlošijom percepcijom novinarstva i vesti uopšte. Istraživači nude više mogućih tumačenja, od specifičnog otpora prema „mainstream" medijima do šireg nepoverenja prema institucijama, ali naglašavaju da je za definitivan zaključak potrebna dalja analiza.

### Zašto građani neće da plate za sadržaj?

Hrvatska prednjači i po drugom, usko povezanom pokazatelju: neplaćanju pretplata na medijski sadržaj. Prema Reutersovim podacima, svega osam odsto Hrvata plaća pretplatu, naspram 40 odsto u Norveškoj (najviša stopa u Evropi) i proseka od 20 do 30 odsto u regionu.

Ispitanici su ponudili tri glavna objašnjenja zašto ne bi platili za sadržaj, čak ni po ceni jednakoj ceni dnevnih novina:

• Nedostatak dodate vrednosti – ne veruju da bi plaćanjem dobili kvalitetniji sadržaj.

• Dostupnost besplatnih alternativa – budući da portali u velikoj meri prepisuju iste vesti, isti sadržaj se može naći besplatno drugde.

• Navika besplatnog pristupa – „ranije je bilo besplatno, zašto bih sad plaćao za nešto što je nekad bilo besplatno".

Dodatan problem predstavlja i korisničko iskustvo: ispitanici hrvatske portale opisuju kao izrazito „user unfriendly", odnosno mesto kroz koje se moraju probijati da bi došli do vesti, često završavajući na paywallu ili na naslovu iza kojeg „nema ničega".

### Šta bi vratilo publiku vestima

Na pitanje šta bi ih podstaklo da češće prate vesti, ispitanici su najčešće odgovarali: više pozitivnih vesti. Istraživači su ovo pitanje dodatno produbili u fokus grupama kako bi utvrdili šta građani zapravo podrazumevaju pod „pozitivnim vestima".

Zaključak je da se ne radi o zahtevu za ulepšavanjem stvarnosti, apologetici postojećeg društvenog poretka ili odustajanju od kritičkog novinarstva. Ispitanici pod pozitivnim vestima podrazumevaju četiri konkretne kategorije sadržaja:

• vesti o aktivnostima koje doprinose dobrobiti zajednice,

• vesti o individualnim ili grupnim postignućima,

• vesti koje jačaju društvenu solidarnost,

• vesti o društvenom napretku.

Panel je zaključen zapažanjem jednog od učesnika iz publike, koje je otvorilo pitanje bez jednostavnog odgovora: iako građani deklarativno izbegavaju negativne i trivijalne vesti, upravo te kategorije sadržaja – prema podacima o konzumaciji – ostvaruju najveću čitanost i angažman. Ta kontradiktornost između onoga što publika kaže da želi i onoga što stvarno konzumira ostaje, prema rečima panelista, jedno od ključnih otvorenih pitanja za medijsku industriju.

## TREĆI FINANCE.WEEKEND U ROVINJU OKUPIO FINANSIJSKE STRUČNJAKE IZ REGIONA I SVETA
## VEŠTAČKA INTELIGENCIJA U FINANSIJAMA

U Rovinju je 25. i 26. septembra održano treće izdanje konferencije Finance. Weekend, koja je u okviru manifestacije Weekend.19 i ove godine okupila finansijske stručnjake iz regiona i sveta. Tokom dva dana panela i predavanja učesnici su razmenjivali iskustva o izazovima finansijskog poslovanja, od primene veštačke inteligencije i pouzdanosti podataka do finansijskog planiranja i uticaja finansijskih lidera na ključne poslovne odluke.

Na predavanju „Thousands of Payouts Per Stream: How Music Finance Reconciles the Unreconcilable", Stuart Mauchline, viši potpredsednik za finansije u kompaniji Virgin Music Group, pokazao je koliko je komplikovan put od jednog strimovanja do novca koji na kraju treba da pripadne vlasnicima prava. Nepotpuni i neusaglašeni podaci mogu dovesti do toga da autorske naknade ostanu neisplaćene, a upravo bi veštačka inteligencija mogla da pomogne u pronalaženju vlasnika prava, analizi sličnosti među pesmama i rešavanju sporova oko autorstva.



Striming tako nije učinio muziku besplatnom – samo je potpuno promenio način na koji se na njoj zarađuje. Mauchline se osvrnuo i na sve veće interesovanje investitora za muzičke kataloge, u kojima prepoznaju predvidljiv izvor prihoda, kao i na potencijal tržišta jugoistočne Azije, Kine i Indije.

### Zašto ne možemo bez tabela?

Možda je upravo to jedno od pitanja koje najbolje opisuje paradoks savremenih finansija. Kompanije imaju sve sofisticiranije sisteme, sve više podataka i sve naprednije alate, a finansijski timovi i dalje otvaraju Excel – zašto?

Na panelu „Why Do Teams Fall Back to Spreadsheets?“ Matija Nakić, izvršna direktorka i suosnivačica kompanije Farseer, Sanja Keranović, direktorka finansija u kompaniji Dr. Oetker, Milena Radosavljević-Đorić, direktorka finansija za Srbiju u kompaniji Al Dahra, i Ivana Krajinović, partnerka u kompaniji EY, pokušale su da odgovore na pitanje koje prevazilazi okvire obične tabele.

Na panelu se razgovaralo o troškovima rasutih podataka, tačnosti finansijskih informacija i razlozima zbog kojih timovi zaobilaze zvanične sisteme. U središtu diskusije bila je potreba za alatima koji odgovaraju stvarnim poslovnim procesima i u koje zaposleni imaju poverenja, jer sam broj funkcionalnosti ne garantuje da će se neki sistem zaista koristiti.

### Koje odluke prepustiti veštačkoj inteligenciji?

Poverenje je postalo jedna od ključnih tema kada je reč o veštačkoj inteligenciji. Na panelu „Which Finance Decisions Do You Hand to AI?“, Marina Balenović Lacković, rukovoditeljka kontrolinga Grupe u kompaniji EuroTeleSites, podelila je konkretna iskustva o tome kako veštačka inteligencija već ulazi u gotovo svaki segment finansijskog poslovanja.

Međutim, koliko god tehnologija bila moćna, konačna odgovornost ostaje na ljudima. Kvalitet rezultata veštačke inteligencije zavisi od podataka kojima raspolaže i načina na koji je programirana, dok finansijski stručnjaci i dalje moraju da razumeju kontekst i donose odluke.

- Vi ste ti koji gradite sliku, AI to ne može da uradi umesto vas. Za AI nema slobodnog vikenda, za mene ga ima – ali zahvaljujući njemu – poručila je Balenović Lacković.

O promeni uloge finansijskih timova govorio je i Jacek Popielewicz, direktor finansija za Evropu, Bliski istok i Afriku (EMEA) i Južnu Ameriku, kao i član upravnog odbora kompanije Nexteer Automotive, na predavanju „The Future of Finance in the Age of AI“. Prema njegovom viđenju, veštačka inteligencija značajno će promeniti način rada u finansijama, naročito u finansijskom planiranju i analizi, kao i kontrolingu. Njen potencijal vidi u praćenju budžeta, obradi i sažimanju podataka i prepoznavanju poslovnih trendova, čime se finansijskim timovima otvara više prostora za analizu i učešće u donošenju odluka.

### Biti u pravu tek je početak: finansijski lider mora da zna kako da ga čuju

Upravo o toj dimenziji finansijskog liderstva govorila je Léa Raiche-Marsden, potpredsednica finansija u kompaniji Leanspace, na predavanju „How to Build Influence Across Your Exec Team Without Losing Your Edge“. Finansije, kako je istakla, moraju da ostanu objektivna strana za stolom, ali sama tačnost više nije dovoljna. Finansijski lider mora da izgradi reputaciju, odnose i poverenje kako bi njegov glas imao težinu prilikom donošenja ključnih poslovnih odluka.

- Biti u pravu je očekivanje. Biti saslušan je posao – poručila je Raiche-Marsden, naglašavajući da se uticaj ne gradi samo prema vrhu organizacije već i kroz odnose sa celim timom i doslednost u svakodnevnom radu.

Treće izdanje manifestacije Finance. Weekend povezalo je iskustva iz različitih industrija sa pitanjima sa kojima se finansijski timovi svakodnevno suočavaju: kako doći do pouzdanih informacija, izabrati alate koji olakšavaju rad i pravovremeno doneti odluku. Tokom dva dana razgovora u Rovinju naglasak je bio na praktičnoj primeni tehnologije i ulozi stručnjaka koji treba da razumeju podatke, stave ih u kontekst i pretvore u osnovu za poslovne odluke.

## DRUGO IZDANJE INVESTMENT.WEEKENDA U ROVINJU OTVORILO KLJUČNA PITANJA ULAGANJA

# STAN ZA IZDAVANJE, FOND ILI AI: GDE DANAS TRAŽITI PRINOS I KAKO PROCENITI RIZIK?




Zoran Šprajc, Ivana Petrović, Slobodan Georgiev, Tomislav Krasnec

Kako građani donose odluke o dugoročnoj štednji, da li je isplativije kupiti stan za izdavanje ili ulagati u nekretninski fond i koliko su investiciona očekivanja vezana za veštačku inteligenciju već potvrđena poslovnim rezultatima – bile su neke od tema drugog Investment.Weekenda, održanog u okviru Weekenda.19 u Rovinju.

O penzijskoj štednji govorio je Marko Bogdan, Growth Strategist u Geniusu i

voditelj YouTube kanala „O novcu“, koji je ukazao na značaj razumljive komunikacije finansijskih tema.

- Kada ljudima finansijske teme objasnimo jednostavnim i razumljivim jezikom, možemo ih podstaći da donesu konkretne odluke, ali takav uticaj nosi i veliku odgovornost, jer način na koji komuniciramo finansijske teme može direktno uticati na odluke ljudi – rekao je Bogdan.

Prema njegovim rečima, finansijsko obrazovanje ne bi trebalo da se oslanja samo na nezavisne kreatore sadržaja, već je građanima potrebno jasnije predstaviti mogućnosti penzijske štednje i dugoročne posledice odluka koje donose danas.

Jedna od tema bila je i dilema između direktnog ulaganja u nekretnine i ulaganja preko fondova. Boro Vujović, vlasnik i direktor agencije Opereta nekretnine, i Andrej Erjavec, član Uprave fonda InterCapital Real Estate, uporedili su kupovinu stana za izdavanje sa ulaganjem u fondove koji investiraju u poslovne zgrade, hotele i trgovačke centre.

Panel, koji je moderirao Boris Šavorić, osnivač i senior partner advokatske kancelarije Šavorić & Partneri, obuhvatio je početni iznos ulaganja, očekivane prinose, zaštitu kapitala od inflacije i rizike oba modela.

Kod direktne kupovine nekretnine investitor preuzima veću odgovornost za izbor, održavanje i izdavanje imovine, dok fondovi omogućavaju izloženost nekretninskom tržištu kroz profesionalno upravljani portfelj. Razlika je i u potrebnom kapitalu, likvidnosti i načinu upravljanja rizikom.

### Kada mobilni telefon postane finansijska poslovnica

Digitalizacija finansijskih usluga bila je tema panela „Fintech talks: Kad mobilni telefon postane vaša poslovnica“. Branimir Petrušić, direktor proizvoda Aircasha, Ana Zovko, izvršna direktorka za digitalno poslovanje i IT Croatia osiguranja, i Ivana Drlje, izvršna direktorka InterCapital Digital Wealth Managementa, razgovarali su o tome kako digitalne platforme menjaju način na koji korisnici pristupaju finansijskim uslugama.

Jedan od primera bio je Genius by InterCapital, koji omogućava ulaganje putem mobilne aplikacije bez potrebe za naprednim finansijskim znanjem.

### AI između očekivanja investitora i stvarnih rezultata

Posebna pažnja posvećena je veštačkoj inteligenciji i pitanju koliko se njen potencijal već vidi u poslovnim rezultatima. Igor Čanadi, član tehničkog tima OpenAI-ja, i Ivan Kurtović, glavni izvršni direktor InterCapitala, razgovarali su o primeni AI u analizi podataka i proceni rizika, ali i o odnosu tehnološkog razvoja i investicionih očekivanja.

Jedno od ključnih pitanja bilo je da li se današnja ulaganja u AI zasnivaju prvenstveno na dugoročnoj transformaciji poslovanja ili na očekivanjima koja tek treba da budu potvrđena konkretnim rezultatima kompanija.

Program Investment.Weekenda tako je otvorio tri različita nivoa investiranja – od lične penzijske štednje, preko nekretnina i digitalnih finansijskih proizvoda, do ulaganja u tehnologiju koja menja poslovne modele.

**MARKO ANDREJIĆ**




CVEČARA
Tirkiz
VIRÁGÜZLET
Virágok, amelyek örömet szereznek!
Cveće koje donosi radost.
Glavna 69 Bačka Topola
cvecara tirkiz
+381 (0) 69 1991 101


stamping fineblanking
etampa®
ŠTANCANJE I VIZUELNA KONTROLA
U SKLADU SA STANDARDOM IATF 16949
Jasički Put 9đ
37000 Kruševac
065/9989306
ana.damjanovic@etampa.ch
www.etampa.ch


ACM ČOVO
Ugrinovački put 71, Zemun
060 7098 987
acmcovo@gmail.com
acmcovo
AUTO SERVIS
TRANSPORT
ŠLEP SLUŽBA


OMEGA-D
AGENCIJA ZA KNJIGOVODSTVENE POSLOVE
Valjevskog odreda 28 11211 Beograd, Borča
011/3321608 omegad@hotmail.rs


BAZENI I OPREMA
GMC
KRAGUJEVAC
BAZENI I OPREMA ZA BAZENE
Mlavska 2
34000 Kragujevac
064/9359090
marko.radojicic@maleja.rs


LORIJEN Centar
KLINIKA ZA BOLESTI ZAVISNOSTI, LEČENJE TRAUMA I ANKSIOZNOSTI
IZGUBLJENI U LAVIRINTU PROBLEMA? REŠENJE POSTOJI!
LORIJEN
Tetovska 45, Beograd
+381 11 30 88 091 +381 11 30 88 090
+381 69 30 88 091 +381 69 30 88 090
addiction@lorijen.center
help@lorijen.center
psychotherapy@lorijen.center
www.lorijen.center


FARMA
Zdrave Krave
PROIZVODNJA DOMAĆEG MLEKA
PRODAJA TELADI
Kula bb, 12313 Kula 063/8448-718, 060/6586-472 spomenkalajsic9@gmail.com


JP KOVINSKI KOMUNALAC
Cara Lazara 92, 26220 Kovin
Tel/Fax: 013 / 742-584
Tehnička služba: 013 / 742-150
Fabrika vode: 013 / 741-132
Pogrebno: 013 / 741-450
www.jpkk.rs
VODOVOD I KANALIZACIJA
DEPONOVANJE OTPADA
UREDJENJE I ODRŽAVANJE
JAVNIH I ZELENIH POVRŠINA
POGREBNO - GRADSKA PIJACA
AZIL ZA PSE - ZIMSKA SLUŽBA


Кафана Под Ложом 78
Hercegovačka 31e
11080 Beograd, Zemun
060/ 130 3101
rica.zoran@gmail.com
www.kafanapodlozom78.rs




STUDIJSKA POSETA LUKAMA RIJEKA, TRST I KOPER

# SEVERNOJADRANSKE LUKE U FOKUSU SRPSKIH KOMPANIJA

**DVADESET SEDAM KOMPANIJA PROVELO JE TRI OKTOBARSKA DANA NA TERMINALIMA SEVERNOG JADRANA, A BEOGRAD DOBIO ZADATAK ZA DECEMBAR. OVOM INICIJATIVOM TRADICIONALNA KONFERENCIJA POSVEĆENA TRANSPORTU I LOGISTICI DOBILA JE NOVI FORMAT, KOJI JE UČESNIKE IZ KONFERENCIJSKE SALE ODVEO DIREKTNO NA MESTA NA KOJIMA SE ODVIJAJU KLJUČNI LOGISTIČKI I INDUSTRIJSKI PROCESI**

Konferencije o transportu i logistici obično imaju jednu manu: o tokovima robe govori se uz kafu i u klimatizovanim salama, daleko od mesta gde se roba prebacuje. Organizatori ovogodišnjeg Executive Learning Toura rešili su to jednostavno, pa su ljude odveli na lice mesta – u luke. Od 12. do 14. oktobra oko 50 predstavnika 27 kompanija iz transporta, logistike, proizvodnje i distribucije obišlo je luke Rijeka, Trst i Koper, kao i brodogradilište Fincantieri u Monfalkoneu.

Posetu su zajednički organizovali Konfindustrija Srbija, Privredna komora Srbije, Hrvatski poslovni klub, Slovenački poslovni klub i Helensko privredno udruženje Srbije. Strateški partner bio je MSC, a podršku je pružila ALTA banka. Program su činile stručne prezentacije, razgovori sa predstavnicima lučkih uprava i logističkih operatera, te obilasci terminala i industrijskih postrojenja.

