



## ТРЕЋИ САМИТ БИЗНИС ЛИДЕРА РЕГИОНА

# Четири сценарија за излазак из кризе

*Уз истовремено стимулисање тражње и повећање продуктивности могућ је снажан економски раст. Свака друга акција води ка неједнаком расту, стагфлацији или чак економској депресији. Пред Србијом је избор да ли ће пригрлити нову економску парадигму, засновану на знању и иновацијама, или ће остати на курсу који може значити још једну изгубљену деценију*



Пише:  
Иван  
Остојић

**К**овид-19 трајно нам је променио начин живота. Током пандемије компаније су драматично убрзале аутоматизацију. Ради се на даљину, а многе услуге попут куповине, забаве, па и здравста могу се обавити и онлајн. Ове промене у бизнис моделима и понашању пот-

рошача продужиће се и након кризе. То обећава велику корист привреди у виду повећане продуктивности, ефикасности и иновација, али може, такође, да води и неједнаком опоравку и да повећа неједнакост између радника и потрошача и додатно продуби галопирајући јаз између најбољих и свих осталих компанија. Да би се спречила поларизација и обезбедио убрзани економски раст потребна је акција и креатора економске политике, и кључних људи у компанијама. Акције које предузмемо данас, од улагања у људски капитал, преко стимулације предузетништва, до обезбеђивања приступа новим

технологијама компанијама свих величина, могу креирати јак економски циклус снажног раста запослености, потрошње и продуктивности. Са друге стране, било каква неодлучност у спровођењу економских мера водиће успореном опоравку, који ће личити на опоравак после светске финансијске кризе 2008.

За излазак из кризе постоје четири сценарија. Први сценарио подразумева стагфлацију, сличну оној у САД после нафтног шока, од 1973. до 1983, када је просечна стопа раста била само 1,3 одсто годишње. Други је сценарио убрзаног економског опоравка, који би могао да се упореди са оним



што се дешавало у Европи и САД после Другог светског рата до 1973, када је за читав тај период просечна стопа раста била 3,1 одсто. Трећи сценарио, условно назван „Изгубљена деценија“, своди се на рецесију, налик оној у Јапану после пуцања „балона“ на тржишту некретнина, од 1992. до 2002, када је просечан годишњи привредни раст био само 0,7 одсто. Коначно, четврти сценарио подразумева успорени раст, као у САД након светске финансијске кризе од 2007. до 2019, са просечном стопом раста од један одсто.

У ком ћемо од ова четири сценарија завршити зависи од брзине опоравка потрошачке тражње и раста понуде и продуктивности. Широка акција усмерена ка истовременом стимулисању тражње (кроз ре-образовање радне снаге и креирање нових послова и прихода) и повећању продуктивности (кроз повећање ефикас-

ности употребом нових технологија и иновација) може водити снажном економском расту, као после Другог светског рата. Свака друга акција насводи ка неједнаком расту, стагфлацији или чак економској депресији. Пут за излазак из кризе захтева циљани опоравак ланаца снабдевања, нарочито кроз улагања у људски капитал и знање, али такође и боље механизме за прерасподелу богатства на шири слој радника како би се стимулисала тражња.

Шта у том контексту Србија може да уради како би била конкурентна у наредној деценији? Три су ствари кључне за економски успех српског друштва.

Прва је подршка домаћим компанијама у кључним гранама индустрије да јачају продуктивност и иновирају производе и услуге. Према истраживању Мекинзија, од 40 до 85 одсто компанија је убрзало

аутоматизацију, примену вештачке интелигенције и дигитализацију својих интеракција са корисницима. Дугорочно конкурентност компанија на светском тржишту зависиће од повећања продуктивности кроз усвајање ових фактора. Али, није само трошковна страна једначине битна. Пандемија отвара нове прилике за укључивање у светску економску утакмицу кроз нове услуге и производе. Ланци набавке се реконфигуришу и нарочито европске компаније ће тражити партнере у свом дворишту, што може бити прилика за мала и средња српска предузећа да се позиционирају као важни шрафови у ланцима набавке. Осим тога, пандемија је донела читав низ промена у понашању потрошача на дужи рок. Многе гране привреде које повећавају удобност корисника за рад и конзумирање услуга од куће снажно су порасле, а и даље расту. Конкретно, потрошња на инвестиције и забаву од куће (видео стриминг, гејминг) се дуплирала, продаја робе и услуга посредством е-комерца је порасла од 2,5 до пет пута, а телемедицинске услуге у неким земљама и до 20 пута. Промене тог типа у различитим индустријама могу бити прилика за наше привреднике да на таласу тог тренда изроде нову понуду робе и услуга и уграбе део глобалног колача.

