



Biznis vesti

Broj 7
April 2023

intervju

Žarko Grubor
rukovodilac prodaje
u kompaniji Connect
Software Solutions d.o.o.

konferencija

"Biznis priče"

Više od 20
predavača iz
sveta biznisa
i preko 600
preduzetnika na
jednom mestu

društvo

**Položaj
žena**
u srpskom
društvu

privreda

Digitalizacija

kao izlaz iz sive
ekonomije

Digitalno rešenje
za nasleđenu
**energetsku
krizu**

Sve što treba
da znate o
e-Fakturama

Digitalizacija u Srbiji

marketing

5 najvećih
biznis
trendova
za 2023.




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



***Budite tamo
gde su vaši kupci!***

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:

Dragana Rajkov

info@biznisvesti.rs

Tel: +381 62 249 945

GRAFIČKO UREĐENJE

Marketing agencija ApaOne

www.apaone.com

ŠTAMPA:

Difol d.o.o. Beograd

www.difol.net

TIRAŽ:

6.000 primeraka

CIP - Каталогизacija u publikaciji
Библиотеке Матице српске, Нови Сад
339.138+070.3
BIZNIS vesti / glavni urednik Ilija Bursać. -
2021, br. 6 (decembar) - . - Novi Sad :
ApaOne doo,
2021- . - 31 cm
Četiri puta godišnje
ISSN 2787- 0529
COBISS.SR-ID 37350409

uvodnik

Poštovani čitaoci,
Pred vama je redizajnirano izdanje našeg magazina Biznis Vesti. Naš tim se trudi da prati trendove, pa tako i redizajn magazina ide u korak sa savremenim trendovima. Prilagodili smo font i fotografije, i kao rezultat dobili moderniji izgled našeg magazina.

U broju koji je pred vama bavili smo se digitalizacijom koja je uvela revoluciju u ustaljenu, sada već staromodnu praksu poslovanja i promenila koncept samog pojma proizvoda i usluge. Digitalizacija je glavni katalizator inovacija, modernizacije, ekonomskog rasta, konkurentnosti i sveobuhvatnog društveno-ekonomskog napretka i razvoja. Vlada Republike Srbije prepoznala je značaj digitalizacije i razvoja elektronske uprave, što je doprinelo značajnom razvoju u ovoj oblasti u proteklih nekoliko godina.

” Hvala što čitate „Biznis Vesti“ i što nas pratite na našim društvenim mrežama

U broju koji je pred vama, saznaćete sve o e-Faktura-
ma čija je primena od 1. januara 2023. godine obavezna

i u transakcijama unutar privatnog sektora koji je u sistemu PDV-a, kao i Pantheon-u, softveru iz kojeg vrlo jednostavno možete slati e-Fakture na SEF.

Pantheon poslovni softver pruža brojne mogućnosti malim i srednjim preduzećima i važi za najrasprostranjeniji poslovni softver u Srbiji. Kako bismo saznali detaljnije o ovom softveru, razgovarali smo sa gospodinom Žarkom Gruborom iz kompanije Connect Software Solutions, koja podršku za Pantheon pruža još od 2005. godine.

Čitaćete o transfernim cenama, cenama po kojima se prodaju proizvodi i usluge između povezanih lica, kao i davanje međusobnih pozajmica i kredita. Iz Vizija računovodstva su nam detaljnije pojasnili šta su transferne cene, ko su povezana pravna lica, ko ima obavezu da dostavlja izveštaj o transfernim cenama i kako tržišni faktori utiču na transferne cene.

U novom broju osvrnuli smo se i na građevinski sektor koji beleži pad. Gde su problemi? Šta kažu investitori? Šta nas očekuje u 2023. godini? Kao i do sada, potrudili smo da damo odgovore na sva ova pitanja koja postavlja struka. Verujemo da će mnogima od vas biti zanimljivo da saznaju i šta za prodavca nekretnina znači ugovor o ekskluzivnom zastupanju i zašto je ekskluzivno zastupanje najbolja solucija za prodaju nekretnina.

Pisali smo o biznis trendovima za koje verujemo da će imati najveći svakodnevni uticaj na način na koji radimo i poslujemo u 2023. godini, upotrebi digitalnih tehnologija u biznisu, kao i izazovima onlajn trgovine u B2B industrijama.

Ponosni smo što smo bili medijski partneri konferencije „Biznis priče“ koja je trajala dva dana i obuhvatila niz predavanja, panela i vođenih razgovora. E-Commerce, veštačka inteligencija i preduzetništvo, samo su neke od tema o kojima se govorilo. Izveštaj sa ove konferencije potražite u broju koji je ispred vas.

Pripremili smo za vas i zanimljivu životnu priču Tamare Hegediš, jedne od retkih žena koja se već 35 godina bavi pčelarstvom u pravom smislu te reči - od rada u košnici, vrcanja, selenja, do prodaje gotovih proizvoda.

Sigurni smo da ćete uživati u novom broju. Hvala što čitate „Biznis Vesti“ i što nas pratite na našim društvenim mrežama.

Do narednog čitanja,
Ilija Bursać, glavni i odgovorni urednik.



GLAVNI I ODGOVORNI UREDNIK:
Ilija Bursać
ilija@apaone.com

sadržaj

10 AKTUELNOSTI

TEMA BROJA

18 Digitalizacija u Srbiji

22 Šta su transferne cene?

24 Sve što treba da znate o e-fakturama

26 Intervju sa Anom Brnabić, premijerkom Republike Srbije

32 5 najvećih biznis trendova za 2023



36 Digitalizacija kao izlaz iz sive ekonomije

40 Šta za prodavca znači Ugovor o ekskluzivnom zastupanju?

42 Žarko Grubor, rukovodilac prodaje u kompaniji Connect Software Solutions d.o.o.



BEANZ
CAFÉ

WE ARE
BEANZ



BEANZCAFE.CO.RS

sadržaj



46 Digitalno rešenje za nasleđenu energetska krizu

50 Položaj žena u srpskom društvu

54 47. Međunarodni sajam građevinarstva SEEBBE



56 Zašto građevinski sector beleži pad

60 Toplotna i električna energija iz otpada

62 Digitalizacija - bank ili društvena činjenica?

66 Upotreba digitalnih tehnologija u biznisu

72 7 koraka za lidere koji brinu o učinku menadžera

75 Izazovi online trgovine u B2B industrijama

78 Fruškogorska vina u Njujorku

80 Slatkih 35 godina pčelarenja Tamare Hegediš

Aktivnosti usmerene na privredni razvoj AP Vojvodine



www.rav.org.rs



Savetodavne usluge o finansijskoj
i nefinansijskoj podršci kompanijama



Podrška MSP
i izvozu



Podrška
investicijama



Učešće u
EU projektima



Razvoj lanaca
dobavljača



Analiza privrede Vojvodine
i razvojne politike

REPUBLIKA SRBIJA
AUTONOMNA
POKRAJINA
VOJVODINA

Stražilovska 2, 21101 Novi Sad
Tel +381 21 472 32 41, 472 32 44
Fax +381 21 472 19 21
office@rav.org.rs



РАЗВОЈНА
АГЕНЦИЈА
ВОЈВОДИНЕ

47. Međunarodni sajam građevinarstva od 24. do 27. april 2023.

Međunarodna manifestacija koja obuhvata najrazličitije segmente građevinske industrije - od istraživanja i projektovanja, preko izgradnje i održavanja objekata u visokogradnji, niskogradnji i hidrogradnji, do predstavljanja najsavremenijih materijala, građevinskih mašina, uređaja i alata. 47. Međunarodni sajam građevinarstva - SEEBBE biće održana od 24. do 27. aprila na Beogradskom sajmu. Učesnici manifestacije su svi eminentni domaći i strani građevinski proizvođači, distributeri i trgovci opremom i materijalima.



U Sremskoj Mitrovici otvoreno Međunarodno putničko pristanište

U Sremskoj Mitrovici je svečano otvoreno Međunarodno putničko pristanište smešteno na kraju Parobrodske ulice, Mitrovčanima poznatije kao mesto "kod Kapetanije". Svečanosti je prisustvovao Goran Vesić, ministar građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture, koji je najavio uspostavljanje rečne linije između Beograda i Budimpešte, kao i rečnih linija koje će spajati naše gradove i regione, što će značajno unaprediti turizam, ali i privredu Srbije. Ovo je pored Beograda, drugo pristanište na Savi, a radi se i pristanište kod Šapca.



Foto: mojgradsm.rs



30% Rast cena električne energije će sa svim ovim paketima poskupljenja - prošle godine, u januaru ove i potom u maju 2023. - za domaćinstva biti 30 odsto od početka krize, a za privredu skoro 70 odsto od početka krize.

U Srbiji zaživelo bezgotovinsko plaćanje

Na nedavno održanom Kopaonik biznis forumu, na panelu "Bezgotovinsko tržište i opipljive koristi za sve učesnike" istaknuto je da je u Srbiji zaživelo bezgotovinsko plaćanje i prema zvaničnim podacima Narodne banke Srbije ima tri miliona korisnika mBanking aplikacije. Sekretarka Udruženja finansijskih institucija Privredne komore Srbije Katarina Ocokoljić je istakla da su na tržištu Srbije stvoreni svi regulatorni, tako i tehničko-tehnološki preduslovi za korišćenje bezgotovinskog plaćanja, pošto može da se plaća i mobilnim telefonom, platnim karticama, instant plaćanjem, onlajn... Svako ima tu mogućnost, bilo da je reč o pravnom licu ili fizičkom.



foto: Freepik



NZS raspisala javne pozive za podršku zapošljavanju u 2023.

Nacionalna služba za zapošljavanje raspisala je 13 javnih poziva/konkursa, putem kojih će kroz direktnu finansijsku podršku poslodavcima i nezaposlenim licima biti uključeno 21.205 osoba od kojih 2.285 sa invaliditetom. Javni poziv za dodelu subvencija za samozapošljavanje biće otvoren do 10. aprila 2023. godine, rok za podnošenje prijava potencijalnih izvođača javnih radova ističe 27. marta 2023. godine, dok je javni poziv za učešće u finansiranju mere obuka za potrebe poslodavca za zaposlenog na raspolaganju do 31. oktobra 2023. godine.

foto: Freepik



Continental "mega" fabrika u Kaću nadomak Novog Sada

Nemačka kompanija Continental Automotive Serbia, deo tehnološke kompanije Continental AG, obeležila je početak rada nove mega fabrike u industrijskoj zoni Kać. Novoizgrađena fabrika zauzima površinu od 30.000 kvadratnih metara proizvodnog, logističkog i poslovnog prostora i jedna je od najvećih Continental fabrika na svetu. Postrojenje zadovoljava najnovije standarde zaštite životne sredine. Ukupna vrednost investicije iznosi 140 miliona evra, a broj novih radnih mesta iznosi više od 500.

foto: Predsedništvo Srbije



Šansa za nova partnerstva sa inostranim kupcima

Fokus jednog od najznačajnijih biznis događaja u regionu, konferencije Interconnect, koja će biti održana u Beogradu 26. i 27. aprila, biće na efikasnom povezivanju kompanija iz regiona Zapadnog Balkana sa velikim inostranim kupcima iz Nemačke, Italije, Švajcarske, Poljske, Švedske, u sektoru metalske, metalo prerađivačke, gumarske i industrije plastike.

Kompanije iz inostranstva koje dolaze na konferenciju žele da sa firmama iz Srbije i regiona uspostave partnerstva i stabilne lance dobavljača. O potencijalu srpskih kompanija u sektoru metalske, metaloprerađivačke i industrije plastike govori rast izvoza od 28 odsto u 2022. godini, ukazao je Loidold navodeći da Interkonekt doprinosi razvoju regiona, jer ne predstavlja samo umrežavanje kompanija, već povezivanje menadžera, ponude i potražnje.

Prošlogodišnji jesenji samit, koji je bio događaj drugačijeg koncepta, doneo je privrednicima nove poslove, ali i obezbedio pouzdan uvid u kom pravcu strateški razvijati poslovanje.

foto: Freepik



Javni konkurs za dodelu bespovratnih sredstava za podršku privrednim društvima za kupovinu nove opreme u 2023.

Pokrajinski sekretarijat za regionalni razvoj, međuregionalnu saradnju i lokalnu samoupravu objavio je Javni konkurs za dodelu bespovratnih sredstava privrednim društvima u Vojvodini za kupovinu nove opreme u 2023. godini. Na Konkurs se mogu prijavljivati privredna društva sa sedištem u Vojvodini, i koje će u njoj i realizovati investicioni projekat, a koja u 2021. godini nemaju ostvarene poslovne prihode veće od četiri milijarde dinara. Rok za podnošenje prijave na Konkurs teče od 24.2.2023. godine i traje zaključno sa 13.4.2023. godine, računajući i taj dan. foto: Freepik



60%

Ministarka nauke, tehnološkog razvoja i inovacija Jelena Begović izjavila je da kao zemlja možemo da budemo ponosni da, za razliku od globalne statistike koja je pokazala da je samo 33 odsto žena u nauci, u Srbiji ta brojka ide i preko 60 odsto u institutima.

Republika Srbija preuzela predsedavanje **Međunarodnom komisijom za zaštitu reke Dunav za 2023.**

Republika Srbija preuzela je od Rumunije predsedavanje Međunarodnom komisijom za zaštitu reke Dunav (ICPDR) za 2023. godinu. Nova predsednica Vedrana Ilić, pomoćnik ministra za međunarodnu saradnju u Ministarstvu poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Republike Srbije predstavila je ciljeve u okviru onlajn ceremonije. Ona je najavila da će Republika Srbija prioritet staviti na nedostatak vode i suše, podzemne vode, kao i na unapređenje tehnologije podataka i komunikacija. Stručnjaci JVP „Vode Vojvodine“ aktivno učestvuju u radnim telima ICPDR.





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

Er Srbija 17. maja poleće za Čikago

Kompanija Er Srbija saopštila je da će od 17. maja uspostaviti direktne letove između Beograda i Čikaga, a da će do Njujorka od 18. juna do početka septembra leteti sedam puta nedeljno, odnosno svakog dana. Do 11. juna letovi do Međunarodnog aerodroma O'Her (ORD) u Čikagu obavljaće se dva puta nedeljno, sredom i subotom, a od 12. juna tri puta nedeljno i to ponedeljkom, sredom i subotom, navodi se u saopštenju.



Vlada Srbije subvencionise kupovinu električnih i vozila na **hibridni pogon**

Vlada Srbije donela je Uredbu o uslovima i načinu sprovođenja subvencionisane kupovine novih vozila na električni i hibridni pogon. Pravo na subvencionisanu kupovinu vozila imaju pravna lica, preduzetnici i fizička lica, koja zahtev mogu podneti zaključno sa 31. oktobrom 2023. godine. Za realizaciju subvencionisane kupovine vozila u budžetu za 2023. godinu predviđeno je 294 miliona dinara, što je duplo više nego prošle godine. Subvencionisaće se i kupovina putničkih i teretnih vozila isplatom iznosa od 2.500 do 5.000 evra.

foto: Freepik



Najskuplje nekretnine i dalje su u Beogradu i to u kompleksu „Beograd na vodi“ gde je postignuta cena od 10.400 evra po kvadratnom metru. Najviše plaćen pojedinačni stan, ukupne površine 383 m², plaćen je 2.469.888 evra, u istom kompleksu.

U Srbiju se vraća **više radnika nego što odlazi**

Procenjuje se da se u Srbiju od oktobra 2020. do istog meseca prošle godine vratilo 15.000 više radnika nego što je otišlo. Srbija tako postaje zemlja povratka, a razlog za to nije pandemija, ističu u neprofitnoj organizaciji "Tačka povratka". Među povratnicima su i IT stručnjaci, mašinski inženjeri, tako da je priliv visokoobrazovanih viši nego odliv. Nemačkoj su i dalje potrebni radnici, ali su troškovi života udvostručeni pa su uštede minimalne.

foto: Freepik



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

AIK Banka preuzima 100% vlasništva Eurobank Direktne

AIK Banka potpisala je kupoprodajni ugovor o preuzimanju sa Eurobank Direktne čime je postala vlasnik i jedna od najvećih banaka u srpskoj poslovnoj zajednici. Zahvaljujući komplementarnim poslovnim modelima obe banke, realizacijom ove transakcije AIK Banka dalje jača svoju tržišnu poziciju i postaje druga najveća banka na tržištu, sa udelom od preko 13% u ukupnoj aktivni, depozitnom bazom od preko 4 milijarde evra i jakom kapitalnom osnovom koja prelazi 820 miliona evra. Završetak transakcije se očekuje tokom 2023. godine.



Bambi u prestižnom klubu kompanija

Od fabrike dečjeg keksa sa svega 37 radnika i godišnjom proizvodnjom od 167 tona, kompanija Bambi izrasla je u jednog od vodećih konditora u regionu sa preko 640 zaposlenih, čija je dnevna proizvodnja gotovo ekvivalentna onoj koja je pre pola veka beležena za godinu dana. U brendovima kompanije iza kojih stoji vrhunski kvalitet i neprikosnoveni ukus, uživaju potrošači na četiri kontinenta i u više od 20 zemalja širom sveta. Plazma i Zlatni Pek, svoju posebnost, već drugu godinu obogaćuju imidžom domaćeg proizvoda Čuvarkuće, koji brine o nacionalnim interesima i domaćoj privredi.



Vojvodina najmanje šumovita regija Evrope

Vojvodina je najmanje šumovita regija Evrope, sa manje od sedam odsto teritorije pod šumama. Većina njenih opština se tim problemom uopšte ne bavi, a za konkurse i sredstva koje Pokrajina dodeljuje za pošumljavanje nisu zainteresovane, pokazalo je istraživanje mreže „Pošumimo Vojvodinu“. Grupa ekoloških organizacija pokrenula je peticiju u kojoj se traži da se uvedu nove zakonske obaveze za lokalne samouprave kako bi se država i pokrajina ozbiljnije pozabavile ovim problemom. Trenutno je pod šumom 150.000 hektara, a da nedostaje još najmanje toliko.

Beogradski aerodrom među četiri najbolja u svetu po kvalitetu usluge

Aerodromi u Beogradu, Portu, Gvanakasteu i Puerto Plati proglašeni su za najbolje aerodrome u svom regionu i dobili su nagrade u okviru Programa za kvalitet usluge aerodroma ASQ „Best airport by size and region“. Međunarodni savet aerodroma beogradskoj vazdušnoj luci dodelio je i nagradu za aerodrom sa najljubaznijim i najposvećenijim timom, dok je aerodrom Gvanakaste proglašen za aerodrom koji svojim korisnicima pruža najbolje iskustvo u procesu putovanja.



foto: Freepik



Umesto hotela „Park“ - Hajatov hotelsko-poslovni kompleks

Ugovor o izgradnji hotela kompanije Hajat (Hyatt Regency) u Novom Sadu je potpisan i taj grad će dobiti premijum hotelsko-poslovni kompleks i najveći kongresni centar u Vojvodini. Ovim projektom o rekonstrukciji i dogradnji postojećeg hotela, Hotela „Park“ će postati „savremen premijum hotelsko-poslovni kompleks jednog od najvećih hotelskih lanaca u svetu“. Hotel će imati 235 soba i apartmana, i biti najveći kongresni centar u Vojvodini, koji će moći da na 1.900 kvadratnih metara primi gotovo 1.000 ljudi. Vrednost investicije je 107 miliona evra.



Niš dozvolio legalizaciju objekata koji imaju i tri sprata viška

Veće grada Niša usvojilo je odluku koja će omogućiti legalizaciju objekata pri čijoj su gradnji investitori premašili dozvoljenu spratnost za tri etaže. Do sada je legalizacija bila moguća samo u slučaju da je prilikom gradnje izgrađen sprat više od dozvoljenog. Vršilac dužnosti načelnika gradske Uprave za građevinarstvo Goran Zdravković rekao je da je odluka o povećanju spratnosti sa jedne na tri etaže doneta zbog toga što veliki broj građana koji su kupili stanove ne mogu da se usele u njih, jer se investitor nije pridržavao dozvoljene spratnosti.

foto: Freepik



Srpski tekstilci postali članovi „Eurateksa“

Privredna komora Srbije obnovila je članstvo u Evropskom udruženju tekstilne industrije i odeće „Euratex“, čijih 160.000 kompanija članica dolazi iz 27 zemalja EU, Turske i Ujedinjenog Kraljevstva, ostvaruju godišnji prihod od preko 162 milijarde evra i upošljavaju više od 1,5 miliona ljudi. „Prijem u članstvo Eurateksa će omogućiti brži pristup domaćim kompanijama iz tekstilnog sektora evropskim fondovima, kao i najnovijim informacijama koje se tiču EU regulativa“, ističe Milica Ljubojević, sekretar Udruženja za industriju tekstila, odeće, kože i obuće PKS.

Ministarstvo za javna ulaganja otvorilo je 30. marta postupak za izvođenje radova na rekonstrukciji Klinike za neurohirurgiju Kliničkog centra Srbije. Ova javna nabavka procenjena je na 470 miliona dinara, a rok za podnošenje prijave je 9. maj do 13 časova.