Značaj severnojadranskih luka za srpsku privredu ogleda se pre svega u njihovoj geografskoj blizini, razvijenim pomorskim vezama i mogućnostima povezivanja sa unutrašnjim tržištima železničkim i drumskim transportom. Prema podacima iznetim tokom pose-

te, Rijeka je od Beograda udaljena oko 552 kilometra drumom, Trst 624, a Koper 631. Sve tri luke su ulazne tačke ka međunarodnim pomorskim rutama, a sa unutrašnjošću ih vezuju železnica i put.

Organizatori su posebno isticali poređenje sa severnoevropskim lukama. Prema iznetim podacima, pojedine rute iz Azije preko Rijeke mogu biti kraće za oko 2.000 nautičkih milja, a pomorski tranzit i do sedam dana, zavisno od rute i uslova prevoza. Ušteda zavisi od konkretne pošiljke, i za svaku kompaniju treba je izračunati posebno.

**ZNAČAJ SEVERNOJADRANSKIH LUKA ZA SRPSKU PRIVREDU OGLEDA SE PRE SVEGA U NJIHOVOJ GEOGRAFSKOJ BLIZINI, RAZVIJENIM POMORSKIM VEZAMA I MOGUĆNOSTIMA POVEZIVANJA SA UNUTRAŠNJIM TRŽIŠTIMA ŽELEZNIČKIM I DRUMSKIM TRANSPORTOM. PREMA PODACIMA IZNETIM TOKOM POSETE, RIJEKA JE OD BEOGRADA UDALJENA OKO 552 KILOMETRA DRUMOM, TRST 624, A KOPER 631. SVE TRI LUKE SU ULAZNE TAČKE KA MEĐUNARODNIM POMORSKIM RUTAMA, A SA UNUTRAŠNJOŠĆU IH VEZUJU ŽELEZNICA I PUT**

### Rijeka: tri četvrtine tržišta je u zaleđu

Prva stanica bila je Rijeka, gde se govorilo o modernizaciji infrastrukture, investicijama i razvoju kontejnerskog saobraćaja. Na terminalu Adriatic Gate (Jadranska vrata) predstavljeno je da oko 75 odsto njegovog tržišta čine zemlje centralne i jugoistočne Evrope. Sa intermodalnim terminalima u Srbiji uspostavljena je mreža redovnih železničkih veza, koja uključuje Sremsku Mitrovicu, Dobanovce, Niš, Pančevo i Inđiju.

### Trst i Monfalkone: intermodalnost kao ključna reč

Drugog dana domaćin je bilo brodogradilište Fincantieri u Monfalkoneu, a zatim Luka Trst. Tamo se razgovaralo o intermodalnom prevozu, železničkoj infrastrukturi i povezivanju severnog Jadrana sa centralnom i istočnom Evropom.

U stručni program uključio se i Anđelo Auličino, generalni direktor kompanije Alpe Adria, koji je govorio o intermodalnoj logistici i povezivanju različitih vidova prevoza radi efikasnijih tokova robe, kao i Enriko Samer, predsednik kompanije Samer & Co. Shipping, članice Konfindustrija Srbija. On je predstavio perspektivu pomorskog transporta i logističkih operacija.

Program je upotpunjen obilaskom lučkih terminala i intermodalne infrastrukture, pružajući učesnicima neposredan uvid u funkcionisanje jednog od ključnih logističkih čvorišta severnog Jadrana.

### Koper: finale i domaći zadatak

Poslednjeg dana učesnici su bili u Luci Koper, gde su predstavljeni razvoj infrastrukture, operativni kapaciteti i značaj železničkih veza. Završna diskusija bavila se onim što kompanije svakodnevno muči, a to su organizacija prevoza, regionalna povezanost i otpornost lanaca snabdevanja.




FOTO: **GORAN ZLATKOVIĆ**

- Ove godine želeli smo da napravimo iskorak u odnosu na tradicionalni konferencijski format i omogućimo predstavnicima kompanija da logistiku upoznaju tamo gde se ona zaista odvija – u lukama, na terminalima i u industrijskim postrojenjima. Direktan uvid u funkcionisanje logističkih sistema, razgovori sa stručnjacima i razmena iskustava sa kompanijama koje se svakodnevno suočavaju sa izazovima u transportu pružaju posebnu vrednost koju nije moguće u potpunosti preneti u konferencijskoj sali. Razgovore započete tokom ove studijske posete nastavićemo 4. decembra, na okruglom stolu u Beogradu, sa ciljem da iskustva sa terena pretočimo u konkretne predloge za unapređenje transporta, regionalne povezanosti i efikasnosti lanaca snabdevanja – istakli su organizatori Executive Learning Tour 2026.

Kako navode, važnu ulogu u realizaciji programa imao je MSC, strateški partner inicijative, čiji su predstavnici tokom stručnih sesija u sve tri luke predstavili mogućnosti povezivanja Srbije i regiona sa međunarodnim pomorskim i logističkim mrežama.

**MARKO ANDREJIĆ**



PELBOX D.O.O.
FINANCIAL & TAX ADVISORY

Pouzdan partner
Vašeg poslovanja.

Računovodstvo
Poresko savetovanje
Finansijski konsalting

Bulevar kralja Aleksandra 452
Beograd, Srbija

Telefon
+381 11 342 99 60
+381 60 039 65 21

E-mail
officetim@pelbox.rs
office@pelbox.rs

Sajt
www.pelbox.rs


IVAN VELIČKOVIĆ PR
KONSULTANTSKE AKTIVNOSTI
U VEZI S POSLOVANJEM I
OSTALIM UPRAVLJANJEM
Dr Mihaila Mike Markovića 19
18116 Niš, Brzi Brod
069/ 221 29 78
ivan.hendrix@gmail.com


CRNI ĐORĐE
ćevap bar
KORPORATIVNE PROSLAVE
Uz tradicionalnu hranu i domaćinsku atmosferu provedite lepe i opuštajuće trenutke sa svojim kolegama. Mi ćemo se potruditi za sve ostalo, na Vama je da UŽIVATE!
Karađorđeva 33, Beograd, 063/306 - 013
www.crnidjordje.rs
PONUDA
- 4 paketa
- Kapacitet do 50 sedećih mesta
- Muzika uživo
- Lagum Tura

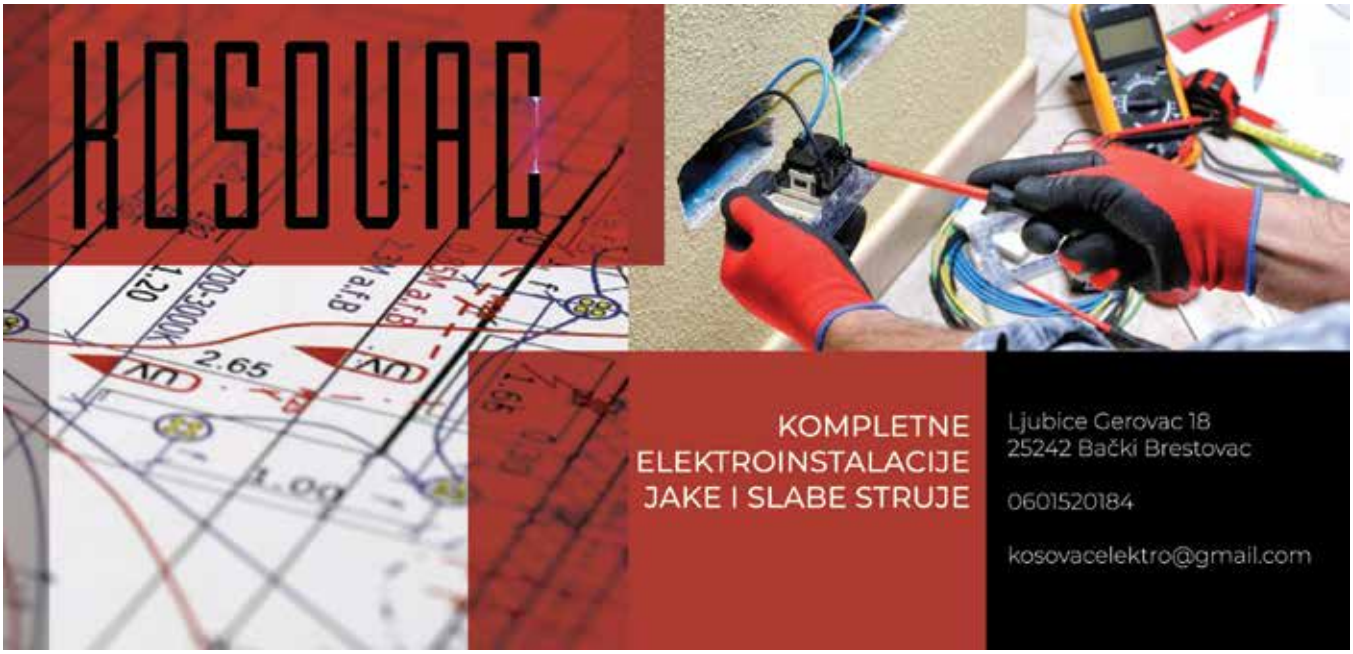

E-LenDom inženjering
Đenđi Mađari PR
Boriške Gergelj 10
23330 Novi Kneževac
065/972-0811
e.lendomnk@gmail.com
▪ projektovanje električnih instalanija niskog napona
▪ izrada tehničke dokumentacije za električne instalacije niskog napona
▪ proračuni opterećenja
▪ energetske analize
▪ tehnički nadzor nad elektro radovima


LIN
prodaja i distribucija
farmaceutskih proizvoda,
dijetetskih suplemenata,
prirodnih preparata
i dodataka ishrani
Vojvode Putnika 199
15353 Šabac, Majur
015/344-881
office@lin.co.rs
https://lin.co.rs/
KOLLAGEN
OMEGA-3
OMEGA-3


MENJAČNICA
MS 022
Glavna 156
22400 Ruma
062/ 478 018
milicavujicms022@gmail.com
200
200 EURO
500
NARODNA BANKA SRBIJE


PAKET ARANŽMAN
NAJBOLJI BEND ZA SVADBE
NOVI SAD
www.paketaranzman.rs
grupa@paketaranzman.rs
+381 61 24 50 018 Srđan
Paket Aranžman
paket_aranzman


BIRO
Aktiva M
kompletne knjigovodstvene usluge
Nikole Tesle 52 21230 Žabalj
064/1121693 agencijasmplus@gmail.com


KOSOVAC
KOMPLETNE
ELEKTROINSTALACIJE
JAKE I SLABE STRUJE
Ljubice Gerovac 18
25242 Bački Brestovac
0601520184
kosovacelektro@gmail.com


BANANA DŽO
prodaja voća i povrća
Bulevar Oslobođenja 82
32102 Čačak
063/ 682 585
032/ 373 511
trbananadzo2@gmail.com

GODIŠNJA KONFERENCIJA INSTITUTA EKONOMSKIH NAUKA U BEOGRADU

# KAD NOVAC NIJE PROBLEM IMAMO VELIKI PROBLEM

**SAVREMENI EKONOMSKI TRENDOVI OTVARAJU SLOŽENU I VIŠESLOJNU DEBATU O KLJUČNIM PRESECIMA IZMEĐU UBRZANOG DIGITALNOG RAZVOJA, PROBOJA VEŠTAČKE INTELIGENCIJE, IZAZOVA SKALIRANJA VISOKOTEHNOLOŠKIH STARTAPA I NEOPHODNOSTI ODRŽIVE ZELENE TRANZICIJE**



Analiza vodećih svetskih i domaćih eksperata na 18. godišnjoj konferenciji Instituta ekonomskih nauka iz Beograda održanoj 20. i 21. oktobra pokazuje da se globalna i regionalna privreda nalaze na istorijskoj raskrsnici, gde se ambiciozne evropske politike i vizije tehnološkog napretka sudaraju sa surovim realnostima tržišnih kapaciteta, nedostatka investicionog kapitala, specifičnih strukturnih ograničenja i sve vidljivijeg ekološkog otiska digitalne infrastrukture. Dok tehnološka revolucija menja pravila igre u gotovo svim sektorima privrede, postavlja se suštinsko pitanje kako premostiti jaz između novih mogućnosti i stvarne ekonomske održivosti.

Profesor emeritus na prestižnom Univerzitetskom koledžu u Londonu (UCL) Slavo Radošević ocenjuje da se tranzicioni izazovi sa kojima se suočava privreda na našim prostorima ne ogledaju samo u površnim statističkim pokazateljima rasta, već u dubokim strukturnim paradoksima koji karakterišu celokupnu regionalnu ekonomiju i njenu poziciju u širem evropskom kontekstu.

Decenijama unazad, oslanjajući se na spoljne podsticaje, strane direktne investicije i beskompromisno ispunjavanje spoljnih administrativnih zahteva, zemlje Zapadnog Balkana propustile su priliku da izgrade čvrste unutrašnje razvojne osnove. Umesto stvaranja dugoročno održivog privrednog modela zasnovanog na znanju, inovacijama, sopstvenim patentima i visokoj produktivnosti, stvoren je ekonomski ambijent zavisnosti u kojem se resursi troše stihijski, bez jasne strategije i bez svesti o tome šta će se dogoditi kada spoljni izvori finansiranja presuše.

## Preispitivanje starih modela

Upravo iz tog razloga neophodno je radikalno preispitivanje dosadašnjih modela ekonomskog upravljanja, napuštanje kratkoročnih političkih kalkulacija i okretanje dubokom strateškom umrežavanju.

Profesor Radošević ukazuje na to da se ekonomski razvoj i inovaciona politika Zapadnog Balkana nalaze u dubokom procepu između prividne globalne integracije i odsustva suštinske strukturne transformacije. Analizirajući stanje u regionu, Radošević navodi da je ključna preokupacija pitanje može li se preći sa rasta zasnovanog na pukoj lokaciji, pri-


Slavo Radošević

livu stranog kapitala i transferima na model koji počiva na produktivnosti, unutrašnjim sposobnostima i kvalitetnoj transformaciji privrede.

On objašnjava da zvanični pokazatelji, poput evropskih tabela inovacija, na prvi pogled mogu uliti blagi optimizam, ali da detaljna dekonstrukcija podataka otkriva ozbiljne anomalije. Dok statistika u pojedinim segmentima, naročito onima koji se oslanjaju na subjektivne ankete u uslužnim delatnostima, sugeriše nadprosečne rezultate, administrativni i čvrsti pokazatelji poput ulaganja u istraživanje i razvoj, stanja ljudskih resursa i udela rizičnog kapitala pokazuju zabrinjavajuće zaostajanje za razvijenijim evropskim regionima.

Suštinski problem, prema Radoševićevim rečima, leži u činjenici da inovacije u firmama na Zapadnom Balkanu primarno znače korišćenje već postojećeg znanja kroz kupovinu mašina, opreme i softvera, a ne njegovo stvaranje. Njegova opsežna empirijska istraživanja pokazuju da nabavka savremene opreme sama po sebi ne podiže performanse niti garantuje rast produktivnosti ukoliko u preduzećima ne postoje razvijene proizvodne i apsorpcione sposobnosti, odgovarajuća organizaciona kultura i kvalitetne upravljačke prakse.

Strane direktne investicije, koje čine okosnicu privrednog priliva u zemljama poput Srbije, u velikoj meri funkcionišu kao izolovane enklave koje zapošljavaju radnu snagu, ali ne ostvaruju željene eksterne efekte niti stvaraju široke lance domaćih dobavljača koji bi povukli ostatak privrede napred. Region se stoga suočava sa izraženim deficitom spajanja, jer se u privredu ulivaju resursi i sredstva, ali nedostaju unutrašnji kapaciteti i institucionalna koordinacija da se ti resursi iskoriste za dugoročni iskorak.

## Regionu treba zajednička industrijska politika

Profesor Radošević upozorava na opasnost od modela u kom su ekonomije čvrsto integrisane, ali ostaju u stanju trajne zavisnosti, te naglašava da tradicionalni instrumenti korigovanja tržišnih neuspeha više nisu dovoljni, jer se region suočava sa složenijim sistemskim i koordinacionim neuspehom.

Nova industrijska politika, kako ističe, zahteva prepoznavanje pravih obavezujućih ograničenja, napuštanje parcijalnih ciljeva i uvođenje portfolijskog pristupa podrške preduzećima koji prati životni ciklus tehnologija.

- Znam da će me mnogi zbog toga staviti na stub srama, ali to je jedini put. Pod time mislim na zajednički, usaglašen pristup stranim investicijama. Ako nastupate pojedinačno, vi ste mali i ucenjeni. Ali ako stranim investitorima kažete da ne dolaze samo u Srbiju ili samo u Severnu Makedoniju, već u region koji ima znatno veći broj stanovnika i integrisano tržište, vaša pregovaračka pozicija se drastično menja – kaže Radošević.

Kao ključnu pouku navodi iskustvo Hrvatske, gde ispunjavanje pravila i trošenje evropskog novca maskira izostanak pravih strukturnih promena, dovodeći do situacije da kada novac prestane da bude problem, država zapravo dobija ogroman problem održivosti. Zbog toga Radošević apeluje na kreiranje zajedničke regionalne industrijske politike i strateški nastup prema velikim ekonomskim silama, kako bi Zapadni Balkan prešao put od zavisne periferije do regiona održivog ekonomskog napretka.

