



Biznis Vesti

INTERVJU

sa Brankom Petrovićem,
direktorom Vizije Računovodstva
E-fakture su za nas veći izazov od krize i rata

STR. 22 | 23

INTERVJU

sa ministrom finansija
Republike Srbije **Sinišom Malim**
Veliki izazovi su pred nama,
nastavićemo da se borimo za bolji
život građana i razvoj srpske privrede

STR. 32 - 35

**DA LI ĆE GLOBALNA KRIZA
USPORITI PRIVREDNI RAST
VOJVODINE U 2022. GODINI?**

STR. 62 | 63

**KAKO POVEĆATI PRIHODE UPRKOS
RUSKO-UKRAJINSKOJ KRIZI?**

STR. 18 | 19



BEANZ
CAFÉ

WE ARE
BEANZ



BEANZCAFE.CO.RS



***Budite tamo
gde su vaši kupci!***

IMPRESUM

IZDAVAČ:

ApaOne d.o.o
Vojvode Putnika 3
21000 Novi Sad
Email: redakcija@apaone.com
Web: www.biznisvesti.rs
Tel: 381 21 3001 483

GLAVNI I ODGOVORNI UREDNIK:

Ilija Bursać
ilija@apaone.com

REDAKCIJA:

info@biznisvesti.rs

Milica Savić
Viola Nešković
Jelena Kosanović

LEKTOR:

Redakcija

MARKETING:

Željka Todorov
info@biznisvesti.rs
Tel: 060 0249026

GRAFIČKO UREĐENJE

Marketing agencija ApaOne
www.apaone.com

ŠTAMPA:

Difol d.o.o. Beograd
www.difol.net

TIRAŽ:

6.000 primeraka

CIP - Каталогизација у публикацији
Библиотеке Матице српске, Нови Сад

339.138+070.3

BIZNIS vesti / glavni urednik Ilija Bursać. -
2021, br. 5 (avgust)- . - Novi Sad : ApaOne doo,
2021- . - 31 cm

Četiri puta godišnje

ISSN 2787- 0529

COBISS.SR-ID 37350409

UVODNIK

Poštovani čitaoci,

Pred vama je letnji broj magazina Biznis Vesti koji smo vredno radili prethodnih nedelja, i sad idemo na zasluženi odmor – bar što se tiče magazina. Svakodnevno ćemo biti aktivni na našem sajtu www.biznisvesti.rs, kao i na našim društvenim mrežama, a nakon kratkog odmora, krećemo sa pripremom novog izdanja.

Proglašenje pandemije izazvane virusom COVID-19 uzdrvalo je svet i poremetilo normalno funkcionisanje društvenih procesa. Nakon globalne pandemije, svet je potom uzdrmao početak ruske invazije na Ukrajinu koji je predstavljao niz izazova za mnoge kompanije koje se iz dana u dan bore da obuzdaju posledice rata. Međutim, prema istraživanju nezavisne konsultantske kuće Horvat, koje je sprovedeno u 18 zemalja širom sveta, gubitak ruskog tržišta za 70% kompanija nema značajniji uticaj na prihode kompanija u 2022. godini.

U broju koji je pred vama, čitaćete intervju sa ministrom finansija Republike Srbije, gospodinom Sinišom Malim. Razgovarali smo o svim važnim i aktuelnim temama u našoj zemlji.

Iako su krize i inflatorni udari obeležili prethodne dve godine, tekuću godinu za Srbiju je obeležio početak primene elektronskih faktura, ali i česte promene u vezi sa njihovom primenom. O ovoj temi razgovarali smo sa gospodinom Brankom Petrovićem, direktorom Vizije Računovodstva, koji je u intervjuu otkrio zašto su elektronske fakture za računovođe veći izazov od rata i inflacije.

Razgovarali smo i sa Draganom Đermanović, savetnikom za rast i razvoj lidera, menadžera, preduzetnika i kompanija, zatim Jadrankom Beljan-Balaban, jednom od organizatora Međunarodnog festivala vina u Novom Sadu, i Andreom Stjepić, projekt menadžerkom Razvojne agencije Bačka.

U letnjem broju magazina bavili smo se i digitalnom transformacijom domaće industrije koja je ključna za razvoj i rast naših kompanija, kao i njihov opstanak na tržištu. Takođe, čitaćete o tome kako krizu možete pretvoriti u novu šansu, zatim na koji način e-commerc odoleva kriznom vremenu, ali i

koliko je praćenje trendova važan uslov opstanka na tržištu.

Pripremili smo za Vas zanimljivu i inspirativnu priču porodice Aćimović koja je nadomak Apatina napravila pravi raj za ljubitelje prirode, kao i Branka Popovića iz Sombora, koji iako ima svega 30 godina, već pet godina unazad je uspešan preduzetnik i vlasnik Ravangrad pivare.

Pred vama je sasvim sigurno još jedan broj pun kvalitetnog sadržaja i verujemo da ćete uživati u čitanju.

Pozivamo vas i da nas zapratite i na društvenim mrežama gde svakodnevno možete pratiti aktuelnosti iz biznis sektora u našoj zemlji.

Do narednog čitanja,

Ilija Bursać, glavni i odgovorni urednik



SADRŽAJ

10

Aktuelnosti

18

**Kako povećati prihode
uprkos rusko-ukra-
jinskoj krizi?**

22

**INTERVJU sa Bran-
kom Petrović**



26

**Šta očekuje
biznis sektor do kraja
tokom 2022. godine**

28

**Kako krizu pretvoriti
u novu šansu?**

30

**BeanZ kafa: Proiz-
vodi koji nude jasnu
vrednost, poverenje
i lojalnost!**

32

**INTERVJU sa
ministrom finansija
Republike Srbije Sinišom Malim**

37

**Na koji način e-commerc
odoleva kriznom vre-
menu?**

40

**Privatni sektor obavezan
da prima i čuva elektron-
ske fakture**

42

**INTERVJU sa Jadrankom
Beljan-Balaban,
menadžerkom festivala
InterFest**





Biznis Vesti



PRETPLATITE SE I BUDITE UPUĆENI U AKTUELNA DEŠAVANJA IZ SVETA POSLOVANJA, MARKETINGA I IT SEKTORA.



GODIŠNJA PRETPLATA = 1.200,00 DIN + PDV



SPECIJALNA PONUDA = UKOLIKO SE PRIJAVITE DO 31.12. 2021. OSTVARUJETE BESPLATNU GODIŠNJU PRETPLATU NA INFOBIZ

SADRŽAJ

46

INTERVJU sa Draganom Đermanović, savetnicom za rast i razvoj lidera, menadžera, preduzetnika i kompanija

52

Najopasnija od svih – kriza samog čoveka

56

INTERVJU sa Andreom Stjepić, projekt menadžerkom Razvojne agencije Bačka



60

Praćenje trendova kao uslov opstanka na tržištu

62

Zagađenost vazduha u Vojvodini

64

Digitalizacija - ključ opstanka na tržištu

66

Nedođija – mesto gde počinje čarolija

72

Od eksperimentisanja u maminoj kuhinji do ozbiljne proizvodnje kraft piva sa znakom “Najbolje iz Vojvodine”

76

Počela izgradnja nove zgrade SKC Novi Sad

78

Kulturne stanice – nova mesta za kulturu



УСИДРИ СЕ БОЉЕ

Кредити за
рефинансирање
+ додатни кеш

За више информација:
контакт центар 011 20 20 292
www.posted.co.rs



БАНКА
ПОШТАНСКА
ШТЕДИОНИЦА
Најдуже се знамо



Novo oglašavanje na pokretnim LED ekranima

Kompanija OOHlašavanje izašla je na tržište sa LED ekranima koji se, zakačeni za krovove automobila, voze ulicama Beograda.

Na pitanje šta ih odvaja od ostalih, odgovorili su: "Ovaj način oglašavanja pruža nove mogućnosti koje jednostavno nisu moguće sa tradicionalnijim kanalima. Uz geo-targetovanje možete ciljati tačno delove grada u kojima želite vaša reklama da se prikazuje, pa čak i da se na svakoj lokaciji pojavi druga reklama iz kampanje. Niža cena takođe čini ovu uslugu pristupačnu velikom broju kompanija. Na kraju, bilo da kampanja ide isključivo na pokretnim ekranima ili se uključe i ostali OOH kanali, možemo postići zaista moćne rezultate".



Za istraživanje i razvoj u Srbiji dato 215 miliona evra

Za aktivnosti istraživanja i razvoja (IR) u Srbiji, u prošloj godini izdvojeno je 5,3 odsto više novca nego 2020. godine, podaci su Republičkog zavoda za statistiku. Država je u 2020. godini izdvojila 205 miliona evra za nauku, što je 79 odsto više nego 2010. godine kada su izdvajanja iznosila 114 miliona evra. Udeo ukupnih budžetskih sredstava za IR u bruto domaćem proizvodu u 2021. godini iznosio je 0,42 odsto. Najveći procenat budžetskih sredstava za IR pripao je sektoru države (62,7 odsto), a zatim sektoru visokog obrazovanja (22,8 odsto). Sledi sektor inostranstva sa 11,1 odsto, nefinansijski (poslovni) sektor sa 2,1 odsto, dok je za neprofitni sektor bilo namenjeno 1,3 odsto sredstava.



Beogradski aerodrom postaje najveće vazduhoplovno čvorište u Istočnoj Evropi

Ministar građevinarstva Tomislav Momirović izjavio je da će beogradski aerodrom „Nikola Tesla”, nakon realizovanih investicija, biti najveći vazduhoplovni hub na Balkanu i u Istočnoj Evropi, a iz kompanije Vansi su najavili da će radovi na Terminalu C i okolnoj infrastrukturi biti gotovi do naredne letnje sezone.

„Aerodrom Nikola Tesla će biti najveći hub ne samo na Balkanu već i u Istočnoj Evropi, a želimo da Er Srbija bude prepoznatljiv brend na evropskom nivou i da bude jači nego što je sedamdesetih godina bio JAT”, rekao je Momirović nakon sastanka sa direktorima kompanije Vansi, koncesionara beogradskog aerodroma, generalnim direktorom aerodroma Fransoa Berizom, direktorom Aerodroma Srbije Mihajlom Zdravkovićem i direktorkom Er Srbije Jirži Marekom.



Dnevno u Srbiji nikne 10 firmi čiji su vlasnici Rusi

Od početka rata u Ukrajini, oko 10.000 državljana Rusije doselilo se u Srbiju. Najčešće rade u IT sektoru i žive u Beogradu, Novom Sadu, Nišu, Kragujevcu. U tim mestima osnovano je gotovo 1.300 firmi, a procenjuje se da će ih u našoj zemlji biti sve više. U poslednja četiri meseca svakog dana u Srbiji nikne čak 10 firmi čiji su vlasnici Rusi. Da izbegnu sankcije, velike firme utočište su našle u Beogradu. U periodu od 24. 2. do 24. 6. 2022. godine, registrovano je osnivanje 370 privrednih društava i 906 preduzetnika, čiji su osnivači iz Ruske Federacije.

Javni poziv za inovativna rešenja za dekarbonizaciju koja doprinose pravednoj zelenoj tranziciji u Srbiji, koji uz podršku Vlade Japana i u partnerstvu sa Ministarstvom zaštite životne sredine i Ministarstvom rudarstva i energetike će sprovoditi Program Ujedinjenih nacija za razvoj (UNDP), objavljen je nedavno u Beogradu. Javni poziv za inovativna rešenja za dekarbonizaciju koja doprinose pravednoj zelenoj tranziciji u Srbiji otvoren je do 15. avgusta 2022. godine i mogu da se prijave kompanije iz privatnog i javnog sektora.

U okviru Programa standardizovanog seta usluga za mikro, mala i srednja preduzeća i preduzetnike Ministarstva privrede u 2022. godini, selektovano je 224 kandidata, mladih od 15 do 35 godina i žena preduzetnica, za paket usluga za mlade i žene koji kroz Program Ministarstva sprovode RAS i ARRA. Od odobrenih prijava, 121 prijava pripada kategoriji „Mladi potencijalni preduzetnik/preduzetnica“, 59 je u kategoriji „Mladi preduzetnik/preduzetnica“ od kojih je u 21 prijavi - kompaniji žena vlasnik, i 44 prijava spada u kategoriju „Žene preduzetnice“.

Od sada će i u Novom Sadu povratnicima iz Nemačke i trećih zemalja, kao i lokalnom stanovništvu, biti omogućeno da dobiju informacije o besplatnim merama podrške za uključivanje u društvo i tržište rada u Srbiji. Informacije o merama podrške, ali i preduslovima za regularne migracije u Nemačku, odnosno rizicima neregularnih migracija, pružaće savetnik u prostorijama Migracionog servisnog Centra (MSC) Nacionalne službe za zapošljavanje u Novom Sadu (Alberta Tome 2), svakog utorka od 8.30 do 12.30 časova, kao i putem telefona na 063/1117019.

U okviru programa „Migracije za razvoj“, koji sprovodi Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit - GLZ, a podržava nemačko Savezno ministarstvo za ekonomsku saradnju i razvoj (BMZ), Centar za Podršku i inkluziju - HelpNet realizovao je Obuku, radnu praksu i mogućnost zapošljavanja u oblasti pomoći u kući za starije osobe u osam gradova i opština: Šabac, Bečej, Novi Bečej, Kikinda, Bačka Topola, Bela Palanka, Raška i Sjenica. Inicijativom je obuhvaćeno je 141 osoba koje su stekle sertifikat za gerontodomaćine i gerontodomaćice kroz akreditovanu obuku, i dodatno su osnažene kroz programe osnova pružanja psihosocijalne podrške starijim osobama i prevencije COVID-19 pandemije.



Otvoren javni poziv za inovativna rešenja za dekarbonizaciju i pravednu zelenu tranziciju



Odobrene 224 prijave za paket usluga za mlade i žene preduzetnice



Saradnja lokalnih institucija u Novom Sadu za jaču podršku povratnicima i lokalnom stanovništvu



Više od 140 osoba steklo sertifikat za brigu o starijim licima



OOH lašavanje

Neka ceo grad zna za vas.

Gde želite.

Kada želite.

Kako želite.

Mi radimo za vas.

office@oohlasavanje.rs

+381 63 270 204

Oprema za pokretanje sopstvenog biznisa u ukupnoj vrednosti od 18.750 evra dodeljena je povratnicima po Sporazumu o Readmisiji i lokalno ugroženom stanovništvu na teritoriji Sremske Mitrovice, Rume, Pećinaca, kao i Sombora i Novog Sada. Oprema se dodeljuje u okviru projekta "Podrška za novi početak", Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH i Ekumenske humanitarne organizacije (EHO).

Dvadeset i pet građana, od čega četrnaest iz Sremske Mitrovice, četvoro iz Rume i isto toliko iz Pećinaca, dvoje iz Sombora i jedan iz Novog Sada dobili su grantove u vrednosti od 750 evra.

Rush Delivery je vodeća E-BIKE ekološka kurirska služba u Beogradu koja promovira održiva rešenja na tržištu brze pošte, uz nultu emisiju izduvnih gasova korišćenjem flote ekoloških vozila, čime šire svest o ekologiji i zdravoj životnoj sredini. RUSH kurirska služba posluje isključivo B2B, sa firmama, online prodavnicama i svim drugim tipovima biznisa, kojima je neophodna kvalitetna logistika kao i brza i sigurna isporuka robe, dokumentacije i svih vrsta paketa.

U Crnoj Gori otvoren je auto-put kojim se izbegava kanjon Morače. Ukupna dužina ove deonice auto-puta je oko 41,5 kilometara, a proteže se od Smokovca kod Podgorice, do Mateševa kraj Kolašina. Infrastruktura obuhvata 29 mostova, deset nadvožnjaka i 16 dvocevnih tunela. Putarina za automobile biće do 3,5 evra, ali je prvih sedam dana od otvaranja putarina bila besplatna za sve, odnosno do 21. jula u osam sati. Na ovom auto-putu, maksimalna brzina kretanja ograničena je na 100 kilometara na sat.

Uz podršku Vlade Nemačke organizacija Help je UKC Niš, Centru za zaštitu mentalnog zdravlja, donirala opremu u vrednosti 7,1 milion dinara za unapređenje uslova, tretmana i zaštite mentalnog zdravlja.

Osnovni cilj ove donacije i projektne aktivnosti organizacije Help je obezbeđivanje opreme za unapređenje dijagnostičkih i terapijskih procedura u zaštiti mentalnog zdravlja stanovništva. Pored toga, pomoći će u izgradnji i jačanju inkluzivnih mera, za manjinske i marginalizovane grupe stanovništva, kroz sistem upućivanja na relevantne primarne, sekundarne i tercijarne ustanove zaštite mentalnog zdravlja, a naročito rani razvoj deteta.



Dvadeset i pet građana dobilo opremu za pokretanje biznisa na teritoriji AP Vojvodina



Najbrža ekološka kurirska služba za Vaš biznis



Novi auto-put u Crnoj Gori kojim se izbegava kanjon Morače



UKC Niš donirana medicinska oprema 7,1 milion dinara



**Društvo lekara Vojvodine
uručilo Vučiću Hipokratovu medalju**



**Do kraja godine bez
carine za đubriva**



**Prosečna starost stanovništva
u Srbiji 43,5 godina**



**Hrvatska 1. januara definitivno
uvodi evro**

Predsednik Aleksandar Vučić primio je od Društva lekara Vojvodine „Hipokratovu medalju“ za zasluge u unapređenju zdravstva, kao i za poseban lični angažman na poboljšanju uslova rada u zdravstvenim ustanovama širom zemlje. Istakavši da se po izgradnji najsavremenijih zdravstvenih objekata u poslednjih nekoliko godina jasno vidi koliko se Srbija menja, predstavnici Društva lekara Vojvodine zahvalili su predsedniku i na tome što je mnogo učinio na zadržavanju kadrova, koji se sada vraćaju u Srbiju kako bi svojim znanjem na najbolji način pomagali ljudima u svojoj zemlji.

Vlada Srbije je produžila odluku kojom je ukinuto plaćanje carinskih dažbina za uvoz azotnih đubriva i bezvodnog amonijaka, što znači da će proizvodi do kraja godine biti oslobođeni carine. Vlada je u januaru ove godine usvojila izmene Odluke o uslovima i načinu za smanjenje carinskih dažbina na određenu robu. Ovim izmenama azotna đubriva i bezvodni amonijak su oduzeti od plaćanja carine. Važenje odluke bilo je oročeno do 22. jula pre nego što je Vlada produžila njeno trajanje do kraja godine.

U Srbiji je u 2021. godini živelo 6.834.326 stanovnika, čija je prosečna starost bila 43,5 godina, saopštio je Republički zavod za statistiku. Od toga 51,3 odsto čine žene, a 48,7 odsto muškarci. Tokom prošle godine u Srbiji se dnevno rađalo 170 beba, a umiralo je 374 ljudi. Podaci pokazuju da je nastavljen trend depopulacije, što znači da je stopa rasta u odnosu na prethodnu godinu bila negativna. Iznosila je minus 9,4 odsto. Zabeležen je i proces demografskog starenja stanovništva, koji se manifestuje niskim učešćem mladih i rastućim udelom starih u ukupnom stanovništvu. Tako je u 2021. godini udeo osoba starih 65 i više godina iznosio 21,3 odsto, a mlađih od 15 godina 14,3 odsto.

Hrvatska je dobila definitivnu potvrdu o ulasku u evrozonu, a ministar finansija Zdravko Marić nazvao je to istorijskim danom. Savet za ekonomske i finansijske poslove EU (Ecofin) usvojilo je tri konačna pravna akta koja su potrebna kako bi Hrvatska mogla da uvede evro 1. januara 2023. Među njima je i odluka o stopi konverzije kune u evro po središnjem paritetu 1 evro = 7.53450 kuna. Definitivni kurs je jednak onome po kojem je kuna pre dve godine uključena u Evropski kursni mehanizam (ERM II).



REGIONALNA
RAZVOJNA
AGENCIJA BAČKA



ZAJEDNO ZA JOŠ BOLJU I PROSPERITETNIJU BAČKU!

021 557 781

Bulevar Mihajla Pupina 20/II, Novi Sad

office@rda-backa.rs

www.rda-backa.rs



Kanada ukida sankcije na turbine da bi Evropa dobila gas

Kanada će odobriti ukidanje sankcija na povrat popravljenih ruskih turbina Nemačkoj, kojoj su potrebne za održavanje rada gasovoda „Severni tok 1“. Kanadska vlada, koja izdaje dozvolu za izuzimanje povrata turbina iz svojih sankcija Rusiji, rekla je da će taj potez podržati “sposobnost Evrope da pristupi pouzdanoj i pristupačnoj energiji dok nastavljaju prelaz s ruske nafte i gasa”. Kanada je takođe najavila da će proširiti sankcije protiv ruskog energetskog sektora na industrijsku proizvodnju. Nove sankcije „primenjivaće se na kopneni i cevovodni transport i proizvodnju metala i prevoza, računarske, elektronske i električne opreme, kao i mašina”.



C&A u stečajnom postupku

Privredni sud pokrenuo je prethodni stečajni postupak i odredio meru obezbeđenja kako bi se sprečile promene na imovini dužnika C&A Moda RS koji za carine i PDV trenutno duguje 596 miliona dinara, navodi se u rešenju objavljenom na internet stranici tog suda. Za privremenog stečajnog upravnika imenovana je Marijana Čitaković, a određena je i zabrana plaćanja sa računa, kao i zabrana raspolaganja imovinom, te sprovođenje izvršenja prema imovini C&A Moda RS od strane poverilaca.



Zijin Copper Serbia za tri i po godine prodala NBS-u 5,74 tone zlata

Kompanija Zijin Copper Serbia za tri i po godine prodala je Narodnoj banci Srbije 5,74 tone zlata, saopštila je kompanija. Ta količina zlata proizvedena je u jedinoj fabrici za dobijanje zlata u Srbiji koja od 18. decembra 2018., kada je kineska kompanija zaključila ugovor o strateškom partnerstvu sa državom Srbijom i preuzeo 63 odsto vlasništva nad nekadašnjim RTB-om Bor, posluje u sastavu kompanije Zijin Copper Serbia. Celokupna količina proizvedenog zlata, shodno srpskim zakonima, mora najpre da se ponudi Narodnoj banci Srbije, a tek u slučaju da ona odbije da ga po berzanskoj ceni otkupi, Zijin Copper Serbia mogla bi da traži dozvolu za izvoz.



NBS povećala referentnu kamatu na 2,75 odsto

Izvršni odbor Narodne banke Srbije odlučio je da poveća referentnu kamatnu stopu za 25 baznih poena, na nivo od 2,75 odsto. Istovremeno, stopa na kreditne olakšice iznosi 3,75 odsto, a stopa na depozitne olakšice 1,75 odsto, saopštila je centralna banka. Prema oceni Izvršnog odbora, inflacija bi u drugoj polovini naredne godine trebalo da se vrati u granice cilja Narodne banke Srbije (3±1,5 odsto), čemu će doprineti efekti dosadašnjeg zaoštavanja monetarnih uslova. NBS procenjuje da će realan rast BDP-a u ovoj godini biti u rasponu od 3,5 do 4,5 odsto.

Zvanični podaci Republičkog zavoda za statistiku za prvih pet meseci 2022. godine pokazuju uzlazni trend kretanja turističkog prometa u Vojvodini. Naime, u navedenom periodu došlo je do porasta ukupnog broja dolazaka turista u iznosu od 89,9% (236.767 dolazaka) u odnosu na isti period prethodne godine. Broj dolazaka domaćih turista je porastao za 44,5% (135.588 dolazaka), dok je broj dolazaka stranih turista povećan za čak 228,3% (101.179 dolazaka) u odnosu na prvih pet meseci 2021. godine. Povećanje broja dolazaka i noćenja turista evidentirano je u većini opština u Vojvodini.

Nemački proizvođač automobila Mercedes odlučio je da za tri godine potpuno obustavi proizvodnju svoje A klase, piše dnevnik „Handelsblat“. Proizvodnja će biti prekinuta od 2025. godine i nijedna varijanta A klase se od tada više neće proizvoditi, javljaju izvori lista iz koncerna. Prema pisanju „Handelsblata“, Mercedes će ići i na obustavu proizvodnje B klase. Oba modela, kako je navedeno, u kompaniji smatraju nerentabilnim. Mercedes je u maju najavio da planira da se fokusira na luksuzne klase, i da želi da prodaje više S-klase modela, ali i Majbah i AMG.