Digitaliza u Srbiji

Nakon tri industrijske revolucije

koje je svet doživeo, uplivali smo i u četvrtu, kojoj smo savremenici. Kako je to definisao 2015. godine Klaus Švab, direktor Svetskog ekonomskog foruma, ona će potpuno ukinuti jaz između tehnologije i ljudi i uticaće na naš identite, na ono što radimo i ko smo

tekst **BIZNIS VESTI** foto **FREPIK**

cija



Prema globalnom izveštaju Svetske banke koja uporedno prati napredak u oblasti digitalne transformacije javne uprave u 198 ekonomija sveta, Srbija se nalazi na 11. mestu na svetu, odnosno na 4. mestu u Evropi



Digitalna transformacija ili digitalizacija globalni je pojam, koji tako nije zaobišao ni Srbiju. Tiče se veštačke inteligencije, mašinskog učenja, interneta stvari, podataka, pametnih tehnologija i istih takvih gradova.

Prema najnovijem globalnom izveštaju Svetske banke, iz decembra prošle godine, koja uporedno prati napredak u oblasti digitalne transformacije javne uprave u 198 ekonomija sveta, Srbija se nalazi na 11. mestu na svetu, odnosno na 4. mestu u Evropi. Naša zemlja je na ubedljivo prvom mestu u regionu, ali i ispred Austrije, Španije, Nemačke, Ujedinjenog Kraljevstva, i mnogih drugih visoko razvijenih zemalja.

SRBIJA DIGITALIZUJE

Naša država je čak pokrenula i program širenja znanja iz oblasti digitalne transformacije „Srbija digitalizuje“. Za njega je zadužena Kancelarija za informacione tehnologije i elektronsku upravu.

Sa četvrtom industrijskom revolucijom, digitalizacija postaje glavni katalizator inovacija, modernizacije, ekonomskog rasta, konkurentnosti i sveobuhvatnog društveno-ekonomskog napretka i razvoja. Vlada Republike Srbije prepoznala je značaj digitalizacije i razvoja elektronske uprave, što je doprinelo značajnom razvoju u ovoj oblasti u proteklih nekoliko godina. Digitalizacijom, kao jednim od prioriteta Vlade Republike Srbije, transformiše se način rada javne uprave i podiže se njena ekonomičnost, transparentnost i kvalitet rada - navode.



Kancelarija za IT i eUpravu uspostavila je i Državni data centar, koji je po tehničkim i bezbednosnim standardima jedan od najsavremenijih u regionu

I zaista, elektronska uprava (eUprava) omogućila nam je da kažemo „zbogom“ čekanju u redovima, gužvama na šalterima ili pogrešnim brojevima telefona. Sada sve administrativne poslove možemo da obavimo komfornije, iz svog doma, kancelarije, ili čak u pokretu, putem mobilnih telefona.

Konkretno, to znači da možemo da rešimo poslove u vezi sa dokumentima, uverenjima, poslovima u vezi sa vrtićima, zdravstvenim osiguranjem, dostupne su usluge u vezi sa urbanizmom, finansijama i tako dalje.

DRŽAVNI DATA CENTAR

Kancelarija za IT i eUpravu uspostavila je i Državni data centar, koji je po tehničkim i bezbednosnim standardima jedan od

najsavremenijih u regionu i u njemu je smeštena ključna informaciono-komunikaciona infrastruktura Republike Srbije. Nalazi se u Kragujevcu, otvoren je 2020. godine, a njegov zadatak je da omogući bržu, efikasniju i bezbedniju elektronsku upravu i da garantuje bezbednost podataka.

Naime, ovde su smešteni podaci i oprema različitih državnih institucija, među kojima su Ministarstvo državne uprave i lokalne samouprave, Centralni registar obaveznog socijalnog osiguranja, Ministarstva poljoprivrede i mnogih drugih. U centru se nalazi opreme i podaci kancelarije za IT i eUpravu, Državna Oracle cloud infrastruktura.

Pored smeštanja opreme državnih organa, pruža i usluga Državnog klauđa - Government cloud.

U Kragujevcu su izgrađena, opremljena i puštena u rad dva objekta Državnog data centra, najsavremenijeg i najefikasnijeg centra za čuvanje podataka u regionu. Prvi objekat je namenjen, pored javne uprave, i komercijalnim korisnicima i njemu čuvanje svojih podataka i aplikacija pod komercijalnim uslovima danas poveravaju i velike svetske IT kompanije kao što su Oracle, IBM, Huawei - rekao je na konferenciji "Smart eGovernment 2022" Milorad Stojanović, pomoćnik direktora Kancelarije za IT i eUpravu.

CENTAR ZA DIGITALNU TRANSFORMACIJU

Digitalizacija nije samo proces transformacije društva i privrede u celini, već i neophodan predušlov opstanka kompanija na domaćem i globalnom tržištu. Primena savremenih i inovativnih tehnoloških rešenja, zasnovanih na IKT-u, danas je jedan od osnovnih instrumenata za podizanje konkurentnosti,



U Kragujevcu su izgrađena, opremljena i puštena u rad dva objekta Državnog data centra, najsavremenijeg i najefikasnijeg centra za čuvanje podataka



produktivnosti i efikasnosti ekonomije u celini.

Zbog toga je privredna komora Srbije pokrenula Centar za digitalnu transformaciju (CDT), koji predstavlja projekat za digitalnu transformaciju poslovanja. Kako navode, on je glavna pokretačka snaga za koordinaciju i implementaciju digitalne transformacije u svim industrijama iz privatnog sektora, sa posebnim fokusom na mala i srednja preduzeća.

Rezultati istraživanja koje je CDT sproveo u saradnji sa Ipsos marketingom pokazuju da u oko jedne trećine preduzeća ne postoji inicijativa po pitanju digitalne transformacije poslovnih procesa i više od polovine preduzeća nema planove za buduće projekte digitalne transformacije.

Prepoznat je značaj i pozitivni uticaj digitalne transforma-

cije, najviše u uslugama, a najmanje u poljoprivredi. Zaključci su da prvi koraci u digitalnoj transformaciji u Srbiji moraju biti edukativni - navedeno je na sajtu CDT-a.

Jedan od prvih koraka ka uspostavljanju modela podrške digitalnoj transformaciji je stvaranje mreže konsultanata sa znanjem i iskustvom u procesima u vezi sa digitalnom transformacijom celokupnog poslovanja.

Njihova znanja, iskustvo i kontakti biće na raspolaganju kompanijama koje budu bile zainteresovane za digitalnu transformaciju poslovanja - dodaje se.

IKT SEKTOR NAJUSPEŠNIJA IZVOZNA PRIVREDNA GRANA SRBIJE

IKT sektor najuspešnija je izvozna privredna grana Srbije, sa daleko najvećim izvoznim suficitom i sa rastom od preko sedam puta u poslednjih 10 godina.

Izvoz usluga je prošle godine dostigao vrednost od preko 2,6 milijardi evra, što je rast za oko 40% u odnosu na proteklu godinu, a suficit je bio preko 1,5 milijardi evra.

IKT sektor je generisao polovinu od ukupnog broja novih radnih mesta 2021. godine u našoj zemlji, odnosno, svaka druga prilika za zaposlenje bila je u ovom sektoru. Ostvaren je i jedan od najvećih porasta broja zaposlenih u IKT sektoru u Evropi, sa rastom od preko 50% u odnosu na 2016. godinu.

Ministar informisanja i telekomunikacija Mihailo Jovanović zaključio je prilikom sastanka sa privrednom delegacijom Vlade SAD i predstavnicima američkih kompanija, da uspeh Srbije u razvoju IKT sektora jasno pokazuje promenu na tržištu rada i pomeranje ka ekonomiji zasnovanoj na inovacijama. ■



Šta su transferne cene?

Sve države sveta, štite svoj budžet i vode računa da ne dolazi do nekontrolisanog odliva kapitala. Ni Srbija nije izuzetak. Provera poslovanja, da li su povezana lica radila po „kontrolisanim – transfernim cenama“ ili po cenama van dohvata ruke, ima za cilj proveru ispravnosti obračunatog i plaćenog poreza.

tekst **BIZNIS VESTI** foto **FREEPIK**

Transferne cene su cene po kojima se prodaju proizvodi i usluge između povezanih lica, kao i davanje međusobnih pozajmica i kredita. S obzirom da se radi o prometu između povezanih lica, postoji mogućnost za manipulisanje u cilju izbegavanja plaćanja poreza.

Transferne cene se često nazivaju i kontrolisanim transakcijama, zbog mogućnosti da se povezana lica dogovore oko korekcija i pomenutih manipulacija. Svaka firma koja posluje sa povezanim pravnim licima u obavezi je da radi obračun transfernih cena.

KO SU POVEZANA PRAVNA LICA?

Zakonom se povezana pravna lica definišu kao odnosi povezanosti preko:

- ▶ **Kapitala** - vlasništva sa posedovanjem preko 25% vlasništva;
- ▶ **Upravljačkih funkcija** - Pravna lica kod kojih ista fizička ili pravna lica učestvuju u upravljanju i kontroli ili kapitalu – rukovodeće funkcije (direktor, predsednik upravnog odbora)
- ▶ **Rodbinskih odnosa** - kada je jedno pravno ili fizičko lice osnivač ili suosnivač više preduzeća koja međusobno rade.

Znači kada vlasnici ili rukovodioci firmi posluju sa familijom

- ▶ Četvrti vid povezanosti i predmet analize poslovanja su **poslovni odnosi sa firmama** ili firmom koja ima sedište na teritoriji posebne jurisdikcije ili uobičajeni naziv “poreskog raja”.

TRANSAKCIJE KOJE SU PREDMET ANALIZE

- ▶ Promet proizvoda i usluga
- ▶ Promet osnovnih sredstava (oprema, poslovni objekti, zemljište) i nematerijalne imovine (zaštitni znak, intelektualna

svojina, licence, trgovačke marke...)

- ▶ **Finansiranje** - međusobne pozajmice, bez obzira da li su date sa ili bez kamate
- ▶ Zajedničko učešće u istraživanje i razvoj.

KO IMA OBAVEZU DA DOSTAVLJA IZVEŠTAJ O TRANSFERNIM CENAMA?

Obavezu da dostave izveštaj o transfernim cenama imaju privredna društva i preduzetničke radnje koje posluju sa povezanim licima, ili sa kompanijama koje imaju sedište na teritoriji posebne jurisdikcije ili uobičajeni naziv “poreskog raja”.

Rok za predaju izveštaja o transfernim cenama - dostavlja se u istom roku koji je propisan za predaju poreske prijave. Ovaj rok za pravna lica iznosi 180 dana od isteka poreskog perioda.

KAKO TRŽIŠNI FAKTORI UTIČU NA TRANSFERNE CENE?

Jedna od značajnih karakteristika transfernih cena je da su uglavnom nezavisne od uticaja tržišnih faktora jer u slučaju kada povezana lica ulaze u transakcije

među sobom, sva pravila po pitanju transakcija i finalnih cena se definišu unutar povezanih pravnih lica i samim tim direktno utiču na visinu prihoda prodavca odnosno visinu rashoda kupca što dovodi do kontrolisanja osnovica za oporezivanje oba pravna lica.

U računovodstvenoj agenciji **Vizija Računovodstvo** možete dobiti uslugu obračuna transfernih cena po veoma povoljnim uslovima, a poštujući najviše evropske standarde kvaliteta. Na sajtu www.vizija-racunovodstvo.rs pogledajte adrese i brojeve telefona i posetite Vama najbližu filijalu. ■



NE BRINITE.

VI RAZVIJAJTE SVOJ BIZNIS,
MI BRINEMO O VAŠEM
RAČUNOVODSTVU!



**SVAKA FIRMA KOJA POSLUJE SA POVEZANIM PRAVNIM
LICIMA JE U OBAVEZI DA PREDA IZVEŠTAJ O TRANSFERNIM CENAMA!**

PITATE SE...

- ŠTA SU TRANSFERNE CENE?
- KO SU POVEZANA PRAVNA LICA?
- ZAŠTO POSTOJI OBAVEZA PROVERE TRANSFERNIH CENA – KOJI JE CILJ?
- KO IMA OBAVEZU DA DOSTAVLJA IZVEŠTAJ O TRANSFERNIM CENAMA?
- KAKO TRŽIŠNI FAKTORI UTIČU NA TRANSFERNE CENE?
- KOJI JE ROK ZA PREDAJU STUDIJE O TRANSFERNIM CENAMA?



Sve što treba da znate o e-Fakturama

Korišćenje sistema e-Faktura je od 1. maja 2022. obaveza subjekta javnog sektora i istovremeno je nastupila obaveza subjekta privatnog sektora da izda elektronsku fakturu subjektu javnog sektora. Primena elektronskih faktura od 1. januara 2023. godine obavezna je i u transakcijama unutar privatnog sektora koji je u sistemu PDV-a

tekst **BIZNIS VESTI** foto **FREEPIK**

Prema poslednjim podacima Ministarstva finansija, **sistem e-Fakture upotrebljavaju svi korisnici javnih sredstava, njih više od 10.600, kao i više od 176.000 privrednih subjekata.** Kroz sistem je, prema podacima s početka januara, prošlo oko 5,5 miliona e-Faktura. Od 1. maja 2022. godine do sredine januara 2023. godine razmenjeno je 10.312,749 elektronskih faktura.

Narodna Skupština Republike Srbije u maju 2021. godine usvojila je Zakon o elektronskom fakturisanju, nakon čega su otpočele obuke za privredu i jedinice lokalne samouprave, u periodu od juna do decembra. Neobavezno korišćenje sistema e-Faktura planirano je za oktobar 2021. godine, a obavezno je predviđeno za 1. maj 2022. godine, kada je i počelo. Od ovog datuma nastupila je **obaveza subjekta javnog sektora** da primi i čuva elektronsku fakturu i izdaje e-Fakture drugom subjektu javnog sektora, kao i obaveza da elektronski evidentira obračun poreza na dodatu vrednost. Istovremeno, je nastupila

obaveza subjekta privatnog sektora da izda elektronsku fakturu subjektu javnog sektora.

Primena elektronskih faktura od 1. januara 2023. godine obavezna je i u transakcijama unutar privatnog sektora koji je u sistemu PDV-a, pa je ovim zaokružen proces uvođenja e-Faktura u Srbiji. Moguće je biti i **dobrovoljni korisnik Sistema elektronskih faktura (SEF)**, a u ovu kategoriju spadaju DOO firme i preduzetnici koji nisu u sistemu PDV-a, kao i DOO firme i preduzetnici koje radi sa javnim sektorom. Ukoliko se odluče na korišćenje SEF-a, u obavezi su da ga koriste celu tekuću i narednu kalendarsku godinu.

ŠTA JE SISTEM ELEKTRONSKIH FAKTURA (SEF)?

Slanje, prijem, evidentiranje, obrada i čuvanje elektronskih faktura, vrši se putem programa Sistem elektronskih faktura. **Za njegovo korišćenje potrebna je registracija.**



Primena elektronskih faktura od 1. januara 2023. godine obavezna je i u transakcijama unutar privatnog sektora koji je u sistemu PDV-a

Prvi korak je kreiranje **eID naloga** - potvrđenog elektronskog identiteta lica, na portalu <https://eid.gov.rs/>, a potom registracija na adresi <https://efaktura.mfin.gov.rs/login>.

Na sajtu <https://www.efaktura.gov.rs/> i YouTube kanalu E-Faktura moguće je pronaći detaljna uputstva, korak po korak.

Elektronska faktura ima spoljašnju (PDF) i unutrašnju (XML) strukturu. Kao takva se prosleđuje u SEF. **Validnost fakture je definisana i potpisana kvalifikovanim elektronskim potpisom (potpisana e-Faktura).**

Javni sektor ima rok od 15 dana da prihvati ili odbije elektronsku fakturu. Ukoliko se ne izjasni u navedenom roku, faktura će se smatrati prihvaćenom.

Privatni sektor takođe ima rok od 15 dana. Po isteku, primalac fakture će ponovo biti obavešten i rok će biti produžen za još pet dana. Ukoliko se ni tada ne izjasni, faktura će se smatrati odbijenom.

SEF trajno čuva elektronske fakture izdate ili primljene od strane subjekata javnog sektora. Obaveza čuvanja e-Fakture izdate i primljene od strane subjekta privatnog sektora je 10 godina od isteka godine u kojoj je izdata e-faktura.

Zakon o elektronskom fakturisanju propisuje kazne ukoliko se elektronske fakture ne evidentiraju. Raspon kazni je od 50.000 do 2.000.000 dinara

ŠTA DONOSE E-FAKTURE?

Elektronske fakture podrazumevaju **račune, knjižna odobrenja, knjižna zaduženja, avansne fakture i storno fakture**. Ovo su neke prednosti koje donose.

Sistem e-Faktura je **besplatan**, transparentan i omogućava poslodavcu da zna šta je kupio i prodao u prometu sa drugim pravnim licima.

Elektronske fakture su **jednostavnije i jeftinije za čuvanje**.

Primenom se očekuje **ubrzanje poslovnih procesa**, kao i unapređenje poslovanja kroz dodatnu pravnu sigurnost.

Obezbeđuje se veća **transparentnost** i umanjuje mogućnost takozvane "sive" zone poslovanja.

Ukoliko je računovođa zaposlen u internom računovodstvu

pravnog lica, rad sa fakturama biće efikasniji. Takođe, računovođe koje se bave pružanjem usluga eksternim klijentima mogu očekivati da će imrad biti efikasniji, sistematičniji i pregledniji.

Uparujući izlazne i ulazne i izlazne fakture u sistemu e-Faktura biće **moguć povraćaj PDV-a u roku od 24 ili 48 sati**, automatski, bez dodatnih kontrola, umesto kao do sada za 35 do 40 dana.

KO NE PODLEŽE OBAVEZI IZDAVANJA E-FAKTURE?

Od obaveza izdavanja elektronskih faktura izuzet je:

- ▶ subjekt koji vrši promet na malo i/ili prima avans za promet na malo;
- ▶ subjekt koji ima ugovornu obavezu prema korisnicima sredstava iz međunarodnih sporazuma;
- ▶ subjekt koji vrši nabavku ili remont naoružanja i vojne opreme, bezbednosno osetljive opreme ili ima vezu sa njima kroz povezane nabavke dobara i usluga;
- ▶ promet dobara i usluga koji se vrši bez naknade, transakcije po osnovu koje se plaća naknada koja predstavlja javni prihod u skladu sa zakonom kojim se uređuje budžetski sistem, kao i zahtev za isplatu troškova i nagrada u sudskim i drugim postupcima, koji se isplaćuju iz

sredstava suda, odnosno drugog organa kod kojeg se vodi postupak, na osnovu odluke suda, odnosno drugog organa;

- ▶ fizička lica koja nisu obveznici poreza na prihod od samostalne delatnosti;
- ▶ poljoprivrednik koji ostvaruju prihode od poljoprivredne delatnosti (ili samo poljoprivrede), ukoliko ne vode poslovne knjige.

KOME SE OBRATITI ZA POMOĆ?

Ukoliko su vam potrebne informacije ili pomoć, dostupan je call-centar putem koga možete prijaviti problem i zatražiti pomoć pri korišćenju Sistema elektronskih faktura - 011/7777-600. Moguće je i slanje elektronske pošte na podrskaefaktura@mfin.gov.rs. ■





Konferencija „Biznis priče“

okupila čak 600
preduzetnika na
jednom mestu

U kongresnom centru Master u Novom Sadu 05. i 06. aprila održana je **prva konferencija „Biznis priče“**. Revolucija koja je nastala kroz podcast sada se prenela na konferenciju i predavači su bili neki od najpoznatijih gostiju podcasta „Biznis priče“

tekst **Biznis Vesti** foto **Vladimir Veličković**



„
**Konferencija
„Biznis priče“
okupila je više
od 20 predavača
iz sveta biznisa
i preko 600
preduzetnika na
jednom mestu**





Organizacioni tim prve konferencije "Biznis Priče" održane u Novom Sadu



Vladimir Stanković, pokretač i autor podkasta "Biznis priče" i jedan od organizatora konferencije

Vladimir Stanković, pokretač i autor podkasta Biznis priče zajedno sa Nemanjom Dimićem direktorom kompanije „BIT Events“, a pod pokroviteljstvom Pokrajinskog sekretarijata za regionalni razvoj, međuregionalnu saradnju i lokalnu samoupravu, Pokrajinskog sekretarijata za privredu i turizam, kao i Grada Novog Sada organizovao je Prvu BIZNIS PRIČE konferenciju.

Kako organizatori ističu osnovni cilj konferencije je umrežavanje uspešnih preduzetnika i svih onih koji su zainteresovani za razvoj sopstvenog biznisa kao i povezivanje sa potencijalnim partnerima i klijentima.

Pokrajinski sekretar za regionalni razvoj, međuregionalnu saradnju i lokalnu samoupravu, Aleksandar Sofić izrazio je zadovoljstvo što je događaj ovakvog tipa organizovan baš u Novom Sadu, koji je sve češće prepoznat kao mesto gde se šire dobre priče, razvijaju ideje mladih koji imaju potrebu da šire perspektivu, iskorače u nova iskustva i sami kreiraju prosperitetan ambijent.

PRVI DAN KONFERENCIJE

Prvog dana konferencije učesnicima su se obratili Dragan Vojvodić (Sendler), Milena Đuričić (Videomite), Lazar Žepinić (Sephora case study), Andrej Ilić i Đorđe Trbović (IDj videos), Nemanja Antić (Military shop), Vladan Janković (Gigatron), Branislav Mamić (Privredna komora Vojvodine), Vladimir Đukanović (Filozof sa Wall Streeta), Miško Ražnatović (BeoBasket) kao i Vladimir Stanković (Biznis priče).