**Пандемија отвара нове прилике за укључивање у светску економску утакмицу. Ланци набавке се реконфигуришу, нарочито ће европске компаније тражити партнере у свом дворишту, што може бити прилика за домаћа мала и средња предузећа да се позиционирају као важни шрафови у ланцима набавке**

Друга ствар су инвестиције у нове технологије и технолошко предузетништво. Следећа деценија биће деценија нових технологија у којој ће бити више технолошког прогреса него у претходних пар деценија заједно. Дигиталне и компјутерске технологије - као што су примењена вештачка интелигенција, хипераутоматизација, 3Д штампа или квантни компјутери - промениће лице и начине многих индустрија. Такође, сведоци смо биолошке револуције и масивних инвестиција у зелене технологије. На таласу тих промена и доступности капитала у току пандемије у САД, северној и централној Европи удвостручен је број нових компанија из те области. Демократизација приступа знању и инфраструктури и стимулација предузетништва у овим областима од немерљивог је значаја за дугорочни раст српске привреде.

Трећа, а можда и најважнија ствар је улагање у знање и људски капитал. У наредној декади, услед технолошких трендова, смањиће се тражње за пословима у многим областима, нарочито за просте услуге и мануелне послове. С друге стране повећаће се тражња за пословима у области науке, технологије, инжењеринга и математике, као и високоемотивних или висококогнитивних услуга. Као последица ових трендова наше истраживање показује да ће до 25 одсто радника у развијеним економијама света морати да развије нова знања и вештине. Земље које успеју да изграде радну снагу која ће моћи да капитализује ове трендове биће атрактивније, компетитивније, па ће самим тим моћи да задрже већи део додатне вредности у свом систему. Сасвим је јасно да је од кључног значаја за успех Србије у следећој деценији битно да не само заустави тренд негативних миграција стручњака из ових области, већ и да ревитализује систем академског и примењеног образовања како за нове генерације, тако и за људе који су већ део тржишта рада.

Свака криза, а нарочито ова, доноси прилику за нови почетак и економски препород кроз иновације. Пред српским друштвом стоји избор да ли ће пригрлити нову економску парадигму или остати на курсу који може значити још једну изгубљену деценију.

**АУТОР ЈЕ ПАРТНЕР У  
КОМПАНИЈИ MCKINSEY**

СУДАР ТРАДИЦИОНАЛНИХ И НОВИХ ИНДУСТРИЈА

## Борба за статус једнорога

*Остаје да се види која ће српска стартап компанија и када прва достићи вредност од милијарду долара. И колико им у томе могу помоћи међународне финансијске институције и бизнис анђели, спремни да у њих инвестирају у раним фазама њиховог развоја*

Н а овогодишњем *CEO Summit*-у, барем и неформално, отпочело је такмичење за статус првог српског једнорога, стартап компаније која ће достићи вредност већу од милијарду долара. Овакве амбиције најпре су се могле чути од Ивана Станковића, директора *Syncit Group*, српске стартап компаније која послује у сфери е-комерца и чију платформу користе светски познате компаније попут америчких компанија *Rainier Arms* и *Replay*, што је посебно обрадовало Небојшу Бјелотомића, директора Иницијативе Дигитална Србија који је ово неформално такмичење практично отворио.

*Syncit Group* је једно од српских предузећа које је користило средства Европске инвестиционе банке управо за дигитализацију, односно иновације у сектору малих и средњих предузећа. Александро Брагонци,



МИТАР МИТРОВИЋ

### Телекомуникационе компаније на раскрсници

За Мајка Мишела, генералног директора компаније Теленор, ова 2021. је година у којој се телекомуникационе компаније налазе на раскрсници: или ће се мучити око ивице профитабилности или ће донети храбар избор да искористе прилику и себи обезбеде трајну улогу у свету преобликованом пандемијом. „Индустрију ће обликовати убрзана дигитализација. Фронтнијер технологије би могле да порасту на 3,2 билиона долара до 2025. Ово нуди велике могућности за оне коју су спремни да ухвате овај технолошки талас. Доследна повезаност и побољшана услуга за кориснике могу постати два кључна елемента за будућност наше индустрије. Телекомуникације могу да искористе ове технологије за надоградњу мреже, за беспрекорно корисничко искуство и, наравно, за аутоматизацију инфраструктуре“, казао је Мишел.

ПЛАНОВИ ЕБРД-А ЗА ЗАПАДНИ БАЛКАН

# Три кључне поруке за регион

**М**атео Коланђели, директор ЕБРД-а за Западни Балкан, учесницима Самита пренео је три кључне поруке ове институције. Србија и регион изузетно су нам важни, ЕБРД верује у економски просперитет, у брз и динамичан опоравак од пандемије и високе стопе економског раста у наредним годинама и Западни Балкан може да очекује финансијску подршку

ЕБРД, и то за зелену енергију, дигитализацију и регионалну инфраструктуру која има за циљ што тешње повезивање економија овог дела Европе, прецизирао је Коланђели.

Миљан Ждрале, шеф агробизнис тима ЕБРД-а за југоисточну Европу, најавио је даљу кредитну подршку региону. „Обиље је новца на тржишту, али без обзира на то

ми нисмо лаки за сарадњу, пажљиво бирамо партнере, али то је један дугорочан процес сарадње из којег не излазимо на прве назнаке кризе. Уз то, банка је потписник Париског споразума, 50 одсто наших инвестиција би до 2025. требало да буде у области одрживог развоја, али неће то бити само обновљиви извори енергије, надам се да ће бити и традиционалне компаније, па и из пољопривреде. Пољопривреда још није ушла у 21. век и највећи је произвођач угљен-диоксида, потребна су велика улагања у заштиту животне средине“, упозорио је Ждрале.