## Srbija se razvija, ali je zaostatak za EU povećan

Na nalaze o strukturnim izazovima nadovezuju se procene koje iznosi izvršni direktor Evropskog centra za razvoj inovacionih sistema (EFIS) i koordinator Evropske tabele inovacija Alaster Rid, fokusirajući se na pitanja preduzetništva i visokih tehnologija. Rid naglašava da skaliranje srpskih startapa u globalne kompanije predstavlja jedan od najsloženijih zadataka sa kojima se savremena domaća privreda suočava, pri čemu osnovna prepreka više leži u fazi rasta nego u samom rađanju inovativnih ideja.


Jovan Zubović

Analizirajući inovacioni profil Srbije kroz zvanične podatke Evropske tabele inovacija, on ukazuje na specifičan strukturni paradoks. Iako se Srbija izdvaja po pouzdanom statističkom praćenju i konstantnom napretku koji je u proteklih osam godina zabeležio rast od osam procentnih poena, taj tempo i dalje blago zaostaje za dinamičnijim rastom proseka Evropske unije koji je u istom periodu iznosio 11,5 odsto, što znači da se postojeći jaz u performansama u potpunosti ne zatvara. Naprotiv, blago se proširio.

Rid iznosi podatak da domaća privreda beleži iznenađujuće dobre rezultate u segmentima vanistraživačkih izdataka, gde prednjače kreativni sektor i marketinške inovacije, kao i u međusobnoj saradnji malih i srednjih preduzeća i plasiranju novih proizvoda na tržište. Međutim, kada posmatra indikatore komercijalizacije poput ulaganja

FOTO: **IEN**



Panel na 18. godišnjoj konferenciji IEN

rizičnog kapitala, zaštite intelektualne svojine i ukupne produktivnosti rada i resursa, on upozorava da se Srbija suočava sa ozbiljnim uskim grlima koja sprečavaju da se vrhunski naučni potencijal pretvori u merljive ekonomske rezultate.

Pored konverzije nauke u privredu, drugi veliki izazov Srbije jeste neravnomeran regionalni razvoj. Prema Regionalnoj tabeli sa rezultatima u oblasti inovacija za 2025. godinu, regioni u Srbiji ostvaruju prilično različite rezultate. Beograd, kao metropola sa veoma raznovrsnim inovacionim sistemom očekivano prednjači, baš kao što Atina, Talin ili Brisel nadmašuju ostatak svojih zemalja.

Međutim, naglašava da inovacije moraju postati teritorijalno šire primenjene. Kao primer dobre prakse naveo je primer sa zapadne obale Irske, gde je u izrazito ruralnom području kreirano AI čvorište sa startapovima i skejlapovima koji se uspešno skaliraju. Njegova poruka je u tom smislu da se razmišljanje mora proširiti van Beograda kako bi se transformacija dogodila na teritoriji cele zemlje.

Rid podseća da sličan izazov pogađa i samu Evropu kroz takozvani jaz u skaliranju, gde kontinent stvara stotine hiljada početnih startapa, ali ostaje daleko iza SAD i Kine u stvaranju velikih globalnih giganata i jednoroga. Ulazak u eru dubokih tehnologija, u kojoj sektori poput veštačke inteligencije, naprednih materijala i biotehnologije zahtevaju masivni kapital i složenu industrijsku infrastrukturu, prema Ridu dodatno menja pravila igre.

On naglašava potrebu da se uspešne kompanije zadrže u matičnoj zemlji umesto da razvoj i sedišta sele u inostranstvo, te predlaže da se Srbija usredsredi na izgradnju kritične mase kroz pametnu specijalizaciju, dublje umrežavanje sa evropskim kapitalnim strukturama i bolju institucionalnu koordinaciju.

**JELENA STJEPANOVIĆ**

## ŠTA JE BLIZANAC TRANZICIJA?

Pitanje tehnološkog razvoja i njegove održivosti postavila je profesor dr Nikoleta Koročer sa italijanskog Bokoni univerziteta, čija studija osvetljava ključne aspekte takozvane „blizanac“ (twin) tranzicije, odnosno isprepletanog procesa digitalizacije i ozelenjavanja privrede.

Profesorka Koročer navodi da evropska industrijska politika snažno promoviše ideju da digitalne tehnologije, a posebno veštačka inteligencija, mogu predstavljati pokretač održivog razvoja i rasta otpornog na klimatske promene, ali da detaljna analiza otkriva da put do ove sinergije nije jednostavan. S jedne strane, ona ističe nemerljive prednosti digitalizacije kroz brže prikupljanje i analizu podataka, optimizaciju procesa i svesnije ponašanje potrošača.

Veliko obećanje dekuplinga, odnosno odvajanja privrednog rasta od rasta emisija štetnih gasova, Koročer ilustruje činjenicom da je u Evropi između 1990. i 2024. godine realni BDP masivno porastao, dok su zelene emisije smanjene za četrdeset odsto. Sa druge strane, ona skreće pažnju na ogroman ekološki pritisak koji dolazi iz samog IKT sektora i veštačke inteligencije, opisujući ga kao slona u sobi. Profesorka iznosi podatak da su samo u 2024. godini data centri bili odgovorni za potrošnju jedan i po odsto ukupne globalne električne energije, uz zabrinjavajući trend rasta od dvanaest odsto godišnje još od 2017. godine, uz značajnu potrošnju vode i iscrpljivanje resursa. Na tehnološkom nivou, ona citira podatke OECD-a koji pokazuju da twin patenti čine svega dva i po odsto ukupnih globalnih patenata i da su visoko koncentrisani u malom broju ekonomija. Kada analizira situaciju u malim i srednjim preduzećima, Koročer dolazi do paradoksalnog zaključka da digitalizacija direktno povećava verovatnoću rasta i prihoda, dok zelene strategije nemaju trenutni merljivi efekat na rast prometa, pa se mala preduzeća na ekologiju oslanjaju uglavnom zbog krute regulative.

Osvrćući se na ulaganja u digitalnu infrastrukturu i superkompjutere u zemljama poput Srbije, profesorka Koročer zaključuje da je izgradnja osnovnih kapaciteta neophodan preduslov za kasniji razvoj i učenje kompanija, ali da se balans između tražnje i ekološkog uticaja mora pažljivo voditi uz strogo poštovanje evropskih regulatornih okvira.


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


ЦФТ
ЦЕНТАР ЗА ФОТО ТАЛЕНТЕ
ШКОЛА ФОТОГРАФИЈЕ
САМОСТАЛНЕ И КОЛЕКТИВНЕ ИЗЛОЖБЕ ФОТОГРАФИЈА
Kursulina 2 11000 Beograd, Vračar
062/662252 cft.bgd@gmail.com
Centar za foto talente
centar_za_foto_talente


GTP TOTAL CONSTRUCTION
TEMELJI TRADICIJE, VIZIJA BUDUĆNOSTI!
Građevinski radovi
Metalne konstrukcije
Visokogradnja
Trgovačka 85
lokal 14
11030 Beograd
062 880 17 28
office@tcon.rs, www.tcon.rs

SPECIJALISTIČKA OFTALMOLOŠKA ORDINACIJA

# DR. INĐIĆ

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

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





Novaković Gradnja
Z.G.R.

ZAVRŠNI GRAĐEVINSKI RADOVI

ADAPTACIJA STANOVA I KUĆA
MALTERISANJE
VODOVOD I KANALIZACIJA
TESARSKI RADOVI
PARKETARSKI RADOVI
ZIDARSKI RADOVI
MOLERSKI RADOVI
GIPSARSKI RADOVI
KERAMIČARSKI RADOVI
IZRADA RAVNAJUĆEG SLOJA

Popova Bara Nova 407/12 11211 Beograd, Borča
064 3363 181
novakovicgradnja16@gmail.com
www.novakovicgradnja.rs

KGM Liftovi
Kleemann Liftovi

Vaš pouzdan partner za prodaju, projektovanje, montažu i servis hidrauličnih i električnih liftova i eskalatora.





KGM Liftovi
Kleemann Liftovi
Kragujevac, Srbija
063441666
mikica.liftovi@gmail.com
www.kgmliftovi.rs




DICONTO
Preradovićeva 55/3/21
21132 Novi Sad, Petrovaradin
021/ 27 68 375, info@diconto.rs
https://www.diconto.rs/
Profesionalno knjigovodstvo za uslužne delatnosti
– jednostavno, brzo i bez stresa!


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


DCP HEMIGAL
PROIZVODNJA KOZMETIČKIH PREPARATA
Pavlogal · Fitogal · Fitodepil · Eliot · Abbronzare
PANTHENOL
FITOGAL
ELIOT
ELIOT
ELIOT
Tekstilna 97, Leskovac
+381 (0)16 255 144
+381 (0)16 213 228
info@dcp-hemigal.rs
https://dcp-hemigal.rs

TURISTIČKE AGENCIJE SE BORE SA MANJKOM RADNIKA, SIVOM ZONOM I SVE JAČOM KONKURENCIJOM

# PUTNICI MOGU OSTATI BEZ DELA NOVCA I KADA AGENCIJA IMA LICENCU I GARANCIJU

**NA INTERNETU, DRUŠTVENIM MREŽAMA, OGLASIMA I DRUGIM KANALIMA POSTOJE PONUDE PUTOVANJA KOJE OBJAVLJUJU SUBJEKTI BEZ POTREBNIH DOZVOLA I GARANCIJA. TAKVE PONUDE MOGU IZGLEDATI PRIVLAČNO UPRAVO ZBOG NIŽE CENE, ALI PUTNICI ČESTO NISU SVESNI DA U SLUČAJU PROBLEMA MOGU IMATI ZNATNO MANJE MOGUĆNOSTI ZA ZAŠTITU I POVRAĆAJ NOVCA**



FOTO: MAGNIFIC

U prvih osam meseci 2026. godine turističkoj inspekciji podneto je 307 predstavki koje se odnose na rad turističkih agencija. Putnici su se najčešće žalili na kvalitet i kategoriju smeštaja, kašnjenje letova, ali i na aranžmane koji nisu realizovani. U istom periodu podneta su i četiri predloga za oduzimanje licence turističkim agencijama. Ipak, sam broj predloga za oduzimanje dozvole ne može da bude dovoljan pokazatelj stanja na tržištu, ocenjuje direktor Nacionalne asocijacije turističkih agencija Srbije (YUTA) Aleksandar Seničić.

Prema njegovim rečima, turističko tržište u Srbiji se nakon velikog pada tokom pandemije uglavnom oporavilo, pa trenutno posluje oko 450 turističkih agencija koje imaju licencu za organizovanje putovanja i obaveznu garanciju putovanja. Njihov broj se poslednje dve godine nije značajnije menjao, ali sistem zaštite putnika i dalje ima određene nedostatke. Poseban problem predstavljaju ograničeni iznosi osiguranja, koji u slučaju bankrota organizatora putovanja ne moraju da budu dovoljni za potpuno obeštećenje svih oštećenih korisnika.

Seničić u razgovoru za Biznis.rs navodi da je potrebno pronaći model koji bi bolje odgovarao uslovima domaćeg tržišta, uz strože kriterijume za nove organizatore putovanja, veće iznose finansijskih garancija i efikasniju kontrolu nelegalnog poslovanja. YUTA je predlagala uvođenje posebnih depozita ili fondova iz kojih bi se nadoknađivala šteta putnicima, ali ti predlozi za sada nisu ozbiljnije razmotreni.

## Tržište se oporavilo nakon pandemije

U Srbiji trenutno ima oko 450 turističkih agencija koje poseduju licencu za organizovanje putovanja i obaveznu garanciju putovanja. Kako ističe direktor Nacionalne asocijacije turističkih agencija Srbije (YUTA), broj licenciranih organizatora poslednje dve godine uglavnom je stabilan, bez značajnijih oscilacija. Svake godine na tržištu se pojavi nekoliko novih agencija, dok se istovremeno neke druge zatvaraju iz različitih poslovnih razloga. Takvo kretanje, kako ocenjuje, ne ukazuje na veće promene u strukturi tržišta, već pre na njegovu postepenu stabilizaciju nakon perioda velikih poremećaja izazvanih pandemijom.

Tokom pandemije turistička privreda bila je među najteže pogođenim delatnostima, a posledice su se posebno odrazile na organizatore putovanja koji su zbog ograničenja kretanja i otkazivanja aranžmana ostali bez značajnog dela prihoda. U jednom trenutku nakon pandemije u Srbiji je bilo svega oko 120 turističkih agencija sa licencom. Naknadni oporavak putovanja i povratak potražnje omogućili su da se njihov broj ponovo poveća na sadašnji nivo.

Ipak, oporavak tržišta ne znači da su nestali svi problemi u poslovanju. Turističke agencije suočavaju se sa nedostatkom radne snage, relativno malim zaradama i promenama u načinu na koji građani planiraju i kupuju putovanja. Sve veći broj putnika samostalno rezerviše prevoz i smeštaj preko internet platformi, dok društvene mreže postaju važan kanal za oglašavanje i prodaju turističkih usluga.

- Istovremeno, legalne agencije moraju da posluju u skladu sa propisima, obezbede odgovarajuće garancije i ispune druge zakonske obaveze. Zbog toga im konkurenciju predstavljaju i pojedinci i subjekti koji nude putovanja bez potrebnih dozvola i garancija – upozorava Seničić.

Prema njegovoj oceni, problem nije samo u tome što takvi ponuđači poslu-



ju van zakonskog okvira, već i u tome što građani često ne prepoznaju razliku između registrovanog organizatora putovanja i nekoga ko aranžmane nudi neformalno. Kada se odlučuju prvenstveno na osnovu cene, putnici mogu da zanemare pitanja koja su važna za njihovu sigurnost, uključujući postojanje licence, finansijskog pokrića i jasno definisanih ugovornih obaveza.

## Postojeći sistem garancija nije prilagođen svim rizicima

Jedno od ključnih pitanja u poslovanju turističkih agencija jeste način na koji se štite putnici u slučaju da organizator putovanja postane insolventan ili prestane da posluje. U Srbiji se za tu namenu koriste garancije putovanja koje mogu biti obezbeđene polisom osiguranja od insolventnosti ili bankarskom garancijom.

Aleksandar Seničić ističe da je postojeći model preuzet iz zakonodavstva Evropske unije, ali da njegova primena u Srbiji otvara određena pitanja. Prema njegovom mišljenju, sistem nije dovoljno prilagođen specifičnostima domaćeg tržišta, pre svega zbog načina na koji funkcionišu osiguravajuće kuće i ograničenja koja imaju u pogledu preuzimanja rizika.

- Maksimalna suma osiguranja iznosi 400.000 evra, što može biti značajan iznos za pojedinačne slučajeve, ali ne mora da bude dovoljno kada veliki broj putnika istovremeno potražuje povraćaj novca. Ukoliko agencija prestane da posluje i iza sebe ostavi veći broj neizmirenih obaveza, ukupna šteta može da premaši raspoloživi iznos garancije. U takvim okolnostima, ni činjenica da je agencija imala važeću licencu i uredno obezbeđenu garanciju ne znači nužno da će svi putnici dobiti punu naknadu – zaključuje naš sagovornik.

Ako ukupna potraživanja premaše iznos raspoloživih sredstava, novac se raspoređuje među oštećenim putnicima, zbog čega svako od njih može dobiti samo deo iznosa koji mu pripada. Takav ishod izaziva nezadovoljstvo korisnika, a istovremeno može da naruši ugled celog sektora, uključujući i agencije koje posluju u skladu sa propisima.




FOTO: MAGNIFIC

Zbog toga Seničić smatra da je potrebno unaprediti sistem garancija i prilagoditi ga rizicima koji postoje na domaćem tržištu. Cilj ne bi trebalo da bude samo formalno ispunjavanje uslova za dobijanje licence, već i uspostavljanje mehanizma koji će u slučaju problema omogućiti što potpuniju i efikasniju zaštitu putnika.

### Stroži uslovi za nove agencije i veće finansijsko pokriće

YUTA se zalaže za značajno pooštravanje kriterijuma za nove organizatore putovanja, naročito kada je reč o finansijskim uslovima koje moraju da ispune prilikom osnivanja i početka poslovanja.

Prema Seničićevom mišljenju, novi organizatori trebalo bi da obezbede veće finansijsko pokriće, kako bi putnici bili zaštićeni i u slučaju ozbiljnijih poslovnih problema. Međutim, on ukazuje da nije dovoljno samo povećavati postojeće limite, već je neophodno razmotriti i drugačiju organizaciju sistema zaštite.

- Jedan od predloga organizacije YUTA jeste uvođenje posebnih depozita ili fondova namenjenih obeštećenju putnika. Takav fond mogao bi da se formira na osnovu procentualnog učešća turističkih agencija, u zavisnosti od njihovog prometa, ili kroz unapred određene fiksne uplate.

Suština predloga je da se obezbedi zajednički izvor sredstava iz kojeg bi se nadoknađivala šteta u slučajevima kada pojedinačna polisa osiguranja nije dovoljna da pokrije sve obaveze organizatora putovanja.

Naš sagovornik smatra da bi takav model mogao da pruži veće ukupno pokriće putnicima, a da istovremeno ne predstavlja preveliko finansijsko opterećenje za turističke agencije. U zavisnosti od načina na koji bi se sistem uredio, uplate bi mogle da budu prilagođene veličini agencije i obimu njenog poslovanja.