„Našli smo nišu koja nije zastupljena, a imala je i te kako veliki potencijal. Kao i u svakom biznisu treba pronaći nešto neotkriveno, a što je tu ispred nas, nešto čime se većina ljudi ne bavi. Nekom našom upornošću, trudom, zalaganjem, informisanjem o modernom svetu mi smo došli do saznanja da napravimo ceo sistem koji se bazira na YouTube zaradama i jako

brzo smo postali jedna od najzanimljivijih tačaka vezanih za muzički biznis“ istakao je Andrej Ilić (IDj videos).

Dragan Vojvodić Sendler, naglasio je da je broj jedan razlog zašto prodavci napuštaju firme taj što nisu postali bolji pored svojih šefova.

U okviru E-commerce panela, bilo je reči o tome kako je pandemija COVID - 19 uticala na ecommerce u Srbiji i koje su dugoročne posledice po industriju, kao i koji su najveći izazovi u vezi sa plaćanjem i sigurnošću u ecommerce-u u Srbiji i kako ih rešiti.

DRUGI DAN KONFERENCIJE

Drugog dana konferencije učesnicima su se obratili Dr Kristina Davidović (Rea Medika), Ajdin Brković (MonetizeAd), Nebojša Matić (MikroElektronika), Miša Lukić (New Startegy), Luka Trikić (Connect The Dots), Luka Aničin (Datablooz), Jovan Stojanović (Anari AI), Branko Babić (PhiAcademy), Naučnik Dejan Ilić, Ivan Stanković (Communis) i Vladimir Stanković (Biznis priče).



Osnovni cilj konferencije je umrežavanje uspešnih preduzetnika i svih onih koji su zainteresovani za razvoj sopstvenog biznisa kao i povezivanje sa potencijalnim partnerima i klijentima

Dr Kristina Davidović (Rea Medika) u toku svog predavanja poručila je učesnicima sledeće: „Proširite se na druga tržišta kao što smo se i mi širili na Crnu Goru, investirajte u ljude i atmosferu, obavezno radite na svojim online i digitalnim platformama, testirajte sve nove ideje, i ukoliko niste sigurni šta da radite dobro istražite konkurenciju.“

Ajdin Brkovic (MonetizeAd) oduševio je učesnike predavanjem i istakao kako je teško iskordinisati razgovor sa svim ljudima u kompaniji (MonetizeAd ima preko 500 zaposleni), ali smo napravili jedan sistem - dan otvorenih vrata gde zaposleni mogu da se prijave i dođu na razgovor sa mnom i to je nešto na šta sam jako ponosan. Kada razgovarate sa najnižim sektorom u kompaniji možete da uvidite kakav vam je middle management, kako raditi na poboljšanju middle managementa i to je core kompanije - komunikacija između najviših sistema i najnižih sistema u organizaciji.

U okviru panela sa temom - veštačka inteligencija, jedan od panelista Luka Trikić poručio je učesnicima sledeće: „Moja poruka je da se što više obrazujete o tehnologijama veštačke inteligencije doćiće do vas sigurno pre ili kasnije, budite spremni, bolje da vi krenete ka njoj, da razumete kako možete da je primenite, kako možete sebi da olakšate život i kako možete da se zaštitite od nekih loših upotreba kojih će sigurno biti“. ■





Nataša Marković, član
Izvršnog odbora BPŠ Banke

Stalno se prilagođavamo potrebama klijenata

Tokom prethodnih nekoliko godina **Banka Poštanska štedionica** intenzivno je radila na svom razvoju, unapređenju poslovanja, širenju poslovne mreže i približavanju klijentima.

tekst **BIZNIS VESTI** foto **Privatna arhiva**

Sa trenutno više od 200 ekspozitura i samostalnih šaltera, ravnomerno raspoređenih po celoj Srbiji, izrasla je u banku sa najrazgranatijom poslovnom mrežom u zemlji.

„Geografskom i informatičkom povezanošću čitavog sistema, koristeći savremenu tehnologiju i opremu, obezbeđujemo dostupnost proizvoda i usluga svim građanima u okviru sedam regionalnih centara: Novi Sad, Beograd, Požarevac, Užice, Niš, Kraljevo i Kosovska Mitrovica“, kaže Nataša Marković, član Izvršnog odbora Banke Poštanska štedionica, ističući da su u centru svih razvojnih projekata Banke njeni klijenti „bez kojih nema ni Banke“.

„U dinamičnim tržišnim i životnim uslovima, bez obzira na okolnosti i prepreke, kontinuirano radimo na unapređenju odnosa sa klijentima, na povećanju zadovoljstva i lojalnosti, uz modernizaciju na svim poljima i poboljšanje poslovnih performansi. Pritom, uvek vodimo računa o očuvanju dugoročnih partnersko-poslovnih odnosa. Odlikuju nas pristupačnost u komunikaciji sa klijentima, negovanje tople reči i lepih manira u dnevnim aktivnostima i poštovanje pre svega domaćih tekovina i nasleđa, na šta nas obavezuje činjenica da smo Banka koja je već više od jednog veka značajan subjekt privrednog i ekonomskog razvoja naše zemlje“.

„Sa željom da svojim radom doprinesemo boljem radnom i životnom okruženju, produžili smo radno vreme ekspozitura, kako bi zaposleni klijenti Banke svoje potrebe za bankarskim uslugama mogli realizovati kada završe sa svojim poslom. Radno vreme oko 80 odsto ekspozitura je do 19,30 časova i subotom do 13 časova.

Odnedavno, Banka je i u „pet friendly“ sistemu, tako da su mali kućni ljubimci, psi i mačke, dobrodošli uz nadzor svojih vlasnika u ekspoziturama koje su obeležene i koje imaju preduslove da prihvate klijente sa ljubimcima“.

„U stalnom nastojanju da se što bolje prilagodimo potrebama klijenata i da pri tome pokažemo da idemo u susret savremenim konceptima, ostajući istovremeno verni tradicionalnim vrednostima po kojima smo prepoznatljivi, pre tri godine smo izašli na tržište sa dve ekspoziture na točkovima. Bili smo jedinstveni u regionu kada smo, istovremeno sa početkom pandemije korona virusa, osmislili, formirali i izveli na teren dve mobilne ekspoziture. Na taj način su naše bankarske usluge

postale još dostupnije, uključujući i slabije razvijena područja, kao i ona koja zbog vanrednih okolnosti iskaču iz redovnog režima rada. Tokom 2022. godine, naše dve mobilne ekspoziture provele su blizu 500 dana na terenu, a osim redovnog rada bili smo prisutni i na humanitarnim, sportskim ili kulturnim manifestacijama širom zemlje. Rad mobilnih ekspozitura podržavaju posebno obučeni timovi, koji bez obzira na vremenske uslove, u vanrednim okolnostima izlaze na teren u roku od 45 minuta“, objašnjava Marković i dodaje:

„Savesnim ulaganjem u sopstveno poslovanje, istovremeno podižemo standarde kvaliteta celokupnog tržišta. Neprekidno

oslušujemo tržište, usklađujemo ponudu i tražnju, podstičemo dvosmernu komunikaciju sa svim klijentima, poštujući njihova prava i interese, dok istovremeno, povećavamo konkurentnost inoviranjem postojećih proizvoda i usluga“.

Banka će i u narednom periodu nastaviti da širi i modernizuje svoju poslovnu mrežu balansiranom i planiranom dinamikom. Nove ekspoziture uskoro će biti otvorene u Irigu i Dimitrovgradu, otkrila je Nataša Marković, ostavljajući još nekoliko novih lokacija kao iznenađenje. ■



Mobilna ekspozitura sa zaposlenima BPŠ



1921

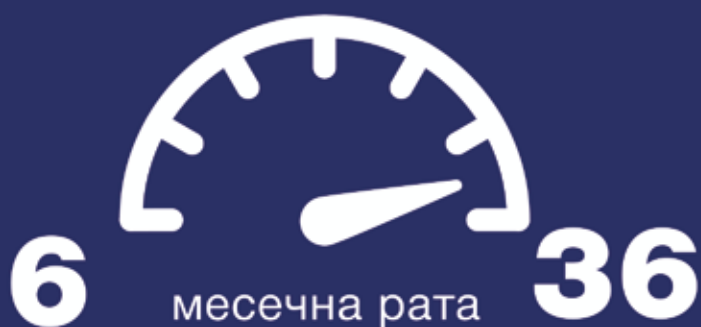
БАНКА
ПОШТАНСКА
ШТЕДИОНИЦА

Најдуже се знамо



ГОТОВИНСКИ КРЕДИТ

СА ФИКСНОМ КАМАТНОМ СТОПОМ



За више информација:
Контакт центар 011 20 20 292

www.posted.co.rs



5 najvećih biznis trendova za 2023.



Biznis trendovi za koje verujemo da će imati najveći svakodnevni uticaj na način na koji radimo i poslujemo u 2023. godini tekst BIZNIS VESTI foto FREEPIK

Preduzeća su se suočila sa ogromnim izazovima i pretrpe-
la su neverovatnu količinu promena u proteklih nekoliko
godina, a to se neće usporiti ni u 2023. godini. Preduzeća
će morati da se nose sa posledicama globalne pandemije, ru-
ske invazije na Ukrajinu, ekonomskih izazova, kao i sve bržim
razvojem tehnologija.

1 UBRZANA DIGITALNA TRANSFORMACIJA

U 2023. godini vidimo nastavak inovacija
i razvoja u transformativnim tehnologija-
ma kao što su veštačka inteligencija (AI),
internet stvari (IoT), virtuelna i proširena
stvarnost (VR/AR), računarstvo u oblaku,
blockchain i super-brza mreža protokoli
poput 5G. Ove transformacione digitalne
tehnologije ne postoje izolovano jedna od
druge, i videćemo da se granice između
njih zamagljuju. Nova rešenja za prošireni
rad, hibridni i daljinski rad, poslovno dono-
šenje odluka i automatizaciju ručnih, rutin-
skih i kreativnih radnih opterećenja kombi-
nuju ove tehnologije na način koji im omogućava da poboljšaju
jedno drugo. Ovo nas dovodi bliže nego ikad do tačke u kojoj
smo u mogućnosti da kreiramo „inteligentna preduzeća“ u ko-
jima sistemi i procesi podržavaju jedni druge kako bi obavili
obične i svakodnevne zadatke na najefikasniji mogući način.



2 INFLACIJA I SIGURNOST LANCA SNABDEVANJA

Ekonomski izgledi za veći deo sveta ne izgledaju sjajno u
2023. godini. Stručnjaci navode da očekujemo stalnu inflaciju
i prigušeni ekonomski rast. Mnoge industrije su i dalje optere-
ćene problemima u lancu snabdevanja koji su se pojavili tokom
globalnih gašenja izazvanih Covid-19 i koji su se samo pogor-
šali zbog rata u Ukrajini. Da bi se izborile
sa ovim i ostale na površini, kompanije mo-
raju da poboljšaju svoju otpornost na bilo
koji način. To znači smanjenje izloženosti
promenljivim tržišnim cenama robe, kao i
ugrađivanje zaštitnih mera u lance snab-
devanja kako bi se izborili sa nestašicama i
rastućim logističkim troškovima.

Važno je da kompanije mapiraju svoje či-
tave lance snabdevanja i identifikuju svaku
izloženost rizicima ponude i inflacije. Na taj
način mogu da istraže načine da ublaže taj
rizik, kao što su alternativni dobavljači i da
postanu samopouzdaniji.

3 ODRŽIVOST

Svet se sve više budi sa činjenicom da će klimatska kata-
strofa predstavljati mnogo veći izazov od bilo čega što smo
doživeli poslednjih decenija i da će biti manji od izazova sa
kojima se suočava pandemija Covid-a. To znači da investitori i

potrošači preferiraju preduzeća sa odgovarajućim ekološkim i društvenim akreditivima, a trendove kupovine sve više pokreću svesni potrošači – oni među nama koji daju prioritet faktorima kao što su ekološki uticaj i održivost kada biraju od koga da kupuju ili sa kim posluju.

Ove godine kompanije treba da se postaraju da njihovi procesi zaštite životne sredine, društva i upravljanja (ESG) budu pomereni u centar njihove strategije. Ovo bi trebalo da počne sa merenjem uticaja koji bilo koje poslovanje ima na društvo i životnu sredinu, a zatim preći na povećanje transparentnosti, izveštavanja i odgovornosti. Svakom preduzeću je potreban plan sa jasnim ciljevima i vremenskim okvirima kako da se umanje negativni uticaji, a zatim plan treba da bude podržan čvrstim akcionim planovima. Procena i planovi takođe treba da prevaziđu zidove kompanije i pokriju ceo lanac snabdevanja i ESG akreditivne dobavljača.

4 IMERZIVNO KORISNIČKO ISKUSTVO

U 2023. godini kupci više od svega žude za iskustvom. Međutim, to ne znači nužno da su cena i kvalitet u drugom planu. I jedno i drugo igra ulogu, u određenoj meri, u načinu na koji doživljavamo proces izbora, kupovine i uživanja u robama i uslugama na koje trošimo svoj novac.

Uloga koju tehnologija ovde igra, tradicionalno, bila je da pojednostavi procese i ukloni probleme iz života potrošača. Razmislite o mehanizmima za preporuke koji nam pomažu da odaberemo šta da kupimo ili o portalima za korisničku podršku na mreži koji se bave problemima i podrškom nakon prodaje. Oni će i dalje igrati ključnu ulogu u 2023. godini, ali igra je evoluirala, a ovogodišnje ključne reči su uranjanje i interaktivnost.

Metaverzum – nešto kao sveobuhvatni termin koji futuristi koriste da opisuju „sledeći nivo“ interneta, gde komuniciramo sa brendovima i drugim potrošačima kroz impresivnu tehnologiju, uključujući 3D okruženja i VR – je faza u kojoj će se ovo odigrati. Razmislite o onlajn prodavnicama u kojima možemo



Metaverzum - exceptatur ant et mi, que corem qui aut etum eum et estiber spideli gnistiusda inctecte pos



Preduzeća će morati da se nose sa posledicama globalne pandemije, ruske invazije na Ukrajinu, ekonomskih izazova, kao i sve bržim razvojem tehnologija

da pretražujemo i „probamo“ virtuelne prikaze odeće, nakita i dodataka. Mogli bismo da koristimo virtuelne svlačionice da oblačimo avatare sebe ili bi to moglo uključiti AR, kako ga koristi Walmart, da vidimo kako će odeća stati na naša stvarna tela. Ovi trendovi će uticati i na maloprodaju na mreži i van mreže.

Trend ka iskustvu je toliko jak da brendovi kao što su Adobe i Adevik postavljaju direktore za iskustvo (CKSO) kako bi osigurali da ono postane temeljni element poslovne strategije. Kao i iskustvo kupaca, preduzeća sve više moraju da razmišljaju o iskustvu zaposlenih jer konkurencija za najtalentovanije i najkvalifikovanije radnike postaje sve intenzivnija.

5 IZAZOV TALENTA

Tokom protekle godine, mnogo talentovanih ljudi je dalo ostavku. To je svakako izvršilo pritisak na poslodavce da se potrudu da pruže atraktivne karijere, fleksibilnost hibridnog rada i primamljivo radno okruženje kompanije. Nuđenje ljudima koji ispunjavaju posao, stalne mogućnosti za

rast i učenje, fleksibilnost i raznolika radna mesta biće od suštinskog značaja 2023. godine.

Povrh toga, ubrzana digitalna transformacija dovodi do više automatizacije radnog mesta koja će povećati skoro svaki pojedinačni posao na svetu. Ljudi će sve više deliti svoj rad sa inteligentnim mašinama i pametnim robotima, a to ima ogromne implikacije na veštine i talente koje kompanije zahtevaju u budućnosti. To će značiti prekvalifikaciju i usavršavanje velikog broja ljudi u našim poslovima, kao i zapošljavanje novih ljudi koji imaju veštine potrebne za budućnost.

S jedne strane, preduzeća se moraju suočiti sa ogromnim jazom u veštinama koji postoji u oblastima kao što su nauka o podacima, veštačka inteligencija i druge tehnološke oblasti, obezbeđujući da stvaraju radnu snagu sa podacima i tehnologijom koja je potrebna za uspeh u budućnosti. S druge strane, kako se ljudski poslovi povećavaju tehnologijom, preduzeća moraju ponovo obučavati osoblje sa veštinama potrebnim za rad uz pametne mašine i razvijanje svojih jedinstvenih ljudskih veština koje trenutno ne mogu da se automatizuju. U 2023. godini će se uključivati veštine kao što su kreativnost, kritičko razmišljanje, međuljudska komunikacija, liderstvo i primena „humanih“ kvaliteta poput brige i saosećanja. ■





Dobro došli u **Difol Demo Centar** u Novom Sadu

Difol grupa nedavno je u Novom Sadu otvorila novi Showroom na adresi Temerinski put 9a

tekst **BIZNIS VESTI** foto **Difol grupa**



Difol grupa je lider na tržištu grafičkih materijala i opreme u Srbiji i u Jugoistočnoj Evropi. Difol nudi širok opseg grafičkih proizvoda poput digitalnih eko solventnih, sublimacionih i UV štampača velikog formata, katera japanskih proizvođača Roland DG i Graphtec, CNC mašina nemačkog proizvođača Stepcraft i našeg brenda Difol lasera.

Takođe, distributeri su solventnih materijala i boja, PVC karter folija renomiranih svetskih proizvođača poput ORAFOL, Gundong, Aslan, flok i fleks transfer folija za majice Chemica i Siser, kao i sitoštamparskih boja KILIAN. Sa mladim, ali stručnim i iskusnim timom u samom vrhu srpskog tržišta od 1995. Prateći jasan cilj uz predan rad garantujemo uspeh i kvalitet saradnje.

ZAŠTO JE DIFOL UVEK SIGURAN IZBOR?

Difol je firma koja je dugi niz godina lider u Srbiji i regionu. U nastavku izdvajamo neke od stvari kojima se posebno ponose i koje ih znatno razlikuju od konkurencije.

Visoki kvalitet proizvoda

Difol grupa je zastupnik vodećih svetskih proizvođača grafičkih materijala i opreme. Visok kvalitet naših materijala i opreme je garant vašeg i našeg uspeh.

Brza tehnička podrška

Tim kvalitetnih i iskusnih servisera je dostupan za rešavanje bilo kog tehničkog problema. Brojni tim servisera nam daje mogućnost izuzetno brze reakcije kada je potrebna hitna intervencija.



Obuke i savetovanje klijenata

U Difol demo centru organizuju obuke za rad na mašinama iz ponude za sve zainteresovane klijente, kojima su ujedno dostupna i savetovanja u kom pravcu mogu dalje razvijati svoj biznis, u odnosu na to čime se trenutno bave

OTVOREN DEMO CENTAR U NOVOM SADU

Difol grupa otvorila je nedavno novi Demo Centar. Na adresi Temerinski put 9a u Novom Sadu, premijerno je predstavljen Roland DGXPRESS UG-641 koji omogućava vrhunski kvalitet štampe. Posetioci su prisustvovali demonstraciji rada nove DGXPRESS serije i upoznali se sa mogućnostima novih Rolandovih tehnologija. ■



Lorum nimus. Hi! estia autemo bearchil most quam, soluptatur autaessit ullaboribea quae voles pliquaectem. Nequam, conecae. Ovitis dolorrovit, quis explit



Difol d.o.o.

Temerinski put 9a, Novi Sad
 Telefon: +381 (0)63 390 354
 Email: info@difol.net

Digitalizacija

kao izlaz iz sive ekonomije





Novi program donosi **23 mere** za suzbijanje sive ekonomije - otvorene prijave za besplatan POS za male privrednike i institucije

tekst **BIZNIS VESTI** foto **FREEPIK**, privatna arhiva



Smanjenje obima poslovanja u sivoj zoni među registrovanom privredom sa sadašnjih 11,7 na 10% BDP-a do 2025. jedan je od glavnih ciljeva novog Programa za suzbijanje sive ekonomije. Strateški dokument predviđa i smanjenje broja radnika na crno za 20% i povećanje broja novoosnovanih preduzetničkih radnji i firmi na više od 50.000 godišnje.

Program obuhvata 23 mere i gotovo 120 aktivnosti, podeljene u tri oblasti - jačanje kapaciteta inspeksijskih organa i prekršajnih sudova, dalje unapređenje efikasnosti Poreske uprave, kao i podsticaje za odgovornu privredu. Namera je da se unapredi otkrivanje i sankcionisanje rada u sivoj zoni i da se procenat osuđujućih presuda poveća sa 40 na 60%, a da se udeo nepravilnosti koje otkrivaju inspektori PU smanji sa 48 na 35%.

Kada je reč o stvaranju podsticajnih uslova za poslovanje, u planu je dalje smanjenje poreskog opterećenja plata i rešavanje problema parafiskala, a među ključnim merama je i stimulisavanje bezgotovinskih plaćanja čiji porast na nivo zemalja centralne i istočne Evrope bi mogao doneti dodatnih 700 miliona evra u budžet godišnje. U tom cilju Nacionalna inicijativa za bezgotovinska plaćanja je lansirala POS program. Svi preduzetnici, mikro i mala



” U planu je dalje smanjenje poreskog opterećenja plata i rešavanje problema parafiskala

preduzeća i javne institucije koji žele da omoguće plaćanja putem platnih kartica, mobilnih novčanika ili instant plaćanja mogu da se prijave i besplatno dobiju instalaciju i korišćenje uređaja za svoje radnje ili onlajn prodaju, uz trgovačku naknadu do najviše 0,99%, u trajanju do godinu dana.