шеф канцеларије ЕИБ-а у Београду, навео је да је та банка од 2010. у развоју и иновације малих и средњих предузећа на Западном Балкану уложила 3,5 милијарди евра, те да ће улагање у дигитализацију и зелену енергију и убудуће бити приоритетни сегменти у које ће ова банка пласирати средства. Као примере, ЕИБ је поред *Syncit-a* представио и нишку стартап компанију *Naissus technologies* која је развила платформу за брзу и ефикасну дигиталну комуникацију грађана са здравством *Aidline*, али и нишки Технолошки парк који су прошлог лета основали држава, град Ниш и тамошњи Универзитет, а који има за циљ управо привлачење инвестиција и јачање екосистема у том делу Србије. Парк је изграђен средствима ЕИБ-а и према речима Милана Ранђеловића, директора Технолошког парка, он његовим корисницима пружа услуге, од најбаналније административне помоћи, до различитих тренинга и менторстава која су стартапима често преко потребна.

Управо о томе колико је важно да нека стартап компанија ради на привлачењу инвеститора и капитала, односно колико је инжењерима неопходна менаџерска помоћ, Небојша Бјелотомић је разговарао са младим Андрејем Бенчићем, првим човеком српског стартапа *Tinderly*, који је ову годину започео са седам запослених, данас их има око 30, а намерава да наредне године тај број увећа неколико пута. Разлог лежи у чињеници да је ова компанија, коју су пре готово четири године основала четири млађана инжењера, овог лета успела да „узме“ инвестицију од 15,3 мили-

## ЕИБ је од 2010. у развоју и иновације малих и средњих предузећа на Западном Балкану уложила 3,5 милијарди евра

Алесандро Брагонци

она долара. Другим речима, платформи коју ови момци развијају светски познати инвеститори препознали су као потенцијал и у њен даљи развој уложили поменути новац, а реч је о инвеститорима који су тако улагали у, примера ради, Фејсбук. „Постојимо већ четири године, а тек сада смо узели прву рунду финансирања. Ми смо наш производ већ били развили, али смо претходних година стварали производ, занемарујући финансирање. Ако желите да развијате компанију изузетно је значајан тај сегмент њеног представљања потенцијалним инвеститорима и то је оно што стартап компанијама често недостаје, јер инжењерски приступ није увек најбољи приступ“, казао је Бенчић, додајући да је циљ компаније којом руководи

## Србија коначно има индустрију у којој је могуће градити глобалне компаније, а добар је и тајминг за улагање у стартапе

Милован Милић

да отвори канцеларију у Америци, управо са сврхом промоције и прикупљања инвеститора, док би онај главни део посла, инжењерски, остао у Београду као бази.

**М**илован Милић, директор компаније *Devtech*, која је један од српских пословних анђела, односно компанија које су спремне да инвестирају у стартап у раним фазама развоја, говорио је о томе због чега вреди улагати у овај екосистем, без обзира на чињеницу да тек један од 10 стартапа успе, као и зашто се одлучио да инвестира у српске а не у неке светске стартапе. „Видим нека три разлога за такву одлуку. Најпре, добар је тајминг за улагања у домаћи стартап, други је та мрежа пословних анђела која се развила, а можда и најважнији је чињеница да коначно Србија има индустрију у којој је могуће градити глобалне компаније“, казао је Милић.

Примера ради, Марко Танасковић из компаније Занус која производи роботе за производњу видео-садржаја, истакао је како ова компанија 99 одсто својих производа извози у ЕУ, САД, Кину, Швајцарску, па чак и Јапан. Занус је своју идеју успео да претвори у производ захваљујући подршци Фонда за иновациону делатност, који је у претходним годинама више од 1.000 пројеката подржао са око 40 милиона евра, од чега је око девет милиона подршка Европске уније.

И док се чека исход такмичења за прво српског једнорога, хрватски, а то је компанија Инфобит, спрема се за излазак на Њујоршку берзу, о чему је на *CEO Summit-у*, говорио Роберто Кутић.

ПРИВРЕДА НА ПРВОМ МЕСТУ

# Демографија кочи економију

*Исељавање се може зауставити само ако људи препознају регију као место где се може покренути бизнис, направити успех и генерисати раст, поручили Марко Чадеж, Фабрис Перушко и Александар Костић*

Пред нама је година у којој планирамо да рефинансирамо кредит, наш нето дуг је тренутно 1,05 милијарди евра и његова замена за кредит са знатно нижом каматном стопом ће нам омогућити да ослободимо потенцијал за додатне инвестиције, најавио је Фабрис Перушко, извршни директор хрватске Фортенова групе, која управља посрнулим гигантом Агрокором. У разговору са Марком Чадежом, председником ПКС на ЦЕО Самиту Перушко је рекао да ће у 2022. Фортенова инвестирати 130 милиона евра и постати један од водећих инвеститора у региону, док ће јој смањење издатака за камате на ранија кредитна задужења помоћи да тај инвестициони план подигне и на више од 200 милиона евра годишње. Говорећи о иновацијама, он је нагласио да је дигитализација пословања неопходна да би се обиље података о клијентима искористило на прави начин и доносиле одлуке које што приближније одговарају потребама потрошача. Други део иновација односи се на производњу беланчеви-на из протеина, већ смо покренули линију тих производа, то је један од најбрже растућих сегмената тржишта и наша група ту види своју будућност, рекао је Перушко.