U Info centru Turističke organizacije Vojvodine održan je Info dan povodom zvaničnog početka standardizacije i sertifikacije pet-friendly usluga na teritoriji APV, koju sprovodi stručni tim „Pet Travel Advisor“ uz podršku Pokrajinskog sekretarijata za privredu i turizam. Izrađuje se Elaborat koji će bliže objasniti standarde, zakonske okvire i proces sertifikacije kojim stručni tim „Pet Travel Advisor“ želi da unapredi i zaštiti poslovanje hotelijera i ugostitelja koji se odluče da primaju goste sa kućnim ljubimcima. Takođe, želja im je da povežu lokalne zajednice i pružaoce raznih usluga turistima sa ljubimcima, kako radi kvalitetnije destinacijske ponude, tako i zbog dodatnih mogućnosti zarade.

Ministarstvo unutrašnjih poslova Srbije dodelilo je priznanje Privrednoj komori Srbije u znak zahvalnosti za dugogodišnju saradnju. Predsedniku Privredne komore Srbije, Marku Čadežu priznanje je uručio pukovnik Slaviša Lakićević, načelnik Saobraćajne policije MUPa Srbije, povodom Dana ministarstva, Slave ministarstva i Dana policije. Čadež i Lakićević su u kratkom razgovoru poručili da je važno poštovanje saobraćajnih propisa, vožnja bez alkohola, vezivanje pojasa, prilagođena brzina i poštovanje svih drugih saobraćajnih pravila kako bi sačuvali sebe i druge u saobraćaju.



Rekordan broj posetilaca u AP Vojvodina za prvih pet meseci 2022. godine



Mercedes od 2025. obustavlja proizvodnju A klase



Info dan povodom zvaničnog početka standardizacije i sertifikacije pet-friendly usluga na teritoriji APV



Zahvalnica Privrednoj komori Srbije za dugogodišnju uspešnu saradnju sa MUP-om Srbije

Kako povećati prihode uprkos rusko-ukrajinskoj krizi?



Proglašenje pandemije izazvane virusom COVID-19 uzdrmalo je svet i poremetilo normalno funkcionisanje društvenih procesa. Nakon globalne pandemije, svet je potom uzdrmao početak ruske invazije na Ukrajinu. I sve oči uprte su baš na ove zemlje.

Početak ruske invazije na Ukrajinu predstavljao je niz izazova za mnoge kompanije koje se iz dana u dan bore da obuzdaju posledice rata. Međutim, prema istraživanju nezavisne konsultantske kuće Horvat, koje je sprovedeno u 18 zemalja širom sveta, gubitak ruskog tržišta nema značajniji uticaj na prihode kompanija u 2022. godini.

Istraživanje koje je sprovedla ova renomirana međunarodna konsultantska kuća, pokazalo je da posledice rata u Ukrajini kao što su rast cena energenata i sirovina, i rast inflacije, donosi negativne posledice domaćinstvima, ali ne i kompanijama koje su poslovale u ovim zemljama.

„Rat u Ukrajini izazvao je brojne poremećaje na tržištu, pre svega vezane za nedostatak sirovina, inflaciju i rast cena energenata. Činjenica je da će takva situacija uticati na određene segmente poslovanja“.

Međutim, kompanije koje su obuhvatili istraživanjem, ukupno 280 menadžera iz sektora bankarstva, građevinarstva, energetike, saobraćaja i automobilske industrije, osiguravajućih društava i drugih, nemaju strah da će to značajno uticati na njihove prihode u 2022. godini.

„Verujem da je to rezultat kvalitetnog definisanja strateških prioriteta, što je posebno važno u vremenima krize, sa kojom se tržište suočava poslednjih meseci“, navode u izveštaju.

Kompanije se od samog početka bore da obuzdaju posledice rata. Kako navode iz Horvata, kompanije su zbog povećanja cena energenata i sirovina, nedostatka mate-

rijala, inflacije, kao i problema u lancima snabdevanja, povećale i cene proizvoda u odnosu na prethodnu godinu. Kao rezultat svega, čak 70% anketiranih kompanija očekuje rast prodaje u 2022. godini, a skoro 80% očekuje isti u 2023.

Jedan od glavnih faktora rasta je trenutna inflacija, koja uzrokuje povećanje prodaje u većini industrija, čak i uz stagnirajući obim prodaje, ali i povećanu tražnju, što omogućava kompanijama da podižu cene.

Digitalna transformacija je svima potrebna

Kako bi uspešno izašle iz svake krize – dve godine pandemije, a potom i rat u Ukrajini, kompanije nastoje da realizuju postavljene ciljeve. Dokazano je da je digitalna transformacija poslednjih godina glavni prioritet poslovanja.

To je potvrdilo i istraživanje softverske kompanije Endava u kom je učestvovalo 1000 IT seniora i pokazalo da je pandemija uticala na to da ubrzaju digitalnu transformaciju za čak deset godina. Oni navode da će se ovaj trend nastaviti i da će sve više organizacije ulagati u razvoj veština koje su im potrebne za poboljšanje njihovih digitalnih kompetencija.

I ne postoji izuzetak niti pravilo koje definiše vrstu poslovanja koje iziskuje digitalnu transformaciju. Digitalna transformacija potrebna je svim korporacijama, malim i srednjim preduzećima, malim biznisima, samozaposlenim pojedincima. Nalazimo se usred digitalne revolucije poslovanja, gde će napredovati samo one kompanije koje u potpunosti prihvataju i ulažu u svoju digitalnu transformaciju. Kako predviđaju stručnjaci, digitalno transformisane organizacije će doprineti više od globalnog BDP-a do 2023. godine.

Kakva je situacija u Srbiji?

I kompanije u Srbiji se takođe suočavaju sa rusko-ukrajinskom krizom, te su mnoge bile primorane da prilagode svoje poslovanje novonastaloj situaciji. Kako u Evropi, tako i na domaćem tržištu, digitalna transformacija se pokazala kao ključna za razvoj i rast srpskih kompanija. „Odgovor malih i srednjih preduzeća na globalnu nepredvidivost u uslovima kriza i šansa za dalji razvoj jesu korišćenje komparativnih prednosti, prilagodljivosti i sposobnosti da se brzo reaguje, kao i snažnije uključivanje u lance dobavljača u oblasti automobilske industrije, inovacija i tehnologija, gde postajemo područje ekonom-



skog interesa", izjavio je nedavno predsednik Privredne komore Srbije Marko Čadež i poručio da je PKS spremna za sve vrste saradnje i sa kompanijama i sa donosiocima odluka, kako bi se ublažili udari krize na tržište u Srbiji.

U Srbiji sve više ruskih kompanija

Rat u Ukrajini i ekonomske sankcije koje Amerika i Evropska unija uvode Rusiji, primorali su mnoge zapadne kompanije da odu iz Moskve, ali i mnoge ruske da presele svoje biznise u druge evropske zemlje. Prema podacima Agencije za privredne registre zaključuje se da im je jedna od novih destinacija i Srbija. Prema poslednjim podacima, od 24. februara kada je počeo sukob do 20. jula u Srbiji je registrovano 459 privrednih društava sa ruskim ili većinski ruskim vlasništvom. Takođe pored njih se i 1.061 osoba iz Rusije registrovala kao preduzetnik.



KOMPLETAN ASORTIMAN SIGURNOSNIH USLUGA

 @obezbedjenjedn021

 steelsecurity.dn021

063 101 06 09

office@steelsecurity.rs

www.steelsecurity.rs

NA ISTOM MESTU GDE I VAŠ BIZNIS.



Vaš regionalni partner.

vizija računovodstvo

www.vizija-računovodstvo.rs

E-fakture su za nas veći izazov od krize i rata

Iako su krize i inflatorni udari obeležili prethodne dve godine, u Viziji će 2022. godinu obeležiti otvaranje 6. regionalne kancelarije. Branko Petrović, direktor Vizije Računovodstva, otkrio je kako se uprkos nestabilnom tržištu upustio u otvaranje filijale u Crnoj Gori, ali i zašto su elektronske fakture za računovođe veći izazov od rata i inflacije.



Svet je poslednje dve godine suočen sa krizama pandemije, zatim rata, a kao posledica svega toga došao je i rast cena. Kako su ove krize uticale na vaše poslovanje?

Istina je da od 2020. godine tržište nije stabilno i da se osećaju posledice svih pomenutih kriza. Međutim, fokus naše računovodstvene agencije je na praćenju i razumevanju zakonskih promena, koje za našu nišu predstavljaju najveći izazov.

Kada klijenti nazovu, ne pitaju nas – Zašto je skočila cena nafte i šta ja sada da radim? Odgovore koje očekuju od nas, tiču se elektronskih faktura, promena u sistemu PDV-a, novina u fiskalizaciji.

Složili ste se da je tržište zbog kriza nestabilno i da se posledice osećaju. Ipak, vi ste u aprilu otvorili novu filijalu u Crnoj Gori?

Tako je. U aprilu smo otvorili 6. regionalnu kancelariju i zaista se radujem što smo u mogućnosti da naše usluge ponudimo i preduzetnicima u Crnoj Gori.

Iako krize utiču na poslovanje svih branši, firme nastavljaju da rade, a svakoj firmi je neophodan računovođa koji će brinuti o njenom poslovanju i finansijskom zdravlju. U ovim kriznim vremenima iskusan računovođa koji će pratiti zakonsku regulativu, koji će poslodavcu ukazivati na moguće propuste i olakšice koje daju države i banke, je od presudnog značaja.

Tekuću godinu je obeležio početak primene elektronskih faktura, ali i česte promene u vezi sa njihovom primenom. S obzirom na to da su česte promene zakona vaš najveći izazov, kako ste se nosili sa njima?

Mnogi propisi su kontradiktorni ili se međusobno kose i zato se neprestano menjaju i dopunjavaju. Kako bi i mi i klijenti što lakše prošli kroz ove promene, podelili smo poslove.

Naše računovođe i poreska savetnica na dnevnom nivou prate promene i nalaze način da ih implementiraju u poslovanje naših klijenata.

Sa druge strane, tim za brigu o klijentima je zadužen da kroz korisne blogove i redovne newsletter-e, sve te promene jednostavno i na razumljiv način objasne obveznicima.

Dakle, uloga računovođe je da bude spona između zakona i firmi koje bi te zakone trebalo da primenjuju?

Upravo tako. Mi smo neka vrsta prevodioca. Birokratske termine i zahteve zakonodavca, prevodimo na jezik običnog čoveka.



Osim što ih sprovodimo kroz sve promene zakona i propisa na lak i jednostavan način, mi ih upozoravamo kako da ne naprave greške koje ih skupo mogu koštati, kako da zarade ili uštede, a da njihovo poslovanje ostane u granicama zakona.

Šta za računovođe znači primena elektronskih faktura?

Kao što sam već pomenuo, elektronske fakture su za nas trenutno najveći izazov. Ipak, kada svi zakoni i pravilnici o elektronskom fakturisanju budu usaglašeni i ceo proces

bude integrisan u praksu, računovođe će pre svega biti oslobođene manuelnih poslova.

Elektronske fakture, obezbeđuju brži prenos dokumenata i ukidanje duplih evidencija. Mogućnost da se u transportu izgubi faktura postaje nemoguća, a poreski rizici minimalni. Sve to za nas znači manje knjigovodstvenog posla, a više finansijskih i računovodstvenih ekspertiza, za šta su naše računovođe i obučene. Zbog svega navedenog, poslovi će biti kvalitetnije odrađeni, a pritisak i odgovornost koju nose računovođe će biti manja.

Kakvi se rezultati postižu od kada je uveden novi sistem e-faktura?

Još uvek je rano da govorimo o bilo kakvim rezultatima, s obzirom na to da proces implementacije e-faktura u poslovanje, još uvek traje. Ipak, sama ideja o elektronskom poslovanju je odlična. Verujem da će razmena dokumenta biti dosta brža i kvalitetnija, a mogućnost da se potkrade greška minimalna.

Da li imate savet za ljude koji razmišljaju o pokretanju sopstvenog biznisa?

Savet za nekog ko ulazi u biznis, dao bih u jednoj rečenici koju sam nedavno pročitao: „Ako izgubiš novac izgubio si puno, ako izgubiš prijatelja izgubio si još više, ako izgubiš hrabrost, sve si izgubio.”

ACO Rešenja za odvodnjavanje rezidencijalnih objekata

Kao ekspert za odvodnjavanje i upravljanje površinskim vodama, ACO Srbija i Crna Gora Vam nudi prilagođena rešenja za različite tipove projekata. Moderni stambeni objekti često postavljaju visoke zahteve u oblasti odvodnjavanja. Pozicije kao što su krov, balkon, podrumi, podzemne garaže i kupatila zahtevaju pouzdana i stilska systemska rešenja. Zahvaljujući dugogodišnjem iskustvu u stambenoj gradnji, ACO nudi prilagođena proizvodna i systemska rešenja za svaku pojedinačnu poziciju.





Novi Dorćol

Inspirisan nekadašnjim industrijskim delom grada, stambeno - poslovni kompleks **Novi Dorćol** predstavlja jedinstveni spoj sofisticirane moderne arhitekture i istorijskih elemenata s kraja 19. veka. Poput svetskih metropola Njujorka i Londona, Novi Dorćol čuva duh starog dela grada i kroz jedinstveni arhitektonski koncept reflektuje inspiraciju i kreativnost urbanog dela Beograda.

Proizvodi ACO kompanije su našli svoje mesto i u ovom uspešnom projektu.

ACO proizvodi:

- ACO Multiline
- ACO Multiline Sealin
- ACO EuroLine
- ACO DeckLine
- ACO Drainlock rešetke
- ACO Inox Box kanali
- ACO Inox higijenski slivnici
- ACO Separatori LND
- ACO Separatori masti

ACO građevinski elementi d.o.o.

Srbija | III Industrijska zona bb
22314 Krnješevci, Stara Pazova | PAK 344393
tel: +381 22 811 580 | fax: +381 22 811 590
mail: aco@aco.rs | www.aco.rs



ACO. we care for water



GRAFIMA, BIRO-EXPO I PAK AM

Beogradski sajam, 21 - 24. septembar 2022.



42. Grafima, međunarodni sajam grafičke, papirne i kreativne industrije, otvoriće ovogodišnju sajamsku jesen od 21. do 24. septembra u Hali 1 Beogradskog sajma.

Pod sloganom "Više boje", Grafima pruža reprezentativan uvid u najnoviju produkciju mašina, uređaja i opreme za grafičku industriju, sirovina, repromaterijala ili finalnih proizvoda za različite sektore grafičke industrije, a standardni segment ponude su i softverska i ICT rešenja u ovim oblastima.

Različiti profili učesnika - proizvođači, uvoznici, izvoznici i distributeri mašina, opreme i komponenata, prezenteri, štamparije, dizajn studiji, uvoznici repromaterijala, papira, polovnih mašina, softverske kompanije, promovišu tehnološka dostignuća u grafičkoj industriji, izdavaštvu, štampanim medijima, dizajnu, reklamnoj, muzičkoj i filmskoj industriji, u proizvodnji, doradi i preradi papira

i brojnim drugim segmentima ovih privrednih, umetnički "obojenih" grana na srpskom i regionalnom tržištu.

U različitim formatima, prateći program Grafime akcentuje tehnologiju štampe, grafički dizajn i reklamni materijal. Grafima nastavlja da neguje i inovativni program "Ulica kreativnih rešenja", koji promoviše idejna rešenja iz oblasti grafičkog dizajna, ali i "Berzu korišćenih mašina", polovnih mašina sa znatno nižim cenama, namenjenih malim privrednicima koji tek pokreću svoj privatni posao.

Tradicionalni "pratilac" Grafime je *Međunarodni sajam informatičko-birotehničke opreme - Biro-Expo*, tematski usmeren na biro opremu, pribor i mašine, kancelarijski nameštaj i materijal, poslovnu galanteriju i poklone te dekorativni i foto program, ove godine predstavlja se svojim 28. izdanjem.

I ekskluzivno, nova komplementarna sajamska manifestacija, koja će Grafimu učiniti još moćnijom i reprezentativnijom, u istom terminu, od 21. do 24. septembra, i na istom mestu, u Hali 1, biće 1. Sajam pakovanja i ambalaže PAK AM, specijalizovana manifestacija koja obuhvata najrazličitije segmente pakovanja i ambalaže, kao i mašine i opremu namenjenu ovoj industrijskoj grani.

U pitanju su mašine i oprema za pakovanje i ambalažu za sve industrijske grupe: punjenje, pakovanje, zatvaranje, konfekcioniranje, kalibriranje, vakumiranje, kodiranje, markiranje, kombinovane funkcije, integrisane sisteme, zaštitu proizvoda, mernu tehniku, paletizaciju, doziranje, miksovanje, sortiranje itd. Manifestacija je namenjena i predstavljanju svih vrsta ambalaže, materijala, sredstava i gotovih proizvoda: plastičnih i kompozitnih folija, blistera, stakla, limenki, kontejnera, transportnih pakovanja, ambalaže za farmaceutsku i kozmetičku industriju, dekorativnih poklon pakovanja...

Grafima, Biro-Expo i PAK AM su konceptijski namenjeni pretežno poslovnim posetiocima, ljudima iz struke, o čemu govore poslovni ugovori i zadovoljstvo većine izlagača, jer brojni kapitalni eksponati i projekti svoje kupce po pravilu obezbeđuju još dok sajam traje.



Kako krizu pretvoriti u novu šansu?



*Kriza u poslovanju predstavlja promenu u tom istom poslovanju. Najčešće je nepredvidiva i sinonim za otežane procese, možda gubitke i nepoznanice. Iako takva, ona nakon prevazi-
laženja neretko označava šansu za prosperitet i izlazak u javnost u jačem i „osveženom“
stanju. Na koji način, onda, da dođemo do te šanse? O tome pišemo više u tekstu.*

Na šta bi trebalo usmeriti posebnu pažnju?

U zavisnosti od vrste krize i od prirode poslovanja preduzeća, posebnu pažnju bi trebalo obratiti na otklanjanje njenog uzroka. Da bismo razumeli način na koji kriza „drma“ poslovanje, važno je primetiti da do promena dolazi ne samo unutar našeg preduzeća i u našoj važnoj poslovnoj dokumentaciji, već i na tržištu. I to tržište bi trebalo posmatrati.

Odličan primer je jedno dobro opažanje sada nakon nekog vremena od početka pandemije. U zavisnosti od vrste poslovanja, neki biznis modeli više ne postoje, ili su pretrpeli ogromne gubitke ili su se prilagodili i postali inovativniji. Tako se prodaja više nego ikad prebacila na internet, a e-commerce je dobio svoju najbolju šansu.

Na taj način su neke firme nestale, a neke su zabeležile poslovanja godine.

Planiranje i realizacija biznis modela

Iako se podrazumeva da ga imate, vrlo često će se desiti suprotno. Potrudite se da isplanirate korak po korak na koji način će vaše poslovanje teći, kojim kanalima, kojoj ciljnoj grupi i objasnite, kako sebi, tako i saradnicima, zašto baš njima. Kreiranje je jednostavno, brzo i „bezbolno“ samo ukoliko tačno znate šta, kako i kome isporučujete, koja je vaša vrednost, šta su misija, a šta vizija.

Najvažniji segmenti su: kupac, vrednost, kanali distribucije proizvoda, odnosi sa kupcima, tokovi prihoda, aktivnosti, partneri, troškovi.

Regrutovanje

Za vreme pandemije, mnoge firme su otpustile radnike usled umanjene ponude i potražnje. Za vreme krize to je i očekivano. Ipak, šta mislite o regrutovanju za vreme krize? Možda zvuči nerealno ili izvan mogućnosti, ali baš tada bi trebalo da u svoj tim ubacite određeni broj pripravnika, volontera, menadžera i ostalih eksperata. Na taj način pripremate teren u defanzivnom modulu, što uvećava mogućnost da prevaziđete trenutne probleme tako što ćete od njih napraviti šansu.

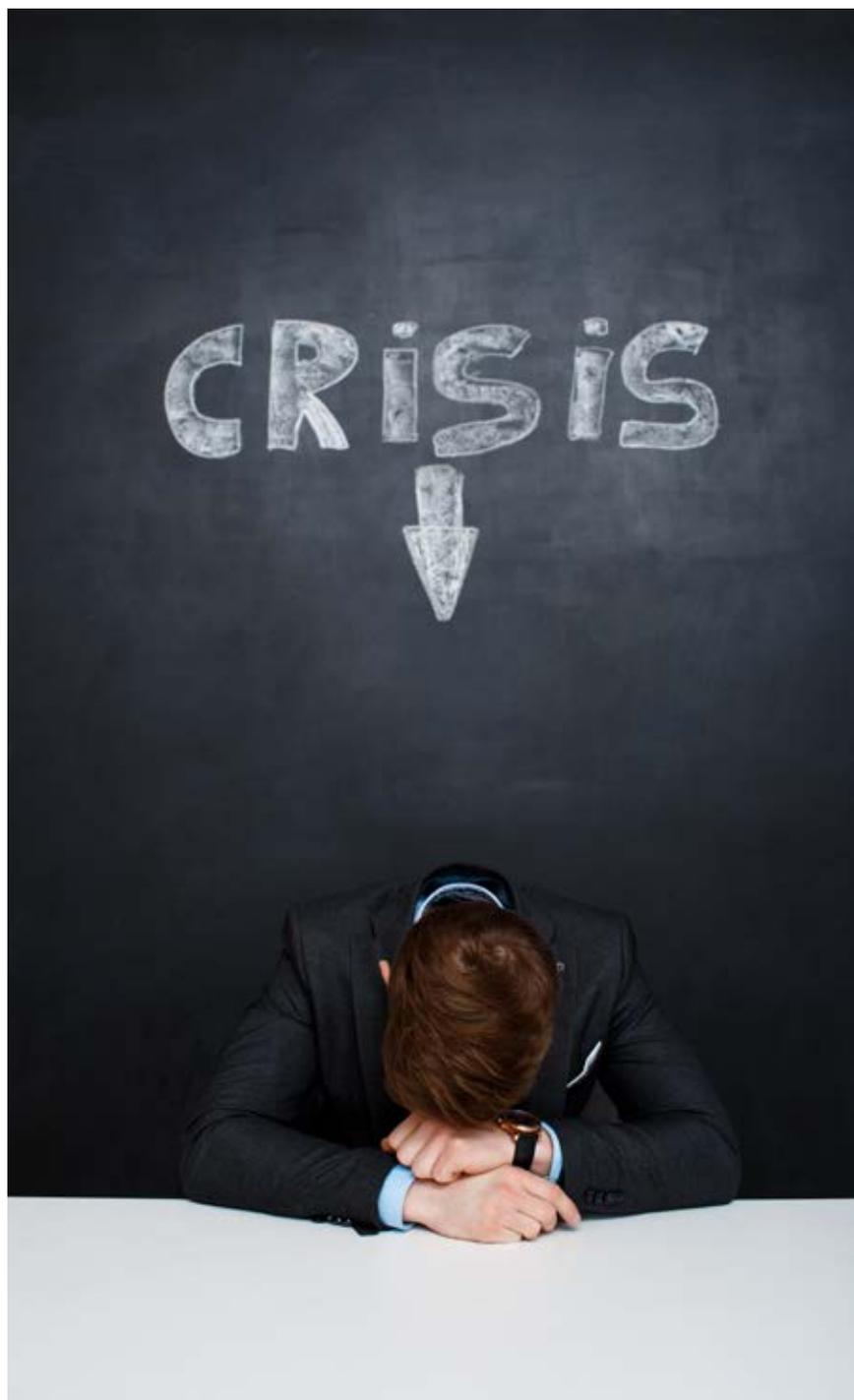
Da li smo spremni za naredne krize?

Niko nikada nije u potpunosti spreman za krizu, jer je ona, najčešće, nepoznanica. Ukoliko se, pak, budete pridržavali gore navedenih opštih koraka, možete biti sigurni da ste dali sve od sebe da vaše poslovanje „izađe nepovređeno“. Obratite pažnju na to da u velikom broju poslovanja koja su u krizi kao i vi, imate šansu da zauzmete nečije mesto ili postanete predvodnik niše u kojoj poslujete ako ste spremni, proaktivni i inovativni.

Šta je još važno?

Krizu niko ne voli, o krizama se ne priča na glas samo da bi se sprečilo njeno „prizivanje“, kriza je ekvivalent za slabost i propust. Da li mora biti baš tako? Svaka vrsta analize i činjenicama potkrepljeni saveti dobro su došli, a tako je zato što svaka ublažena ili sprečena kriza vraća normalno stanje, a normalno stanje je nova šansa.

Planiranje krizne situacije je upravo zbog toga od elementarne važnosti za poslovanje, ali shvaćeno na pravi način. Planiranjem ne sprečavamo krizu, jer ne znamo ni kada će do nje doći, zbog čega, pa ni koju vrstu krize da očekujemo. Planiranje je naš važan poziv u pet do dvanaest, šansa je ono što dolazi pet minuta nakon.