► Istraživanje NALED-a pokazalo je da je u prethodnih pet godina siva ekonomija smanjena za tri procentna poena. To je veliki korak unapred, ali i velika obaveza da nastavimo tim putem. Uveli smo sistemski rešenja kao što su eFakture, eFiskalizacija i ePorezi i ovakvim transparentnim sistemima borimo se protiv sive ekonomije. Velika zahvalnost ide i na tome što danas predstavljamo dobru inicijativu za mala i srednja preduzeća kao što je POS program koji će dodatno podstaći smanjenje sive zone - izjavio je potpredsednik Vlade i ministar finansija Siniša Mali na V nacionalnoj konferenciji o sivoj ekonomiji koji su zajedno organizovali Ministarstvo finansija i Nacionalna inicijativa za bezgotovinska plaćanja.



Stanka Pejanović
Potpredsednica Upravnog odbora NALED-a

Potpredsednica Upravnog odbora NALED-a Stanka Pejanović istakla je da studije Nacionalne inicijative ukazuju na pad sive ekonomije između 2 i 3% BDP-a u proteklih pet godina, što je važan rezultat, uz prelazak više od 200.000 neprijavljenih radnika u legalne tokove, kao i rast poreskih prihoda za oko osam milijardi evra. Ipak, obim sive ekonomije i dalje je veoma visok i potrebno

je nastaviti sistemski i koordinisano da pristupamo rešavanju ovog izazova.

► Digitalizaciju vidimo kao ključ u daljoj borbi sa nelojalnom konkurencijom. Dva stuba te borbe su eFakture i eFiskalizacija, koja će obezbediti visok nivo transparentnosti finansijskih transakcija, a treći su bezgotovinska plaćanja koja će tu transparentnost podići na još viši nivo - dodala je Pejanović.

Ambasadorka Nemačke u Srbiji Anke Konrad istakla je važnost



borbe protiv sive ekonomije i dodala da bezgotovinsko plaćanje doprinosi sveobuhvatnom praćenju i transparentnosti kao i smanjenju parafiskalnog opterećenja građana i privrede.

► Ovo je značajna prekretnica za Vladu Srbije i prihvatanje pravne tekovine EU. Važno je da se nastavi sa realizacijom Programa za suzbijanje sive ekonomije i da se uskoro uspostavi mehanizam unutrašnje kontrole i budžetske inspekcije – zaključila je Konrad.

Viceguvernerka Narodne banke Srbije Dragana Stanić istakla je da će dalje aktivnosti ove institucije na suzbijanju sive ekonomije biti zdrav način razvoja tržišta i uvođenje prilagođenih servisa, povećanje konkurencije na tržištu i smanjivanje troškova koji će bezgotovinska plaćanja učiniti pristupačnijim.

REGISTROVAN PRVI TRGOVAC ZA UČEŠĆE U POS PROGRAMU

Početak POS programa obeležen je registracijom prvog trgovca. Ljubica Šišović ispred lanca trafikta Cordoba+, prijavila se kako bi u tri objekta kupcima ponudila mogućnost kartičnog ili instant plaćanja.



Jelena Ristić
Direktorka za tržišta Srbije, Crne Gore i BiH u kompaniji Mastercard

Direktorka za tržišta Srbije, Crne Gore i BiH u kompaniji Mastercard Jelena Ristić istakla je da su prvi put na ideji razvoja konkurentnosti i modernizacije platnog tržišta ujedinjeni i javni i privatni sektor što dosta govori o značaju čitave inicijative. Uzor za pokretanje POS programa bila je inicijativa Cashless Poland, koja je na sličan način povećala broj trgovaca u Poljskoj koji prihvata-

ju bezgotovinska plaćanja čak 2,5 puta.

► Kroz POS program s jedne strane gradimo prihvatnu infrastrukturu u skladu sa evropskim standardom, a s druge jačamo otvoreno i slobodno tržište na kojem svaki građanin ima mogućnost da se odluči da plati onom platnom metodom koja njemu lično odgovara u datom trenutku - naglasila je Ristić.



Vladimir Đorđević
Generalni direktor kompanije Visa za jugoistočnu Evropu

Generalni direktor kompanije Visa za jugoistočnu Evropu Vladimir Đorđević naglasio je da kroz ovaj projekat, koji je rezultat javnog i privatnog partnerstva, želimo da podržimo dalji rast lokalne privrede i to kroz razvoj bezgotovinskog plaćanja i uključivanje svih pojedinaca i organizacija u tokove digitalne ekonomije. Programom je planirano da do 2025. bude opremljeno 25.000 prodaj-

nih mesta širom Srbije.

► Zainteresovani privrednici mogu da se prijave u jednoj od devet banaka učesnica programa ili putem sajta www.boljinacin.rs. Pozivam sve male trgovce da pogledaju uslove, prijave se i iskoriste prednosti POS programa za unapređenje svog poslovanja – rekao je Đorđević.

Uslov za učešće je da nisu prihvatili bezgotovinska plaćanja u proteklih godinu dana. Nakon isteka beneficiranog perioda ne postoje dodatne obaveze, a uređaje ili softvere je moguće nadalje koristiti po uslovima koji se dogovore sa bankom. Program su zasad podržali AIK, Banca Intesa, Erste banka, Halkbanka, NLB Komercijalna banka, OTP banka, Procredit banka, Raiffeisen, Unicredit i Payten, a na događaju je ponovo upućen poziv čitavom finansijskom sektoru da se pridruži u obezbeđivanju subvencija za male trgovce.

POS program je deo Nacionalne inicijative za bezgotovinska plaćanja „Bolji način“ koji su pokrenuli Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), Mastercard i Visa, u saradnji s NALED-om i Ministarstvom finansija, pod okriljem developPP programma nemačkog Saveznog ministarstva za ekonomsku saradnju i razvoj.

OBIM SIVE EKONOMIJE U SRBIJI

U procesu izrade novog Programa za suzbijanje sive ekonomije, Nacionalna inicijativa za bezgotovinska plaćanja pripremila je dve studije o obimu poslovanja u sivoj zoni.

Prva studija, sprovedena po anketnom metodu pokazala je da je siva ekonomija u proteklih pet godina pala sa 14,9 na 11,7% BDP-a među registrovanim privrednicima i da kroz aktivnosti u sivoj zoni godišnje obrnu oko 6,5 milijardi evra.

Studija sprovedena po monetarnom metodu, koja obuhvata i neregistrovanu privredu, takođe je pokazala trend pada sive ekonomije sa 22,2 na 20,1% BDP-a, što govori da registrovana i neregistrovana preduzeća u sivoj zoni godišnje zajedno prometuju gotovo 11 milijardi evra. ■



Šta za prodavca znači **Ugovor o ekskluzivnom zastupanju?**

Potpisivanjem **Ugovora o ekskluzivnom zastupanju** dajeta samo jednom agentu pravo na posredovanje u prodaji vaše nekretnine. Ovim vidom saradnje sa agentom, vaša nekretnina dobija ekskluzivan tretman i samim tim postaje privlačnija na tržištu.

tekst **BIZNIS VESTI** foto **FREEPIK**

Ugovor o ekskluzivnom posredovanju, za razliku od običnog ugovora koji možete sklopiti sa 50 agencija i saradivati sa desetinama agenata, znači da ste odredili samo jednog agenta koji će za vas biti most između vas i kupaca, ali i drugih agenata. Zaključivanjem ovakvog ugovora obavezni ste tom agentu isplatiti posredničku naknadu, bez obzira na to odakle vam dođe kupac.

Postavlja se pitanje, zašto biste to uradili ako možete svim agentima ponuditi vašu nekretninu i platiti naknadu onome ko vam dovede kupca?

ZAŠTO IZABRATI SAMO JEDNOG AGENTA?

Postoji više razloga zbog kojih je bolje da se odlučite da saradujete sa samo jednim agentom. Preduslov je da odaberete pravog profesionalca, koji poznaje svoj posao i može vam pomoći savetima i procenama kakoda pristupite prodaji. Ako odaberete jednog agenta, nećete imati desetine poziva dnevno, nećete morati novim agentima i novim kupcima da objašnjavate detalje o vašoj nekretnini - vaš agent će to raditi za vas.

Druga bitna stvar je kompletna provera i priprema dokumentacije vaše nepokretnosti, otklanjanje eventualnih nedostataka u pravnom smislu i pre nego što se kupac pojavi, a kako bi sve bilo spremno istog momenta kada se zainteresovani kupac izjasni da želi da kupi vašu nekretninu. To ćete postići jedino ukoliko saradujete sa jednim agentom, koji će se vašoj prodaji posvetiti maksimalno.

Agent koji ima pravo ekskluzivne prodaje nepokretnosti će napraviti najbolju moguću marketinšku prezentaciju nekretnine, posvetiti joj pažnju, promovisati je po javnim oglasnicima i društvenim mrežama i kupcima na poziv dati kompletne informacije, bez skrivenih detalja, pa će vam i u posetu dolaziti samo kupci koji su upoznati sa svim i koji su prihvatili da takvu neket-

ninu pogledaju i (ukoliko im se i uživo sviđa) kupe. Svakom kupcu je izuzetno bitno da pre nego što dođe da pogleda nekretninu, dobije dovoljno preciznih i kvalitetnih informacija o njoj, a agent je siguran da te informacije može i telefonom dati samo ukoliko on jedini zastupa prodavca.

Dobar agent može u detalje znati najviše 30 nekretnina i veoma kvalitetno ih prezentovati. Kada vidite da jedan agent zastupa prodaju 200-300 nekretnina, ne nadajte se kvalitetnoj usluzi i tome da će se izuzetno posvetiti prodaji baš vaše nekretnine.

Za prodavca je možda i najvažnija stvar da vam jedan agent čuva cenu nekretnine. Kada nekretninu oglasite u dvadeset agencija i date im cenu od npr. 100.000 eura i napomenete da je

vaša zadnja cena 90.000 eura, zbog konkurencije i "povoljnijeg" oglasa bar pola agencija će nekretninu oglasiti već na 90.000 eura. To dovodi do toga da kupci koji su zainteresovani da kupe vašu nekretninu, u startu nude cenu koja je ispod vaše zadnje cene. Zakazuju se stalno pregovori, koji uvek budu neprijatni i neuspešni. Motivacija agenata u tom slučaju nije interes prodavca ili kupca, nego samo i jedino da se posao zaključi, kako bi on mogao da naplati svoju posredničku naknadu. Kada jedan agent kontroliše oglašavanje i cenu prema svim ostalim agentima, on brani

cenu koju ste odredili i pokušava da u pregovorima dobije najbolje uslove za vas.

Još jedna bitna stvar što se pri odabiru samo jednog agenta i diskrecija prodavca mnogo bolje čuva, razgledanje se zakazuje samo u vreme kada njemu odgovara. ■



Ognjena Price 1/2
021 383 1001, 060 337 1110
www.najlepsistanovi.rs
@mitrovic.nekretnine
najlepsistanovi





Prodaja i iznajmljivanje stanova, kuća, lokala i zemljišta u Novom Sadu i okolini.

Sertifikovana agencija za promet nekretnina upisana u registar posrednika pod brojem **1415**.

Članica Grupacije posrednika u prometu i zakupu nepokretnosti pri **PKS**.
Potpisnici kodeksa etike poslovanja.

Ognjena Price 1/2

021 383 1001

060 337 1110

www.najlepsistanovi.rs

 @mitrovic.nekretnine  najlepsistanovi



Žarko Grubor

Pantheon

je više od
knjigovodstvenog
programa

Pantheon je poslovni softver koji pruža brojne mogućnosti malim i srednjim preduzećima. Važi za najrasprostranjeniji poslovni softver u Srbiji i može da se koristi u različitim industrijama. Ovo softversko rešenje koristi se ne samo za vođenje finansijskog poslovanja, računovodstvo i poreske evidencije nego i za kompletnu logistiku preduzeća kao i za upravljačko izveštavanje rukovodstva firme.

tekst **BIZNIS VESTI** foto **PRIVATNA ARHIVA**



Žarko Grubor, rukovodilac prodaje u kompaniji Connect Software Solutions d.o.o.

”

Preko 65.000 ljudi svakodnevno, već dugi niz godina koristi Pantheon u preduzećima različitih delatnosti, a Connect Software Solutions d.o.o. je Premium partner skoro 20 godina



Slanje fakture iz Pantheona na SEF je izuzetno jednostavno, kroz tri klika, a faktura postaje vidljiva na SEF-u kroz par sekundi

K ako bismo saznali više o ovom poslovnom softveru, implementaciji i prednostima, razgovarali smo sa Žarkom Gruborom iz kompanije Connect Software Solutions, koja podršku za Pantheon pruža još od 2005. godine.

► **Koji su sve koraci za uvođenje poslovnog softvera u preduzeće?**

Implementacija predstavlja proces uvođenja poslovnog softvera u vaše preduzeće. Za uspešnu implementaciju važna je posvećenost menadžmenta preduzeća, spremnost za promene, izbor pravog softvera, metodologija implementacije i izbor partnera. Sam proces implementacije se vodi kroz projekat po projektnoj metodologiji razvijenoj po ugledu na svetsku praksu.

Proces implementacije se odvija kroz sledeće faze:

- *Priprema projekta podrazumeva formiranje zajedničkog projektnog tima, vođe projekta i timova sa obe strane, priprema potrebnih resursa i definisanje ciljeva projekta*
- *Sprovođenje intervjua sa ključnim korisnicima za sve poslovne procese koji su predmet implementacije, zatim organizovanje zajedničkih radionica na kojima predlažemo rešenja za unapređenja poslovnih procesa na bazi naših iskustava u radu sa sličnim kompanijama. Rezultat toga je dokument u kome su opisani poslovni procesi*
- *Izrada i prihvatanje konceptualnog dizajna rešenja (Business Blue Print dokumenta)*
- *Podešavanje sistema, oblikovanje prema potrebama kao i razvoj specifičnih rešenja*
- *Testiranje svih poslovnih procesa i prihvatanje rešenja*
- *Konačna priprema (Cut over) podrazumeva obuku svih korisnika, migraciju podataka, završna prilagođavanja programa*

- *Puštanje u produktivni rad (Go live)*
- *Post produktivna podrška za sve vreme korišćenja ovog ERP rešenja vam daje mogućnost da konstantno unapređujete poslovne procese u preduzeću.*

► **Šta je Pantheon?**

Pantheon™ je ERP je više od knjigovodstvenog programa. Pantheon je poslovno informacioni sistem za brzorastuća preduzeća, koja ulažu u stabilnost, napredne funkcionalnosti i prilagodljivost sistema. Širok spektar funkcionalnosti omogućava da sistem koriste svi u preduzeću, od rukovodstva do nabavke, prodaje, računovodstva i menadžmenta. Bez obzira na vašu delatnost poslovanja, koristeći Pantheon možete objediniti sve Vaše poslovne procese.

► **Zašto se opredeliti za Pantheon™?**

Pantheon ima niz prednosti, kao što smo rekli u prethodnom odgovoru, bez obzira delatnost poslovanja, on ujedinjuje sve Vaše poslovne procese u preduzeću. Pantheon ima jedinstvenu bazu podataka i bez obzira koliko poslovnih jedinica imate, sve informacije se slivaju u centralnu bazu podataka.

Brojne su prednosti Pantheona koje se konstantno unapređuju i kreiraju se nove funkcionalnosti koje su dostupne kako postojećim tako i novim korisnicima. Proizvođač Pantheon sof-

tvera prati tehnološke inovacije i ugrađuje ih u rešenje, na taj način su vam dostupna poslednja tehnološka rešenja u sferi baza podataka, biznis inteligencije, analitike izveštavanja preko komandnih tabli i veštačke inteligencije.

Osim toga, dostupna je i kvalitetna tehnička podrška i ažuriranja od strane proizvođača softvera.

► **Koje su prednosti Pantheon-a u odnosu na druga rešenja?**

U odnosu na druga rešenja, Pantheon pruža podršku za različite industrije i jednostavno se prilagođava potrebama korisnika oblikovanjem samog programa od strane konsultanata.

Postoji široka mreža Pantheon konsultanata koji odlično poznaju Pantheon i pronalaze najbolja rešenja za poslovne procese konkretnog korisnika, dajući novu vrednost na bazi dugogodišnjeg iskustva u radu na implementacijama.

Pantheon ima veliki broj funkcionalnosti koje olakšavaju poslovanje, a neke od njih su:

Korisnicima je dostupno detaljno korisničko uputstvo na preko 10 jezika, čiji sadržaj se poziva direktno iz programa za aktivnost koju trenutno vršite u programu. Svaka opcija u programu je detaljno objašnjena sa navođenjem primera. Na taj način korisnik sam može da ovlada svim funkcionalnostima Pantheona.

Da prati naružbine od trenutka dobijanja iste do isporuke robe i slanja fakture, isto tako na osnovu potreba iz proizvodnje moguće je automatski kreirati narudžbine ka dobavljačima, čime se zaokružuje proces od nabavke do prodaje.

U zavisnosti od funkcije zaposlenog u preduzeću dodeljuju se prava pristupa. Na primer, može se definisati da samo određene osobe mogu da ažuriraju matične slogove (kupce, dobavljače, artikle...), može se zabraniti pristup osetljivim podacima (nabavne/prodajne cene, zarade, bilansi...).

Pantheon omogućuje integraciju sa Vašim postojećim specijalizovanim programima.

► **Da li je Pantheon softver primenljiv u različitim industrijama?**

Pantheon softver je primenljiv u različitim industrijama, sektorima i organizacijama kako privatnim tako i kod javnih, bu-



Post produktivna podrška za sve vreme korišćenja ovog ERP rešenja vam daje mogućnost da konstantno unapređujete poslovne procese u preduzeću

džetskih korisnika. Pokriva sve funkcije u preduzeću kao što su nabavka, prodaja, maloprodaja, veleprodaja, usluge, proizvodnja različitih vidova, računovodstvo, finansije i izveštavanje.

► **Počev od 01.01.2023 obaveza je za sva pravna lica da primaju i šalju fakture koristeći SEF sistem. Na koji način Pantheon pojednostavljuje slanje elektronskih faktura?**

Slanje fakture iz Pantheona na SEF je izuzetno jednostavno, kroz tri klika, a faktura postaje vidljiva na SEF-u kroz par sekundi. Takođe je kroz Pantheon vrlo jednostavno moguće izvršiti i prijem dokumenata sa SEF-a. Napomenuo bih da je ovaj sistem povećao stepen ažurnosti i sledljivosti dokumentacije i pojednostavio rad, jer klikom na dokument dobijamo uvid u sve vezne dokumente i priloge koji se odnose na datu fakturu. Takođe bih istakao aspekt bezbednosti, transparentnosti i ispunjenje svih zakonskih zahteva.

► **Vaša firma se bavi implementacijom i održavanjem upravo najrasprostranjenijeg poslovnog softvera u Srbiji Pantheon. Koje su vaše prednosti?**

Veliki broj uspešnih implementacija su sasvim sigurno garant da ako se odlučite za našu firmu birate pravog partnera za poslovnu saradnju. Naš tim konsultanata i programera ima dugogodišnje iskustvo u implementaciji i održavanju najrasprostranjenijeg poslovnog softvera u Srbiji Pantheon-a. Naša prednost je i znanje o različitim poslovnim potrebama i procesima, kao i fleksibilnost u prilagođavanju softvera preduzećima. Takođe, imamo brzu i kvalitetnu tehničku podršku koju pružamo kroz sve vidove komunikacije. ■

Connect Software Solutions d.o.o.

prodaja@connectsoftware.rs

zarko.grubor@connectsoftware.rs

021/662-0000

www.connectsoftware.rs



Digitalno rešenje

za nasleđenu energetsku krizu

Energetska kriza naterala je mnoge da razmisle o tome kako će koristiti svoje energetske resurse u budućnosti. Sa digitalnim rešenjem koje može da centralizuje i automatizuje upravljanje potrošnjom energije u zgradama, mrežama i gradovima, možemo stvoriti jedinstvenu istinu o energiji koja se troši

tekst **BIZNIS VESTI** foto **PRIVATNA ARHIVA**



***Jedini način da pređemo
na dekarbonizovanu
urbanu infrastrukturu i
decentralizovani sistem
obnovljive energije je
digitalizacija***





Tekući poziv vlada da smanje potrošnju energije predstavlja kost spora za potrošače energije. Ali nisu pogodeni samo domovi, tu su i biznisi. Kako zahtevi evoluiraju u pune vapaje za pomoć, pokušaj da se obezbede alternativni izvori goriva samo je petljanje sa kratkoročnim rešenjima za tekući problem. Odgovor?

Dekarbonizacija.

Pravo značenje dekarbonizacije je smanjeno oslanjanje na fosilna goriva i eventualno izbegavanje fosilnih goriva zajedno sa digitalizacijom. A u oblasti kvantne nerazdvojivosti, gde se sve smatra povezanim - kada počnemo da razotkrivamo dekarbonizaciju, moramo da stvorimo pogled na to kako napor u jednom sektoru koristi drugom.