У разговору са Чадежом он је поделио и искуство са реструктурирањем пропалог Агрокора, кога је преузео са око 6.000 кредитора и дугом од 7,8 милијарди евра, због чега му је најчешћа порука коју је у дану преузимања управљања Агрокором добио гласила – „моје саучешће“. Ипак, као највећи тренутни ризик за цео регион види пад популације. „То је шири друштвени проблем који се на кратак рок може решити једино усељавањем. Људи морају да препознају регију као место где се може остварити будућност, где се може покренути бизнис, направити успех и генерисати раст. Једино тако може-



Фортенова ће 2022. у регион инвестирати 130 милиона евра: Марко Чадеж и Фабрис Перушко



МК ће неке фирме продати, али ће неке и купити: Председник ПКС и потпредседник МК групе Александар Костић

мо зауставити исељавање“, поручио је први човек Фортенова групе.

И за Чадежа демографија представља велику кочницу за развој региона, а ту тезу поткрепио је подацима да је у Србији 1981. било 68,7 а сада има 60 одсто радно способног становништва, док ће од 1981. до 2030. број људи старијих од 65 година да се удвостручи, са 801.000 на 1,6 милиона.

О плановима великих компанија Чадеж је разговарао и са потпредседником МК групе Александром Костићем. На питање шта у пракси значи МК група 2.0, Костић је истакао да нема превелике разлике у односу на оно што иначе ради МК група. „Дакле, настављамо да продајемо неке од својих компанија, али и да купујемо уколико пронађемо нешто што нам одговара и што доноси најбољи по-

врат уложеног новца. Намера нам је да највећи део бизниса почива на финансијама, а мањи у пољопривреди, али то не значи да МК планира да излази из агара. То ће и даље бити један од наших кључних бизниса, само што нећемо улагати по сваку цену“, казао је Костић.

Он је у приоритете МК групе убројао и зелену енергију. „План нам је да до 2025. имамо један гигават инсталисане енергије из обновљивих извора, отприлике пола ветроенергија, пола соларна. Инвестираћемо и у фабрику алкохола у Ковачици, у Суноко, у воћарски бизнис, хладњаче... Такође, ту су и хотелијерство, уколико буде неких атрактивних понуда на тржишту, а ту су и некретнине“, навео је Костић, који је са Чадежом разговарао и о улагањима у аутома-

ВЛАСТИМИР ВУКОВИЋ,  
ПРЕДСЕДНИК ИО КОМЕРЦИЈАЛНЕ БАНКЕ

# На банкарском тржишту игра се Дамин гамбит

*Не може мала банка да пружи довољно велики сервис привреди и инфраструктурним пројектима и то је кључ укрупњавања. Тај процес наставиће се и у наредном периоду, а ми ћемо се у априлу интегрисати у нову НЛБ Комерцијалну банку*

На банкарском тржишту последњих неколико година, после низа преузимања, одвија се битка за првих пет позиција на трону. Међутим, ако бисмо ову тржишну утакмицу упоредили са неком популарном серијом, Властимир Вуковић, председник ИО Комерцијалне банке каже да ово што гледамо не личи на *Игру престола*. „*Игра престола* је можда јака паралела, пре бих рекао да гледамо *Дамин гамбит*“, сматра Вуковић, један од учесника Трећег ЦЕО Самита.

## Хоћете да кажете да је игра на банкарском тржишту чистија?

Сигурно. Не бих волео да учествујем у *Игри престола* јер многи јунаци у тој серији нису преживели ни читаву епизоду, а камоли целу серију. Тако да ми се више свиђа да учествујем у *Дамином гамбиту*. Дефинитивно, банкарски сектор је пре пар година био много више фрагментиран него данас, а у наредном периоду биће још више укрупњен. Више је разлога за то. Економија обима игра значајну улогу и у банкарској индустрији, а стање у коме се економија нашла због вируса корона додатно је убрзало те процесе. Неки инвеститори су схватили да у тим партијама шаха желе да играју на другим тржиштима, а опет неки регионални играчи, као што је НЛБ, виде Србију као прилику да инвестирају. Неки су искористили прилику да изађу са овог тржишта, а мени је драго што смо ми искористили прилику да ојачамо своје присуство.



МИТАР МИТРОВИЋ

## Како год да ову игру назовемо, није битно само ко ће сести на трон и ко ће бити први на тржишту. Битка се води за првих пет позиција на листи?

Главна битка се увек води унутар организација да се клијентима понуди нешто другачије. То како ми себе гледамо је мање важно од онога како нас гледа тржиште. Најбоља је она банка која има поверење и „позитивну реч“ клијента. И то је лако рећи, али тешко остварити. У периоду короне смо показали да можемо да будемо агилни, а за време ванредног стања за неке ствари, за које је потребно неколико месеци, организовали смо се за два дана.