BeanZ kafa:

Proizvodi koji nude jasnu vrednost, poverenje i lojalnost!



Može samo da vam se učini da znate sve o kafi, o ovom omiljenom i popularnom napitku širom sveta, ali istina je daleko od toga. Pored najrazličitijih aroma, načina na koji se priprema, kako utiče na osobu i koje zdravstvene tegobe rešava, kafa je nečiji razlog za lepši dan. Ona predstavlja društveni ekvivalent za prijateljstvo i ljubaznost, a toga se uvek setimo kada kafu nosimo kao poklon ili je navodimo kao razlog za socijalnu interakciju. Zbog toga, i zbog mnogo više, u narodu je prozvana „braon zlato“.



„Ne smajem se dok ne popijem moju kafu“, Klark Gejbl

Onore de Balzak, Seren Kjerkegor, Frenk Baum, Margaret Atvud, Betoven, Dejvid Linč... Ovo su samo neki od velikana svetske istorije koji svoju ljubav prema kafi nisu krili od javnosti, a nekima je pomogla u kreiranju, danas, velikih dela. Bah je, recimo, 1732. godine komponovao kantatu koja se zvala „Kafa“.

Kada su u pitanju države, proizvodnja i uzgoj kafe, danas postoji više od 50 zemalja širom sveta u kojima se ogroman broj radnika bavi uzgojem i održavanjem velikih polja prekrivenih biljkom kafe. Od načina obrade i nege, mesta u kome savršena zrna kafe nastaju, radne snage i ostalih faktora zavisi i cena prilikom izvoza, a kasnije i u maloprodajnim objektima.

U turističkom svetu najlepše je saznati neotkrivene činjenice o različitim mestima, pojavama i ljudima, a još lepše je isto videti ili probati. Jedna takva stvar je najskuplja kafa na svetu, a da biste je probali morate da izdvojite čak 50 dolara za šolju! U pitanju je kafa koja se dobija od slonova sa Tajlanda. Oni se hrane plodovima kafe i kada sve propuste kroz digestivni trakt, dobija se savršenstvo od kafe, čiji kilogram košta 1100 dolara.

Bezobzira na ovaj zanimljiv podatak, važno je napomenuti da ne pije svako istu kafu i da se ona može pripremati na različite načine. Dok su se Turci u današnje vreme, recimo, više okrenuli čaju, iako imaju sjajnu crnu kafu, od zemlje do zemlje zavisi koju vrstu kafe možete očekivati i na koji način ćete je konzumirati.

U Portugaliji se pije mazagran, eiskafee ili kafe krema u Nemačkoj, ca phe sua da je specijalitet u Vijetnamu, cafe aulait u Francuskoj, frappe u Grčkoj, yuanyang Hong Kong, u Italiji maroccino, sve do ostalih vrsta kafe: late, americane i drugih.

Naše najlepše priče

Mi volimo da ih pričamo, jer su ispisane neopisivom ljubavlju i posvećenošću. U svetu fairtrade proizvoda, nude jasnu vrednost; u svetu kafe gde su ukus i miris sve, nude poverenje i lojalnost. Maria iz Kolumbije, Eduardo iz Nicaraguae, Rameš iz Indije, Luiz Alberto iz Brazila, Gabriel iz Afrike – oni su naš garant i mi smo ponosni na njih!

Rameš, na primer, je simbol autentične kafe Indije, koja je jaka, 100% Robusta, nosi note začina, orašastih plodova i crne čokolade. „Želja mi je da moja kafa, onima koji je piju, donese vrhunsko zadovoljstvo, ne samo zbog ukusa i aroma, već i napornog i posvećenog rada, koji je uložen da bude baš takva“.

Po čemu je BeanZ kafa posebna?

BeanZ, kao internacionalni premium espresso brend, insistira upravo na saradnji sa farmerima, čiji je posao sa kafom najčešće postojani dugotrajni porodični biznis. Oni svojim imenom, znanjem i iskustvom stoje iza BeanZ proizvoda, a takav spoj pokazao se jedinstvenom prednošću za pravednu kupovinu širom sveta.

Kvalitet i raznovrsnost porekla ovih kafa su najveća ekskluzivnost i osnovna konkurentna prednost koju BeanZ poseduje, a dostupan je svima u Srbiji putem online prodaje preko sajta www.beanzcafe.co.rs, pretplatom na neki od paketa u ponudi, sa kafe aparatima ili bez njih.

Da ne biste čekali svoj omiljeni ukus kafe, doživite iskustva naših farmara tako što ćete se pridružiti BeanZ porodici. Setite se da šoljica kafe raspriča i najvećeg čutljivca i da je, onima koji je vole, ona velika ljubav do kraja života.



Intervju sa ministrom finansija Republike Srbije, Sinišom Malim

Veliki izazovi su pred nama, nastavićemo da se borimo za bolji život građana i razvoj srpske privrede



foto: Stefan Stojanović

Ministar finansija, Siniša Mali, govorio je za naš magazin „Biznis Vesti“ o svim važnim i aktuelnim temama u našoj zemlji. U intervjuu smo razgovarali o nedavno potpisanom Memorandumu o nastavku saradnje u oblasti energetike sa ministrom spoljnih poslova i trgovine Mađarske, nagradi „Pionir u oblasti zelenog finansiranja u kategoriji država za 2021. godinu“ koju je Republika Srbija dobila, zatim kandidaturi Beograda za organizaciju EXPO Belgrade 2027, kao i očekivanjima u vezi sa početkom primene e-fakture.

Mali se osvrnuo i na trenutnu situaciju u Ukrajini i rekao da se i Srbija suočava sa uticajima krize, ali i istakao da čine sve što je u njihovoj moći, vodeći odgovornu i domaćinsku politiku, da građani i privreda u što manjoj meri osećaju posledice svetskih potresa.

Gospodine Siniša, nedavno ste sa ministrom spoljnih poslova i trgovine Mađarske Peterom Sijartom potpisali Memorandum o nastavku saradnje u oblasti energetike. Šta to znači za našu zemlju?

Živimo u vremenima neizvesnosti i niko sa sigurnošću ne može da predvidi šta će se dešavati, a kamoli kada će se normalizovati tržište energenata, odnosno kada će se završiti ova ekonomska kriza, a koja je prouzrokovana situacijom u Ukrajini. Zato razmišljamo i činimo sve što možemo, kako bi posledice te krize u što manjoj meri osetili naši građani i privreda. Potpisivanjem sporazuma sa Mađarskom, osigurali smo bezbednost i sigurnost u snabdevanju gasom uoči zime. Dakle, ništa ne prepuštamo slučaju, već na vreme reagujemo i obezbeđujemo neophodne energente, jer su naše javne finansije stabilne, država ima dovoljno novca i spremna je, kao što je do sada više puta dokazano, da najveći teret krize preuzima na sebe. Ceo aranžman koji smo napravili, obuhvata i gas, struju i sirovu naftu, a Srbija je ovim ugovorima sa Mađarskom, dogovorila da se tokom predstojeće zime u Mađarskoj uskladišti 500 miliona kubnih metara gasa. Prema dogovoru koji smo postigli, nama će biti omogućeno da povlačimo po tri miliona kubika gasa dnevno u oktobru, po šest miliona kubika od novembra do februara, i u martu tri miliona kubnih metara gasa.

Između ostalog, predviđena je saradnja i u drugim oblastima energetike kao što su snabdevanje naftom i električnom energijom. Pored toga, predviđena su i zajednička ulaganja u obnovljive izvore energije i još čvršća saradnja naše i mađarske elektroprivrede. Savezništvo sa Mađarskom osigurava nam stabilnost. Važno je da ljudi razumeju da novca imamo, da ćemo dati sve od sebe da

obezbedimo sve što je neophodno, ali i da cena više nije najveća briga – već obezbeđivanje sigurnog snabdevanja.

Republika Srbija dobitnik je nagrade Pionir u oblasti zelenog finansiranja u kategoriji država za 2021. godinu, koju dodeljuje organizacija Climate Bonds Initiative. Ovo je veoma značajno za Srbiju jer nas svrstava u ekološki odgovorne države sveta. Možete nam reći nešto više o tome?

Ta nagrada me je posebno obradovala, jer smo je dobili u momentu kada se čitav svet suočava sa krizom namerljivih razmera. Ona pokazuje da smo uradili odličan posao, posebno kada je u pitanju sprovođenje Zelene agende. Pokazali smo da želimo da ulažemo u ekologiju i zaštitu životne sredine, kao i u obezbeđivanje finansiranja zelenih projekata iz novih izvora finansiranja, poput zelenih obveznica. Podsetiću da smo u septembru prošle godine prvi put u istoriji emitovali zelenu evroobveznicu, u iznosu od jedne milijarde evra, ročnosti sedam godina. Ta evroobveznica je emitovana po najnižoj kuponskoj stopi ikada od jedan odsto, i stopi prinosa od 1,26 procenata, uz tražnju investitora koja je tokom aukcije premašila tri milijarde evra. Pored toga, iz godine u godinu uvećavamo budžet za zaštitu životne sredine i za finansiranje novih ekoloških projekata koji građanima treba da obezbede čistiju vodu, vazduh i kvalitetniji život, jer želimo zdravu životnu sredinu i želimo da osiguramo da će ona takva i ostati generacijama koje dolaze. Istovremeno, doprinosimo i globalnoj borbi protiv zagađenja i klimatskih promena i zato smo pobednici.

Mnogo puta do sada smo pokazali da imamo sve kapacitete za organizaciju velikih međunarodnih skupova. Koji su koraci za našu zemlju da organizujemo EXPO Belgrade 2027?

Nadam se i verujem da će Beograd biti izabran za domaćina Međunarodne specijalizovane izložbe “EKSPLO BEOGRAD 2027/EXPO BELGRADE 2027“. Kandidatura Beograda je predstavljena u junu mesecu u Parizu, u prostorijama Međunarodnog biroa za izložbe, a naš predlog je da se izložba sa temom “Igra(j) za čovečanstvo – sport i muzika za sve”, održi u Beogradu od 15. maja do 15. avgusta 2027. godine. Organizovanje međunarodne izložbe bi za našu zemlju imalo ogroman politički, ekonomski, turistički, kulturni i sportski značaj. Smatram da smo mi najbolji kandidat, jer smo tradicionalno dominantan centar regiona, koji se nalazi na raskrsnici istoka i zapada. Beograd ima mnogo toga da ponudi i do sada je više puta pokazao da može da bude ne dobar, već odličan domaćin,

posebno kada su u pitanju veliki događaji. Dakle, mi smo u potpunosti spremni da budemo domaćini specijalizovane izložbe Expo 2027, uz podršku poslovne zajednice koju čine domaće i strane kompanije, a koje posluju u našoj zemlji i regionu. To će biti sjajna prilika za privlačenje investitora, ali i za predstavljanje potencijala država učesnica.

Koliko su mikro-kompanije važne za razvoj ekonomije i društva?

Svet mikro, malih, srednjih preduzeća i preduzetništva je od izuzetne važnosti, jer predstavlja okosnicu naše ekonomije, kičmu naše privrede i napretka u budućnosti. Mali biznisi se sve više razvijaju, konstantno se radi na obezbeđenju njihove stabilnosti, konkurentnosti, stvaranju atraktivnog poslovnog okruženja, kao i na očuvanju životnog standarda građana. Dajemo veliki značaj njihovom razvoju, jer upravo mala i srednja preduzeća i preduzetništvo čine više od 90 odsto srpske privrede i učestvuju u BDP-u sa oko 60 odsto. Da ne govorim o tome da zapošljavaju više od 65 odsto zaposlenih u nefinansijskom sektoru. Ne samo što su generator privrednog rasta, njihovim razvojem stvaraju se potrebe za još većim zapošljavanjem građana, kao i za razvojem drugih lanaca vrednosti. Oni su još u vreme pandemije mogli da vide da država čvrsto stoji iza njih, da nam je stalo da nismetano posluju, kao i da u što manjoj meri osećaju krizu. To dokazujemo i sada raznim vidovima podrške, posebno kada je u pitanju obezbeđivanje različitih načina i izvora finansiranja. Podsetiću na jednu od najnovijih mera, a to je da je Vlada Republike Srbije usvojila meru podrške preduzećima pogođenim sukobima u Ukrajini. Takođe, za podršku privredi i građanima u okviru tri paketa pomoći u vreme pandemije, izdvojili smo čak 8,8 milijardi evra, a to se pokazalo kao odlična odluka, pošto se srpska ekonomija rekordno brzo vratila u redovne tokove, što smo dokazali privrednim rastom, koji je kumulativno u 2020. i 2021. godini bio najviši u Evropi. Samo zajedno možemo do još boljih rezultata i država će učiniti sve kako bi u što kraćem vremenskom periodu rastao životni standard građana, što vodi ka većoj potrošnji i boljem profitu preduzeća.

U maju ove godine počela je primena novog modela elektronske fiskalizacije. Kako ste zadovoljni primenom novog modela e-fiskalizacije? Kakva su Vaša očekivanja u vezi sa početkom primene e-fakture?

Čini mi se da su se i privreda i građani navikli na novi sistem e-fiskalizacije, koja predstavlja najvažniji alat u borbi protiv sive ekonomije, jer je obezbeđena znatno bolja po-

reska kontrola. Većina obveznika fiskalizacije je postupila veoma odgovorno i na vreme prešla na novi sistem, čija je primena obavezna od 1. maja ove godine. Suština je u tome da kao društvo moramo da se oslobodimo zaoštavštine nekih ranijih vremena, kada je bilo uobičajeno poslovanje u sivoj zoni. Novi sistem e-fiskalizacije omogućava svakom građaninu da telefonom očita QR kod koji mora da se nalazi na svakom računu. Tako se proverava da li je fiskalni račun ispravan, odnosno da li je završio u evidenciji Poreske uprave i da li je prodavac fiskalizovan u skladu sa zakonom.



foto: Stefan Stojanović

Danas i građani shvataju da je važno uzeti fiskalni račun, jer ako se on ne izda, taj novac neće završiti u budžetu, a to dalje znači da ćemo imati manje novca za lekove, vakcine, rekonstrukciju i izgradnju bolnica, škola, vrtića... Dakle, moramo imati fer i transparentan sistem e-fiskalizacije. Uz primenu sistema e-fakture, dolazimo do efikasnijeg, bržeg poslovanja, ali i za privredu jeftinijeg. Pored toga, znatno je bolja kontrola Poreske uprave, a to svakako vodi izgradnji bolje i lepše Srbije i zato ne odustajemo od reformi. To će privredni ambijent naše zemlje učiniti transparentnijim, atraktivnijim i privlačnijim za sve više investicija, kako domaćih, tako i stranih.

Od početka 2022. godine majke prvog deteta mogu da računaju na tri puta veću podršku države, 300.000 dinara. Koliko ta mera remeti budžetsku računicu za 2022. godinu?

Nijedna mera kojom se pomažu majke, kojom se podržavaju deca, porodica, povećanje nataliteta, ne remeti budžetsku računicu i ne predstavlja trošak već investiciju u budućnost. Mi novca u budžetu imamo dovoljno, a za majke i decu mora da ga bude uvek. Zahvaljujući predsedniku Aleksandru Vučiću, mi smo sproveli teške mere fiskalne konsolidacije i došli do toga da smo četiri godine zaredom, pre izbijanja pandemije virusa korona, imali suficit u budžetu. To znači da smo spremno dočekali krizu, jer smo uštedeli i domaćinski smo se odnosili prema državnoj kasi. U međuvremenu, bez obzira na brojne izazove, nastavili smo da gradimo našu zemlju, jer kao što sam i više puta do sada rekao, džabe nama svi auto-putevi i brze saobraćajnice, ako njima neće imati ko da vozi. Zato ulažemo u budućnost, ulažemo u našu decu i od ove godine neuporedivo više pomažemo porodicama, i ovog puta na inicijativu predsednika Vučića. Pored jednokratne pomoći od 300.000 dinara koja se isplaćuje za prvorođeno dete, obezbeđena je dodatna pomoć za drugo i treće rođeno dete od po 100.000 dinara, pored ranije postojećih vidova novčane podrške. Uvedena je i dodatna pomoć za roditelje koji nemaju rešeno stambeno pitanje. Tako majke koje su se porodile u ovoj godini, mogu da konkurisu za podršku države u kupovini prvog stana u iznosu

do 20.000 evra. Ta odluka nije uzdrmala srpski budžet, a koliko dobro stojimo, uprkos brojnim izazovima, govori i činjenica da možemo da realizujemo dvocifreno povećanja plata u javnom sektoru, kao i penzija u visini od 18 do 20 odsto. Uz inflaciju, za koju se sledeće godine očekuje da će biti oko 5,5 odsto, realno povećanje primanja penzionera biće od 12 do 14 procenata, odnosno veće od inflacije. To znači da se unapređuje životni standard, i nastavice da radimo na tome, jer nam je cilj da za četiri godine prosečna plata bude 1.000, a prosečna penzija između 450 i 500 evra. Na dobrom smo putu, jer smo stabilni i držimo javne finansije pod kontrolom. Javni dug je trenutno na nivou od oko 52 odsto, što je daleko ispod nivoa Mastrihta. Pored toga, radimo na infrastrukturnim projektima u celoj zemlji i ne odustajemo ni od jedne investicije jer one pokreću našu građevinsku industriju. U ovom trenutku Srbija gradi čak 10 auto-puteva i brzih saobraćajnica. Inflacije ima i najvećim delom je uvezena, ali mi imamo stabilan kurs dinara i činimo sve da se negativne posledice svetske krize što manje osećaju. Nastavice da pomažemo domaća preduzeća, ali i da privlačimo strane investicije, kako bismo održali stopu privrednog rasta. Napomenuo bih i da je nezaposlenost na nivou od 10,6 odsto, odnosno na pretkriznom nivou, što znači da smo sačuvali proizvodne kapacitete i da fabrike nisu zatvarane. Ono što je sigurno i što mogu da obećam to je da su veliki izazovi pred nama, ali mi ćemo nastaviti da se borimo za bolji život građana i razvoj srpske privrede.



foto: Stefan Stojanović

Upišite i Vi vašu firmu u Bazu firmi na portalu **www.infobiz.rs** za samo **2400 RSD/mesečno**

Infobiz je servis koji pruža uvid u najveću bazu kontakata malih i velikih firmi u Srbiji, kao i javnih nabavki i tendera.

Baza kontakata obezbeđuje brzo i lako pronalaženje novih klijenata, saradnika, budućih kupaca ili dobavljača.

Infobiz omogućava pretraživanje svih informacija koje su od značaja za biznis, kao i unapređivanje poslovanja i uštedu vremena.

Ovo je najbolja strategija za povećanje prodaje i profita.

Korišćenjem baze kontakata, korisnik Infobiz servisa će se izdvojiti od konkurencije i povećati svoju vidljivost i prisutnost na tržištu.

Paket podrazumeva:

- ✓ Baza firmi
- ✓ Pregled kompanije
- ✓ Preuzimanje kontakata
- ✓ Pretraga po ključnoj reči, lokaciji i delatnosti
- ✓ Tenderi / Javne nabavke
- ✓ Prezentacija kompanije
- ✓ Praćenje tendera ili kompanije
- ✓ Neograničen broj vesti
- ✓ Neograničen broj blogova
- ✓ Neograničen broj fotografija i video klipova
- ✓ Isticanje kompanije na vrh u pretragama kategorije



NA KOJI NAČIN E-COMMERC ODOLEVA KRIZNOM VREMENU?



Kraj 2021. godine dočekali smo sa informacijom da je onlajn kupovina u Srbiji porasla za 28% u prethodnih godinu dana od tog momenta, što je daleko od iznenađenja. Iako tehnologija i onlajn aspekt još uvek uzimaju maha, stručnjaci imaju dobra predviđanja. Oni smatraju da sada, kada je ova vrsta kupovine ušla na velika vrata, tu zasigurno i ostaje. Postoje, ipak, pitanja na koja bi valjalo pružiti objašnjenja, a jedno od njih se odnosi na način na koji onlajn kupovina opstaje uprkos ozbiljnim krizama tržišta. I to ne samo kod nas, već širom sveta.

Šta donosi e-commerce?

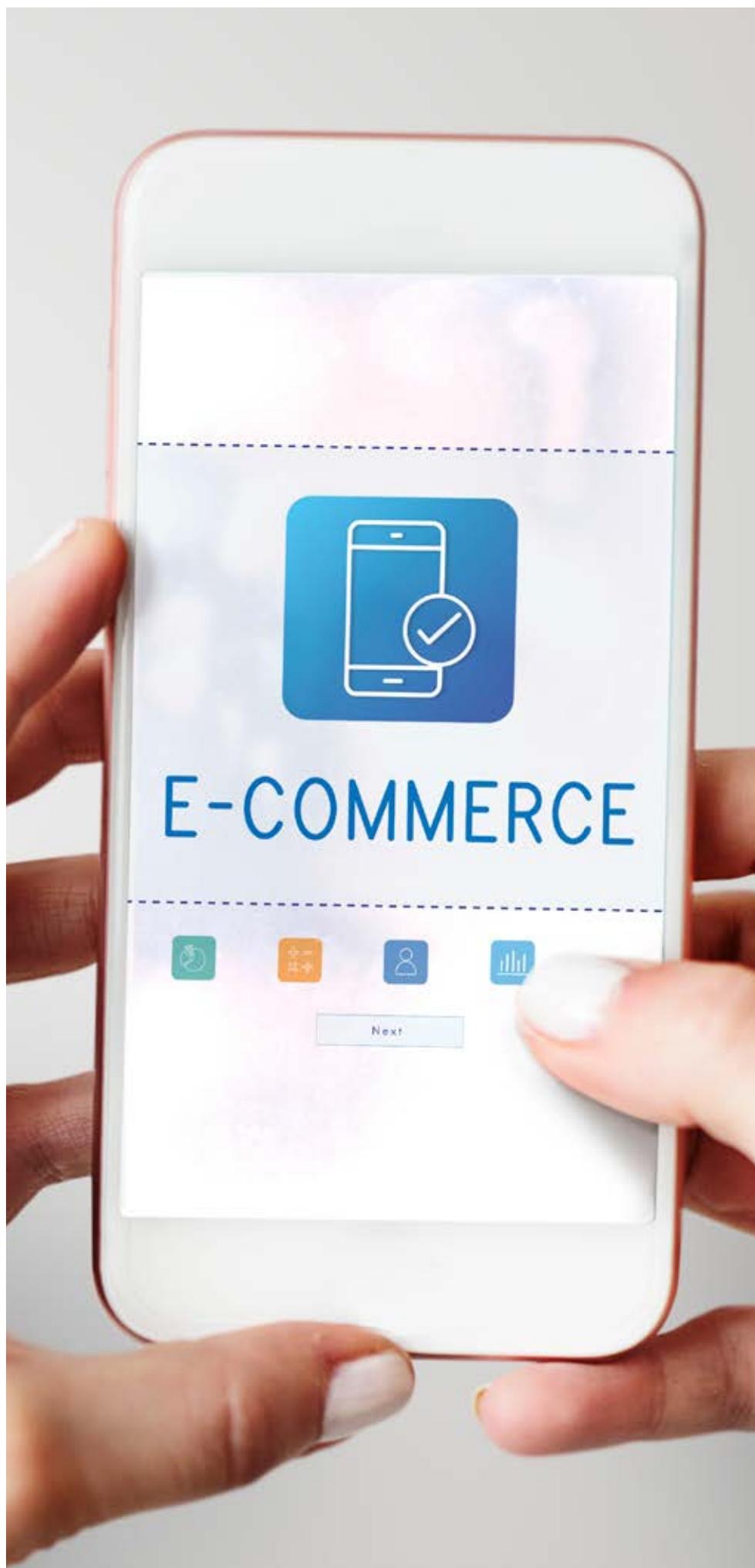
Krizna vremena najčešće donose nestabilnost, neizvesnost i određenu dozu nebezbednosti. Ako pogledate sa tog aspekta, kupovina na daljinu je sa zdravstvene perspektive okidač za poslovni prosperitet. Znae šta vam treba, znate gde to da nađete, kako da poručite, kada stiže i koja su vaša potrošačka prava. Niste imali kontakta sa drugim ljudima, sve ste uradili kod kuće ispred svog računara, a danas češće, preko svog pametnog telefona.

Ako govorimo o brzini, što je za veliki broj kupaca veoma važno, vrlo rado ću navesti jedan primer. Suprugu sam naručila sat preko Amazon-a uveče, stigao je već naredni dan pre podne. Zamislite koliko je to sjajno kada nam je porudžbina vrlo važna i kada nešto zavisi od nje!