PRISTUP NA NIVOU CELE INDUSTRIJE

Iako sektori industrije, građevinarstva, transporta i energetike imaju svoju ulogu, pogledajmo sektor zgradarstva, koji čini 40% globalne potrošnje energije. A onda i energetska mreža, koja će biti na oštrm kraju činjenice da će se potrošnja energije udvostručiti u narednih 20 godina, a očekuje se da će se vršna potražnja utrostručiti. Uz ovo, moramo imati na umu da ne postoji definitivni vodič o tome koliko obnovljive energije možemo proizvesti ili potrošiti. Uzimajući u obzir sve ovo, jedini način da pređemo na dekarbonizovanu urbanu infrastrukturu i decentralizovani sistem obnovljive energije je digitalizacija. Sa digitalnim rešenjem koje može da centralizuje i automatizuje upravljanje potrošnjom energije u zgradama, mrežama i gradovima, možemo stvoriti jedinstvenu istinu o energiji koja se troši.

ŠTO JE ZGRADA PAMETNIJA, POTREBNO JE MANJE ENERGIJE

Ako uzmete u obzir da zgrade čine 40% globalne potrošnje energije, četvrtina je u fazi izgradnje i tri četvrtine u funkciji, a naše upravljanje ovim zgradama uzrokuje 27% globalnih emisija ugljenika - možemo odmah pretpostaviti da se sektor oslanja na fosilna goriva.

Moramo da počnemo sa projektovanjem održivih zgrada i stvaranjem održivih zajednica koje stavljaju energetska efikasnost na prvo mesto. Jedan od načina da se to postigne je da se instaliraju *Internet of Things* (IoT) rešenja koja prikupljaju podatke potrebne za izgradnju procesa optimizacije i identifikuju gde se potrošnja energije može ograničiti. U Siemens-u su ustanovili da se 30-40% energije može uštedeti korišćenjem digitalnih rešenja.



Ali IoT je samo početak. Ako želimo da se istinski dekarboniziramo, buduća digitalna rešenja moraju biti u stanju da nadgledaju proizvodnju i skladištenje energije, kontrolu mikromreža, rešenja za punjenje električnih vozila i izvode holističko upravljanje performansama sredstava. Uticaj ovoga može se utvrditi primenom digitalnog blizanca. A sa podacima, organizacije mogu bolje da primene analitiku i koriste veštačku inteligenciju za automatizaciju.

RAZBIJANJE DIGITALNIH PERCEPCIJA

Digitalna rešenja su skupa. To vam je poznato od ranije? Nije iznenađujuće ako jeste, jer je to bio jedan od najvećih izazova sa kojima se suočava digitalizacija zgrada. To i veštine potrebne za upravljanje njima. Ali tehnologija nikoga ne čeka, a napredak u sensorima, softveru i analitici značajno su smanjili troškove.

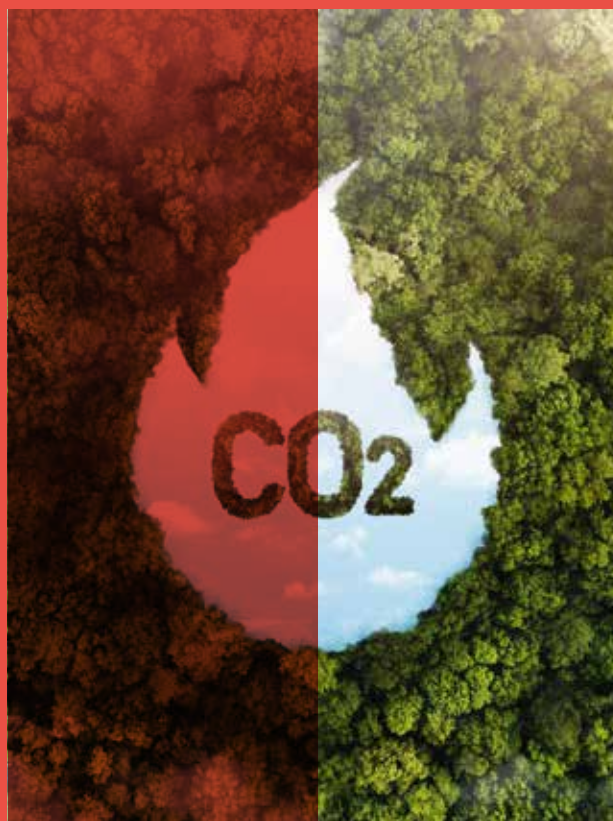
Dalje, tržište energije ide stopama tehnološkog tržišta, a stvari se isporučuju Ks-as-a-service (KsaaS). Naime, plaćajte ono što koristite. Ovo omogućava operaterima zgrada da prebace upravljanje zgradama i energijom sa CAPEKS na OPEKS.

Vreme takođe nikoga ne čeka. Međunarodna energetska agencija (IEA) „Neto nula do 2050. godine. Mapa puta za globalni energetski sektor“ postavlja vremenski okvir za dekarbonizaciju kompatibilan sa Pariskim sporazumom u građevinskom sektoru kao takvom: do 2030. nove zgrade treba da budu spremne za nultu emisiju ugljenika, i olakšan univerzalni pristup energiji; do 2035. većina prodatih uređaja i rashladnih sistema mora biti energetski efikasna; 2040. je rok za rekonstrukciju 50% postojećih zgrada na nivoe spremnih za nultu emisiju ugljenika, a do 2050. više od 85% zgrada bi trebalo da bude spremno za nultu emisiju ugljenika.

USMERAVANJE ENERGETSKIH MREŽA KA DEKARBONIZACIJI

Što se tiče energetskog sektora, i on se suočava sa pravim izazovom, pokušavajući da reši energetske krize dok pokušava da ispoštuje rokove Pariskog sporazuma. Problem je što ne možemo da zaustavimo potražnju. Na primer, pretpostavimo da do 2035. 60% prodaje automobila i 50% teških kamiona mora biti električno, ovo samo doprinosi rastu građevinskog sektora koji je gore pomenut. U tom slučaju možemo proceniti da će se zahtevi za energetskim kapacitetima utrostručiti.

Nažalost, dok izvori postoje, još uvek trošimo obnovljivu energiju zbog starih mreža i nestabilnog snabdevanja. Jedin način da se ovo popravi je transformacija postojećih energetskih mreža kako bi se prilagodili stohastičkim obnovljivim izvorima energije u izvoru. I opet, to je samo nešto što digitalni sistem može postići jer pomaže mrežnim operaterima da stvore stabilnost potrebnu od sredstava decentralizovane proizvodnje. Brze pobede u ovome uključuju softverska rešenja za mrežu koja pretvaraju mrežu u pametnu mrežu i nudi im se KsaaS za držanje troškova pod kontrolom.



”
Moramo koristiti tehnologiju ako želimo da se oslobodimo oslanjanja na fosilna goriva i prihvatimo dekarbonizaciju

Ništa od ovoga nije nemoguće. Siemens je nedavno radio sa IBM-om na isporuci sistema za upravljanje podacima mreže finskom operateru prenosnog sistema Fingrid. Sistem vrši upravljanje modelom, analizu mreže i simulaciju sa svojim digitalnim blizancem po imenu ELVIS (Electrical Verkko Information Sistem). Integrišući više IT sistema, digitalni bliznac mapira, analizira i simulira ponašanje mreže u realnom vremenu. Ovo pruža podatke koji nude uvid u to kako se mreža ponaša u različitim situacijama i vodi rešenja kroz planiranje scenarija. Takođe pomaže u upravljanju imovinom, što je rezultiralo uštedama od desetina miliona evra.

To je jasno. Moramo koristiti tehnologiju ako želimo da se oslobodimo oslanjanja na fosilna goriva i prihvatimo dekarbonizaciju. To neće biti ni jeftino ni tako lako, ali će omogućiti energetsku tranziciju i ubrzati proces. I za kontekst, korišćenjem softvera, ponovni razvoj i digitalizacija mreže koštaće manje od Maršalovog plana uloženog u Evropu posle Drugog svetskog rata – otprilike 2% BDP-a SAD u to vreme. ■

Položaj žena u srpskom društvu

Prema podacima **Agencije za privredne registre**, žene čine jednu trećinu od ukupnog broja preduzetnika u Srbiji, tačnije **33,7%**, naspram **66,3%** koliko je muškaraca. Tek svaka četvrta žena je osnivač, član, zakonski zastupnik ili direktor nekog preduzeća

tekst **BIZNIS VESTI** foto **FREEPIK**

U napređenje položaja žena preduzetnica bila je tema sastanka ministra privrede i predstavnica kluba "Biznis na štiklama" krajem januara ove godine, kada je i potpisan Memorandum o razumevanju. Time je utvrđen okvir buduće saradnje u oblastima razvoja ženskog preduzetništva i unapređenja položaja žena u privredi, a sve u okviru inicijative „Žene su zakon“, koju je pokrenuo ministar Rade Baste. Ona se odnosi na niz konkretnih mera koje će pomoći da žene preduzetnice imaju bolji status, posebno po pitanju korišćenja trudničkog, porodijskog i odsustva sa rada radi nege deteta. Kako su tom prilikom navele predstavnice kluba, važno je da žene što jednostavnije i sigurnije započnu

sopstveni posao, a kasnije i da uspešno i opstanu u njemu. Koliko je to bitno pokazuje i statistika.

ŽENE ČINE JEDNU TREĆINU OD UKUPNOG BROJA PREDUZETNIKA

Prema podacima Agencije za privredne registre, žene čine jednu trećinu od ukupnog broja preduzetnika u Srbiji, tačnije 33,7%, naspram 66,3% koliko je muškaraca. Tek svaka četvrta žena je osnivač, član, zakonski zastupnik ili direktor nekog preduzeća. Prema podacima kojima raspolaže Privredna komora Srbije, u Srbiji postoji 31% preduzeća koja su u vlasništvu žena, a 87% njih je zadovoljno jer su ušle u preduzetničke vode. Istraživanje koje je spro-



Prema podacima kojima raspolaže Privredna komora Srbije, u Srbiji postoji 31% preduzeća koja su u vlasništvu žena, a 87% njih je zadovoljno jer su ušle u preduzetničke vode

vela Fondacija Ane i Vlade Divca pokazala je da žene teže dobijaju kredite i pristupaju izvorima finansiranja, manje su umrežene, prisutna je rodna segregacija u obrazovanju, teže usklađuju rad i privatni život, često nailaze na prepreke i stereotipe, zbog čega je i njihov udeo u preduzetništvu nedovoljan.

Žensko i muško preduzetništvo razlikuje se i po oblastima u kojima posluju. Zanimanja kao što su proizvodnja i prerada hrane ili ličnih usluga, najčešće kozmetičkih, rezervisana su za ženski pol, dok su muškarci dominantniji u IT-ju, građevinarstvu, mašinstvu. Digitalna Srbija je u aprilu 2022. godine predstavili rezultate istraživanja pod nazivom „Žene u srpskom startap ekosistemu“, koje otkri-

va da se osnivačice startapa u Srbiji suočavaju sa brojnim dodatnim izazovima, posebno kada je reč o izvorima finansiranja, u odnosu na startape koje pokreću muškarci. Prema rezultatima istraživanja skoro polovina startapa koji su učestvovali u istraživanju (49%) uopšte nema žena u menadžmentu, a manje od četvrtine startapa muških osnivača ima žene u menadžmentu.

KAKO DO FINANSIJA ZA POKRETANJE POSLA?

Zbog svih pomenutih prepreka, država, ali i veliki broj lokalnih samouprava, kao i različiti projektni finansijeri, prepoznali su žensko preduzetništvo kao

teže zapošljivu kategoriju, pa se ženama nude različiti zajmovi ili bespovratna sredstva za pokretanje sopstvenog biznisa. Tako je, na primer, u martu prošle godine Pokrajinska vlada raspisala Javni konkurs za dodelu bespovratnih sredstava ženskom preduzetništvu. Takođe, Ministarstvo privrede raspisalo je javni poziv za dodelu bespovratnih sredstava u okviru Programa podsticanja razvoja preduzetništva kroz finansijsku podršku za žene preduzetnice i mlade u 2022. godini u iznosu od 100 miliona dinara.

Prošle godine je i Stalna konferencija gradova i opština (SKGO) pripremila pakete podrške izabranim lokalnim samoupravama za unapređenje ženskog preduzetništva i povećanje zapošljavanja žena. Na Međunarodni dan žena prošle godine žene na čelu banke EU tvrdile su da je veće investiranje u preduzetnice, u društvenom smislu i u etičkom pogledu, ispravan potez. Isto tako smatraju da preduzeća čiji su vlasnici žene ostvaruju odlične prinose. Analiza Saveta za koordinaciju i praćenje aktivnosti u oblasti ekonomskog razvoja na teritoriji AP Vojvodine pokazala je da je važna sistemska podrška ekonomskom osnaživanju žena, jer to predstavlja značajan korak na putu emancipacije i sticanja ekonomske nezavisnosti i preduslov je za rodnu ravnopravnost, međutim primetno je da preduzetnice i dalje posluju u nedovoljno stimulativnom okruženju.

KOLIKO SMO NAPREDOVALI?

Statistika pokazuje da se situacija popravila poredeći je sa onom od deset godina ranije. Kako pokazuju podaci Infostuda, današnje preduzetnice su uglavnom fakultetski obrazovane, dok su pre 10 godina imale najčešće srednjoškolsko obrazovanje. Udeo preduzetnica u ukupnom broju malih i srednjih preduzeća krajem 2021. bio je 33% odsto i to na osnovu kriterijuma udela žene u vlasništvu od najmanje 51%, dok je deceniju ranije preduzetnica bilo samo 26% iako se tada računalo da žena koja ima i samo 1% vlasništva u firmi i upravljačku poziciju ima status preduzetnice. Generalni sekretar Udruženja banaka Srbije Vladimir Vasić rekao je na obeležavanju Međunarodnog dana preduzetnica prošle godine da je poslednjih 15-20 godina žensko preduzetništvo prepoznato kao posebna ciljna grupa, upravo iz društvene odgovornosti kompanija, dodajući da je bankarski sektor tu da kreditnim linijama podrži one koje podržavaju žensko preduzetništvo.

GDE ŽENE MOGU DA PRONAĐU PODRŠKU?

Privredne komore Srbije u okviru Sektora preduzetništva ima Sekciju za žensko preduzetništvo, koja okuplja veliki broj preduzetnica i vlasnica malih biznisa i svaki dan sve ih je više. Sekcija je fokusirana na umrežavanje preduzetnica i uključivanje ženskih preduzeća u lance dobavljača, a poseban akcenat je na edukaciji, digitalizaciji, inovativnosti. Udruženje poslovnih žena Srbije je najveća nacionalna organizacija žena preduzetnica. Ima vodeću ulogu u organizovanju poslovnih žena i pružanju vrhunske podrške, kao i promociji preduzetnica Srbije. Bavi se aktivnim zagovaranjem u cilju poboljšanja poslovne



Udruženje poslovnih žena Srbije ima vodeću ulogu u organizovanju poslovnih žena i pružanju vrhunske podrške, kao i promociji preduzetnica Srbije



kline i podsticanja umrežavanja na lokalnom, regionalnom i međunarodnom nivou.

Klub "Biznis na štiklama" osnovan je 2017. godine, sa ciljem da preduzetnice dobiju podršku, dodatnu edukaciju, ali i da im se omogući razmena iskustava sa uspešnim poslovnim ženama. Klub organizuje i poslovne konferencije "Biznis na štiklama". SPES je udruženje uspešnih žena iz različitih oblasti života, koje su se udružile kako bi zajedničkim radom podstakle promene. Kao osnovni cilj udruživanja odabrale su pružanje mogućnosti ženama da kroz mrežu istomišljenika unaprede svoje poslovne, privatne, umetničke i duhovne napore i potrebe.

MEĐUNARODNI DAN ŽENSKOG PREDUZETNIŠTVA

Međunarodni dan ženskog preduzetništva obeležava se svakog 19. novembra. Prvi put je obeležen 2014. godine. Ovim povodom je prošle godine direktorka Sektora za preduzetništvo Privredne komore Srbije Branislava Simanić na otvaranju konferencije "Žensko preduzetništvo - razvojne šanse Srbije" istakla da trećina preduzetnica misli da su neravnomerni uslovi za preduzetništvo žena i muškaraca, da će se raditi na popravljanju te situacije, tako da se više ne govori o ženskom i muškom nego samo o preduzetništvu.

Istakla je da će i Ministarstvo privrede raditi na poboljšanju položaja preduzetnica i da je za narednu godinu najavilo još jaču podršku preduzetnicama pod nazivom "Žene su zakon". Radićemo i na tome da se izjednače prava preduzetnica i ostalih žena kada je reč o porodijskom odsustvu - naglasila je Simanićeva. ■

connectsoftware ●●●

Connect Software Solutions d.o.o.

**POSLOVNI SOFTVER
ZA PREDUZEĆE KOJI
ČINI DA SE POSLOVANJE
ODVIJA LAKO**



@ConnectSoftware

office@connectsoftware.rs

021 662 00 00

www.connectsoftware.rs

47. Međunarodni sajam građevinarstva SEEBBE od 24. do 27. aprila na Beogradskom sajmu



Sajam građevinarstva u Beogradu je postao najznačajniji specijalizovani sajam iz ove delatnosti u regionu cele jugoistočne Evrope.

tekst **BIZNIS VESTI** foto **Beogradski sajam**



G

rađevinski sektor značajan je deo srpske privrede koji za- pošljava veliki broj radnika angažovanih na projektima od nacionalnog i međunarodnog značaja, te je jasno da gra- đevinska industrija predstavlja vitalni multiplikator rasta celo- kupne privrede. Konačno, povećana potražnja za nekretninama podržava i kretanja u građevinarstvu..

IZLAGAČI IZ PREKO 20 ZEMALJA

Ulaganje u putnu infrastrukturu reflektuje se kroz stvaranje poslovnog ambijenta u zemlji i privlačenje novih investitora, a samim tim i direktno utiče na građevinsku industriju u Srbiji i po- trebu za građevinskom mehanizacijom. Kako su u planu projekti u novogradnji, stambeni i nestambeni, industrijske zgrade, po- slovne zgrade i hoteli, tako je u proleće tradicionalno vreme za najveću specijalizovanu manifestacije u ovom delu Evrope, koja će ugostiti sve relevantne domaće proizvođače i brojne strane izlagače.

Koncept Sajma građevinarstva i ove godine je da okupi naj- uspešnije predstavnike iz svih oblasti građevinske delatnosti. Dobro organizovanom koncepcijskom podelom po halama i na otvorenom prostoru predstaviće se kompanije iz svih oblasti ove grane privrede: od građevinske mehanizacije, preko izolacije i boja, alata, proizvoda za klimatizaciju i grejanje, materijala za zidanje, sanitarne opreme, IT tehnologija, stolarije, panela, profi- la, do konstrukcija.

Organizovani nastup izlagača iz inostranstva doprinosi uspo- stavljanju brojnih poslovnih kontakata i saradnje. Na ovogodi- šnjem sajmu biće predstavljene nacionalne izložbe Austrije, Crne Gore, Češke Republike, Holandije, Indije, Kine, Republike Srpske i Turske. Pojedinačno će se nastupiti izlagači iz preko 20 zemalja.

Posetioci će moći da vide praktičnu primenu i domete digita- lizacije, IT tehnologije i projektovanja i održavanja, zahvaljujući kontinuiranom radu stručnjaka i izlagača na inovacijama i pove- ćanju produktivnosti.

B2B POSLOVNI POTAL

Što se Biznis segmenta tiče, organizator manifestacije već dugi niz godina obezbeđuje neposredne međusobne kontakte zainteresovanih izlagača, kao i poslovnu komunikaciju izlagača i posetilaca. Registracija na B2B portal seebbe-buildingtradefair.talkb2b.net obezbeđuje poslovnom posetiocu besplatan ula- zak na Sajam i mogućnost da pregleda poslovne profile izlagača i sa njima zakaže sastanke.

Kao i prethodnih godina Ministarstvo građevinarstva, saobra- ćaja i infrastructure Republike Srbije je pokrovitelj manifesta- cije. Partner manifestacije, udruženje Kamena Kolonija - Stone Studio Association, održaće 13. Međunarodni sajam kamena i prateće industrije STONEEXPO SERBIA, u okviru međunarodnog sajma građevinarstva.

Sajam građevinarstva kao pre svega stručni sajam, definisan poslovnim posetama, obogaćen seminarima i predavanjima koji su u funkciji dugoročnih efekata na razvijanje modernih techno- logija, podstiče postizanje boljih rezultata poput poboljšanja

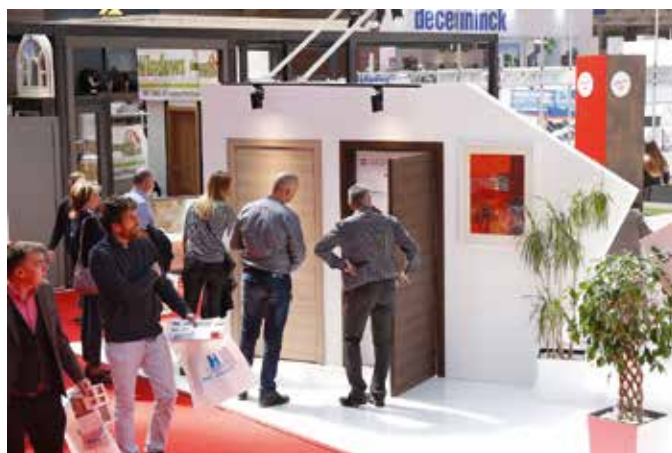


”

Biznis Vesti su i ove godine medijski partner Međunarodnog sajma građevinarstva SEEBBE

efikasnosti i ukazuje na mogućnosti smanjenja troškova u gra- đevinskoj industriji.