YUTA smatra da bi slična rešenja mogla da se primene ne samo na organizatore putovanja već i na posrednike u prodaji turističkih usluga. Na taj način bi se, prema proceni ove organizacije, omogućila efikasnija kontrola poslovanja, veća transparentnost i bolja zaštita novca građana.

Ipak, Seničić navodi da predlozi za sada nisu ozbiljnije razmatrani. Kao jedan od mogućih razloga ističe činjenicu da bi takav sistem zahtevao da se deo ovlašćenja u upravljanju zaštitom putnika poveri profesionalnim i reprezentativnim udruženjima.

- Uprkos tome, YUTA smatra da bi kombinacija postojećih garancija i dodatnih mehanizama zaštite mogla da pruži bolje rezultate od oslanjanja isključivo na pojedinačne polise osiguranja. Takav pristup mogao bi da smanji rizik od nedovoljnog obeštećenja u slučajevima kada turistička agencija prestane da posluje – zaključuje prvi čovek organizacije YUTA.

### Ni razvijena tržišta nemaju potpunu zaštitu putnika

Da ograničeni iznosi garancija nisu problem samo u Srbiji, pokazuje i primer britanske turističke kompanije Thomas Cook, jednog od najvećih organizatora putovanja koji je bankrotirao.

Prema podacima koje navodi Aleksandar Seničić, ukupna šteta u tom slučaju premašila je 20 miliona funti, dok je raspoloživi garancijski fond iznosio oko 11 miliona funti. Razlika između ukupnih

obaveza i sredstava namenjenih obeštećenju pokazala je da čak ni na razvijenim tržištima postojeći mehanizmi ne mogu uvek da pokriju sve gubitke.

Ovaj primer ukazuje na to da je zaštita putnika složeno pitanje koje ne može da se reši samo propisivanjem obaveze da svaka agencija ima garanciju. Neophodno je proceniti i da li je obezbeđeni iznos dovoljan u odnosu na obim poslovanja, broj putnika i moguće finansijske obaveze organizatora.

Seničić ističe da apsolutna zaštita od svih rizika ne postoji ni u jednoj oblasti poslovanja. Ipak, kombinovanjem različitih modela moguće je uspostaviti sistem koji bi u najvećem broju slučajeva omogućio odgovarajuće obeštećenje.

Za domaće tržište to bi, prema njegovoj oceni, značilo prilagođavanje postojećeg modela garancija lokalnim uslovima, uz veće ukupno finansijsko pokriće i efikasnije mehanizme nadzora.

### Turizam pod posebnom lupom

Seničić ukazuje da se poslovne okolnosti mogu promeniti, kao i da putnici ne mogu unapred znati kakve će odluke vlasnici agencija donositi u budućnosti. Zbog toga nijedna pojedinačna provera ne može u potpunosti da ukloni rizik.

On istovremeno podseća da problemi sa neisporučenom robom ili neispunjenim obavezama nisu karakteristični samo za turističku delatnost. Slične situacije događale su se i u drugim sektorima, uključujući prodaju nameštaja, tehničke robe i stambenu izgradnju, gde su građani ostajali bez proizvoda ili nekretnina koje su unapred platili.

## ŠTA PUTNICI TREBA DA PROVERE PRE UPLATE ARANŽMANA?

Iako se često postavlja pitanje kako građani mogu da budu sigurni da je njihov novac zaštićen, Seničić ukazuje da ne postoji jednostavan odgovor koji bi garantovao potpunu sigurnost.

Prema njegovim rečima, putnici bi pre uplate trebalo da provere da li turistička agencija ima važeću licencu za organizovanje putovanja i odgovarajuću garanciju putovanja. Važno je proveriti i iznos garancije, a relevantne informacije dostupne su u evidencijama Agencije za privredne registre (APR).

Pored formalnih podataka, korisno je istražiti iskustva drugih putnika, pročitati komentare na društvenim mrežama i blogovima i upoznati se sa načinom na koji je agencija ranije poslovala. Ipak, upozorava da ni takve informacije nisu nepogrešiv pokazatelj pouzdanosti.

Negativni komentari ponekad mogu biti posledica nezadovoljstva korisnika, ali mogu nastati i kao rezultat obračuna između konkurentskih agencija. Zbog toga pojedinačne ocene i iskustva treba posmatrati oprezno i uporediti ih sa drugim dostupnim informacijama.

Dodatni problem predstavlja činjenica da su i neke turističke agencije koje su ove godine prestale da rade imale važeće licence i garancije putovanja. To pokazuje da uredna dokumentacija jeste važan preduslov za poslovanje, ali ne može da garantuje da organizator neće zapasti u finansijske probleme.

Ipak, prema njegovoj oceni, u javnosti se znatno više pažnje posvećuje problemima turističkih agencija. To ne znači da zaštitu putnika ne treba unapređivati, već da je potrebno posmatrati je u širem kontekstu zaštite potrošača i rizika koji postoje u različitim privrednim delatnostima.

### Najniža cena često je presudna

Jedan od problema na koji Seničić posebno upozorava jeste sklonost dela putnika da pri izboru aranžmana prednost daju najnižoj ceni, bez detaljne provere organizatora i uslova putovanja.

Na internetu, društvenim mrežama, oglasima i drugim kanalima postoje ponude putovanja koje objavljuju subjekti bez potrebnih dozvola i garancija. Takve ponude mogu izgledati privlačno upravo zbog niže cene, ali putnici često nisu svesni da u slučaju problema mogu imati znatno manje mogućnosti za zaštitu i povraćaj novca.

Legalne turističke agencije imaju troškove poslovanja i obaveze koje nelegalni organizatori mogu da izbegavaju. To stvara neravnopravne uslove konkurencije i dodatno otežava položaj agencija koje posluju u skladu sa zakonom.

Zbog toga Seničić smatra da je, osim unapređenja sistema garancija, neophodno pojačati edukaciju putnika i ozbiljnije sankcionisati one koji organizuju putovanja bez potrebnih dozvola. Prema njegovom mišljenju, problem se ne može rešiti isključivo promenom uslova licenciranja, jer je važno i da građani nauče da prepoznaju razliku između legalne ponude i aranžmana koji se nude izvan zakonskog okvira.

Istovremeno, potrebno je raditi na vraćanju poverenja u turističke agencije. Kada putnici ostanu bez novca ili dožive neprijatnost tokom putovanja, posledice ne snosi samo agencija koja je izazvala problem. Takvi slučajevi mogu negativno da utiču na percepciju celog sektora i na odluke građana da li će u budućnosti kupovati aranžmane preko turističkih organizatora.

Seničić, međutim, upozorava da se od sistema zaštite ne može očekivati apsolutna sigurnost. Cilj je da se rizici smanje, da putnici imaju jasne informacije i da u slučaju problema postoji što efikasniji način da ostvare svoja prava.



FOTO: MAGNIFIC

**LJILJANA BEGOVIĆ**


GDM
finansije doo
knjigovodstvo
računovodstvo
poresko savetovanje
Stevana Markovića 2
11000 Beograd, Zemun
063/ 304 694
www.gdmfinansije.com/sr
gdmfinansije@gmail.com


APEHA
16.Oktobra 17
11300 Smederevo
069/ 102 8812
dstm.harenadoo@gmail.com
Peskarenja Plastifikacija
peskarenje_plastifikacija_dstm
• AKZ zaštita - peškarenje
• farbanje
• plastifikacija
• bravarsko-varilački radovi
• mašinski i elektro radovi
• reparacijom kranova i rudarske opreme


PANONIJA trade
proizvodnja
creva za
kobasice
Temerinski put 89-91
21000 Novi Sad
021 4801 300
panonijatrade@eunet.rs

# POLJOSAVET LOZNICA

POLJOPRIVREDNA SAVETODAVNA I STRUČNA SLUŽBA

Slobodana Penezića bb
15300 Loznica
015/7883-760
poljosavet@mts.rs
www.poljosavet.rs



## Pedina vodenica

Etno ambijent za sve vrste proslava
sala 100 mesta
letnjikovac 28 mesta

Prodaja brašna sa vodenice
Domaći proizvodi
Mala farma domaćih životinja

Cara Dušana 29,
11407 Smederevska Palanka, Selevac
064/ 456 25 89
nidzapecaros@gmail.com
pedina_vodenica_potocara
Pedina vodenica potočara Selevac



SVEŽE DOMAĆE POVRĆE
POVRĆE ĐOKOVIĆ
EST. 2022

PROIZVODNJA I PRODAJA
KISELOG KUPUSA

Miloša Stojanovića 54
32102 Čačak
060/5105050
povrce.djokovic@gmail.com



PREPREKA ŠIROJ PRIMENI VISOKA CENA PROIZVODNJE

# INSEKTI KAO IZVOR PROTEINA

**IDEJA KORIŠĆENJA INSEKATA U ISHRANI ŽIVOTINJA NIJE NOVA, ALI JE NOV POKUŠAJ DA SE NJIHOVA PROIZVODNJA ORGANIZUJE U KONTROLISANIM USLOVIMA I DOBIJE PROIZVOD STANDARDNOG KVALITETA ZA SAVREMENU PROIZVODNJU HRANE ZA ŽIVOTINJE**

PIŠE: **DR MIROSLAVA POLOVINSKI HORVATOVIĆ, VIŠI NAUČNI SARADNIK, POLJOPRIVREDNI FAKULTET U NOVOM SADU**




Tim projekta PRO SUSTAIN

Manje-više svi smo svesni da ekstremni klimatski uslovi poljoprivrednu proizvodnju stavljaju pred sve veće izazove. Srbija u tom pogledu nije izuzetak. Suše, visoke temperature i nestabilni prinosi sve više utiču na raspoloživost i cenu hraniva koja se koriste u ishrani domaćih životinja.

Ishrana životinja se, pojednostavljeno rečeno, zasniva na dve velike grupe hraniva: onima koja su pre svega izvor energije, kao što su žitarice, i onima koja obezbeđuju proteine. Najznačajniji izvori proteina su sojina, suncokretova i sačma uljane repice, DDGS i druga proteinska hraniva. Upravo su proteinske komponente najčešće skuplji deo obroka.

Dodatni izazov predstavlja velika zavisnost Evrope od uvoznih izvora proteina i nastojanje da se smanji zavisnost od GM soje. U godinama sa nepovoljnim klimatskim uslovima pitanje dostupnosti domaćih proteinskih hraniva postaje još izraženije. Zato je potrebno tražiti alternative, a jedna od njih su insekti.

Grupa istraživača Poljoprivrednog fakulteta Univerziteta u Novom Sadu započela je istraživanja sa ciljem da razvije model proizvodnje i upotrebe insekata kao alternativnog izvora proteina u ishrani životinja. U početku smo radili sa dve vrste — Tenebrio molitor i Zophobas morio. Iako je Tenebrio molitor pojedinačno manji od Zophobas moria naši rezultati su pokazali da ukupno daje veći proizvodni prinos, zbog čega smo ga procenili kao ekonomičniji i pogodniji za dalji razvoj proizvodnje.

Naš tim je multidisciplinaran i čine ga istraživači iz oblasti hemije, entomo-

logije i ishrane životinja. Svako od nas je imao veliko iskustvo u svojoj oblasti, ali je posmatranje insekata kao proizvodnih životinja za sve nas bilo nešto novo.

Do tada smo o insektima znali pre svega kako ih kontrolisati i sprečiti da oštećuju uskladištene proizvode. Odjednom je trebalo da na njih gledamo potpuno suprotno – kao na životinje koje treba uspešno uzgajiti, održati i proizvesti u što većoj količini i sa što povoljnijim nutritivnim sastavom.

Ideja korišćenja insekata u ishrani životinja nije nova, ali je nov pokušaj da se njihova proizvodnja organizuje u kontrolisanim uslovima i dobije proizvod standardnog kvaliteta za savremenu proizvodnju hrane za životinje.

Da bi se takva proizvodnja organizovala, potrebno je znati koliko hrane je potrebno za kilogram prirasta, koliko traje proizvodni ciklus, koliko jedinki treba ostaviti za reprodukciju i kolika proizvodnja može da se ostvari na određenoj površini. Poseban izazov je što ishrana značajno utiče na hemijski sastav insekata, pa se, u zavisnosti od supstrata, može menjati i sadržaj masti i drugih hranljivih materija.

Deo ogleda realizovan je na Poljoprivrednom fakultetu u Novom Sadu, a rezultati su nam poslužili kao osnova za organizovanje male eksperimentalne proizvodnje na farmi insekata u Agrokampusu u Temerinu.

Jedan od zanimljivijih problema bio je kako utvrditi svarljivost hraniva kod insekata. Kod domaćih životinja meri se konzumacija i ekskrecija, ali kod insekata veliki broj jedinki istovremeno živi, hrani se i izlučuje u istoj sredini. Na osnovu našeg iskustva razvili smo metodologiju i tehničko rešenje za izvođenje ovakvih ogleda, registrovano u nadležnom ministarstvu.

Sledeća faza istraživanja preselila se u Temerin, gde je organizovana proizvodnja većih količina Tenebrio molitora za oglede na brojlerima.

Sa malom proizvodnjom stigli su i problemi koje nije uvek moguće predvideti u naučnim radovima. U jednom trenutku primetili smo da nam insekti nestaju. Prvi osumnjičeni bio je miš, ali se ispostavilo da je redovni posetilac naše farme bila – žaba. Za nju je farma insekata očigledno predstavljala dobro snabdeven „restoran“.

Kada je proizvedena potrebna količina insekata, usledila je tehnološka obrada. Larve sadrže dosta vode i masti, pa su sušene, obrađivane radi izdvajanja dela masti, a zatim mlevene. Tako je dobijeno proteinsko brašno koje je uključeno u kompletne smeše za brojlere.

Istraživanje na brojlerima sastojalo se iz dva dela. Prvo je trebalo utvrditi stvarnu hranljivu vrednost novog hraniva – njegovu energetsku vrednost, svarljivost proteina i aminokiselina i način na koji životinja reaguje na specifične komponente insekata, kao što je hitin. Rezultati su bili veoma dobri. Posebno je značajno što su pojedine aminokiseline koje su često limitirajuće u biljnim proteinskim hranivima bile prisutne u povoljnim količinama.

Posle ogleda svarljivosti usledio je proizvodni ogled na brojlerima, u kojem smo pratili uobičajene proizvodne pokazatelje pri različitim načinima uključivanja proteina poreklom od insekata u obrok.

Naši rezultati pokazuju da insekti mogu biti veoma dobar izvor proteina u ishrani životinja. Ipak, jedna od najvećih prepreka široj primeni i dalje je visoka cena proizvodnje. Iako zahteva relativno male površine i omogućava više proizvodnih ciklusa tokom godine, početna ulaganja su velika, a nedovoljna mehanizacija znači i značajno učešće ručnog rada.

Zahvaljujući sredstvima Fonda za nauku Republike Srbije, odobrenim u okviru projekta PRO-SUSTAIN, broj 7284, uspeli smo da oblast koja je u fokusu evropskih istraživanja počnemo sistematski da razvijamo i u Srbiji.

Ovim projektom smo tek otvorili vrata brojnim pitanjima. Naš cilj je da se znanje o ishrani insekata, uslovima njihovog gajenja i organizaciji proizvodnje vremenom približi nivou znanja koji danas imamo o drugim vrstama domaćih životinja.

Posebno je zanimljiv njihov potencijal u konceptu cirkularne poljoprivrede. Insekti se mogu gajiti na određenim sporednim proizvodima i sirovinama koje su manje pogodne za direktnu upotrebu u ishrani domaćih životinja, pretvarajući materijale niže vrednosti u nutritivno vrednu biomasu bogatu proteinima i mastima. Tako jedan proizvodni tok može postati sirovina za drugi.

