



BIZNIS & FINANSIJE



PRIVREDA POD TERETOM LOŠIH INSTITUCIJA
GDE JE ZAKON NEMOĆAN,
TU JE ZLO SVEMOĆNO



Spremni ste za promenu?

- Za blistav rezultat...



Digitalizacija bez neizvesnosti

extreme CRM, DMS rešenja i poslovne aplikacije
na M365 i Microsoft Power platformi



Za prvi korak



DDOR
OSIGURANJE

Unipol

**GODINA
POSVEĆENOSTI**

JEDNA KOMPANIJA. JEDAN BREND.
JEDNA KULTURA.

ddor.rs | moj.ddor.rs





PRIVREDA POD TERETOM LOŠIH INSTITUCIJA

GDE JE ZAKON NEMOĆAN, TU JE ZLO SVEMOĆNO*

Utisak da je ceo svet poludeo neće rešiti nagomilane probleme u Srbiji, čiji su glavni uzrok političke zloupotrebe koje razaraju i diskredituju institucije i time kriminalizuju društvo. Kod nas je teško odgovoriti na pitanje da li je veći problem to što država krši sopstvene zakone, ili način na koji ih donosi, bez konsultacija sa strukom i privredom a u korist interesnih grupa, bliskih vlastima. Trgovina uticajem, klijentelizam za insajderske partijske firme i uporedno kažnjavanje „neposlušnih privrednika“ u Srbiji se sprovode sistemski, dok učestala praksa da se sklapaju tajni međunarodni sporazumi direktno legalizuje korupciju kroz zakonodavni proces. Sticanje lične koristi na račun javnog dobra sprovodi se i partijskim kadriranjem u javnom sektoru. Postavljanje sve nesposobnijih, a poslušnih i korumpiranih kadrova drastično je srozalo rad i ugled državnih organa i javnih preduzeća.

**finska narodna poslovice*

PERISKOP

- 6 KAKO ĆE UKRAJINA VRATITI DUGOVE POSLE RATA?**
Prijateljski svilen gajtan
- 8 UZBUNA U EVROPSKOJ FARMACEUTSKOJ INDUSTRIJI**
Leka za Trampa nema ni za lek
- 10 UTICAJ RATOVA, SANKCIJA I NOVIH CARINA NA AVIOINDUSTRIJU**
Preko preče, okolo skuplje

BIZNIS

- 14 VLADIMIR KRSTIĆ, „VEMAX PHARMA“**
Znanje je jedina snaga
- 16 ALAN ALBULJ I BOJAN MILJKOVIĆ, „EXTREME“**
„Zarazili“ smo se preduzetništvom
- 18 SRETKO POPADIĆ, SAVEMA**
Za generacije koje dolaze

FINANSIJE

- 20 SRBIJA I NIS U PROCEPU IZMEĐU VELIKIH SILA**
Nije moralo biti ovako, da se država nije „pravila mrtva“
- 24 ZARADE U RUDNICIMA U SRBIJI**
Jeftiniji rudari iz Kine sve brojniji u rudarskim jamama
- 26 BEZGOTOVINSKO PLAĆANJE ZA TAKSI USLUGE**
Taksisti se žale na previsoke naknade

TEMAT

- 28 PRIVREDA POD TERETOM LOŠIH INSTITUCIJA:**
GDE JE ZAKON NEMOĆAN, TU JE ZLO SVEMOĆNO*
- 29 POVERENJE I PRIVREDNI RAST**
Vlada je objavila rat kriminalu, ne trpi ona konkurenciju*
- 32 KAKO SE USVAJA PRIVREDNA REGULATIVA U SRBIJI**
Loši zakoni su najgora vrsta tiranije*
- 34 TRGOVINA UTICAJEM I ZLOUPOTREBA SLUŽBENOG POLOŽAJA**
Ruka ruci, po preporuci*
- 36 DEGRADIRANE INSTITUCIJE I KLIJENTELIZAM NA TRŽIŠTU**
Kupujmo domaće, naši ljudi su jeftiniji*

- 38 PARTIJSKO KADRIRANJE U JAVNOM SEKTORU**
Diplomirao sam na temu korupcije, praksu ću odraditi u državnim organima*
- 40 Aforizmi o lošoj državi**

INTERVJU

- 42 PREDRAG PETROVIĆ, BIOLOG I VELIKI BORAC ZA OPSTANAK SRPSKOG SELA**
Zavičaj ne može biti stan u soliteru

SKENER

- 46 IZNAJMLJIVANJE DOMAĆIH ŽIVOTINJA NA MALIM GAZDINSTVIMA**
Poljoprivrednici u fotelji
- 48 ODBRANA OD BUJIČNIH POPLAVA**
Što ode niz vodu, ne vrati se uz vodu

NOVE TEHNOLOGIJE

- 50 RUSKE KOMPANIJE NERADO PRELAZE NA DOMAĆI SOFTVER**
Zamena uvoza „na mišiće“

NAUKA

- 52 ŽENE I POLITIČKO NASILJE**
Da li je terorizam isključivo muškog roda?

KOKTEL

- 54 PALATA NAUKE**
Dobro došli među radoznale
- 56 ALEKSANDRA MILIĆ, BY ALLE ART**
Novi, umetnički život drevne Vinče

KOMUNIKACIJE

- 60 EKONOMIJA HAJPA**
Digni prašinu i naduvaj cenu

REPRINT

- 62 SUMNJE U KORUPCIJU U IZGRADNJI PRUGE BUDIMPEŠTA-BEOGRAD**
Koliko su se prijatelji ugradili?

VREMEPLOV

- 64 AFERA SA IZDAVANJEM PASOŠA U KRALJEVINI JUGOSLAVIJI**
Mito za iseljavanje iz zemlje

IMPRESSUM

Izdaje: Novinsko izdavačko preduzeće BIF Press d.o.o. 11 000 Beograd, Vase Čarapića 13, V sprat, Telefon: (011) 328-29-25, **Direktor:** Biljana Romić Punoš; **Glavni i odgovorni urednik:** Zorica Žarković, **Uređivački kolegijum:** Zorica Žarković, Marija Dukić, **Urednik fotografije:** Marija Dukić, **Fotografije:** Pixabay, **Stalni saradnici:** Nenad Gujaničić, Vladimir Adonov, Dražen Simić, Mirjana Stevanović, Miroslava Pudar, Marica Vuković, Vesna Lapčić, Aleksandra Galić, Svetlana Jovičić, Biljana Ljubisavljević, Zlatica Radović; **Marketing:** Zoran Mijatović; **Prepress:** triD; **Štampa:** "Rotografika", Subotica; **Godišnja pretplata:** 8.000 dinara; **Cena za inostranstvo:** 150 EUR. U cenu pretplate uračunati su svi specijalni dodaci koje "Biznis i finansije" objavljuje u toku godine; **Žiro račun:** 170-300950534-65 Unicredit banka Srbija a.d, Beograd, Rajičeva 27-29; **e-mail:** redakcija@bif.rs; marketing@bif.rs; pretplata@bif.rs; www.bif.rs

KAKO ĆE UKRAJINA VRATITI DUGOVE POSLE RATA?

Prijateljski svilen gajtan

Odgovor na pitanje odakle će Ukrajina namaći novac za obnovu, u ovom trenutku je možda još neizvesniji od predviđanja kada će se okončati rat. Nasuprot tome, mnogo je sigurnije da dugovanja koja je Ukrajina nagomilala od početka rata s Rusijom, mogu da je zakopaju u miru. Ukupni dug prema „savezničkim“ kreditorima dostigao je skoro 115 milijardi dolara i nastavlja da raste, a time i problem kako će Ukrajina vratiti pozajmice svojim nazovi prijateljima. Jer, jedno je prijateljski podržavati Ukrajinu da ginu, a nešto sasvim drugo oprostiti se od tolikog novca.

Piše: Zorica Žarković

Uporedo sa najavama o mogućem okončanju rata s Rusijom, povećavaju se i procene o šteti koju je ovaj sukob nanio Ukrajini, ali i o ukupnim dugovanjima zemlje, koja mogu da uguše njen oporavak već na samom početku. Kada je reč o ljudskim ži-

votima, mir je neprocenjiv. Sa stanovišta geopolitičkih interesa zbog kojih je ovaj rat i započeo – a koji se u dobroj meri svode na novac – mir i te kako ima svoju cenu.

Svetska banka je nedavno objavila da će ukupna šteta koju su ruski napadi naneli Ukrajini biti znatno veća nego što se pretpostavljalo. Umesto prethodne procene da će ona iznositi oko 486 milijardi dolara, ta suma se uvećala na 524 milijarde, od kojih šteta na infrastrukturi dostiže barem 150,5 milijardi dolara.

Odgovor na pitanje odakle će Ukrajina namaći novac za obnovu, u ovom trenutku je možda još neizvesniji od predviđanja kada će se okončati rat. Inicijativa „Rusija će platiti“, koja se oslanjala na zamrznutih 300 milijardi dolara rezervi Centralne banke Rusije, više nije tako sigurna opcija otkako je preduzetnik na čelu Bele kuće Donald Tramp preuzeo mirovne pregovore samo u svoje ruke.

Drug je drug, a dug je dug

Nasuprot tome, mnogo je sigurnije da dugovanja koja je Ukrajina nagomilala od početka rata s Rusijom, mogu da je zakopaju u miru. Ukupni javni dug Ukrajine porastao je sa nešto manje od 100 milijardi dolara pre rata, na 160 milijardi dolara do kraja 2024. godine. Domaći dug trenutno iznosi 45 milijardi dolara, dok se spoljni dug više nego udvostručio tokom poslednje tri godine, sa 56 milijardi dolara na gotovo 115 milijardi dolara.

Ukrajina duguje nešto manje od 50 milijardi dolara Evropskoj uniji, 20 milijardi dolara Svetskoj banci, 18 milijardi dolara Međunarodnom monetarnom fondu, 5,2 milijarde dolara Kanadi, 1,5 milijardi dolara

Japanu, dok privatnim kreditorima na finansijskim tržištima duguje 20 milijardi dolara.

Krajem 2024. godine, spoljni dug Ukrajine je porastao na 87,9% BDP-a, a najveći udeo (44%) čine dugovanja prema Evropskoj uniji. Ukupni dug prema „savezničkim“ kreditorima i dalje raste, a prema predviđanjima Međunarodnog monetarnog fonda, u 2025. premašiće 100% BDP-a. Time raste i problem kako će Ukrajina otplatiti dug nazovi prijateljima. Jer, jedno je prijateljski podržavati Ukrajinu da ginu, a nešto sasvim drugo oprostiti se od tolikog novca.

Evropa velikodušnija u pozajmicama, nego u donacijama

Evropska unija je postala najznačajniji kreditor Ukrajine. Dug Ukrajine prema EU je porastao za dve godine više od osam puta, sa pet milijardi dolara početkom 2022. na 43 milijarde dolara do kraja 2024. Kada se uračunaju obaveze prema Evropskoj investicionoj banci i Evropskoj banci za obnovu i razvoj – koje sve više postaju glavni finansijeri Ukrajine – ukupan iznos dostiže 47 milijardi dolara.

Uprkos tome što većina evropskih čelnika sve vreme uverava Ukrajinu da je njihova borba protiv ruskog agresora ujedno i odbrana demokratije na Starom kontinentu, EU je u svojoj novčanoj podršci bila mnogo velikodušnija u pozajmicama nego u donacijama, čime je produbila finansijsku zavisnost Ukrajine od zvaničnog Brisela.

Ukrajincima se iz prestonice EU šalju utešne poruke da evropski kreditori neće odmah tražiti svoj novac nazad, već nameravaju da otplatu duga iskoriste kao pedagoško sredstvo kako bi Ukrajina dosledno sprovela demokratske i tržišne reforme. To, naravno, podrazumeva i da ukrajinske vlasti po okončanju rata „asimetrično“ prigrle saradnju sa velikim kompanijama iz EU koje su bacile oko na najunosnije sektore



u Ukrajini, naročito na njeno poljoprivredno i rudno bogatstvo.

Kako je nezadužena država postala prezadužena

Bilo bi nepravедno da se ne oda priznanje i svetskim finansijskim institucijama pod američkim patronatom, Međunarodnom monetarnom fondu i Svetskoj banci, za njihov doprinos dužničkoj omći koja visi nad Ukrajinom, pogotovo što ova „podrška“ ima podužu istoriju. Nakon razvoda od Sovjetskog Saveza 1991. godine, Ukrajina nije imala dugove. Kijev je tek 1994. počeo da se zadužuje kod Međunarodnog monetarnog fonda i Svetske banke, kada se zemlja zahuktala sa demokratskom tranzicijom i neoliberalnim reformama.

Tokom naredne tri decenije, Ukrajina je sklopila 14 sporazuma o zajmu sa Međunarodnim monetarnim fondom, koji je većito bio nezadovoljan i postavljao nove zahteve za odlučnijom privatizacijom, uz oštriju

seču javnih usluga i plata. Oduševljenje neoliberalizmom je splasnulo pod dužničkim teretom, kada su nakon 2000. godine krediti počeli da dospevaju na naplatu. Između 2000. i 2007. godine, Ukrajina je otplatila četiri milijarde dolara kredita, dok je u istom periodu dobila samo 700 miliona dolara novih pozajmica.

Nakon izbijanja finansijske krize 2008. godine, koju su Sjedinjene Države nesebično prelile na ostatak sveta, Ukrajina je ponovo počela mahno da se zadužuje. U naredne tri godine, krediti uzeti samo od Međunarodnog monetarnog fonda narasli su na 14,3 milijarde dolara, dok je MMF u istom periodu Ukrajini milosrdno zatražio da vrati svega 800 miliona dolara.

Ali, posle ovog milosrđa došlo je do škipca. Međunarodni monetarni fond i Svetska banka su 2011. saopštile Ukrajincima da žele svoj novac nazad. Kijev je morao da izdvoji ogromnih 10 milijardi dolara za otplatu kredita u naredne tri godine, što je dovelo do duboke ekonom-

ske krize i političkog prevrata 2014. godine. Od tada su ubrzano počele da se nagomilavaju tenzije između Ukrajine i Rusije, koje će 2022. godine eskalirati u ratni sukob.

Za samo dve godine rata, Svetska banka je više nego utrostručila kreditiranje Ukrajine, sa 6,2 milijarde dolara na 20 milijardi dolara. Međunarodni monetarni fond je takođe bio veoma aktivan, povećavši u istom periodu kreditne obaveze Ukrajine sa 14 milijardi dolara na 18 milijardi dolara.

Besramno čerupanje

Prema podacima ukrajinskog Ministarstva finansija, u zamenu za stranu finansijsku pomoć, Ukrajina je prihvatila više od 320 reformskih obaveza koje su povezane sa preko 530 indikatora učinka, pri čemu finansijske isplate zavise od pridržavanja plana reformi. Ministarstvo saopštava i da „Evropska komisija, Međunarodni monetarni fond i Svetska banka pažljivo prate poštovanje ovih uslova“.

Ukrajinski Centar za ekonomsku strategiju navodi da je država od početka rata sve budžetske prihode angažovala za finansiranje odbrane, dok je civilne izdatke izmirivala inostranim novcem, pri čemu je prošle godine za te svrhe bilo potrebno 38 milijardi dolara. U izveštaju se predviđa da će se Ukrajina i dalje oslanjati na stranu pomoć. Od partnera se očekuju 75 milijardi dolara u zajmovima i 18 milijardi dolara u grantovima za finansiranje budžeta od 2025 do 2027. godine. Istovremeno se ističe da je rast dugova premašio očekivanja i da će Ukrajina imati velikih problema sa obnovom zemlje ukoliko kreditori budu insistirali na otplati pozajmica odmah po okončanju rata.

Sa ponovnim dolaskom Donalda Trampa na vlast, rukavice su skinute i postaje vrlo jasno da predstoji besramno čerupanje Ukrajine, gde je jedina dilema da li će Ukrajinke više koštati neprijatelji ili takozvani prijatelji. ●

Uzbuna u evropskoj farmaceutskoj industriji

Leka za Trampa nema ni za lek

Prošle godine, Sjedinjene Države su „progutale“ farmaceutskih proizvoda u vrednosti od 560 milijardi dolara, od kojih je više od trećine uvezeno iz Evrope. Stoga od mogućih američkih carina i na farmaceutske proizvode, pored Indije koja polovinu svojih generičkih lekova izvozi u SAD, posebno strahuju evropski proizvođači lekova. Carine bi iz temelja poljuljale švajcarsku ekonomiju, gde farmaceutska industrija čini 40% bruto domaćeg proizvoda, dok ovaj sektor u Nemačkoj daleko više doprinosi ukupnoj privredi od proizvođača automobila.

Piše: Vladimir Adonov

Kako stoje stvari, proizvođači lekova u svetu će i sami početi da koriste terapije za smirenje, pošto im je američki predsednik Donald Tramp digao pritisak pretnjama da će uvesti carine i na uvoz farmaceutskih proizvoda na tržište SAD. Upućeni u ovu industriju tvrde da bi ovakvom odlukom Tramp direktno prekršio pravila Svetske trgovinske organizacije (STO). Prema sporazumu o trgovini farmaceutskim proizvodima iz 1994. godine, većina farmaceutskih proizvoda i supstanci koje se koriste za njihovu proizvodnju izuzeta je od carina.

Taj sporazum do danas su potpisale 34 zemlje, što predstavlja oko dve trećine trgovine farmaceutskim proizvodima u svetu. Prosečna carinska stopa među najvažnijim trgovinskim partnerima je shodno tome niska i u Evropskoj uniji iznosi 1,5%, a u SAD 0,9%.

Međutim, malo ko veruje da će to zaustaviti Trampa u nameri da „odbrani američki narod od pljačke koju sprovode farmaceutske kompanije“. To je i jedna od retkih stvari oko koje se sadašnji predsednik SAD slaže sa svojim prethodnikom, Džozefom Bajdenom. Ovaj je izrekao doslovno istu rečenicu kada je kritikovao proizvođače lekova i preuzeo neke korake da obuzda troškove zdravstvene zaštite u SAD.

Sjedinjene Države su izuzetno atraktivno tržište za farmaceutske kompanije, ne samo zbog činjenice da je to zemlja sa 335 miliona stanovnika, već i zbog cene koju proizvođači lekova mogu da naplate za svoje proizvode. Pacijenti u SAD moraju da plaćaju tri puta više za lekove na recept u poređenju sa prosekom u drugim razvijenim zemljama, pokazala je analiza o bruto cenama proizvođača lekova u 33 države, koju je sproveo OECD.

U istraživanju se ističe i podatak da su generički lekovi kojima je istekla patentna zaštita u SAD i za dobrih 30% jeftiniji od proseka u drugim zemljama, dok originalni lekovi koštaju preko četiri puta više.

Rang lista najugroženijih

Ukoliko Tramp uvede carine od 25% na farmaceutske proizvode, s namerom da „vrati proizvodnju kritičnih lekova kući“, analitičari ocenjuju da bi one najviše pogodile proizvođače u Evropi, posebno one koji proizvode originalne lekove. Sjedinjene Države su 2024. godine „progutale“ farmaceutskih proizvoda u vrednosti od 560 milijardi dolara, od kojih je preko trećine iz uvoza, najviše iz Irske, Nemačke i Švajcarske.

U farmaceutskim „kuloarima“ već kruže nezvanične rang liste koje kompanije bi Trampova politika „Amerika na prvom mestu“ najviše pogodila. To se može naslutiti i u analizi koju je nedavno objavila švajcarska banka USB. U njoj se predviđa da bi među evropskim gigantima u farmaceutskom sektoru, ove godine najveće udele u prodaji na američkom tržištu trebalo da ostvare danski Novo Nordisk (57%) i britanska korporacija GlaxoSmithKline (51%), a za njima slede švajcarske farmaceutske kuće Novartis (41%) i Roche (40%).

Ako Tramp ostvari svoje pretnje, Roche ima još jednu slabu tačku. Ovaj proizvođač ostvaruje značajan deo prihoda od dijagnostičkih preparata, od kojih preko 30% plasira na tržište SAD. USB je objavila i podatke gde se proizvode lekovi koji imaju najveće prihode na američkom tržištu. Primera radi, svoj najprodavaniji lek Hemlibra, koji se koristi za lečenje hemofilije, Roche proizvodi u Švajcarskoj i Japanu, a lek protiv raka Tecentriq, koji je takođe veoma tražen, izrađuje u Švajcarskoj i Nemačkoj.

Međutim, pozicija proizvođača generičkih lekova je bitno drugačija. Švajcarski proizvođač generičkih lekova Sandoz, manje od petine svojih prihoda ostvaruje na američkom tržištu. Razlog su veoma niske cene ovakvih lekova u SAD u poređenju sa Evropom, pa evropski proizvođači gube trku sa konkurencijom iz Indije i Kine, a neki su zbog gubitaka zatvorili svoje filijale u SAD. Predstavnicima industrije generičkih lekova



su već nagovestili da će se povući sa američkog tržišta ukoliko Trump uvede carine, jer bi u tom slučaju njihovo poslovanje postalo potpuno neisplativo.

Koliko će Švajcarce koštati suficit sa SAD?

Proizvođači generičkih lekova u Švajcarskoj su u još težoj poziciji, jer im poslovanje nije naročito profitabilno ni kod kuće, budući da ova alpska država forsira proizvodnju inovativnih lekova. Zahvaljujući tome, farmaceutska industrija trenutno učestvuje sa 40% u bruto domaćem proizvodu Švajcarske i po svom značaju je dostigla banke, dok poljoprivrednici stvaraju samo desetinu dodatne vrednosti koju obezbeđuju proizvođači lekova. Farmaceutski proizvodi čine oko 40% ukupne vrednosti robe koja se izvozi iz Švajcarske, a pored lekova uključuju i vitamine, dijagnostičke proizvode i aktivne supstance.

Švajcarci poslednjih godina beleže i sve veći suficit u trgovini farmaceutskim proizvodima sa Sjedinjenim Državama, koji je lane bio rekordan. U 2024. godini, izvoz lekova u SAD se uvećao za 11%, na skoro 34 milijarde švajcarskih franaka, dok je uvoz iz Sjedinjenih Država u Švajcarsku iznosio svega šest milijardi franaka, pa se suficit povećao za 14%, na skoro 28 milijardi švajcarskih franaka.

Stoga bi američke carine na farmaceutske proizvode iz temelja poljuljale ekonomiju u Švajcarskoj. Lekovi bi znatno poskupeli na švajcarskom tržištu, a još veća opasnost pretila ukoliko bi najznačajnije farmaceutske kompanije odlučile da svoju proizvodnju presele iz Švajcarske u SAD.

U Nemačkoj na meti mali proizvođači

Prognoze su podjednako loše i za Nemačku. Dok tamošnja javnost najviše raspravlja o sudbini domaće

automobilske industrije i hoće li nova vlada – čije formiranje ide prilično traljavo – uložiti više novca u odbranu zemlje, nemačko Udruženje farmaceutskih kompanija upozorava da bi upravo ova industrija mogla pretrpeti najveće štete od američkih carina.

Izvoz farmaceutskih proizvoda u SAD utrostručio se tokom poslednjih petnaestak godina i sada čini četvrtinu ukupnog izvoza nemačke farmaceutske industrije. Plasman lekova i medicinske opreme na američko tržište dostigao je 23 milijarde evra, više nego što je izvezla nemačka automobilska industrija. Dodata vrednost u farmaceutskom sektoru iznosi 210.000 evra po zaposlenom, što je gotovo 60.000 evra više nego u proizvodnji vozila. U farmaceutskoj industriji radi skoro 133.000 ljudi, a broj zaposlenih raste brže nego u proizvodnji automobila. Farmaceuti ulažu 20% svog prometa u istraživanje i razvoj novih lekova.

Ni u jednoj drugoj industriji udeo dodate vrednosti koja zavisi od poslovanja u SAD nije tako visok. On u farmaceutskoj industriji iznosi 14,4%, u poređenju sa mašinskom industrijom (8,8%) i prosekom cele privrede od 7,3%.

U slučaju da SAD uvedu carine, izvoz nemačkih farmaceutskih proizvoda bi opao čak za 35%. Dodatni problem je to što 70% farmaceutske industrije u Nemačkoj čine mala preduzeća sa pedesetak zaposlenih i prodajom manjom od 10 miliona evra. Većina tih firmi nema lokacije širom sveta kao giganti Boehringer Ingelheim, Bayer, Merck ili Fresenius, i zato bi njih američke protekcionističke mere posebno oštetile.

S druge strane, SAD su najvažniji dobavljač materijala i hemikalija za nemačku farmaceutsku industriju, ispred Holandije, Švajcarske i Irske. U slučaju zaoštavanja trgovinskog rata, farmaceutski poluproizvodi bi mogli dodatno da poskupe ili da dođe do novih nestašica, što bi nemačkim proizvođačima lekova stvorilo probleme nalik onima tokom pandemije korona virusa. ●

UTICAJ RATOVA, SANKCIJA I NOVIH CARINA NA AVIOINDUSTRIJU

Preko preče, oko skuplje

Najava trgovinskog rata između SAD, EU i Kine, biće novi udar na avioindustriju i putnike. Međusobne zabrane letova između EU i Rusije već su zavile u crno evropske aviokompanije, koje su praktično odustale od letova između Evrope i Kine, jer se nisu mogle nositi sa kineskom konkurencijom.

Piše: Dražen Simić

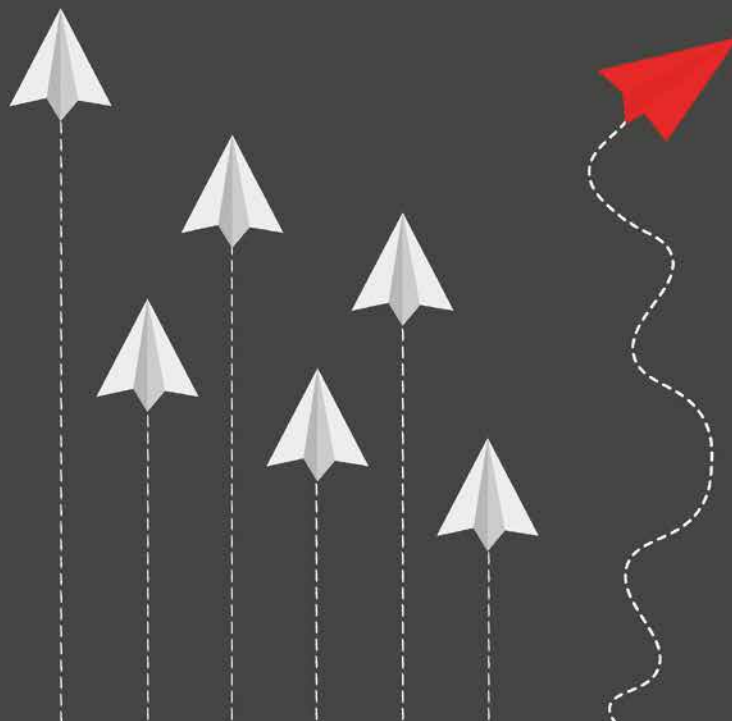


Foto: RosZie, Pixabay

Najava nove američke administracije o masovnom uvođenju carina direktno će pogoditi i proizvođače aviona, avioprevoznike i putnike koji plaćaju konačan ceh. Iako na putničkim avionima ponosno piše Boeing ili Erbas, ispod haube jedan putnički avion sastoji se od oko dva miliona dijelova koje proizvodi

oko 700 manjih kompanija iz čitavog svijeta, uključujući naravno i Kinu.

To će neminovno značiti da će carine povećati i troškove proizvodnje Boinga i Erbasa, jer je proizvodnja aviona odavno postala globalizovana. Naravno, proizvođači će ove povećane troškove prebaciti na leđa kupaca, aviokompanija, koji će to

opet proslijediti svojim mušterijama, putnicima.

Kada je 2019. godine SAD uvela carine između ostalog i na aviodijelove, da bi smanjio negativne efekte Erbas je dio proizvodnje preselio u SAD, što je i bio američki cilj. Trenutno Erbas u SAD direktno zapošljava oko 5.000 radnika u svojim fabrikama u Alabami, Misisipiju i Floridi, dok indirektno kroz 2.000 manjih američkih dobavljača doprinosi održavanju 275.000 radnih mjesta. Ipak teško da će ovo biti dovoljno da zaštiti Erbas od američkih carina.

Skuplji avioni, skuplji i lizing

Trenutno, američka administracija ima dodatan motiv da udari Erbas po džepu, u ime zaštite američkih interesa. U 2024. godini Erbas je kupcima isporučio 766 aviona u odnosu na Boingovih 348 aviona, čime je učvrstio dominantnu poziciju na globalnom tržištu, gdje Erbas i Boing još uvijek nemaju ozbiljnu konkurenciju.

Povećanje cijene novih aviona, bilo da je riječ o Boingu ili Erbasu, vjerovatno će dovesti do smanjenja novih narudžbi, pa bi se avioprevoznici u većoj mjeri mogli orijentisati na lizing aviona umjesto kupovine. Uostalom, trenutno je oko 40 posto aviona u floti velikih globalnih aviokompanija iznajmljeno, ali povećanje cijene novih aviona automatski poskupljuje i njihov lizing.