Što je najbitnije i sve aktuelnije kao tema prilikom okupljanja struke su tendencija i naponi da se razviju inovativna rešenja, kao i materijali za smanjenje otpada i za poboljšanje kvaliteta životne sredine. Ekološki materijali, izvori obnovljive energije i zgrade dizajnirane u harmoniji sa prirodnim okruženjem, sve su interesantniji za struku i posetioce ovakvih manifestacija. ■



Zašto građevinski sektor beleži pad?

Građevinska sezona 2023. najavljuje velike razlike između izvođača i investitora. Dok se očekivanja izvođača mogu okarakterisati kao uglavnom pozitivna, anketa među investitorima pokazuje da su oni sve oprezniji u pogledu planova za narednu godinu

tekst **BIZNIS VESTI** foto **FREEPIK**

Prema podacima koji su prikupljeni u četvrtom kvartalu 2022. godine, vrednost izvedenih građevinskih radova na teritoriji Republike Srbije opala je za 0,1% u tekućim cenama, dok u stalnim cenama pad iznosi 13,7% u odnosu na četvrti kvartal 2021. godine, objavio je Republički zavod za statistiku (RZS). Vrednost izvedenih radova na zgradama opala je 12,8%, a na ostalim građevinama 14,2%, u stalnim cenama.

Posmatrano prema regionima, vrednost izvedenih radova u stalnim cenama opala je u Šumadiji i Zapadnoj Srbiji (0,3%), Regionu Vojvodine (1,0%), Regionu Južne i Istočne Srbije (19,8%), i u Beogradskom regionu (30,9%).

Broj izdatih građevinskih dozvola tokom prošle godine bio je manji u odnosu na 2021. godinu četiri meseca zaredom, pokazali su podaci RZS. Najveći pad zabeležen je u oktobru 2022. godine (22,2%).

Platforma Daibau sprovela je istraživanje u vezi sa građevinarstvom, pa su tako zaključili da je početak 2022. godine, odnosno prvo tromesečje bio miran i stabilan za građevinarstvo, te da je pad broja izdatih građevinskih dozvola smanjen za 36% očekivan, jer je reč o zimskom periodu godine.

U drugom tromesečju broj novih građevinskih projekata povećan je za 19%, a broj izdatih građevinskih dozvola beležio je blagi rast. Konkurencija je nastavila da raste, pa se broj srpskih građevinskih preduzeća povećao za gotovo 2% u prvom tromesečju 2022. godine, a i u drugom kvartalu beležio rast za skoro 2%.

Broj novih građevinskih dozvola povećan je za 16%, a između drugog i trećeg kvartala 2022. godine namera da se gradi

povećala se za 6,5%. Na osnovu navedenih podataka, vidljivo je da je treći kvartal 2022. godine zabeležio pozitivan trend.

U poslednjem kvartalu 2022. godine vidljiv je uticaj zimskog perioda godine na građevinarstvo. Izvođači radova u ovom periodu godine imaju manje posla, a razlog za to je smanjenje interesovanje za pojedine građevinske radove kod klijenata. U odnosu na treći kvartal, broj novih projekata se smanjio za 28%, zbog čega su izvođači imali manje posla.



GDE SU PROBLEMI?

Poznavaoci prilika kažu da je jedan od problema sa građevinskim dozvolama cena građevinskog materijala, odnosno poskupljenje, ali i nestabilnost u ovom pogledu. Naime, investitori nisu u situaciji da naprave planove dok se cene ne stabilizuju.

Takođe, nije došlo do olakšavanja procedura za investiture, pa su česti zastoji, a na manje izdavanje građevinskih dozvola utiče i poskupljenje stambenih kredita.

Takođe, sve su češći zahtevi za ulaganja u građevinarstvo koje će smanjiti potrošnju i biti održivije za planeti. "Zelene" zgrade tako zahtevaju i potpuno novi tip majstora, koji vladaju novim znanjima i veštinama, a svedoci smo i velikog "odliva" građevinaca.

ŠTA KAŽU INVESTITORI?

Prema rezultatima sprovedenih anketa možemo videti da su investitori u najvećoj meri saglasni da će aktuelna dešavanja u svetu uticati na tržište - 75%

njih veruje da su cene ono na čemu će se najviše osetiti promene. Svega 5% ispitanika ne očekuje da će situacija u svetu dovesti do promena cena.

Na pitanje "Koji trend cena očekuju u narednom periodu?", 45% investitora je izjavilo da su cene već porasle zbog novonastale situacije, dok 40% smatra da to poskupljenje sigurno sledi. Tržište novogradnje je ekspresno reagovalo na novonastalu situaciju i pokazalo zavisnost od nje.

Kada je reč o cenama nekretnina za prodaju, polovina vlasnika nekretnina očekuje da će cene nekretnina rasti ili da one već rastu, 18% vlasnika nekretnina misli da će cene ostati iste, a 15% njih veruje da će cene padati ili da već padaju. Zanimljivo je da je skoro 16% ispitanika na ovo pitanje odgovorila sa "ne znam".

ŠTA NAS OČEKUJE U 2023?

Građevinska sezona 2023. najavljuje velike razlike između izvođača i investitora. Dok se očekivanja izvođača mogu okarakterisati kao uglavnom pozitivna, anketa među investito-

rima pokazuje da su oni sve oprezniji u pogledu planova za narednu godinu.

Prema nedavno sprovedenom istraživanju, ispostavilo se da su izgledi za 2023. čak nešto lošiji od stanja investicija u 2022. Od svih anketiranih investitora koji planiraju svoje projekte za 2023. godinu, najveći broj njih odlučio je da odloži izgradnju u Srbiji (48%).

Polovina izvođača smatra da će potražnja za njihovim uslugama naredne godine biti otprilike koliko i ove godine.

Analiza „namera gradnje“, koja se meri od početka 2021. godine, pokazuje da za sada broj većih projekata opada, dok se čini da ista sudbina čeka i one manje - kada se poredi četvrti kvartal 2022. godine sa prethodnim razdobljima.

Na tražnju u 2023. godini može negativno uticati i nepovoljna situacija u oblasti zaduživanja i nastavak loše ili čak pogoršanja opšte ekonomske situacije u našoj zemlji i širom Evrope.

Takođe, strane analize predviđaju da će građevinsko tržište u Srbiji zabeležiti pad ove godine. U izveštajima udruženja EECFA (Eastern European Construction Forecasting Asso-



Broj izdatih građevinskih dozvola tokom prošle godine bio je manji u odnosu na 2021. godinu četiri meseca zaredom



ciation) navodi se da će rast cena građevinskog materijala i energenata, ali i političke tenzije u odnosima Srbije i EU, uzdrmati građevinsko, posebno kada se govori o novim privatnim investicijama.

KRETANJE TRŽIŠTA NEPOKRETNOSTI U 2022. GODINI

Ukupan obim novčanih sredstava na tržištu nepokretnosti u Republici Srbiji u prvom polugodištu 2022. godine iznosio je 3,6 milijardi evra, što predstavlja povećanje od 25% u odnosu na isti period prethodne godine, podaci su Republičkog geodetskog zavoda. Ukupan broj kupoprodajnih ugovora na tržištu nepokretnosti u prvom polugodištu 2022. godine bio je 68.274, što predstavlja porast od 4% u odnosu na prvo polugodište 2021. godine. U prvom polugodištu 2022. najveći udeo u ukupnim novčanim sredstvima u prometu nepokretnosti u Srbiji imao je promet stanova u iznosu od 1,978 milijardi evra, Učešće stanova u ukupnoj količini novca na tržištu u prvom polugodištu 2022. godine iznosi 56%, što je na istom nivou kao istom periodu 2021. godine.

Najskuplji kvadrat stana u Srbiji u prvom polugodištu 2022. godine prometovan je na lokaciji Beograd na vodi, na opštini Savski venac i koštao je 9.545 evra po metru kvadratnom, površine je 97 m² i to je stan u novogradnji. Kada je reč o starogradnji, najviša cena po kvadratu je 4.902 evra plaćena za stan na beogradskoj opštini Stari Grad, površine 66 m². Stan za koji je u prvom polugodištu 2022. godine izdvojeno najviše novca je stan u novogradnji u iznosu od 1.530.000 evra, površine je 349 m² i nalazi se na opštini Savski venac. Najskuplja kuća prodana je na Savskom vencu za 2.900.000 evra.

Ukupan obim novčanih sredstava na tržištu nepokretnosti u Republici Srbiji u trećem kvartalu 2022. godine iznosio je 1,7 milijardi evra, što predstavlja povećanje od 10,6% u odnosu na isti period prethodne godine. Ukupan broj kupoprodajnih ugovora na tržištu nepokretnosti bio je 34.503, što je za 0,9% manje u odnosu na treći kvartal 2021. godine.

U trećem kvartalu 2022. godine najveći udeo u ukupnim novčanim sredstvima u prometu nepokretnosti u Republici Srbiji imao je promet stanova u iznosu od 935,2 miliona evra, od čega je u Gradu Beogradu za stanove izdvojeno 579,6 mi-



Na tražnju u 2023. godini može negativno uticati i nepovoljna situacija u oblasti zaduživanja i nastavak loše ili čak pogoršanja opšte ekonomske situacije u našoj zemlji i širom Evrope

liona evra. Učešće stanova u ukupnoj količini novca na tržištu u trećem kvartalu 2022. godine iznosio je 57%, što je za 1% više nego u istom periodu 2021. godine. Za stambene objekte (kuće, vikendice i stambene zgrade) izdvojeno je 171,1 milion evra (11% od ukupne količine novca na tržištu nepokretnosti).

Najskuplji kvadrat stana u Srbiji u prvom polugodištu 2022. godine prometovan je na lokaciji Beograd na vodi, na opštini Savski venac i koštao je 10.400 evra po metru kvadratnom, površine je 97 m² i to je stan u novogradnji. Najviše novca u trećem kvartalu 2022. godine izdvojeno je za stan u novogradnji u iznosu od 1.280.350 evra, koji se nalazi na Vračaru i ima ukupnu površinu od 301 m². Najskuplja kuća prodana je na Savskom vencu za 5.100.000 evra.

Tržište nepokretnosti u Republici Srbiji u četvrtom kvartalu 2022. godine beleži pozitivne trendove, što potvrđuje povećanje ukupnog obima novčanih sredstava koje su bile uključene u promet, pokazuju podaci RGZ.

Ukupna količina novca korišćena za kupovinu nekretnina iznosila je 2,3 milijardi evra, što predstavlja rast od 27,3% u odnosu na isti kvartal prethodne godine

Najveći udeo ukupnih novčanih sredstava zauzima prodaja stanova, sa učešćem od 55% i 1,2 milijarde evra u četvrtom kvartalu 2022. godine. S obzirom da je broj prodatih stanova u četvrtom kvartalu prošle godine porastao za 0,6% u odnosu na isti period 2021. uz činjenicu da cene stanova i dalje rastu u četvrtom kvartalu, ukupna vrednost tržišta merena sumom ostvarenih kupoprodaja stanova ostvarila je rekordni rast u 2022. i to za 36% međugodišnje (12% u trećem kvartalu 2022.).

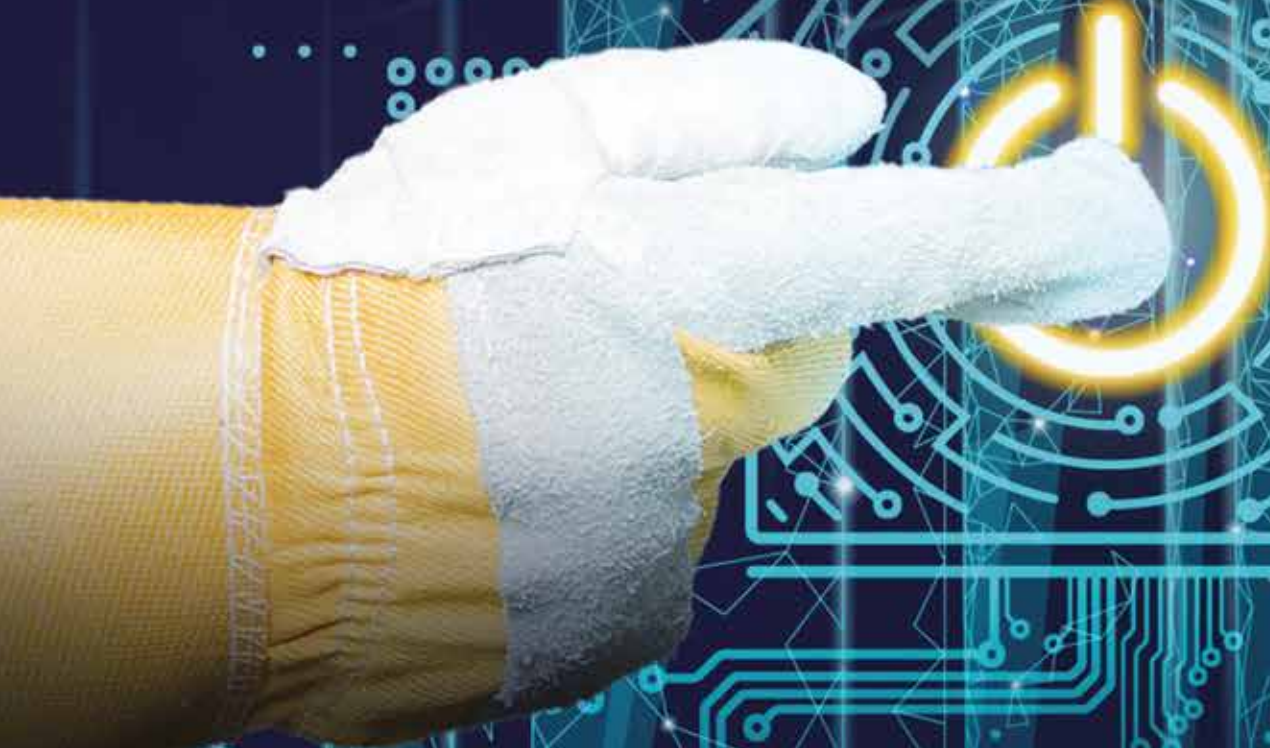
Najveće cene su postignute za stanove u Beogradu na vodi, gde je najskuplji kvadrat prodat po ceni od 10.184 evra, dok je najskuplji stan, ukupne površine 383 m² plaćen 2.469.888 evra. Ovi podaci pokazuju rast tržišta nepokretnosti u Republici Srbiji, čime se potvrđuje značaj ovog sektora za privredu zemlje, navodi se u izveštaju RGZ. ■



SAJAM GRAĐEVINARSTVA

24-27. APRIL

GRADIMO PAMETNO



Toplotna i električna energija iz otpada

Najveća neuređena deponija u Evropi – Vinča dobila je sasvim nov izgled i umesto da se samo gomila otpad – od njega će se sada **dobijati energija**

tekst Maja Pavlica foto Beo Čista Energija d.o.o.

Dok je u Srbiji korišćenje otpada za dobijanje energije tek u povoju, zemlje Evropske unije ovakva postrojenja već odavno koriste. Svedoci smo da je sve više otpada na deponijama, kao i u prirodi – tako da je spaljivanje otpada u 21. veku jedan od načina kako da se količine smanje, ali i da se iskoristi njegova energetska vrednost. Na kraju krajeva, korišćenje otpada u energetske svrhe jeste legitiman element hijerarhije upravljanja otpadom.

Donedavno najveća neuređena deponija u Evropi – Vinča dobila je sasvim nov izgled. Umesto da se, kao što se to radi već decenijama, samo gomila otpad – od njega će se dobijati energija. U novom postrojenju počelo je spaljivanje otpada, s tim da će od juna raditi punim kapacitetom. Obaveza Grada Beograda je da unapredi sistem reciklaže, jer se sada reciklira svega dva odsto komunalnog otpada (!).



Postrojenje za spaljivanje otpada - Vinča



”

Postrojenje u Vinči obuhvata termoelektranu, toplanu na komunalni otpad i postrojenje za dobijanje električne i toplotne energije iz deponijskog gasa

KAKO FUNKCIONIŠE SISTEM OD OTPADA DO ENERGIJE?

Svakog dana, u Vinču stiže oko 600 kamiona komunalnog otpada. Tu je već naslagano više od deset miliona tona otpada. Deponija, koja je postala svojevrsna ekološka bomba, biće sanirana i prekrivena zelenilom. U novom postrojenju će se spaljivati 340.000 tona otpada godišnje na temperaturi od 800 stepeni.

Postrojenje u Vinči obuhvata termoelektranu, toplanu na komunalni otpad i postrojenje za dobijanje električne i toplotne energije iz deponijskog gasa. Sagorevanjem se proizvode 30,24 megavata struje i 56,5 megavati toplotne energije. Dobijena toplotna energija se, u vidu tople vode za daljinsko grejanje, isporučuje Beogradskim elektranama, dok se električna energija predaje „Elektroprivredi Srbije” po subvencionisanoj tarifi.

Termičkom preradom tone otpada može da se dobije 1,5 do dve tone pare niskog pritiska, odnosno može da se proizvede od 300 do 350 kilovat-sati električne energije. Inače, po energetske vrednosti tona komunalnog otpada odgovara masi od 150 do 250 kilograma ekstralakog goriva.

PRIMENA NAJSAVREMENIJE TEHNOLOGIJE

Termički tretman otpada izaziva i danas bojazan kod stanovništva, uglavnom zbog potencijalnih emisija zagađujućih komponenti u vazduh, ali pravilna izgradnja i upotreba u skladu sa propisima, garantuju zanemarljiv uticaj na zdravlje i životnu sredinu. Iz “Beo čista energija”, jednog od partnera na projektu upravljanja otpadom u Beogradu, navode da je primenjen najsavremeniji sistem za prečišćavanje dimnih gasova, koji je usklađen sa najstrožim evropskim propisima.

Inače, ovaj projekat predstavlja dugoočekivano rešenje za jedan od najvećih izazova sa kojima se Beograd suočio u oblasti upravljanja otpadom. ■

”

Po energetske vrednosti tona komunalnog otpada odgovara masi od 150 do 250 kilograma ekstralakog goriva

Digitalizacija

Bauk ili društvena činjenica?

Digitalizacija je uvela revoluciju u ustaljenu, sada već staromodnu praksu poslovanja i promenila koncept samog pojma proizvoda i usluge.

tekst Viola Nešković foto FREEPIK

Sve češće u poslu čujemo izraze poput digitalizacija poslovanja i digitalna transformacija. Kada su se ovi pojmovi prvi put pojavili, oni koji su sa tim bili upoznati bili su pretežno mladi, tehnički osvešćeni, milenijalci. Složićemo se da je to bio veoma mali broj ljudi. Veliki jaz u pristupu digitalnim tehnologijama koje su osetile određene društvene grupe poput socijalno-ekonomski ugroženih, onih sa nižim nivoom obrazovanja, starijih osoba, postao je važna tema u društveno-naučnim istraživanjima digitalnih medija.

Digitalizacija više nije nova vest, jer preduzeća prolaze kroz digitalizaciju poslovanja već nekoliko decenija i većina sociologa se složila u jednom da, iako je važno priznati i identifikovati strukturalne nejednakosti koje su sa bitnim razlikama u upotrebi digitalne tehnologije, ovaj koncept je prilično pojednostavljen i ne uključuje složenost pristupa i znanja o digitalnim tehnologijama.

Ovih dana, za razliku od pre par decenija, digitalno prožima celu populaciju i sve aspekte društvenog delovanja. Digitalizacija više nije ništa specijalno i obuhvata sve čime se sociologija bavi: od intimnog do građanskog, od prirode rada do ekologije, od ličnog identiteta do urbanog čoveka. Ona nije nikakav bauk već pojednostavljeno rečeno pretvaranje raznih vrsta dokumenata i informacija u digitalni format.

Pandemija je dodatno uticala da proces digitalizacije ubrza



”

Digitalizacija je društvena činjenica i jedna od najvažnijih tema za postizanje konkurentske pozicije i opstanak poslovanja naročito u mikro, malim i srednjim preduzećima



promene u različitim sektorima privrede gde se prešlo na *online* poslovanje za veoma kratko vreme.

Digitalizacija je društvena činjenica i jedna od najvažnijih tema za postizanje konkurentske pozicije i opstanak poslovanja naročito u mikro, malim i srednjim preduzećima.

Svedoci smo činjenice da kompanije koje koriste tradicionalne modele radnih mesta ubrzano zaostaju u borbi protiv digitalnog doba.

Dakle, naša realnost je da sa starim sistemom vrednosti i uverenja ne možemo stići sa mesta na kojem se trenutno nalazimo do mesta na kojem želimo da budemo. Ono što možemo jeste da se pripremimo tu gde smo i uspeh koji želimo će doći nama.