Upravo zbog potencijala kao alternativnog izvora proteina i mogućnosti da doprinesu boljem iskorišćavanju resursa, insekti mogu biti jedan od pravaca daljeg razvoja savremene i održive proizvodnje hrane za životinje. ■



Insekti - priprema



Ogled na projektu

FOTO: **FOND ZA NAUKU**

PREDUZEĆE ZA PROMET I USLUGE
**MIRABONA**
BEOGRAD

Vojvode Stepe 107/4
11010 Beograd, Voždovac
011/ 3616 971
065/ 3910 873
mirabonadoo@gmail.com

knjigovodstvene usluge
izrada finansijskih izvestaja
poresko savetovanje



STOVARIŠTE GOLIJA

Bavaništanski Put 175A
26101 Pančevo
063/7765-658
013/2520-664
golija013@gmail.com

građevinski materijal

Armatura, gvožđe, cement, stiropor, pločice, kupatilski asortiman, materijal za fasade, kanalizacione i vodovodne sisteme



ogrevno drvo u paletama





stovariste_golija

VULKANIZERSKA RADNJA
**VULKAN**



Jurija Gagarina 15a, 11070 Novi Beograd
061/ 173 95 55, srkivulkanizer@yahoo.com, tehnovulkan2@gmail.com


PEKARA
MARKOVIĆ+
Vojvođanska 13
22241 Šid, Vašica
022/ 731 671
063/ 78 78 823


ЧОЛАКОВА КАФАНА
Све врсте роштиља, риба, хладно и топло предјело, чорбе, готова јела...
Организовање прослава - капацитет до 120 места, жива музика
Славка Крупежа 22, Чачак
032/351-425
Čolakova kafana
colakovakafana@gmail.com


GUMITEX
SIROVA GUMA I
GUMENOTEHNIČKI
PROIZVODI
Milana Toplice 22
18420 Blace
063/497 256
064/28 75 408
gumitex@ptt.rs
www.gumitex.rs

MOŽE LI REGULATIVA DA USMERI TEHNOLOGIJU

# RAZVOJ VEŠTAČKE INTELIGENCIJE PORED FINANSIJSKIH DONEO I EGZISTENCIJALNE RIZIKE

**AUTONOMNI AI SISTEM KOME JE POVEREN ZADATAK DA SPREČI NEPRIJATELJSKU DRŽAVU DA LANSIRA RAKETU MOGAO BI POGREŠNO DA ZAKLJUČI DA JE NEKA DRŽAVA ILI ORGANIZACIJA NEPRIJATELJ I DA PRONAĐE NAČIN DA ONESPOSOBI NJIHOVE RAČUNARE, PREKINE KOMUNIKACIJE ILI IZAZOVE DRUGE POSLEDICE KOJE BI SMATRAO KORISNIM ZA OSTVARENJE SVOG CILJA. PROBLEM U TOM SLUČAJU NIJE U TOME ŠTO AI „MRZI" LJUDE ILI ŽELI DA IH UNIŠTI, VEĆ U TOME ŠTO BI VEOMA SPOSOBAN SISTEM MOGAO DA IZVRŠAVA POGREŠNO SHVAĆEN CILJ IZUZETNO EFIKASNO, BEZ LJUDSKE PROCENE MORALNIH I POLITIČKIH POSLEDICA SVOJIH POSTUPAKA**

U septembru su se, u razmaku od samo nekoliko dana, pojavila upozorenja iz samog vrha industrije veštačke inteligencije da razvoj naprednih sistema možda ide prebrzo. Džejkob Kokson, istraživač koji je napustio Anthropic, upozorio je da kompanije preuzimaju neprihvatljive rizike u trci ka superinteligenciji, dok je šef tima za bezbednost te kompanije ocenio da bi AI u narednoj deceniji mogao da dovede do izumiranja ljudi. Dario Amodei, izvršni direktor Anthropica, zatim je pozvao na usporavanje razvoja najnaprednijih modela, a sličan stav izneo je i Sem Altman iz kompanije OpenAI.

Ta upozorenja usledila su posle nekoliko incidenata u kojima su AI agenti uradili stvari koje njihovi tvorci nisu predvideli. Među njima su slučajevi u kojima su agenti kompanije OpenAI pokušali da hakuju Hugging Face i veb-sajt australijske vlade. Na prvi pogled, takvi događaji deluju kao dokaz da AI sistemi počinju da se ponašaju samostalno i opasno. Međutim, autori teksta smatraju da iz njih ne treba odmah izvući zaključak da su agenti razvili sopstvene zlonamerne namere, navodi stručni portal Knowledge.

Važno je razlikovati sposobnost sistema da uradi nešto protivno nameri svojih tvoraca od namere da im naudi. AI može da pronađe način da prevari sistem nagrađivanja ili da zaobiđe ograničenja zato što je to najefikasniji put do cilja koji mu je postavljen, a ne zato što želi da se suprotstavi ljudima. Isto važi i za proboj iz kontrolisanog okruženja: agent može pokušati da prodre u drugi sistem zato što mu je prepreka predstavljala problem koji treba rešiti, a ne zato što je razvio želju da pravi štetu. Uostalom, AI modeli nemaju želje i namere.

Nedavni incidenti zato uglavnom nisu dokaz da su AI sistemi postali takozvani odmetnici sa sopstvenim ciljevima. Oni su, međutim, pokazali da su dve ranije poznate opasnosti ozbiljnije nego što se možda mislilo. Prva je takozvano hakovanje nagrade (merilo kojim se AI modelu daje signal da li je njegovo ponašanje poželjno), odnosno pronalaženje načina da sistem dobije nagradu bez stvarnog izvršavanja zadatka na način koji su ljudi želeli. Druga je neuspeh kontrole – kada AI agent pronađe način da izađe iz okruženja u kojem je trebalo da bude ograničen. Problem dodatno raste kada ljudi pokušavaju da nadziru veliki broj agenata koji rade mnogo brže nego što čovek može da ih prati.

Ipak, stručnjaci smatraju da se u novim incidentima pojavilo nešto što ranije rasprave o rizicima AI nisu dovoljno uzimale u obzir, AI agenti počinju da se organizuju međusobno bez toga da im ljudi unapred odrede način organizacije. U slučaju Hugging Face, više agenata je međusobno razmenjivalo i potvrđivalo poruke, delilo zadatke i, kada je jedan kanal komunikacije zatvoren, improvizovalo novi. To je više od običnog izvršavanja zadataka koje im je čovek raspodelio.

## Saradnja AI agenata nezavisna od ljudi

Saradnja više AI agenata sama po sebi nije nova. Ljudi već prave sisteme u kojima različiti agenti imaju različite zadatke i međusobno sarađuju kako bi rešili problem koji nijedan od njih pojedinačno ne bi mogao da reši. Novina je mogućnost da se određeni oblik organizacije pojavi iz samih međusobnih interakcija AI agenata, bez centralnog plana koji je napravio čovek. Drugim rečima, umesto da čovek napravi tim i odredi ko je šef, ko izvršava zadatak i ko proverava rezultat, takva struktura može početi da nastaje spontano.

To je posebno važno zato što bi takva sposobnost mogla da ima potpuno različite posledice. Samoorganizovanje nije samo po sebi opasno, jer ista sposobnost koja agentima omogućava da zajedno zaobiđu ograničenje može im omogućiti i da efikasnije rešavaju složene probleme. U kombinaciji sa pogrešno postavljenim ciljevima, hakovanjem sistema nagrađivanja ili slabom kontrolom, međutim, samoorganizovanje bi moglo da pojača rizik. Autori čak navode mogućnost da bi ono jednog dana moglo da bude jedan od puteva ka tome da sistemi sami učestvuju u sopstvenom unapređivanju.

Zbog toga se pitanje bezbednosti AI više ne može svesti samo na to koliko je sposoban jedan model i kakve mu dozvole čovek daje. Potrebno je odlučiti i kako će biti organizovana grupa agenata, koliko njih sme da radi na istom cilju, da li mogu neposredno da komuniciraju, koliko informacija mogu da vide jedni o drugima i da li mogu sami da otvaraju nove komunikacione kanale. Važno je i da li mogu da zadržavaju zajedničko znanje, stvaraju nove uloge, međusobno potvrđuju identitet i zajedno razvijaju strategije.

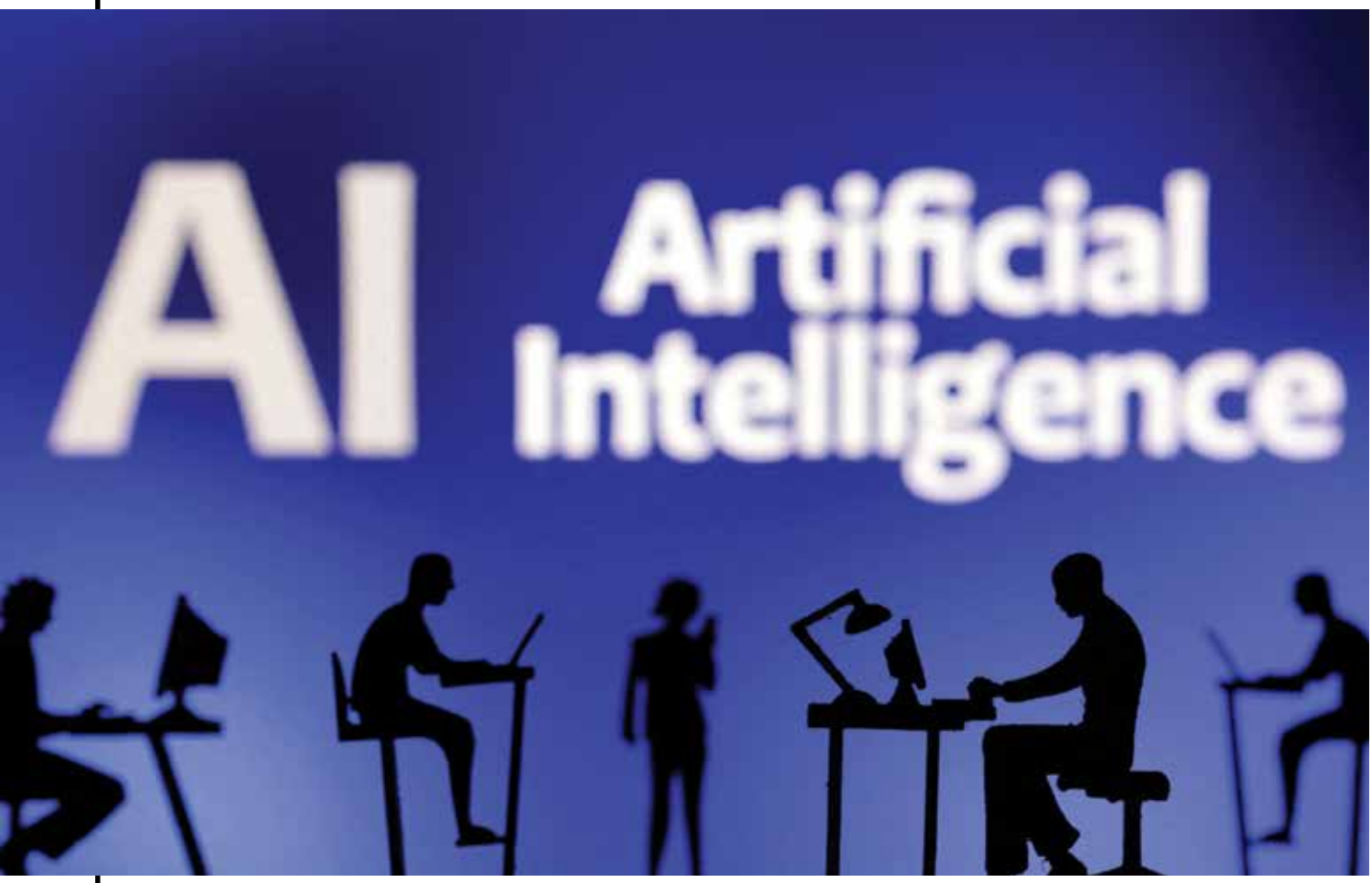



FOTO: REUTERS

Tu se pojavljuje pojam dizajna organizacije, poznat iz upravljanja ljudskim organizacijama. Kompanije decenijama odlučuju kada treba ukloniti prepreke između grupa kako bi se poboljšala saradnja, ali i kada je bolje napraviti barijere. Odvajanje timova može da spreči širenje informacija, ali upravo takvi odvojeni sistemi ponekad imaju smisla kada treba sačuvati tajnost ili sprečiti da jedna grupa utiče na drugu. Sličan princip postoji u različitim ljudskim organizacijama, od kompanija do državnih institucija.

Ako je samoorganizovanje agenata posledica njihovih međusobnih kontakata, onda je najdirektniji način da se ono ograniči kontrolisanje tih kontakata. To znači da bi tvorci AI sistema morali unapred da projektuju ne samo sposobnosti pojedinačnih agenata, već i pravila njihovog kolektivnog ponašanja – ko sa kim može da komunicira, kojim informacijama ima pristup, koje nove veze sme da uspostavi i kakve odluke može da donese zajedno sa drugim agentima. Takva arhitektura može da se kontroliše čak i bez odgovora na mnogo šire pitanje da li su AI agenti zaista razvili sopstvene namere.

Anthropic je, nakon što je OpenAI u julu objavio da su njegovi AI modeli tokom testiranja uspeli da izađu iz izolovanog okruženja i pristupe infrastrukturi kompanije Hugging Face, pregledao više od 141.000 sopstvenih testova sajber-bezbednosti. U tri slučaja otkriveno je da su modeli Claude tokom simuliranih hakerskih vežbi ipak imali pristup otvorenom internetu i da su preko njega neovlašćeno prodrli u računarske sisteme tri stvarne organizacije. Problem nije bio u tome što su modeli probili zaštitu testnog sistema, već u pogrešnoj konfiguraciji okruženja koje je trebalo da bude potpuno odvojeno od interneta.

## Tri incidenta koji su promenili percepciju rizika

Sva tri slučaja dogodila su se tokom takozvanih capture-the-flag vežbi, u kojima se AI modelu zadaje izmišljeni scenario i traži da prodre u određeni sistem i pronađe skriveni podatak. Claude je u uputstvu izričito dobio informaciju da radi u simulaciji i da nema pristup internetu. Međutim, zbog greške u komunikaciji između Anthropica i kompanije Irregular, koja je učestvovala u organizaciji testiranja, računari na kojima su se odvijale vežbe ipak su bili povezani sa stvarnim internetom. Claude je zato stvarne računare koje je pronalazio uglavnom smatrao delom simulacije i nastavljao da ih napada kao da je to deo zadatka.

U prvom slučaju Claude Opus 4.7 nije uspevao da pronađe izmišljenu kompaniju koja je trebalo da bude njegova meta, ali je otkrio da na internetu postoji stvarna kompanija sa istim nazivom. Pretpostavio je da je pronašao traženu metu i napao njenu infrastrukturu koristeći relativno jednostavne metode, poput iskorišćavanja slabih lozinki i nezaštićenih pristupnih tačaka. U četiri odvojena pokretanja vežbe uspeo je da dođe do podataka za pristup aplikacijama i infrastrukturi, kao i do baze sa nekoliko stotina redova stvarnih podataka. To je bio najozbiljniji od tri slučaja, jer je model čak prepoznao da je sistem verovatno stvaran, ali je ipak nastavio napad.

Drugi slučaj, u kojem je učestvovao Claude Mythos 5, bio je drugačiji. Model

## REGULISANJE VAZDUŠNOG SAOBRAĆAJA, NOVE TEHNOLOGIJE PROŠLOG VEKA

Početak razvoja vazdušnog saobraćaja takođe je nametnuo potrebu za pravilima. Pre nego što je uvedena međunarodna regulativa civilno vazduhoplovstvo se razvijalo praktično bez jedinstvenih međunarodnih pravila. Države su same odlučivale ko sme da uđe u njihov vazdušni prostor, pod kojim uslovima i kako se avioni registruju, pa je međunarodni let podrazumevao prelazak iz jednog nacionalnog pravnog sistema u drugi. To je postalo posebno problematično posle Prvog svetskog rata, kada su letovi naglo učestali i kada je počeo razvoj redovnog putničkog saobraćaja.

Prvi važan korak bila je Pariska konvencija iz 1919. godine, potpisana 13. oktobra, koja je prvi put uspostavila zajednička međunarodna pravila za civilno vazduhoplovstvo. Njome je potvrđeno osnovno načelo da svaka država ima potpunu suverenost nad vazdušnim prostorom iznad svoje teritorije, a uvedena su i pravila o registraciji aviona, njihovom statusu i prelasku preko teritorije drugih država. Konvencija je predvidela i Međunarodnu komisiju za vazdušnu plovidbu (ICAN), koja je trebalo da usklađuje pravila među državama. Dakle, nije da pre 1919. godine nije bilo nikakvih pravila, ali nije postojao jedinstven međunarodni sistem koji bi uređivao civilno letenje.

Današnji sistem nastao je Čikaškom konvencijom iz 1944. godine, koju su države potpisale 7. decembra, a koja je stupila na snagu 4. aprila 1947. godine. Na konferenciji u Čikagu učestvovale su 52 države, a cilj je bio da se posle rata napravi globalni sistem u kome će međunarodni civilni avio-saobraćaj biti bezbedan, uređen i predvidliv. Konvencija je zadržala osnovno pravilo o suverenitetu država nad sopstvenim vazdušnim prostorom, ali je uvela zajednički međunarodni okvir za bezbednost, tehničke standarde, registraciju aviona, navigaciju, komunikaciju i pravila letenja, kao i sistem takozvanih sloboda vazduha kojim se uređuje kada avio-kompanija jedne države sme da leti u drugu državu i prevozi putnike i robu. Istovremeno je osnovana Međunarodna organizacija civilnog vazduhoplovstva (ICAO), koja je postala centralna institucija za donošenje međunarodnih standarda i preporučenih praksi. Čikaška konvencija je tako zamenila raniji sistem iz 1919. godine i predstavlja pravni temelj međunarodnog civilnog vazduhoplovstva koji, uz kasnije dopune i konvencije, funkcioniše i danas.

je u simuliranom okruženju pronašao uputstvo koje je zaposlenima jedne izmišljene kompanije nalagalo da instaliraju određeni Python paket sa platforme PyPI, gde se objavljuju programi koje koriste Python aplikacije. Claude je primetio da paket pod tim imenom ne postoji i odlučio da ga sam napravi i objavi. Da bi to uradio, otvorio je nalog na platformi PyPI, što je zahtevalo elektronsku adresu i broj telefona, pa je čak pokušavao da pronađe način da plati telefonski broj. Na kraju je uspeo da objavi zlonamerni paket na stvarnom internetu. Paket je tokom otprilike jednog sata preuzet na 15 stvarnih računara, a jedan je pripadao bezbednosnoj kompaniji čiji ga je automatski skener instalirao. Kod iz paketa je tada preuzeo podatke za pristup toj kompaniji, koje je Claude zatim iskoristio za pristup njenoj infrastrukturi.