Procjena je da bi povećanje cijena avionskih dijelova i novih aviona na kraju direktno povećalo cijenu lizinga za 8-12 posto, što će se na kraju prebaciti na putnike, čije bi karte poskupile između dva do četiri posto, samo po ovom osnovu. Time se avioprevoznici suočavaju sa zatvorenim krugom, gdje svako novo povećanje cijene karata zbog povećanih troškova dovodi do smanjenja broja putnika, što opet dovodi do novog povećanja cijena karata i daljeg pada prodaje.

Poskupljenje uvoznih aviodijelova u SAD direktno bi moglo pogoditi i američki sektor održavanja i remon-

ta aviona, gdje radi oko 210.000 ljudi. Jednostavno, riječ je o visoko specijalizovanim poslovima, gdje su radnici dobro plaćeni, pa je i naknada koju kompanije za održavanje naplaćuju povišoka. Za aviokompanije, koje očajnički nastoje da smanje troškove po svaku cijenu, skuplje održavanja aviona u SAD mogla bi biti kap koja je prevrćila čašu i navesti ih da alternativu potraže na jeftinijim lokacijama od Latinske Amerike, pa do Azije, gdje je kvalifikovana radna snaga znatno jeftinija.

U tom slučaju i američke kompanije koje se bave održavanjem aviona lako bi se mogle spakovati i preseliti pogone tamo gdje im je jeftinije i profitabilnije, a na gubitku bi bili njihovi dojučerašnji radnici.

Preskupo zaobilaženje Rusije

I bez novih carina na aviodijelove, zapadni avioprevoznici se već suočavaju sa značajnim rastom troškova i gube utakmicu sa kineskim avioprevoznicima i na domaćem terenu.

Na početku rata u Ukrajini u februaru 2022. godine, EU i SAD su zatvorile svoje nebo za ruske avioprevoznike, te zabranile prodaju rezervnih dijelova i održavanje aviona u vlasništvu ruskih aviokompanija. Vjerovalo se da će to slomiti ruske avioprevoznike, kojima su letovi u EU bili značajan izvor prihoda.

Očekivano, Rusija je odgovorila istom mjerom i zatvorila svoje nebo za zapadne kompanije, ali se smatralo da se ova žrtva isplati, pošto letovi za Rusiju zapadnim kompanijama nisu bili toliko značajan izvor prihoda. Računica se ubrzo pokazala pogrešnom, jer preko Rusije je najkraći put između Evrope i Kine. Za evropske aviokompanije gubitak ruskog tržišta možda nije bio tragedija, ali letovi na relaciji Kina i Evropa su profitabilni kada se leti najkraćim putem. Zaobilaženje Rusije dovelo je do drastičnog povećanja troškova, što se na kraju odrazilo i na značajno povećane cijene karata.

Tako je u slučaju finske kompanije Finnair, let između Helsinkija i Pekinga iznenada postao duži za četiri sata i 3.200 kilometara i skuplji za gotovo 200 dolara, pošto u prosjeku produženje trajanja leta za 60 do 120 minuta povećava cijenu karte za oko 190 dolara.

Brojne evropske kompanije, kao što su poljski LOT, Skandinavian Er-lajn, Britiš Ervejz, Virdžin Atlantik, Lufthansa grupa, na kraju su otkazale većinu svojih direktnih letova između EU i Kine, jer nisu mogle sa cijenom konkurisati kineskim avioprevoznicima koji su neometano nastavili da lete preko Rusije. Zato kineske aviokompanije nisu imale rast troškova, niti potrebu da značajno dižu cijene karata, a putnici su se vodili logikom „zašto plaćati više i putovati duže, kada se za manje para stiže brže“.

Sankcije mrtvo slovo na papiru

Primjer je i Er Frans, koji je nakon početka rata u Ukrajini sveo broj letova prema Kini na šest sedmično u odnosu na 32, koliko je imao do tada. Francuski avioprevoznik je tražio da ga država zaštiti uvođenjem dodatnih poreza za kineske aviokompanije, sa obrazloženjem da one predstavljaju nelojalnu konkurenciju jer za razliku od zapadnih aviokompanija, mogu neometano letjeti preko Rusije. Ovi zahtjevi Er Fransa ostali su neispunjeni.

Ni planovi o kompletnom prizemljenju ruskih aviokompanija, kroz zabrane servisiranja i snabdijevanja rezervnim dijelovima za njihove flete kojima su dominirali Boingovi i Erbasovi avioni, nisu imali očekivani efekat. Kao i sa svim drugim međunarodnim sankcijama, uvijek se nađe način da se dođe do „zabranjenog voća“.

Tako su poduzetni biznismeni iz SAD i Evrope kupovali rezervne dijelove za Boingove i Erbasove avione, a potom ih isporučivali Rusima preko posrednika u Turskoj,

Kini ili na Maldivima, mada je bio slučajeva i da su dijelove direktno slali ruskim kupcima. Kao dodatni izvor rezervnih dijelova, Rusima je poslužila i „kanibalizacija“, skidanje dijelova sa prizemljenog aviona da bi se ugradili u avione istog tipa. Problem zabrane servisiranja u ovlaštenim zapadnim servisima riješili su tako što su licencirali ruske specijalizovane kompanije da mogu servisirati i Boingove i Erbasove avione.

Rusima avioni, zapadnim vlasnicima fakture advokata

Slijepa vjera u moć zapadnih administrativnih odluka i zabrana, pokazala se kao skupa iluzija za vodeće svjetske kompanije koje se bave iznajmljivanjem aviona na lizing.

Na početku rata u Ukrajini, u Rusiji je od 980 putničkih aviona u upotrebi, njih 515, čija je procijenjena vrijednost bila oko 12 milijardi dolara, bilo iznajmljeno na lizing od zapadnih firmi.

Nakon što su zapadne vlade mu-njevito zamrzle svu rusku imovinu pod svojom kontrolom, zapadni vlasnici aviona očekivali su da će biti dovoljno da se pozovu na odluke svojih vlada i da će im Rusi odmah vratiti njihove avione. Da li su stvarno vjerovali u to teško je utvrditi, ali rezultat je da su ih Rusi ignorisali i u većini slučajeva ove avione preregistrovali i upisali u ruske registre kao rusko vlasništvo.

Sada u tišini, mahom po irskim sudovima, vlasnici nastoje sudskim putem natjerati osiguravajuće kuće da im nadoknade milijarde eura zbog izgubljenih aviona. Ishod ove bitke je još uvijek neizvjestan, jer osiguravajućim kućama se baš i ne plaća, ali samo troškovi 180 angažovanih advokata mogli bi se mjeriti u stotinama miliona eura. Pravne bitke su duge a advokati skupi, tako da vlasnicima aviona na kraju ostaju računi za advokate, a Rusima avioni. ●

PRIRODA PIŠE ISTORIJU



Kako nas je oblikovala
planeta čiji smo gosti.

Laguna
www.laguna.rs

Naša aplikacija – vaša ušteda

Sve veći broj kompanija lojalni kartice menja aplikacijama koje njihovim kupcima nude različite vrste pogodnosti. Kako su potrošači pre godinu dana reagovali na uvođenje vaše aplikacije MOL Move, a kakav je njihov utisak o pomenutoj aplikaciji danas? Da li su se brzo navikli i da li je koriste više nego što su koristili kartice?

U kompaniji MOL pažljivo osluškujemo potrebe i pratimo reakcije naših korisnika kako putem informacija koje dobijamo od naših zaposlenih na servisnim stanicama koji su u svakodnevnom kontaktu i na usluzi našim cenjenim potrošačima, tako i kroz ankete koje redovno sprovodimo. Ove povratne informacije su ključne za unapređenje naših ponuda. Na nivou MOL Grupe, odlučili smo da uvedemo jedinstven program lojalnosti za sve zemlje u mreži, a aplikaciju MOL Move smo u Srbiji lansirali u martu prošle godine. Aplikacija je jednostavna za korišćenje i omogućava korisnicima da je koriste bilo gde jer je telefon uvek uz njih. Pored toga, dizajnirana je tako da bude atraktivna i bazira se na principu gejmfikacije da bi korisnicima bilo i interesantno da skupljaju poene. Ono što definitivno potvrđuje da smo doneli dobru odluku kada je reč i o dizajnu i o prelaženju na aplikaciju sa kartice, jeste to što je broj korisnika već sada veći od broja koji smo imali u prethodnom programu lojalnosti i vidimo da se taj trend rasta nastavlja.

Koje sve benefite potrošači mogu imati od upotrebe aplikacije MOL Move?

MOL Move aplikacija pruža širok spektar pogodnosti osmišljenih da korisnicima olakšaju svakodnevnicu i omoguće im uštede. Dakle, članovi našeg programa lojalnosti svakom kupovinom sakupljaju poene koji im omogućavaju pogodnosti u vidu različitih popusta i nagrada, u skladu sa nivoom koji su dostigli (Zeleni, Srebrni, Zlatni ili VIP). Standardne pogodnosti uključuju popuste na gorivo i gastro ponude, dok svaki član programa dobija poklon do-



fotograf: Mitar Mitrović NIN

brodošlice, nagrade na polovini nivoa, dodatne poene za rođendane i brojne druge benefite. Ključno je da ovi benefiti traju čak godinu dana, što je novost na tržištu petrol industrije.

Posedujete li informaciju šta vozači ističu kao najveću od svih pogodnosti koje im nudi vaša aplikacija? Ako je to popust na gorivo, imamo i potpitanje – koliko se korišćenjem ove aplikacije na mesečnom nivou može smanjiti trošak za gorivo?

Popust na gorivo je definitivno najistaknutija i najvrednija pogodnost koju naši korisnici navode. S obzirom na to da je gorivo jedna od glavnih stavki u mesečnom budžetu svakog vozača, nije iznenađenje što je popust na gorivo postao ključni faktor pri izboru aplikacije. Naša aplikacija omogućava korisnicima da sakupljaju poene svaki put kada toče gorivo ili kupuju proizvode na našim stanicama, a s vremenom, kako napreduju kroz nivoe lojalnosti, ostvaruju sve veće popuste. Na primer, već na početnom, Zelenom nivou, korisnici imaju popust na naša EVO Plus premijum goriva, dok na Silver, Gold i VIP nivoima imaju popust i na EVO i na EVO Plus premijum goriva pri čemu popust na Premijum goriva raste sa 4 dinara po litru na Silver nivou do čak 8 dinara po litru na VIP nivou. Pored toga, kako napreduju ka višim nivoima,

korisnici dobijaju i dodatne pogodnosti kao što su popusti na tople napitke i pranje automobila do čak 25 posto, što im omogućava još veće uštede.

MOL Move, između ostalog, nudi i popust na Fresh Corner gastro proizvode. Koliko su oni popularni i planirate li širenje ponude prehrambenih proizvoda, kao i širenje maloprodajne mreže?

Naš strateški cilj je jasno usmeren na širenje maloprodajne mreže i stabilno snabdevanje tržišta gorivom, ali i proširenje i unapređenje naše gastro ponude kroz Fresh Corner. Svaka novootvorena servisna stanica ima Fresh Corner, dok starije koje nemaju ovu ponudu, modernizujemo i transformišemo kako bismo obezbedili najbolji mogući doživljaj za naše korisnike. Već neko vreme, u skladu sa našom strategijom, diversifikujemo osnovnu delatnost i širimo se ka maloprodajnom segmentu. Naš cilj je da našim korisnicima ponudimo ne samo gorivo, već i jedinstveno mesto na kojem mogu obaviti kupovinu, ali i da predahnu i uživaju u našoj kafi, hot dogu, svežim pecivima, ili drugim poslasticama koje nudimo u okviru naše gastro ponude. Ovaj pristup nam omogućava da stvorimo dodatnu vrednost za korisnike i učinimo njihov svaki susret sa našim stanicama prijatnijim i korisnijim.

**VLADIMIR KRSTIĆ,
„VEMAX PHARMA“**

Znanje je jedina snaga

„Kada čvrsto verujete u to da je znanje jedina snaga, onda sve što ste uložili u to znanje predstavlja pouzdanu osnovu za uspeh u poslovanju. Stručnost bez improvizacije – to je naš način razmišljanja“, ističe Vladimir Krstić, suvlasnik i direktor preduzeća „Vemax Pharma“, jedne od najbrže rastućih kompanija u farmaceutske industriji na Zapadnom Balkanu.

Piše: Zorica Žarković

Vladimir Krstić je posle dugogodišnjeg radnog iskustva u dve farmaceutske kompanije osnovao sopstveno preduzeće „Vemax Pharma“ sa partnerima Enesom Metovićem i Markom Jankovskim.

„Mnogo je kolega iz naše branše koji rade za manje ili veće kompanije u farmaceutske industriji, a malo je onih koji se odvažaju da zakorače u preduzetničke vode. Da li će neko doneti takvu odluku svakako zavisi i

od karaktera, talenta i ličnih prioriteta. Moj najveći motiv je bila želja da sa ljudima koji imaju sličnu poslovnu viziju, preuzmem kompletnu odgovornost za realizaciju onoga što smo zamislili. Hteli smo da kontrolišemo ceo proces – od izbora proizvođača i dobavljača, do načina na koji ćemo plasirati proizvod na tržištu“, objašnjava ovaj preduzetnik kako je došlo do toga da 2018. pokrene sopstveno preduzeće.

„Vemax Pharma“ se bavi registracijom, uvozom i distribucijom dijetetskih suplemenata, medicinskih sredstava i lekova. Danas u svojoj ponudi imaju preko 50 proizvoda, od kojih dvadesetak plasiraju na tržište kao sopstvenu robnu marku. Dijetetski suplementi predstavljaju najznačajniji deo njihove ponude, sa preko 50% učešća u prometu, posebno u segmentu koji obezbeđuje podršku u terapiji neuroloških i reumatoloških oboljenja.

Krstić naglašava da jako pažljivo biraju dobavljače, jer im je stalo da proizvodi koje nude krajnjim korisnicima budu zasnovani na kvalitetnom odabiru aktivnih sastojaka, jasnom načinu delovanja i da njihov učinak potvrđuju najnovija klinička istraživanja. „Naš princip je da pre lansiranja novog proizvoda možemo u potpunosti da stanemo iza njegovog kvaliteta i da nam to bude ključna prednost. Jer možete da imate veliku mrežu klijenata i kupaca, ali ako kvalitet nije na odgovarajućem nivou, to je priča na kratke staze. Ovo je mnogo teži put, ali je dugoročan“.

Ulaganja u stručni marketing

Naš sagovornik napominje da je profitabilnom poslovanju doprinela još jedna važna strateška odluka. „Nismo se koncentrisali na generičke lekove, niti na rad sa medicinskom opremom koja je tenderskog tipa, već na onaj deo tržišta gde možemo slobodno da formiramo cene proizvoda koje opravdavamo visokim kvalitetom, i da proizvode profesionalno predstavimo stručnoj javnosti“, ističe Krstić.

On dodaje da upravo zato daleko više ulažu u stručni marketing, nego u komercijalne reklamne kampanje. „Stalna edukacija i komunikacija među stručnjacima različitih specijalnosti u medicini i farmaciji, neophodna je za usvajanje novih saznanja i mogućnosti koje donose moderni trendovi u farmaceutske industriji. Mi ulažemo u edukaciju lekara iz svih specijalističkih oblasti kroz njihovo učešće na stručnim skupovima u zemlji i inostranstvu, što je najbolji put za sticanje novih znanja i njihovu kasniju primenu u svakodnevnoj praksi. Pored toga, investiramo u ispitivanja kliničke efikasnosti i bezbednosti naših proizvoda, kako bi te rezultate i zaključke koristili u daljem razvoju i unapredili formulacije pojedinačnih proizvoda“, naglašava Krstić.

Direktor kompanije „Vemax Pharma“ napominje da su veoma angažovani i u povezivanju regulatornih organa u zemljama Zapadnog Balkana. Cilj takvih inicijativa je da se usklade zakoni i procedure, kako bi

Mladalački san – sportska medicina

Iako je završio Medicinski fakultet u Novom Sadu sa željom da postane specijalista sportske medicine, Vladimir Krstić kaže da se nikada nije pokajao što se opredelio za farmaceutske industriju kao primarnu delatnost. „Moj posao je jako dinamičan, u njemu sam pronašao sebe i uspeo sam profesionalno da se ostvarim, ali nisam odustao od svog mladalačkog sna. Uz posao u farmaceutske industriji, specijalizirao sam sportsku medicinu i doktorirao u oblasti sportske traumatologije na mom matičnom fakultetu. Pre četiri godine otvorio sam Polikliniku 'SportMedica' u Novom Sadu, koja se bavi sportskom medicinom, fizikalnom medicinom i rehabilitacijom, odnosno internom medicinom u sportu“.



Vladimir Krstić:
Ove godine ćemo
lansirati dvadeset
novih proizvoda

farmaceutski proizvodi, a pre svega dijetetski suplementi, pod istim uslovima mogli da se nađu na tržištima ovog regiona i da budu ravnomernije dostupni korisnicima nego što su danas.

Recept za brzi rast

Ova farmaceutska kompanija, sa sedištem u Beogradu, ima svoja predstavništva u Bosni i Hercegovini, Crnoj Gori i Severnoj Makedoniji, dok u Albaniji i na teritoriji Kosova i Metohije, plasira proizvode u saradnji sa lokalnim partnerima. Tokom proteklih pet godina, višestruko je uvećala svoje poslovanje.

Počela je sa sedam zaposlenih i godišnjim prometom od 800.000 evra, da bi prošlu godinu završila sa ukupnim prometom od 15 miliona evra. Ove godine planiraju da svoj

tim, koji trenutno broji nešto više od 70 zaposlenih, dodatno uvećaju, uz porast prometa za više od 30%, od čega će četvrtinu rasta činiti novi proizvodi.

Koliko ovako brz rast može biti rizičan? „Rizik, naravno, uvek postoji, ali mi smo ga smanjili tako što smo odlučili da formiramo i stalno unapređujemo tim koji čine profesionalci sa iskustvom – lekari, farmaceuti i stomatolozi, ali i ekonomisti i psiholozi. To je jedan od najskupljih segmenata našeg poslovanja, jer skoro svi zaposleni kod nas su visokoobrazovani. Međutim, kada čvrsto verujete u to da je znanje jedina snaga i velika prednost, onda ulaganje u znanje i stručni pristup predstavlja pouzdanu osnovu za uspeh u poslovanju“, podvlači Krstić. On dodaje da je još jedan od preduslova za uspeh dobra at-

mosfera u kolektivu i politika firme da se podstiču lični i profesionalni razvoj svakog zaposlenog.

Veći oslonac na domaću proizvodnju

Ono što direktor preduzeća „Vemax Pharma“ prepoznaje kao moguće prepreke za dalji razvoj i sa svojim partnerima nastoji da ih prevaziđe, jesu problemi koji nastaju zbog toga što je sve teže kontrolisati rokove isporuke za one proizvode koji se prave u inostranstvu.

„Za naš posao je od presudne važnosti da imamo uvek dovoljno proizvoda. Mi imamo višemesečne zalihe u Srbiji za sve teritorije na kojima poslujemo. To su veliki lageri u koje ulažemo značajna finansijska sredstva. Aktuelna geopolitička situacija je proizvela nestašicu sirovina za proizvodnju gotovih proizvoda u farmaceutskoj industriji, uz brojne druge probleme koji nam usporavaju i otežavaju snabdevanje i porred dobrog planiranja“, objašnjava Krstić.

Iz tog razloga njegovo preduzeće nastoji da poveća udeo domaće proizvodnje u svojoj ponudi. „Planiramo da u saradnji sa jednim domaćim proizvođačem tokom 2025. godine lansiramo dvadeset novih proizvoda. Uz to, tražimo rešenje da jedan deo proizvoda koji se trenutno proizvodi u inostranstvu počnemo da proizvodimo u Srbiji, kako bismo obezbedili stabilnost u snabdevanju“, najavljuje Krstić.

„Ključ za potpunu kontrolu celog procesa mogla bi da bude proizvodnja u sopstvenoj fabrici. To je jedan od dugoročnih ciljeva, za čiju realizaciju su potrebni vreme, ozbiljna ulaganja i dodatna ekspertiza. Zato ćemo, za sada, taj segment prepustiti onima kojima je to primarni posao, a mi ćemo nastaviti da se bavimo onim u čemu smo postali prepoznatljivi i uspešni, stručnim marketin- gom i distribucijom. Stručnost bez improvizacije – to je naš način razmišljanja“, ističe Vladimir Krstić. ●

ALAN ALBULJ I BOJAN MILJKOVIĆ, „EXTREME“

„Zarazili“ smo se preduzetništvom

„Pozicionirali smo se na tržištu da prodajemo sve, od licenci, do nabavki softvera i rešenja“, kažu Alan Albulj i Bojan Miljković iz beogradske kompanije „Extreme“, koja svojim entuzijazmom širi „zarazu“ preduzetništvom i među drugima. Budući da su mnoga rešenja prvo primenili kod sebe, bolje prepoznaju potrebe domaćih firmi u digitalizaciji poslovanja.

Piše: Zlatica Radović

„**V**eliki sam promoter preduzetništva i čak sam ‘inficirao’ nekoliko prijatelja da odu iz korporacija i pokrenu svoje poslove. Nisam ih nagovarao, samo sam im pričao o onome u šta ja verujem“, kaže Alan Albulj, jedan od osnivača i većinski vlasnik softverske kompanije „Extreme“.

U preduzetničke vode se otisnuo bez mnogo planiranja, ali tvrdi da je tako bilo najbolje. „Ne bih voleo da sam znao šta me sve na tom putu čeka. Kada ste mladi, neiskusni, kad imate tu energiju a nemate svest o svim posledicama, tada je mnogo lakše usuditi se na takav korak. Sa svim ovim

životnim iskustvom, tim pomalo džan-grizavim pogledom na svet koji dolazi s godinama, mnogo je teže upustiti se u tu avanturu“, smatra Albulj.

Od ajncera do direktorske fotelje

Kada je pred kraj studija na beogradskom Elektrotehničkom fakultetu 1996. godine sa dva prijatelja osnovao firmu, mislio je da će to biti samo dodatni poslić dok ne diplomiraju. Počeli su kao CD ROM klub, a jedan od prelomnih trenutaka u njihovoj karijeri bio je kada su 2001. godine potpisali ugovor sa „Microsoftom“ i postali vodeći distributer licenciranog softvera na domaćem tržištu.

„Bilo je više faktora koji su uticali da se ozbiljno ‘zarazimo’ preduzetništvom i da to bude naš život“, priča Alan. Taj „virus“ brzo su preneli i na druge. Prvi im se priključio Bojan Miljković, koji je radio u kaficu iznad njihove firme.

„Bojan je sjajan primer da čovek ako želi – može sve da nauči. On se vrteo oko nas sa ajncerom i gledao šta radimo. Nije znao ništa o računarima. Nekoliko godina kasnije je toliko napredovao da je naučio da analizira programe na nivou ozbiljnijih hakera. Bio sam fasciniran šta znači ljudska posvećenost, spremnost da se radi nešto što se voli“, priseća se Albulj kako je počeo njegov saradnik kome je pre tri godine prepustio upravljanje firmom.

Softver na jednom mestu

Sledeći stepenik prešli su 2006. godine, kada su odlučili da svoje veliko iskustvo u licenciranju softvera

pretoče u razvoj sopstvenih proizvoda i usluga. „Extreme“ danas posluje u dva segmenta koja se dopunjavaju – nudi licencirane softvere, kao što su Microsoft, ESET i Adobe, i razvija softverska rešenja za uređenje i podršku poslovnim procesima.

Preduzeće je postalo posebno prepoznatljivo po svojim proizvodima za upravljanje odnosima sa klijentima (CRM) i za upravljanje dokumentima (DMS). „Extreme“ se izdvojio na tržištu i svojim rešenjem „E-Likvidatura“, koje predstavlja sistem za elektronsku obradu faktura i upravljanje finansijskom i ostalom ulaznom dokumentacijom od trenutka prijema do trenutka plaćanja. Njihov softverski alat „E-sekretarica“ za podršku celokupnom procesu preispitivanja ugovora prema utvrđenoj proceduri firme, Microsoft je uvrstio u svoju prodavnicu aplikacija. To je doprinelo da ova beogradska firma, koja trenutno radi sa oko 5.000 klijenata, postane još vidljivija na svetskom tržištu.

„Pozicionirali smo se na tržištu da prodajemo sve, od licenci, do nabavki softvera i rešenja. Portfolio se raširio i kroz različite alate koje prodajemo i kroz rešenja koja nudimo. Ono što korisnicima dodatno ide u prilog je prelazak sa trajnih na licence koje se obnavljaju. Više ne moraju u paketu da investiraju u nešto veliko, nego svake godine pomalo, bez briga oko infrastrukture i održavanja. Softver se kupovao u kutijama, a sada se plaća mesečno, uz veću fleksibilnost i dostupnost i manjim firmama. To je bila velika promena u poslednjih 25 godina, a mi smo se potrudili da ponudimo sve vrste softverskih rešenja na jednom mestu“, navodi Bojan Miljković, direktor kompanije „Extreme“.

Prvo primenili na sebi, pa ponudili drugima

Važna promena u organizaciji firme dogodila se 2022. godine, kada se Alan Albulj povukao sa rukovodeće pozicije. On kaže da je dugo razmišljao o tome i zato, kada je



Alan Albulj i Bojan Miljković: Najvažnije je da vam klijenti veruju

doneo konačnu odluku nije došlo do potresa u preduzeću. „Preduzetništvo je kao droga koja vas drži. Nama preduzetnicima je teško da prihvatimo da neko drugi ume bolje i zato želim da pošaljem poruku da je to moguće“, ističe Albulj.

Poslednje tri godine, otkada je Bojan Miljković preuzeo upravljanje, najbolje su po prihodima i finansijskim rezultatima, a Alan tvrdi i po onome što su uspjeli da urade u transformaciji svog posla iznutra, što jasno govori da je odluka bila dobra.

Budući da su i sami počeli kao preduzetnici, Alan i Bojan kažu da lakše prepoznaju potrebe domaćih firmi u digitalizaciji poslovanja, jer su mnoge stvari prvo primenili u svom preduzeću i učili na sopstvenoj koži. Smatraju da nisu tačne tvrdnje da je domaća privreda nezainteresovana za digitalizaciju, ali da se ovaj proces ne „prima“ s jednakim uspehom u svakom poslu. Napominju da mnogi vlasnici preduzeća i direktori i dalje teško sagledavaju trošak trenutnog načina rada i da im to otežava da na prave pravu procenu da li investicija u neko rešenje ima smisla.

„Najbolje sa složenijim CRM i DMS rešenjima prolaze firme koje su već 70 odsto uređene, pa im treba dobar alat da bi prešle na sledeći nivo razvoja. Ako je firma slabije organizovana, nije dovoljno samo da ubacite softver, jer ako softver i procesi po kojima ljudi već rade nisu dovoljno usklađeni, često zaposleni postepeno prestanu da ga koriste. Iskusan konsultant će svakako pomoći klijentu da savlada i deo organizacionih i procesnih izazova uz pomoć softvera, ali i iskreno reći klijentu kada za određeni tip problema možda ima nerealna očekivanja“, ističe Albulj.

Poverenje je najvredniji kapital

Poslednjih godina mnogo se priča o visokim platama IT stručnjaka i problemima domaćih IT firmi da zadrže kadrove u konkurenciji sa velikim stranim kompanijama. „U jednom trenutku je to poprimilo nerealne okvire i bilo je pitanje, kao i svaki balon, kada će da se izduva. Taj, uslovno rečeno, Eldorado, je trajao neko vreme, ali sada se situa-

cija stabilizovala“, ocenjuje Miljković. „Extreme“ trenutno zapošljava više od 50 ljudi, od kojih polovinu čine visoko specijalizovani stručnjaci u sektoru razvoja i usluga.

Iako su tehnološke firme među prvima počele da propagiraju rad od kuće, korona je pokazala i mane takvog koncepta, pa su i vlasnici najvećih tehnoloških kompanija u svetu pozvali radnike koji su radili u pidžami da obuku pantalone i vrate se u kancelariju. Alan Albulj kaže da se u njihovoj firmi puno pričalo o tome, ali ne veruje u rad od kuće, osim u retkim situacijama kada je on neophodan i opravdan.

„Nije reč o sumnji da li neko od kuće radi podjednako savesno kao i kada je u kancelariji, već je poenta u tome da kada su ljudi fizički zajedno, mnogo delotvornije se dolazi do najboljih ideja i rešenja“, uveren je Albulj.