## Да бисте остали у првих пет да ли је важно да у овом Дамином гамбиту процените које потезе ће повући ваша конкуренција?

Апсолутно треба предвидети шта ради конкуренција, током 2022. ће се завршити још две аквизиције, тако да ће на тржишту бити 20 банака. Свака интеграција носи одређене изазове. Наша аквизиција ће се завршити у априлу када ћемо се интегрисати у нову НЛБ Комерцијалну банку да нудимо још више и боље тржишту. Наравно да гледамо шта раде конкуренти овде, али и у матичним земљама. Задовољни смо што је НЛБ група изабрала Београд за свој ИТ хаб.

## У релативно кратком периоду број банака у Србији смањен је за око тридесет одсто. Али релевантне анализе показују да и даље имамо више банака него што је овом тржишту неопходно?

Не може мала банка да пружи довољно велики сервис привреди и инфраструктурним пројектима као што могу веће и ту лежи и кључ укрупњавања, јер трошкови су неминовни и долазе сваког месеца и у малој и у средњој и у великој банци, а дијапазон активности није исти ако немаш довољно ресурса и довољно капитала.

## Ми знамо да је за клијенте боље кад је конкуренција већа. Како објашњавате тај парадокс на банкарском тржишту према коме је за клијенте боље ако је конкуренција мања?

Да ли треба Звезди и Партизану још неки конкурент да би играли као да им је последња утакмица? И на овом нашем тржишту довољна су и два конкурента да буде озбиљна утакмица. Не мислим да фрагментирано тржиште може да понуди потрошачу више од стабилнијих банкарских система који могу да понуде боље и да више инвестирају. Не видим да клијенти ту губе, мислим да само добијају. А већа конкуренција се ствара када имате јаче играче, а не када је тржиште уситњено.

тизацију и дигитализацију процеса у пољопривреди.

Костић је истакао и да је АИК банка најзначајнији стуб финансијског сегмента МК групе и да му је идеја да постане регионална банка, која је

већ одмакла у дигитализацији, али тек планира да прави озбиљне искорак. „Све очи су упрте у финтеке, али не треба банке да их се плаше. Неће нико отићи по кредит у финтек компанију, него ће доћи у банку. Као што ће мало

њих штедњу поверити финтек компанији. Не бојимо се тога што долази него се припремамо за то. Зато се мора улагати у иновације и банке се морају прилагођавати како не бисмо изгубили корак“, закључио је Костић.

ЈАЦЕК ОЛЧАК, ГЕНЕРАЛНИ ДИРЕКТОР ФИЛИП МОРИС ИНТЕРНЕСНЕЛА

## Модерне идеје мењају и традиционалне бизнисе

Ако нас је пандемија нечему научила, то је да ако се ујединимо, можемо да напредујемо неупоредиво брже, поручио је Јацек Олчак, генерални директор Филип Морис Интернешнела Трећег ЦЕО самита. Он је истакао да се све индустрије и бизниси развијају, пролазе кроз велике промене, усвајају нове технологије и, у многим случајевима, мењају своје производе како би задовољили нове потребе потрошача. У овом веку, еколошка, технолошка, друштвена или здравствена разма-трања све више обликују стратегије и фокус великих компанија“, рекао је Олчак и истакао да је Филип Морис одавно прихватио овакав начин размишљања о покретању позитивних промена.

„Почели смо да улажемо у науку, технологију и организацију усмерену на кориснике да бисмо покренули драматичну промену парадигме.

До данас смо уложили више од осам милијарди долара у истраживање, развој, комерцијализацију и производне могућности за бездимне производе. Ми не сматрамо производе без дима додатком нашем производном процесу, већ их заједно са производима који уопште не садрже никотин, сматрамо нашом будућношћу. Наша мисија је да сви одрасли пушачи који би иначе наставили да пуше замене сагоревајуће дуванске производе алтернативама које не сагоревају и не стварају дим. Пошто сагоревањем настаје већина штетних једињења која се налазе у диму, ови производи могу бити много боља алтернатива од наставка пушења за одрасле пушаче. Зато је уместо 'зашто једноставно не престанете да продајете цигарете?' боље



питање 'када ће људи престати да купују цигарете?'. Јер, упркос све већим напорима на превенцији и забранама, потражња за цигаретама остаје висока, а процена СЗО је да ће и 2025. у свету бити више од милијарду пушача.

Ако сутра престанемо да продајемо цигарете ништа се суштински неће променити, пушачи ће једноставно прећи на неки други бренд - легално или илегално“, рекао је Олчак и нагласио да је циљ Филип Морис Интернешнела да одраслим пушачима, који би иначе наставили да пуше, пружи могућност да направе бољи избор и пређу на научно засноване бездимне алтернативе.

Наглашавајући да се овако драматична промена парадигме не дешава за дан, с обзиром на то да су цигарете биле у фокусу компаније готово два века, те да је ово захтевало потпуну промену целокупног пословног модела, Олчак је прецизирао да Филип Морис постаје компанија вођена науком и технологијом, која у потпуности трансформише своје пословање.