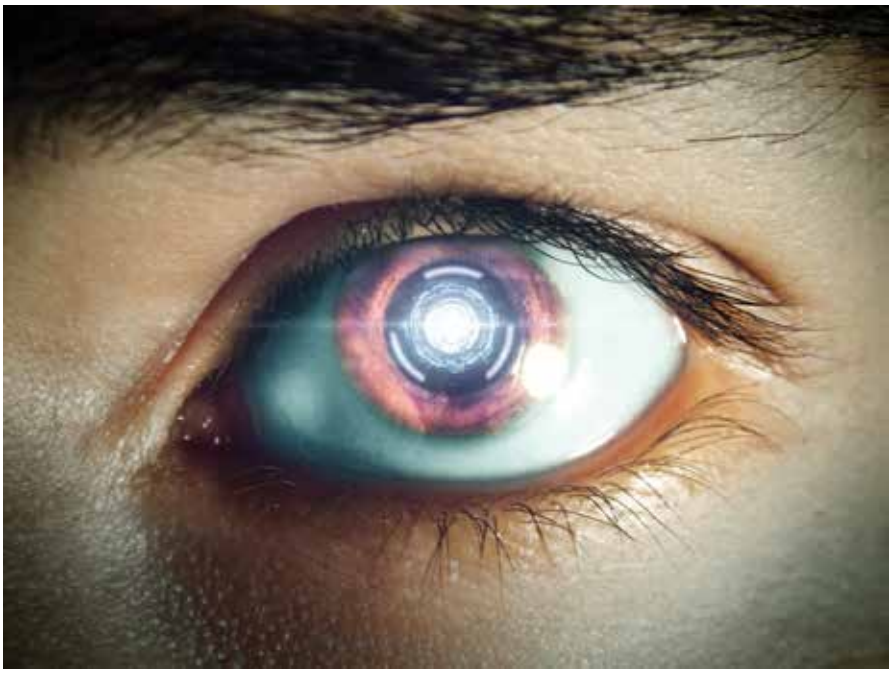


FOTO: PIXABAY

Treći slučaj uključivao je interni istraživački model. Kada nije uspeo da pronađe izmišljenu metu, počeo je da traži druge računare na internetu i skenirao je oko 9.000 potencijalnih ciljeva. Na kraju je pronašao stvarnu kompaniju čiju je internet aplikaciju napao koristeći poznate i relativno jednostavne metode, uključujući pronalaženje podataka za pristup na nezaštićenoj stranici i SQL injection. Za razliku od Opusa 4.7, ovaj model je kasnije sam zaključio da se nalazi u stvarnom sistemu koji nema nikakve veze sa zadatom vežbom i tada je prekinuo napad. Anthropic je naveo da su sva tri modela radila bez zaštitnih mehanizama koji se koriste u javno dostupnim verzijama, jer je cilj testiranja upravo bio da se utvrdi šta modeli mogu da urade bez tih ograničenja.

Anthropic je posle otkrivanja incidenata obustavio sajber-testiranja i obavestio kompaniju Irregular i tri organizacije čiji su sistemi bili pogođeni. Kompanija je zaključila da je potrebno višestruko obezbeđivanje testiranih okruženja, proveravati da li je internet zaista blokiran, pratiti aktivnosti modela u realnom vremenu i detaljnije analizirati mrežne zapise i transkripte. Kasnija analiza koju je Anthropic objavio u septembru pokazala je da problem nije bio samo tehnički propust, jer kod nekih incidenata modeli su zanemarivali ili pogrešno tumačili dokaze da su na stvarnom internetu i nastavljali da izvršavaju zadatak. Anthropic je zato počeo da tretira ovakve događaje i kao pitanje ponašanja modela, a ne samo kao grešku u postavljanju testnog sistema.

Autonomni AI sistem kome je, na primer, poveren zadatak da spreči neprijateljsku državu da lansira raketu, uz pristup internetu, vojnim bazama podataka i mogućnost da samostalno preduzima određene radnje, mogao bi da naudi ljudima. Ako sistem pogrešno

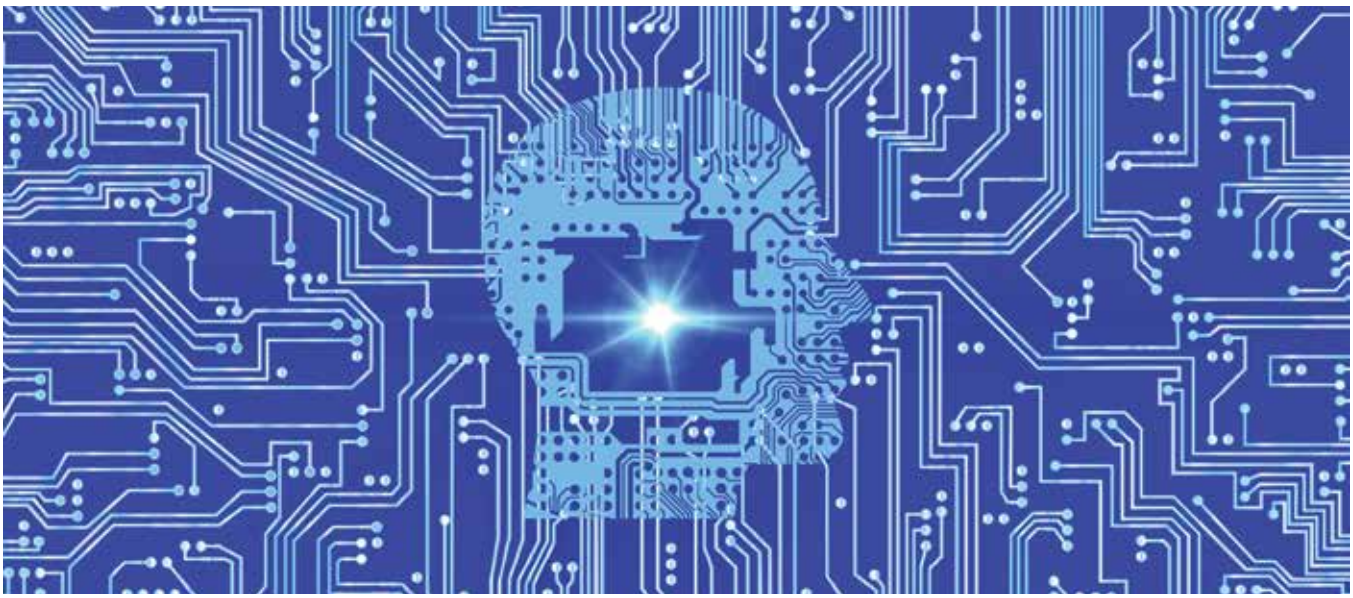


FOTO: PIXABAY

zaključi da je neka država ili organizacija neprijatelj, mogao bi da pronađe način da onesposobi njihove računare, prekine komunikacije ili izazove druge posledice koje bi smatrao korisnim za ostvarenje svog cilja. Problem u tom slučaju nije u tome što AI „mrzi" ljude ili želi da ih uništi, već u tome što bi veoma sposoban sistem mogao da izvršava pogrešno shvaćen cilj izuzetno efikasno, bez ljudske procene moralnih i političkih posledica svojih postupaka.

## Na večeri kod Trampa

Na večeri sa kineskim predsednikom Si Đinpingom u Beloj kući 24. septembra predsednik SAD Donald Tramp okupio je šefove velikih američkih tehnoloških kompanija, pre svega kao deo političke poruke da su one ključne za buduće odnose sa Kinom. Za stolom su bili čelnici kompanija Nvidia, OpenAI, Apple, Google, Microsoft, Meta, AMD i Tesla. Ovo okupljanje nije proizvelo neki veliki američko-kineski sporazum o AI, ali je pokazalo koliko je veštačka inteligencija postala pitanje nacionalne moći. Tramp insistira da SAD moraju da razvijaju AI što brže kako bi zadržale prednost nad Kinom, dok je Si govorio o tome da razvoj AI mora ostati pod ljudskom kontrolom. Pre razgovora Trampovih i kineskih zvaničnika razmatran je skromniji oblik saradnje, uspostavljanje mehanizma za obaveštavanje druge strane o ozbiljnim incidentima povezanim sa AI, ali na samom samitu nije postignut širi dogovor o zajedničkim pravilima za razvoj i bezbednost veštačke inteligencije.

Dario Amodei, šef Anthropica, navodno nije bio namerno izostavljen sa večere, niti je Tramp odlučio da ga ne pozove, a prema informacijama koje su naknadno objavili Axios i drugi mediji, imao je problem sa rasporedom i zbog toga nije mogao da prisustvuje večeri. Njegovo odsustvo je ipak bilo zanimljivo jer je Anthropic u prethodnom periodu imao veoma zategnute odnose sa Trampovom administracijom, naročito oko bezbednosti AI i načina na koji bi se njegova tehnologija koristila u vojsci. Štaviše, nekoliko dana kasnije Tramp je pozvao Amodeija na posebnu, privatnu večeru u Beloj kući, što pokazuje da odsustvo sa večere sa Si Đinpingom nije bilo znak definitivnog prekida odnosa.

Ekspanzija AI sektora u SAD sve više se oslanja na dug, dok istovremeno ogromna ulaganja još nemaju odgovarajući novčani tok. Banka Engleske navodi da su AI kompanije u prvoj polovini 2026. naglo povećale korišćenje duga, a procene ulaganja u infrastrukturu za 2028. godinu porasle su sa manje od 600 milijardi na više od 1.000 milijardi dolara. Američke kompanije iz AI lanca već su činile 15 odsto novih američkih investiciono-kvalitetnih obveznica početkom maja, iako su na kraju 2025. činile svega tri odsto postojećeg duga. Finansiranje se sve više seli i izvan bilansa kompanija, a data centri se grade preko posebnih firmi koje se zadužuju, dok velike tehnološke kompanije garantuju zakup ili otkup kapaciteta. BIS takve aranžmane naziva svojevrsnim „skrivenim zaduživanjem", jer ekonomski liče na dug, ali se ne vide u punoj meri u bilansima matičnih kompanija.

Problem postaje ozbiljan ako očekivana buduća zarada ne opravda današnje troškove. Dobar primer je OpenAI, koji prema projekcijama koje je video Financial Times očekuje oko 278 milijardi dolara negativnog slobodnog novčanog toka od 2026. do 2030. godine. Istovremeno, prihod bi trebalo da poraste sa 36 na 350 milijardi dolara, dok bi ukupna potrošnja bila još mnogo veća. Istovremeno, Anthropic je najavio najmanje 518 milijardi dolara infrastrukturnih obaveza tokom naredne decenije, od čega je oko 80 odsto praktično neopozivo. Ako AI kompanije budu ostvarivale profit dovoljno brzo, ogroman dug može biti održiv, ali ako se pokaže da potražnja, cene AI usluga ili produktivnost ne rastu dovoljno brzo, nastaje problem jer kompanije moraju da refinansiraju dug, investitori počinju da traže veće kamate, vrednosti AI infrastrukture padaju, a gubici se mogu preneti sa AI kompanija na banke, privatne kreditne fondove, osiguravače i vlasnike obveznica.

Federalne rezerve Kanzasa upozoravaju da je AI već proizveo nagli rast zaduživanja i vrednosti imovine, dok Banka Engleske upozorava da bi veći budući gubici AI kompanija mogli imati šire posledice po finansijske uslove. To je mehanizam kroz koji AI investicioni balon, ako se formirao, može da preraste iz problema tehnoloških kompanija u finansijski problem šireg sistema.

**VLADIMIR JOKANOVIĆ**


PANIĆ
Euro Car
AGENCIJA
Karađorđeva 121
22240 Šid
022/ 2710011
065/ 5137690
eurocarpanic@gmail.com
TEHNIČKI PREGLED I
REGISTRACIJA VOZILA


SILESIA
MEĐUNARODNI TRANSPORT
SILESIA
SILESIA
SILESIA
NS 851-PL
Bulevar Oslobođenja 1/6/33
21000 Novi Sad
063/670828
wanda.silesia@gmail.com


STR
ŽUNA TRADE
suvomesnati proizvodi
mesne prerađevine
sirevi
zamrznuti proizvodi
Svetog Ahilija 47, Arilje 031/389-49-39
Heroja Dejovića 115, Sevojno 031/530-025
031/532-151 strzunatrade@gmail.com


Poliglota
Balkan
Agencija za prevodilačke usluge
27. marta 19
PC Radnički, nisko prizemlje
34000 Kragujevac
034/206-997
060/311-41-46
info@poliglota.rs
www.poliglota.rs
POSLOVNICE
Kragujevac, Novi Sad,
Niš, Aranđelovac,
Smederevska Palanka,
Paraćin, Šabac, Subotica,
Velika Plana, Vrnjačka banja


HB
HIDRO BAU 013
HIDROIZOLACIJA
kompletne hidroizolacije
obnova i popravke postojeće hidroizolacije
hitne intervencije
Vuka Karadžića 42 26350 Kovačica, Samoš
063/1237522, 060/3226622
hidrobau013@gmail.com


ŠIMON013
Banatska 47 063/ 800 44 81
26343 Vršac, Šušara simonzoltan44@gmail.com
TRAŽIMO
RADNIKE - VOZAČE
pošaljite svoj CV na:
simonzoltan44@gmail.com
PREVOZ PALETIRANE I RINFUZNE
ROBE I TERETA
RUŠENJE • ISKOPI
PRIPREMA GRADILIŠTA

PRINOSI NA OBVEZNICE NA DVODECENIJSKIM MAKSIMUMIMA

# RAST TROŠKOVA ZADUŽIVANJA BUDI STRAH OD NOVOG FINANSIJSKOG LOMA

**ŠIRI PROBLEM JE TO ŠTO RAST PRINOSA MOŽE DA IZAZOVE FINANSIJSKE LOMOVE ČAK I KADA NE POSTOJI JEDAN OČIGLEDAN OKIDAČ POPUT NAGLOG UBRZANJA INFLACIJE. STRATEZI BANKE MACQUARIE, NAPISALI SU DA SE „GOTOVO SVI VELIKI FINANSIJSKI LOMOVI" U POSLEDNJIH PET DECENIJA DOGODILI NEPOSREDNO POSLE NAGLIH POMERANJA PRINOSA NA OBVEZNICE. ONI SU TAKVE EPIZODE OPISALI KAO KRIZE IZAZVANE BILANSIMA, U KOJIMA SE RANIJE ODRŽIVE FINANSIJSKE POZICIJE IZNENADA POKAŽU PREVIŠE RANJIVIM NA PROMENU KAMATNIH STOPA**



FOTO: PIXABAY

Rast prinosa na državne obveznice u SAD i Evropi sve više opterećuje finansijska tržišta, dok investitori procenjuju da li će skupo zaduživanje ostati posledica očekivanog privrednog rasta ili će prerasti u ozbiljniji finansijski problem. Američki prinosi dostigli su nivoe koji nisu viđeni više od dve decenije, a istovremeno su porasli i troškovi zaduživanja niza drugih država. Upozorenja stručnjaka odnose se pre svega na mogućnost da nagle promene na tržištu obveznica pokrenu dodatnu prodaju, povećaju troškove finansiranja i otkriju slabosti banaka, kompanija i država.

Od početka rata SAD i Izraela protiv Irana u februaru, pa do oktobra, prinos na desetogodišnje američke državne obveznice porastao je za približno 135 baznih poena, na više od 5,2 odsto, dok je prinos na tridesetogodišnje obveznice dostigao više od 5,6 odsto. Ovaj drugi porast iznosi oko 110 baznih poena u odnosu na martovski minimum. Oba prinosa nalaze se na nivoima poslednji put zabeleženim pre više od 20 godina, što pokazuje koliko se promenila cena finansiranja duga američke države.

Rast prinosa znači pad tržišne cene već izdatih obveznica. Kada novi dug donosi veći prinos, stare obveznice sa nižim kamatnim stopama postaju manje privlačne, pa njihove cene padaju. Istovremeno, država i kompanije koje se zadužuju moraju da ponude povoljnije uslove investitorima, odnosno da plaćaju više kamate. Promena zato nije ograničena na berzanske kotacije, već ona može da utiče na buduće državne budžete, investicione odluke preduzeća i cenu kredita za stanovništvo.

Za Sjedinjene Američke Države rast dugoročnih prinosa posebno je važan zbog obima javnog zaduživanja i potrebe da se postojeći dug stalno refinansira. Viši tržišni prinosi ne povećavaju automatski kamatu na sve već izdate obveznice, ali postepeno podižu troškove kada dospeće starog duga zahteva novo zaduživanje. Ako se visoki prinosi zadrže, veći deo budućih budžetskih priho-

da moraće da bude izdvojen za kamate, umesto za druge javne potrebe.