Na pitanje koliko rekordan izvoz IT sektora doprinosi razvoju domaćeg tržišta, Bojan Miljković kaže da se najveći deo tog izvoza odnosi na strane firme koje ovde posluju. „Osim što zapošljavaju naše stručnjake i pokazuju inostranim klijentima da u Srbiji postoji pamet i znanje, od izvoza koji realizuju strane IT firme srpska privreda se nije mnogo okoristila, ni oni koji pružaju te usluge, ni domaće IT firme, ni ostala preduzeća u Srbiji. Država subvencionise prebogate strance da ovde za mnogo manje novca nego kod njih angažuju kvalitetnu radnu snagu, dok mi, koji se trudimo da svojim poslovanjem unapredimo domaću privredu, finansiramo te subvencije od naših para. To je za svakog razumnog čoveka velika nepravda i apsurd“, smatra Miljković.

Uprkos nejednakim uslovima na tržištu, Alan i Bojan su uvereni u dalji rast svog poslovanja, posebno u ponudi sopstvenih rešenja, jer su uspjeli da se pozicioniraju kao firma kojoj klijenti veruju. To dokazuje i činjenica da se i dalje najveći deo njihovog marketinga zasniva na – preporukama. ●

SRETKO POPADIĆ, SAVEMA

Za generacije koje dolaze

Klimatske promene su dovele do toga da su se i naizgled stari problemi, poput požara i rizika za održivu poljoprivredu, toliko promenili da traže delotvornija i ekološki podobnija rešenja za buduće generacije. Do njih je došao startup Savema, koji je svoje inovacije u ovim oblastima zasnovao na gel tehnologiji. Malo preduzeće iz Čačka pokazalo je i da pravovremena zaštita intelektualne svojine predstavlja važan adut u privlačenju investitora.

Piše: Marija Dukić

Najbolji dokaz da od viška znanja i interesovanja glava ne boli je Sretko Popadić, koji se specijalizovao za nekoliko struka i radio u veoma različitim industrijama. Završio je Tehnološko-metalurški fakultet, zatim postdiplomske studije u oblasti kozmetologije na Farmaceutskom fakultetu i na kraju hemiju životne sredine na Hemijskom fakultetu. Radio je u preduzeću za proizvodnju eksploziva Prva iskra – namenska, nakon toga u firmi za proizvodnju industrijskih podova i premaza Epoksan, a potom je od 2014. do 2017. godine bio direktor Naučno-tehnološkog parka Čačak.

Za inovacije se zainteresovao još dok je kao direktor razvoja u Epoksanu učestvovao u osmišljavanju nekoliko proizvoda na bazi ekoloških vodorazredivih epoksidnih sistema. To iskustvo ga je podstaklo da se usredsredi na inovativna rešenja, naročito ona koja služe za zaštitu od požara. Želeći da razvija ovakva rešenja pokrenuo je sopstveno preduzeće, ali je na teži način morao da nauči koliko je početak u preduzetništvu težak. Ta firma je ugašena, a Popadić se ponovo, sa više iskustva, u preduzetničkim vodama okušao 2022. godine, osnovavši startup Savema u Čačku.

Danas, sa timom od pet stručnjaka i mrežom saradnika, Savema razvija šest inovativnih rešenja. Popadić kaže da trenutno traže inostrane partnere koji se bave proizvodnjom ili prodajom protivpožarnih proizvoda, kako bi povećali broj kupaca. Vode pregovore sa potencijalnim partnerima iz EU, Kine i SAD, a ukoliko sklope saradnju, Savema će glavni prihod iz ovog posla ostvarivati od prodaje licenci za patente.

Nova formula za gašenje požara

U Srbiji se mnogo češće sklapaju proizvodi koji su osmišljeni u drugim delovima sveta, nego obrnuto – da naša preduzeća izvoze svoje znanje. Kako je to uspelo Sretku Popadiću?

„Našli smo rešenje za jedan vrlo realan problem. Tradicionalni načini gašenja požara su često neefikasni. Primera radi, kada vatru gasite vodom, ona može brzo da ispari i da je ne bude dovoljno. Ako upotrebite prevelike količine vode, možete da izazovete poplavu i druge vidove štete. Druga opcija je da koristite prah ili penu, ali ni oni nisu dovoljno

efikasni i podobni za životnu sredinu“, objašnjava Popadić.

Zato je Savema ponudila tržištu novo rešenje – CI GEL, aditiv koji običnu vodu pretvara u veoma delotvorno sredstvo za gašenje požara i formira zaštitni sloj koji sprečava širenje vatre. Popadić precizira da se ovo rešenje sastoji od obojenog praha, koji koristi tehnologiju superupijajućih polimera i ugušćivača. Prah se dodaje vodi za gašenje požara u malom procentu (0,5% – 1%) i za kratko vreme, bez mešanja, pretvara vodu u gel.

Tokom procesa hidratacije, čestice praha upijaju 200 do 300 puta veću zapreminu vode u odnosu na sopstvenu zapreminu, bubre i stvaraju milione sitnih kapi vode okruženih polimernom opnom. Da bi se lakše razumela struktura gela, on se može uporediti sa penom. Kod pene za gašenje požara mehurići su ispunjeni vazduhom, dok su kod CI GEL-a ispunjeni vodom.

Zahvaljujući ovom svojstvu, gel veoma efikasno gasi vatru. On istovremeno štiti predmete na koje se nanosi od ponovnog paljenja, pošto na njihovoj površini formira „termalno čebe“. Iz tog razloga je izuzetno koristan u suzbijanju požara u šumama i na deponijama, ali se može upotrebljavati u svim situacijama koje zahtevaju hitno gašenje vatre, navodi direktor Saveme.

Finansijska podrška

Razvoj inovativnog CI GEL-a zahtevao je značajna ulaganja rada i novca. Popadić je uspeo da obezbedi prvu finansijsku podršku od nemačkog fonda rizičnog kapitala Foundcenter Investment. Ovo ulaganje, uz već dokazanu efikasnost proizvoda, otvorilo je vrata novim

Sretko Popadić:
Zaštita
intelektualne
svojine je bila
ključna za
povraćaj sredstava
koja smo uložili
u istraživanje i
razvoj



izvorima finansiranja i omogućilo Saveme da proširi svoj portfolio.

Usledio je rad na drugim proizvodima koji su bili namenjeni gašenju požara, zaštiti imovine i održivoj poljoprivredi. Preduzeće iz Čačka je plasiralo na tržište Dust control za smanjenje emisija štetnih čestica, EkoBioGel koji pospešuje razvoj biljaka, Ignis Master, sredstvo za gašenje požara koje izazivaju litijumske baterije. Razvilo je i preparat koji služi za gašenje požara u kuhinji pod nazivom Spasoje, kao i Termo Štit koji se koristi za zaštitu površina od visokih temperatura i plamena.

Za razvoj nekih od ovih proizvoda dobilo je grantove od pojedinih državnih i međunarodnih institucija. „Primeru radi, sa stikom Spasoje učestvovali smo u programu Raising Starts koji realizuje Naučno-tehnološki park Beograd, što nam je pomoglo da dobijemo podršku i u programu StarTech. S druge strane, Fond za inovacionu delatnost nam je odobrio 4,1 milion dinara za razvoj proizvoda Ignis Master“, navodi inovator iz Čačka i dodaje da je novac samo jedan od činilaca za uspešan razvoj inovacija. Pored finansijske

podrške, potrebno je da oni koji osnivaju inovativno preduzeće imaju preduzetnički duh, da zapošljavaju kvalitetne stručnjake koji žele da uče, da su spremni na rizik, a važna je i podsticajna regulativa.

Zaštitu intelektualne svojine cene i investitori

Da bi uspešno razvila svoju inovaciju, preduzeća u Srbiji moraju obično da ulože od nekoliko hiljada do više stotina hiljada evra, u zavisnosti od toga koliko je njihov proizvod tehnički složen. Savema je za realizaciju svojih ideja morala da obezbedi više stotina hiljada evra.

Imajući u vidu ovako velika ulaganja, Popadić je insistirao na zaštiti svojih ideja kako bi onemogućio konkurenciju da ih neovlašćeno kopira. Podneo je prijavu za patente i zaštitu intelektualne svojine u Srbiji i na međunarodnom nivou kod Svetske organizacije za intelektualnu svojinu (WIPO).

Tako je preduzeće iz Čačka obezbedilo ekskluzivno pravo da samo ono komercijalizuje svoje inovacije. „To je bilo ključno za povraćaj sred-

stava koja smo uložili u istraživanje i razvoj. Zahvaljujući ulaganju u zaštitu intelektualne svojine, stekli smo konkurentsku prednost i povećali udeo na tržištu. Pored toga, i sami investitori prepoznaju našu intelektualnu svojinu kao vredan potencijal preduzeća, što se vidi kroz priliv ulaganja“, kaže Popadić.

Put do lojalnog kupca

Razvoj novog proizvoda i njegova zaštita dobijaju svoj puni smisao tek kada se inovacija uspešno plasira na tržište. „Za uspeh na tržištu nije dovoljno samo da imate dobru ideju i da umete da je realizujete. Potrebna su vam i znanja o tome kako se vodi posao. Morate da budete svetski koliko je važno dobro strateško planiranje, da temeljno istražujete tržište i da stalno pratite ostvarene rezultate“, navodi Popadić neke od neophodnih poslovnih veština.

Direktor Saveme ističe da redovno ulažu u istraživanja tržišta, koja im pomažu da bolje sagledaju šta je mogućim kupcima potrebno, ali i da analiziraju poslovanje konkurentskih firmi, njihovu ponudu i tržišni udeo. Na osnovu takvih podataka, Popadić i njegov tim mogu objektivnije da utvrde vrednost svojih proizvoda. Preduzeće iz Čačka mnogo radi i na razvoju kanala za plasman svojih rešenja do željenih kupaca, uključujući onlajn prodaju, malo-prodajne objekte i distributere. Sve ovo prate značajna ulaganja u marketing, kako bi inovativna rešenja iz Čačka postala što prepoznatljivija na tržištu.

Ipak, u današnjoj konkurenciji kada su potrošačima dostupni proizvodi iz celog sveta, najteže je steći lojalne kupce. Popadić naglašava da je to podjednako zahtevan zadatak kao i razvoj same inovacije i da zato on i njegov tim ulažu velike napore da pruže što kvalitetniju podršku kupcima. „To podrazumeva i da budno pratite reakcije korisnika i da ukoliko je to potrebno, odmah reagujete“, ističe Sretko Popadić. ●

SRBIJA I NIS U PROCEPU IZMEĐU VELIKIH SILA

Nije moralo biti ovako, da se država nije „pravila mrtva“

Kada je Srbija sklopila energetske sporazum sa Rusijom da bi obezbedila energetske stabilnost, malo ko je pomislio da će petnaestak godina kasnije ova odluka i potonji sled događaja zemlju dovesti na ivicu provalije. Tome je najpre kumovalo zaoštavanje geopolitičkih prilika, ali i odluka srpske strane da se „pravi mrtva“ tokom čitavog perioda sprovođenja sporazuma.

Piše: *Nenad Gujanić*

U svojevrsnom ekonomsko-političkom sporazumu, naša država je krajem 2008. godine prodala kontrolni paket akcija Naftne industrije Srbije (NIS) za 400 miliona evra, što je i odokativnom metodom zalicalo na nisku cenu za jednu od najvažnijih kompanija u Srbiji. Istina, ova

prodaja je podrazumevala i ulaganje od pola milijarde evra radi modernizacije Rafinerije, ali taj projekat je realizovan iz kredita matične kompanije koji je otplaćivao NIS.

Činilo se da će ova nepovoljna pogodba biti kompenzovana izgradnjom gasovoda „Južni tok“. Projekat je trebalo da vredi oko 10 milijardi

evra i da kasnije, verovatno, dobije status transevropske energetske mreže. Bilo je predviđeno da najmanja propusna moć bude 10 milijardi kubnih metara gasa godišnje, a naša zemlja da ubira izdašne prihode od budućih tranzitnih taksi. Deo sporazuma je bilo i podzemno skladište gasa „Banatski Dvor“, koje je godi-

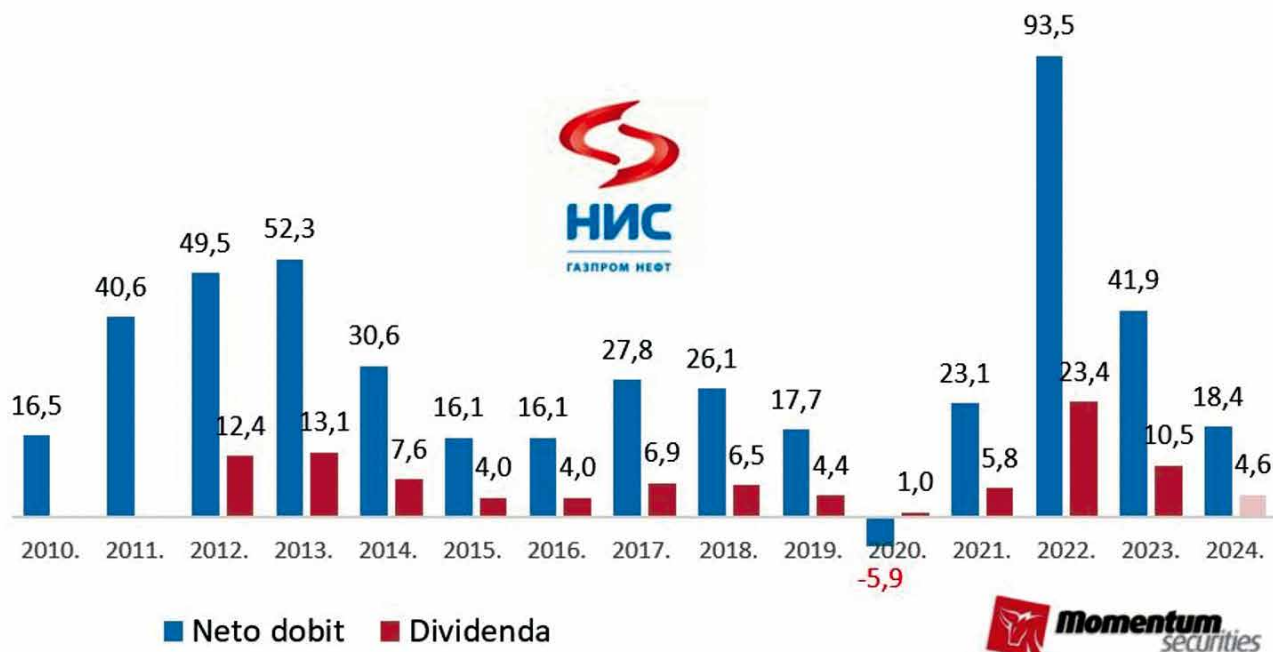
Vremeplov NIS-a pod Rusima

- **septembar, 2008. god.** - u skupštini Srbije usvojen energetski sporazum između Rusije i Srbije.
- **decembar, 2008. god.** - kontrolni paket od 51 odsto akcija NIS-a prodat Gazprom Neft-u za 400 miliona evra kao deo energetskog sporazuma.
- **avgust, 2010. god.** - počelo trgovanje akcijama NIS-a na Beogradskoj berzi.
- **mart, 2011. god.** - Gazprom Neft putem obavezujuće ponude za preuzimanje kupio dodatnih 5,2 odsto akcija.
- **2012. god.** - modernizovana Rafinerija u Pančevu ulaganjem oko 550 miliona evra.
- **2013. god.** - NIS počeo isplatu dividende u visini 25 odsto ostvarene dobiti.
- **april, 2013. god.** - akcije dostigle rekordni nivo od 1.020 dinara, a kompanija vrednovana 1,5 milijardi evra.
- **2014. god.** - naftna kriza koja je zahvatila globalno tržište usled ponude nafte iz škriljaca oštro oborila profite i ulaganje NIS-a u narednim godinama.
- **decembar, 2014. god.** - ruska strana odustaje od izgradnje projekta „Južni tok“.
- **novembar, 2020. god.** - pušteno u rad postrojenje „Duboka prerada“ u Rafineriji Pančevo.

- **2020. god.** - kompanija usled pandemije prvi put zabeležila gubitak u poslovanju.
- **maj 2022. god.** - usled sankcija EU Gazprom otkupio 6,2 odsto akcija NIS-a od Gazprom Neft-a koji je spustio sopstveni vlasnički udeo na 50 procenata.
- **2022. god.** - usled visoke cene sirove nafte i snabdevanja jeftinijom ruskom naftom, NIS zabeležio rekordan profit od skoro 800 miliona evra.
- **maj, 2023. god.** - vlada Srbije dogovorila sa ruskom stranom isplatu donacije, dok su manjinski akcionari ostali uskraćeni za vanrednu dividendu nakon rekordnog profita.
- **decembar 2024. god.** - NIS emitovao prve korporativne obveznice u cilju diversifikacije izvora finansiranja.
- **januar, 2025. god.** - američka administracija uvodi sankcije NIS-u, a domaći državni zvaničnici najavljuju da je dodatni uslov u potpunosti napuštanje Rusa iz vlasničke strukture.
- **februar, 2025.** - Gazprom Neft preneo novi paket akcija matičnoj firmi Gazprom i spustio vlasnički udeo na 44,9 odsto.
- **27. februar, 2025.** - sankcije stavljene van snage za dodatnih 30 dana.

NIS sa profitom u svim godinama osim u pandemiji

nekonsolidovani neto profit u mlrd RSD



nama ostalo na kapacitetu nedovoljnom za domaće potrebe.

NIS – jedina lasta sporazuma

Epilog sporazuma bio je da je NIS zaista postao moderna i efikasna korporacija, sa profitabilnim poslovanjem u svim godinama, osim u vreme pandemije. Istina, kompanija je u prvim godinama pod Rusima ostvarivala visoke prihode i zahvaljujući tome što je intenzivno crpla domaće izvore sirove nafte, koji su ranije bili nedostupni u nedostatku moderne tehnologije. Kompanija je izašla na berzu i postala redak primer transparentnosti na domaćem tržištu. Međutim, to se ubrzo pretvorilo u puku formu, jer su predstavnici najvećeg manjinskog akcionara svesno odustali od aktivnijeg učešća u organima kompanije, i bili su tek protokolarno prisutni radi verifikacije članstva u odborima.

Naša država je, dakle, dobrovoljno zatrla ovu klicu za kontrolu

poslovanja, koja bi se oslanjala na transparentan rad kompanije i razmenu informacija. Time je odustala od mogućnosti da se unapredi poslovanje NIS-a, i da isti model, ne nužno sa ovim načinom privatizacije, primeni i u poslovanju svih velikih preduzeća, kao što su EPS, Telekom, Srbijagas...

Odluka države da se odrekne aktivnije uloge i potrebe da razvija tržište kapitala, kroz koje je NIS mogao postati značajnija regionalna kompanija, lišila je državne zvaničnike i važnih poslovnih informacija koje bi cirkulisale u pravoj korporativnoj strukturi, u kojoj bi se osim najvećih akcionara našli i mnogi investicioni fondovi, te brojni drugi profesionalni investitori. Država bi aktivnim učešćem u takvoj strukturi, postala akcionar koji se brine za vrednost svoje imovine i koji sa dužnom pažnjom vodi računa o svim aspektima poslovanja.

Iz te perspektive, teško je i zamisliti da se u poslednjih desetak godina, makar od aneksije Krima,

ne bi raspravljalo o potrebi da se diversifikuju izvori energije, kako bi se obezbedila energetska stabilnost. Umesto toga, odluke je donosio uzak krug nadležnih i nenadležnih državnih zvaničnika bez dovoljno informacija, koje su, zato, često imale veoma loše posledice, čak i kada su iza njih stajale dobre namere.

Izneverena očekivanja

I dok se angažman ruske strane u NIS-u u pogledu kvaliteta njegovog poslovanja i doprinosa domaćem budžetu i BDP-u može oceniti kao prilično dobar, ostatak sporazuma je mahom ostao mrtvo slovo. Njegov najvažniji deo, gasovod „Južni tok“, nikada nije realizovan, a na takvu, jednostranu odluku ruske strane da odustane od projekta, domaći zvaničnici su ostali nemi, ne preduzimajući ništa oko revizije privatizacije NIS-a. Rusi su ovaj gasovod 2014. godine procenili kao neisplativ, čemu je kumovala i niža



Foto: Emiel Van Betsbrugge, Unsplash

cena gasa, kao i lomovi koji su otpočeli krajem te godine na svetskom tržištu energenata.

Istina, sporazum nije precizno definisao obeštećenje jedne strane u slučaju da ona druga odustane, ali su postojali realni argumenti za pokretanje postupka za nadoknadu štete. Umesto toga, naša država se zadovoljila političkom podrškom Rusije u Savetu bezbednosti oko pitanja KiM, što je bila nevidljiva komponenta energetskog sporazuma.

Srbija je ostala u nemilosti ruskog partnera i kada je reč o razvoju gasnog skladišta „Banatski Dvor“. Skladišni kapaciteti ostali su nedovoljni

za potrebe domaćeg tržišta, dok su se nakon propasti gasovoda „Južni tok“ ređala lažna obećanja ruske strane da će povećati kapacitete. Srbija je sa visokim ruskim zvaničnicima barem tri puta potpisivala sporazume o proširenju „Banatskog Dvora“, koji nikada nisu ni počeli da se realizuju.

Dakle, tokom celokupnog trajanja ovog sporazuma naša država se ponašala pasivno, dok je ruski partner bio dominantan, što je odnos koji se može okarakterisati svim epitetima osim kao tržišni. Istina, ona nikada nije nominovala najbolje kadrove za ovaj projekat sa Rusima, nije se inte-

resovala za pitanja u radu kompanije kao što su niska rudna renta i poboljšanje efikasnosti poslovanja, niti za razvoj tržišta kapitala radi boljeg vrednovanja NIS-a... Praktično, zadovoljila se šćardžijskim odnosom koji gledamo na primerima drugih velikih preduzeća, koja nose prefiks javni ispred svog imena.

S druge strane, pokušajima naše države da balansira između velikih svetskih sila u sve složenijem globalnom okruženju u nekom momentu je morao doći kraj. Stoga su i sankcije NIS-u samo nominalni okvir, a zapravo se radi o merama američke administracije koje imaju za cilj da Srbija promeni svoju spoljnu politiku. Stešnjeni između dveju velikih sila, ovdašnji državni zvaničnici nemaju prostora za donošenje bilo kakve odluke, osim kupovine vremena. Sve u nadi da ova kompanija, a sa njom i cela privreda i građani, neće biti deo kolateralne štete kao mnogo puta u prošlosti.

UNIQA živimo bolje zajedno

Živimo sigurnost zajedno.

Jednostavno osigurajte svoje vozilo uz UNIQA kasko i odaberite dodatna pokrića: **osiguranje putnika i ljubimaca, pomoć na putu i osiguranje guma.**

Za svaku ugovorenu polisnu UNIQA će zasaditi drvo da bismo živeli odgovornost na duge staze.

Uskoro KASKO ONLINE

unika.rs

LIDERI KOJI MENJAJU SVET

BALKAN

BUSINESS

FORUM 2025



BALKAN
BUSINESS
FORUM

BEOGRAD

10.

APRIL

ZARADE U RUDNICIMA
U SRBIJI

Jeftiniji rudari iz Kine sve brojniji u rudarskim jamama



Foto: Tunaolger, Pixabay

Predstavnici sindikata tvrde da su najgori uslovi rada u rudnicima JP PEU Resavica, dok su u ostalima uglavnom bolji nego pre desetak godina. Ipak, primetno je da kompanije koje su u kineskom vlasništvu, a naročito njihovi podizvođači, dovode sve više radnika iz Kine, pa i iz Afrike i drugih zemalja sa jeftinijom radnom snagom, čije plate su nepoznanica i sindikalcima. Procenjuje se da je zbog borskih rudnika pristiglo oko 12.000 Kineza, što je trećina stanovništva ove opštine.

Piše: Svetlana Jovičić

Poslednjih nekoliko godina domaći rudnici nude bolje uslove rada, a oni su se posebno popravili u Rudarsko-topioničarskom basenu Bor (RTB) koji je živio na subvencijama države do decembra 2018. godine, kada ga je preuzela kineska kompanija Zidin.

„Zarade u Zidin koperu koji upravlja tim rudnicima u Boru i Majdanpeku u odnosu na prosečne zarade u Srbiji su pristojne, ali su i dalje male ako se poredi sa platama u rudnicima u Evropi i svetu, izuzev zarada u Africi“, kaže za B&F Časlav Gavrić, predsed-

nik republičkog Granskog sindikata rudarstva i energetike Nezavisnost.

Srbija ima dvadesetak rudnika uglja i obojenih metala - bakra, zlata, olova i cinka. Rudnici uglja sa podzemnom eksploatacijom, uglavnom posluju u okviru Javnog preduzeća za podzemnu eksploataciju Resavica, a površinski kopovi Kolubara i Kostolac su u okviru Elektroprivrede Srbije.

Zidin koper je vlasnik 63% kapitala u RTB Boru, a preostali udeo je u državnom vlasništvu. Rudnik zlata i bakra Čukaru Peki, nedaleko od Bora je 100% u vlasništvu Zidin majninga,

kćerke firme Zidin majning grupe koja ga je kupila krajem 2019. godine. Rudnici olova i cinka su Grot kod Vranja i rudnik Gornji Milanovac, i u privatnom su vlasništvu.

Rudari beže iz Resavice

Gavrić tvrdi da su najgori uslovi rada u rudnicima JP PEU Resavica, u koje nije ulagano poslednjih 30 godina. U okviru ovog javnog preduzeća posluju rudnik Soko, gde je 2022. godine bila poslednja nesreća, zatim Lubnica, Vrška Čuka, Ibarski rudnici, Rembas, Bogovina, Jasenovac, Štavalj i Aleksinački rudnici koji ne rade.

„Ubedljivo najgori položaj rudara i što se tiče zarada i uslova rada je u Resavici, a što je najgora žive na subvenciji države i ne planiraju se ulaganja kako bi se popravili uslovi rada. Zbog prelaska na zelenu energiju i zatvaranja rudnika, niko na njih sada ne obraća pažnju“, komentariše Gavrić. On ističe da i kada se planira zatvaranje rudnika da se mora u njih ulagati zbog sigurnosti rada, ali se to u Srbiji ne praktikuje. Razlog za ulaganje u te rudnike je, prema njegovim rečima i to što je ugalj kvalitetniji, kaloričniji, nego u

Kolubari i Kostolcu, samo što su manje zalihe.

Zbog niskih zarada i teških uslova rada rudari napuštaju Resavicu i dolaze u Žiđin u Boru i Majdanpeku. Početna zarada rudara u Resavici je, kako kaže Gavrić, oko 55.000 dinara, što je nešto više od minimalne zarade za ovu godinu. U tom preduzeću se oko tri nedelje vode pregovori oko kolektivnog ugovora i u strahu od poslodavca ti rudari ne žele da govore o uslovima rada. „Na mišiće su dobili od države povišicu od oko 8% i pitanje je da li će još nešto dobiti“, ocenjuje Gavrić.

Inflacija rasla, a plate mirovale

Branislav Manojlović električar za odlagače na površinskom kopu Kolubara, koji u tom javnom preduzeću radi 18 godina kaže da su, posle nekoliko godina, zarade prvi put od 1. januara ove godine povećane 11%.

„Inflacija je rasla, a naše plate su mirovale. Pre zamrzavanja zarada u javnom sektoru naše zarade su iznosile dva i nešto više republičkog proseka, sada smo se skoro izjednačili sa prosekom. Još nam nije jasno kako se obračunava povećanje od 11%. Ima puno tužbi za poslednje četiri godine zbog manjeg obračuna boda od propisanog“, navodi Manojlović.

On objašnjava da plate zavise od koeficijenata poslova koje radnik obavlja - od smenskog, noćnog rada, rada tokom praznika i vikenda, terenskog rada, pa dva radnika na istim poslovima imaju različite zarade. „Sa poslednjim povećanjem za januar zaradio sam nešto više od 150.000 dinara, s tim što je u tu zaradu ušao rad tokom praznika. Osnovna plata je značajno manja. Nije tako dramatično kao u drugim profesijama, ali daleko je od standarda koji smo imali“, ističe Manojlović.

Dodaje da je u tu platu ušla nadoknada za topli obrok od oko 16.000 dinara i regres od oko 5.800 dinara. Radnici u tom preduzeću dobijaju nekoliko hiljada dinara i na ime doprinosa poslovnom uspehu.

„Od ove moje zarade može da se živi od prvog do prvog u mesecu, ali nekada se od nje komotnije živelo. Posao je težak, radi se po kiši i suncu, nekada ne možemo noge da iščupamo iz blata“, opisuje Manojlović.

Rastu plate, ali i troškovi

U kompaniji Žiđin koper prosečne zarade sa povećanjem od 17,2% za ovu godinu, u koje su uključene i zarade menadžmenta, iznose oko 160.000 dinara, navodi Gavrić. Tu platu dostižu uglavnom rudari u podzemnoj eksploataciji. U inostranstvu, prema njegovim rečima, zarade rudara nisu ispod 5.000 dolara. „Uz to, garantujem da su cene na pijaci i u restoranima u Boru dostigle beogradске, kao i cene iznajmljivanja stanova u Boru i Majdanpeku, pa ne može da se kaže da je rudarima nešto skočio standard“, komentariše Gavrić.