”

Digitalizacija ne ugrožava radna mesta, već radnike oslobađa na smrt dosadnih, repetitivnih poslova



Za mene je moj poziv bio i ostao moja velika ljubav. Oduvek me je zanimalo zašto ljudi razmišljaju na određeni način, od koga su to naučili, koje okolnosti su ih navele da poveruju da je baš to najbolje za njih. Sociologija je bila logičan izbor kada je došlo vreme. Mnogi su govorili da je to lepo ali da od toga neću moći da živim. Ja sam odgovarala da kad nešto zaista voliš i postaneš dobar u tome, onda će radno mesto naći tebe. Volim da učim. Bila sam veoma srećna kao student sociologije. Privilegijom sam smatrala mogućnost da učim ono što me zanima. Moj prvi veliki izazov je usledio nakon završetka fakulteta pri

traženju prvog pravog posla. Nikada me niko nije pitao ko je moj omiljeni sociolog, šta mislim o bilo kojoj situaciji u društvu ili koliki mi je prosek ocena. Ceo život sam nastojala da budem dobra u pozivu koji sam odabrala a nisam mogla da nađem posao u skladu sa svojim zvanjem zbog velikih promena koje su u međuvremenu nastale. Počela sam da se interesujem za društvene mreže koje su bile u jeku. Digitalni marketing sam u šali nazvala sociologijom 21. veka i postalo mi je toliko zabavno i toliko sam se osetila ispunjenom što učim nove stvari pomoću kojih istovremeno poljilšavam svoj i poslove svojih klijenata da sam se posle nekog vremena svedočila da moja karijera postaje bolja nego što sam je godinama unazad zamišljala.

Iz svega ovoga možemo zaključiti da će pojedinci a samim tim i društva koja ne prate trendove biti osuđena na nazadovanje ili nedovoljno napredovaje i samim tim biće isključena iz globalne ekonomije.

Digitalizacija ne ugrožava radna mesta, već radnike oslobađa na smrt dosadnih, repetitivnih poslova.

Digitalizacija ima za cilj digitalnu spretnost, odnosno to da radnici najrazličitijih struka i veština postanu mobilniji, analitičniji, saradljiviji, kreativniji. Usavršavanje zaposlenih je od egzistencijalnog značaja za rast i razvoj. Zadovoljni zaposleni su glavni pokretači svakog biznisa.



Bilo da ste frilenser, malo, srednje ili veliko preduzeće odgovorima na sledeća pitanja steći ćete uvid u ono što nazivamo digitalnom zrelošću biznisa:

- *Kako koristite tehnologiju?*
- *Da li ste započeli sa digitalizacijom papirnih dokumenata?*
- *Da li ste već transformisali deo poslovanja korišćenjem digitalnih tehnologija?*

Za brojna mala i srednja preduzeća važno je obezbediti kvalitetne informacije o mogućnostima inovacija i digitalizacije koje bi mogle koristiti za povećanje konkurentnosti i razvoja veština važnih za podršku ovim procesima. Ukoliko procenite da vam je potrebna pomoć, sledeći korak je da razmislite o potencijalnoj saradnji sa stručnjacima za digitalnu transformaciju koji će vam pomoći da ostvarite željene ciljeve.



ŠTA NAM DONOSI DIGITALIZACIJA?

Dva osnovna resursa koja treba da pokreću strategiju digitalnih radnih mesta jesu zaposleni i kupci. Ovo će napraviti direktan i više nego pozitivan uticaj pre svega na humani kapital odnosno ljudstvo, a zatim na procese i tehnologiju. Unapređujući digitalnu spretnost u celoj vašoj organizaciji vi direktno poboljšavate odnos između zaposlenog i klijenta omogućujući kvalitetniju tranziciju na digitalno radno mesto.

Najvažniji razlozi za digitalizaciju su: povećanje produktivnosti uz automatizaciju, pojednostavljivanje poslovanja povezivanjem u Moj-eRačun mrežu, povećanje bezbednosti i obezbeđivanje veće sigurnosti elektronskog poslovanja uz informacijskog posrednika, smanjenje troškova kroz elektronsko - društveno odgovorno poslovanje i povećanje efikasnosti kroz digitalizaciju poslovanja.

Digitalni podaci se lako pretražuju, brzo su dostupni i lako prenosivi što dovodi do boljih i bržih tokova poslovanja. Na primer, papirni dokument u čijem traženju ste nekada mogli gubiti pola radnog vremena sada može da se preuzme u roku od nekoliko sekundi. Takođe, sada može da se obradi i dostavi u daleko kraće vreme nego što je bilo potrebno za slanje papirnih dokumenata. Znači, to je cela mudrost: digitalizacijom dokumenata možete da postignete daleko veću produktivnost.

Korišćenjem najsavremenijih tehnologija svako može da ima pristup podacima i da saraduje u realnom vremenu. Svu knji-



” Digitalni podaci se lako pretražuju, brzo su dostupni i lako prenosivi što dovodi do boljih i bržih tokova poslovanja

govodstvenu dokumentaciju moguće je izraditi i razmeniti u elektronskom obliku i tako ostvariti veću pravnu sigurnost, bržu obradu i efikasnije poslovanje. Digitalni dokument se može pratiti a možete ograničiti i kontrolisati ko sve ima pristup određenim dokumentima. Individualne dozvole za pristup se mogu postaviti u skladu sa potrebom i radnim procesima, da bi se obezbedila poverljivost podataka. Informacioni posrednik je garant sigurnosti i pokretač digitalnih inovacija koje menjaju poslovanje nabolje.

Digitalizacija će vas poštediti od rukovanja, obrade, skladištenja papirnih dokumenata uz značajno smanjenje troškova koje dolazi od angažovanja zaposlenih, skladištenja i transporta. Suprotno od toga, informacije pohranjene u papirnim formatima se teško pretražuju, glomazne su i lako razgradive, prirodnim uzrocima ili nesrećnim slučajem.

Da zaključimo, nedostaci koje tradicionalni model radnog mesta prenosi u današnji digitalni svet su nepotpune ili čak netačne informacije, stres i potencijalni gubitci koji nastaju zbog nedostupnih informacija, visoki troškovi koji sprečavaju rast poslovanja, nedostatak prostora, suvišni putni troškovi... Papirno poslovanje znači gubitak vremena i novca. Kada optimizujemo svakodnevne operativne aktivnosti, smanjujemo troškove i ujedno otvaramo mogućnost ostvarivanja pozitivnih rezultata.

Poslednje ali ne i najmanje bitno, korišćenjem elektronskih fakture i eRačuna takođe pozitivno utičete na očuvanje okoline. ■



Upotreba digitalnih tehnologija u biznisu

Na ovogodišnjem **Danu internet domena Srbije** koji je održan 7. marta u Beogradu a koji je bio u znaku obeležavanja značajnog jubileja – petnaestogodišnjice početka registracije .rs domena, bilo je reči i o upotrebi digitalnih tehnologija u poslovanju

tekst **MAJA PAVLICA** foto **FREEPIK**

Da bi bile uspešne u svom poslovanju, kompanije danas moraju da razumeju kako da koriste digitalne tehnologije na način koji će im omogućiti da maksimalno iskoriste njihovu moć u promociji svojih brendova, ali i da utiču na kupce. S tim u vezi, tokom konferencije, premijerno su predstavljeni rezultati istraživanja koliko biznisi u svom poslovanju koriste digitalne tehnologije: elektronsku poštu, sajt, elektronsku prodaju, klad servise, društvene mreže, alate za kolaboraciju, alate za video konferencije...

UZORAK I PITANJA ISTRAŽIVANJA

Istraživanje je sprovedeno na nasumičnom uzorku od 650 firmi u Srbiji, od 8. do 22. januara 2023. godine, metodom telefonske ankete, koja je urađena sa vlasnicima, direktorima ili menadžerima koji su informisani kako se upotrebljava digitalna tehnologija kod njih. Zastupljene su različite vrste delatnosti u okviru tri velike grupe – proizvodnja, trgovina i usluge.

Pitanja iz ankete su se odnosila na koji način preduzeća u Srbiji koriste digitalne tehnologije i digitalne alate u svom poslovanju. Prvo i neizostavno pitanje bilo je korišćenje imejla u zvaničnoj komunikaciji sa korisnicima i partnerima. Istraživanje je pokazalo da tek 0,88% njih ne koristi imejl u poslovnoj korespondenciji. Blizu polovine broja anketiranih preduzeća (49,19%) imejl koristi na domenu firme, dok njih 34,32% za poslovnu komunikaciju koristi besplatne imejl servise kao što su Gmail, Hotmail, Yahoo, a 15,61% preduzeća koristi imejl servise nekog od internet provajdera (Telekom, SBB, Beotel...).

Četiri od pet domaćih preduzeća (82,18%) koristi web-sajt u svom poslovanju, pretežno velika i gotova sva srednja preduzeća. Većina sajtova su prezentacioni, i služe da ukratko predstavljaju firmu, robu ili uslugu, dok se svega mali broj sajtova – oko 13% bavi prodajom. Oko 41% firmi je aktuelnu verziju sajta uradilo pre manje od godinu dana

KORIŠĆENJE DRUŠTVENIH MREŽA

Ispitivanje je pokazalo da nešto manje od polovine svih anketiranih preduzeća (48,16%) koristi društvene mreže za komunikaciju. Fejsbuk i Instagram su najviše zastupljeni u komunikaciji sa korisnicima, nešto slabije se koristi poslovna mreža LinkedIn. Tik-tok je najslabije zastupljen i koristi ga obično one uslužne delatnosti ili mikropreduzeća koji žele putem ovog kanala da dođu do mlađe populacije. Twitter je skoro zamro, u principu, kompanije koje su otvorile svoje naloge na ovoj društvenoj mreži pre više od deset godina, ostale su na neki način tamo da poslušaju, a kompanije koje su nastale



”
Četiri od pet domaćih preduzeća (82,18%) koristi web-sajt u svom poslovanju, pretežno velika i gotova sva srednja preduzeća



u poslednjih pet godina – uopšte ne koriste ovaj kanal za komunikaciju.

Internet servisi za brzu pisanu komunikaciju su najzastupljeniji. Gotovo dve trećine domaćih preduzeća (64,8%) koristi neku od ovih aplikacija. Vajber (Viber), kralj srpskog interneta –

jer ovu aplikaciju za komunikaciju koriste i građani koji ne koriste internet ni na jedan drugi način – najzastupljenija je internet aplikacija za brzu pisanu komunikaciju i kada je reč o domaćim preduzećima! Devet od 10 preduzeća koristi Vajber (čak 90,68%). Prati ga Skajp (Skype) sa 20,68% korisnika među preduzećima.

Platforme za video-pozive zastupljene su u nešto manjem obimu (44,33% svih preduzeća). Najzastupljeniji je Zoom (74,75%), koji je za vreme pandemije napravio ogroman po-



”
**Oko 70
posto firmi
koristite
internet kao
platformu
za potrebe
promocije**

slovni podvig omogućivši stabilnu i jednostavnu video-komunikaciju. Nekadašnji lider, Skajp, pao je na drugo mesto i ima udeo od 45,85%.

ELEKTRONSKO BANKARSTVO

Ono gde smo jako dobri, u odnosu na region, jeste korišćenje usluga elektronskog bankarstva, čak je prisutno kod 92 % ispitanih, a razlog tome je što postoji direktan benefit: nema čekanja u redovima, manje papirologije, e-fakturisanja, izvodi iz banaka...

Oko 70 posto firmi koristite internet kao platformu za potrebe promocije. Od onih koji se oglašavaju, najveći broj domaćih preduzeća (69,86%) - opredeljuje se za Meta platforme: Facebook i Instagram. Promociju putem banera na sajtovima i portalima koristi 52,48% preduzeća, potom je zastupljeno oglašavanje na pretraživačima, koje iz godine u godinu ima sve veći rast jer se pokazalo da daje izuzetne rezultate.. ■



” **Internet servisi za brzu pisanu komunikaciju su najzastupljeniji. Devet od 10 preduzeća koristi Vajber (čak 90,68%) i prati ga Skajp (Skype) sa 20,68% korisnika među preduzećima**

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





Putem digitalnih medija,

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



Razvojna agencija Vojvodine pruža podršku domaćim i stranim investitorima u Vojvodini, radi na razvoju lanaca dobavljača i povećanju izvoza, promovira pokrajinu, analizira privredu i daje predloge za njen razvoj. Za ovaj broj, koji će izaći kao najava proleća, i mi najavljujemo samo neke od naših tradicionalnih prolećnih aktivnosti

tekst **BIZNIS VESTI** foto **PRIVATNA ARHIVA**

RAV - Aktivnosti usmerene na privredni razvoj Vojvodine

Nekako s'proleća

FRUŠKOGORSKA VINA U NJUJORKU I DRUGI SAJMOVI

Ovaj podnaslov pomalo asocira na neki brodejski hit, ili Stinga, ali potpuno odgovara trenutku. Naime, predstavnici šest vinarija iz Vojvodine su predstavili svoja vina na velikoj svetskoj izložbi vina "Vinexpo America | Drinks America 2023", koji je održana 8. i 9. marta u Njujorku. Region Vojvodine prvi put učestvovao je na ovoj specijalizovanoj izložbi, i to sa vinarijama „Bjelica“, „Chichateau“, „Deurić“, „Erdevik“, „Imperator“ i „Kovačević“. Nastup je deo programa podrške Pokrajinske vlade promociji domaćeg izvoza i investicionih potencijala Vojvodine, a RAV je organizator nastupa. Ovaj nastup je proizvođačima vina iz Vojvodine omogućio nove kontakte i prodaju vodećim uvoznicima, distributerima, agentima i XOREKA sektoru na severnoameričkom kontinentu. Više čitajte na stranama 78-79.

Istovremeno, RAV priprema i prvi nastup Vojvodine na sajmu „Fruit Attraction“ u Madridu (3-5. oktobra). Ova specijalizovana izložba svežeg voća i povrća srodna je sajmu "Fruit Logistica" u Berlinu, na koji godinama unazad vodimo naše proizvođače, ali nam je cilj da domaćim proizvođačima ipak otvorimo nova tržišta. Istovremeno, naravno, pripremamo i narednu izložbu "Fruit Logistica", za februara 2024. U pripremi je i nastup na minhenskom sajmu investicija i nekretnina „Expo Real“ (4-6. oktobar), a kao već tradicionalnu prolećnu aktivnost najavljujemo i **Dan dobavljača - agrobiznis**, koji će se ove godine održati u okviru 90. međunarodnog poljoprivrednog sajma u Novom Sadu. Javnost, a posebno domaće kompanije koje žele da učestvuju na ovim B2B sastancima, biće uskoro obavešteni o detaljima.



BESPOVRATNA SREDSTVA FIRMAMA U VOJVODINI ZA KUPOVINU NOVE OPREME

Domaće firme koje su registrovane i posluju na teritoriji Vojvodine imaju priliku da se prijave na **Javni konkurs za dodelu bespovratnih sredstava privrednim društvima u Vojvodini za kupovinu nove opreme u 2023. godini**, koju je objavio Pokrajinski sekretarijat za regionalni razvoj, međuregionalnu saradnju i lokalnu samoupravu, a za čiju se realizaciju jednim delom brine i RAV. Rok za podnošenje prijava je 13. april, a sve informacije o tome možete pronaći na sajtu Sekretarijata (pod Konkursi), kao i na sajtu RAV-a. Ono što bismo mi ipak ovom prilikom akcentovali u vezi sa Konkursom, jeste uvođenje posebnog vida podrške kompanijama koje su potencijalni ili postojeći lokalni dobavljači multinacionalnih kompanija. U pitanju je nova mera finansijske podrške Pokrajinskog sekretarijata za regionalni razvoj, međuregionalnu saradnju i lokalnu samoupravu, koja za cilj ima razvoj dobavljača multinacionalnih kompanija (MNK) u Vojvodini. Nameravamo, naime, da u saradnji sa Svetskom bankom i multinacionalnim kompanijama kreiramo program koji bi kompanijama pomogao da se razviju tako da ispunjavaju uslove i standarde da postanu dobavljači upravo tih velikih kompanija koje će biti deo programa.

A ako vam trebamo za bilo šta drugo, mi smo na **www.rav.org.rs**, i uvek nam je proleće. ■



7 koraka za lidere koji brinu o učinku menadžera

Svaki menadžer želi da njegov tim bude jak i uspešan i da ostvaruje dogovorene rezultate. Jedna stvar je obavljati izvrsno svoj posao, a druga naučiti ljude kako da ostvare isto. Stoga, vrhunskim liderima se smatraju oni koji stvaraju druge lidere

tekst **BIZNIS VESTI** foto **FREERIX**

Pošto menadžeri koji prate druge menadžere predstavljaju ređu vrstu, često se izgube u mešanju saveta. Ali važno je da viši rukovodioci – oni iznad nivoa direktnog supervizora – daju nacrt za proces pregleda učinka koji ostatak radne snage može da prati. Supervizori mogu naučiti da pravilno pregledaju svoje direktne izveštaje samo ako oni iznad njih daju pravi primer na prvom mestu. Na kraju krajeva, malo je verovatno da će ljudi dobro podneti preglede učinka ako se da pogrešan primer.

SEDAM OSNOVNIH KORAKA

Opšte pravilo je sledeće: Pregled učinka nije jednokratni događaj - to je kulminacija tekućeg procesa. Postoji sedam osnovnih koraka za lidere koji brinu o učinku menadžera. Većinu vremena menadžer treba da potroši na postavljanje čvrstih temelja za sledeću reviziju i one koje slede.

1 Započnite proces tako što ćete podeliti strateška pitanja i izazove za svoj tim, pitajući menadžere da li bi dodali ili promenili kratkoročne i dugoročne ciljeve grupe - i zašto. Zamolite svoj menadžerski tim da izradi listu onoga što oni misle da bi trebalo da budu njihovi individualni ciljevi, a zatim razgovarajte sa svakim od njih detaljnije. Cilj je finalizirati dogovorenu listu, a zatim zaroniti u prekretnice i povezane dimenzije.

2 Sedite zajedno i pregledajte konačnu listu, pazeći da pružite povratne informacije i dogovorite se o merama uspeha (npr. prekretnice) za godinu. Ako postoji neslaganje, menadžerima je potrebno da tim razume zašto određena prekretnica ne može ili ne treba da bude deo diskusije.

3 Vodite periodične „razgovore o ažuriranju“ — kako jedan na jedan, tako i celog tima — o trenutnom statusu ključnih



ciljeva, odnosno da li se i u kojoj meri oni ispunjavaju tokom vremena. Menadžeri takođe treba da saopšte da se, s vremena na vreme, tokom godine mogu pojaviti novi ciljevi, dok drugi mogu da odustanu ili budu odloženi zbog preopterećenja poslom i drugih faktora.

4 Najmanje na šestomesečnom nivou, **uputite menadžere da dostave pisani izveštaj o statusu i samoproceni**, tako da nema iznenađenja u poslednjem trenutku ako se slučajno ne razlikujete u pogledu nivoa napretka. Kao i svim zaposlenima, menadžerima treba dati odgovarajuću količinu vremena da odgovore pre pregleda na kraju godine, praveći prilagođavanja učinka po potrebi. Zapamtite: prilagođavanja mogu potrajati mesecima dok se izvrše.

5 Neposredno pre pregleda učinka na kraju godine, **ohrabrite menadžere da dostave „konačni“ izveštaj o statusu** (tj. samoprocenu). Oni su ti koji treba da budu jasni šta su postigli (ili ne) i kako se to slaže sa zajedničkim očekivanjima koja ste uspostavili. Zato im dajte priliku da se odmere.

6 Koristeći izveštaj o statusu i samoprocenu, **pripremite povratne beleške** koje jasno i koherentno strukturiraju pregled učinka. Uvek bi trebalo da počnete sa opštim komentarom o pozitivnom doprinosu menadžera timu i napredovanju tokom vremena – inherentno i u odnosu na one oko njih. Zatim se udubite u pojedinosti: dopunite svoj opšti komentar kratkim tačkama, potvrđujući i čestitajući im na ciljevima za koje smatrate da su na zadovoljavajući način ispunjeni ili premašeni.



Pregled učinka nije jednokratni događaj - to je kulminacija tekućeg procesa

Ako postoje neki nedostaci o kojima treba razgovarati, napravite zajednički komentar, govoreći nešto poput: „Obojica smo razočarani što nije postignut plan.“ Zatim otvorite reč za sopstvene komentare i perspektive menadžera, tako da pregled učinka može konstruktivno poslužiti kao trenutak učenja.

7 **Vodite čvrstu ličnu diskusiju.** Vodeći sa priznanjem i uvažavanjem „pozitivnih“, manje je verovatno da će menadžer koji se revidira negativno odgovoriti na „negativnosti“. Naravno, reč „negativno“ uopšte ne bi trebalo da pominjete, već je uokvirite kao „priliku za poboljšanje“. Nakon toga, možete završiti pozivom za naknadnu sesiju pregleda, gde možete zajedno da radite na planu sanacije koji može pomoći da se te prilike realizuju u stvarna poboljšanja.

KOJI JE CILJ?

Cilj pregleda učinka je da pomogne menadžerima da vide „zašto“ – to jest, zašto rade na određeni način i kako se to uklapa u grupnu strategiju napisanu u velikoj meri. Razumevanje „zašto“ omogućava menadžerima da donesu bolje odluke o implementaciji i da se osećaju moćnije na poslu, a to na kraju donosi koristi onima koji su niže na korporativnoj lestvici. Ovlašćeni menadžeri će verovatnije osnažiti i one koji im odgovaraju. Čineći proces revizije kolaborativnim, menadžeri počinju da vide ciljeve kao svoje sopstvene, a ne samo da diktiraju odzgo. Proces se neznatno menja između viših menadžera i menadžera prve ili druge linije, pošto struktura pregleda varira od tima, ali elementi saradnje ostaju isti. Pozitivno pojačanje i konstruktivna kritika – opet, uokvirena kao prilika za poboljšanje – primenjuju se na svim nivoima korporativne lestvice. Kao menadžeru i lideru, najvažniji deo vašeg posla je da razvijete zajedničku viziju posla koji je pred vama, a zatim da pomognete svojim ljudima da deluju kako bi je sproveli. Imajući tu dužnost na umu, ciklus pregleda učinka nije samo sporedna predstava. Pokrenutim „zašto“, jake kritike dovode do najjačih mogućih performansi posla. ■



Izazovi **onlajn trgovine** u B2B industrijama

Onlajn trgovina omogućava promociju, prodaju i isporuku proizvoda, a u isto vreme poslovanje čini efikasnijim. Jednostavna je, jer "iz fotelje", putem računara i (obavezno) pametnog telefona možete u samo nekoliko klikova da odaberete ono što je potrebno za dalje funkcionisanje vaše kompanije tekst BIZNIS VESTI foto FREEPIK

Internet trgovina među kompanijama, često nazivana i B2B (Business-to-Business), danas je potpuno zaživela i pojavljuje se kao onlajn prodaja. Ona nastaje kada je određenoj firmi potrebna operativna pomoć ili materijali za proizvodnju.