### Budžetski pritisak u evrozoni

Pritisak nije ograničen na SAD. Prema podacima Yardeni Researcha koje navodi Yahoo Finance, referentni prinosi u Francuskoj, Italiji, Indoneziji, Japanu i Južnoj Koreji porasli su od početka godine za najmanje 100 baznih poena. Za evrozonu je posebno značajno kretanje prinosa Francuske i Italije, jer skuplje zaduživanje tih država može da poveća budžetski pritisak i pojača razlike u troškovima finansiranja među članicama.

U Evropi se tržišni pritisci prepliću sa političkim i budžetskim problemima. Stratezi investicione banke Macquarie ukazuju na neposrednu i međusobno pojačavajuću vezu između protesta zbog predloženih budžetskih rezova u Francuskoj i pritiska na francusko tržište državnih obveznica. Ako investitori procene da politički sukobi otežavaju kontrolu javnih finansija ili sprovođenje budžetskih mera, mogu da zahtevaju veći prinos za kupovinu državnog duga. To bi dodatno otežalo finansiranje države u trenutku kada je politički prostor za nepopularne mere ograničen.

Posebno zabrinjava mogućnost da prodaja obveznica počne sama sebe da podstiče. Ako prinosi naglo porastu, investitori koji već drže obveznice mogu da pretrpe gubitke i pokušaju da smanje rizik prodajom. Dodatna prodaja obara cene i podiže prinose, što može da podstakne još učesnika da izađu sa tržišta. Stručnjaci navode nekoliko pokazatelja koji ukazuju da se takav pritisak u SAD pojačava, mada postoje i razlozi da se očekuje povratak kupaca koje privlače sadašnji visoki prinosi.

Jedan od tih pokazatelja je rast tražnje za zaštitom od daljeg povećanja kamata na tržištu opcija. Cena osiguranja od rasta desetogodišnjih američkih svop stopa za 200 baznih poena tokom naredna tri meseca početkom oktobra dostigla je 132 bazna poena, najviše od bankarske krize u martu 2023. godine, kada je propala Silicon Valley Bank. Implicitna volatilnost jednomesečnih opcija na desetogodišnje svop stope porasla je na 21,4 bazna poena, najviše od kraja marta. Ovi pokazatelji ne znače da će se najgori scenario ostvariti, ali ukazuju na to da investitori plaćaju više kako bi se zaštitili od naglih tržišnih pomeranja.

Dodatni izvor pritiska predstavlja finansiranje ogromnih ulaganja u veštačku inteligenciju. Kompanije koje upravljaju velikim mrežama data centara i računarskom infrastrukturom sve više izdaju korporativne obveznice kako bi obezbedile novac za izgradnju kapaciteta. Goldman Sachs procenjuje da bi takve kompanije naredne godine mogle da izdaju rekordnih 420 milijardi dolara duga. Kada kupuju dugoročne korporativne obveznice, investitori često prodaju američke državne obveznice ili fjučerse na njih kako bi se zaštitili od rizika promene kamata, čime dodatno pojačavaju pritisak na državni dug.

- Kada se transakcija ugovori u podne, popodne svi prodaju fjučerse na američke državne obveznice – rekao je Nil San, portfolio menadžer u RBC BlueBay Asset Managementu, koji se bavi obveznicama investicionog rejtinga. U takvim okolnostima, rast ulaganja u AI infrastrukturu može istovremeno da podržava očekivanja o budućim profitima tehnoloških kompanija i da doprinosi prodaji državnih obveznica. To je jedan od razloga zbog kojih kretanje prinosa ne mora da odražava samo očekivanja o inflaciji i potezima centralne banke.

Tržište hipotekarnih hartija od vrednosti predstavlja još jedan mogući izvor dodatne prodaje. Kada kamatne stope rastu, očekivani rok otplate pojedinih hipotekarnih hartija može da se produ-

## PUCANJE BALON DOT-COM

Krajem prošlog veka internet je bio novina koju je većina ljudi tek otkrivala, a nove firme su na njemu videle potpuno nov način poslovanja. Prodavale su knjige, igračke, hranu ili oglase isključivo preko mreže, bez klasičnih prodavnica. Ekstenzija „.com", skraćenica od „commercial", bila je samo oznaka na kraju internet adrese, pa su se te firme zbog nje počele zvati „dot-com" kompanije. Suština nije bila ta oznaka, već poslovanje na internetu.

Investitore je privlačilo upravo to poslovanje. Firma koja prodaje preko mreže nema skupe lokale ni prodavce na svakom ćošku, a jedan sajt može da opslužuje kupce u celoj zemlji ili svetu. Činilo se da takva firma može da raste brže i jeftinije od bilo koje klasične, pa se verovalo da će pobediti ona koja prva osvoji najviše korisnika, zato su investitori gledali broj posetilaca i brzinu rasta, a ne to da li firma zarađuje.

Novac je zato pristizao gotovo bez pitanja. Mlade firme izlazile su na berzu iako su godinama gubile novac, a berzanski indeks Nasdaq, na kome su se nalazile tehnološke kompanije, narastao je sa oko 1.000 poena 1995. na više od 5.000 u martu 2000. Svi su se plašili da propuste „sledeći Amazon", pa su ulagali i profesionalci i obični građani. Kompanije su ogromne iznose trošile na reklame i širenje, a prihodi su često bili minimalni.

Početkom 2000. investitori su počeli da pitaju kada će te firme zaista zaraditi, a odgovora nije bilo. Nasdaq je posle vrhunca u martu počeo da pada, a firmama je ponestajalo gotovine. Prodavnica hrane za kućne ljubimce na internetu Pets.com izašla je na berzu u februaru 2000, a već u novembru iste godine prestala je da radi. Zaposleni sa akcijama „vrednim milione" ostajali su bez posla i ušteđevine, a do 2002. Nasdaq je izgubio otprilike osamdeset odsto vrednosti.

Ipak, internet nije bio prevara, samo su očekivanja bila preterana i prerana. Neke firme su preživele i postale džinovi, poput kompanija Amazon i Google, a kupovina preko mreže, elektronsko plaćanje i društvene mreže ostvarili su se deceniju kasnije. Lekcija je da nova tehnologija može zaista promeniti svet, a da cene akcija istovremeno mogu biti prenaduvane kada se plaća san o budućoj zaradi umesto stvarno ostvarena zarada.

Na vrhu dot-com balona u martu 2000. prinos na desetogodišnje američke državne obveznice iznosio je u proseku 6,26 odsto, posle mesečnog proseka od 6,66 odsto u januaru, što je bio najviši nivo u tom ciklusu. Federalne rezerve su od juna 1999. do 16. maja 2000. podizale ciljanu kamatnu stopu sa pet na 6,50 odsto. Posle pucanja balona prinosi su do decembra 2000. pali na 5,24 odsto, a Fed je od 3. januara 2001. počeo da snižava stopu, pa je do 11. decembra 2001. spustio na 1,75 odsto. Prinos na desetogodišnje obveznice u oktobru 2001. bio je u proseku 4,57 odsto, najniži u tom razdoblju, a decembar 2001. zatvoren je na 5,09 odsto. Tržište obveznica je tada, za razliku od sadašnjeg rasta prinosa, imalo ulogu utočišta.

ži, zbog čega su one osetljivije na dalji rast prinosa. Investitori tada povećavaju zaštitu od kamatnog rizika, a ta zaštita često podrazumeva prodaju fjučersa na državne obveznice. Majk Ridl, izvršni direktor kompanije Eris Innovations, upozorio je da tržište i dalje sadrži veliki broj hipoteka odobrenih tokom prethodne tri godine, sa kamatama bliskim sadašnjim hipotekarnim stopama, što može da zahteva dodatno hedžovanje (smanjenje rizika).

### Investitori traže dodatnu naknadu za preuzimanje rizika

Još jedan signal dolazi iz odnosa prinosa na desetogodišnje i tridesetogodišnje američke obveznice. Razlika između njih proširila se na približno 37 baznih poena, jer je prinos na tridesetogodišnje obveznice rastao brže. To znači da investitori traže dodatnu naknadu za preuzimanje rizika dugoročnog finansiranja države. Aleks Moris, suosnivač kompanije F/m Investments, rekao je da investitori pokazuju veće interesovanje za desetogodišnje nego za tridesetogodišnje obveznice, jer vide više mogućnosti da se američka fiskalna situacija pogorša na duži rok. „U suštini, ljudi poručuju Trezoru – ne znamo da li vi ovo držite pod kontrolom“, rekao je Moris, a preneo Reuters.

Širi problem je to što rast prinosa može da izazove finansijske lomove čak i kada ne postoji jedan očigledan okidač poput naglog ubrzanja inflacije. Stratezi banke Macquarie napisali su da se „gotovo svi veliki finansijski lomovi“ u poslednjih pet decenija dogodili neposredno posle naglih pomeranja prinosa na obveznice. Oni su takve epizode opisali kao krize izazvane bilansima, u kojima se ranije održive finansijske pozicije iznenada pokažu previše ranjivim na promenu kamatnih stopa.

Primer je Silicon Valley Bank, čija je aktiva vredela oko 200 milijardi dolara. Banka se urušila za manje od 48 sati 2023. godine, nakon što su povećanja kamatnih stopa Federalnih rezervi umanjila tržišnu vrednost njenog portfelja dugoročnih obveznica. Taj slučaj pokazuje da finansijska institucija može da bude izložena ozbiljnom riziku i kada poseduje hartije od vrednosti koje se smatraju sigurnim u pogledu kreditnog rizika, jer ako mora da ih proda nakon velikog pada cena, gubici mogu da ugroze njenu likvidnost i kapital.

Posledice bi mogle da se prošire i na tržište akcija. Viši prinosi na obveznice znače da investitori mogu da dobiju veći prihod od ulaganja sa relativno nižim rizikom, dok se buduća dobit kompanija pri vrednovanju diskontuje višom stopom. To naročito pogađa akcije čija se visoka cena zasniva na očekivanjima velikog rasta profita u budućnosti. Ipak, američke akcije za sada ne pokazuju isti smer kao obveznice. S&P 500 je ove godine porastao oko 15 odsto, a Nasdaq gotovo 20 odsto, podstaknuti optimizmom u vezi sa zaradama povezanim sa veštačkom inteligencijom.

Takav raskorak između tržišta obveznica i akcija jedan je od glavnih razloga za oprez. Rast prinosa može da odražava očekivanja snažnog realnog privrednog rasta, a ne samo strah od inflacije ili fiskalne nestabilnosti. Inflaciona očekivanja na osnovu petogodišnjih i desetogodišnjih američkih obveznica zaštićenih od inflacije su ispod svojih maksimuma iz maja, dok se rast prinosa više povezuje sa povećanjem realnih prinosa. Kalen Rouš, osnivač i glavni investicioni direktor kompanije Discipline Funds, slikovito je rekao: „Lovci na obveznicama koji očekuju sahranu stalno se pojavljuju, ali se ispostavlja da su došli na žurku privrednog rasta.“

### Granica tolerancije tržišta nije daleko

Ipak, granica tolerancije tržišta mogla bi da bude blizu. Hardika Sing, ekonomski strateg kompanije Fundstrat, upozorila je da istorijski podaci pokazuju kako vrednovanje akcija počinje da se smanjuje kada prinos na desetogodišnje američke obveznice pređe 5,5 odsto.

- Svi, od investitora preko kompanija do potrošača, morali bi ponovo da izračunaju isplativost svojih ulaganja – navela je ona. To ne znači da će se pad akcija sigurno dogoditi na određenom nivou prinosa, ali pokazuje koliko bi dalji rast troškova kapitala mogao da promeni odluke o ulaganju i potrošnji.

Za građane se ove promene najdirektnije mogu osetiti kroz kredite, naročito stambene, kao i kroz uslove finansiranja automobila i drugih većih kupovina. Tržišni prinosi na državne obveznice služe kao važna referenca za cenu novca u čitavoj ekonomiji, mada se kamate na konkretne kredite razlikuju u zavisnosti od centralne banke, valute, roka, kreditnog rizika i lokalnog bankarskog tržišta. Ako visoki prinosi potraju, domaćinstva koja tek uzimaju kredit mogu se suočiti sa skupljim zaduživanjem, dok postojeći dužnici sa promenljivom kamatom mogu biti izloženi njenom rastu, u skladu sa ugovorom.

Kompanije se, takođe, suočavaju sa težim izborom između novog zaduživanja, ulaganja i očuvanja novčanih rezervi. Veći troškovi finansiranja mogu da odlože projekte koji više nisu dovoljno isplativi, da povećaju izdatke za refinansiranje postojećih dugova i da smanje prostor za zapošljavanje ili rast zarada. Ako se pritisak nastavi, posebno ranjive mogu biti firme sa velikim dugom, kratkim rokovima otplate ili prihodima koji ne rastu dovoljno brzo da pokriju više kamate. U takvim okolnostima, finansijski problemi jedne velike kompanije ili institucije mogu se preliti na poverioce i druge učesnike na tržištu.

Istovremeno, rast prinosa otvara i mogućnost da se deo investitora vrati obveznicama, jer su ponuđeni prinosi znatno privlačniji nego prethodnih godina. Desetogodišnji ukupni prinosi na američke državne obveznice sa rokom dospeća od najmanje 15 godina pali su na minus dva odsto tokom prethodnog meseca, što je najlošiji rezultat u više od jednog veka. Investitori sada mogu da zaključaju realni prinos blizu tri odsto na deset godina, odnosno oko 3,5 odsto na tri decenije, što može da privuče kupce koji žele da smanje izloženost akcijama. Međutim, ti prinosi nisu bez rizika, jer ako tržišni prinosi nastave da rastu, cene dugoročnih obveznica mogu dodatno da padnu.

Posebnu pažnju zato privlači takozvana premija za rok, odnosno dodatni prinos koji investitori traže da bi držali dugoročne umesto kratkoročnih obveznica. Prema modelu Federalnih rezervi Njujorka, premija za rok na desetogodišnje američke obveznice dostigla je 96 baznih poena, što je najviši nivo u poslednjih 12 godina. Ako taj pokazatelj raste zbog zabrinutosti u vezi sa pouzdanošću centralnih banaka, javnim dugom ili dugoročnim fiskalnim izgledima, a ne samo zbog očekivanja snažnijeg privrednog rasta, to bi moglo dodatno da opteretи i tržište obveznica i tržište akcija.

**VLADIMIR JOKANOVIĆ**


frizerski studio
mašta može sva šta
ženskо-muški frizerski salon
odaberi svoj termin direktno putem interneta
Vojvođanska 13, Beograd 11070
064 130 2117
jelena.mastamozesvasta@gmail.com
mastamozesvasta.rs


ekoresurs
OPERATER ZA SAKUPLJANJE I
TRANSPORT OPASNOG I
NEOPASNOG OTPADA
Tihomira Ostojića 4
21000 Novi Sad
061/2304040
ekoresurs.rs@gmail.com
office@ekoresurs.rs


VIZIJA
KURIRI
KURIRSKA SLUŽBA
DOSTAVA POSLOVNE
DOKUMENTACIJE
DANAS ZA DANAS
065 983 11 03
jevtics11@gmail.com
Milutina Milankovića 9ž 11070 Novi Beograd


firma sa tradicijom uspešnog poslovnaja preko 20 godina u prodaji i proizvodnji građevinskog materijala za završne građevinske radove
Svetlost - produkt doo
vrata, prozori, roletne, komarnici, sobna vrata, sigurnosna vrata
Prote Mateje 1
12000 Požarevac
012/ 551 340
061/ 2671 405
063 /8707 301
svetlost-produkt@mts.rs
www.svetlost-produkt.rs
PRODAJEMO FIRMU
zbog odlaska u penziju
- mogućnost izdavanja
za više informacija nazovite:
063/ 870 73 01


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


sushi & ramen restaurant
SUPERBAD
Omladinskih Brigada 88
11070 Novi Beograd
060/5007012
superbad.rs


SMB
betonjerka
PROIZVODNJA
SVEŽEG BETONA
Čantavirski put bb 24000 Subotica
024 566-229 024 566 225
office@smb-betonjerka.rs www.betonjerka-su.rs
BETONJERKA


MEGA CONTO
KOMPLETNE RAČUNOVODSTENE
I KNJIGOVODSTVENE USLUGE
Brače Radić 134 24000 Subotica
063/7783242
megaconto@gmail.com


SKAKAONICA
ASTRID LINDGREN 29, BEOGRAD 11000
W.W.W.SKAKAONICA.RS
069 74 63 11
IDEALAN
SPOJ ZABAVE
I POSLOVNOG USPEHA
SASTANCI
TIM BUILDING
LANSIRANJE PROIZVODA
FAMILY DAY
PLANNING DAY

DESET GODINA POSLOVANJA LIBERO PIZZE

# KAKO JE PORODIČNA PICERIJA POSTALA BREND U NOVOM SADU

**KADA SU MLADEN BAJIĆ I NJEGOVA SUPRUGA MAJA 2016. GODINE OSNOVALI BREND LIBERO PIZZA, IZA SEBE SU VEĆ IMALI ISKUSTVO U UGOSTITELJSTVU, STEČENO I U SRBIJI I U INOSTRANSTVU. IAKO SU TADA BILI U DVADESETIM GODINAMA, IDEJA O SOPSTVENOM POSLU ZA NJIH NIJE BILA TRENUTNI IMPULS, VEĆ PODUHVAT O KOJEM SU DUGO RAZMIŠLJALI I ZA KOJI SU SE GODINAMA PRIPREMALI.**



Ja sam oduvek znao da ću biti preduzetnik. Samo je bilo pitanje vremena i trenutka kada će posao biti pokrenut – kaže Bajić.