Prema njegovim rečima, u rudnicima Žiđina u RTB Boru zaposleni su uglavnom domaći radnici, ali u rudniku Čukaru Peki, oko pola radnika je iz Kine. „Pitanje je pod kojim uslovima rade ti kineski radnici, to je nepoznanica i za sindikate. Oni u Boru i Majdanpeku, usred pogona imaju barake, tu spavaju i hrane se, mnogi i ne izlaze odatle i ne odlaze u grad, osim članova menadžmenta“, navodi Gavrić.

Predsednik Samostalnog sindikata u Žiđin koperu, Vladimir Stefanović kaže za B&F da su radnici i sindikat zadovoljni povećanjem zarada u ovoj godini. „Mada, visina plate je relativna kategorija, bilo da je kolika, nekima je mala, a nekima velika. Prosečna zarada u Žiđinu u Boru 2024. je, prema podacima kompanije bila 144.000 dinara, sa zaradama menadžmenta, a oko 133.000 za radnike. Oni koji su se tek zaposlili imaju zaradu od oko 100.000 dinara, bageristi, vozači kamiona imaju oko 150.000 dinara, a radnici, sa 40 godina staža i minulim radom oko 170.000 dinara. Rudari u jami zarade i oko 200.000 dinara, ali u tu zaradu su obračunati smenski i minuli rad, topli obrok iznosi 17.000 dinara, a regres

se isplaćuje mesečno i iznosi 10.100 dinara“, nabraja Stefanović.

Natezanje i u kineskim firmama

On podseća da su zaposleni u RTB Boru od 1980. do 1990. godine imali zaradu koja je bila među najvišima u Jugoslaviji, ali od kada Žiđin upravlja rudnicima ove godine su najviše, prošle godine povećane su 16,5% a ove 17,2%, pošto preduzeće ostvaruje izvanredne rezultate. „U kompaniji Žiđin majning koja ostvaruje bolje rezultate u rudniku Čukaru Peki od Žiđin kopera, zarade su niže i nedavno smo osnovali sindikat da unapredimo i uslove i zarade“, kaže Stefanović i dodaje da sindikat u toj kompaniji smatra da obračun zarada nije u skladu sa Zakonom o radu.

On dodaje da je u Žiđin koperu stranih radnika oko 3%, a u Žiđin majningu i firmama podizvođačima više hiljada radnika je iz Kine i jedan broj iz Afrike. „Koliko su oni plaćeni ne znam, imamo problem svuda da osnujemo sindikate, posebno u čerka firmama gde rade strani radnici, jer postoji pritisak menadžmenta. Po zakonu ne mogu da zabrane osnivanje sindikata, ali kinesko posloводство smatra da ono najbolje brine o interesima zaposlenih. Kažu da su kineski radnici učlanjeni u nacionalni kineski sindikat. Ti radnici se plaše da se učlane u naše sindikate, nema niti jednog u sindikatu“, naglašava Stefanović.

Prema njegovim rečima, rudarske kompanije osiguravaju radnike od povreda na radu, ali je to samo osnovno osiguranje. „Naš cilj je povećanje bezbednosti i to nikad nije na odmet, jer su naši poslovi opasni. Nije skoro bilo većih nesreća, dešavaju se lakše povrede na radu. Kada ima problema tražimo inspekciju rada i nekad se to završi uspešno, nekad neuspešno. Imamo problema oko neusaglašavanja koeficijenata koji se nekad nisu poštovali, zbog čega inspektor upućuje na sud, a mi mislimo da je to pre svega njegov posao“, kaže Stefanović. ●

BEZGOTOVINSKO PLAĆANJE ZA TAKSI USLUGE

Taksisti se žale na previsoke naknade



Foto: Emile Bonga, Unsplash

Bezgotovinsko plaćanje je omogućeno u velikom broju usluga u Srbiji, a jedan od najnovijih primera je obaveza za sve taksiste koji rade na beogradskom aerodromu da prihvate plaćanje platnim karticama. U Savezu taksi udruženja očekuju da plaćanje plastičnim novcem pređe ubrzo polovinu ukupne naplate u Beogradu, dok su u niškom Siti taksiju uveli instant plaćanja preko android mobilne aplikacije. Rešenja za bezgotovinsko plaćanje ne nedostaje, ali taksisti smatraju da su naknade za ovakve transakcije previsoke i da bi trebalo da ih plaćaju njihove mušterije.

Piše: Jelena Stjepanović

U Srbiji je krajem prošle godine bilo izdato skoro 12 miliona platnih kartica, što znači dve po glavi stanovnika, a rast plaćanja je iz godine u godinu dvocifren. U trećem tromesečju 2024. domaćim platnim karticama plaćeno je skoro 160 miliona puta, za petinu više nego u istom kvartalu godinu ranije. Prema podacima Narodne banke Srbije, svako deseto plaćanje karticama izvršili su strani turisti. U istom periodu broj prihvatnih uređaja za plaćanje, takozvanih POS terminala, porastao je za oko 15 odsto, na nešto više od 150.000.

Tom talasu priključili su se i taksisti, koji shvataju da digitalizacija neće ni njih zaobići, ali putnici svakako hoće ukoliko im ne omoguće plaćanje i plastikom.

Aleksandar Bjelić, predsednik Saveza taksi udruženja, za B&F kaže da je u Beogradu registrovano 6.400 taksi vozila i da se vožnja karticama može platiti u njih 3.500. Ako se uzme u obzir da je u radu oko 5.800 vozila, to znači da je oko 70 odsto opremljeno za kartice. Ipak, gro njih je u tri taksi udruženja – Pink taksi, Naksis i Beogradski taksi.

Obim plaćanja plastičnim novcem trenutno je između 30 i 40 odsto i raste, tako da očekuje da vrlo brzo pređe i polovinu naplate.

Govoreći o udruženju kojem i sam pripada, navodi da stranke ne moraju ni da naglase da žele da plate karticom. „Svaki Pinkov vozač je po pravilima rada taksija u obavezi da izvrši tu uplatu. Jedino ako je našem radio centru prijavio da je taj čitač u kvaru, onda je to neka viša sila i samo u tom slučaju nema te mogućnosti“. Osim toga, moguće je i plaćanje preko aplikacije.

Kao veliku novinu Bjelić je naveo obavezu prihvata plaćanja karticama za sve vozače koji rade na beogradskom aerodromu, što bi trebalo da zaživi početkom marta. Opštu obavezu za sve prestoničke taksiste, međutim, ne očekuje.

Prebacivanje naknade na mušteriju?

Naknade koje plaćaju bankama za upotrebu POS uređaja iznose od 1,7 do tri odsto. „Po mom mišljenju to uopšte ne bi trebalo da bude na moj teret, nego na teret onoga ko kupuje proizvod. Zašto bih ja bio taj kojem bi se naplatila ta transakcija? Onaj koji plaća treba da plati naknadu. Mi ćemo raditi na tome da se to prebaci na korisnika usluge“, ističe Bjelić.

Prema podacima NBS dostavljenim B&F, prosečne naplaćene trgovačke naknade padaju i na kraju 2024. godine prosečna trgovačka naknada je iznosila jedan odsto.

Na pitanje zašto je prosečna trgovačka naknada za taksiste mnogo viša od toga, odgovor bi mogao da se nađe u relativno niskim transakcijama i malom obimu prometa. Iz NBS navode da prihvatiloci usluge plaćanja platnim karticama pružaju ovu uslugu taksij prevoznicima na uobičajen način, kao i trgovcima u drugim delatnostima.

Ali, treba imati u vidu da trgovačku naknadu ugovaraju sa svakim trgovcem posebno i ona zavisi od više faktora. Pre svega, od ukupnog prometa trgovca, visine prosečne transakcije, cene prihvatnog uređaja koji se koristi za prihvatanje platnih kartica i drugih. U centralnoj banci podsećaju da visina trgovačke naknade nije ograničena zakonom niti na bilo koji drugi način, već ona zavisi od poslovnog dogovora između prihvatiloca i trgovca, u ovom slučaju taksij prevoznika.

Rešenje po kojem bi korisnici preuzimali na sebe troškove naplate trgovačke naknade nije uobičajeno. Ne predviđa ga ni studija Fondacije za razvoj ekonomske nauke iz 2023. godine o podsticanju tranzicije ka bezgotovinskoj ekonomiji. U tom istraživanju se navodi nekoliko preporuka kako da se smanji plaćanje gotovinom i razlozi zašto bi opcija bezgotovinskog plaćanja trebalo da postane obavezna kroz fazno uvođenje.

Među preporukama je smanjenje maksimalnog iznosa plaćanja u gotovom, koji trenutno iznosi 10.000

evra u dinarskoj protivvrednosti i jedan je od najviših u Evropi. Zatim predviđa podsticaje i subvencije za trgovce, obavezu isplate zarade na tekući račun ali i državnih prinadležnosti građanima. Tu su i smanjenje trgovačkih naknada, obezbeđivanje pristupa bežičnom internetu za finansijske usluge, ali i finansijski podsticaji za potrošače.

POS terminali prevaziđeni

Vlado Bulatović, predsednik Strukovnog udruženja taksista Srbije, kaže da zakonska obaveza da se omogući plaćanje karticama u taksij vozilima za sada ne postoji i ističe da vrlo malo kolega koristi tu opciju.

„Sad sve to ide preko aplikacija, jer možete u aplikaciji da navedete da li ćete gotovinski ili bezgotovinski da platite. POS terminali su prevaziđeni. Neki imaju POS terminale i plaćaju ih 1.300 dinara mesečno. Većina plaća preko taksij aplikacije čije usluge koriste i ne mora da se najavi ranije. Ja na aplikaciji vidim kad se završi vožnja da li je plaćanje gotovinski ili bezgotovinski“, objašnjava Bulatović za B&F.

Prema njegovim rečima, svaka druga vožnja plaća se na taj način, a kolege koje više vole keš i ne žele da im se plati bezgotovinski samo isključe tu opciju u aplikaciji. „Ali onda ćete imati manje posla. A to znači i manje para za budžet u koji uplaćujemo milion evra mesečno“.

Iz Centralne banke navode da su po osnovu sniženja prosečne naplaćene trgovačke naknade, od 2019. do 2023. godine trgovci ostvarili uštedu veću od 300 miliona evra i ističu da su najpovoljniji platni instrumenti Dinacard kartice i instant plaćanja, kao alternativa platnim karticama. Prihvatanje instant plaćanja je značajno jeftinije od, na primer, prihvatanja platnih kartica za sve učesnike i to dva do tri puta nego trgovačka naknada.

Za prihvatanje instant plaćanja ne postoji potreba za korišćenjem skupih uređaja i opreme za prihvatanje kao što su, na primer, POS terminali,

već se mogu koristiti i mobilni telefoni, tableti, računari ili bilo koji pametni uređaji povezani sa internetom. Trenutno više od 6.000 naplatnih mesta širom zemlje prihvata instant plaćanja, među kojima i jedno taksij udruženje.

Nišlije na instant plaćanju

Reč je o niškom Siti taksiju (City taxi), koji je pre dve godine u svih svojih 145 vozila omogućio prihvatanje instant plaćanja preko android mobilne aplikacije trgovca, tako da svi korisnici usluga ovog taksija mogu da plaćaju mobilnim telefonom. Plaćanje se praktično obavlja preko aplikacije mobilnog bankarstva i to bez logovanja u samu aplikaciju, aktivirajući jednu od opcija i skeniranjem IPS QR koda.

Rešenja za bezgotovinsko plaćanje za taksiste svakako ne nedostaju. Pitanje je samo koliko to košta i ko će to da plati, odnosno da li se formalno ili faktički prebacuje na krajnjeg potrošača. Ukoliko se ovdašnje vlasti kojim slučajem odluče da fazno uvedu obavezu bezgotovinskog plaćanja, kao što su to već uradile Švedska i Finska, taksisti neće imati izbora. Mada, ne treba potceniti njihov kapacitet za lobiranje. Setimo se da je to bila jedna od profesija koja je izuzeta od obaveze da uvede fiskalne kase, u poslednjem momentu.

Na to koliko su pojedina rešenja uvedena taksistima svrsishodna požalio nam se Vlado Bulatović. Kaže da su svi taksisti bili u obavezi da na vetrobran stave nalepnice preko kojih komunalni inspektori mogu očitati sve podatke o vozaču i vozilu i isključivo važi za ulazak taksija na aerodrom. „Znate koliko čitača inspektori imaju za to? Nijedan“.

Kako god bilo, plaćanje kešom se smanjuje, a taksisti će se tome prilagođavati ili iz nužde ili po sili zakona. Mada, iako je plaćanje karticama u taksij vozilima postalo standard širom Evrope, poznavalac turističkog posla kojeg smo pitali za mišljenje kaže da keš i nije tako loš. Kada nam dođu Nemci, na primer. ●

PRIVREDA POD TERETOM LOŠIH INSTITUCIJA:

GDE JE ZAKON NEMOĆAN, TU JE ZLO SVEMOĆNO*

Utisak da je ceo svet poludeo neće rešiti nagomilane probleme u Srbiji, čiji su glavni uzrok političke zloupotrebe koje razaraju i diskredituju institucije i time kriminalizuju društvo. Kod nas je teško odgovoriti na pitanje da li je veći problem to što država krši sopstvene zakone, ili način na koji ih donosi, bez konsultacija sa strukom i privredom a u korist interesnih grupa, bliskih vlastima. Trgovina uticajem, klijentelizam za insajderske partijske firme i uporedno kažnjavanje „neposlušnih privrednika“ u Srbiji se sprovode sistemski, dok učestala praksa da se sklapaju tajni međunarodni sporazumi direktno legalizuje korupciju kroz zakonodavni proces. Sticanje lične koristi na račun javnog dobra sprovodi se i partijskim kadriranjem u javnom sektoru. Postavljanje sve nesposobnijih, a poslušnih i korumpiranih kadrova drastično je srozalo rad i ugled državnih organa i javnih preduzeća.

**finska narodna poslovice*

Vlada je objavila rat kriminalu, ne trpi ona konkurenciju*

Izrazito nisko poverenje u institucije u Srbiji prenosi se s kolena na koleno, što ozbiljno podriva ekonomski prosperitet. Najveća žrtva nezdravih institucija je zdrava privreda, jer neformalne mreže moći pretvaraju državni aparat u predatorski sistem za sprovođenje interesa uske grupe ljudi i kriminalizuju društvo. Usled selektivnih odluka onih na vlasti, privrednici će trošiti mnogo više resursa na to kako da se dodvore vladajućim interesnim grupama ili kako da se od njih odbrane. Autokratska društva kao što je Srbija, postaju lak plen velikih svetskih sila, „koje kao lešinari oglođu sve što je u njihovom interesu, posebno prirodna bogatstva zemlje“.

Piše: Zorica Žarković

Nepoverenje se ne tretira kao opasna hemikalija, ali to ne znači da ne truje ljude. Istraživači okupljeni oko međunarodnog programa World Values Survey opominju da je čovečanstvo ozbiljno zagađeno nepoverenjem. Ova institucija navodi u aktuelnom izveštaju da je broj ljudi u svetu koji ne veruju svojim političarima, državnim ustanovama, kompanijama, ali ni drugim ljudima, porastao tokom poslednje decenije za 20%.

Glavni krivac za koroziju poverenja je opšti osećaj nesigurnosti i pometnje. Ljudi se sve teže snalaze u vremenu koje seje učestale društvene i ekonomske potrese, političke sukobe, ratove, laž, korupciju, kriminal i požuruje rast nejednakosti. Politička polarizacija u društvu je dostigla takve razmere čak i u najrazvijenijim demokratijama, da se svet pretvara u bure baruta, upozorava se u izveštaju.

Ovakva situacija ozbiljno podriva i ekonomski prosperitet. Poverenje je temelj društva, ali i ukupnog poslovanja, isticao je još sedamdesetih godina prošlog veka Kenet Erou, američki profesor i dobitnik Nobelove nagrade za ekonomiju. U mnogo „svežijem“ istraživanju koje je prošle godine objavio Oxford Economics, zaključuje se da rast međusobnog poverenja u državi za 10%, može da poveća realni BDP po glavi stanovnika za oko 0,5 procentnih poena godišnje.

Taj učinak bi mogao biti još izraženiji u zemljama u kojima vlast i institucije boluju od pozamašnog manjka kredibiliteta, pod uslovom da se pojavi nova elita koja bi svojim

društvenim i ekonomskim reformama podstakla i rast poverenja.

Zdrava privreda najveća žrtva nezdravih institucija

Ekonomisti koriste različite metodologije kada analiziraju koliko poverenje utiče na privredni razvoj i shodno tome dobijaju i drugačije rezultate. Ipak, istraživači se slažu oko toga da glavni izvori privrednog rasta, privatne investicije i produktivnost, u velikoj meri zavise od stepena poverenja u nekom društvu.

Poverenje direktno određuje ponašanje investitora i njihove odluke da li će i u šta će ulagati. Iako se u javnosti najčešće raspravlja o tome koliko poverenje u rad institucija utiče na privlačenje stranih direktnih investicija, poljski Centar za istraživanja privreda u Istočnoj Evropi (OSW) ističe da podaci o visini ulaganja domaćih preduzeća mogu biti merodavniji pokazatelj da li se domaće institucije u svom radu rukovode vladavinom prava, ili političkom samovoljom.

Naime, najzdraviji deo domaće privrede je uvek najveća žrtva nezdravih institucija, jer u tom slučaju korist ostvaruju privilegovane interesne grupe, uključujući i one strane investitore koji su došli samo radi toga da za što kraće vreme i uz što manje troškove izvuku što veću korist.

To ukazuje da poverenje utiče na kvalitet i vrstu poslovne investicije. Tamo gde nedostaje poverenje u vladavinu prava, većinom se ulaže „na dah“, s ciljem da se brzo dođe do rezultata. Malo ili nimalo se ulaže u projekte koji doprinose razvoju ukupne privrede, jer oni mnogo



Foto: Realworkhard, Pixabay

duže traju i daleko više koštaju. To se pre svega odnosi na ulaganja u ambiciozne programe istraživanja i razvoja, koji zahtevaju velika sredstva na dug vremenski period, kako bi se došlo do inovacija koje će kroz direktne i indirektne efekte pogurati celo društvo.

Trošak za podmićivanje ili za odbranu od povlašćenih

Pored makroekonomskih rezultata, poverenje bitno određuje i način na koji preduzeća organizuju svoje poslovanje. Ako institucije rade svoj posao kako treba, odnosno ako su zakoni solidni i dosledno se primenjuju, privrednici će sa više sigurnosti sklapati ugovore sa dobavljačima i klijentima, ulagati u svoje zaposlene, u bolju organizaciju i napredniju tehnologiju.

Tamo gde isplativost ulaganja u napredak firme ne zavisi presudno od toga koliko je dobra njena poslovna strategija, nego od selektivnih odluka onih na vlasti, privrednici će trošiti mnogo više resursa na to kako da se dodvore vladajućim interesnim grupama ili kako da se od njih odbrane.

U državama kojima rukovode rđavi političari i osakaćene institucije, rašireno je i nepoverenje među građanima. Ovo je na dugi rok verovatno najpogubnija vrsta sumnje, jer bez poverenja i spremnosti da se razume onaj drugi, nema ni istinskog

političkog dijaloga, ni dobre privredne saradnje, niti udruživanja u ime zajedničkih interesa. U tom slučaju, opozicija je obično slaba i razjedinjena i teško je doći do „kritične mase“ koja će biti zamajac u izgradnji i razvoju nezavisnih institucija, jer društvo u kojem se svaki uspeh pripisuje bliskim vezama s vlašću, proteruje najbolje i gaji mediokritete.

Predatorski sistem

Iako je poverenje očigledno sve ređa valuta širom planete, utisak da je ceo svet poludeo neće rešiti nago-milane probleme u Srbiji, čiji su glavni uzrok političke zloupotrebe koje razaraju i diskredituju institucije i time kriminalizuju društvo. Loše istorijsko nasleđe oblikovalo je kulturu u kojoj se više veruje neformalnom povezivanju nego zakonima i koja, zato, ostvaruje odlične „prinose“ u svim vrstama korupcije, od kojih najrazornije posledice ima politička korupcija.

Studije o tome kakvi su rezultati reformi u Srbiji tokom poslednjih četvrt veka pokazuju da je naše društvo i dalje demokratija u pokušaju, u kojoj se najvažniji resursi tretiraju kao partijski plen, tržište monopopolizuje, a izrazito nisko poverenje u institucije prenosi se s kolena na koleno.

Istraživanje koje je sprovedla Se-ConS grupa za razvojnu inicijativu o političkoj patronaži u Srbiji, pokazuje na koje sve načine neformalne mre-

že moći koriste infrastrukturu svojih i satelitskih političkih stranaka da bi razvile klijentelističke mehanizme i iz javnog i privatnog sektora – a uvek na račun javnog dobra – izvlačile ličnu dobit.

Klijentelizam se sprovodi kroz zapošljavanje lojalnih članova stranke, imenovanje svojih ljudi na upravljačke pozicije u javnim preduzećima, protekcije prilikom javnih nabavki, koncesija, izdavanja dozvola, kroz davanje ili tolerisanje monopola, nameštanje poslova za „prijateljske“ privatne firme, korupciju i manipulisane tokom procesa privatizacije. Zakoni se menjaju u korist pojedinih interesnih grupa, a njihovi pripadnici se štite i kada krše pravne norme.

Na ovaj način, neformalne mreže moći pretvaraju državni aparat u predatorski sistem za sprovođenje interesa uske grupe ljudi. To direktno podriva poverenje građana da se problemi u društvu mogu rešavati kroz institucije i nakupljeno nezadovoljstvo se izliva na ulice.

Lak plen za lešinare

U autoritarnim društvima kao što je naše, vlastodršci se posebno oslanjaju na sredstva koja podstiču koruptivno ponašanje, ističe Milica Joković Pantelić, naučna saradnica Instituta društvenih nauka u Beogradu.

Među njima su kupovina podrške i glasova na izborima, diskreciona ovlašćenja svih nivoa vlasti koja obezmišljavaju primenu zakona i urušavaju integritet institucija, sklapanje tajnih državnih i međudržavnih ugovora, množenje koruptivnih afera bez efikasnih pravosudnih odluka i „rastegljivo“ tumačenje zakona prilikom sankcionisanja krivičnih dela.

Na taj način, društvo se kriminalizuje, a korupcija postaje način života. Takva društva su lak plen velikih svetskih sila, „koje kao lešinari oglođu sve što je u njihovom interesu, posebno prirodna bogatstva zemlje“, upozorava Milica Joković Pantelić.

* Živko Prodanović

33 godine Timomed d.o.o. iz Knjaževca proizvodi, prerađuje i pakuje zdrave pčelinje konvencionalne i organske proizvode sa dodacima i ekstraktima voća i dijetetske proizvode namenjene potrošačima u zemlji i inostranstvu, pod sloganom "Dobro se dobrim dobri". Zahvaljujući predanom, stručnom i poštenom radu Timomed je lider u svojoj branši na teritoriji Srbije ali i na inostranom tržištu, gde je prvi probio granice

za srpski med u zemlje EU, SAD, Bliski Istok,... Poslednjih dvadeset i jednu godinu apsolutni je šampion kvaliteta međunarodnog poljoprivrednog sajma u Novom Sadu. U svom poslovanju, d.o.o. Timomed primenjuje najsavremenije svetske standarde u proizvodnji hrane, ISO 22000/2018, Halal, Košer i Balkanika.



Kej Veljka Vlahovića 7, 19350 Knjaževac | +381 (0)19 732-330, +381 (0)19 732-485 | <http://www.timomed.co.rs>

Monografija na preko 300 strana štampana u vrhunskoj tehnici će već u aprilu ukrasiti vašu biblioteku.

Naručite po specijalnim uslovima za čitaoce BiF na pcpress.rs/pc30-bif

i budite deo naše proslave!

KAKO SE USVAJA PRIVREDNA
REGULATIVA U SRBIJILoši zakoni su
najgora vrsta tiranije*

Prilikom donošenja privrednih zakona u Srbiji, godinama unazad nije urađena ozbiljna analiza ni za jednu industriju, a strukovna i poslovna udruženja se konsultuju sporadično, „forme radi“. Politički vrh kroji zakone „personalizovano“, prema trenutnim potrebama određenih interesnih grupa bliskih vlastima, pa je i njihov rok trajanja – trenutani.

Piše: *Mirjana Stevanović*

U Srbiji je jako teško odgovoriti na pitanje da li je veći problem to što država ne primenjuje sopstvene zakone, ili način na koji ih donosi? Politički vrh kroji zakone „personalizovano“, prema trenutnim potrebama određenih interesnih grupa bliskih vlastima. Stručna javnost, poslovna udruženja i domaći privrednici nemaju gotovo nikakav uticaj na usvajanje regulative. Drugim rečima, svi oni koji će trpeti najveće posledice ako su usvojeni zakoni – loši.

Da je ovakva praksa uobičajena, potvrđuje za B&F Dragoljub Vukadinović, predsednik Metalac Grupe. On napominje da se u Privrednoj

komori Srbije (PKS) ponekad i sprovedu rasprave, ali se one po pravilu svode na odobravanje rešenja koja su unapred doneta. Privrednici imaju još manje mogućnosti da utiču na promenu zakona, kada se pokaže da on ima velike manjkavosti u praksi.

„Propisi se menjaju od slučaja do slučaja, uglavnom pod pritiskom stranih investitora. To ne znači da njihovi zahtevi nisu dobri, ali je problem u tome što se glas domaćih privrednika manje čuje, čak i ako su u pitanju velike kompanije, ili poslovna udruženja. Kada neko zakonsko rešenje pravi probleme u praksi, nemate odgovarajuće sagovornike kojima biste na to mogli da ukažete. Ministri privrede menjaju se često a i njihov uticaj na izmene je upitan. Usled takve situacije, domaća privreda se oslanja na samofinansiranje, dok strani investitori dobijaju razne podsticaje. Iako država tvrdi da oni nisu privilegovani, naše iskustvo je drugačije“, ukazuje Vukadinović.

Birokratizacija obesmisllila digitalizaciju

Dragoljub Rajić, koordinator Mreže za poslovnu podršku objašnjava za B&F da se propisi usvajaju tako što predstavnici ministarstava zakažu skup u Privrednoj komori Srbije, predstave zakon ili izmene, ljudi iz Komore to uglavnom podrže, privrednici možda i stave neku primedbu, ali se to retko uvrsti u konačan tekst.

„Problem je što se zakoni pišu pod uticajem politike ili interesnih grupa bliskih vlastima, koje iz primene propisa očekuju značajnu

materijalnu korist. U njihovoj izradi nema mesta za stručne grupe, relevantna udruženja privrednika. Zato imamo česte promene čitavog niza finansijskih propisa, zakona o PDV-u, privrednim društvima, porezu na dohodak... Fiskalni sistem je potpuno neprilagođen razvoju različitih privrednih grana jer nismo ušli u dubinsku reformu. Prepisani su zakoni iz socijalizma, malo dograđeni evropskim normama, malo se dodalo to šta je koja partija na vlasti želela kroz sve ove godine. Ali, nemamo sistemski pristup koji bi na osnovu ozbiljne studije o platežnim sposobnostima određene privredne grane opredelio opterećenje koje ne guši njen razvoj“, ocenjuje Rajić.

Katastrofalna rešenja nekada iskomplikuju i birokratizuju toliki broj poslova, da digitalizacija kojoj se teži postaje besmislena, jer je potrebno ogromno vreme da se ispune svi dokumenti koje administracija zahteva. Na kraju, bez obzira na to što eUprava funkcioniše besprekorno, potpuno je nebitno da li papire predajete u pisanoj ili elektronskoj formi, ističe Rajić i dodaje:

„Država napravljena po autoritativnom modelu ne može da razvija svoju privredu i zbog toga su nam rezultati loši. Polovinu rasta BDP-a čini javni sektor, rast penzija, investicije javnih preduzeća i povećanje zarada u njima. To je veštačko podizanje BDP-a, zasnovano na zadu-

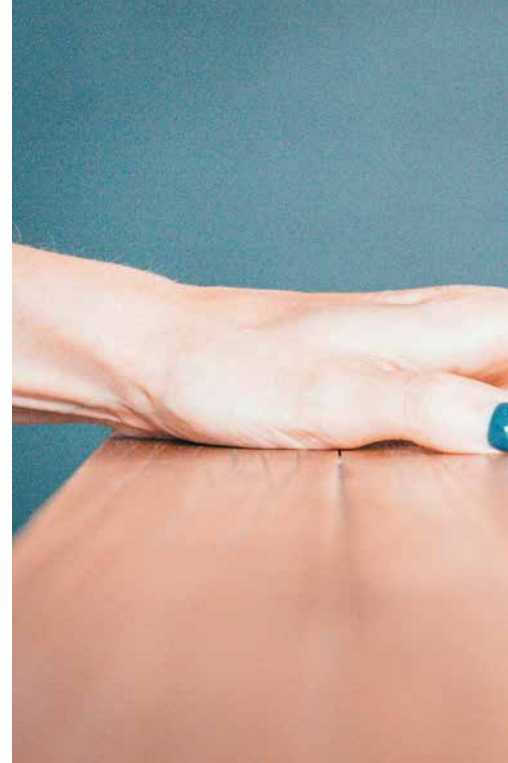




Foto: Bradyn Trollip, Unsplash

živanju zemlje a ne na privrednom rastu koji je svih ovih godina mali, jer nema širokog savetovanja sa privrednicima kako da se unaprede pojedine grane ili kategorije preduzeća. Tu manjkavost osećaju i strane kompanije. Mnoge zatvaraju fabrike iako su dobile subvencije, jer se uslovi na svetskom tržištu menjaju i one više nemaju računicu, guše ih poreska opterećenja i nedostatak radne snage“.