Kod onlajn kupovine, vrlo je važna česta komunikacija sa kupcima sa druge strane ekrana. U takvoj vrsti povezivanja, e-mail marketing čini glavni fokus pri saopštavanju najvažnijih informacija, gde newsletter povezuje svaki planiran korak u nekoliko klikova. U toj priči među prvima saznajemo više o novim artiklima, o novim popustima i načinu na koji možemo da ih iskoristimo.

Posmatrano sa tačke kupca, kupovina gotovo svega što mu/joj je potrebno bez obzira na udaljenost, čini onlajn kupovinu nepobedivom. Sa druge strane (kod prodavca, kompanije, vlasnika biznisa) se događa ista stvar: pomeranje poslovanja na tu stranu, ili pokretanje novih stvari sa tom perspektivom umnožava broj zainteresovanih osoba, utiče na čujnost brenda i povezivanje sa ciljnom grupom, a profit nikada više neće biti isti.

Uostalom, osećaj je vrlo jednostavan. Sećate se koliko postajete nervozni kada mesto u kom se nalazite ne podržava plaćanje karticom? Ignorisanje ovih prednosti čini to isto.



Kalupi, falinke i ostali propusti

Nedavno je prijateljica odlučila da naruči haljinu za ćerku preko Zalando-a. U pitanju je svakodnevna odluka, pogotovo u zemljama Evropske Unije (napominjem da u ovakvim stvarima i dalje prednjači Amazon). Bez obzira na to što je vratila nekoliko artikala, imala je tu slobodu u odlučivanju, plaćanju (rok do 14 dana od dostave proizvoda) i, naravno, mogućnost povrata ukoliko je roba falična, jednostavno joj se ne sviđa, ili je dostavljen pogrešan paket.

Postoje stvari koje nije „zahvalno“ kupovati na neviđeno. Tu su još uvek direktna ili tradicionalna kupovina mesta bez premca. Garderoba, hrana, obuća u određenom postotku – sve su to razlozi za odlazak u najbliži objekat, razgovor sa ljubaznim prodavcem kojem ćete moći da postavite pitanja i da na licu mesta kupite artikal po želji.

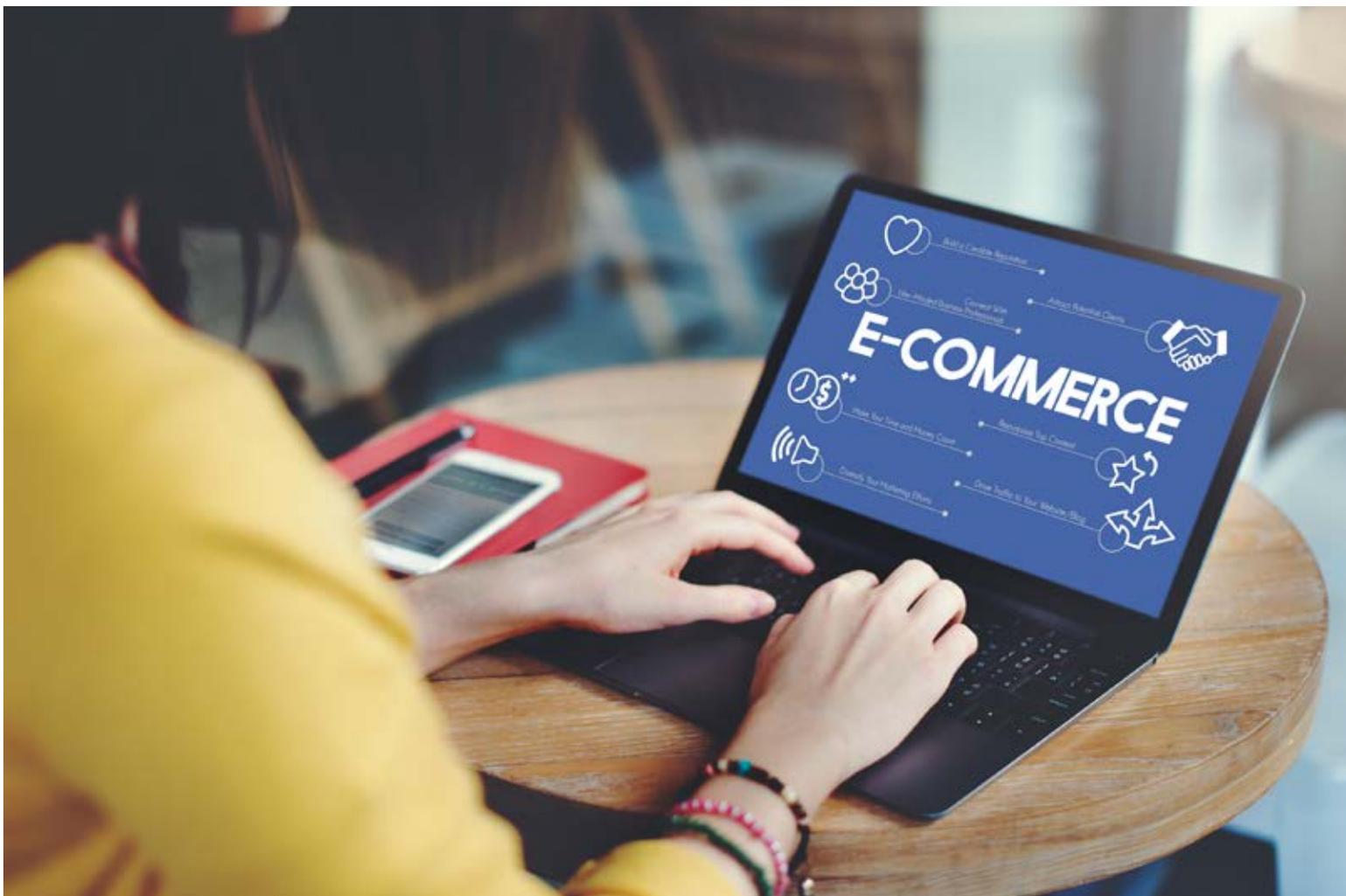
Na kraju, ali ne manje važno, postoji određen broj ljudi koje je potrebno edukovati i uputiti u onlajn trgovinu, a svakako jesu, ili vrlo brzo mogu postati, lojalne mušterije. Na to bi proizvođači, pokretači biznisa i kompanije trebalo da obrate pažnju.

E-commerce i rat

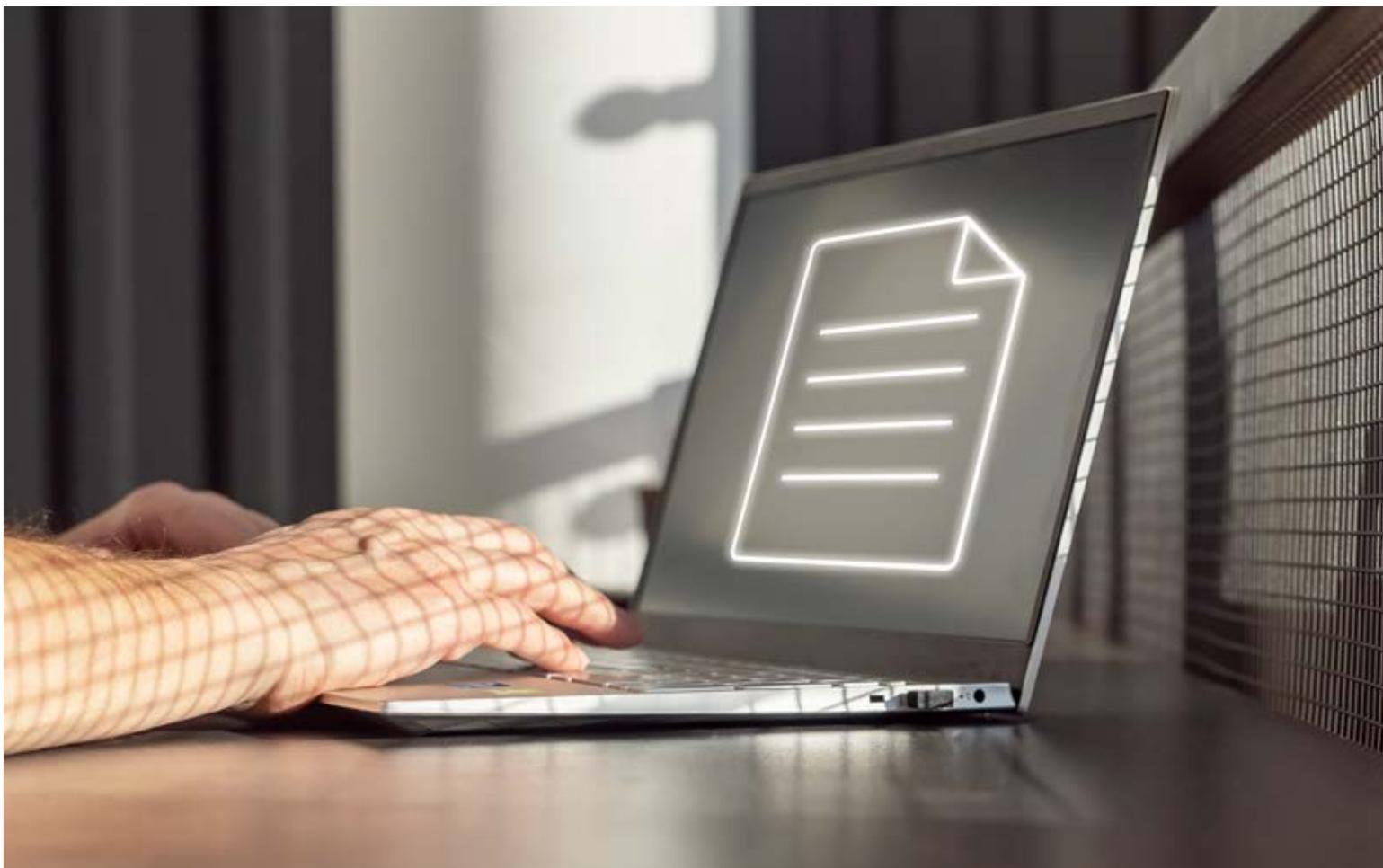
Kada je u pitanju rusko-ukrajinska kriza, kupca uvek interesuje potencijalna destabilizacija finansijskog sektora. Ako se uzme u obzir da se internet kupovina bazira na plaćanju karticom, koja je direktno povezana sa bankarskim sistemom, jasno je da može biti reč o ozbiljnim poremećajima.

Stručnjaci na ovu temu jasno kažu da je bankarski sistem stabilniji u odnosu na svaku prethodnu krizu.

Ipak, da bi se zadržala ista, ili bolja fluktuacija internet trgovine kroz praktičnu primenu, potrebno je razmišljati o budućnosti. Na taj način obuhvataju se konkretni planovi kada je u pitanju predviđanje ponašanja potrošača i briga o njima.



Privatni sektor obavezan da prima i čuva elektronske fakture



Obaveza subjekta privatnog sektora da primi i čuva elektronske fakture izdate od strane subjekta javnog sektora, kao i e-fakture izdate od strane subjekta privatnog sektora, počela je da se primenjuje od 1. jula 2022. godine.

Prethodno navedene obaveze ispunjavaju se korišćenjem sistema elektronskih faktura na adresi efaktura.mfin.gov.rs. Od trenutka registracije se primenjuju sva prava i obaveze propisane Zakonom o elektronskom fakturisanju, što između ostalog podrazumeva da sve poslate i primljene elektronske fakture imaju svojstvo verodostojnih isprava.

Kako napominju iz resornog ministarstva, u skladu sa Zakonom o elektronskom fakturisanju, primalac e-fakture proverava poslatu e-fakturu pristupom sistemu

elektronskih faktura i prihvata je ili odbija u roku od 15 dana od dana prijema te fakture. Ukoliko primalac e-fakture koji je subjekt privatnog sektora ne prihvati ili ne odbije izdatu elektronsku fakturu, neposredno ili preko informacionog posrednika, primalac će, po isteku navedenog roka, biti ponovo obavešten da je e-faktura izdata; ako ne prihvati ili ne odbije elektronsku fakturu u roku od pet dana od dana dobijanja ponovnog obaveštenja da je elektronska faktura izdata, e-faktura, po isteku ovog roka, smatra se odbijenom.

Od 1. maja ove godine, korisnici javnih sredstava, kojih je u sistemu 10.609, u obavezi su da primaju i čuvaju elektronsku fakturu, i da izdaju tu fakturu drugom subjektu javnog sektora. Takođe, tada je nastupila obaveza subjekata privatnog sektora, kojih je trenutno 46.181 u sistemu, da izdaju e-fakturu subjektu javnog sektora. Kroz

sistem je do sada prošlo 993.882 elektronskih faktura.

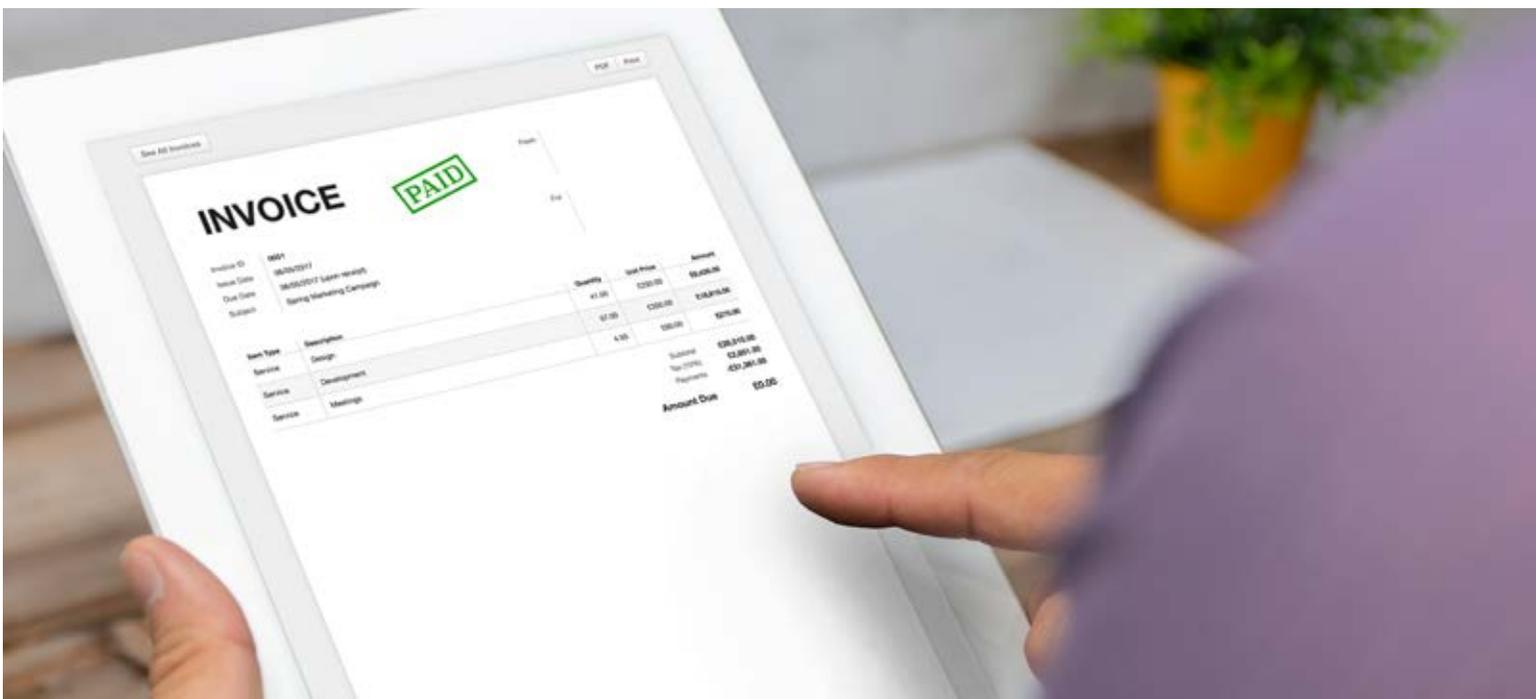
Od 1. januara 2023. godine biće obavezno izdavanje i čuvanje elektronske fakture u transakcijama između subjekata privatnog sektora. Inače, od navedenih datuma se primenjuje i obaveza da se elektronski evidentira obračun poreza na dodatu vrednost.

Kako navode u Ministarstvu, korišćenje sistema e-fakture je besplatno, a benefiti koje taj sistem donosi su zaista brojni. Primena Zakona o e-fakturama dovodi do ubrzanja procesa rada i poslovanja i obezbeđuje veću pravnu sigurnost svim poslovnim subjektima kada je reč o dostavljanju i primanju faktura, kao i njihovo bolje čuvanje. Osim toga, novi sistem razmene faktura omogućava bržu naplatu između privrednih subjekata, uz pozitivan uticaj na smanjenje pojedinih troškova koja sada snose preduzeća.

Takođe, omogućava se ušteda u vremenu potrebnom za rad sa fakturama, jer nestaje potreba za izdavanjem, primanjem i čuvanjem faktura u papirnom obliku. Ušteda u vremenu se ostvaruje i zato što pretraga elektronskih faktura zahteva manje vremena od pretraživanja papirnih arhiva.

Inače, uvođenje sistema elektronskog fakturisanja je deo strukturnih reformi koje će značajno uticati na poboljšanje poslovnog ambijenta u Republici Srbiji, ukazuju nadležni.

Strukturna reforma, kojoj pripada Zakon o elektronskom fakturisanju, podrazumeva i novi model fiskalizacije, koji je ključna poluga države u borbi protiv sive ekonomije. Primena novog modela e-fiskalizacije u Republici Srbiji je obavezna od 1. maja ove godine.



INTERVJU sa Jadrankom Beljan-Balaban, menadžerkom festivala InterFest

Novi Sad je domaćin najvećeg festivala vina u Srbiji, ali i u okruženju



Međunarodni festival vina InterFest prvi put je održan sad već davne 2004. godine. Sigurni u svoju ideju, ali i u neizvesnost manifestacija koje se bave tako diskutabilnim, ali i nežnim i promenama sklonim kategorijama kakvi su ukusi, organizatori navode da nisu mogli ni da pretpostave da će publika tako željno prihvatiti i godinama negovati vino kao turistički proizvod i izvor uživanja i strasti.

Prvi festival održan je na Ribarskom ostrvu, zatim neki naredni na Petrovaradinskoj tvrđavi, a potom i na Platou ispred SPENS-a, da bi se na kraju ustalio na gradskom trgu u samom centru grada.

Na ovogodišnjem festivalu, 19. po redu, učestvovalo je preko 90 izlagača, među kojima su bili i vinari iz Mađarske, Hrvatske, Crne Gore i Slovenije, a ove godine, po prvi put je publika mogla da proba i vina Slovačke. O samoj organizaciji, utiscima i planovima za budućnost, razgovarali smo sa Jadrankom Beljan-Balaban, jednom od organizatora Međunarodnog festivala vina u Novom Sadu.

Novi Sad, grad koji je ove godine zvanično postao Evropska prestonica kulture, važi i za mesto gde se održavaju najrazličitiji festivali. Jedan od brojnih je i InterFest koji se i te kako izdvaja u odnosu na druge. Recite nam nešto više o samoj organizaciji?

Udruženje InterFest je osnovano pre skoro dve decenije sa ciljem da promoviše vino i vinsku kulturu u Srbiji. Kako je vinska scena u našoj zemlji te davne 2003. godine, kada se ideja rodila, bila tek u razvoju, odlučili smo da naša misija bude stvaranje takvog okruženja u kojem će se naši vinari od starta stavljati uz rame sa vinarima iz drugih zemalja i na tim uzorima graditi svoju vinsku priču. U tom trenutku u povelju su još bili i "Putevi vina", kao i zakonske i druge mere koje će omogućiti brži razvoj modernog vinarstva na ovim prostorima. Trebalo je odnegovati ne samo kvalitetna vina, nego i publiku koja će u njima uživati i ceniti trud onih koji su dugo godina ulagali u vinograde i podrumne. Sa ovom idejom 2004. godine svoje prvo izdanje je doživeo Međunarodni festival vina InterFest u Novom Sadu. S obzirom da se ovaj lepi grad na Dunavu, jednim svojim delom naslanja na Frušku goru, na kojoj se

vino od drevnih vremena ubira, logično je bilo da ovakav festival bude organizovan baš tu. Tako je Novi Sad postao domaćin sada već najvećeg festivala vina u Srbiji, ali i u okruženju. Udruženje InterFest je od tada organizovalo i druge vinske događaje, salone i konferencije, ali smo na festival vina najponosniji. Od pre šest godina, podarili smo Novom Sadu i Festival gastronomije Ukusi Vojvodine, koji, takođe, postaje omiljena novosadska manifestacija.



Ljubitelji vina nedavno su na Trgu slobode u Novom Sadu uživali na 19. po redu InterFestu. Kakvi su utisci nakon festivala?

Ove godine je festival ponovo zasijao svojom prepoznatljivom atmosferom na Trgu slobode. Vinske ulice pune nasmejanih lica i zadovoljni izlagači su pokazatelji da smo svi željno iščekivali ponovno druženje. Brzina kojim smo okupili vinare ove godine, lep odziv publike sa raznih strana, govore nam da InterFest ima svoj život koji kuca u ritmu Novog Sada. Utisci su da su ljudi i ove godine došli da zaplešu uz probranu muziku, da se druže i na jednom mestu probaju najraznovrsniju ponudu vina. Takođe, način na koji su se i sami izlagači pripremili da prezentuju svoja vina, govori o značaju ovog događaja za sve nas i želji da se baš tu, pred velikim brojem ljudi prikažemo u najboljem svetlu. Najlepši kompliment za organizatore jeste kada čujete kako novosađani govore svojim gostima, ovo je naš festival, ovde zaista uživamo u opuštenoj atmosferi. U susret 20. festivalu sledeće godine, za nas je to izazov da učesnicima i posetiocima

priredimo još lepši doživljaj.

Koliko je na ovogodišnjem festivalu predstavljeno izlagača? Tokom posete, videli smo da je tu bilo malih porodičnih vinarija, ali i onih velikih?

Na ovogodišnjem InterFestu učestvovalo je preko 90 izlagača, od toga najvećim brojem, naravno, vinarija. Kao što ste приметili, ovaj festival od početka privlači i zamišljen je kao festival porodičnih vinarija, a mnoge od njih su stasavale uz nas, pa od malih postale velike i prepoznatljive. Neke od ovih vinarija sada predstavljaju mladi naraštaji i to je lepo videti. Nove generacije donose i nove trendove, ali neguju i tradiciju. Tako se može приметiti mnogo novih vinskih nota, ali i porast trenda autohtonih sorti sa prepoznatljivim teroarom naše zemlje. Brojne turističke organizacije i udruženja podržavaju svoje vinare i ubrajaju vinski turizam sve više u svoju ponudu, kombinujući druge proizvode sa vinskim putevima, pogotovo u Vojvodini. Tako su ove godine sa svojom ponudom nastupili Sremski Karlovci, Sombor, Vršac, Inđija, Žabalj i Bačka Palanka, ali i vina iz drugih krajeva Srbije. Naravno najbrojniji su, kako i uvek fruškogorski vinari, a grad Novi Sad se na ovogodišnjem festivalu predstavio sa svojim brendom Novosadski put vina.

Svoja vina predstavile su i vinarije iz Mađarske, Hrvatske, Crne Gore i Slovenije, a ove godine, po prvi put publika je mogla da proba i vina Slovačke. Osim vinske ponude, posetioci su bili u prilici da probaju i kvalitetne rakije, domaći viski, džin i razne likere.



Neki od izlagača su i najuspešniji srpski vinari čija su vina osvojila odlične ocene na relevantnim evropskim takmičenjima.

Srpska vina poslednjih godina osvajaju brojne medalje i priznanja na međunarodnim i domaćim takmičenjima. Posebno smo ponosni što su mnoga od nagrađenih vina bila deo ovogodišnje ponude na InterFestu. Tako su posetioci mogli da probaju Momentum Cabernet Sauvignon 2017 Vinarije Veritas iz Sremskih Karlovaca, kao i Rebus Merlot-Cabernet Sauvignon-Probus 2018, Vinarije Reljić sa Palića, vina koja su osvojila zlatnu medalju na ovogodišnjoj dodeli nagrada Decanter World Wine Awards u Londonu. Takođe, sa takmičenja The Balkans International Wine Competition u Sofiji, na 19. Međunarodnom festivalu vina, svoja nagrađena vina predstavile su vinarije Vinum iz Sremskih Karlovaca, Zvonko Bogdan sa Palića, Podrum Džervin iz Knjaževca, Komazec, Aven i Langov podrum iz Indije, Verkat iz Čerevića, Mačkov podrum iz Iriga, Vinarija Sočanski iz Velikog Središta, Komuna iz Rivice, Aven... Sa sajma ProWein u Diseldorfu na InterFestu se mogao probati i nagrađeni Virtus Pinot Grigio 2020, vinarije Virtus iz Žabara. Naravno, bilo je tu i vina koja su i prethodnih godina nagrađivana, ali i onih koja će možda tek narednih godina osvojiti medalje. Ono što je sigurno, novosadsku publiku i sve koji su se od 16. do 18. juna našli na Trgu slobode, dočekala je vrhunska ponuda vina.