Firma koja nema sajt, a potom i društvene mreže, smatra se da prilično kaska za konkurencijom, a često se ovo uzima i kao veliki minus, kada je reč o marketingu i stvaranju imidža na tržištu.

Naime, pre nego što kontaktiraju predstavnika prodaje, oko 64% kupaca će pogledati veb sajt dobavljača. Takođe, firme koje neguju odnose sa potencijalnim klijentima putem B2B zarađuju oko 50% više, dok im se troškovi smanjuju za oko 33%. Oko 58% organizacija skuplja podatke o B2B distributerima

preko društvenih mreža.

Onlajn trgovina omogućava promociju, prodaju i isporuku proizvoda, a u isto vreme poslovanje čini efikasnijim. Njena prednost je što je otvorena svakog dana i sata tokom godine. Jednostavna je, jer "iz fotelje", putem računara i (obavezno) pametnog telefona možete u samo nekoliko klikova da odaberete ono što je potrebno za dalje funkcionisanje vaše kompanije.

B2B U BROJKAMA

Očekuje se da će prodaja putem internet dostići 20,8% u 2023. godini, što predstavlja povećanje udela na tržištu e-trgovine za dva procentna poena. Predviđa se da će se rast nastaviti i dostići 23% do 2025. godine, što znači povećanje od 5,2 procentna poena za samo pet godina. Takođe, smatra se



Veličina globalnog tržišta e-trgovine između preduzeća procenjena je na 7.907,07 milijardi dolara u 2022. i predviđa se da će rasti po godišnjoj stopi rasta od 20,2% od 2023. do 2030. godine

da će se do 2025. godine 80% B2B prodajnih interakcija između dobavljača i kupaca odvijati digitalnim kanalima, te da će globalni obim B2B e-trgovina dostići 20,9 milijardi USD do 2027. godine.

Veličina globalnog tržišta e-trgovine između preduzeća procenjena je na 7.907,07 milijardi dolara u 2022. i predviđa se da će rasti po godišnjoj stopi rasta od 20,2% od 2023. do 2030. godine, te da će iznositi 30.291 milijardi dolara.

Segment kuće i kuhinje je procenjen na tržišnu veličinu od 1.760,15 milijardi USD u 2022. godini, što je predstavljalo najveći udeo na ukupnom B2B tržištu e-trgovine u istoj godini. Segment potrošačke elektronike takođe je zabeležio značajan rast u 2022. Očekuje se da će zabeležiti rast od preko 19,0% od 2023. do 2030. godine.

Sektor mode i odeće, najbrže rastući sektor e-trgovine, istaknut je segment i na B2B tržištu e-trgovine. U automobilskom sektoru, B2B e-trgovinu prvenstveno koriste proizvođači automobila za kupovinu sirovina od dobavljača. Sve veći broj dobavljača u sektoru hrane i pića prelazi na platforme za e-trgovinu sa ciljem poboljšanja odnosa sa kupcima prilagođenim promocijama i cenama.

B2B e-trgovina dobija na snazi i u zdravstvenoj industriji, jer pružaoci zdravstvenih

usluga, uključujući lekare, medicinske sestre i osiguravajuća društva, promovišu digitalne platforme kako bi poboljšali efikasnost, smanjili troškove transakcija i obezbedili inventar u realnom vremenu u celom lancu snabdevanja. Istraživačka studija Udruženja distributera zdravstvene industrije procenjuje da će se do 2020. 85% ukupnih B2B odnosa kupac/prodavac odvijati bez ljudske intervencije.

Drugi segmenti koje obuhvataju su: nameštaj, igračke, hoteli, enterijeri i rezervacije. Industrija nameštaja značajno je usvojila e-trgovinu kako u komercijalnom tako i u stambenom sektoru širom sveta.

IZAZOVI B2B ONLAJN TRGOVINE

Ipak, nije sve tako jednostavno. Jedan od izazova sa kojima se suočava koncept B2B onlajn trgovine jeste činjenica da najčešće ne odlučuje o kupovini samo jedna osoba, nego je u pitanju veći broj učesnika, posebno ukoliko moraju da se ispoštuju određene procedure.

Takođe, način plaćanja mora biti posebno definisan, potrebno je izdati predračun ili račun, utvrditi da li postoje povlastice, ukoliko je reč o stalnim kupcima, videti da li se ponuda menja u odnosu na količinu poručene robe.

B2B onlajn trgovina mora da funkcioniše savršeno, da bi ostvarila svoj potencijal,



Neki od istaknutih igrača na globalnom tržištu e-trgovine između preduzeća uključuju:

[Amazon.com, Inc.](https://www.amazon.com)
[ChinaAseanTrade.com](https://www.ChinaAseanTrade.com)
[DIYTrade.com](https://www.DIYTrade.com)
[eBay.com](https://www.eBay.com)
[eworldtrade.com](https://www.eworldtrade.com)
[Flexfire LEDs](https://www.FlexfireLEDs.com)
[Flipkart.com](https://www.Flipkart.com)
[IndiaMART InterMESH Ltd.](https://www.IndiaMART.com)
[KOMPASS](https://www.KOMPASS.com)
[Quiil Lincolnshire, Inc.](https://www.QuiilLincolnshire.com)

ali i opravdala poverenje. Zbog toga je potrebno pažljivo je isplanirati i imati uvek pri ruci logističku podršku. Važno je da je prilagodite očekivanjima kupaca, da im pruži jednostavno i personalizovano iskustvo.

Kada je reč o samom kupcu, onlajn trgovina mora da mu obezbedi pristup sajtu, odnosno mogućnost logovanja, uvid u katalog, cene, mogućnost obračuna popusta, uvid u stanje na zalihama. Često transakcije prati i dokumentacija, pa obrada tih dokumenata mora da bude jednostavna i automatska.

„Omnichannel“ prodajna strategija može vam biti od velike koristi. Na primer, vaš B2B klijent započinje pretragu proizvoda ili usluga ujutro na telefonu, a nastavlja i realizuje kupovinu naveče putem laptopa. „Omnichannel“ iskustvo mu ovo omogućava bez obzira na to koji uređaj koristi. U svakom trenutku može nastaviti svoju pretragu

ili da proveri status ponude, bez ponovnog unošenja podataka ili filtriranja ponude.

Ono što je posebno važno, „Omnichannel“ pristup prati proces kupovine B2B klijenata kroz sve dostupne prodajne kanale. Tako se omogućuje pregled potrošačkih navika kupaca, a ove informacije su ključne da biste stvorili personalizovano iskustvo kupovine za svakog klijenta.

Ono što je apsolutni imperativ kod onlajn trgovine jeste atraktivan dizajn, koji će privlačiti pažnju, ali i biti praktičan za upotrebu. Sadržaj mora biti jasan i detaljan, uz fotografije. Potrebno je da pretraga bude jednostavna.

Takođe, možete implementirati četbot (chatbot). On će vam olakšati komunikaciju sa klijentom, koji često ne želi da čeka da mu se odgovori na određeno pitanje ili pruži informacija koju smatra važnom. Istraživanja su pokazala da kvalitetan četbot može da smanji stopu napuštanja B2B onlajn prodavnice u ključnom trenutku kreiranja narudžbine za čak 50%. Njihova dodatna prednost je što produbljuju vezu između korisnika i sistema.


Ono što može da bude izazov za postavlja je B2B onlajn prodavnice jeste njeno pozicioniranje na Guglu. Takozvana SEO optimizacija ujedno može da bude i jedna od najvećih prednosti. Naime, ona vam omogućava da se pojavite u pravo vreme, na pravom mestu, baš „na meti“ onih kompanija kojima su vaši proizvodi potrebni. Naravno, oglašavanje na društvenim mrežama je neizostavno. Ovaj vid jačanja prodavnice potrebno je prepustiti profesionalcima, koji će vam omogućiti da ostvarite najbolje rezultate. ■




„**B2B onlajn trgovina mora da funkcioniše savršeno, da bi ostvarila svoj potencijal, ali i opravdala poverenje**“



KOMPLETAN ASORTIMAN SIGURNOSNIH USLUGA

 @obezbedjenjedn021

 steelsecurity.dn021

063 101 06 09

office@steelsecurity.rs

www.steelsecurity.rs



Fruškogorska vina u Njujorku

Na velikoj svetskoj izložbi vina **"Vinexpo America | Drinks America 2023"** u Njujorku 8. i 9. marta predstavilo se šest vojvođanskih vinarija: Bjelica, Chichateau, Deurić, Erdevik, Imperator i Kovačević. Nastup je deo programa podrške Pokrajinske vlade promociji domaćeg izvoza i investicionih potencijala Vojvodine, a organizator nastupa bila je Razvojna agencija Vojvodine (RAV). tekst BIZNIS VESTI foto Razvojna agencija Vojvodine

Vinexpo America | Drinks America 2023" je franšiza pariskog sajma vina i žestokih pića, namenjen je isključivo profesionalnim kupcima, i daje priliku izlagačima iz celog sveta da predstave svoje proizvode kupcima iz Severne Amerike. Vina sa Fruške gore i okoline predstavljala su se sa još 440 izlagača iz 32 zemlje, a region Vojvodine bio je na ovoj specijalizovanoj izložbi prvi put.

Sanda Emimi, savetnica za strane investicije u RAV-u, kaže da je bio je veliki izazov organizovati nastup, ali da su bili motivisani iz više razloga:

„Tržište alkohola je najbrže rastuće tržište na svetu, tržište Amerike je zahtevno ali veliko, njujorški sajam vrlo biznis orijentisan, namenjen isključivo profesionalnim kupcima, distributerima i agentima, dakle visoko zahtevnim profesionalni kupcima, ali Vojvodina ima vinarija koje mogu da odgovore ovim izazovima. U toku sajma smo organizovali i Master class - specijalizovani događaj promocije i degustacije naših vina. Odziv i reakcije su bili dobri, vinari kažu da su ostvarili kontakte koji imaju potencijala za dalju saradnju, tako da možemo da kažemo da je nastup naših vinara u Americi bio uspešan“.





I Mirko Niškanović, direktor i glavni enolog vinarije "Deurić", kaže da je nastup na ovom sajmu bio „dragoceno iskustvo“:

„Imali smo dugo želju da nastupimo baš u Njujorku, jer je to najveće svetsko tržište vina. Imamo već iskustva sa američkim tržištem, ali su ona vezana za državu Illinois, pa nam je bilo važno da nađemo nove partnere. Izvoz vina nije brza stvar, bitno je pozicionirati se na jednom tržištu, pa onda sa godinama rasti. Hteli smo da vidimo i kakva je konkurencija, kako prezentuju svoje proizvode. Imali smo pet ili šest potencijalno dobrih kontakata, a bili bismo zadovoljni i da samo jedan od njih postane naš kupac. Ono što je specifično za tržište Njujorka je to što je šaroliko, ne posluju samo distributeri koji prodaju vino restoranima i vinotekama, već se veliki deo prodaje online, tkz. "business-to-consumer", i to je neki novi aspekt poslovanja koji bi mogli da primenimo i kod nas. Tamo se niko ne trudi oko dekantiranja i uparivanja vina sa hranom. Oni očekuju da otvore bocu vina i da uživaju u njoj, što je vezano i za stil njihovog života. Mi u Evropi se trudimo da budemo elegantni, svedeni, bez



Vina sa Fruške gore i okoline predstavljala su se sa još 440 izlagača iz 32 zemlje, a region Vojvodine bio je na ovoj specijalizovanoj izložbi prvi put

napadnih detalja, a tamo su napadnije i boce, i etikete, kompletan nastup, računajući i marketing – sve je mnogo agresivnije. Velika je razlika između tog i evropskog tržišta, tako da ćemo morati da uradimo neka prilagođavanja za američko tržište.“

Đorđe Stojić, direktor vinarije „Erdevik“ i suvlasnik vinarije „Chichateu“ naglašava da je važno to što su se vinari predstavljali zajedno:

„Ovo je bilo više nego dobro za nas, jer smo se pojavili kao grupa vinarija, imali smo i Master class i zajednički štand šest vinarija, tako da smo privukli veću pažnju, bolje nego da je neka vinarija išla sama. Kod njih, naravno, postoje neka pravila. Ne može, recimo, ista firma da bude i uvoznik i distributer i da prodaje krajnjim kupcima, već imaju „3-tier system“ (model iz 3 dela), pa ćemo morati prvo malo da se upoznamo sa tim pravilima, a onda će posao lako naći nas. Što se tiče uradenog posla, mi smo više nego zadovoljni i sajmom i kontaktima. Nadam se da ćemo imati prilike da se češće tamo pojavljujemo i ulažemo u to tržište, svake godine koliko možemo, da bi za koju godinu tamo bili stalno prisutni.“

Ukoliko bude postojalo interesovanje i potreba, kao post-sajamsku aktivnost RAV će organizovati povratnu posetu potencijalnih kupaca i predstavnika medija iz SAD vinarijama iz Vojvodine. ■





Tamara Hegediš

Slatkih 35 godina pčelarenja Tamare Hegediš



Uprkos činjenici da se plašila pčela, da o pčelarenju nije znala gotovo ništa, **Tamara Hegediš** iz Apatina danas je jedna od retkih žena koja se bavi pčelarstvom u pravom smislu te reči, od rada u košnici, vrcanja, selenja, do prodaje meda i drugih poslova koje podrazumeva ovaj posao u Poljoprivrednom gazdinstvu porodice

tekst JELENA KOSANOVIĆ foto PRIVATNA ARHIVA

Tamara Hegediš iz Apatina jedna je od retkih žena koja se bavi pčelarstvom u pravom smislu te reči, od rada u košnici, vrcanja, selenja, do prodaje meda i drugih poslova koje podrazumeva ovaj posao u Poljoprivrednom gazdinstvu porodice Hegediš. Uprkos činjenici da se plašila pčela, da o pčelarenju nije znala gotovo ništa i da se ovim poslom počela baviti uz svog tada dečka, a danas supruga Franju, Tamara je toliko zavolela pčelarstvo i pčele da sada ne može zamisliti sebe ni u jednom drugom zanimanju.

„Nisam prva žena u gazdinstvu. Prvo je bila moja svekrva, pre nje verovatno i njena svekrva, jer se suprugova porodica od 1937. godine bavi pčelarstvom. Ja sam možda jedna od retkih žena koja je u potpunosti bila posvećena pčelarstvu, u svim procesima rada, sve dok se nisam povredila. To je jedno potpuno pčelarenje, gde žena radi i u košnici, i vrcanje, i selenje, i prodaju meda i drugo. U većini slučajeva, muškarci su ti koji rade košnice, pregled i selenje“, ispričala je naša sagovornica.

KAKO JE SVE POČELO

Prema njenim rečima, pre nego što je upoznala supruga, veoma se plašila pčela. „Moji su u prošlosti imali njive, koje imamo i danas, i kad god je moja baka kopala kukuruz nju bi izujedale pčele od komšija. To je bilo katastrofa i jednostavno sam se plašila pčela. Kad sam prvi put išla sa mojim suprugom, tad smo se još zabavljali i išli smo da vrcamo, ja nisam imala pojma o tome. Imala sam svega 15 godina i već na početku me je ubola jedna pčela. To me nije obeshrabrilo i evo, već 35 godina unazad bavim se ovim poslom“, izjavila je i dodala:

„Desetak godina mi je sigurno trebalo dok se nisam u potpu-

nosti uključila. U međuvremenu sam dobila i dva sina, ali kad su oni malo ojačali i kad sam se ozbiljnije uključila u posao, zavolela sam ga. Velika je razlika između pčelara kad vole raditi pčelarstvo i kad počnu brinuti za pčelu. Dok volite pčelarstvo, interesuje vas med, a kad počnete voleti pčelu, onda vas interesuje prvo pčela, pa onda med. Tek kad sam osetila da ta pčela radi sve, pa joj se nešto desi, i kad me je to počelo boleti, tad sam shvatila da volim svoj posao“, rekla je Tamara.

Kako saznajemo od nje, u to vreme su imali zaista velike količine meda i pčelari su se više družili između sebe.

„Ljudi su se promenili. Odnosi među pčelarima su danas drugačiji. Nekad smo znali na suncokretu, npr. gde su masovno pčelari izlazili, gde bude do 500 hektara i po nas do 10 Apatinaca, družiti se, a danas toga nema.“

Tamara naglašava da je za nju važan kvalitet, a ne kvantitet, što potvrđuju brojne stalne mušterije koje ima, a kako je vreme odmicalo, i posao u njihovoj porodici je rastao.

„Kad sam se udala za svog supruga, imali smo 28 košnica, a njegov otac 95. Danas smo modernizovani, imamo prikolice, ne nosimo ništa fizički, imali smo i po 150 košnica, a sada imamo 100, što nam je sasvim dovoljno, jer pomažemo i sinu koji ima 180 košnica.

Drugi sin se bavi poljoprivredom, ima plastenike, jer je on alergičan na pčele i na med“, ispričala je.

Kada su u pitanju vrste meda koje imaju, Tamara kaže da to zavisi od godine do godine. „U zavisnosti od godine, tu bi trebalo da bude vrba, uljana repica, bagrem, šumski med i suncokret. Prošle godine smo, npr. imali suncokret, cvetni i bagrem. Sve selimo, jer se već godinama nešto događa u prirodi oko nas.“



Poljoprivredno gazdinstvo porodice Hegediš osim meda, ima razne smeše za jačanje imuniteta, za prostatu, protiv depresije, potom propolis, bombone od propolisa, razne kreme, masti, balzame...



„
Dok volite pčelarstvo, interesuje vas med, a kad počnete voleti pčelu, onda vas interesuje prvo pčela, pa onda med

BROJNE NAGRADE ZA TRUD

Kako nam je objasnila, nekada su bili koperanti sa Medeksom iz Ljubljane, a nakon toga su se mučili sa plasiranjem proizvoda.

„Negde 2003. godine počeli smo uzimati učešće na sajmovima, napravili tezgu, dobili prvu nagradu za najlepší štand, i onda je priča dobila svoj nastavak. Već tada je moj suprug pravio, i za to smo dobili nagradu, med sa saćem koje su u tegli gradile pčele. Tad počinje prodaja na malo, saradnja sa kaficima i restoranima, prodaja na sajmovima, pijacama...“

Poljoprivredno gazdinstvo porodice Hegeđiš osvojilo je brojne nagrade za svoje proizvode, a sama potražnja je značila širenje asortimana proizvoda.

Osim meda, imaju razne smeše, među kojima je najtraženija ona koja se dobija kombinacijom med-polen-propolis-matična mleč, izuzetno zdrava kombinacija koja se konzumira za jačanje imuniteta, kod muškaraca za prostatu, protiv depresije... Imaju propolis, bombone od propolisa, razne kreme, masti, balzame za usne, med sa orašastim plodovima itd.

Tamara kaže da se od pčelarstva može lepo živeti, ali to zahteva žrtvu.



Tamara i njen suprug uspešno idu kroz svet pčela

„Bukvalno se radi 24 sata. Morate puno da radite, da ulažete, od proizvodnje, pa do plasmana“, objašnjava naša sagovornica.

Prema njenim rečima, danas ima mnogo više pčelara nego ranije, što nije dobro.

„Nekada nas je bilo pedsetak, a danas ima oko 140 pčelara u Apatinu, što nije dobro. Nema saradnje između starih i mladih, a samim tim, ako ima puno pčelara, treba vam i puno teritorije. Kada je toliko košnica ili društava na malom prostoru, pčele koje nemaju meda doći će kod tuđih pčela i radiće tzv. grabež, odnosno krađu.“

VAŽNA JE I EDUKACIJA

Kako saznajemo od Tamare, najomiljeniji deo posla joj je boravak u prirodi sa pčelama, a kada ima slobodnog vremena, najradije ga provodi sa porodicom i unukama. Takođe, redovno se edukuje, ide na različita predavanja i seminare, jer se uvek raduje da nauči nešto novo, a hobi joj je pravljenje okovrat-

nika od pamuka.

Tamara i njen suprug Franjo za sada se planiraju zadržati na 100 košnica, ali i nastaviti pomagati sinu, kako bi on proširio svoj posao. Za sam kraj je poručila da je ljubav prema poslu kojim se čovek bavi najbolji recept za uspeh. ■

NA ISTOM MESTU GDE I VAŠ BIZNIS.



Vaš regionalni partner.

vizija računovodstvo

www.vizija-računovodstvo.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



Kompletna usluga upravljanja dokumentacijom:

- arhiviranje,
- skeniranje,
- softverska rešenja za upravljanje dokumentacijom.