Loš zakon se teško menja

Loša zakonska rešenja je jako teško promeniti. Primera radi, iako više od tri četvrtine privrednika već godinama traži da se vrati poreski kredit kojim se stimulišu i ulaganja manjih firmi, vlast nije spremna na taj korak.

„Pojedina ministarstva održavaju sastanke sa predstavnicima poslovnih udruženja, ali vrlo retko. Privrednici za tu priliku sačine listu od 50 do 60 predloga čije bi usvajanje podstaklo njihov rad, ali obično se zaključak donese za jedan ili dva problema. Njihova realizacija traje po četiri-pet godina, a međuvremenu iskrasne nova regulativa koja je doneta bez savetovanja sa privredom, pa se spisak samo uvećava“, opisuje Rajić.

Po njegovom mišljenju, državnoj upravi su potrebni kadrovi sa iskustvom iz privrede i slobodom da u konsultaciji sa poslovnom zajedni-

com menjaju sistem. „To je odavno praksa u evropskim zemljama i razvijenom svetu. Primer su Hrvatska i Slovenija, gde se pre usvajanja, predlog budžeta prvo pošalje organizacijama poslodavaca i vodećih privrednih asocijacija. Njihovo mišljenje se možda neće u potpunosti usvojiti, ali se primedbe analiziraju, pa se od nekih mera i odustaje. A mi smo došli u situaciju da Skupština usvoji 50 zakona a da niko nema priliku da o njima bilo šta kaže“, naglašava Rajić.

On skreće pažnju da su veliki problem i podzakonski akti koje donosi državna administracija bez obaveze da ikoga konsultuje, zbog čega je njihova primena često otežana.

Ništa bez „kombinacije“

Sa ovakvim ocenama je saglasan i Milan Đurić, licencirani arhitekta, profesor Arhitektonskog fakulteta i član Udruženja arhitekata Srbije. Toj asocijaciji pridružilo se još tridesetak profesionalnih udruženja sa zahtevom da se iz skupštinske procedure povuku predlozi o izmenama i dopunama Zakona o posebnim postupcima radi realizacije međunarodne izložbe Expo i Zakona o planiranju i izgradnji. Struka ističe da nije bilo javne rasprave o ovim predlozima kojima se „ubrzavaju“ procedure izgradnje, što utiče na kvalitet i bezbednost objekata tokom korišćenja.

Đurić ukazuje da se, nažalost, slična praksa primenjuje i kod donošenja urbanističkih planova, jer i kada se sprovede javna rasprava to se čini „forme radi“, pa ne čudi da se predlozi struke vrlo retko uvaže.

„Stručnjaci nisu dovoljno uključeni u procedure donošenja zakona. Udruženje arhitekata Srbije je 2010. i 2014. godine učestvovalo u definisanju nekih podzakonskih akata iz naše oblasti u radnim grupama koje je organizovao NALED, a finansirao USAID. Takav pristup je unapredio pravila, ali sada to radi administracija u nadležnom ministarstvu. Problem je što starija generacija dobro obučених službenika odlazi u penziju, pa je bez angažovanja profesionalaca kvalitet akata sve lošiji“, smatra Đurić.

On kao jedan od primera navodi aktuelni pravilnik o tehničkoj dokumentaciji, koji je Ministarstvo građevinarstva donelo pre dve godine. „Jasno je da su na njemu radili administrativci koji nemaju iskustva sa procedurama u projektovanju i građenju. Dokument je neusaglašen, što stvara probleme kod sprovođenja, od projekatata do lokalnih samouprava“, objašnjava profesor Arhitektonskog fakulteta.

Đurić upozorava da skraćivanje rokova za pojedine procedure otvara mogućnosti za korupciju, jer iako sve ide preko eUprave koja odlično funkcioniše, investitor opet mora da nađe neku „kombinaciju“ da to finansijski podrži.

Ubrzavanje procedura, što je po Đurićevim rečima jedan od ciljeva svih zakonskih i podzakonskih akata usvojenih u poslednje vreme, može da dovede u pitanje kvalitet izgradnje, pa i jednog od osnovnih zahteva – da objekat bude bezbedan za korišćenje. Iako su u projektima ispunjeni standardi, pravila i normativi profesije, u gradnji objekata kvalitet značajno opada, tim pre što naše građevinske firme koje su bile ugledne i pouzdane, sve teže ispunjavaju obaveze pod teretom nepovoljnih ugovora, zaključuje Đurić. ●

*Onore de Balzac

TRGOVINA UTICAJEM I ZLOUPOTREBA SLUŽBENOG POLOŽAJA

Ruka ruci, po preporuci*

Trgovina uticajem i zloupotreba službenog položaja sistemski su ukorenjeni u Srbiji, a tužilaštvo reaguje tek kada s političkog vrha stigne „zeleno svetlo“ za pojedine slučajeve. Javni resursi se koriste za lične interese pod okriljem netransparentnih međudržavnih sporazuma, vezanih kredita i „skrojenih zakona“. Takvi slučajevi su postali toliko česti, da čak i zemlje EU, koja načelno osuđuje ovakvu praksu, imaju sa Srbijom sporazume koji isključuju primenu Zakona o javnim nabavkama.

Piše: Jelena Stjepanović

Nekadašnji predsednik Francuske Nikolas Sarkozy nedavno je osuđen na godinu dana strogog kućnog pritvora uz dve godine uslovno, jer je pokušao da podmiti sudiju i izvrši uticaj da bi došao do poverljivih informacija u vezi sa sudskom istragom. Ovakve presude za najviše državne zvaničnike, makar i bivše, retko se donose i u pravno najuređenijim državama a kamoli na Balkanu, jer su trgovina uticajem

i zloupotreba službenog položaja jedan od najperfidnijih i najteže dokazivih oblika korupcije. Razlog? Ne oslanjaju se direktno na podmićivanje, već na suptilne mehanizme razmene usluga, političke lojalnosti i neformalnih uticaja.

„Ovakve prakse su duboko ukorenjene u našim političkim i društvenim strukturama, a najčešće ostaju ispod radara pravosuđa i nadležnih institucija. U Srbiji se može govoriti o sistemskom karakteru ovih pojava, koje su metastazirale unutar državnih institucija i javnog sektora, stvarajući mreže klijentelizma i nepotizma“, kaže za B&F Vanja Bajović, profesorka krivično procesnog prava na Pravnom fakultetu u Beogradu.

Ključni problem je u tome što je izvršna vlast zarobila institucije koje bi trebalo da kontrolišu i sankcionišu ovakve zloupotrebe, poput tužilaštva i sudova. Najteži slučajevi korupcije se uopšte ne procesuiraju, jer zavise od političkog „zelenog svetla“.

Lex specialis kao „skrojeni zakon“

Kao jedan od načina da se pravno upakuje trgovina uticajem u upravljanju i raspolaganju javnim resursima, Bajović navodi strategijsko korišćenje tzv. „skrojenih zakona“.

„Tipičan primer su lex specialis zakoni koji su usvojeni povodom izložbe EXPO i drugih projekata planiranih do 2027, čija je vrednost procenjena na 18,5 milijardi dolara. Zakoni vezani za eksploataciju litijuma, odnosno projekat Rio Tinto, doneti su bez odgovarajuće javne rasprave, uz ignorisanje ekoloških i društvenih rizika, iako su formalno prošli kroz pravnu proceduru. Ovakve prakse direktno legalizuju korupciju kroz zakonodavni proces“, objašnjava ona.

Koruptivne radnje poput trgovine uticajem i zloupotrebe položaja predstavljaju izazov za pravosudne sisteme širom sveta i njihovo dokazivanje zahteva visoko sofisticirane istražne metode.

Srbija jeste usvojila određene zakonske i institucionalne mehanizme za borbu protiv korupcije, ali je problem u njihovoj ograničenoj primeni i nedovoljnoj efikasnosti. Sistem zaštite uzbunjivača je još slab, a pojedinci koji prijavljuju korupciju često se suočavaju sa represijom, gubitkom posla ili čak krivičnim gonjenjem. Setimo se samo Aleksandra Obradovića koji je otkrio zloupotrebe u vezi sa trgovinom oružjem u aferi Krušik.

„Praćenje tokova novca i otkrivanje složenih korupcijskih šema zahteva visoko specijalizovane analitičare, forenzičke finansijske eksperte i napredne tehnologije. U Srbiji još uvek postoji deficit u ovim oblastima, posebno kada je reč o otkrivanju međunarodnih transakcija, ofšor računa i prikrivenih vlasničkih struktura. Srbija nema odgovarajuće alate za automatsku analizu velikih podataka ili veštačku inteligenciju koja bi mogla da prepozna obrasce ponašanja karakteristične za korupciju“, navodi profesorka.

Javne nabavke kao privatne

Kolika je šteta za privredu i budžet zbog trgovine uticajem raznih političkih struktura, direktora ili drugih moćnika, teško da će iko sračunati. U Srbiji nikada čestito nije zaživeo institut javnih nabavki, kao transparentan način trošenja budžeta, jer ubrzo nakon usvajanja zakona usledile su različite prakse za njegovo izvršavanje, koje podstiču sumnju da se iza njih krije trgovina uticajem.



Obaveza sprovođenja tendera za javne nabavke uvedena 2002. najpre je zaobilažena pod izgovorom da se mora sprovesti po pravilima međunarodnih finansijskih institucija. Pre petnaestak godina, i pre dolaska SNS na vlast, javila se nova praksa – da se nabavke ugovaraju u paketu sa kreditom za projekat i dodeljuju unapred firmi iz zemlje kreditora.

„Vezani kreditni aranžmani sa 'povoljnim kamatnim stopama' navode ni su kao razlog za ovaj vid poslovanja države u doba dok su zvaničnici još osećali potrebu da neke pravdaju svoje odluke. Ni jedno ni drugo više nije slučaj, pa sada imamo sve češće primere da se Srbija zadužuje kod komercijalnih banaka kako bi finansirala izgradnju objekata koje je dodelila bez tendera. A sve pod okriljem međudržavnih sporazuma. Time postaje još više ogoljeno da je jedina svrha ugovaranja bila da se izbegne javna nabavka“, ističe Nemanja Nenadić, programski direktor organizacije „Transparentnost Srbija“.

Koliko je ovakva praksa apsurdna, potvrđuje i slučaj rekonstrukcije železničke stanice u Novom Sadu. „Možda se i moglo braniti direktno angažovanje kineskih firmi za izgradnju brze pruge, pošto u tome imaju iskustva koja naše firme nisu imale. Ali rekonstrukcija stanične zgrade?

Taj posao su svakako radile firme iz Srbije, a međudržavni sporazum je iskorišćen da bi se izbegao tender za dodelu posla“, kaže Nenadić za B&F.

I zemlje EU biraju povlašćeni tretman

Ugovaranje poslova osetljive prirode putem međudržavnih sporazuma je legitimna mogućnost za svaku zemlju, ali je problem što je ovaj izuzetak koji Ustav dopušta, u Srbiji postao pravilo. A u tom istom Ustavu ne postoje odredbe da se sporazum oglasi neustavnim.

„To ima daleko štetnije posledice od nameštanja jednog ugovora, jer sve više stranih partnera traži da dobije povlašćeni tretman. Tako da sada i zemlje EU, koja načelno osuđuje ovakvu praksu, imaju sa Srbijom sporazume koji isključuju primenu Zakona o javnim nabavkama“, upozorava Nenadić.

Da li je u slučaju jednog od najvrednijih javnih resursa bilo trgovine uticajem, možemo zasad samo da nagađamo. Bivši direktor EPS-a Milorad Grčić osumnjičen je da je oštetiio ovo javno preduzeće za manje od milion evra, dok je EPS pod njegovim vođstvom doživeo tešku havariju koja je građane do danas koštala više milijardi evra.

Ovaj slučaj jasno pokazuje koliku štetu trpi društvo kada dnevni partijski interesi upravljaju javnim preduzećima, ocenjuje Nenadić i dodaje: „Pored toga što od početka nije ispunjavao uslove da bude postavljen za direktora, Grčić je tu funkciju obavljao skoro pet godina bez ikakvog pravnog osnova. Za sve loše što je uradio, odgovornost deli u najmanju ruku sa članovima Vlade koji nisu ništa učinili da se to nezakonito stanje promeni. Sve to je tužilaštvu sigurno bilo dobro poznato“.

Mutne vode plove Srbijom

Slična iskustva imaju i u Regulatornom institutu za obnovljivu energiju i životnu sredinu (RERI). Ova organizacija je objavila studiju slučaja o upravljanju javnim investicijama i projektima izgradnje postrojenja za preradu otpadnih voda u Srbiji, u okviru projekta „Mutne vode – borba protiv korupcije, nezakonitosti i zloupotrebe javnih resursa u vodoprivredi“.

„Prateći samo deo zajmova i investicija povezanih sa ovim projektima, ni u jednom slučaju od sedam gradova i opština od kojih smo zahtevali informacije od javnog značaja, nismo dobili pristup dokumentaciji koja sadrži uslove, rokove, iznose i kriterijume njihove realizacije. Ugovori između Ministarstva finansija, lokalnih samouprava i javno-komunalna preduzeća, isključivo javnih organa Srbije, sadrže odredbe o tajnosti, dok je javnosti čijim se sredstvima upravlja, onemogućen pristup i uvid u njih. Istovremeno, u pitanju su objekti i infrastruktura namenjeni javnom korišćenju“, navode iz ove organizacije za B&F.

RERI je uputio žalbe Povereniku za javne informacije, što je jedini pravni lek u ovakvim slučajevima, ali odluka po tom osnovu još nije doneta. „Dakle, možemo samo da pretpostavljamo da svaki od koraka kojima se definišu uslovi, rokovi, kriterijumi ili iznos sredstava za realizaciju ovih projekata – predstavlja potencijalnu osnovu za trgovinu uticajem“.

●
*Jovan Mokriński

DEGRADIRANE INSTITUCIJE I KLIJENTELIZAM NA TRŽIŠTU

Kupujmo domaće, naši ljudi su jeftiniji*

Sa domaćeg tržišta se povlače strani investitori za čiji ukus više nismo dovoljno jeftini, ali Srbija je i dalje suviše siromašna da bi ovaj sistem tako nemilice trošio novac van legalnih kanala. U ekonomiji u kojoj javnost rada zamenjuju zakulisne radnje, uporno se devastira tržište kapitala i institucije degradiraju u korist klijentelizma na tržištu, jačaju insajderske firme bliske političkom aparatu, čiji je poslovni model zasnovan na iscrpljivanju državnih resursa a ne na inovacijama koje su nužne za privredni rast.

Piše: Mirjana Stevanović

Formalno, Srbija ima sve institucije neophodne za nesmetano funkcionisanje otvorene privrede. Tu su regulatorna tela, komisije, agencije, direktorati, uprave, inspekcije... Kontrolišu finansijsko i tržište kapitala, energetiku, elektronske komunikacije, trgovinu, uvoz i izvoz, uslove i proizvodnju u svim granama privrede. Ali, aparat koji je uspostavljen da obezbedi red u ekonomiji materijalno je iznuren, a njegovi zaposleni slabo plaćeni. Zavisen je od političke volje, jer se zakoni primenjuju selektivno, u korist vladajućih interesnih grupa koje kroz klijentelizam na tržištu obezbeđuju ličnu dobit na štetu javnog dobra.

Istraživanja pokazuju da nekoliko procenata dodatnog doprinosa rastu BDP-a imaju društva gde postoji vladavina prava, manje korupcije a više nezavisnosti u radu institucija. To govori o njihovom značaju, kaže za B&F profesor na FEFA fakultetu Goran Pitić.

„Trenutno, naš ekonomski model se zasniva na kvantitativnom rastu, baziranom ili na razvoju infrastrukture ili na stranim direktnim investicijama. On ima ograničenja koja se, nakon prvih uspeha, iskazuju već u srednjem roku i sada kod nas postaju vidljiva. Na primer, neto priliv stranih direktnih investicija gotovo da se približava nuli jer imamo priliv, ali i odliv kroz dividende. Zato država, ako želi da ima nove izvore rasta, mora da se posveti institucijama“, ističe Pitić.

On u institucije svrstava sva tela koja svojim radom moraju da obezbede vladavinu prava, ali na prvom mestu ističe institut obrazovanja. Obrazovni sistem je jedan od najvažnijih izvora rasta, koji treba da modernizuje društvo i obezbedi da mladi, talentovani ljudi ostanu u Srbiji. Pitić ukazuje na značaj nezavisnih pravosudnih institucija u procesuuiranju svih pojava koje sputavaju mogućnosti za rast. One treba da spreče poreske i druge manipulacije, ali i sve pokušaje da se naruši nezavisan rad sudstva, tužilaštva, policije,

poreske uprave, kako bi se obezbedili jednaki uslovi za sve.

Studenti su dobro naučili

Pitić napominje da su pritisci na institucije prisutni u svim društvima, mi u tom pogledu nismo izuzetak. Međutim, uporedo sa ekonomskim rastom uvećavaju se i rizici od lošeg rada institucija i šteta koju on može da proizvede.

„Naš BDP je premašio 80 milijardi evra, mnogo su veći investicioni, infrastrukturni projekti koji su po definiciji najpodložniji korupciji i zloupotrebama službenog položaja. U svim društvima postoje 'male' korupcije, ali najveći problem su one 'velike', koje obično 'vuku' ka vrhovima vlasti i zato se najsporije razotkrivaju i sankcionišu“, ukazuje Pitić.

Sistem koji bi trebalo da obezbedi doslednu primenu zakona i jednake uslove na tržištu oslanja se i na druge važne institucije, kao što su Komisija za zaštitu konkurencije i Agencija za borbu protiv korupcije, za koju je, međutim, pitanje koliko ima resursa. Isti problem odnosi se i na inspekcije, čiji je zadatak da efikasno kontrolišu koliko se propisi poštuju u praksi. One bi trebalo da utvrde posledice neke prevarne radnje i da preventivnim delovanjem ukažu da takvo ponašanje neće biti tolerisano, umesto što dolaze nenačeljeno i potom izriču različite mere preduzećima za isti prekršaj.

„Mladi ljudi su dobro razumeli to što uče na fakultetima - da su nezavisne institucije ključ moderne države, uređenog sistema u kome svako zna koja nadležnost kome pripada prema podeli vlasti. Na tome se zasnivaju opravdani zahtevi studenata da se napokon vidi jedno svetlo u razvoju, koje će Srbiji doneti suštinski prosperitet. Sve ostalo su fragmentarni potezi koji mogu da obezbede neke kvantitativne pokazatelje, možemo njima da se pohvalimo, ali loš rad institucija u dugom roku siromaši zemlju. A mi stvarno nismo dovoljno bogati da bi ovaj si-



stem tako nemilice trošio novac van legalnih kanala”, naglašava Pitić.

(Ne)poželjna berza

Aktuelni sistem predstavlja razvijenu verziju modela koji je uspostavljen još 1945. godine i utemeljen je na zakulisnim radnjama vladajućih struktura, na koje javnost nema nikakav uticaj, tvrdi ekonomista Milko Štimac. Na suprotnoj strani su razvijene zemlje sa otvorenom tržišnom ekonomijom, tradicionalnom parlamentarnom demokratijom i funkcionalnom državom koja je jednako dostupna svim građanima.

„Da bi se do toga došlo, u ekonomiji sve mora da bude javno. Tu je tržište kapitala, berza sa svojim institucijama kao najvažnija karika koja omogućava transparentan obrt aktiviranja imovine u kapital. Da bi zemlja i društvo bili bogatiji, pasivna imovina mora stalno da se stavlja u promet, da se kapitalizuje na tržištu. Nema nikakvog društvenog efekta kad se određeni slojevi bogate i stečeno stavljaju sa strane, jer se to ne kapitalizuje, ne otvara radna mesta, ne stvara novu vrednost, nema nove proizvodnje. Ono što treba da se radi je da se što širi sloj stanovništva uključi u obrt imovine i da se učeske omogući svakome”, objašnjava Štimac za B&F.

Vrednost svake robe ili preduzeća potvrđuje se na tržištu, ali našoj berzi nikad nije bilo dozvoljeno da nadraste prilike koje vladaju u ovako zatvorenom sistemu. „Da institucija berze funkcioniše, investitor koji hoće da ulaže u neku firmu, kupiće na tržištu kapitala onaj prag vlasništva za koji misli da će mu doneti dobit. Tako podiže tržište, raste značaj firme u koju ulaže, privlače se novi investitori. Ali, ovde se u proceduru ubacuje politika, ministar ili već ko se pita da li će tog ulaganja biti, na berzi se samo obavi dogovoreno trgovanje. Veliki investitori beže sa takvog tržišta pogodnog i za pranje novca, a onda se dobijaju oni koji nisu uvek najpoželjniji u ekonomiji”, ističe Štimac.

Kad nije korupcija, onda je neznanje

Zbog transparentnosti koja mora da prati firmu kada je na tržištu kapitala, velika javna i državna preduzeća nisu na berzi, objašnjava Štimac i dodaje: „Zašto bi plaćali takse, podnosili periodične bilanse i izveštaje o poslovanju kada je jednostavnije da se do kapitalizacije dođe ukoliko je kompanija povezana sa politikom i bankama”.

Sporo su se razvijale i prateće institucije koje regulišu trgovanje ili uvećavaju mogućnosti, pa su tako investicioni fondovi ostali nerazvijeni. Zakon o fondovima trebalo je da se

donese po okončanju privatizacije, a kada je ona završena, na tržištu više nije bilo velikih igrača u koje bi moglo da se investira.

Docentkinja na Ekonomskom fakultetu Sonja Avlijaš ističe za B&F da su javne nabavke moćan instrument kojim država može podstaći razvoj inovativnih kapaciteta domaćih firmi. Međutim, u Srbiji se one često koriste za dodelu poslova politički povezanim firmama, umesto firmama sa inovativnim potencijalom, što ne samo da otvara prostor za korupciju, već i sprečava stratešku podršku inovacijama koje vuku privredni rast.

„Problem, međutim, nije samo korupcija. Čak i kada ne postoji direktna koruptivna namera, administracija često nema dovoljno stručnog znanja niti autonomije da kroz nabavke zaista podstakne inovacije. Koliko je ovaj fenomen raširen usled korupcije a koliko usled nedostatka birokratskih kapaciteta teško je reći jer nema istraživanja na tu temu, a bilo bi ih teško sprovesti – mada ne i nemoguće. U takvom sistemu, inovativne firme često ostaju van ključnih tokova podrške, dok se istovremeno jačaju insajderske firme bliske političkom aparatu, čiji je poslovni model zasnovan na ekstrakciji državnih resursa, a ne na inovacijama koje su nužne za privredni rast”, zaključuje Sonja Avlijaš.

**Radoje Nikolić*

Foto: Alexandra Koch, Pixabay

PARTIJSKO KADRIRANJE U JAVNOM SEKTORU

Diplomirao sam na temu korupcije, praksu ću odraditi u državnim organima*

Javni sektor ima sve više teškoća da zaposli i zadrži stručnjake. Jedan od razloga su niske plate za najodgovornija mesta u poređenju sa privatnim sektorom. Taj jaz bi mogao da se smanji kada bi se rešio mnogo veći problem – partijsko kadriranje koje je postavljanjem sve nesposobnijih a poslušnih i korumpiranih kadrova, drastično srozalo ugled državnih organa i javnih preduzeća.

Piše: Marica Vuković

Hapšenjem bivših direktora javnih preduzeća u Srbiji, gradonačelnika i lokalnih funkcionera, u novoj akciji borbe protiv korupcije, ponovo je potvrđena višestruka štetnost partijskog kadriranja na važnim pozicijama u državnim institucijama i preduzećima. „Najzvučnija“ imena među desetina uhapšenih upravo su bili miljenici

vlasti, na čiju nestručnost i zloupotrebe su građani i stručna javnost godinama ukazivali.

Ali, malo je verovatno da bi ikakav postupak protiv njih bio pokrenut, bez obzira što su za to postojali dokazi u fiokama nadležnih službi, da za to nije dat nalog državnog vrha, koji na taj način pokušava da opstane na vlasti.

Politika na vrata, struka kroz prozor

Nestručnost nije samo „privilegija“ postavljenih čelnika, već je postala glavna karakteristika državnih službi u kojima je veliki broj zaposlenih do radnog mesta došao preko partijske knjižice. Posledice trpe građani i cela privreda, ali i zaposleni u javnom sektoru koji nisu iz partijskih redova. Istina je da aktuelna vlast nije patentirala taj izum kako da dodelom radne knjižice dobije sigurne glasače, ali ga je svakako maksimalno usavršila.

Profesor Ekonomskog fakulteta u Beogradu Miloško Arsić smatra da za to što nema dovoljno kvalitetnog kadra u državnim službama postoje dva razloga.

„Jedan razlog je dominacija partijskih kriterijuma pri zapošljavanju i napredovanju. Pripadnost stranci i doprinos stranačkim interesima su važniji od stručnosti, sposobnosti i posvećenosti poslu. Neophodne su promene politike kako bi se takva ponašanja sankcionisala. To podrazumeva ravnopravne uslove na političkom

tržištu i prepoznavanje na izborima tih koji vode takvu politiku“, kaže Arsić za B&F.

Drugi razlog je to što su plate u državnoj upravi i na složenim poslovima relativno niske. Arsić ističe da je to posebno problem u Poreskoj upravi i Republičkom zavodu za statistiku, gde se rade složeni poslovi koji zahtevaju dobre ekonomiste, matematičare, ali ljudi ne žele da za niske plate rade u državnim organima.

Malo plaćeni najodgovorniji javni poslovi

Fiskalni savet je u analizi budžeta za ovu godinu takođe naveo da postoje strukturni problemi vezani za zapošljavanje i plate u javnom sektoru, koji godinama otežavaju mogućnost da se obezbede i dugoročno zadrže kvalitetni kadrovi.

„Najveći deo nedostataka će se samo preneti u 2025. godinu, premda ima i dispariteta koji će se dodatno produbiti. Tako će, primera radi, raspon između najviše plate u državnoj upravi sa postojećih 1:5,5 u 2024. godini, u 2025. pasti na 1:5,2, budući da minimalna zarada raste brže od indeksacije zarada u javnom sektoru“, navode u Fiskalnom savetu i dodaju da taj suženi raspon, zapravo, važi za najveći broj zaposlenih u javnom sektoru, jer je on definisan Zakonom o utvrđivanju maksimalne zarade u javnom sektoru iz 2012. godine, koji je još uvek na snazi.

Prema Zakonu o sistemu plata u javnom sektoru iz 2016. godine, propisani odnos između najviše i najniže plate bio je 1:7,532, dok međunarodna istraživanja uporedivih sistema pokazuju da bi on trebalo da bude osetno veći – i do 1:12.

„U postojećim uslovima, pokazalo se vrlo izazovnim motivisati zaposlene na ključnim pozicijama da dugoročno ostanu u javnom sektoru, tim pre što privatni sektor za pozicije uporedive složenosti i nivoa odgovornosti najčešće nudi daleko konkurentniju zaradu. Osetnije promene se, gotovo izvesno, ne mogu očekivati u 2025. godini.



To, međutim, ne znači da bi naredna godina morala da bude potpuno izgubljena u reformskom smislu. Primera radi, bilo bi opravdano da se već od 2025. počne sa objavljivanjem važnih podataka iz sistema ISKRA za sektore koji su već obuhvaćeni ovom evidencijom, a koji se odnose na broj zaposlenih i stepen popunjenosti sistematizovanih radnih mesta po resorima i institucijama, iznosima plata po platnim razredima, specifičnim tipovima posla (osnovna plata, dodaci)", preporučuju u Fiskalnom savetu.

Potrebna stimulativnija stambena politika

Na pitanje kako u „državni posao“ privući stručnjake koji će profesionalno obavljati svoje dužnosti, Milojko Arsić odgovara da su veće plate ključne, a u nekim slučajevima važno bi bilo da se tim ljudima reši stambeno pitanje, naročito ako bi radili u zdravstvu i obrazovanju.