БОЈАН ВУЈИЋ, ГЕНЕРАЛНИ ДИРЕКТОР ИНФИНИТИ ИНТЕРНЕСНЕЛ ГРУПЕ ИЗ БАЊАЛУКЕ

## Добитна комбинација информатике и енергетике

БиХ јесте сложена држава, али ни по чему није различита од других земаља региона. Просечна плата је слична као у Србији, незапосленост је на најнижем нивоу, можда и историјски. БДП константно расте. Сви ти параметри су карактеристични и за остале државе у региону тако да БиХ није другачија, а рекао бих да је данас интересантно место за пословање, сматра Бојан Вујић, генерални директор бањалучке Инфинити Интернешнел групе, компаније која је у ИТ сфери и изградњи енергетских система најпрепознатљивије име у РС, са операцијама широм региона.

**Инфинити група обједињује две можда најактуелније пословне**

**области, ИТ и енергетику. Колико вам тај спој доноси предности на тржишту?**

Нашу групуацију чине четири компаније везане за ИТ, енергетски сектор, дигитализацију и мобилност. У региону је до сада највише урађено на дигитализацији и дигиталној трансформацији. Друга важна ствар је зелена енергетска трансформација, градња електрана из обновљивих извора, јер потребе за електричном енергијом расту пет до седам одсто годишње, па се очекује да ће нам у наредних десетак година бити потребно најмање 50 одсто више енергије од оне која се данас



производи. А колика је синергија ИТ-а и енергетике види се у домену паметног читавања бројила, где смо повећали проценат читавања на 99 одсто. Или на примеру Пореске управе РС, где смо ми радили имплементацију интеграције информационог система, који је само након прве године омогућио прикупљање додатних 75 милиона евра прихода у буџет РС.

**У светлу очекивања толико раста тражње за електричном енергијом, како гледате на актуелну ситуацију на тржиштима струје и гаса?**

Ово нам показује да је инвестиција у енергију добра инвестиција. Захваљујући томе што има капацитете који су 30 одсто већи од њене потрошње, РС је сада могла да оствари значајан додатни приход од извоза, што показује да је улагање у енергију једна од најсигурнијих инвестиција.



МИТАР МИТРОВИЋ

МОЖЕ ЛИ РЕГИОН ДА ПРОФИТИРА ОД ТРЕНДА  
ВРАЋАЊА ПРОИЗВОДЊЕ ИЗ АЗИЈЕ У ЕВРОПУ

## Балканизација ланаца снабдевања

*Европски произвођачи обуће, одеће и намештаја своју производњу почели су да пресељавају из Азије у земље региона, јер је корона криза показала да ланци снабдевања морају бити краћи*

Декларацију *Made in China* коју смо навикли да гледамо на брендираним производима ускоро би могла да замени етикета *Made in Balkan*, или још конкретније – на декларацији би могло да буде исписано име неке од земаља региона. Бечки институт за међународне економске студије недавно је објавио како Западни Балкан може да профитира од тренда враћања производње из Азије у Европу. Пре пандемије, глобализација је ланце снабдевања издужила, па се неки производ склапао у Европи, на пример, али су његови делови стизали из далеког Бангладеша или Кине. Са појавом ковида-19, који је отежао проток робе и људи преко граница, а врло често га и потпуно заустављао, ти ланци снабдевања су се или истањили или пуцали, па су европски произвођачи поново почели да размишљају о локализацији производње.

Алмир Јазвин, генерални директор сарајевске АСА Превент групе, која запошљава више од 10.000 радника у 16 земаља каже да се балканизација ланаца снабдевања већ дешава, јер су многе европске компаније своју производњу већ преселиле у овај регион. „Глобализација је имала своје предности, то не-

ма сумње, једна од њих је та међусобна повезаност, сви смо пре ковида навикли на неку робну марку која је била произведена у Кини, Вијетнаму или Бангладешу. Али, последње две године су показале да је тај ланац снабдевања неодржив, поготово када је реч о роби широке потрошње. Ако стање остане овако, биће потребно да производња буде што ближе. И ја тај тренд гледам последњих годину дана, али интензивно“, рекао је Јазвин.

Индустрија намештаја буквално се из југоисточне Азије преселила у Европу. Пољска, Чешка, Словачка, Балкан сада су главни снабдевачи великих европских компанија. Водећи светски брендови и онлајн трговци су принуђени да приближе своје ланце снабдевања.

„Иста ствар се дешава и са модом, која је изузетно активна у скраћивању ланаца снабдевања и овај регион постаје посебно атрактиван. Србија и Босна и Херцеговина су далеко највећи произвођач обуће у Европи. Португалија је можда три степенице испод кад би се избројило број обуће који се производи у региону. И то су чињенице. Десетине хиљада људи ради у тој индустрији.

Зашто ми то не видимо? Зато што се овде уради горњи део ципеле, а само ђон се залепи у Италији, на пример. Ми, у оквиру групе, имамо око 500 запослених који раде у тој индустрији. То ће временом прерасти у компаративну предност овог региона, То ради и текстилна индустрија и то је перманентна промена која ће се десити у наредних 10 до 15 година“, каже Јазвин, по чијим су речима ти трендови видљиви и у аутомобилској индустрији.