Takođe smo imali priliku da degustiramo i vina vinara iz Hrvatske, Slovenije, Mađarske, i Slovačke koja je prvi put ove godine predstavljala svoje proizvode na festivalu.

Od prvog InterFesta, pa evo do ovog devetnaestog, možemo reći da vina iz Hrvatske nisu izostala. Kao i prethodnih godina, predstavile su se vinarije sa Pelješca, iz Istre i Slavonije. Na radost posetilaca, moglo se uživati u plavcu, teranu, malvaziji i graševini. Iz Crne Gore su sa nama Plantaže, takođe od samog početka, kao i Radgonske gorice iz Slovenije. Već nekoliko godina vinarija Sunčana gora iz Mađarske predstavlja se u Novom Sadu, a želja nam je da nam se pridruže i druge vinarije iz ove susedne zemlje. Novost za našu publiku su svakako bila vina iz Slovačke. Profesor Branko Dudić sa Univerziteta u Bratislavi, predstavio je šest vinarija iz ove zemlje, a na predavanju, koje je bilo organizovano u okviru festivala, izrazio je zainteresovanost vinara za saradnju. Tako da verujemo da ćemo i sledeće godine na jubilarnom 20. Međunarodnom festivalu vina imati učesnike iz Slovačke, kao i iz drugih zemalja.

Sigurni smo da će svi oni koji se već sada sa nama raduju sledećoj godini i obeležavanju dvadesetogodišnjice InterFesta, biti zadovoljni, kako organizacijom, tako i vinskom ponudom. Do tada, ako ste zapamtili vinske ukuse i priče naših vinarija sa ovogodišnjeg festivala, posetite ih i uživajte u lepim vinima tokom cele godine.



Kao i svake godine, bila je bogata i gastronomska ponuda. Posetioci su mogli da uživaju u suhomesnatim proizvodima, sirevima, kao i vojvođanskim kolačima, medu,...

Na InterFestu se uvek uz dobra vina mogu probati i dobri zalogaji. Tako su i ove godine na festivalu bili ukusi iz cele Vojvodine, a među njima sir iz Čuruga, petrovska klobasa ili petrovački kulen, med, štrudle, razna peciva...

Uz sve ove vinske i gastro ukuse, naš festival je poznat i po probranoj muzici, koju je i ove godine priredio naš muzički direktor Aleksandar Dujin.



NUCLEO

Ispunite vašu zakonsku obavezu o arhivskoj građi!

N-ARHIVA VAM POMAŽE KOD:

- INICIJALNOG FORMIRANJA I IZRADE ARHIVSKE KNJIGE*
- IZRADE LISTE KATEGORIJA*
- PRAVILNIKA O NAČINU EVIDENTIRANJA I KLASIFIKOVANJA*



NUCLEO APP



NUCLEO.APP

062 0249 026
INFO@NUCLEO.RS

WWW.NUCLEO.RS

INTERVJU sa Draganom Đermanović

BITI PREDUZETNIK JE STVAR STAVA I
OPREDELJENJA, A NE ZANIMANJA



Dragana Đermanović je savetnica za rast i razvoj lidera, menadžera, preduzetnika i kompanija. Najznačajnije priznanje za žensko preduzetništvo u Srbiji koje dodeljuje Udruženje poslovnih žena pripalo je ovoj preduzetnici. Na Svetskom ženskom ekonomskom forumu proglašena je za Ženu decenije u oblasti društvenih medija i liderstva i tako ponela najprestižnije svetsko priznanje u svojoj oblasti. Za svoj rad proglašena je i za jednu od TOP 100 preduzetnica Evrope, te za privrednicu godine od strane Privredne komore Vojvodine. Doktorirala je i magistrirala na Fakultetu tehničkih nauka u Novom Sadu.

Vaš je fokus na razvoju leaderskih timova u srednjim i većim kompanijama. Šta biste izdvojili kao glavnu razliku u izazovima malih i većih timova i kompanija?

Dobra vest je da sve kompanije, bez obzira na veličinu imaju slične izazove. Na početku nas nosi elan i stvaralački polet! Imamo znanje iz oblasti u koju ulazimo, ali nam nedostaje iskustvo. Strast i entuzijizam su glavne odluke prve faze - faze kreativnosti kroz koji svi prolazimo. Komunikacija sa zaposlenima je direktna, otvorena i prisna - gotovo "rodbinska" a odluke donosimo brzo reagujući na samo tržište. Normalno, osnivač tada najčešće nema mnogo menadžerskih veština i osim ako odluči da ostane na nekoliko zaposlenih i već dostignutom prometu, mora da raste i kao čovek i kao preduzetnik. Slede faze direktive, delegiranja, koordinacije i kolaboracije. Razvoj biznisa je ozbiljna nauka i posao ali kada znate kako sve je lako. Ovaj konkretan model je na primer opisao profesor Leri Grejner.

Opišite nam naredne faze razvoja i kako se preduzetnici i osnivači nose sa njima?

U fazi direktive uče da navigiraju zaposlene, dobavljače, knjigovođe i sve druge uz čiju pomoć kreiraju svoj biznis. Polako uspostavljaju standarde rada, a komunikacija postaje manje lična. Onda sledi faza delegiranja koja je usko grlo najvećeg broja biznisa jer podrazumeva otpuštanje kontrole. Zapravo, osnivač tada davanjem veće slobode po, u prethodnoj fazi, uspostavljenim pravilima dobija više sopstvene slobode da širi biznis i radi na sebi. Kako se uspešno delegira i zadržava visok nivo usluge i proizvodnje, mora se naučiti. Ako sam sasvim iskrena, ne morate to učiti kroz znanje možete i kroz iskustvo, ali učenje na "svojoj koži" je skupo školovanje. Košta vremena, živaca a uvek i para, ali se na kraju nauči.

Naredne faze traže profesionalizaciju departmana, specijalizaciju funkcija na primer ljudskih resursa, finansija, prodaje, marketinga što je u prvim fazama razvoja više u stilu "svako radi sve". Jedan od mojih klijenata je duže vreme bio zaglavljen u tom uskom grlu faze delegiranja. Želeo je da poveća promet, da izađe na novo tržište, primao je nove ljude u kontinuitetu ali problemi su se, umesto prilika, otvarali na svakom koraku. Rast mora pratiti priprema inače je poguban. Možete rasti i organski, ali računajte na to da ima brži i lakši način. Tražite pomoć onih koji su tu bili, delite iskustva sa kolegama u biznisu, dajte svoje lekcije drugima ili tražite stručnu pomoć. Ukoliko želite da naučite, naučićete od svakoga. Ako ne želite, niko vas ničemu neće naučiti koliko god da to želi i koliko god da zna. Da se vratim na primer klijenta. Kada smo počeli da radimo u jednom danu bilo je jasno da su zakrčeni kanali komunikacije, da ne poznaje svoje ljude i da prvo nema jasnu viziju a drugo i kad bi je imao uopšte ne bi znao kako da je prenese i inspiriše svoje ljude. Rad na kreiranju vizije, plana, izgradnji timova i uspostavljanju procedura uz razvoj njega i njegovog liderskog tima bili su deo zadatka. Nije bilo lako, ali ni mnogo teško. Kada ljudi uoče problem i uvide rešenje uglavnom se bace na implementaciju. Tako je sa privatnim firmama, na drugim mestima ne baš.



Da li je taj strah od napretka nešto što često koči razvoj?

Upravo tako - strah koči razvoj. Kao da nemamo dovoljno kočnica oko nas! Ta unutrašnja kočnica nas zapravo do-
tuče! Startujemo biznise iz hrabrosti, a propadamo zbog
straha. Strah je mrak koji se otera znanjem, planom i ve-
rom u sopstvene i sposobnosti svog tima. Ne nestaje
strah i briga u potpunosti skoro nikada, ali naučimo da
uprkos strahu idemo napred. Dresiramo strah i to je baš
zabavno.

Kako izgleda vaš rad i na šta ste najponosniji u svom po- slu?

Svoj sam biznis dobro uredila, pa tako radim samo ono
što želim, sa klijentima sa kojim želim i na način koji ja
odaberem. Imam tako mnogo dobrog iskustva da nepo-
grešivo znam šta treba i ne dozvoljavam da oni koji od
mene manje znaju upravljaju procesom rada ni za kakve
pare. Moj integritet se ne može kupiti i zato radim sa kli-
jentima koji dolaze samo po preporuci koji već poštuju



moj rad. Ponosna sam na uspehe svojih klijenata, jer koliko god da im pomognem oni su ti koji nose najveći teret uspeha i najveće zasluge za svoj napredak.

Šta biste poručili preduzetnicima na putu ka uspehu?

Na uspeh utiču disciplina, radoznalost i okolinu, takozvana DOR matrica. Uspevaju istrajni, ponavljaju uspeh radoznali a okolina je ili prilika ili smetnja u zavisnosti od toga da li uzmete u svoje ruke sve što možete. Uvek ima onoga na šta ne možemo da utičemo ali na žalost često ne uzmemo u svoje ruke baš sve što bismo mogli. Radite na sebi zbog sebe, drugih, vaše i moje dece.

Ko su najuspešniji preduzetnici?

Preduzetnik je svaki čovek koji nešto preuzima povodom svojih ciljeva i povodom svega onoga što ga žulja, (pro)aktivno unapređujući svoj posao, život i okruženje. Biti preduzetnik je stvar stava i opredeljenja, a ne zanimanja. Najuspešniji su oni preduzetnici koji su preduzetnici po stavu – bavili se privatnim ili javnim poslom. Možeš po zanimanju biti lekar, bibliotekar, novinar, menadžer, bankarka, nastavnik ili učiteljica i istinski preduzetnik/preduzetnica u isto vreme. Možeš biti preduzetnik u pravnom smislu reči koji ne preuzima ništa ili ne preuzima dovoljno kako bi unapredio svoj posao, život ili okruženje. Tada si po meni samo privatnik, ne i preduzetnik. Preduzetnik je sveto zvanje. Biti preduzetnik je titula, čast i privilegija. Vreme koje dolazi će ovo mnogima učiniti jasnijim.



Unapredite energetsку ефикасност domaćinstva uz podršku Banke Poštanska štedionica



БАНКА
ПОШТАНСКА
ШТЕДИОНИЦА
Најдуже се знамо

ПРИЈАВЕ
У ТОКУ!

КРЕДИТ ЗА ЕНЕРГЕТСКУ ЕФИКАСНОСТ

50% + 50%

Субвенција
државе*

Кредит
Банке

100% се исплати



* У складу са Националним програмом енергетске санације домаћинства који спроводе јединице локалне самоуправе

Polazeći od činjenice da su energetska efikasnost, racionalna upotreba energije i smanjenje zagađenja životne sredine pitanja koja u svetlu aktuelne svetske energetske situacije posebno dobijaju na značaju, Banka Poštanska štedionica, nakon uspešnog pilot projekta u 2021. godini, nastavlja da podržava projekat unapređenja energetske efikasnosti domaćinstava u Srbiji.

U tu svrhu, Banka je pripremila dinarski kredit fizičkim licima za finansiranje projekata unapređenja energetske efikasnosti sa ciljem da pruži podršku građanima da, uz subvenciju države, ostvare planiranu investiciju u energetska obnova doma i tako stvore preduslove za dugoročnu uštedu energije i smanjenje troškova u domaćinstvu.

Kredit je usklađen sa Nacionalnim programom energetske sanacije domaćinstava koji sprovodi 151 jedinica lokalne samouprave u Srbiji i namenjen je građanima kojima su na osnovu javnog poziva dodeljena bespovratna sredstva podsticaja za sprovođenje mera energetske sanacije stambenog objekta u visini do 50 odsto vrednosti radova. Kreditom se finansira učešće korisnika, odnosno ostatak troškova za nabavku i ugradnju materijala i opreme, a na osnovu predračuna izdatog od strane izvođača radova.

Sredstvima iz kredita mogu se finansirati: zamena stolarije, postavljanje termičke izolacije, ugradnja efikasnijeg kotla, toplotnih pumpi, solarnih kolektora, kao i solarnih panela za proizvodnju električne energije za sopstvene potrebe.

Kredit se odobrava na period od 12 do 71 meseca, a maksimalni iznos kredita je 1,5 miliona dinara. Prilikom podnošenja zahteva za kredit, korisnik treba da priloži Ugovor o sprovođenju mera energetske sanacije i predračun izvođača radova. Kredit se realizuje u kratkom roku, prenosom sredstava na račun izvođača radova koji je naveden u predračunu.

Kako bi kredit učinila fleksibilnim i dostupnim što širem krugu korisnika, Banka je predvidela i posebnu pogodnost: za kredit može da aplicira i član domaćinstva korisnika subvencije, a prenos zarade ili penzije korisnika u Banku nije obavezan.

Više informacija o kreditu zainteresovani građani mogu da dobiju u više od 200 ekspozitura Banke širom zemlje, pozivom Kontakt centra na broj 011/2020-292, kao i na internet prezentaciji Banke (www.posted.co.rs).



Najopasnija od svih - kriza samog čoveka



Nauka koja ima za zadatak temu ovog broja magazina Biznis Vesti jeste sociologija koja se još naziva i naukom društvene krize. Prvi put se pojavljuje u vremenima prelaza iz tradicionalnih u moderna društva i od tada nam pomaže da prodremo dublje od površinskog razumevanja svakodnevnog života. Dakle, dok na preostalim stranicama budete čitali o političkoj krizi iz perspektive ekonomije ili privrede, moj zadatak je da pokušam da odgovorim na pitanja šta je kriza i zašto nastaje a sve sa ciljem da revalorizujemo svoje vrednosti i na nov način razumemo svoju ulogu u ovom istorijskom trenutku.

Svaka društvena promena sobom nosi izmenu socijalne strukture, međuljudskih odnosa i sistema vrednosti. Kada stare društvene strukture nikako ne mogu da se prilagode novim zahtevima društvenog razvoja, jedan od mogućih načina realizacije društvene promene je kriza. Društvenu krizu karakterišu odnosi neusklađenosti u svim sferama života. Što je neprilagođenost bitnih ele-

menata društvene strukture novim zahtevima veća, ona postaje sve dublja pa katkad dolazi do maksimalnog zaoštavanja društvenih protivurečnosti.

Kriza dakle nastaje kada se menja sistem odnosno odnos moći. Društvena moć po definiciji nije nešto što se ostvaruje silom i za nju uprkos uvreženom mišljenju nije karakteristično nasilje nego obezbeđivanje dobrovoljne poslušnosti.

Činjenica je da postojeći sistem više nije funkcionalan. Dakle, nije pitanje da li će doći do njegovog kraha, on uveliko traje, nego kako će se kriza završiti. Nastupila je socijalna neravnoteža koja mora biti rešena zarad prevazilaženja situacije u kojoj se kriza smatra normalnim stanjem stvari. Biće potrebno vreme da se uspostavi nova hijerarhija tj. nova pravila igre a mi živimo baš u tom vremenskom prostoru između dva poretka.

Spomenuli smo vrednosti pa je važno da se osvrnemo i na uticaj upotrebe informacione tehnologije. U ovako izazovnim vremenima strada i istina. U toku je dakle i nešto što možemo nazvati ratom informacijama te moramo biti veoma oprezni. Ljudi na internetu tragaju za odgovorima, ali služeći se pri tome emocijom umesto raciom. Za razmenu informacija na društvenim mrežama su karakteristične takozvane eho komore odnosno zatvoreni krugovi ljudi koji misle slično. Kada se nešto ne uklapa u njihov sistem vrednosti skloni su da tu informaciju zanemare dok informacije koje su u skladu sa njihovim uverenjima šire dalje.

Mnogi ljudi opsesivno slušaju vesti i „vise“ na društvenim mrežama da bi stekli prividnu kontrolu nad situacijom i smirili se a događa se upravo suprotno. Da se razumemo, potpuno je normalno da osetimo strah zbog neizvesnosti kao i brigu za svoju i bezbednost svoje porodice. Ono što možemo da kontrolišemo su naše okruženje i naš mikro svet i upravo to i treba da radimo. Najzdraviji način da se prevaziđu krizne situacije jeste da živimo normalno. U realnosti, to znači biti informisan o onome što se dešava ali i baviti se onim stvarima koje nas čine srećnim.



Primetno je takođe da postoji razlika u reakciji na krizu kod različitih naroda. Ukrajinska kriza na Zapadu izaziva strepnju i neizvesnost, a na Balkanu ljudi znaju šta bi sve moglo da se dogodi. Stanovnici ovog područja znaju šta su rat, sankcije i nemaština odnosno koja su stvarna nasuprot deklemovanim pravilima igre.

Naše društvo ima tradiciju podele i sukoba. Srbija je emotivno bliža Rusiji ali je ujedno okružena zemljama koje pripadaju ovoj drugoj strukturi tj. bliske su Americi. Naš nacionalni mentalitet predstavlja veliku opasnost tj. čini gotovo nemogućim da ostanemo neutralni. Tumačenje ove krize kao sukoba između NATO-a i Rusije smanjuje empatiju prema žrtvama.

Naše društvo to može izbeći samo i jedino ako postane senzibilnije na dehumanizaciju.

Dehumanizacija je proces gubljenja ljudskih osobina, što se očitava u svakodnevnoj praksi nečovečnosti, materijalne i duhovne bezosećajnosti, nasilja i odsustva morala. To je proces koji nastaje u vakuumu vremena poput aktuelnog. Jedna sila čini sve da oslabi otpor i drugu učini apatičnom i ništavnom. Nastojanja pojedinih društava nisu samo fašistička i nacionalistička već su uveliko anti-humanistička, u suprotnosti sa svakom vrstom ljudskosti i humanosti. Svedočimo procesu dehumanizacije u svim područjima društvenog života.

Dehumanizacija je dakle spuštanje čoveka na nivo instikta i ujedno jedina kriza od koje nećemo moći da se oporavimo.

Viola Nešković



Borba protiv malignih i drugih oboljenja kod mališana kao zajednički cilj



Svetska zdravstvena organizacija i Međunarodna agencija za istraživanje raka nas upozoravaju da je broj obolelih od malignih bolesti u porastu. Prema njihovim procenama, jedan od pet muškaraca i jedna od šest žena će oboleti od karcinoma tokom života, a jedan od osam muškaraca i jedna od jedanaest žena će izgubiti borbu sa ovom opakom bolešću. Na žalost, takođe je izračunato da u svetu oboli oko 400.000 dece godišnje. Najčešće vrste malignih bolesti u dečjem uzrastu su leukemije, tumori mozga, limfomi, neuroblastom i Vilmsov tumor.

Kod nas svake godine oboli od 300 do 350 dece, što predstavlja 2 odsto od ukupnog broja obolelih te naša država ne odudara od svetske statistike. Život izgubi oko 50 dece i mladih, a leukemija, tumori mozga i limfomi su najčešće maligne bolesti kod dece.

Srbija se svrstava u grupu zemalja sa srednjim rizikom obolevanja ali i visokim rizikom umiranja od malignih bolesti. Nalazi se čak na drugom mestu, odmah iza Mađarske.

Nakon sumorne statistike, na red dolazi dobra vest. Naime, uspešnost izlečenja malignih oboljenja kod dece znatno je veća nego kod odraslih. U visokorazvijenim ze-

mljama se uz adekvatno lečenje potpuno oporavi čak 84 odsto mališana a stopa izlečenja raste i u zemljama sa manjim resursima ukoliko postoji lokalna i međunarodna podrška.

Na nivou pojedinca, zdravstveni potencijal čine dobar nutritivni status, imunološka rezistencija na infektivne agense, fizička spremnost, emocionalna stabilnost, odgovarajuća znanja i pristup zdravlju, uspešno savladavanje psihosocijalnog stresa i slično. Na nivou zajednice, na zdravstveni potencijal utiču adekvatna zdravstvena politika, dobro organizovana socijalna zaštita, zaposlenost, adekvatni životni i radni uslovi, pristupačnost zdravstvenim, obrazovnim i drugim javnim službama.

Koncept rane dijagnoze malignih bolesti kod dece obuhvataju tri varijable: znanje i svest roditelja i zdravstvenih radnika o potencijalnim simptomima bolesti, tačna i blagovremena klinička procena i postavljanje dijagnoze i brz pristup potrebnoj terapiji. Rana i tačna dijagnoza malignih bolesti kod najmlađe populacije umnogome utiče na povećanje verovatnoće preživljavanja, bolji odgovor bolesti na terapiju kao i manje skupo i manje intenzivno lečenje.

Mališani oboleli od malignih i drugih teških bolesti se suočavaju sa bolnim, dugotrajnim i neizvesnim lečenjem, roditelji su prepušteni sami sebi u najtežim trenucima, a medicinski radnici su svakodnevno izloženi ogromnom stresu. Naravno, ne treba zanemariti ni faktor ekonomskog opterećenja društva malignim bolestima, koje je veliko i stalno nastavlja da raste.

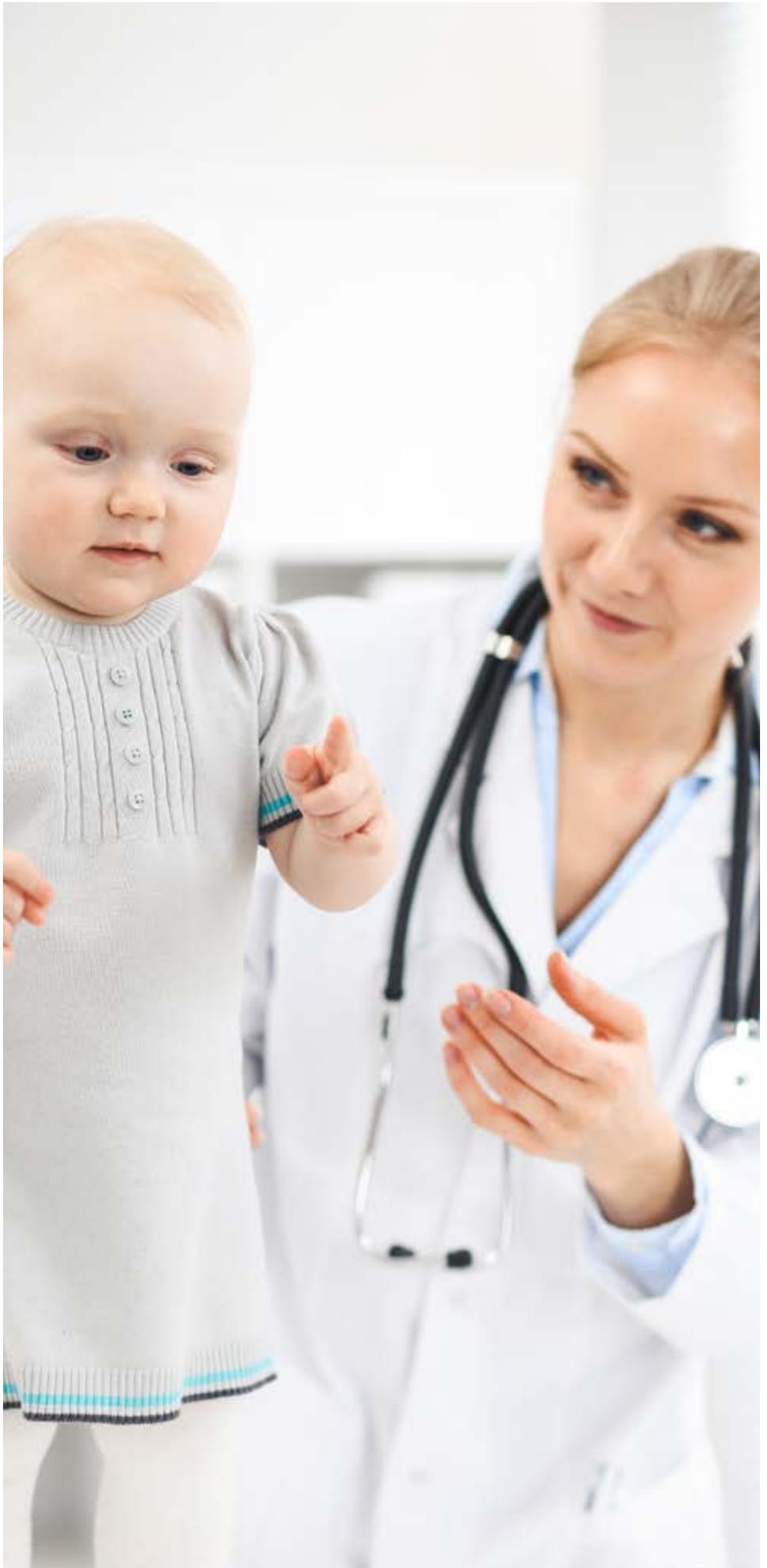
Dakle, postizanje boljeg učinka programa koji promovišu adekvatan pristup u ranom prepoznavanju i tačnoj dijagnostici malignih bolesti u dečjem uzrastu, moguće je samo uz zajedničku borbu vladinih tela, nevladinih organizacija, udruženja građana i roditelja.