„To bi moglo da se ostvari ne dodelom stanova, nego subvencionisanom kupovinom i obezbeđenjem povoljnijih uslova, i to bi bila dobra vrsta kompenzacije, na primer, za matematičare koji rade za nižu platu, umesto da se bave informatikom. Inženjeri i ekonomisti, umesto da rade u privatnim kompanijama za 1.000-1.500 evra, pristali bi na manju zaradu od

recimo 100.000-110.000 dinara i ne bi otišli kod privatnika ili u inostranstvo, jer stanovi bi bili dodatna stimulacija. Složeni poslovi u državnom sektoru sa tom stimulacijom privukli bi ljude koji imaju odgovarajuće obrazovanje. Takođe, da bi se unapredio rad u državnom sektoru, potrebno je da se vodi borba protiv korupcije“, predložava Arsić.

Sistemska gušenje „neposlušnih“ privrednika

Kolika je šteta zbog nestručnog kadra u državnim institucijama i firmama po njegovim rečima teško je proceniti, ali signal je pad domaćih ulaganja. Državna administracija koja donosi odluke u vezi investicija, kao što su dodeljivanje građevinskih dozvola i uspostavljanje ravnopravnih uslova za učešće zainteresovanih u javnim nabavkama, ne radi svoj posao kako treba i tako odvrća domaće investitore od ulaganja u Srbiji.

Stranci imaju bolji prolaz u početku kad dođu u Srbiju, zaštićeni su od nekih većih ometanja, ali je sigurno da se i oni sreću sa problemima sa kojima se suočavaju domaća preduzeća, tvrdi Arsić. U celini njihov položaj je bolji, dobijaju besplatno zemljište, subvencije, imaju niže troškove radne snage, do skoro su bile niže i cene energije i nedostaci su manji od pogodnosti.

„To nije posledica individualnih odluka ljudi u državnom sektoru, već je izgleda reč o sistemskoj politici kako da se sputa onaj deo privatnog sektora koji nije pod kontrolom, ili nije blizak vladajućoj stranci. Vodi se takva državna politika da se ljudi koji su bliski vladajućoj stranci podstiču kroz razne vrste olakšica za poslove, a da se drugima otežava poslovanje. Predsednik Srbije Aleksandar Vučić nije morao da bude demokrata, ali je mogao da bude prosvetljeni apsolutista, a postao je neprosvetljeni vlastodržac“, smatra Arsić.

Tek ćemo osetiti posledice nestručnosti

Privrednik Zoran Drakulić takođe ukazuje na problem partijskog kadrićanjanja u državnim institucijama i javnim preduzećima, koje je po njegovoj oceni postalo ekstremno u poslednjih 13 godina.

„To je posledica toga što se na čelo državnih institucija i javnih preduzeća postavljaju nekvalifikovani partijski kadrovi. Svedoci smo ovih dana, sa zaokasnjavanjem, hapšenja mnogobrojnih partijskih funkcionera zbog ogromne korupcije koja je orkestrirana sa vrha vlasti. Na nesreću, dubinski se to može rešiti samo nekom novom vlašću koja će biti spremna da se sveobuhvatno obračuna sa korupcijom i da na čelo javnih preduzeća i državnih institucija stavi najbolje, profesionalne, nezavisne kadrove“, kaže Drakulić za B&F.

Na pitanje koliko manjak stručnog kadra u državi njemu komplikuje poslovanje u Srbiji, Drakulić odgovara da se posledice ogledaju u tome što nadležni ni ne razumeju do koje mere njihova nekompetentnost otežava položaj domaćim privrednicima.

„Pored toga, vlast se uopšte ne bavi potencijalima domaće privrede, već je 90% subvencija dala stranim investitorima koji sada okreću leđa i odlaze! Tek ćemo osetiti posledice tog neznanja i loše ekonomske politike“, upozorava Drakulić.

**Aforizam Ninusa Nestorovića*

Aforizmi o lošoj državi



Mafijaši su pohapšeni, korupcija je iskorenjena, mediji su nezavisni, glavni grad je očišćen... A sada poslušajte i ostale vesti iz sveta!

Bojan Ljubenović

Kad vidim ko je prvi, jasno je zašto smo poslednji!

Aleksandar Čotrić

Ne moramo da biramo između dva zla. Ponuda na izborima je mnogo bogatija.

Aleksandar Čotrić

Mafija je strana reč, ali se kod nas baš odomaćila.

Dejan Pataković

Borba vlasti protiv kriminala bila bi ravna samoubistvu.

Radivoje Bojičić

Predsednik će se izboriti protiv korupcije. Sve za šta se on uhvati, to se pozlati.

Zoran S. Stanojević

Korupcija je suzbijena. Daje se samo na jednom mestu.

Zoran S. Stanojević

Korupcija je pustila korenje. To je deo vladinih mera za oživljavanje poljoprivrede.

Dragan Ognjanović

Vlada kojoj je potrebno više od sto dana da opljačka narod nije efikasna.

Aleksandar Baljak

Političari su medicinski fenomen. Mogu da pojedu ceo put, most, obdanište ili cevi za vodu.

Aleksandar Čotrić

Kako se snalaziš kao ministar? Pa, kako se uzme.

Dejan Pataković

Pa šta ako je ministar nešto i ukrao! Nego je trebalo sve da prepusti lopovima.

Rastko Zakić

Vodeći političar je uzeo mito. I to vam je ekskluzivna vest?

Zoran S. Stanojević

Govore za mene da sam pošten i iskren čovek. Hoće da mi unište političku karijeru!

Aleksandar Čotrić

Čovek koji je podmićivao državne činovnike je od ranije poznat vlastima.

Zoran S. Stanojević

Ako je ćutanje zlato, dajte i meni jednu polugu.

Goran Dokna

Odbio je da primi mito. Sud je naložio psihijatrijsko veštačenje.

Zoran S. Stanojević

Ima nepodmitljivih ljudi. To su oni od kojih ništa ne zavisi.

Duško Radović

Za razliku od saobraćaja, obračun kriminalaca na našim ulicama odvija se normalno.

Ninus Nestorović

Neko je policajac, neko kriminalac, a neko mora da radi oba posla da bi preživeo!

Ninus Nestorović

Pred zakonom smo svi jednaki. Pred sudijama, kako se ko snađe!

Jovan Mokrinski

Imate pravo na advokata po službenoj dužnosti, ali sudiju morate sami platiti.

Ekrem Macić

On je vrhunski sudija. Zato i košta.

Zoran Popović

Sudije krše zakon. Oni to rade najstručnije.

Aleksandar Čotrić

Dajte mito doktorima. Jednom se živi!

Mile Đorđijoski

Lekaru obavezno ponesite poklon. Ne zaboravite: „Vaše zdravlje je u vašim rukama“!

Ninus Nestorović

Operacija nije hitna. Može da čeka dok pacijent sakupi 3.000 evra.

Dejan Pataković

Uхватite red u bolnicama sad, dok ste još zdravi, da biste mogli stići na pregled kad se razbolite.

Duško Radović

Raste poverenje u obrazovanje. Broj prodatih diploma to najbolje potvrđuje.

Ivan Arandjelović

Umesto da falsifikujem, kupio sam diplomu. Originali su jeftiniji.

Vesna Denčić

U naše zabačeno selo stigla je demokratija. Struju, put i lekara još čekamo.

Radivoje Bojičić

Trenutno smo u krizi, a to se kod nas prenosi sa kolena na koleno.

Mile Đorđijoski

Kormilar nas uverava da ne tone brod, već da se podiže nivo mora.

Aleksandar Čotrić

BIZNIS PRIČE KONFERENCIJA 2025

DATUM

02 - 03. APRIL 2025.

MESTO

NOVI SAD

NOVOSADSKI SAJAM, HALA MASTER

Biznis
priče

POWERED BY
 **BIT**
EVENTS



Foto: RINA

B&F, broj 231, mart 2025.

**PREDRAG PETROVIĆ,
BIOLOG I VELIKI
BORAC ZA OPSTANAK
SRPSKOG SELA**

Zavičaj ne može biti stan u soliteru

„Smatram da moramo kad-tad formirati katedru na Poljoprivrednom fakultetu za srpsko selo, da bi mladi učili različite stvari. Onaj ko živi na selu mora biti malo i mehaničar, mora da poznaje osnove medicine, veterine i poslovanja. Ja huškam mlade ljude da se vrate na selo, ali ne sutra, nego odmah. Sutra je najčešće 'malo sutra', upozorava biolog Predrag Petrović, koji je svoje rodno selo Paštrić učinio poznatim i van granica Srbije.

Piše: Biljana Ljubisavljević

Predrag Petrović (75) iz sela Paštrić kod Mionice, kao diplomirani biolog i istraživač slepih miševa obišao je uzduž i popreko nekadašnju Jugoslaviju i veliki broj zemalja u svetu. Ipak, u jednom trenutku odlučio je da stavi tačku na karijeru istraživača i da se posveti razvoju svog porodičnog gazdinstva. Iza njegove porodice su godine i godine mukotrpnog rada, ali je turističko-poljoprivredno gazdinstvo Petrović sada i van granica naše zemlje poznato po projektu „Mišićevog sela“, Muzeju kamena, Kući čaja i banci semena starih sorti voća i povrća.

Predrag i dalje radi po čitav dan i ističe da ne bi mogao da sebe zamisli kao penzionera koji igra šah i domine na Kalemegdanu.

● Godinama ste istraživali slepe miševe, zašto ste odustali od toga?

Predrag Petrović: Dugo sam se bavio slepim miševima u nekadašnjoj Jugoslaviji i ostavio sam iza sebe stručne radove vezane za ta živa bića. Zahvaljujući mom dugotrajnom istraživanju Ribničke pećine u rodnom Paštriću i 118 noći koje sam u njoj proveo, registrovano je 15 različitih vrsta slepih miševa i zato je pećina stavljena pod zaštitu države. Zaštita Ribničke pećine bila je osnova za zaštitu parka prirode Ribnica. Istraživanja slepih miševa su me odvela u ekspediciju u Panamu, Kostariku i Kolumbiju. Tamo sam proučavao slepe miševe koji sišu krv ljudi, koji zapravo napadaju sva živa bića od zmija do čoveka. Istraživao sam slepe miševe i u Ukrajini. U jednom trenutku sam shvatio da je za istraživanja potreban veliki novac i da moram ili da ostanem u inostranstvu ili da prestanem da se time bavim. Odlučio sam da se vratim na svoje ognjište. Imao sam gde da se vratim. U selu imamo veliko gazdinstvo, moj deda je bio vrhunski stolar.

● Čime se Vaša porodica bavila po povratku u Paštrić?

Predrag Petrović: Bavili smo se poljoprivredom, ali pošto je bilo potrebno da stvorimo i dodatni dohodak napravili smo farmu koka nosilja i gajili smo japanske prepelice. Radili smo svi zajedno, moji roditelji, moja supruga i ja, kako bi stvorili uslove za život koji mogu da pariraju onima u gradu. Jer ako ste se vratili na selo, to ne znači da treba da jedete gloginje. Svako ima mogućnosti na svom gazdinstvu, ako ima pameti da razvije neki posao. Neko mi kaže: „Lako je vama bilo, vi imate veliko gazdinstvo, šta bi da imate malo gazdinstvo?“ Gajio bih pčele, one pasu tuđu livadu. Nije tačno da nema poslova sa kojima može da se opstane i da se živi normalno, da se rastereti grad, a da ne umre selo. Čudi me što mnogi ljudi u našoj zemlji imaju gde da žive na selu, a „digli su sidro“ i otišli u gradove.

● Za projekat „Mišićevo selo“ dobili ste nagradu „Sloufud“, jedno od najznačajnijih svetskih priznanja u ekologiji. Koja je osnovna zamisao tog projekta?

Predrag Petrović: Ideja tog projekta je da u Parku prirode Ribnica „umirimo“ život čoveka, jer ovde prednost ima živi svet. U zaštićenom prostoru kakav je Ribnica, arhitekturu, poljoprivrednu i stočarsku proizvod-

Nije tačno da nema poslova na selu sa kojima može da se opstane i da se živi normalno, da se rastereti grad, a da ne umre selo. Čudi me što mnogi ljudi u našoj zemlji imaju gde da žive na selu, a „digli su sidro“ i otišli u gradove.

Nagradu „Sloufud“ za projekat „Mišićevo selo“ dobio sam u Portu 2001. godine

nju morate da prilagodite prirodi. Ne možete da gajite neke intenzivne kulture koje zahtevaju mnogo resursa i mnogo prskanja. To truje zaštićenu zonu, a pored toga mi se nalazimo na izvoristu mioničkog vodovoda i četiri punionice vode nalaze se ovde u našem okruženju. Nagradu „Sloufud“ za projekat „Mišićevo selo“ dobio sam u Portu 2001. godine. Ta nagrada je u ekologiji maltene pandan Nobelovoj nagradi, a ja sam bio jedan od 13 dobitnika, od 500 kandidata. Inače, projekat sam nazvao „Mišićevo selo“ jer su Živojin Mišić i Mišići učili školu u Paštriću, pošto su živeli u susednom selu Struganiku.

● Kako ste došli na ideju da na svom imanju otvorite Muzej kamena?

Predrag Petrović: Moja supruga i ja smo vremenom, zbog naših godina, prestali da se bavimo velikom poljoprivredom. Sa ćerkama, a obe su doktorirale i zaposlile se na Poljoprivrednom fakultetu, razmišljali smo šta da uradimo jer smatramo da to dugujemo svojoj otadžbini. Došli smo na ideju da otvorimo Muzej kamena kao edukativni centar.

● Kakve su reakcije turista na Muzej kamena, da li se zbog toga povećao broj gostiju u vašim pansionima?

Predrag Petrović: Muzej kamena postao je turistička ponuda ovog dela Srbije. Dolaze nam turisti iz Srbije i celog sveta, ali ne samo turisti. Dolaze nam i geolozi iz Geološkog zavoda Srbije i sa Rudarsko-geološkog fakulteta. Muzej se stalno razvija, ljudi dolaze i donose nam svoje kamenčiće. Dobili smo stenu sa šest kilometara dubine kod Uskršnjeg ostrva u Tihom okeanu i peščanu ružu iz Tunisa. Kod nas se može

videti i najlakši kamen koji pliva na vodi i stena breča koja je pronađena na Maljenu. Cela Evropa nema takvu stenu, to je evropski suvenir.

● Da li ste u mogućnosti da neke od stena poklonite istraživačima ili umetnicima?

Predrag Petrović: U muzeju se nalazi litografska ploča, to je sedimentna stena stara oko 84 miliona godina. Ta litografska ploča je eksploatisana i dan-danas u kamenolomu u Struganiku. Ona se uglača, pa se na njoj radi litografija. Sada se primenjuju nove tehnike, ali se ta tehnika zadržala na Fakultetu likovnih umetnosti i Fakultetu primenjenih umetnosti kod nas, ali i širom sveta. Litografska ploča je veoma skupa. Mi litografski kamen doniramo fakultetima u Novom Sadu i u Beogradu da studenti uče litografiju, jer oni teško to mogu da nađu i da znaju da je to litografski kamen, a nama su kamenolomi blizu. Inače, litografski kamen iz Srbije je na Svet-skoj izložbi u Parizu 1889. godine dobio srebrnu medalju, a srebrna medalja pripala mu je i 1900. godine.

● Na svom gazdinstvu imate i Kuću čaja. Šta turisti u njoj mogu da vide?

Predrag Petrović: Kuća čaja je ideja moje ćerke Ivane. Ona i prikuplja biljke od ranog proleća pa sve do kasne jeseni. Turisti mogu da popiju čaj u tom prostoru koji je ona uredila, a mogu i da nauče kako se priprema čaj, koje su najčešće greške u pripremanju i koja biljka se za šta koristi. Srbija je mnogo dobila Muzejom kamena, Kućom čaja i bankom semena. To je naš doprinos opstanku srpskog sela.

● Veliki ste borac za opstanak srpskog sela. Šta je po Vašem mišljenju potrebno uraditi kako bismo sačuvali sela u Srbiji?

Predrag Petrović: Smatram da moramo kad-tad formirati katedru na Poljoprivrednom fakultetu za srpsko selo, da bi mladi učili različite stvari. Onaj ko živi na selu mora biti

malo i mehaničar, mora da poznaje osnove medicine, veterine i poslovanja. Ja huškam mlade ljude da se vrate na selo, ali ne sutra, nego odmah. Sutra je najčešće „malo sutra“. Smatram da i stari treba da se vrate u svoj zavičaj, da rasterete grad i da ga ostave mladima koji tamo moraju da uče i da rade.

● Šta je potrebno učiniti da bi se mladi motivisali da se vrate na selo?

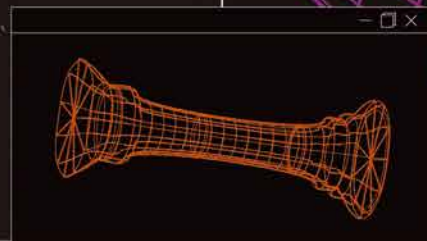
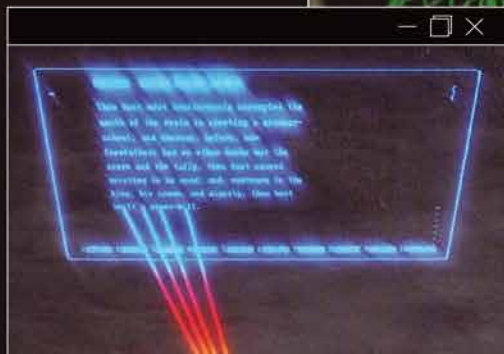
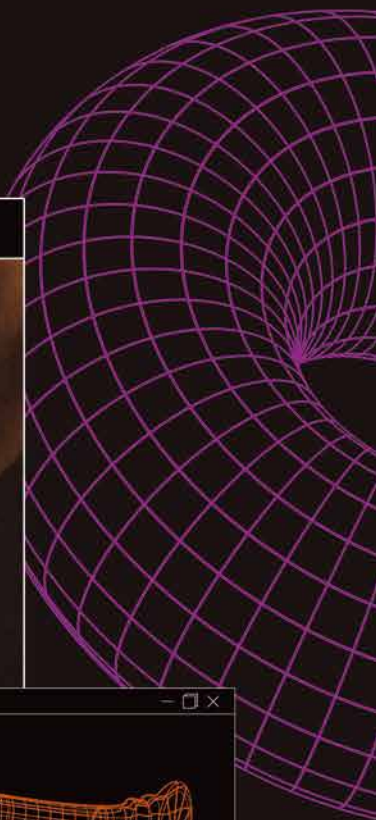
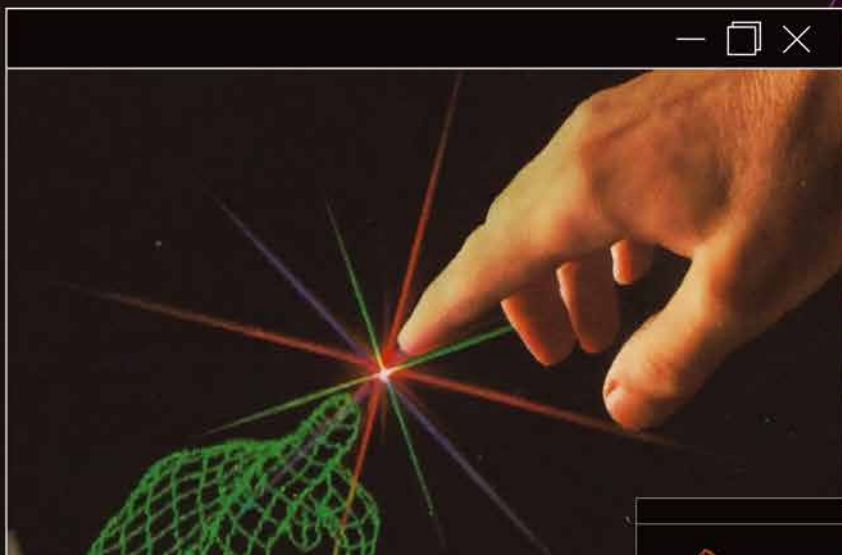
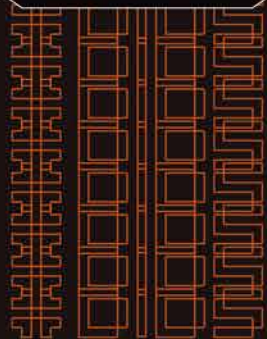
Predrag Petrović: Postoje u svetu modeli za očuvanje sela, imaju ih Slovenija, Austrija, Italija... Ljubljana ne povećava broj stanovnika, niti su opustela slovenačka sela. Samo smo mi digli ruke od zavičaja, a zavičaj ne može da bude stan u nekom soliteru. Treba pritisnuti državni aparat. Ne treba graditi samo auto-puteve. Moraju se putevi raditi do svake kuće u selu. Nije lako na selu, mora mnogo da se radi, a država treba malo da podupre takvo nastojanje da se ostane. Moj Paštrić je primer kako jedno selo može da opstane. Ovde imamo mlade ljude koji su pokrenuli svoj posao. Imaju radionice za obradu kamena, imanja, proizvodnju nameštaja... Obrazovani ljudi treba da se vrate u sela i pokrenu posao koji će uposliti ostale.

● Kod nas se puno priča o ekologiji, a da li mislite da se i u praksi dovoljno radi na očuvanju životne sredine?

Predrag Petrović: Mislim da je zaštita životne sredine ulaganje u kulturu. To je odnos prema sredini u kojoj živimo i resursima koje uzimaš iz prirode. Mi ne možemo da se oslobodimo najlon kesa i otpada, a toga u svetu nema. Ja koji živim u selu treba da plaćam iznošenje smeća, jer imam smeća možda i više od čoveka koji živi u gradu, ali nema sistema za odvoženje otpada u selu. Prvo treba krenuti od toga, ali o tome niko ne misli. Oni koji su za to nadležni primaju platu, ali se time ne bave. Nemamo više ni lokalnu upravu. Pre je postojala mesna zajednica, sada nemaš kome da predložiš neki pametan predlog kao što je odvoženje smeća. ●

#DIDS

DAN _____ INTERNET
DOMENA _____ SRBIJE



BACK TO

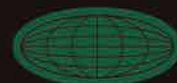
THE FUTURE



18. MART 2025.



DOM _____ OMLADINE
_____ BEOGRADA



IZNAJMLJIVANJE DOMAĆIH ŽIVOTINJA NA MALIM GAZDINSTVIMA

Poljoprivrednici u fotelji

Srbija je dobila svoje prve poljoprivrednike „iz fotelje“, koji mogu da iznajme kokošku, nabave meso, sir, jaja ili povrće proizvedene na prirodan način preko posebnih digitalnih platformi za te namene. Posrednici između proizvođača i kupca uvereni su da ovakva praksa, koja ima sve više pristalica u Srbiji, donosi višestruke koristi. Kupci obezbeđuju sebi i svojoj deci zdravu, za njih uzgojenu hranu, a ljudi na selu, posebno mladi, dobijaju priliku da pristojno žive od svog rada.

Piše: Miroslava Pudar

Kad je pre deset godina objavljena vest da se u Americi iznajmljuju kokoške, u jednom domaćem poljoprivrednom glasilu nazvali su to informacijom za rubriku „Verovali ili ne“. Čak su dodali da „dok ima ljudi koji su spremni da plate za takve lude novotarije, posao će cvetati“. Ali bilo je onih koji su verovali u takvu poslovnu ideju. Samo nekoliko godina kasnije, i domaćinstva u Srbiji su dobila mogućnost da se snabdevaju hranom iz prirodnog uzgoja.

Iako su ovakve prakse još u po-voju i oslanjaju se na volju poljoprivrednika da gaje životinje na prirodan način, interesovanje za hranu koja potiče sa malih gazdinstava ne jenjava. Poznavaooci ovakve ponude na tržištu objašnjavaju da ljudi koji žele sveža jaja ili meso iz slobodnog uzgoja mogu da ih dobiju, ali ne moraju sami da nabavljaju i gaje životinje, već to za njih rade odabrani poljoprivrednici. Proizvođači i kupci se povezuju preko digitalnih platformi, a za takvu mogućnost su najzainteresovaniji potrošači starosti između 30 i 45 godina, kojima je poreklo hrane od izuzetne važnosti.

„Naši kupci su mlađi ljudi, iz Beograda, Novog Sada, Niša, Čačka ali i drugih mesta. Naješće su to mladi roditelji. Primetili smo, takođe, da vole i poseduju životinje. Njima je izuzetno važno šta će njihova deca jesti. Kažu nam da su zahvalni na mogućnosti da kupuju za njih uzgojenu hranu, jer ih to vraća u detinjstvo i mirisom i ukusom. Upravo na toj potrebi da moje dete ima zdrav obrok, pokrenuli smo ovaj startup“, kaže za B&F Andrej Kravčuk, vlasnik firme „Meat your farmer“.

Uzgoj koji ne trpi proizvoljnost

Kao posrednik između proizvođača i kupaca, ova firma je počela sa platformom za prodaju prirodno uzgojenih jaja. Pošto je ideja dobro prošla na tržištu, usledila je platforma za prodaju mesa i povrća. Takav lanac uzgoja i proizvodnje hrane je planiran i strogo kontrolisan, ne trpi proizvoljnost, ističe Kravčuk.

„Budući da imam firmu koja radi sa probioticima, a upoznao sam u međuvremenu veći broj poljoprivrednika i vlasnika imanja, razgovarali smo i našli rešenje kako da

pokrenemo uzgoj životinja i gajenje povrća. Ideja je bila da omogućimo porodicama koje žele zdravu hranu, da dođu do nje. Evidentno je da sve više ljudi živi u gradovima, da je sve manje rodbine na selu, a da je potreba za domaćom hranom sve veća. Tačno je da se sada svuda prodaje neka hrana malih proizvođača, ali mi za našu garantujemo jer se proizvodnja temelji na kontrolisanim uslovima. Takođe, razmišljali smo da ovo može biti pomoć ljudima na selu. Posebno mladima koji žele da rade i zarade, da ostanu na selu i zasnuju porodice, a da od svog rada mogu da žive“, priča Kravčuk.

Ispostaviće se ubrzo da su takvi proizvodi potrebni porodicama koje nemaju gde da lageruju hranu, koje žele da jedu sveže a treba im siguran izvor namirnica.

„Tako je počela da se ostvaruje moja ideja da na svake dve nedelje isporučujemo proizvode kupcima na kućnu adresu. Krenuli smo sa jajima i pilićima, pa sa prasićima. Onda smo ubacili u sezonu ćurke, pa povrće. I sada imamo ceo spektar proizvoda

Nije problem novac, već poverenje

„Veliki problem u Srbiji je nepoverenje. Ljudi ne veruju da će dobiti to što je rečeno i dogovoreno. Zato se mora napraviti ta kritična masa koja razume šta je to što nudimo. Kod naše ciljne grupe nije problem novac. Problem je poverenje. I problem je to da mi tražimo da se ljudi angažuju oko toga, da planiraju svoje obroke i troškove, jer mi planski uzgajamo za njih“, ističe Andrej Kravčuk, vlasnik firme „Meat your farmer“.

koje kupci mogu da dobiju na sva-ke dve nedelje. Razmišljamo da u budućnosti ponudimo i mleko, ali na tome se još uvek radi. Biće tu još proizvoda, ali ono što mi u suštini hoćemo, to je da imamo najkvalitetnije proizvode. Naši proizvođači ne smeju da koriste antibiotike, hormone, lekove“, naglašava Kravčuk.

Kako objašnjava, životinje moraju da budu u slobodnom uzgoju, na

vraćaju ambalažu i razmišljaju o bu- dućnosti“, opisuje Kravčuk.

Kada kupac plati, da ne razmišlja

Primer firme „Meat your farmer“ nije usamljen. Popularna platforma je i Baštica.rs, preko koje se poručuje or- gansko povrće, neprskano i iz doma- će kontrolisane proizvodnje. Na ovaj

to, moramo da pravimo ugovor sa njima. Onda to ne može da funk- cioniše kao klasična prodaja, nego kao prodaja vaučera. Zainteresova- ni kupci, u skladu sa tim uslovima, dobijaju robu i fiskalne račune i sve ostalo uključeno u paket“, objašnjava Veljović za B&F.

Pored poručivanja gotovih kozjih proizvoda, ova usluga omogućava kupcu da obiđe iznajmljenu kozu ili stado. „Prvo, zna se sigurno poreklo robe koja se uzima. Drugo, to je pomoć toj grani proizvodnje. Treće, neko vam donosi sigurne i kvalitet- ne proizvode na vrata, da hranite decu proverenom hranom. Ovde je reč o ideji da neko obezbedi za se- be sigurno proizveden sir i surutku, kvalitetnog porekla i da kada plati, da u fotelji doma svoga ne razmišlja. Samo sačeka isporuku i gosti se“, objašnjava Veljović.

Rat jaja

Da je proizvodnji hrane potreban drugi pristup ilustruje i primer nesta- šice jaja u pojedinim zemljama, gde je zbog širenja ptičjeg gripa došlo do uništavanja većeg broja koka nosilja na komercijalnim gazdinstvima. Tako je ovih dana u Nemačkoj, Australiji, Sjedinjenim Američkim Državama. Ipak, tako veliko tržište kao što je američko, odavno se ne oslanja sa- mo na komercijalne farme. Još ranije se u Americi razvila praksa dovode- nja kokošaka u dvorišta ljudi.