Небојша Шапоњић, један од оснивача и власника Нелт групе, каже да је за такав подухват регионално тржиште мало и да је зато неопходно регионално повезивање компанија.

„Ми смо, на пример са Крашом почели да радимо пре годину дана и њихов смо ексклузивни дистрибутер у Босни и Херцеговини, Србији, Црној Гори и вероватно ускоро у Албанији“, каже Шапоњић.

Ипак, и на овом регионалном тржишту има прекида у ланцима снабдевања и то не када је реч о роби, већ када је реч о људима. „Ви кад имате болесне људе, или оне који не желе да раде због пандемије јер се боје, онда се тај ланац снабдевања прекида или успорава. Ево, на пример код нас у магацину када имате једног зараженог цела смеана од 30 људи мора да иде у карантин. И то опет значи дизање трошкова, јер морате да примите додатних 30 људи да бисте испоручили робу. И више вам није неопходно 100, већ 130 људи, што опет повећава трошкове и опет повећава инфлацију“, објашњава Небојша Шапоњић.

Томислав Чизмић, председник Управе Меркатор групе каже да због тога ова компанија значајан новац улаже у логистичке капацитете у Словенији и Србији. Глобални прекиди у ланцима снабдевања могу бити и наша предност, додаје, јер регионално тржиште заједно има 20 милиона становника, док су наша локална тржишта уситњена. „Ми смо се стратешки определили да смо локални трговац на локалном тржишту. Чак 70 одсто наше робе чини роба из овог региона. Развојем логистичких капацитета ми ћемо створити услове за флексибилност снабдевања. Е сад, да ли ће се цена контејнера робе из увоза, која је током ковида значајно поскупела, вратити на старо, то не знамо. Али, у нашим условима то може бити наша предност, јер ћемо продавати више локалне робе из овог региона“, закључује Чизмић.





куство је да је инфлација изазов, али и шанса.“

Да власник Нелта није изузетак, потврђује и његов колега Алмир Јазвин, директор Превент групације из БиХ, још уверенији да ће овај силовити раст глобалних цена имати и добре стране. „Инфлаторни притисци су били присутни и пре шест месеци. Само што се сада тиме бави цео свет и медији који нас бомбардују тиме колики је где проценат раста цена. Питање је како искористити те инфлацијске притиске који у овој регији стварају и огромне шансе. С једне стране, потрошња ће бити угрожена, али ће с друге стране порастати цена радне снаге, што ће резултирати већом потрошњом, а то је за наше економије делимично и добро, ако не и поприлично добро, јер је то овде и недостајало у појединим сегментима“, каже Јазвин.

Како илуструје на примеру Босне, чињенице показују двоцифрени раст депозита у последњих 15 година. „Људи не инвестирају. Или немају где или улажу у некретнине или држе новац у банкама и јастуцима. Ова инфлација ће можда подстаћи домаће инвестиције, што ће можда довести и до одређених прилика на одређеним тржиштима, не само у потрошњи већ и у системским инвестицијама“, додаје Јазвин. Каже да је лично преживео три инфлације, и мада „то нису лепе сцене“, уверен је да ако овај регион постигне стабилност, онда ће и западним тржиштима имати шта да понуди.

Међутим, контрола цена, коју је Влада Србије прошле недеље увела да би обезбедила да месо, брашно, уље и млеко не поскупе, ипак није нешто што би се очекивало да може наићи на одобравање пословних људи. „Ту смо где смо“, помиљиво каже Шапоњић. „Да цитирам Милојка Арсића, ког веома ценим, можда је то било преурањено.“

Томислав Чизмић, председник управе Меркатора из Словеније, који у Србији управља и ланцима Рода и Идеа, једнако је толерантан. „Ја одлуку Владе Србије видим као социјалну меру која може помоћи да се први шок око инфлације спречи, да купимо нешто времена и да видимо како да се дугорочно поставимо пред тим изазовом. Ми се у Меркатору бавимо оним чиме се можемо бавити. Можемо помоћи да се смање инфлаторни притисци тако што ћемо оптимизи-

ПРИВРЕДНИЦИ НЕ ОЧЕКУЈУ СКОРО СМИРИВАЊЕ ЦЕНА

## Живот са инфлацијом

*Уз притиске на страни понуде, раст цена енергије и сировина, Мартина Далић очекује да ће се ускоро појавити захтеви и за повећање плата. Управо због тога неке њене колеге инфлацију не сматрају само за изазов, већ и за шансу*

**К**риза је наша шанса. Колико пута смо то чули, али некако та шанса нам увек проклизи кроз прсте, а у рукама нам остане само криза.

Криза је наша шанса и овај пут. Инфлација од које стрепи читав свет, пословним људима из нашег региона не ствара дрхтавицу. Уместо панике они виде прилику. Ону која ће глобалне финансије вратити у нормалне токове позитивних камата, па и позитивног раста цена, заборављене у деценији која је пратила глобалну финансијску кризу. И ону која ће

подстаћи потрошњу и новац из сламарица коначно вратити у привредне токове. Хоћемо ли овог пута ми искористити кризу или ће она по старом обичају опет искористити нас?