Znajući sve ove brojke kao i važnost podrške na lokalnu, Opština Ruma osnovala je ove godine Komisiju za ostvarivanje prava na novčanu pomoć namenjenu lečenju dece od malignih i drugih teških bolesti na teritoriji Rume.

Pravo na finansijsku pomoć mogu da ostvare deca do 18 godina sa prebivalištem na teritoriji Opštine Ruma. Pomoć je moguće koristiti za lečenje u zdravstvenoj ustanovi u zemlji i inostranstvu, za lečenje u kućnim uslovima i u ustanovi socijalne zaštite, za kupovinu lekova i pomagala, za troškove prevoza u zdravstvenu ustanovu koja se nalazi na teritoriji Opštine Ruma ili Republike Srbije ili u inostranstvu, u postupku rehabilitacije. Iznos novčane pomoći koju korisnik može da ostvari po jednom podnetom zahtevu utvrđuje se rešenjem na osnovu mišljenja Komisije koja ceni ispunjenost zdravstvenih, socijalno-ekonomskih i drugih uslova u svakom konkretnom slučaju.

Zahtev se može preuzeti na zvaničnom sajtu opštine ili lično u Odeljenju za društvene delatnosti Opštine Ruma, a dodatne informacije moguće je dobiti svakog radnog dana pozivom na broj 042/478-800 u periodu od 7 do 15 časova.

Viola Nešković



Intervju sa Andreom Stijepić, projekt menadžerkom Razvojne agencije Bačka

Naši projekti imaju za cilj osnaživanje rada lokalnih samouprava i unapređenje opšteg društveno - ekonomskog razvoja ovog dela Vojvodine



Regionalna razvojna agencija Bačka osnovana je u aprilu 2010. godine u Novom Sadu u skladu sa Zakonom o regionalnom razvoju. Članovi agencije su 16 lokalnih samouprava sa teritorije Bačke, i to: opštine Bač, Bačka Palanka, Bački Petrovac, Beočin, Bečej, Srbobran, Sremski Karlovci, Odžaci, Kula, Vrbas, Titel, Žabalj, Apatin, Temerin i gradovi Novi Sad i Sombor, kao i tri subjekta iz javnog i privatnog sektora: Slovan progres d.o.o. Selenča, Evropski pokret u Srbiji – Novi Sad i Centar za organsku proizvodnju Selenča.

Regionalna razvojna agencija Bačka ima ukupno 19 članova.

Osnova delovanja Regionalne razvojne agencije Bačka vezana je za jačanje institucionalnih kapaciteta lokalnih samouprava, unapređenje i podršku u realizaciji razvojnih programa i projekata na lokalnom i regionalnom nivou, osnaživanje ljudskog kapitala kroz programe obuke i stručnog usavršavanja, i to posebno u okviru oblasti jačanja

malih i srednjih preduzeća, projektnog menadžmenta, kao i u okviru podrške razvoju poljoprivrede, razvoju turizma i drugim sektorima vezanim za unapređenje društveno-ekonomskog razvoja teritorije na kojoj deluje.

Kako bismo saznali više o samom radu, projektima i angažovanju Razvojne agencije Bačka, razgovarali smo sa Andreom Stjepić, projekt menadžerkom.

Regionalna razvojna agencija Bačka nastala je zahvaljujući inicijativi lokalnih samouprava u Bačkoj i njihovoj želji da zajednički sarađuju i realizuju projekte. Kažite nam na samom početku čime se sve bavi Razvojna agencija Bačka?

Regionalna razvojna agencija Bačka pruža podršku jedinicama lokalnih samouprava i privrednicima sa teritorije Bačke, sa ciljem da doprinese razvoju regiona, i kao takva je akreditovana od strane Ministarstva privrede.

Svakog meseca organizujete besplatne obuke vezane za teme preduzetništva. Kome su namenjene obuke i koje sve teme obuhvata?

Podrška koju RRA Bačka pruža privrednicima vrši se putem Standardizovanog seta usluga koji obuhvata pružanje relevantnih informacija, obuke, promocije javnih poziva raspisanih od strane Ministarstva privrede, Razvojne agencije Srbije i ostalih institucija u Republici Srbiji, te savetodavne usluge za započinjanje i razvoj poslovanja.

Obuka za početnike u poslovanju namenjena je svim nezaposlenim i zaposlenim licima koji žele da pokrenu sopstveni biznis, a polaznici mogu da čuju sve o procesu registracije i pravnoj regulativi, kao i da nauče da izrade biznis plan kroz praktičnu vežbu. Sertifikat koji se dobija nakon odslušane obuke uslov je za dobijanje bespovratnih sredstava za samozapošljavanje kod Nacionalne službe





za zapošljavanje, a prilikom konkurisanja za Start up poziv kod Ministarstva privrede i Fonda za razvoj Republike Srbije, posedovanje sertifikata donosi veći broj bodova prilikom ocenjivanja prijava.

Osim obuke za početnike u poslovanju, RRA Bačka organizuje i specijalizovane obuke na različite teme, poput: priprema poslovnog plana i poslovanje sa bankama, marketing i prodaja, elektronsko poslovanje, izvoz – za one koji prvi put izvoze, inovacije i tako dalje.

Nedavno je održana završna konferencija projekta "Zajedno smo jači". Recite nam nešto više o tom projektu?

Projekat Multisektorski pristup nepogodama u Osječko-

baranjskoj županiji i AP Vojvodini – Zajedno smo jači (eng. Together We Stand) realizovan je kroz Interreg IPA Program prekogranične saradnje Hrvatska - Srbija 2014 – 2020, a ukupna vrednost projekta iznosi 1.797.180,20 evra. Nosilac projekta je komunalno preduzeće Unikom d.o.o. iz Osijeka, a partneri su: Osječko-baranjska županija, Pokrajinski sekretarijat za poljoprivredu, vodoprivredu i šumarstvo AP Vojvodine, Udruženje za kreativni razvoj Slap i Regionalna razvojna agencija Bačka d.o.o. Novi Sad. Projekat se realizovao u periodu: 01.10.2019. – 30.6.2022. godine. Glavni cilj se odnosi na integrisanje prekograničnog, višesektorskog pristupa koji podiže viši nivo spremnosti za katastrofe kao i zajedničko delovanje u slučaju velikih poplava ili nesreća koje uključuju opasne hemikalije ili druge opasne materije i sanaciju životne sredine kroz koordinisano upravljanje katastrofama i otpadom koristeći najbolje prakse EU.



U toku trajanja projekta, izrađeni su elaborati i smernice u vidu standardnih operativnih procedura za postupanje u slučaju poplava, nesreća sa opasnim materijama i otklanjanju otpada, održane su radionice za ciljne grupe na navedene teme, izrađeni su materijali u vidu lifleta, brošura i bilborda radi informisanja šire javnosti, organizovane su vežbe hitnih službi, tematski događaji i forumi na kojima se prezentovalo i diskutovalo o temi projekta, i nabavljena je oprema za odbranu od poplava, uklanjanje otpada i oprema za trening i testiranje hitnih službi.

Možete li nam reći nešto više o programima koji podržavaju žensko preduzetništvo?

Godine 2016. proglašena je decenija preduzetništva i akcentat je, između ostalog, stavljen i na žensko preduzetništvo. Na republičkom, pokrajinskom i lokalnom nivou svake godine se raspisuju pozivi za žene preduzetnice, dok u slučaju poziva namenjenih svim privrednicima, žena osnivač/vlasnica dobija veći broj bodova prilikom ocenjivanja prijava. RRA Bačka od 2018. godine na godišnjem nivou promovise žensko preduzetništvo. Ovi događaji se organizuju u okviru Evropske nedelje malih i srednjih preduzeća (European SME Week) koji predstavlja panevropsku kampanju sa ciljem promocije preduzetništva u Evropi. Evropska nedelja ma-

lih i srednjih preduzeća koordinirana je od strane Evropske komisije i sastoji se od velikog broja događaja koji se realizuju tokom čitave godine na raznim lokacijama u Evropi. U okviru Info dana, koji je posvećen promociji ženskog preduzetništva, publika ima priliku da čuje informacije vezane za aktuelno stanje položaja žena u preduzetništvu kod nas i u EU, kao i primere dobre prakse – žene preduzetnice koje su uspešne u svom poslovanju.

Na koji projekat ste najponosniji?

Ponosni smo na svaki naš projekat pojedinačno, jer, bez obzira na njegovu vrednost, svaki projekat ima za cilj osnaživanje rada lokalnih samouprava i unapređenje opšteg društveno - ekonomskog razvoja ovog dela Vojvodine. Lista svih realizovanih projekata nalazi se na sledećem linku: <https://www.rda-backa.rs/projekti/>



**РЕГИОНАЛНА
РАЗВОЈНА
АГЕНЦИЈА БАЧКА**

Praćenje trendova kao uslov opstanka na tržištu



Praćenje trendova na tržištu ne smemo shvatati kao pomodarstvo. U masovnoj proizvodnji podstaknutoj naj-savremenijom tehnologijom, potrošačima uključenim u sam proces i proverenim marketing alatima, tržište diktira trendove, a kompanije ih prate, analiziraju i „rastavljaju“ u razumljive delove. U tom procesu smo od personalizovanog iskustva prešli na obnavljanje gradiva o „kustomizovanim“ proizvodima. Šta je od svega toga uslov opstanka na tržištu?

„I loša reklama je reklama“

Ovo je i dalje osnovno načelo marketing sektora velike većine domaćih preduzeća u odsustvu poznavanja pravila ponude i potražnje, komunikacije u procesu proizvodnje, stvaranja proizvoda, puta do kupca i komunikacije sa kupcem. Samo ovako koncipirana, ona stvara bumerang efekat. Pored toga što ciljana javnost očekuje da je poznamo i da smo društveno odgovorni, reklamni čin koji nas uhodi, a ne pruža vrednost samo je efekat koji se vraća tako što odvlači korisnike.

Pre samo deset godina, ili koju godinu manje, pravila opstanka na tržištu bila su takva da je praksa pokazivala

drugačije. Reklamne kampanje za određeni proizvod odvojile su je od onih konvencionalnih, približivši se publici na osnovu čijih daljih radnji su nastavili poslovanje ili stvaranje novog proizvoda ili usluge.

„Može oštetiti imidž brenda ili poslovanja“

Praćenje upravo tih tržišnih trendova o kojima pišemo, dovodi do trke sa vremenom, jake konkurencije i biranje različitih metoda za privlačenje kupaca. Često upotrebljavana metoda je reklama koja koristi sadržaje za privlačenje pažnje i klikove. Neki je zovu „šokantan oglas“. Takva vrsta oglasa u sebi često sadrži neprimerenu i uvredljivu konotaciju, a prostor koji zauzima sa druge strane ekrana izgleda kao da je uzurpiran.

Nedostaci su veća ili manja šteta imidžu brenda ili celokupnom poslovanju, gubljenje poverenja i kupaca, vredanje publike i gubitak novca od advertajzinga.

Šta je „masovna kustomizacija“?

Pre čak 20 godina pojavile su se prve patike sa ličnim dizajnom i monogramima. To je bio začetak „masovne

kastomizacije“, kada serije istih proizvoda zamenjuju takozvane serije od jednog primerka. Ovakav način proizvodnje brzo se razvija i u drugim industrijama, a najlakše ga je objasniti kroz primer automobilske industrije.

Danas se u ovoj vrsti industrije fokus pomera na funkcije proizvoda više u odnosu na sam proizvod. Teži se ka tome da u različitim modelima automobila bude slična tehnologija, ali da specifične karakteristike budu omogućene samo za više cenovne klase. Zašto je ovo sjajna stvar? U ovako postavljenom slučaju, kupcu se nudi i tehnička izvodljivost i kvalitet proizvoda, odnosno automobila.

U takozvanoj novoj normalnosti koju živimo, tržište divlja, traži nove mogućnosti i preispituje tradicionalne koncepte proizvodnje, što stručnjaci predlažu da svi menadžeri poslovanja učine. Na ovaj način tržište će biti zadovoljeno, jer će se uvesti fleksibilnije proizvodne strategije koje imaju za cilj „serije od jednog primerka“.

Vreme-trošak-kvalitet

Očekivanja kupaca dosegla su najviši nivo. Zbog toga postoje personalizovani sadržaji i personalizovana komunikacija. Proizvođači možda danas više nego ikad žele da saznaju kakva je tačno njihova publika, o čemu razmišlja, kakvo je njihovo slobodno vreme i šta žele. Sa druge strane, publika danas, možda više nego ikad, razmišlja o proizvodu. Ranije se podrazumevalo da kupac za cenu očekuje kvalitet. Sada je kvalitet samo jedan deo „svetog trojstva“ proizvodnje.

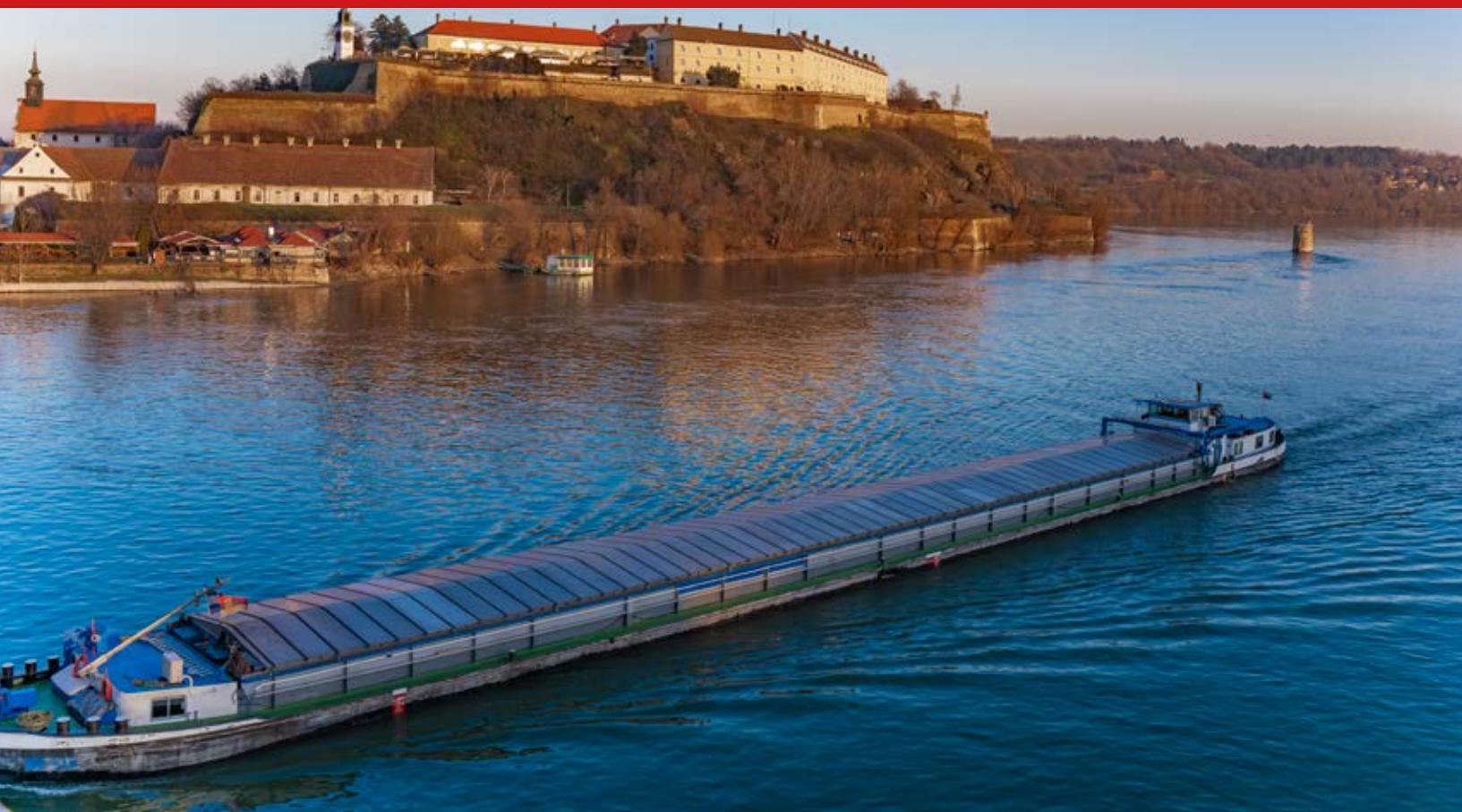
Pored napredne tehnologije, kupac postaje „napredniji“ u razmišljanju, postavlja pitanje o vremenu koje je utrošeno u proizvod ili uslugu, o visini troškova, o postojanju društvene odgovornosti u proizvodnji, unutar poslovanja i van proizvodnog procesa. Baš zato svaka karika mora biti ispoštovana.

Novi standardi tržišta apeluju, takođe, na jaču saradnju među timovima i na brzu adaptaciju. Kooperacija među zaposlenima rešila je brzo gotovo sve probleme, a krizna vremena pokazala su kako poslovanja opstaju ili nestaju ukoliko ste sposobni i spremni brzo da se adaptirate i odgovorite na tržišnu fluktuaciju.

Važno je da sve gore navedeno iskomunicirate i da budete transparentni. Saopštavajte rezultate i pratite kariku po kariku aktuelnih trendova na tržištu.



Da li će globalna kriza usporiti privredni rast Vojvodine u 2022. godini?



Rezultati u prvom kvartalu pokazuju rast u više sektora privrede u AP Vojvodini, ali za jesen se najavljuje kriza sa hranom, skupim energentima i sa finansijama na svetskom nivou, te je nemoguće da se posledice neće osetiti i kod nas.

Od pandemije virusa covid-19 svetske krize se samo nižu jedna za drugom. Velike klimatske promene i nepogode, rat u Ukrajini koji utiče na milione ljudi i van njenih granica, kao i velika energetska kriza odražavaju se na sve životne sfere.

Na predstavljanju polugodišnjeg izveštaja Svetske banke o stanju ekonomije u regionu Zapadnog Balkana najavljeno je da će privredni rast Srbije u 2022. godini biti usporen na 3,2 odsto, iako je ranije predviđano da će stopa rasta biti 4,4, a sve to usled globalnih kriza.

Posledice rata u Ukrajini negativno utiču na izvoz Srbije, na direktne investicije, doznake, kao i prihode od turizma. Sa druge strane iz Pokrajinske vlade kažu da Vojvodina u prvih pet meseci beleži rast u industrijskoj proizvodnji, građevinarstvu, spoljnotrgovinskoj razmeni, kao i broju turista, zahvaljujući ulaganju 500 miliona dinara Pokrajinskog sekretarijata za privredu i turizam.

Kakva je trenutna situacija u vojvođanskoj privredi?

Izgleda da kriza na globalnom nivou još uvek nema uticaja na privredu u Vojvodini, jer analize Privredne komore Vojvodine pokazuju rast mnogih parametara u prvom kvartalu ove godine.

U periodu od januara do aprila 2022. godine, u odnosu na isti period prethodne godine, industrijska proizvodnja na nivou AP Vojvodine zabeležila je rast od 4,7 odsto.

Rast beleže sva tri sektora, i to: Prerađivačka industrija rast od 4,4%, sektor Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija rast obima proizvodnje od 15,4% i sektor Rudarstva rast od 4,6%.

U kojim još oblastima je zabeležen rast?

Prema podacima Privredne komore Vojvodine u prvom kvartalu 2022. godine vrednost građevinskih radova izvedenih u Republici Srbiji smanjena je za 5,9 odsto u stalnim cenama, dok je na teritoriji AP Vojvodine zabeležen rast od 2,5 odsto. Od januara do aprila u Srbiji je izdato ukupno 8.658 građevinskih dozvola, a najviše na području Vojvodine - 3.332 građevinskih dozvola što je 23,4 odsto više nego u istom periodu prethodne godine.

Od ukupnog broja izdatih građevinskih dozvola u Vojvodini, 82,4% se odnosi na zgrade, (od toga 78,3% dozvola izdato je za stambene zgrade a 21,7% na nestambene zgrade), a preostalih 17,6% na ostale građevine (najveći procenat izdatih dozvola odnosi se na cevovode, komunikacione i električne vodove).

Posmatrano prema okruzima, najveća građevinska aktivnost očekuje se u Sremskom okrugu (30,5%).

Uprkos rastućim geopolitičkim tenzijama očekuje se nastavak povoljnih kretanja u uslužnom sektoru.

Što se tiče prometa robe u trgovini na malo na nivou AP Vojvodine rast u periodu od januara do aprila 2022. iznosi 8,4%

I u oblasti turizma zabeležen je rast u prvom kvartalu. Tokom prvih pet meseci beleži se 236.767 dolazaka turista u Vojvodinu, što je za 89,9 odsto više u odnosu na isti period 2021. godine. Domaći turisti su činili 57,3 odsto, a strani 42,7 odsto posetilaca. U odnosu na isti period prethodne godine, broj dolazaka domaćih turista povećan je za 44,5 odsto, a stranih turista za čak 228,3%! U ovom periodu na teritoriji Vojvodine bilo je 657.034 registrovanih noćenja, što je za 50,4 odsto više nego lani. Broj noćenja domaćih turista povećan je za 24,2 odsto, a stranih turista za čak 98,2 odsto. Najposećenije turističko mesto bio je grad Novi Sad.

Kakva su očekivanja u drugoj polovini godine?

Rezultati u prvom kvartalu su svakako odlični. Međutim najavljuje se da nam dolazi najteža zima u poslednjih 70 godina, kriza sa hranom, skupim energentima i kriza sa finansijama na svetskom nivou. Nemoguće je da se kriza ne oseti i kod nas. Sa druge strane naša privreda pokazala je

izvestan stepen otpornosti i tokom pandemije, pa se samo postavlja pitanje u kolikoj meri će biti prisutan negativan efekat i na koje će oblasti privrede najviše uticati.

Najveći izazovi predstavljaju rast cena hrane i energenata, usporavanje trgovinske razmene i investicija, kao i visoka inflacija.

Ukrajinska kriza i strah od energetske krize izazvan ratom u Ukrajini, značajno su povećali cene energenata, a očigledno je da ove cene takođe sadrže velike premije u slučaju nestašice energenata i one će se verovatno pokazati održivim samo u slučaju daljeg pogoršanja situacije i stvarnih nestašica, što se kod nas ne očekuje. Uticaj ukrajinske krize biće mnogo veći na prognozu inflacije nego na prognozu rasta BDP-a, iako očekujemo usporavanje rasta ekonomije, najviše zbog usporavanja rasta prerađivačkog sektora, a kao posledica manje ulaganje kompanija, dok se ne vidi tok ukrajinske krize.