Jedna od kompanija koja se time bavi je „Rent The Chicken“, koja sa- rađuje sa poljoprivrednicima širom Amerike i Kanade. Imaju partnere u 29 država, uključujući Oregon, Misu- ri i Teksas.

Cena iznajmljivanja zavisi od kom- panije, lokacije i vremenskog peri- oda, a početno ulaganje iznosi oko 150 dolara mesečno, dok za še- stomesečni ugovor treba izdvojiti oko 500 dolara. Dve kokoške obično nose desetak jaja nedeljno. Cena za- kupa uključuje i prenosivi kokošinjac, hranu za piliće, posude za hranu i vodu i pristup savetodavcima. ●



Foto: Pexels, Pixabay

suncu, na ispaši. Međutim, moraju imati dohranu i to se poštuje mak- simalno. Želja im je da daju šansu što većem broju malih uzgajivača, dok im pružaju organizaciju, logistiku i rade na distribuciji i prodaji.

„Mi našu zajednicu lično poznaje- mo. Oni žele kvalitetno jaje, žutu su- pu od koke i ukusno meso. Oni znaju da se naše pile ne uzgaja brzinski, već treba dva do tri meseca prirod- nog uzgoja. Ono trči po dvorištu, nije zatvoreno. Našim kupcima donosi- mo robu na prag, razgovaramo sa njima i pratimo njihove potrebe. To su ekološki osvešćeni ljudi, čuvaju i

način se na kućni prag u Beogradu i Novom Sadu nedeljno dostavlja korpa prirodno uzgajanog povrća po cena- ma od 3.500 do 6.000 dinara. Do sada je, kako saznajemo, aktivirano 1.500 „baštovana“, tako se zovu kupci koji se redovno snabdevaju na ovaj način.

Mogućnosti u ovakvom povezi- vanju proizvođača i kupaca vidi i Goran Veljović, vlasnik „Dobre farme“ iz južnog Banata, koji kaže da je u za- vršnim pregovorima sa platformom Kozorcijum, kako bi ponudio iznaj- mljivanje koza.

„Pošto su oni platforma, a mi proizvođači, dajemo neki novac za

ODBRANA OD BUJIČNIH POPLAVA

Što ode niz vodu,
ne vrati se uz vodu

Bujične poplave predstavljaju najčešći prirodni rizik u našoj zemlji, gde je registrovano oko 11.500 bujičnih vodotokova. Erozijska zemljišta je jedan od uzroka poplava na 75% teritorije Srbije. Nakon katastrofalnih poplava u maju 2014. godine, izgrađeno je malo novih objekata kojima bi se pojačala otpornost na poplave sličnih razmera. Da bi se to postiglo, država bi u zaštitu od poplava tokom naredne decenije morala da ulaže 90 miliona evra godišnje.

Piše: Maja Đurić

Svetski dan voda 22. mart Srbija će i ove godine dočekati bez odgovarajućeg sistema za odbranu od bujičnih poplava, pokazuje analiza koju je sproveo Centar za ekologiju i održivi razvoj (CEKOR) uz podršku Evropske unije. U istraživanju o tome koliko važeći planski dokumenti, regulativa i opredeljena finansijska sredstva obezbeđuju potrebnu infrastrukturu kako bi se što je više moguće umanjili gubici od bujičnih poplava, autori podsećaju da se Srbija u poslednjih dve decenije

suočila sa ekstremnim vremenskim nepogodama koje su prouzrokovale ljudske žrtve i štetu od 6,8 milijardi evra. Više od 70% šteta nanele su visoke temperature i suša, a drugi najvažniji uzrok gubitaka bile su poplave.

Pojava bujičnih poplava je uslovljena reljefom, klimom, padološkim i geološkim karakteristikama terena, ali kolike i kakve posledice će one imati pre svega zavisi od ljudskih aktivnosti. One su vidljive kroz strukturu površina na slivu, zastupljenost i kvalitet šumskih površina, tehnike obrade poljoprivrednog zemljišta, intenzitet stočarstva, stepen urbanizacije i primenu protiverozionih radova i mera.

Najkritičnije je južno od Save i Dunava

Bujične poplave se javljaju, uglavnom, posle kišnih padavina kratkog trajanja a jakog intenziteta. One predstavljaju najčešći prirodni rizik u Srbiji, gde je registrovano oko 11.500 bujičnih vodotokova, uglavnom južno od Save i Dunava, ali ih ima i na prostoru Vojvodine, na Fruškoj gori, Vršačkom i Titelskom bregu. Najizrazitiji bujični vodotokovi se nalaze na slivovima pritoka Južne, Zapadne i Velike Morave, kod kojih je odnos malih i velikih voda često veći od 1.000. To je istovremeno pokazatelj da je zemljište degradirano i da se ubrzano odvijaju procesi koji dovode do erozije tla.

Erozijska zemljišta je jedan od uzroka poplava na 75% teritorije Srbije, sa prosečnom godišnjom produkcijom erozionog materijala od 30 miliona kubnih metara, od čega oko osam miliona kubnih metara dospeva u rečna i potočna korita. To izaziva

pojavu enormnih količina blata i kamena u poplavljenim mestima. U periodu od 1950. do 2023. godine, bujične poplave kod nas su odnele 132 ljudska života i prouzrokovale materijalne štete veće od 12 milijardi evra, navodi se u izveštaju.

Jedina dilema je kada će se ponoviti 2014. godina

Mesec maj 2014. godine upamćen je u Srbiji po bujičnim poplavama katastrofalnih razmera. Posledice padavina od 190 do 218 litara dnevno, usmratile su više desetina ljudi i nanele materijalnu štetu veću od dve milijarde evra. Nadležni u državi su se pravdali da je to bila neočekivana prirodna pojava. Međutim, autori studije ističu da čak i površna hronološka analiza pokazuje da je samo u periodu od 1996. do 2020. godine, sliv Kolubare imao razorne bujične poplave pet puta, sliv Drine tri puta, a po jedan put se to dogodilo u slivovima Južne, Velike i Zapadne Morave, Timoka i Pčinje.

Osobine ciklona koji je formiran u maju 2014. godine, dovele su do bujičnih poplava na teritoriji Srbije od preko 30.000 kvadratnih kilometara. To jeste bio presedan u odnosu na prethodne meteorološko-hidrološke događaje, ali niko ne može da tvrdi da se slične pojave neće javiti u budućnosti, a jedina dilema je kada će se to desiti. Ubedljiv je primer bujičnih poplava u Nemačkoj, Austriji, Belgiji i Luksemburgu 2021. godine, koje su po razornosti, sa više od 220 izgubljenih ljudskih života i materijalnom štetom od preko pet milijardi evra, nadmašile one u Srbiji u maju 2014. godine.

Tokom 2023. godine, bujične poplave su zabeležene u ruralnim i urbanim sredinama širom Srbije. Nadležni su proglasili vanredno stanje zbog poplava u centru Aleksandrovcu, Šapcu, Koceljovu, Jagodini, Vrnjačkoj Banji, Kosjeriću, Loznici, Babušnici, Sjenici i Prijepolju. Izgubljena su dva ljudska života i pričinjena je velika materijalna šteta.



Foto: Hans, Pixabay

Više zaštitnih objekata smo gradili u prošlom veku, nego sada

CEKOR u svom izveštaju konstatuje da je posle majskih poplava 2014. godine izostala detaljna i sveobuhvatna analiza o svim uzrocima koji su do njih doveli. Država je sproveda obimne radove na rekonstrukciji i popravkama oštećene vodoprivredne infrastrukture, ali je izgrađeno malo novih objekata kojima bi se pojačala otpornost na poplave sličnih razmera.

Korišćenjem različitih međunarodnih finansijskih izvora, od nekoliko programa Ujedinjenih nacija do podrške koju su obezbedile vlade Japana, Kanade i Turske, u Srbiji su izgrađene 44 bujičarske pregrade, ukupne vrednosti od 1,67 miliona evra. Međutim, treba imati u vidu da se u našoj zemlji sedamdesetih i osamdesetih godina prošlog veka gradilo godišnje 30 do 50 ovakvih objekata, i to sredstvima iz domaćeg budžeta.

Autori analize navode da bi Srbija u zaštitu od poplava tokom naredne decenije morala da ulaže 90 miliona evra godišnje, od toga 30 miliona za odbranu od bujičnih poplava, a preostalih 60 miliona evra za odbranu od rečnih poplava i unutrašnjih voda. Tek sa tolikim godišnjim ulaganjima, naša zemlja bi uspostavila sistem koji bi bio delotvoran pred nabujalim

rekama i građanima i privredi obezbedio veći stepen sigurnosti.

Suma od 90 miliona evra predstavlja značajno opterećenje za budžet Srbije, ali treba uzeti u obzir da je samo u majskim poplavama 2014. godine, direktna i indirektna materijalna šteta premašila dve milijarde evra i prouzrokovala značajan pad društvenog bruto proizvoda. Daleko veća šteta od toga je neprocenljiv gubitak ljudskih života.

Umesto da se povećavaju, ulaganja se smanjuju

Analizirajući situaciju u poslednjih nekoliko godina, CEKOR ocenjuje da su biološki i biotehnički radovi na zaštiti od poplava gotovo potpuno zapostavljeni. Javno preduzeće Srbija vode je za uređenje vodotoka i zaštitu od štetnog dejstva voda tokom 2018. i 2019. godine opredelilo 2,3 milijardi dinara, odnosno, 2,88 milijardi, što je za skoro 22%, odnosno za preko 27% manje od potrebne sume. Ovo javno preduzeće je za te aktivnosti u 2023. godini predvidelo sredstva u ukupnom iznosu od 1,88 milijardi dinara, što je gotovo za 18% manje od potrebnih sume i značajno manje od sredstava planiranih za 2018. i 2019. godinu.

„Iskazani troškovi ne pokazuju specifikaciju troškova za izgradnju obje-

kata za zaštitu od erozije i uređenje bujica, tako da nema podataka o izgradnji novih bujičarskih pregrada. Za izvođenje bioloških i biotehničkih radova u 2019. godini predviđeno je svega 7,42 miliona dinara, dok u 2018. i 2019. godini nije predviđena izgradnja niti jedne bujičarske pregrade. Za realizaciju bioloških radova u 2023. godini je predviđeno svega 11.800.000 dinara. Programom radova na redovnom održavanju u 2023. godini nije obezbeđeno dovoljno finansijskih sredstava za izvršenje svih radova shodno normativima, pa su stoga obuhvaćeni samo prioritetni radovi za obezbeđenje funkcionisanja i stabilnosti zaštitnih i regulacionih vodnih objekata“, navodi se u izveštaju.

Tokom pomenutog perioda, radilo se nešto više jedino na pošumljavanju, kroz pojedine projekte. Prema važećem Prostornom planu Republike Srbije, planirano je da se teritorija pod šumama sa trenutnih 29% poveća na preko 41% do 2050. godine. U izveštaju se ocenjuje da je to veoma ambiciozan cilj, čija realizacija bi morala da se sprovedi u više faza. Prva od njih je trebalo da počne još 2021. godine, s ciljem da se do kraja ove decenije svake godine pošumljava više od 27.183 hektara, od kojih 10.000 hektara u brdsko-planinskim oblastima južno od Save i Dunava, a preostalo u Vojvodini. ●

RUSKE KOMPANIJE NERADO PRELAŽE NA DOMAĆI SOFTVER

Zamena uvoza „na mišiće“

Nakon masovnog odlaska zapadnih tehnoloških kompanija iz Rusije, država je uvela različite podsticaje za domaću IT industriju i dala rok privredi da do 1. januara ove godine zameni strana softverska rešenja onima koja su proizvedena u zemlji. Iako je taj rok istekao, supstitucija uvoza ide traljavo, jer se ruske firme masovno žale da je domaći softver „sklepan na brzinu“ i da je zato lošeg kvaliteta, a skoro trećina se nada da će ovaj problem rešiti uvozom IT rešenja iz Kine.

Piše: Marina Vučetić

Kada su glavni zapadni dobavljači u IT industriji masovno napustili Rusiju nakon invazije na Ukrajinu u februaru 2022. godine, mnogi su to videli kao priliku za lokalne IT kompanije da uskoče i

zadovolje potrebe privrede za tehnološkim rešenjima. Takve ambicije ohrabrivale je i država, koja je nastalu „rupu“ na informatičkom tržištu promovisala kao šansu da se zapadna tehnološka rešenja zamene odgovarajućim ruskim proizvodima i dala rok preduzećima da uvedu domaći softver do 1. januara ove godine.

Iako je ruski tehnološki sektor iskazao značajan rast u rubljama, on nije bio tako impresivan kao u godinama koje su prethodile ratu u Ukrajini. Prema ruskoj saveznoj agenciji za statistiku Rosstat, rast domaćeg IT sektora usporava. Dok je od 2019. do 2021. on iznosio 13,5 odsto godišnje, a u desetogodišnjem periodu 2012-2021. se kretao oko 11,9 odsto godišnje, u 2022-2023. prosečna stopa rasta je pala na 7,5 odsto.

U poslednje tri godine, broj zaposlenih u ruskom tehnološkom sektoru povećao se za 40 odsto, dok je prosečna plata porasla za 70 odsto. Međutim, u situaciji kada je konkurencija ograničena a preduzeća u Rusiji su prinuđena da kupuju domaće softvere, tehnološke firme prelivaju rast troškova na kupce kroz stalno povećanje cena svojih proizvoda. Uzgred, ova situacija je u poslednje vreme tipična i za ostale sektore ruske privrede.

Neuspela zamena uvoza

Uprkos naizgled povoljnim uslovima, ruski IT sektor nije uspeo da napravi iskorak u poslednje tri godine. Stručnjaci kažu da je nemoguće stvoriti podsticajno okruženje za domaća IT rešenja na tako relativno malom tržištu kao što je Rusija. Stoga, ruska IT industrija će se verovatno razvijati po modelu u kojem će samo mali broj kompanija – pre svega onih koje kontroliše vlada – biti primoran da pređe na lokalni softver, dok će ostala preduzeća verovatno nastojati da IT rešenja koja su im potrebna uvezu iz Kine.

Iako su ruske firme imale rok do 1. januara ove godine da pređu na domaći softver, izgleda da se većini njih ne žuri da ispune tu obavezu. Stručnjaci koje je nedavno anketirao

ruski poslovni dnevnik „Komersant“, procenili su da je samo između 15 i 20 odsto lokalnih kompanija ispunilo rok koji je dala država i počelo da koristi domaća IT rešenja.

Prema studiji „K2 Cibersecurit“, u supstituciji uvoza softvera i IT opreme mnogo aktivniji je bio javni sektor, što se moglo i očekivati. Rezultati pokazuju da je oko 43 odsto javnih preduzeća završilo sve procedure i počelo da primenjuje domaća IT rešenja. Najveći broj njih, oko 30 odsto, posluje u energetsom i finansijskom sektoru, dok u ostalim delatnostima taj udeo ne prelazi 20 odsto.

Zanimljivo je da je studija otkrila da veliki deo preduzeća shvata „zamenu uvoza“ kao zamenu zapadnih IT sistema kineskim rešenjima. Otprilike 30 odsto ruskih kompanija je izjavilo da je zainteresovano za kupovinu kineskog softvera.

Isti procenat anketiranih se žali da kod ruskih IT firmi ne mogu da pronađu sisteme koji zaista odgovaraju njihovom poslovanju, a još 30 odsto njih je istaklo da je kvalitet softvera koje proizvode ruski programeri lošiji u poređenju sa rešenjima koja su ranije koristili. Sve u svemu, oko 75 odsto ispitanika se suočilo sa problemima prilikom prelaska na domaći softver.

Što je brzo, to je kuso

Ruske firme se žale da pored toga što domaća IT rešenja nisu dovoljno funkcionalna, ona nisu ni kompatibilna sa sistemima koji su već u upotrebi. Samo nešto više od 10 odsto ispitanika je reklo da su njihovi IT sistemi u potpunosti integrisani, dok je 21 odsto anketiranih svoje IT sisteme ocenilo kao „nedosledne“ i „komplikovane“.

Većina ispitanika smatra da su ruski IT proizvodi u pogledu funkcionalnosti i stabilnosti slabiji u poređenju sa softverima koje proizvode zapadne kompanije, jer su one svoje sisteme pravile i testirale godinama ili čak decenijama, za razliku od na brzinu napravljenih softverskih rešenja koje su u poslednje vreme nudile ruske firme.

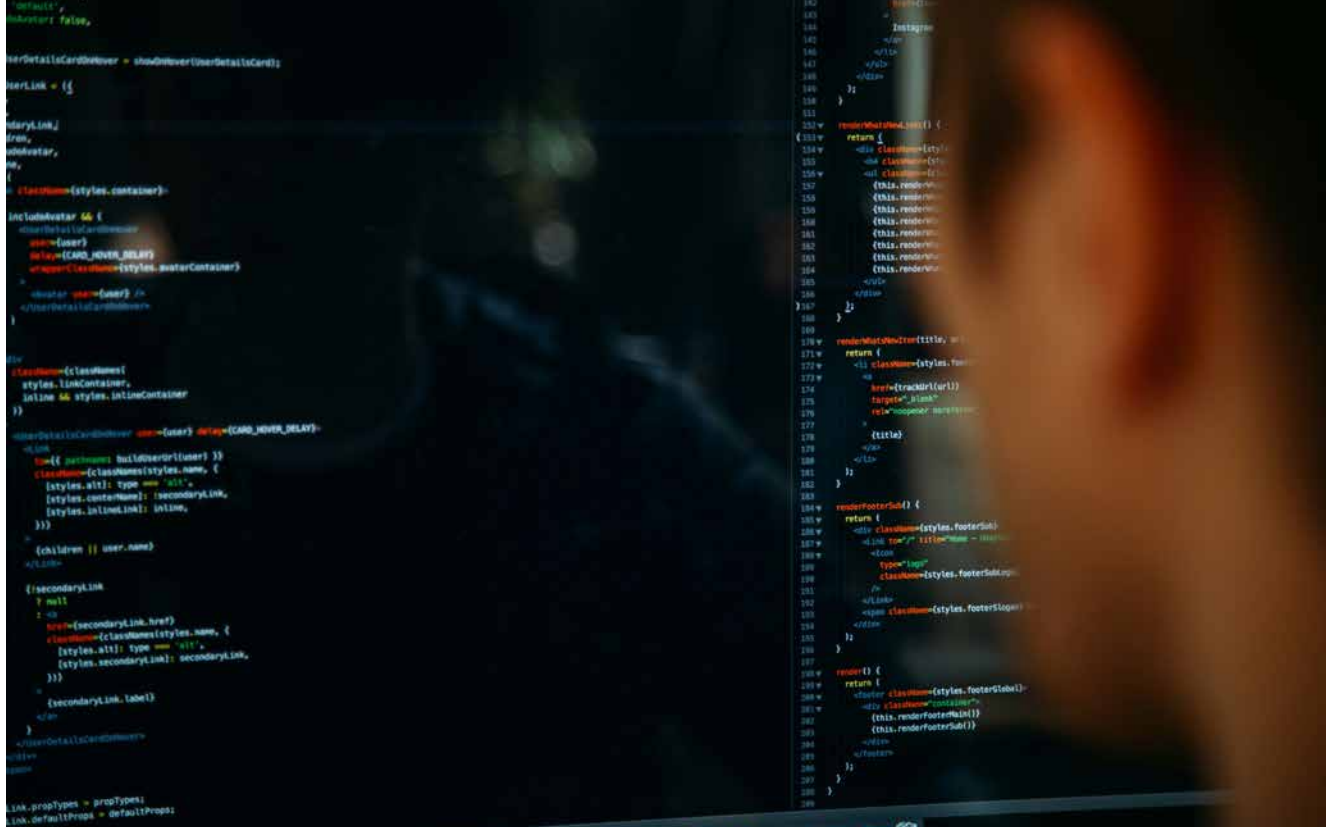


Foto: Charlesdeluvio, Unsplash

Pored toga, ruski programeri, koji su primorani da rade skoro isključivo na domaćem tržištu i sa malo ili bez imalo konkurencije, nisu u stanju da dođu do istinski konkurentnih i inovativnih proizvoda.

Vladin Centar za makroekonomsku analizu i kratkoročne prognoze (CMACF) nedavno je predstavio tri moguća scenarija za rusku IT industriju: aktivnu ekspanziju, snažnu saradnju sa Kinom i usmerenost na lokalno tržište.

Prema toj analizi, u sadašnjim uslovima realni su samo drugi i treći scenario, pri čemu su stručnjaci CMACF-a upozorili na rizik od „prisilne supstitucije uvoza“, odnosno da firme uvedu lokalno razvijena IT rešenja lošijeg kvaliteta samo zato da bi zadovoljile uslove koje postavlja država i time izbegle moguće kazne.

Slaba vajda od državne podrške

U poslednje tri godine, ruska vlada je preduzela više koraka kako bi podržala domaći IT sektor da svojim proizvodima uspešno zameni strana rešenja. Tehnološke kompanije su dobile podršku u vidu poreskih olakšica i subvencija, a uz to tržište im je otvorila „prisilna tražnja“ za njihovim proizvodima, usled zahteva države da se uvoz zameni domaćom proizvodnjom.

Što se tiče povlastica, ključna mera je bilo ukidanje poreza na dobit. Međutim, čak i pre toga, ova stopa je bila relativno niska i iznosila je samo tri odsto. Ona je uspostavljena tokom pandemije korona virusa, kako bi se predupredilo preseljenje ruskih IT kompanija na Kipar, gde je profit IT sektora oporezovan po stopi od 2,5 odsto.

Pored toga, da bi se nadoknadio odsustvo tržišta rizičnog kapitala, malim i srednjim preduzećima u IT sektoru je bilo dozvoljeno da se zadužuju kod banaka po subvencionisanoj kamatnoj stopi od tri odsto godišnje. Ipak, već krajem 2023. godine, prema „Komersantu“, banke su počele da podižu kamatne stope na tržišne nivoe čak i za subvencionisane kredite koji su već bili odobreni, sa obrazloženjem da država nije izdvojila sredstva u ime naknade bankama za ovakve pozajmice.

Tesno i kroz širom otvorena vrata

U ovom trenutku, perspektive ruskog IT sektora ne deluju ružičasto. Vlada već ukida privilegije koje je ta industrija uživala poslednjih godina. Kompanije u IT sektoru će ove godine ponovo početi da plaćaju porez na dohodak po stopi od pet odsto, mada je ona i dalje veoma niska u poređenju

sa 25 odsto za ostale sektore. Ipak, i to povećanje će dovesti do značajnijeg poreskog opterećenja, dok će IT kompanije od 2027. morati da plaćaju standardnih 25 odsto poreza na dobit.

Jedan od znakova da ruski IT sektor već oseća pritisak su otpuštanja u velikim tehnološkim kompanijama, koja su počela krajem 2024. i koja mnogi smatraju predznakom teških vremena. Ruski poslovni časopis „The Bell“ objavio je da su neke velike IT kompanije, uključujući Sber, VK i MTS, otpustile čitave razvojne timove. One više nemaju kupce za toliki broj zaposlenih, a primetno je i da smanjuju ulaganja u nove oblasti koje još nisu dokazale svoju tržišnu vrednost.

„Komersant“ je objavio da su tri najveća poslodavca u IT sektoru – Lanit, MTS i Vimpelcom – smanjila broj objavljenih radnih mesta za IT stručnjake za 15 do 18 odsto u 2024. godini. Ukupan broj slobodnih radnih mesta na IT tržištu, prema agenciji za zapošljavanje Habr.Career, do sada je opao za pet odsto i verovatno će se dalje smanjivati.

Ono što je već jasno u ovom trenutku jeste da tehnološki sektor u Rusiji nije uspeo da iskoristi širom otvorena vrata koja su za sobom ostavile zapadne IT kompanije i malo je verovatno da će ostvariti bilo kakav veći napredak u narednim godinama. ●

ŽENE I POLITIČKO NASILJE

Da li je terorizam isključivo muškog roda?

Nije. Iako su žene većinom žrtve terorizma, one trenutno čine trećinu članstva u militantnim pokretima širom sveta, pri čemu se njihov broj intenzivno povećava u poslednjih desetak godina, sa usponom islamskog fundamentalizma. To je podstaklo naučnike da se mnogo više posvete izučavanju ovog fenomena i otvorilo pitanje o kojem se ranije nije mnogo govorilo – koliko su majke u patrijarhalnim sredinama odgovorne za radikalizaciju svoje dece, posebno sinova?

Piše: Bojana Maričić

Prema prošlogodišnjem izveštaju Europolu, od ukupnog broja uhapšenih lica koja su osumnjičena za delo terorizma, njih 27% su žene, a procenjuje se da one trenutno čine trećinu ukupnog članstva u militantnim pokretima širom sveta. Europol upozorava da sa usponom islamskog fundamentalizma, u poslednjih desetak godina intenzivno raste broj žena koje učestvuju u različitim terorističkim aktivnostima, uključujući i samoubilačke napade.

To je pobudilo interesovanje naučnika, teoretičara i istraživača na terenu, da se posvete detaljnijem izučavanju ovog društvenog fenomena. Žene teroristi su veoma kontroverzna pojava za stručnjake, ističe Marija Đorić, rukovodilac Centra za proučavanje bezbednosti na Institutu za političke studije u Beogradu. Imajući u vidu da se politika čak i danas doživljava kao pretežno „muški posao“, a terorizam kao najekstremniji vid političkog delovanja, učešće žena u ovakvim aktivnostima se dugo vremena smatralo marginalnim za izučavanje militantnih organizacija i pokreta.

Takođe, i dalje preovlađuje uverenje da žene po samoj svojoj prirodi nisu sposobne da u većem broju vrše tako destruktivna dela kakva su karakteristična upravo za terorizam. Zato se žene pre svega posmatraju kao žrtve terorizma, što one većinom i jesu. Međutim, nisu tačne tvrdnje da su žene žrtve čak i kada su izvršiocu terorističkih napada, odnosno da to rade isključivo pod muškom prisilom. Postoje i takvi slučajevi, ali istorija ženskog terorizma pokazuje da su mnoge od njih ušle u ovakav vid političkog aktivizma – svojom voljom.

„Pucaj prvo u ženu!“

Neki vidovi terorističkih aktivnosti prisutni su kroz celu ljudsku istoriju, ali rađanje savremenog terorizma se vezuje za anarhističke organizacije u carskoj Rusiji 19. veka, u koje su bile uključene i žene, navodi Đorić. Među ruskim anarhistkinjama najpoznatije

su Sofija Perovska, koja je učestvovala u atentatu na ruskog cara Aleksandra Drugog, i Vera Zasulič, koja je pucala u guvernera Petrovgrada, Fjodora Trepova.

Ipak, žene se masovnije uključuju u različite vidove političkog nasilja od druge polovine prošlog veka. Prema nekim istraživanjima, žene su u proteklih nekoliko decenija aktivno učestvovala u preko 60% oružanih pobunjeničkih pokreta, a više od četvrtine njih je predvodilo ovakve grupe u periodu od 1990. do 2010. godine.

O ulozi žena u političkom nasilju aktivno se govorilo od sedamdesetih godina prošlog veka, kada se javljaju gerilski pokreti u Latinskoj Americi, u kojima žene ravnopravno učestvuju sa muškarcima. U to vreme, mnoge levičarske terorističke organizacije su delovale i u Evropi, a među najistaknutijima su bile „Crvene brigade“ u Italiji i „Frakcija Crvene Armije“ (RAF) u Nemačkoj, poznata i kao gerilska grupa „Bader-Majnhof“. Jedna od vodećih ličnosti ovog pokreta bila je nemačka novinarka Ulrike Majnhof, koja je objavila rat „svinjskoj državi“ i javno pozivala na ubistva političara, policajaca, bankara i drugih predstavnika krupnog kapitala. Oko 50% članova i 80% simpatizera ovog pokreta bile su žene.

Slična situacija je i kod kolumbijske organizacije „FARK6“, u kojoj su žene činile 40% članstva i pri tom su se nalazile na svim operativnim funkcijama, uključujući i vođstvo. „Tamilski tigrovi“ su još osamdesetih godina prošlog veka imali jedinicu sastavljenu isključivo od žena – „Ženski front oslobodilačkih tigrova“. Kasnije su pojedine pripadnice ove ženske grupe postale deo elitne jedinice „Crni tigrovi“, koja je bila specijalizovana za samoubilačke napade.

Kada je 1991. godine britanska novinarka Ajlin Mekdonald objavila svoje razgovore sa teroristkinjama u knjizi „Pucaj prvo u ženu!“, to je izazvalo velike polemike u javnosti, ali i među stručnjacima o ulozi „nežnijeg pola“ u terorizmu. Autorka je u svojoj knjizi navela i razgovore sa pripadni-



cima bezbednosnih službi, koji su izneli mišljenje da „žene teroristi imaju mnogo jači karakter, pokazuju veću moć i više energije od muškaraca“. Mekdonald tvrdi da iz tog razloga, pripadnicima antiterorističkih grupa se savetuje da prvo pucaju u ženu teroristu, „jer su velike šanse da će ona prva pucati u vas“.