Небојша Шапоњић, сувласник Нелта, највећег дистрибутивног система у Србији, нема дилеме: „Ствар није толико катастрофална колико се говори. Ја имам мало година али сам преживео много инфлација. Кад сам преживео наше инфлације, послом сам отишао у Африку па сам тамо преживљавао њихове. Моје ис-

рати наше пословање, бавити се иновативним дигиталним променама“, каже овај бизнисмен.

Ипак, како примећује, управо трговце прве „одмах питају зашто сте дигли цене“, иако су они тек платформа која повезује купце и добављаче, „само посредник у тој игри око инфлације“.

„Ми радимо оно што можемо да се ове ствари превазиђу, али наравно да је проблем много сложенији. Морам гледати изворе потенцијалне инфлације који су с једне стране на трошковима пословања, и то је оно чиме се ми можемо бавити, али други део је на страни произвођача и дистрибутера који креирају нашу набавну цену“, каже Чизмић.

Један од тих трошкова око ког се сви слажу јесте радна снага, која ће такође морати да поскупи. Мартина Да-

лић, председница управе Подравке и бивша министарка привреде Хрватске, инфлацију објашњава притисцима на страни понуде, порастом цена енергије и сировина, који се лагано преносе на потрошну страну кроз малопродајне цене. „Може се очекивати да се у једном тренутку појаве захтеви радника, јер ће раст цена утицати на стандард људи и то је процес који ће трајати неки период. Време непостојеће инфлације је иза нас“, каже Далић.

И Шапоњић из Нелта размишља о истом: „Какав је ефекат инфлације на људе? Ми ионако размишљамо о увозу радне снаге са Филипина, јер радника овде нема, а сада ћемо само још више морати да подижемо плате да бисмо задржали добре раднике, јер су људи ти који праве посао. Тако да ће људи бити тај замајац који ће правити инфлацију.“

„Трошак радне снаге се повећава без обзира на све оптимизације“, потврђује и Чизмић. „Ако желимо имати неке људе који раде у продавницама, а желимо, јер наша диференцијација јесте услуга коју дају наши дућани, онда ћемо наравно имати притисак на повећање цена.“

Па ипак, све је то заправо, природно, како са дистанце једног макроекономисте примећује Мартина Далић. „Ми улазимо у нормално раздобље. Економски контекст у којем су и каматне стопе и инфлација позитивни бројеви је нормалан. Оно што смо имали у последњих десет година са негативним каматним стопама и непостојећом инфлацијом, то није нормалан економски контекст“, закључује председница управе Подравке и бивша министарка привреде Хрватске.



## РЕАГОВАЊЕ

ЕКОНОМИЈА/ АУТОРСКИ ТЕКСТ ЗОРАНА ДРАКУЛИЋА

### Струјни удар на српску привреду

НИН број 3701/ 2. децембар 2021.

# Неистине Дракулића, ЕПС заштитио привреду

Замрзавањем цене за купце на комерцијалном тржишту у јеку највеће енергетске кризе Електропривреда Србије је заштитила опстанак привреде и учинила оно што није урадила ниједна енергетска компанија у региону. Док цене електричне енергије на берзама у региону „дивљају“ и премашују и 200, па чак и 300 евра по мегават-сату, држава и ЕПС су српским привредницима обезбедили стабилну цену енергије на нивоу њихових претходних уговора пре кризе.

Тако да апсолутно нису тачни наводи Зорана Дракулића, председника Српског пословног клуба Привредник, да његова компанија плаћа струју по 2,7 пута већој цени

него пре. Истина је да његово предузеће Био енерџи поинт има уговор до краја 2021. по цени од 54,73 евра по мегават-сату за вишу тарифу и 35,20 евра по мегават-сату за нижу тарифу. Предузеће Грин енерџи поинт има јединствену цену од 48,33 евра по *MWh*. Дракулићева фирма Поинт груп Инт није се снабдевала преко ЕПС, већ преко другог снабдевача Енерџи гас енд пауер, који не ради више и та Дракулићева фирма није имала где да купује струју. Од септембра ова фирма је била на двомесечном резервном снабдевању, које обезбеђује ЕПС, по цени од 66,72 за *MWh*, а то је продужено до краја године на основу препоруке Владе Србије.

Привреда Србије није оштећена одлукама ЕПС-а, напротив, а није оштећен ни привредник Дракулић који мора да је необавештен или злонамеран. Како би заштитили привреднике, председник Србије и Влада Србије донели су одлуку о продужењу важења старих цена електричне енергије. Цена коју помиње Дракулић би била на том нивоу, као и свуда у свету, да нема одговорне политике државе коју он неаргументовано критикује.

ЕПС послује на отвореном тржишту електричне енергије у Србији као само један од 63 лиценцирана снабдевача и сваки купац може да изабере од кога ће куповати енергију. Подсећамо да у време највеће енергетске кризе грађани и привреда Србије имају најјефтинију струју и стабилно снабдевање. То је омогућено захваљујући стручњацима и запосленима у ЕПС, јер и у таквим условима ЕПС модернизује постројења и гради нова.

**Сектор за односе с јавношћу ЈП ЕПС**