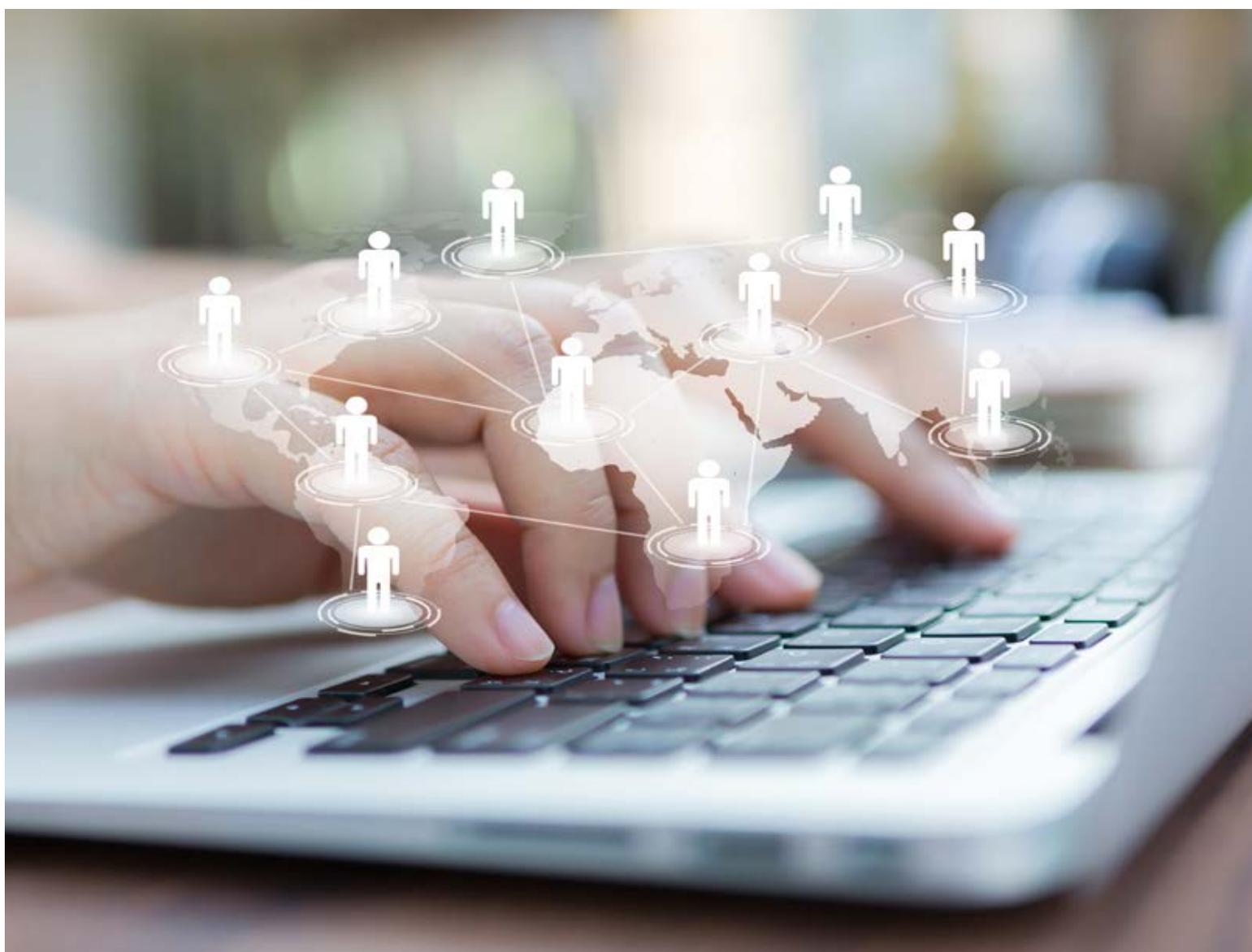
Pozitivan uticaj, u smislu smirivanja rasta inflacije, očekuje se od dobre poljoprivredne sezone, paketa mera koji je Vlada donela u cilju smirivanja rasta cena hrane i energije, ali i smirivanja ukrajinske krize, što bi dovelo do pada premije na nestašice nafte i gasa, pa samim time i do usporavanja rasta cena energenata. Iako će dobra poljoprivredna sezona i navedene mere Vlade delovati anti-inflatorno, bolji prinosi osnovnih poljoprivrednih kultura neće moći u većoj meri zaustaviti rast cena hrane, ukoliko se istovremeno ne desi usporavanje rasta cena.

Na kraju svakako se očekuje da se održi makroekonomska stabilnost uprkos naglašenim negativnim rizicima za koje se očekuje da će se ostvariti u 2022. godini.



DIGITALIZACIJA

ključ opstanka na tržištu



Digitalna transformacije domaće industrije ključna je za razvoj i rast naših kompanija, kao i njihov opstanak na tržištu.

Moderno i inovativno poslovanje u Srbiji neophodno je i u javnom, i u privatnom sektoru, kako bi domaća preduzeća išla u korak sa svetskim trendovima i postala deo svetskih poslovnih i trgovinskih lanaca. Bez digitalizacije nije pitanje da li ćete ići napred, već da li ćete opstati, istakao je direktor Kancelarije za informacione tehnologije i elektronsku upravu Vlade Srbije Mihailo Jovanović.

On je podsetio, kao primer dobre prakse, da je jedno od prvih javnih preduzeća koje je prošlo kroz proces digitalne i softverske transformacije "Pošta Srbije", i da je, zahvaljujući tom modernom načinu poslovanja, proglašena za najuspešnije javno preduzeće 2017. godine.

Kao jednu od glavnih prednosti digitalizacije, Jovanović je naveo bezbednost podataka, ubrzavanje procesa poslovanja, olakšavanje birokratskih i administrativnih procedura, dostupnost i vidljivost na tržištu, kao i primenu potpuno novog načina razmišljanja u cilju napretka.

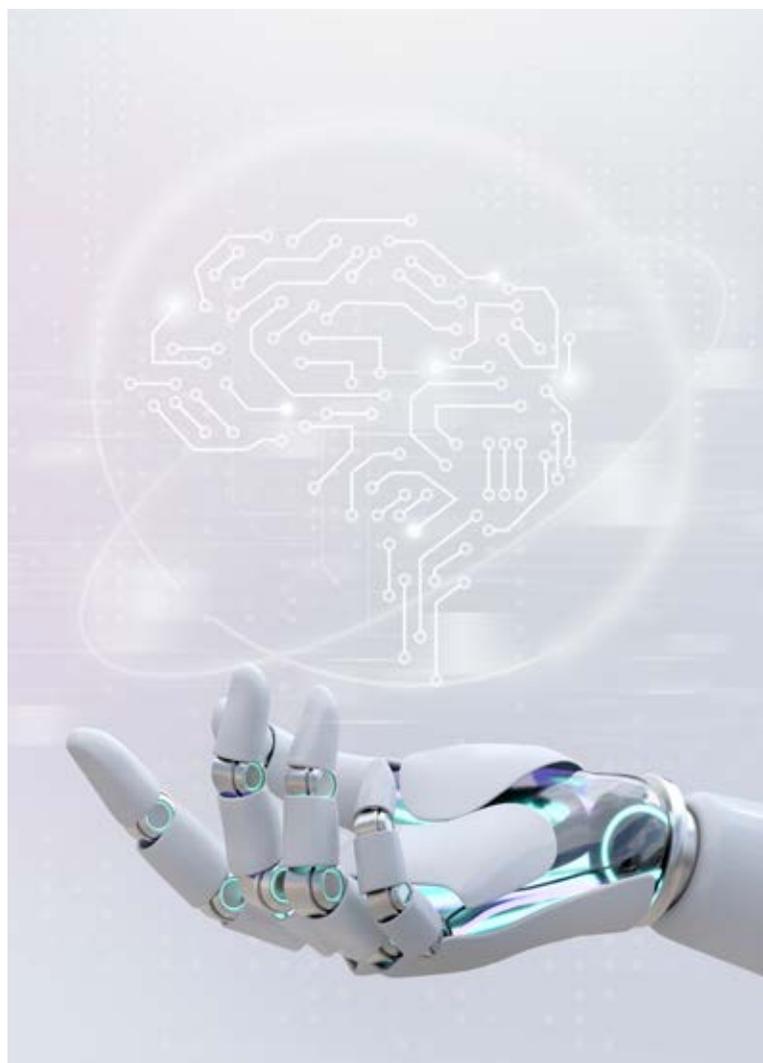
On je takođe naglasio da se korišćenjem digitalne infrastrukture poput veštačke inteligencije, elektronske pisarnice i baze podataka skraćuju procesi i unapređuje poslovanje. "Digitalizacija je alat koji je pomogao da država i privreda lakše komuniciraju", zaključio je Jovanović.

On je najavio da je u planu da se do 2023. završi projekat Elektronsko sanduče na portalu eUprava, kojim će pravna lica ostvariti lakšu saradnju sa državnim organima i institucijama.

Digitalna transformacija je odlična prilika za mikro, mala i srednja preduzeća da ranim usvajanjem digitalnih tehnologija uvedu inovativne poslovne modele, značajno unaprede radne procese i stvore nove proizvode, koji će im obezbediti brži rast i pozicioniranje na tržištu.

Vođa tima GIZ projekta za razvoj privatnog sektora u Srbiji, Tomislav Knežević, je rekao da je značaj digitalne transformacije u našoj zemlji prepoznat još 2017. godine, od kada se nalazi na listi prioriteta vlade Srbije.

"Nemoguće je biti konkurentan, ni deo lanaca na svetskom tržištu ukoliko naše kompanije ne prihvate digitalne procese", kazao je on. Knežević je istakao da GIZ ostvaruje kontinuiranu saradnju sa Ministarstvom privrede u izradi nacionalnih strategija za mala i srednja preduzeća, kao i da je jedan od osnovnih ciljeva spajanje IT i Start-up zajednice sa tradicionalnom industrijom. Dodao je da je najnovija tema te saradnje rad na Zelenoj transformaciji.



NEDOĐIJA

mesto gde počinje čarolija



Seosko turističko domaćinstvo „Nedođija”, iako udaljeno svega oko 2 km od centra Apatina, ušušcano je na obronku šume Kurjačice koju čini 12 hektara mirisnog bagrema. Ovaj raj za ljubitelje prirode nastao je spontano i s puno ljubavi, a što ga čini zaista posebnim.

„Cela priča je krenula kada su naši blizanci napunili tri godine. Pozvali su nas da spašavamo Petra Pana od kapetana Kuke. Bila je zima. Supruga sprema večeru, ja u trpezariji se dosađujem i deca me zovu da idemo u Nedođiju. Kažem Vesni, svojoj ženi, hajde da napravimo

Nedođiju. Iako je u početku mislila da se šalim, shvatila je na kraju da sam ozbiljan i tad krećemo na putovanje u potrazi za Nedođijom. Obišli smo mnogo mesta u opštini Apatin, u okolini, na Fruškoj gori, sve u potrazi za nekim prostorom koji bi nam omogućio početak, a onda, u šetnji šumom Kurjačicom, vidimo ovaj deo grada, za koji nismo ni znali da uopšte postoji. Ubrzo posle toga, supruga vidi na internetu da se ovde prodaje mala kuća, kupujemo je 2017. godine i tada sve počinje”, saznajemo od Saše Aćimovića, vlasnika ovog seoskog domaćinstva. Iako ih je pratilo niz nepredviđenih okolnosti, počevši od

loše procene majstora kad su se upustili u radove, preko pandemije i drugih problema, Saša i Vesna uspeali su da stvore pravu pravcatu čaroliju za svoju decu, sebe i goste koji se na prvi pogled zaljubljuju u „Nedođiju” čim u nju kroče.

„Nakon svih problema na koje smo nailazili, morali smo da se zadužimo u banci da bismo naš prostor doveli u funkcionalno stanje avgusta meseca 2019. godine. Ali isplatilo se. Sada možemo prihvatiti do 50 ljudi kada su proslave u pitanju. Napravili smo veliko igralište sa potrebnim mobilijarom za decu, ognjište i letnjikovac, ukrasno jezerce, u donjem delu kuće imamo jednu sobu, kuhinju i logistiku, te veliko kupatilo (muška, ženska i tuš kabina), na spratu je lepa terasa za goste, dve dvokrevetne sobe sa jednim kupatilom, a ideja je dalje da napravimo još jedne stepenice i još jedno kupatilo, čime bismo dobili dva apartmana”, priča Aćimović.

Iako ih je pandemija omela u planovima da počnu odmah raditi, prošle godine konačno kreću, najpre od malih proslava za decu svojih prijatelja, a potom se priča nastavlja dalje razvijati.

„Inicijalna ideja i svi motivi su zapravo bila deca. To nam je prva ciljna grupa. Sve smo podredili njihovim potrebama, da budu malo više u prirodi, ali smo se trudili i da roditelji mogu uživati dok su im deca u lepom i bezbednom okruženju. Druga ciljna grupa su nam biciklisti. To su ljudi koji vole da borave u prirodi, a cikloturizam je u našim krajevima sve popularniji”, priča naš sagovornik.

Osim različitih vrsta dnevnih proslava i smeštaja, Nedođija pruža i lepe uslove za kamp, a kada su gastronomski specijaliteti u pitanju, porodica Aćimović može gostima ispuniti gotovo svaku želju.

„Moje dugogodišnje iskustvo u ugostiteljstvu učinilo je da se upoznam sa specijalitetima iz celog sveta, te gostima mogu izaći u susret šta god da zamisle. Ipak, mišljenja sam da ljudi koji dođu sa strane treba da probaju naša lokalna jela i pića. S tim u vezi, u osnovnoj ponudi su dva menija, riblji i mesni, sva jela koja se u našim krajevima





pripremaju na tradicionalan način, bilo da se kuvaju u kotliću, da se peku na tanjirači, roštilju, ili da se pripremi sač, peka”, saznajemo od Saše.

Prema njegovim rečima, ono na šta takođe stavlja akcenat je kupovina namirnica i pića od lokalnih proizvođača.

„Moja je ideja da ako hoću da radim, moram da se naslonim na kolegu. Mali smo grad, moramo jedni druge da pomažemo, tako da sam nekog budućeg gosta video kao jednu osobu koju ću jako lepo

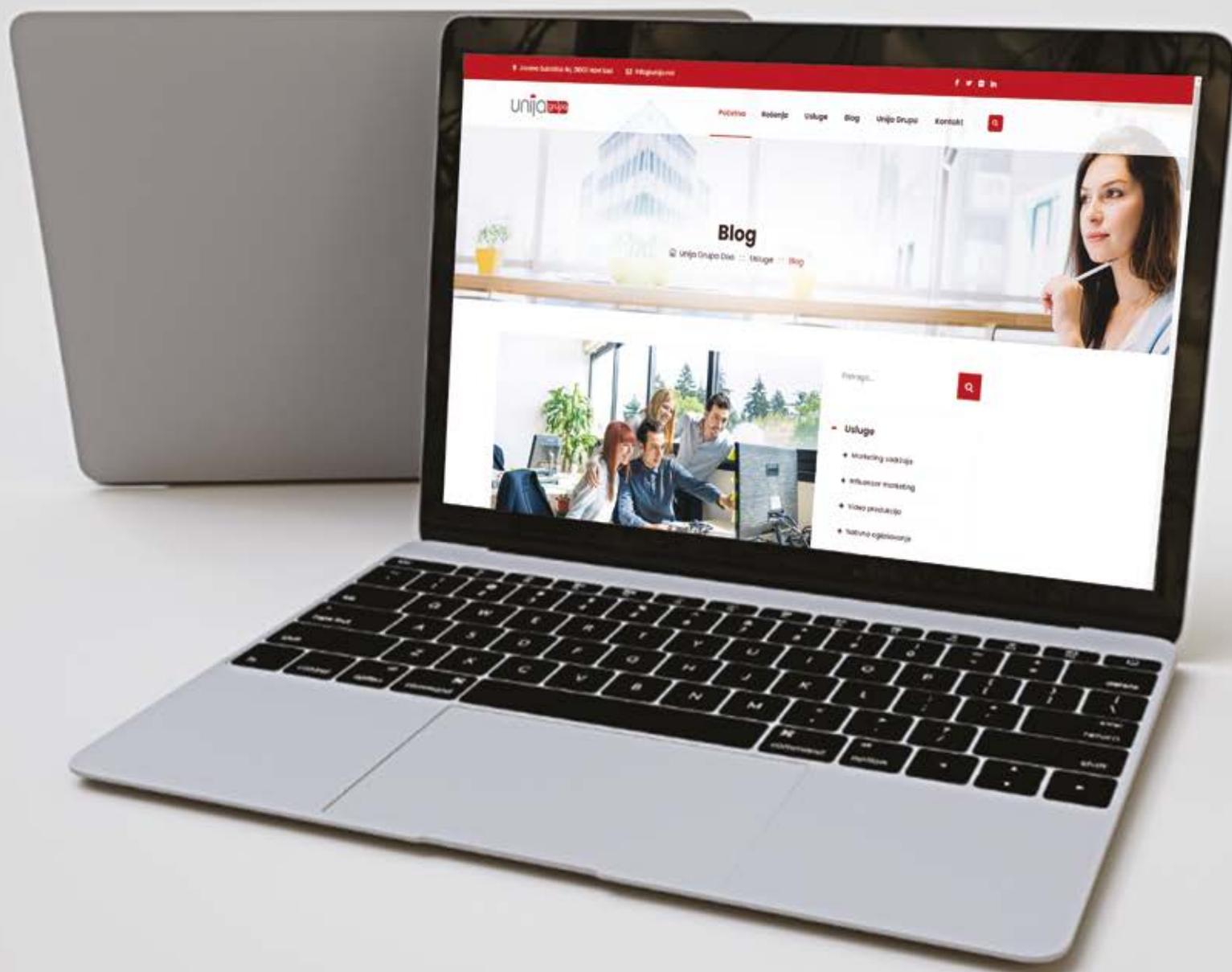
animirati ako on spava ovde dve noći. Jedan dan mu priuštiti apatinsku zabavu, recimo odvedem ga u Građansku kuću „Margita“, da čuje i vidi istoriju Apatina, odvedem ga na Dunav da vidi kako živimo sad, malo na Banju, malo skuvamo paprikaš, sviramo gitaru uz logorsku vatru, a sutra, npr. vinski put, ili Riđica ili Lipar kod Kule. Imamo komšiju Acu koji ima mali ribnjak, pa smo u situaciji da idemo sa gostima preko i upecamo sebi večeru. Ako mogu od komšije da kupim paradajz, sir, da upecam ribu, kupim prase, da tom gostu pokažem kako živimo, šta jedemo, šta pijemo”.

Od skoro, Aćimovići su počeli da se bave i pčelarstvom. Trenutno imaju 13 košnica, tu u bagremovoj šumi, med sa etiketom Nedođije, koji će takođe, nadaju se, uskoro moći ponuditi svojim gostima.

Na samom kraju, naša je topla preporuka da posetite ovo mesto nadomak Apatina i makar na kratko budete deo prave pravcate čarolije.

Jelena Kosanović





Putem digitalnih medija,

oglasnih portala i online prodaje povećavamo vidljivost i razvijamo kvalitetan sadržaj za potrebe naših klijenata.

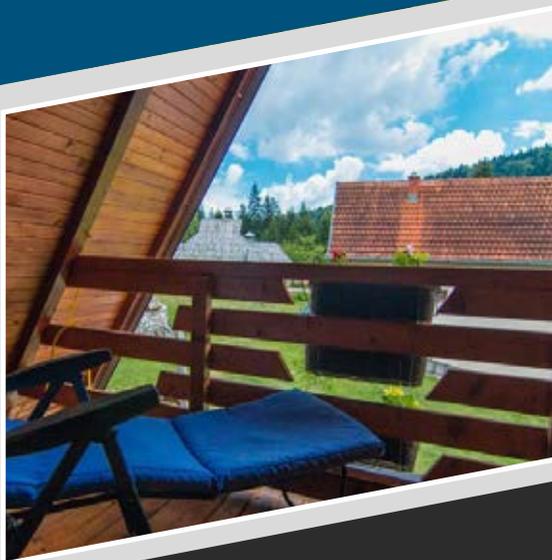


Vikend
u Srbiji

Pronađite smeštaj po Vašoj meri!

Vikend u Srbiji

Najveća baza proverenih smeštaja širom Srbije



Pozovite i rezervišite bez provizije direktno u dogovoru sa vlasnikom



Planine



Jezera



Etno sela i salaši



Reke



Banje



Gradovi



Informacije i rezervacije
064 226 46 45

rezervacije@vikendu.rs
www.vikendu.rs

Od eksperimentisanja u maminoj kuhinji do ozbiljne proizvodnje kraft piva sa znakom "Najbolje iz Vojvodine"



Branko Popović iz Sombora, iako ima svega 30 godina, već pet godina unazad uspešan je preduzetnik i vlasnik Ravangrad pivare. Ovaj master inženjer prehrambene biotehnologije nam je otkrio da se kod njega ljubav ka zanatskim, domaćim pivom rodila još tokom studija.

„Ta ljubav se rodila dok sam studirao, a zatim je usledio boravak u Koloradu tokom studijskog programa i obilazak njihovih pivara i pivnica, kada sam zapravo uvideo koji to potencijal nosi. Posle povratka iz Amerike, sa nešto ušteđevine i uz pomoć bliže familije, registrovao sam prvu somborsku zanatsku pivaru”, saznajemo od Branka.

Prema njegovim rečima, već sam početak za njega je bio obećavajući.

„Čitava priča je počela 2016. godine u domu mojih roditelja. To je bilo kuvanje piva iz hobija, u kom sam koristio šerpe i lonce iz mamine kuhinje. Piva su od starta uspevala, ture od po 10 do 15 litara, naravno, nikada dovoljne količine. Već u maju 2017. je poručen sistem za kuvanje od 100 litara i krenuli smo sa adaptiranjem poslovnog prostora da ispuni zahteve proizvodnog pogona u skladu sa zakonom. Zatim je sledio period eksperimentisanja sa novom opremom, da bi u decembru 2017. dobili poslednju dozvolu od Ministarstva i krenuli sa radom. Tada smo radili samo moja sadašnja supruga i ja, od kuvanja do razvoženja piva u Beograd i Novi Sad, pa i učestvovanja na festivalima piva i sličnim dešavanjima”, priseća se naš sagovornik, koji danas, posle 5 godina, zahvaljujući konstantnim ulaganjima i velikim odricanjima, ima komplet profesionalnu opremu i četiri zaposlena.

Popović kaže da je kod proizvodnje zanatskog piva kvalitet na prvom mestu.

„Zanatsko iliti kraft pivo je pivo pravljeno u manjim šaržama, stavljajući akcenat na kvalitet, a ne na kvantitet, odnosno, čitava ideja je da se pivo vrati na svoj prvi, pravi put, kakvo je nekada bilo, a to je nefiltrirano, nepas-



terizovano i bez korišćenja kukuruza i kukurzne krupice (otpada od proizvodnje kukuruza) i drugih sastojaka koji se dodaju sa jasnim ciljem da pojeftine finalni proizvod, uskraćujući time potrošača za kvalitet”, objašnjava vlasnik Ravangrad pivare.

Od Branka saznajemo da kaskamo za svetom kada je zanatsko pivarstvo u pitanju. Samo udeli tržišta kraft piva zapadnih zemalja od 25%, do zemalja iz regiona gde je do 10%, a Srbija je tu sa simboličnih 1%. Odatle, smatra Popović, veliko interesovanje za pokretanjem manjih pivara. A kada je u pitanju rizik u pokretanju nečeg novog, Branko je rekao sledeće:

„Mišljenja sam da ljudi u našem okrugu prepoznaju kvalitet dobrog piva. Oni su se samo zbog nedostatka istog preorijentisali na neka druga domaća pića. S tim u vezi, nisam video taj deo kao rizik tokom pokretanja čitave priče. Trebalo je samo ponuditi dobro pivo i stare 'pivopije' su se vratile ovom eliksiru. Naravno, pričamo o veoma uskoj ciljnoj grupi, uživaocima u dobrom pivu. Mala proizvodnja za mali broj ljudi, a industrijska proizvodnja piva ima skroz neku drugu publiku”, smatra Popović.

Naš sagovornik je mišljenja da sve manje pivare, koje ne teže megalomanskim ciljevima, vode računa o kvalitetu i ne brinu koliko to pivo košta u proizvodnji. Prema njegovim rečima, tu je i granica koja ne sme da se pređe, kako bi se zadržao taj kvalitet. Ono na šta je naročito ponosan je podatak da je Ravangrad pivara prva i jedina pivara najzelenijeg grada Srbije, Sombora, u kom je, kako kaže, najpoželjnije živeti. Takođe, Ravangrad pivara jedina je pivara koja je dobila znak „Najbolje iz Vojvodine“, a osim navedenog, dva puta u istoj godini, na najvećem festivalu zanatskog piva u Srbiji, gde je bilo 30 zanatskih pivara, osvojili su drugo i treće mesto za jedno od svojih piva, Penal IPA.

O svojim pivima Branko je rekao sledeće:

„Trenutno proizvodimo 6 vrsta piva, tačnije 6 različitih stilova piva. Tu su još neka piva koja uslužno radimo za druge brendove. Trudimo se da pratimo trend kojim ide kraft pivarstvo, ali zapravo se na kraju to svede na to da želim da testiram svoje veštine u tim novim stilovima, kako bih i sam stekao više iskustva. Inspiracija za nazive dolazi sasvim spontano, uglavnom smo autori moja žena i ja smo. Dobro, i otac ima zasluge za jedno pivo”, otkriva Popović uz osmeh i dodaje da kroz nazive piva iskazuje svoj lokal patriotizam.