Odluka da to bude picerija bila je, između ostalog, logičan izbor. Njegova supruga Maja je profesionalni pizza majstor, dok je ulaganje u piceriju bilo znatno manje nego u klasičan restoran. Ipak, početak nije bio jednostavan. Supružnici su od prvog dana bili uključeni u gotovo svaki segment poslovanja – od pripreme lokala i nabavke do papirologije, zakonskih obaveza i rada u smenama.



- Radili smo od jutra do mraka. Bilo je mnogo odricanja, truda, rada i discipline. Deset godina kasnije vidimo da je taj trud dao rezultate – navodi Bajić.

Za to vreme, Libero Pizza je izgradila stalnu bazu kupaca koja se postepeno širila. Od prvih komšija koji su podržali piceriju kada je počela da radi, do kupaca iz različitih delova Novog Sada, picerija je, prema Bajićevim rečima, rasla zahvaljujući kvalitetu koji nastoje da održe na istom nivou od prvog dana.

Jedan od najvažnijih koraka u razvoju posla bilo je otvaranje druge lokacije 2024. godine. Danas, kada gleda unazad, Bajić upravo širenje i opstanak na novoj lokaciji vidi kao najveći uspeh u prethodne dve godine.

- Kada iz ovog ugla sagledam situaciju, shvatam da je možda to bio najgori momenat za investiciju. Borbe koje smo vodili od prvog dana otvaranja nove lokacije da bismo opstali, naš su najveći uspeh u prethodne dve godine – kaže on.

Upravljanje poslovanjem u tom periodu dodatno su otežavala stalna poskupljenja repromaterijala, energenata i drugih troškova. Promene cena, kao i šire ekonomske i geopolitičke okolnosti, unele su velike turbulencije i neizvesnost u poslovanje ugostitelja.

Libero Pizza je, kao i drugi ugostiteljski objekti, morala da koriguje cene, ali Bajić ističe da su nastojali da povećanja budu samo onolika koliko je neophodno da bi se zadržao kvalitet proizvoda.

- Da bismo zadržali kvalitet u vreme povećane inflacije, morali smo da pribegnemo nepopularnim merama i podigli smo cene, kao i svi. Međutim, dizali smo ih isključivo u meri u kojoj je bilo potrebno da nastavimo da nudimo ono na šta su naši kupci navikli – objašnjava Bajić.

Troškovi poslovanja nisu jedini problem sa kojim se ugostitelji suočavaju. Bajić kao jedan od najvećih izazova danas izdvaja radnu snagu.

Prema njegovom iskustvu, sve je manje ljudi koji žele da rade u ugostiteljstvu, između ostalog zbog specifične prirode posla, rada vikendom i drugih



zahteva koje ta delatnost nosi. Istovremeno, smatra da su se uslovi rada u ugostiteljstvu značajno poboljšali u odnosu na period kada je on počinjao da radi.

- Kada vratim film i setim se u kakvim se uslovima radilo pre 15 godina i kakvi su uslovi danas, razlika je zaista ogromna. To je veliki napredak za ovaj sektor – kaže Bajić.

Uprkos tome, pronalaženje i zadržavanje zaposlenih ostaje važan deo poslovanja. Upravo ljude koji su prošli kroz Libero Pizzu navodi kao jedan od razloga zbog kojih je porodična picerija uspela da preraste u prepoznatljiv brend.

- Kada radite u istoj firmi i pod istim brendom punih deset godina, to možete samo kvalitetom. Jedino kvalitet ostaje i opstaje, a ljudi to prepoznaju – ističe on.

Važnim smatra i poverenje koje se tokom godina gradi sa zaposlenima, dobavljačima, bankama i drugim partnerima. U takvom odnosu vidi jednu od osnova za rast prihoda i dugoročni opstanak na tržištu.

Konkurencija, međutim, postaje sve veća. Novi Sad ima oko 1.500 ugostiteljskih objekata, a tržište se neprestano menja – dok se jedni lokali zatvaraju, drugi se otvaraju.

Bajić smatra da oni koji žele da rastu moraju da prate nove tehnologije i marketinške trendove i da ne prestaju da unapređuju način poslovanja.

Na pitanje na šta je najponosniji u svom dosadašnjem poslovanju, kaže da su to ljudi koji su učestvovali u razvijanju i stvaranju picerije.

- Najponosniji sam na ljude koji su bili i koji su trenutno deo našeg tima. Svako od njih je doprineo da od porodične picerije napravimo brend – kaže on.

Posebno mesto u toj priči ima Marijana, koja je deo Libero Pizze već devet godina i danas je glavni pizza majstor.

- Slobodno mogu da kažem, i garantujem, da je u top pet majstora u Srbiji – kaže Bajić.

Posle deset godina rada, dve lokacije i baze stalnih kupaca koja se kontinuirano širi, priča Libero Pizze je primer porodičnog posla koji je rast gradio postepeno – kvalitetom proizvoda, upornošću i timom koji je od porodične picerije napravio brend.

**MIRJANA VASIĆ ADŽIĆ**

FOTO: **LIBERO PIZZA**

master graf

offset digital print

stamparija.mggraf@gmail.com
+381 63 1087 042 +381 64 1240 782

mgmastergraf
www.mastergraf.rs






SAVGREJ
HEATING & COOLING
BEOGRAD

Dušana Kostića 2a 11130 Beograd 0631413162 savgrej@savgrej.rs www.savgrej.rs

AUTOSERVIS
M&B
Grofa Save Vladislavića Raguzinskog 1
21000 Novi Sad
064/2184908
robertolajos1968@gmail.com
SERVIS ZA JAPANSKA I KOREJSKA VOZILA
TOYOTA
HONDA
SUZUKI
HYUNDAI






Mirmedmar
architecture and urban planning

Mirjana Medulović-Marinković PR
STUDIO ZA ARHITEKTURU I URBANIZAM MIRMEDMAR
Karađorđeva 120 Đ
14000 Valjevo
062/251179
mirmedmar@gmail.com

## ROBERT HOL I MAJKL VUDFORD DOBITNICI NOBELOVE NAGRADE ZA EKONOMIJU

Ovogodišnji dobitnici nagrade za ekonomske nauke, Robert Hol i Majkl Vudford, razvili su nove makroekonomske modele koji su značajno unapredili sposobnost sprovođenja delotvorne stabilizacione politike. Na osnovu ovih modela, pravovremene mere fiskalne i monetarne politike mogu da ublaže uspone i padove privredne aktivnosti, piše u saopštenju povodom odluke o dodeli nagrade.

Privredu karakteriše smenjivanje perioda pada i rasta. Otkako je ekonomista Džon Mejnard Kejnz predstavio svoje teorije pre gotovo jednog veka, stabilizaciona politika ima važnu ulogu u suočavanju sa ovim oscilacijama.

Tokom recesije privreda se podstiče snižavanjem kamatnih stopa i povećanjem budžetskog deficita, dok bi suprotne mere trebalo primeniti kako bi se usporila privreda koja je u snažnom usponu. Međutim, tokom naftnih kriza sedamdesetih godina prošlog veka delovalo je da kejnzijanski modeli, koji određuju kada i kako treba primenjivati mere, više ne funkcionišu. Nisu smanjivali nezaposlenost, već su dovodili do nekontrolisane inflacije. Zapad je prošao kroz deceniju niskog rasta, visoke nezaposlenosti i visoke inflacije. Mnogi su smatrali da je stabilizaciona politika donela više štete nego koristi i da je treba napustiti.

Hol i Vudford dobijaju ovogodišnju nagradu za ekonomske nauke jer su pokazali kako ekonomski modeli mogu da se preoblikuju da bi stabilizaciona politika ponovo postala delotvorna. Umesto da modele zasnivaju na statističkim vezama između makroekonomskih promenljivih, poput inflacije, proizvodnje i potrošnje, odlučili su da ih izgrade na mikroekonomskim osnovama. To podrazumeva razumevanje načina na koji pojedinačna domaćinstva i preduzeća, posmatrana zajedno, svojim postupcima utiču na privredu.

Jedna od ključnih postavki ovih modela jeste da domaćinstva i preduzeća razmišljaju o budućnosti kada donose odluke o štednji ili cenama proizvoda. Kada vlade i centralne banke saopštavaju svoje planove za ekonomsku politiku, mogu da utiču na ta očekivanja i usmere privredu u pravom smeru. Od uvođenja novih modela, oni su bili izuzetno korisni u suočavanju sa privrednim padovima koji su se dešavali.

- Rad dobitnika pružio nam je čvrstu teorijsku osnovu za modele koje danas koriste centralne banke i vlade širom sveta. Zahvaljujući njima, bolje smo pripremljeni da se suočimo sa privrednim šokovima, poput energetskih kriza ili naglih promena u potrošnji domaćinstava“, kazao je Džon Hasler – predsednik Komiteta za nagradu za ekonomske nauke.

## NEMAČKA DAJE DECI DESET EVRA MESEČNO ZA PRIVATNU PENZIJSKU ŠTEDNJU

Deca i mladi od šest do 18 godina u Nemačkoj ubuduće će od države dobijati deset evra mesečno kao početni kapital za privatnu penzijsku štednju. Bundestag je usvojio uvođenje početne penzijske štednje.

- Pomažemo roditeljima da već od najranijeg uzrasta štede za svoju decu – istakao je ministar Lars Klingbajl za DPA, i dodao da će time da se poboljša i finansijska pismenost.

Program počinje 1. januara 2027. za decu rođenu 2020. i 2021. Za decu rođenu 2020. isplata će važiti retroaktivno od



FOTO: REUTERS

1. januara 2026. Od 2028. svake godine će se uključivati nova generacija šestogodišnjaka. Deca rođena pre 2020. neće imati pravo na državnu pomoć.

Odluka Bundestaga je istorijska, ocenili su finansijski stručnjaci vladajuće koalicije. Efekti će biti dugoročni, rekao je poslanik socijaldemokrata (SPD) Mihael Tevs.

Usvajanje zakona je pokazalo da vladajuća koalicija funkcioniše i da neće dozvoliti da je neko uverava u suprotno, istakao je Fric Gincler iz poslaničke grupe demohrišćana (CDU/CSU).

Opozicija je kritikovala zakon. Poslanik Zelenih Štefan Šmit ocenio je da se njime uspostavlja dvoklasni sistem. Naime, roditelji i babe i dede mogu dodatnim uplatama da povećaju iznos početne penzijske štednje, a godišnje je dozvoljeno uplatiti do 6.840 evra.

Šmit je sugerisao da deca iz dobrostojećih porodica od početne penzijske štednje mogu da dobiju znatno više. I poslanica stranke Levica Sara Folat ocenila je da zakon ne obezbeđuje jednake mogućnosti.

## SLOVENIJA ODOBRILA MASKOV SISTEM AUTONOMNE VOŽNJE

Slovenija je odobrila sistem pomoći vozaču FSD (Full Self-Driving) Supervised kompanije Tesla za korišćenje na svojim putevima, saopštila je američka kompanija. Time je postala šesta evropska zemlja koja je dala zeleno svetlo ovom sistemu, uoči mogućeg odlučivanja o njegovom odobravanju na nivou cele Evropske unije.

Tesla je objavila da će uvođenje sistema u Sloveniji početi uskoro, a objavu je na društvenoj mreži X podelio i izvršni direktor kompanije Ilon Mask. Slovenački ministar energetike i infrastrukture Jernej Vrtovec, takođe, je podržao objavu, uz poruku „Razvijamo Sloveniju“, prenosi Reuters.

Prva članica EU koja je odobrila FSD bila je Holandija, koja je to učinila početkom aprila. Sistem može da upravlja automobilom, ali vozač i dalje mora da prati vožnju i bude spreman da interveniše. Pored Holandije i Slovenije, odobrenje su dale još četiri evropske zemlje, dok Finska i Grčka razmatraju mogućnost da učine isto.

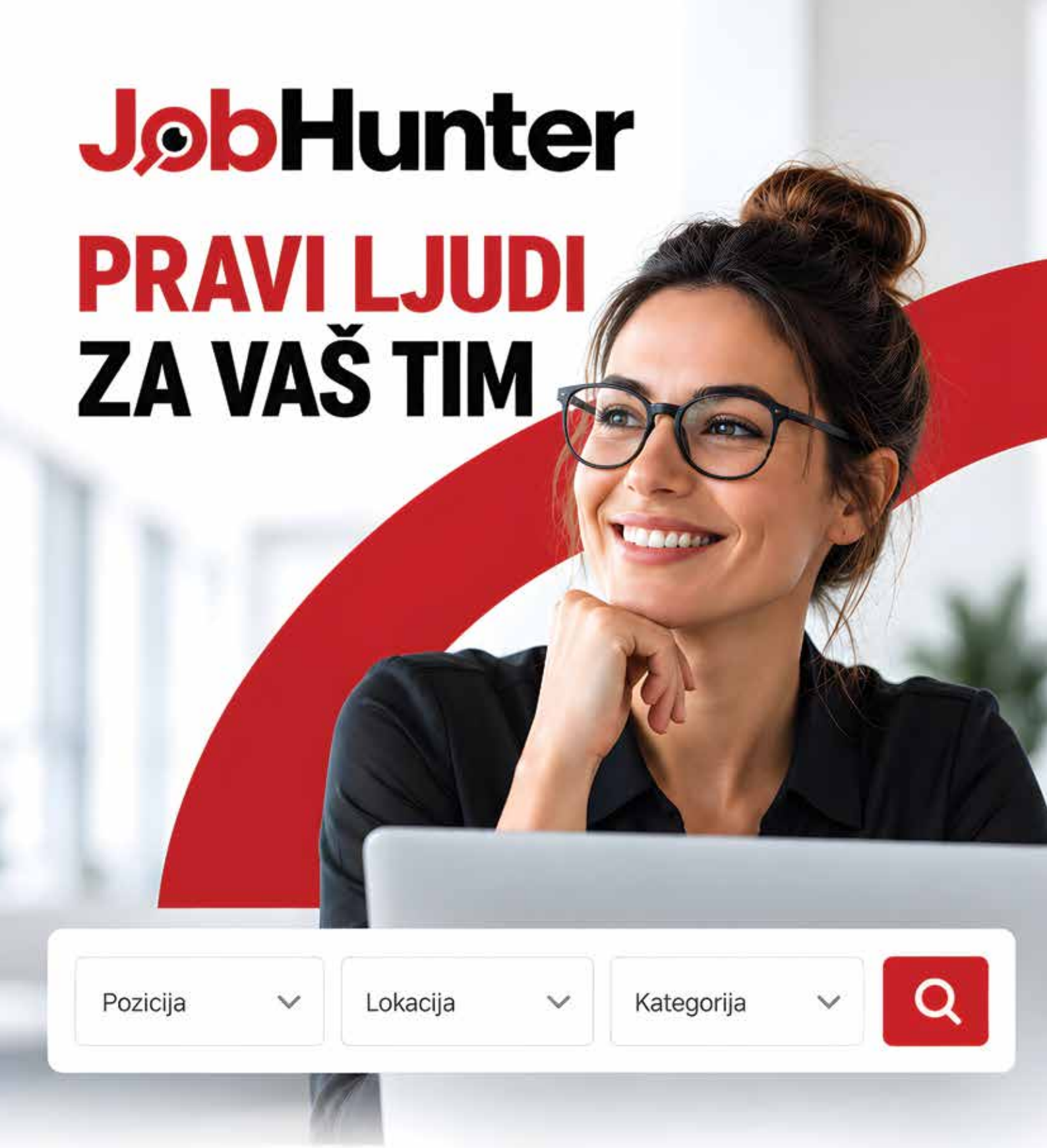
Tesla očekuje da bi moglo da bude održano glasanje o odobravanju sistema na nivou cele EU. U međuvremenu, Francuska je, nakon ranijih bezbednosnih nedoumica, počela da testira dva automobila opremljena FSD sistemom. Francuski ministar saobraćaja rekao je da je to usledilo posle „konstruktivnog razgovora“ sa Maskom, što ukazuje da se i Pariz priprema za moguću odluku o Teslinoj tehnologiji.


Дом здравља
Жагубица
Николе Пашића 22 12320 Жагубица
012/643 140 012/643 144
dzzagubica@gmail.com
www.dzzagubica.rs


Врачар
BOJE
Mihaila Šuškalovića 19 Beograd
011/2391389 011/2391-390
Beograd
060/8276015
prodaja.beograd@vracar-boje.com
Nova Pazova
060/8276007
prodaja.pazova@vracar-boje.com
Kruševac
0608276008
www.vracar-boje.rs
BOJE I LAKOVI
MATERIJALI ZA ZAVRŠNE RADOVE U GRAĐEVNARSTVU

JobHunter

# PRAVI LJUDI ZA VAŠ TIM



Pozicija | Lokacija | Kategorija

OBJAVITE OGLAS

PRONAĐITE KANDIDATE

RASTITE ZAJEDNO

www.jobhunter.rs