„Na primer naziv Penal IPA, za one koji ne znaju, u pitanju je somborski sleng izraz za nešto mnogo više od dobrog. Tu je i Ernest Pilsner lager (po Ernestu Bošnjaku) i novo pivo Sombor Sour, pivo sa mnogo maline, gde smo za dizajn iskoristili mural koji već krase zidove našeg grada i povezan je sa Terminal festivalom”, objašnjava naš sagovornik.

Kada je plasiranje proizvoda u pitanju, uglavnom su to pub-ovi i pivnice, gde se pretežno toče kraft piva, a da li je to dovoljno za pristojan život, saznali smo od Branka. „Postoje neke količine piva na mesečnom nivou koje pivara mora da prebaci kako bi mogla da obezbedi plate za neki pristojan život. I naravno da je to moguće. Treba biti samo istrajan i imati konstantan kvalitet. Ja sam inače angažovan kao tehnolog-konsultant u još četiri pivare, odakle i finansiram svoj privatni život, dok svoj deo koji

zarađujem u svojoj pivari konstantno ulažem. Ipak pivaru gledam kao na svoje dete, i ne želim od nje da uzimam. Želim da bude 'zdrava' i da je gledam kako raste”, iskren je ovaj mladi preduzetnik.

Za sam kraj razgovora, Branko nam je otkrio i svoje planove za budućnost.

„Trenutni prostor u kojem nam je pivara smo prerasli. Dalji plan, ili sa ove trenutne tačke gledišta, bolje reći želja, nam je da napravimo namenski proizvodni pogon, halu od 400 do 500 kvadrata, sa ugostiteljskim delom, odakle će se moći videti čitava proizvodnja. Takođe, prelazak na obnovljive izvore energije i, naravno, izvoz piva čim uspemo da zadovoljimo domaće tržište.”

Jelena Kosanović



THE BOX SHOP

PREMIUM PRODAVNICE u Novom Sadu



Zavirite u svet prefinjenih alkoholnih pića i kvalitetnih vina, svet mirisa duvana i ukusa najfinije čokolade.

The BOX Shop
Pozorišni Trg 7,
21 000 Novi Sad
021 3013540

The BOX - Wine & Gift shop
Bulevar Mihajla Pupina 13,
21 000 Novi Sad
021 3026117
office@theboxshop.rs

The BOX shop, sad već prepoznatljiv koncept butik-prodavnice premijum alkoholnih pića, duvana, finih čokolada, suvenira i poklona nalazi se u samom centru grada, na Pozorišnom trgu 7, a u prostranom objektu, u ulici Bulevar Mihajla Pupina 13 nedavno je otvoren i novi The BOX - Wine&Gifts shop!

Svojom lokacijom i asortimanom smo podjednako posvećeni svakom znatiželjnom prolazniku, hedonisti, poznavaoцу istančanog ukusa, turisti koji traga za domaćim vinom rakijom ili suvenirom, i profesionalnim kupcima iz mnogobrojnih hotela i restorana u bliskom okruženju, koji žele da odgovore na posebne potrebe svog gosta.

Za mnoge naše kupce prepoznatljivost objekta čine jedinstveni poklon paketi kojima smo posvetili posebnu pažnju, inspirisani upravo besprekornim premijum pakovanjima našeg širokog asortimana.

U BOX shopu vas očekuje izbor oko 400 etiketa kvalitetnih vina, više od 250 etiketa čine jaka alkoholna pića i likeri gde smo posebnu pažnju dali WHISKY i asortimanu domaćih rakija, više od 100 artikala čine čokolade i deserti svetski poznatih brendova i domaćih kraft proizvođača, više stotina vrsta različitih duvanskih proizvoda, cigareta, duvana, cigarilosa i tomposa. Svaku pomenutu kategoriju smo obogatili pratećim asortimanom. Tu su oprema za vina, pribor i oprema za duvan i sl.

Pored najpopularnije poklon korpe nudimo više mogućnosti GIFT BOX pakovanja, koji vaš poklon čine originalnim, prilagođenim prilici i planiranom budžetu, zatim poklon pakovanja proizvođača i korporativni pokloni koji se prave po posebnim zahtevima.

U Gift asortimanu posebno ističemo drvene kutije, kod kojih vam je omogućeno da birate veličinu, kreirate sadržaj od nebrojeno kombinacija, boju ili gravuru po vašoj želji kako biste poklonu dali lični pečat. Veoma praktičan za korporativne poklone i posebne trenutke. Zanimljiva drvena kutija više nije samo pakovanje, već i sama po sebi lep poklon koji traje i podseća na trenutak.

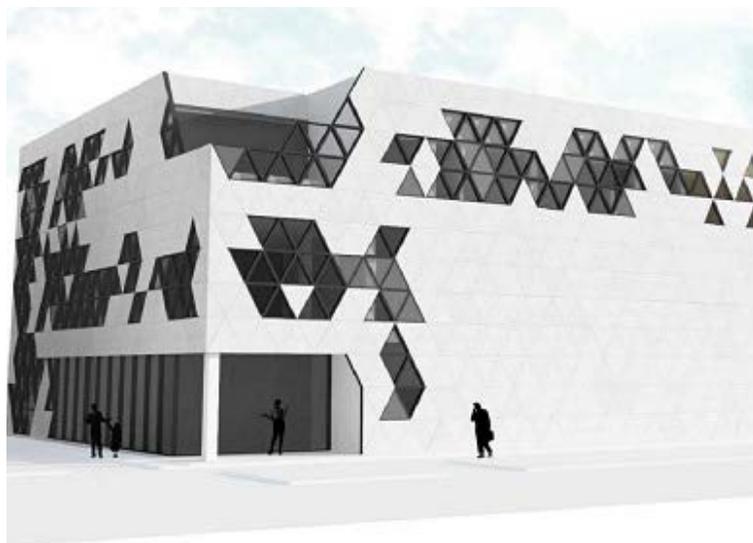
Počela izgradnja nove zgrade SKC Novi Sad

U toku je izgradnja nove zgrade SKC-a Novi Sad u Studentskom kampusu, na reprezentativnoj lokaciji pored Dačkog igrališta, u neposrednoj blizini novosadskog keja i Dunava.

Sredstva za novu zgradu su obezbeđena iz Pokrajinskog budžeta i za godinu dana u Novom Sadu biće izgrađen potpuno nov, savremen i prelep objekat na preko 3500 kvadratnih metara površine, sa svim neophodnim elementima koji omogućavaju nesmetan rad, uz uživanje kako umetnika i kolega, tako i svih posetilaca. Novi Sad će, između ostalih sadržaja koji čine novi objekat, dobiti još jednu multifunkcionalnu – koncertnu dvoranu sa 200 sedećih mesta, što će Novi Sad s pravom učvrstiti na vodeće mesto na kulturnoj mapi, ne samo regiona već i znatno šire. Pri tome ćemo ostati i u našoj Fabrici, gde će se u Fabrici i dalje organizovati svi vidovi mahom alternativnijih kulturnih programa. "Ovde će rokenrol zauvek opstati i ostati", rekao nam je Obrad Škrbić.

Objekat se može podeliti u tri celine po korisnicima:

- administrativni blok - Studentski kulturni centar (kancelarije uprave SKC-a i prateći sadržaji, klub SKCNS – prostor predviđen za odmor zaposlenih i gostiju SKC-
- galerijski prostori - (prostori za izložbe, slikarske i vajar-ske postavke...) i
- multifunkcionalna koncertna sala.



Obrad Škrbić je punih pet godina u Studentskom kulturnom centru Novi Sad koji je na početku bio u statusu vršioca dužnosti, a od decembra 2019. i na mestu direktora Ustanove, izabranog na javno raspisanom konkursu. Prvi je direktor SKC-a NS u 21. veku koji je ispunjavao i formalne uslove za obavljanje tog posla.

Ustanova te 2017. nije imala svoj programski prostor, a sve radne aktivnosti 19 zaposlenih odvijale su se u 45 m² tzv. kancelarije (poluadaptiranog kabineta za hemiju) u studentskom domu Slobodan Bajić, kao i u dve male, hladne (leti pretople i zagušljive) i neuslovne prostorije bez prozora u okviru Fabrike u tzv. Kineskoj četvrti, današnjem Kulturnom distriktu na Limanu 3. Neverovatna, naizgled bezizlazna situacija, koju smo prevazišli prvenstveno zahvaljujući razumevanju i angažovanju gradonačelnika Novog Sada Miloša Vučevića, kao i materijalnom i svakom drugom podrškom Predsednika Pokrajinske vlade APV Igora Mirovića. Lako je moglo da se desi da jedna kulturna ustanova ostane bez jedinog programskog prostora, ma koliko isti bio neuslovan.

Grad Kikinda amortizuje porast cene energije rekonstrukcijom javne rasvete kroz javno-privatno partnerstvo



U gradu Kikindi završeni su radovi na zameni starih sijalica javne rasvete novim LED osvetljenjem primenom mera uštede energije. Prema analizi dosadašnja godišnja potrošnja bila je oko 403 hiljade evra, odnosno oko 6 miliona evra za 15 godina, a ranija predviđena ušteda je bila oko 471 hiljade evra za 15 godina. Porastom cene energije, ušteda će biti još veća, jer je cena kWh porasla za oko 200% od momenta započinjanja ovog javno-privatnog partnerstva, a očekuje se i dalji rast zbog opšte energetske krize. Prema sadašnjim parametrima očekuje se da će pozitivan efekat za Grad da bude najmanje oko 450.000 evra godišnje, odnosno oko 6,7 miliona evra za vreme trajanja projekta. Grad Kikinda će ostvariti ove značajne finansijske uštede za koje neće imati sopstvena ulaganja, jer sve troškove snose privatni partneri, a Grad je na ovaj način značajno amortizovao udar porasta cene električne energije na lokalni budžet.

Zamenu javne rasvete kao i održavanje sistema javnog osvetljenja realizuju i samostalno finansiraju privatni par-

tneri Petrol d.o.o. Beograd, koji je deo korporacije Petrol ad Ljubljana i Smart Energy Investment kft iz Budimpešte. Tokom 15 godina trajanja ugovora, očekuje se i ušteda od oko 75% električne energije i doći će do smanjenja emisije CO2 za oko 1.850 tona godišnje.

Prve efekte „Environmental Social Government“ projekta u sklopu strategije „Green Deal“ koju promoviše EU, građani mogu da vide odmah, a podrazumeva potpuno čistu energiju koja bi se održala do 2050. godine.

Grad Kikinda moći će uskoro svoju uštedu da usmerava u druge projekte od značaja, a na osnovu zamene javnog osvetljenja kroz javno – privatno partnerstvo koje je omogućilo sigurne benefite lokalnoj samoupravi i građanima Kikinde. Ovim projektom Grad se kreditno nije zadužio, a kompletno ugrađena oprema po ugradnji je predata u vlasništvo Grada bez naknade. Grad je u toku implementacije već osetio benefite u korišćenju ovog projekta kroz smanjenje utroška energije.

KULTURNE STANICE

NOVA MESTA ZA KULTURU



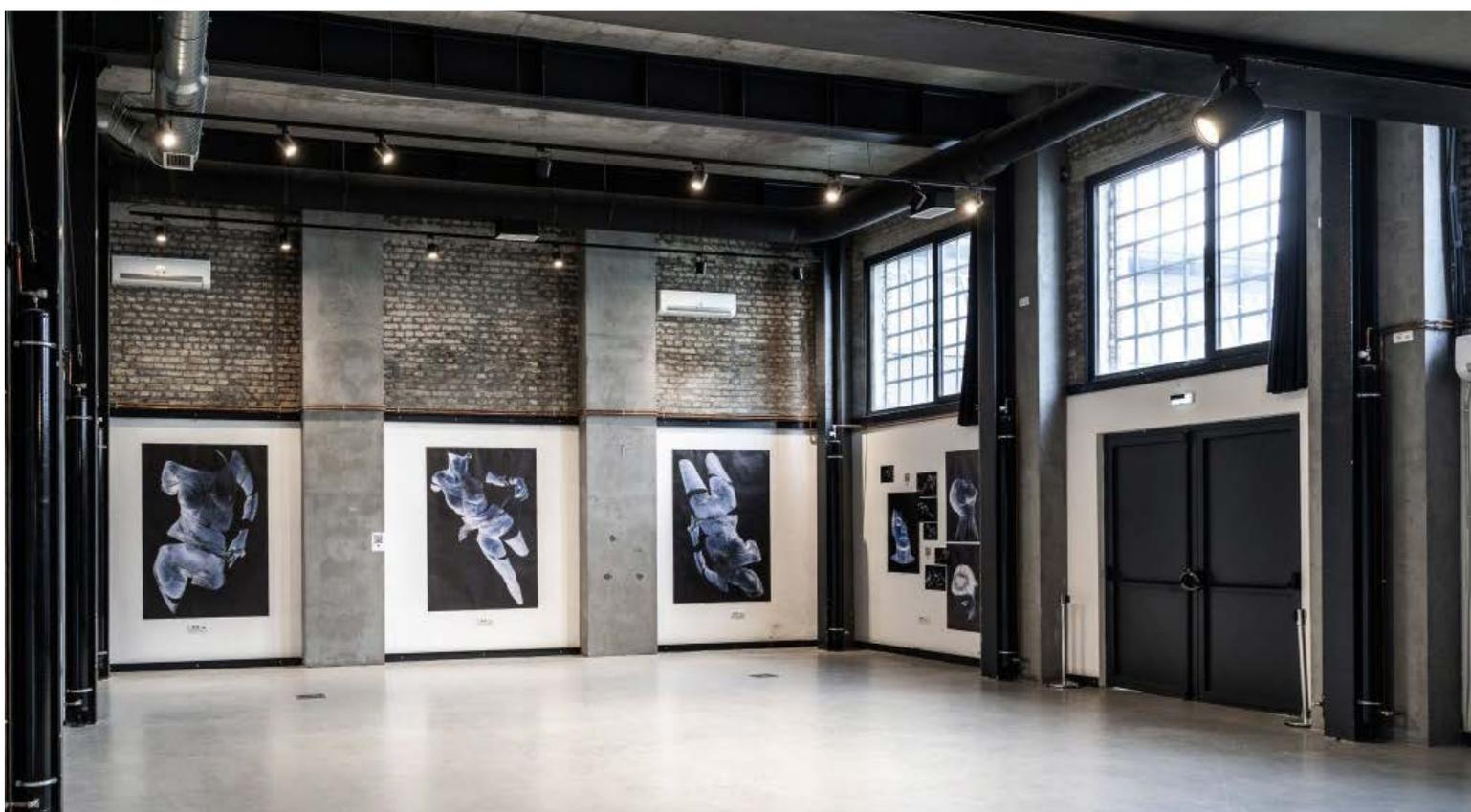
Da je Novi Sad prestonica koja živi kroz kulturu pokazuje i projekat Kulturnih stanica, mreže kulturnih dešavanja na različitim lokacijama u gradu, čineći tako kulturu dostupnijom sugrađanima i turistima koji grad posete u narednom periodu.



Novi Sad – prestonica kulture

Zahvaljujući bogatom kulturnom životu i kulturnim nasleđem, ovogodišnji nosilac titule Evropske prestonice kulture je grad Novi Sad. Ponevši ovu prestižnu titulu, Novi Sad kao kulturni predstavnik ovog dela Evrope, radi na unapređivanju kulturnog života grada novim programima i prostorima, nudeći veliki broj kulturnih dešavanja svim ljubiteljima kulture.

Titula Evropske prestonice kulture ustanovljena je na predlog grčkog i francuskog ministra kulture Meline Merkuri i Džaka Langa 1985. godine i predstavlja jednu od najprestižnijih titula koja se može dodeliti gradu. Ustanovljena je kako bi se ukazalo na sličnosti evropskih stanovnika, njihovim zajedničkim vrednostima i istoriji, ali i kako bi se ojačale kulturne veze i stvorila povezanost među narodima. Dobijanje ove titule doprinelo je da gradovi u ovom procesu razvijaju kulturnu infrastrukturu i menjaju dosadašnji pristup prema istoj ali da i pored toga sa mnogo više uspeha unapređuju turizam svoje zemlje.



Nastanak Kulturnih stanica

Jedna od tendencija razvoja kulture u dvadeset prvom veku jeste njena decentralizacija, odnosno nastojanje da kultura istupi iz dosadašnjih okvira kako bi se između ostalog približila građanima koji bi u njoj mogli aktivnije učestvovati. U sklopu projekta „Novi Sad – prestonica kulture“ na raznim lokacijama u gradu ali i van njega nikle su nove Kulturne stanice. Ovaj jedinstveni model u Evropi trenutno čini osam stanica kulture - Svilara, Edšeg, Mlin, Baraka, Bukovac, Liman, Rumenka i Karavan od kojih je svaka drugačija i prilagođena različitim kulturnim sadržajima, a njihova izgradnja na starim i napuštenim lokacijama u sada obnovljenim objektima doprinela je da postanu čuvari kulturnog nasleđa.

Različitim kulturnim sadržajima – izložbama, predstavama, kreativnim radionicama kulturne stanice predstavljaju razvoj nove gradske politike, doprinoseći ne samo razvoju interkulturalnosti i kreativne industrije već i uticaju na njihovu popularnost među građanima, bivajući pristupačne i najmlađim sugrađanima. Pored toga, pružaju mogućnost lakšeg povezivanja umetnika, organizacija i kulturnih institucija koji sada mnogo lakše mogu realizovati svoje sadržaje.



Kulturne stanice – od starih zdanja do novih početaka

U nekadašnjem selu Almaš, nastalom pre više od trista godina smeštena je jedna od prvih kulturnih stanica – *Svilara* koja stoji kao simbol industrijskog nasleđa. Isprva poljoprivredni kraj zatim osnov razvoja građanskog života i kulture, Almaški kraj je danas zadržao stari duh skoro u potpunosti, praveći iluziju da ste se koračajući njime vratili godinama unazad. Na prostoru nekadašnje a sada preuređene fabrike svile, Svilara je jedna od kulturnih stanica koja je svojim sadržajima otvorena za sve – umetnike, organizacije, građane održavajući i dalje kulturno nasleđe ovog dela grada.

Edšeg, danas mesto za kulturu, nekada je bio prostor prvog sportskog udruženja na ovim prostorima u kojem je osnovana prva „Streljačka družina“ ali i preteča današnjeg Novosadskog sajma tadašnja Zanatsko – industrijska izložba. Istorija ovog centra počinje jos davne 1890. godine kada ga je arhitekta Đerđ Molnar projektovao u čast stogodišnjice Streljačkog društva.

Ovo zdanje, koje je krajem prošlog veka palo u zaborav obnovljeno je 2012. godine uz pomoć sugrađana zahva-

ljujući kojima danas predstavlja pogodan prostor za izložbe, koncerte i druge kreativne sadržaje, noseći titulu prve kulturne stanice.

Mini predstave, koncerti, projekcije filmova čine, između ostalog, sadržaj stanice *Karavan* – putujuće stanice koja sa ciljem izlaska iz standardnih kulturnih okvira, kulturu nosi kroz udaljene delove grada i prigradskih naselja, Sremskih Karlovaca, Beočina i Iriga oživljavajući ih svojim sadržajem i čineći je dostupnom kako sugrađanima i posetiocima Novog Sada.

„Gde kultura raste“? U kulturnoj stanici *Mlin*. U Radničkoj ulici, nekada delu Velikog Limana i na mestu nekadašnje fabrike testenina „Danubius“ mesto je dobio Mlin koji se sada nalazi u službi najmlađima. Dečijim predstavama, pustolovinama kroz kreativne radionice i izložbi za decu, već trideset godina negujuć i „Raspustilište“ i predstavljajući platformu za promociju Novosadskog dečijeg kulturnog centra najmlađim sugrađanima ulepšava slobodno vreme.

Smeštena u kraju Stare bare, Vidovdanskog naselja i Klise nalazi se *Barka*. Novo mesto za kulturu izgrađeno u okviru projekta „Novi Sad – Evropska prestonica kulture“. U sklopu mesne zajednice Slana bara i sa ogrankom Gradske biblioteke, ova kulturna stanica ima veliki unutrašnji prostor kao i dvorište koje pružaju mogućnost održavanja raznih vrsta događaja i na otvorenom u vreme toplih letnjih meseci.

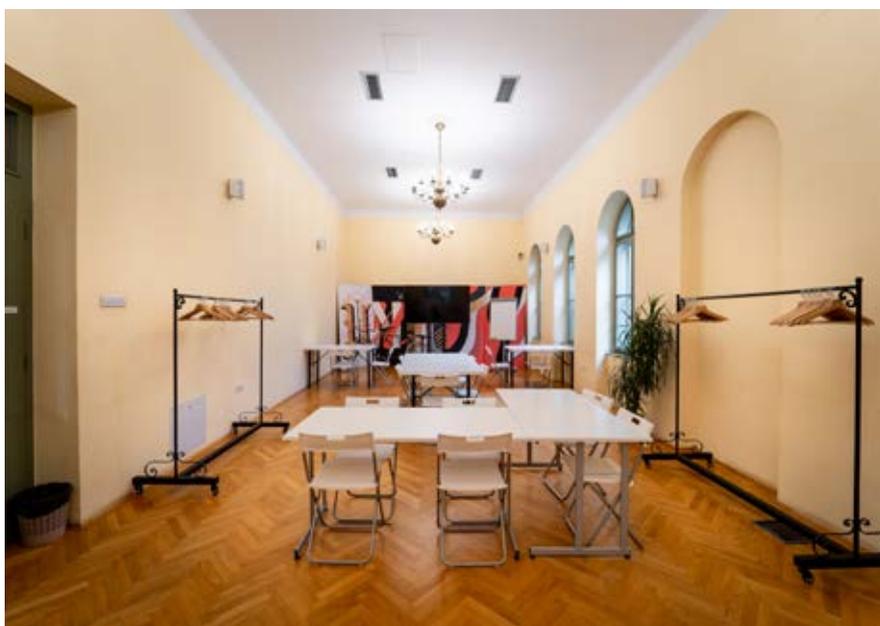
Kulturna stanica *Bukovac* predstavlja idealno mesto, daleko od gradske gužve. Ukoliko ste ljubitelj filmova, ova kulturna stanica sa renoviranim prostorom bivšeg Doma kulture pruža vam mogućnost gledanja filmova sa originalnih filmskih traka sa starih projektorora. Takođe, zbog velikih zelenih površina predstavlja idealno mesto novih kulturnih tokova, ekologije i sporta.

Nedaleko od Novog Sada, na prostoru naselja Rumenka mesto je našla još jedna kulturna stanica nastavljajući dotadašnji rad istoimenog kulturnog centra. Prilagođena raznolikom etničkom stanovništvu i namenjena svim uzrastima *Rumenka* predstavlja važno mesto kulturnog stvaralaštva u Vojvodini.

Ukoliko želite da na malo drugačiji način provedete svoje slobodno vreme u narednom periodu, pored ostalog programa, Kulturna stanica *Svilara* biće prostor održavanja multimedijalne izložbe „Otvoren proces“ koja će trajati do 28.jula. Prikazujući posleratnu nemačku stvarnost, baveći se na kritički način pojavama rasizma i otpora politici u vidu izložbe, filmova i video – radova pozivajući na borbu protiv rasizma.

Građani će moći prisustvovati i izložbi umetnika Ranka Vukeljića „Dunav od iskona“ koja je našla svoje mesto u prostoru stanice Edšeg. U poetsko – realističnom izrazu ovog umetnika, posetioci će moći da uživaju do osmog avgusta.

Celokupnom sadržaju programa i terminima održavanja, građani mogu pristupiti putem sajta Kulturnih Stanica <https://kulturnestanice.rs/> ili na njihovom zvaničnom instagram profilu, na kojima se mogu dobiti informacije i o samim prostorima u kojima se održavaju kulturna dešavanja.





**PIXEL
NETWORK**

www.pixelnetwork.rs



[pixel.network](https://www.instagram.com/pixel.network)



PRODAJA, UGRADNJA I SERVISIRANJE

KOMPLETNE OPREME ZA ZAŠTITU OBJEKATA

office@pixelnetwork.rs

069 554 80 54

www.pixelnetwork.rs

ELECOM
SISTEM D.O.O.

**NEKA BUDE
SVETLO UVEK
I SVUDA**

011 71 31 006

011 71 30 998

office@elecomsistem.com

www.elecomsistem.com

Agencija za digitalni marketing

Imate ideju?

Javite nam se da
je zajedno ostvarimo.



 ApaOne marketing agency

 apaone.a1

 ApaOne.marketing

WWW.APAONE.COM

INFO@APAONE.COM

062 249 995