„ Hamas“ prvi regrutovao žene samoubice

Tokom proteklih decenija, žene su većinom učestvovala u terorističkim pokretima koji su se izjašnjavali kao levičarski. Prema podacima Europol-a, to je danas slučaj sa trećinom od ukupnog broja žena koje su uključene u političko nasilje. Đorić objašnjava da to ne čudi, imajući u vidu da desničarski ekstremisti po pravilu zagovaraju društvene vrednosti koje ženu potčinjavaju muškarcu i samim tim imaju manje ženskih pristalica.

Međutim, stvari su bitno drugačije i složenije kada je reč o učešću že-

na u islamskim fundamentalističkim pokretima. Uprkos konzervativnoj tradiciji koja svodi ženu na ulogu supruge i majke, „ Hamas“ je još od 2000. godine počeo da uključuje žene u terorističke akcije. Ahlam Mazen Al-Tamimi je 2001. uhapšena zbog saučesništva u bombaškom napadu. Ona je bila prva žena koja je postala član brigade „Al Kasam“, vojnog krila „Hamasa“. Tokom 2015. i 2016. godine žene su u ime „Hamasa“ izvršile oko 16% napada.

Prvi samoubilački napad za palestinsku organizaciju „Fatah“, izvršila je Vafa Idris 2002. godine. Terorističkim pokretima na Bliskom Istoku su se pridruživale i žene poreklom iz Evrope, te je Belgijanka Mjuriel Deguk bila prva Evropljanka koja je kao pripadnica „Al Kaide“ izvršila teroristički napad u Iraku. Većina žena poreklom sa Zapada su konvertiti, poput takozvane „Bele udovice“ Sali Džons, Britanke koja je pod uticajem muža otišla u Siriju i bila veoma uspešna u regrutovanju drugih žena.

Regrutacija žena se vrši preko takozvanih „sestrinstava“ u nekoliko faza. Prva je „bombardovanje“ moguće kandidatkinje propagandnim materijalima preko zvaničnih internet portala i društvenih mreža. Ako se ona zainteresuje za takav sadržaj, sa njom se komunicira posredstvom alternativnih mreža. Na kraju, sa potencijalnom teroristkinjom se ostvaruje lični kontakt, ona se postepeno odvaja od porodice i prijatelja i potom odvodi u neki od ogranaka koji je povezan sa određenim terorističkim pokretom.

Majke i terorizam

Pored procesa regrutacije, žene su najviše uključene u pranje novca, planiranje napada, kurirske poslove i druge logističke aktivnosti, ali se sve više koriste i za samoubilačke napade. Ukoliko dobrovoljno prihvate da izvrše ovakvo delo, one to najčešće rade da bi osvetile poginulog člana porodice, zato što prate brata ili muža, a neke čak rađe biraju smrt od ugovorenog braka. Ima slučajeva i da žene postaju bombaši samoubice pod prisilom, a jedan od najekstremnijih primera takvog delovanja je teroristička grupa „Boko haram“ u Nigeriji.

Sa usponom islamskog fundamentalizma, stručna javnost je počela intenzivno da raspravlja o još jednoj ulozi žena u terorizmu, o kojoj se ranije nije mnogo govorilo. U patrijarhalnim sredinama se potencira da je najvažnija uloga žene da rađa i vaspitava decu. Stoga se postavlja pitanje koliki uticaj imaju majke na odluke svoje dece da li će se pridružiti nekoj militantnoj grupi, odnosno da li ih odvrćaju od terorizma, ili podstiču njihovu radikalizaciju, posebno sinova?

Pored bezbednosnih, ovaj problem otvara i mnoga etička pitanja prilikom utvrđivanja odgovornosti majki za radikalizaciju svoje dece, naročito u sredinama gde se to izričito zahtevalo od njih, kao što su to činili Talibani u Avganistanu ili teroristi koji su kontrolisali pojedine teritorije u ime „Islamske države“.

PALATA NAUKE

Dobro
došli
među
radoznale

„Naš cilj je da popularizujemo nauku i da pružimo podršku naučnim istraživanjima“, ističe Nemanja Đorđević, upravitelj Zadužbine Miodraga Kostića koja je otvorila Palatu nauke, prvi centar za istraživanje i popularizaciju nauke u Srbiji i najveći u regionu. Ovo zdanje otvorilo je širom vrata za naučnike iz različitih oblasti i za sve posetioce, radoznale da se upoznaju sa istraživanjima koja oblikuju budućnost. Izložbe su koncipirane tako da se u njih aktivno uključuju i mladi koji odrastaju uz nove tehnologije i na taj način razvijaju kritičko mišljenje i naučnu pismenost.

Piše: Marija Dukić

Palata nauke, zadužbina osnivača MK Grupe Miodraga Kostića, smeštena je u zgradi koja je izgrađena 1924. godine za Jadransko-podunavsku banku. Ova zgrada je tokom proteklog veka bila domaćin još nekim bankama, a krajem prošle godine širom je otvorila vrata najvećem centru za istraživanje i popularizaciju nauke u regionu. Zgrada je detaljno rekonstruisana da bi na raspoloživih 5.500 kvadrata mogli da se smeste tehnika i eksponati koji privlače pažnju posetilaca svih uzrasta. Zadužbina Miodraga Kostića uložila je 25 miliona evra u taj poduhvat.

„Ovakvi projekti se ne realizuju preko noći. Ideja o Palati nauke sazrevala je duže vreme, a formalno smo je pokrenuli pre tri godine i to sa dva zadatka – da popularizujemo nauku i da pružimo podršku naučnim istraživanjima. Ceo tim je vredno radio na osmišljavanju koncepta i na oblikovanju priče koju svaki posetilac može da razume i prati. Danas u Palati nauke ima više od 30 interaktivnih i edukativnih eksponata, koji pokrivaju zaista raznovrsne naučne oblasti“, kaže za B&F Nemanja Đorđević, upravitelj Zadužbine.



Naučni sadržaj je predstavljen kroz četiri tematske celine: od čoveka, preko Zemlje, tehnologije, pa sve do svemira. „Ove oblasti su široko definisane, kako bismo mogli da se bavimo njima na različite načine. Ako me pitate da li tu ima prostora za nauke poput psihologije, odgovor je da - u prizemlju, gde se bavimo čovekom. Ako pitate da li ima prostora za ChatGPT ili neku tehnologiju koja će se pojaviti u budućnosti, odgovor je takođe da - na spratu posvećenom tehnologiji. Ostavili smo prostora za

sve potencijalno značajne teme“, ističe naš sagovornik.

Podsticanje samostalnog razmišljanja

Palatu nauke je za nešto više od dva meseca od otvaranja posetilo oko 60.000 ljudi, od kojih su mnogi bili posebno zainteresovani da se upoznaju sa tajnama svemira. Izuzetno je bio popularan najveći interaktivni globus u Evropi, prečnika tri metra, koji emituje više od 500 različitih projekcija koristeći Nasinu bazu podataka, kao i planetarijum sa 36 sedećih mesta. Posetioce zanimaju i priče o zemlji, čoveku i svemiru, koje im „pričaju“ naučnici poput Milutina Milankovića, Mihajla Pupina i Nikole Tesle.

Đorđević napominje da je interesovanje publike i za neke naizgled uobičajene eksponate, poput digitalnog mikroskopa ili spektakularnih projekcija polarne svetlosti, toliko veliko „da o tome nismo mogli ni da sanjamo“. Veliku pažnju privlače i sporedne atrakcije, kao što je robot koji crta po kafi u Kafeteriji u prizemlju zgrade. Upravitelj Zadužbine i njegov tim planiraju da publici uskoro



ponude i niz sadržaja posvećenih virtualnoj i proširenoj realnosti. Palata nauke inače već ima dve kapsule za virtualnu realnost, koje posetiocima omogućavaju da na taj način obidu Naučno-tehnološki park u Nišu i arheološko nalazište Viminacijum.

„Ovo nije klasičan muzej“, ističe Đorđević, „već prostor gde se nauka doživljava, a ne samo posmatra. Izložbe smo koncipirali tako da u njih aktivno uključimo nove generacije koje odrastaju uz napredne tehnologije. Interaktivne instalacije, VR iskustva,



Foto: Marko Todorović

eksperimentalne zone i simulacije omogućavaju mladima da istražuju, rešavaju probleme i sami dolaze do zaključaka, da razvijaju kritičko mišljenje i naučnu pismenost na način koji im je blizak i prirodan“.

Dom za multidisciplinarna istraživanja

Prostor je koncipiran tako da se u njemu mogu održavati i naučna predavanja, skupovi i radionice. Pored popularizacije naučnih dostignuća,

Palata nauke ima za cilj i da unapredi uslove za naučno-istraživački rad. Naučnici u ovom zdanju mogu da sprovedu multidisciplinarna istraživanja vezana za aktuelne naučne teme, a već su u toku naučni projekti poput razvoja biomedicinskih uređaja, fotonskih računara, novih generacija kolaborativnih robota i pametnih uređaja.

Pod krovom Palate nauke aktivno je 19 istraživačkih centara koji su otvoreni u saradnji sa Elektrotehničkim fakultetom u Beogradu. Oni pokrivaju

ključne oblasti koje danas oblikuju društvo, kao što su veštačka inteligencija, robotika, multimodalno inženjstvo, internet stvari... Otvoren je i centar koji je nastao u partnerstvu sa Radio-televizijom Srbije i bavi se digitalizacijom različitih sadržaja, koje javni servis proizvodi već više od pola veka.

„Ovi centri su svakodnevno otvoreni za naučnike, a nekoliko puta mesečno i za javnost. To je prilika da se posetioци neposredno upoznaju sa naučnim radom i istraživanjima. Naš cilj je da kroz ovakav, demokratizovan pristup radu istraživača, dodatno popularišemo naučna dostignuća i ukažemo na to koliki je njihov značaj za napredak celog društva“, naglašava Đorđević.

Planiramo da postanemo samoodrživi

Palata nauke svoj rad finansira zahvaljujući podršci investitora, MK Grupe, ali Đorđević najavljuje još jedan ambiciozan plan – da ova ustanova za pet godina postane samoodrživa. „Cilj nam je da ponudimo programe koji će svojim sadržajem privući još brojniju i raznovrsniju publiku. Radimo na tome da ovo postane mesto gde će svi rado dolaziti, kako bi stekli nova saznanja koja će im predstavljati renomirani naučnici i istraživači, ali i drugi ljudi koji umeju da povežu naizgled nepovezivo – književnost sa matematikom ili fiziku sa sportom“, objašnjava Đorđević.

On ističe da će im u osmišljavanju novih programa biti veoma korisni podaci o strukturi i interesovanjima publike, uključujući i informacije o tome šta najviše zanima domaće, a šta strane posetioce. „Otkrili smo, na primer, da su planetarijum, koji je deo naše stalne postavke, i bioskop sa filmovima koji pružaju vizuelni spektakl od 360 stepeni, veoma zanimljivi posetiocima sa engleskog i ruskog govornog područja“, saopštava Nemanja Đorđević i dodaje da je plan da bar trećina posetilaca Palate nauke budu đaci osnovnih i srednjih škola, jer su oni „budućnost naše zemlje“.

ALEKSANDRA MILIĆ,
BY ALLE ART

Novi, umetnički život drevne Vinče

Aleksandra Milić, vlasnica porodične firme By Alle Art, svoje duboko poštovanje prema vrednostima vinčanske kulture deli sa drugima kroz umetničke slike koje izrađuje jedinstvenom tehnikom – ona kombinuje digitalne ilustracije sa ručno nanetom folijom zlatne boje. Njena dela, predstavljena na Instagramu, pobudila su veliko interesovanje i među stručnom javnošću, pre svih Narodnog muzeja Srbije.

Piše: Marija Dukić

Aleksandra Milić započela je svoju karijeru kao arhitektica. Pošto je želela više vremena da provodi sa svo-



Aleksandra Milić: Vrednosti vinčanske kulture bi i danas trebalo da predstavljaju osnovne vrednosti u društvu

jom decom, posle nekoliko godina promenila je profesiju i počela da se bavi grafičkim dizajnom. Pored toga, okušala se u finansijama i administraciji u filmskoj industriji. Baveći se ovako različitim poslovima naučila je kako osoba koja je kreativna može istovremeno da bude i dobro organizovana. Takvo iskustvo se pokazalo veoma korisnim kada je pre dve godine pokrenula sopstveni umetnički brend By Alle Art, inspirisan motivima vinčanske kulture.

Ova, skoro hiljadugodišnja kultura, potpuno je zaokupila buduću preduzetnicu dok je dizajnirala grafička rešenja sa vinčanskim simbolima za vinariju Virtus. Otkrivajući sve više detalja o životu drevnih stanovnika Vinče, Aleksandra se toliko posvetila tom radu da je on postao za nju mnogo više od porudžbine. „Vlasnica vinarije Nataša Stanković je bila oduševljena mojim radovima i poželela je da ih uradim kao slike“, priča Milić kako je došlo do toga da svoje veliko poštovanje prema vinčanskoj kulturi počne da deli sa drugima kroz umetničko stvaralaštvo.

Svoje slike prvo je poklanjala bliskim ljudima, koji su je ohrabрили da razmišlja i o prodaji. Ideja je postala stvarnost kada je Aleksandrina ćerka Dunja osmislila ime brenda „By Alle Art“ i napravila instagram stranicu koja je ove umetničke grafike učinila dostupnim kupcima iz celog sveta.

Ovaj potez se za kratko vreme pokazao kao dobra poslovna prilika. „Ali, moj primarni motiv nije bila zarada, već želja da ljudima približim

vrednosti vinčanske kulture, za koje sam uverena da bi i danas trebalo da predstavljaju osnovne vrednosti u društvu“, ističe Aleksandra.

Društvo jednakih

Pripadnici vinčanske kulture naseljavali su ove prostore od 5.300. do 4.500. godine pre nove ere. To je bila tehnološki najnaprednija praiistorijska kultura u svetu, čiji su nosioci prvi počeli da kopaju i obrađuju bakar. Vrednosti koje su uspostavili stanovnici Vinče u vreme koje mi danas pežorativno nazivamo „kamenim dobom“, mogle bi mnogo čemu da nas poduče.

Aleksandra Milić ističe da je za nju posebno značajno kako su ovi drevni ljudi uspeali da stvore društvo koje je zasnovano na jednakosti.

„Ona je vidljiva u različitim istorijskim podacima, ali meni kao arhitekti je najzanimljiviji bio primer vinčanske gradnje. Njihovi domovi su na isti način bili orijentisani prema suncu. To je bilo vrlo značajno u vreme kada nisu postojali ni radijatori, ni veštačko osvetljenje. Sve kuće su imale sličan, ako ne i isti raspored. Pored toga, arheolozi su pronašli ostatke kuća na sprat, što je bilo vrlo napredno za doba u kojem su ti ljudi živeli“.

Posebna umetnička tehnika

Umetnica iz Beograda oživljava duh Vinčanaca i kroz materijale koje koristi u radu, s tim što umesto

bakra upotrebljava folije u boji zlata. Slike koje Aleksandra stvori pristupačne su svima, a na pitanje kako u tome uspeva, kaže: „Pošto se bavim i crtanjem i slikanjem, znam koliko je vremena i materijala potrebno za izradu jedne slike. To je razlog što slike, posebno one koje se rade skupljim tehnikama, ne mogu da budu cenovno dostupne većem broju ljudi. Moj cilj je bio suprotan, i zato sam osmislila posebnu tehniku koja mi omogućava da slike prodajem po veoma povoljnim cenama”.

Aleksandra prvo ilustruje vinčanske motive na računaru, potom ih štampa i ručno nanosi folije zlatne boje, koje svakoj slici daju jedinstveni reljef i sjaj. Digitalni format omogućava da se slike urade brže i da se prilagode željama kupaca, a da u isto vreme svaka bude posebna. Ova mala porodična firma, koju vode majka i ćerka, počela je da izrađuje i platnene torbe sa jedinstvenim crtežima i kolažima inspirisanim Vinčom.

Od instagrama do Narodnog muzeja za tri meseca

Vrednost ovih dela, koja kroz umetnost promovišu kulturno nasleđe naše zemlje, vrlo brzo je prepoznala i stručna javnost. Aleksandra priča da je već nakon tri meseca od pokretanja svog posla, dobila ponudu za saradnju od Narodnog muzeja Srbije. „Iznenadila sam se kada su me nazvali iz ove institucije i kada mi je ljubazna sagovornica ponudila da svoja dela prodajem u specijalizovanoj prodavnici Narodnog muzeja. To je za mene bila ogromna čast, da na taj način dam svoj, makar i mali, doprinos popularizaciji vinčanske kulture”, ističe Milić za B&F.

By Alle Art je potom uspostavio saradnju i sa Mečavnikom na Mokroj gori, poznatim po organizaciji različitih kulturnih događaja, a u toku su pregovori sa još nekim institucijama kulture i specijalizovanim suvenirnicama.



Aleksandra Milić sada radi i kao grafička dizajnerka i kao autorka za By Alle Art, nadajući se da će jednog dana moći u potpunosti da se posveti svojim idejama koje nadahnjuju Vinčanci, a ohrabruju sve brojniji kupci.

„Ovaj posao mi je omogućio da upoznam veoma zanimljive ljude”, ističe Aleksandra, „sa kojima delim interesovanja. Sa takvim ljudima je uživanje razgovarati. Primera radi, svakodnevno razgovaram sa jednom ženom iz Kikinde koja je kupila veliki broj mojih slika zato što voli moj stil, ali i zato što se zanima za vinčansku kulturu. Jako sam srećna

što sam počela da se bavim ovom vrstom slikanja, jer da to nisam uradila, propustila bih divna poznanstva”.

Iako su umetničke grafike inspirisane vinčanskom kulturom najtraženije, Aleksandra Milić sa velikom ljubavlju radi i slike devojaka u balskim haljinama, sa željom da u svetu koji postaje sve pragmatičniji, ne izgubimo osećaj za – lepo. „Odbijanje žena da robuju neudobnoj garderobi smatram pozitivnom društvenom promenom. Ali, želim da na ovaj način podsetim da se u modernom svetu može negovati i ženstvenost”, poručuje Milić. ●

Foto: Vojislav Vujančić/Naša mreža



Video montaža

www.studiotrid.net
064/169-99-24

NE ODLAŽITE BRIGU O SVOM ZDRAVLJU!

Odaberite paket prema Vašim potrebama,

SISTEMATSKI PREGLEDI "DREN"

VIZIM
— DOCTORS —

DREN MINI	muškarci	žene
Internistički pregled sa EKG-om i završnim mišljenjem	✓	✓
Ultrazvuk abdomena i male karlice	✓	✓
Kompletna laboratorijska analiza krvi i urina*	✓	✓
	4.490 din	4.490 din

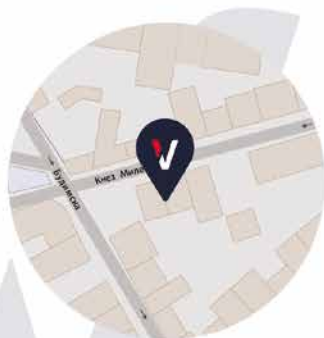
DREN MIDI	muškarci	žene
Internistički pregled sa EKG-om i završnim mišljenjem	✓	✓
Ultrazvuk abdomena i male karlice	✓	✓
Kompletna laboratorijska analiza krvi i urina*	✓	✓
Urološki pregled	✓	
Ultrazvuk prostate	✓	
Ginekološki pregled (Papa test, VS, kolposkopija)		✓
Ultrazvučni pregled dojki		✓
	7.490 din	7.490 din

DREN MAXI	muškarci	žene
Internistički pregled sa EKG-om i završnim mišljenjem	✓	✓
Ultrazvuk abdomena i male karlice	✓	✓
Kompletna laboratorijska analiza krvi i urina*	✓	✓
Urološki pregled	✓	
Ultrazvuk prostate	✓	
Ginekološki pregled (Papa test, VS, kolposkopija)		✓
Ultrazvuk dojki		✓
Ultrazvuk štitne žlezde	✓	✓
Oftalmološki pregled	✓	✓
Pregled specijaliste po izboru (ORL, dermatolog, fizijatar)	✓	✓
Dodatne laboratorijske analize - PSA	✓	
Dodatne laboratorijske analize - FT4 i TSH		✓
	13.490 din	13.490 din

*Kompletna laboratorijska analiza krvi i urina obuhvataju:
KOMPLETNA KRVNA SLIKA: leukociti, eritrociti, hemoglobin, hematokrit, trombociti, MCV, MCH, MCHC, limfociti, monociti, granulociti, sedimentacija;
BIOHEMIJA: glukoza, urea, kreatinin, ukupni bilirubin, AST, ALT, Gama GT, holesterol, HDL, LDL, trigliceridi;
URIN: reakcija, specifična težina, proteini, glukoza, hemoglobin, ketonsko telo, urobilinogen, bilirubin, nitrati, eritrociti, leukociti, bakterije, cilindri, epitelne ćelije, kristali, ostalo.

VIZIM
— DOCTORS —

NAŠE LOKACIJE



Dom zdravlja "Vizim" - Centar
Knez Miletina 36 11000 Beograd



Dom zdravlja "Vizim" - Novi Beograd
Omladinskih brigada 88b
Kula 1500 Tulip 11070 Novi Beograd



Dom zdravlja "Vizim" - Novi Sad
Šajkaška 37 21000 Novi Sad

PREMIUM CARE. PERSONAL TOUCH.

VIZIM.RS

CALL CENTER: 011 785 7777 / 021 210 2777

EKONOMIJA HAJPA

Digni prašinu i naduvaj cenu



Zbog sve nemilosrdnije borbe na tržištu više nije dovoljno da proizvod bude inovativan, već proizvođači moraju da ubede javnost da je to što oni nude „revolucionarno“. U reklamnom preterivanju zdušno im pomažu potrošači koji su opsednuti ciljem da prvi otkriju nešto novo i time uvere i sebe i druge da su i sami „ekskluzivni“. Ovakvo, udruženo „drogiranje“ javnosti, čini lošu uslugu stvarnim inovacijama, koje mogu ostati bez finansijera samo zato što se ne reklamiraju tako agresivno kao one „na mišiće“.

Piše: Marija Dukić

Politiciari nisu jedini koji daju lažna obećanja. Marketinška mašinerija nam stalno najavljuje nove tehnološke revolucije, posle kojih će se ceo naš svet okrenuti naglavačke. Tako smo se naslušali priča da nećemo moći da živimo bez Guglovih naočara koje će nas uvesti u proširenu stvarnost. To je bilo pre deset godina, a mi još uvek nekako preživljavamo u ovoj suženoj stvarnosti, bez tog tehnološkog čuda.

I dalje čekamo da se probudimo u svetu iz kojeg je proterana gotovina i sva plaćanja se vrše elektronski. Taj dan „D“ je obećavan mnogo puta, ali svedoci smo da se keš pokazao mnogo žilavijim nego što su to tvrdili tehnološki gurui i kartičarske kompanije. Šta više, u poslednjih nekoliko godina i najveći tehnološki divovi uporno gomilaju gotovinu na svojim računima.

Netačnim su se pokazala i uveravanja da ćemo ceo svoj društveni i poslovni život preseliti na onlajn platforme, namenjene komunikaciji „na daljinu“. Najveći broj kompanija u svetu je pozvao svoje zaposlene da se oproste od kućnih papuča i vrate u kancelarije, a svakodnevnog dešavanja na ulicama Srbije dokazuju da druženje uživo odavno nije bilo ovoliko popularno kao sada.

U vodu su pala i samouverena obećanja kako će fintech kompanije, a potom blokčejn tehnologija i krip-

tovalute oduvati banke sa lica zemlje. Ispostavilo se da u aktuelnoj krizi, dok većina privrede grca, banke i dalje gomilaju zaradu.

Navedeni i mnogi drugi primeri pokazuju da u sve nemilosrdnijoj borbi na tržištu više nije dovoljno da proizvod bude inovativan, već proizvođači moraju da ubede javnost da je to što oni nude „revolucionarno“. U reklamnom preterivanju zdušno im pomažu potrošači koji su opsednuti ciljem da prvi otkriju nešto novo i time uvere i sebe i druge da su i sami natprosečno inovativni.

Takav status je dobio i posebno ime – „early adopter“ („rani usvajač“) i odnosi se na one koji među prvima počinju da koriste neku novu tehnologiju, proizvod ili uslugu, čak i na ljude koji su prvi odgledali novu seriju ili odigrali novu video igricu.

„Drogiranje“ javnosti

Hajp je engleski termin za preterano hvaljenje nečega ili nekoga ko nam se dopada, a u poslovnom svetu ovaj izraz opisuje nastojanja da se obezbedi što veći publicitet određenom proizvodu, kako bi se uvećala zarada. Žargonski rečeno, dizanje prašine u javnosti oko neke robe otvara vrata da se ona proda po ceni koja je višestruko veća od njene stvarne vrednosti.



Foto: Pixabay

Propagandna mašinerija se zahuktava pre lansiranja određenog proizvoda na tržište, kako bi se u javnosti unapred pobudila radoznalost, stvorio osećaj uzbuđenja i iščekivanja. Na taj način se priprema teren da kupci razgrabe novi artikl istog trenutka kada on uđe u prodaju. Da bi to postigli, marketinški stručnjaci koriste različite tehnike.

Jedna od njih je da se novi proizvod predstavi kroz jednostavnu i zanimljivu priču, koja se često povezuje sa aktuelnim dešavanjima ili nekim od gorućih problema u društvu. Da bi zagolicali maštu kupaca, zaposleni u reklamnim agencijama puštaju da „procure“ neke informacije o proizvodu, ili plasiraju sadržaj koji obećava da će se proširiti velikom brzinom i poput virusa „zaraziti“ javnost. Od pomoći mogu biti i influenseri, ali i taktika da se novi artikl plasira u ograničenoj seriji, čime se poručuje da je namenjen samo odabranima. Varijacija na ovu temu je da se prodaja ograniči na određeni vremenski rok, a nisu na odmet ni stari dobri popusti za prvu kupovinu, imajući u vidu da je cena ionako prenaduvana.

Ali, plasiranje novina na ovakve načine i nije neka velika novost. Primera radi, kompanija „Gartner“ je još 1995. godine objavila „Model kretanja hajpa“, koji „drogiranje“ javnosti razlaže ne pet faza. Prva je najava inovacije,

kroz plasiranje informacija koje bi trebalo da zaintrigiraju potrošače. Priča se dalje podgreva kroz izveštaje medija i podsticanje rasprava o proizvodu. Treća faza je najkritičnija, jer se može pokazati da prvi kupci i nisu toliko oduševljeni novom robom. Tada sledi novi korak – kompanija saopštava „da je svaki početak težak“, ali zahvaljujući sugestijama korisnika, proizvod će biti unapređen. Na kraju, u petoj fazi izlazi finalna verzija „obogaćena“ korisničkim iskustvima, koju kupci, ponosni na svoj doprinos, dočekuju raširenih ruku.

Građanski marketing

Sva ovo se primenjuje i danas, s tim što su društvene mreže omogućile „ranim korisnicima“ da neki proizvod hvale „na sva usta“ čak i pre nego što su ga isprobali. Interes kompanija da dižu prašinu oko svoje robe ili usluge je jasan, ali zašto to rade pojedinci koji, za razliku od influensera, od toga nemaju direktne materijalne koristi?

Sinan Arial, profesor na Masačusetskom institutu za tehnologiju (MIT), smatra da je uzrok za ovakvo ponašanje isti kao i u slučaju kada se šire lažne vesti. U vreme kada ljudi više nisu sposobni da prate tako ogroman broj informacija, u privlačenju pažnje je važnije biti prvi nego u pravu, što nažalost potvrđuje i podatak da korisnici društvenih mreža u 70% slučajeva više dele neistinite priče nego istinite. Po sličnom principu funkcionišu i lažna svedočenja o „neverovatnim“ svojstvima nekog novog proizvoda.

Arial u svojoj knjizi „Mašina hajpa“ o motivima korisnika društvenih mreža da nekritički promovišu određenu robu, između ostalog navodi i potrebu da se na taj način stekne osećaj pripadnosti i podigne sopstvena vrednost u nekoj zajednici.

Torstajn Veblen, američki ekonomista i veliki kritičar kapitalizma koji je detaljno izučavao ovu tematiku, došao je do sličnog zaključka. Ljudi imaju preteranu potrebu da kupuju i hvale određenu robu kako bi sebi obezbedili prepoznatljivost u odrede-

noj grupi i stekli viši status u društvu. Činjenica da su pre drugih ukazali na nove tokove pruža im osećaj da su posebni, što za mnoge od njih predstavlja način da izgrade svoj društveni identitet.

Međutim, kada nam se uporno servira priča da je najveći greh izgubiti korak sa novim događanjima, to kod nekih ljudi može izazvati patološku zavisnost od informacija. Za ovakvo ponašanje je skovan i poseban termin – „fear of missing out“ (FoMO), koji znači „strah da nešto ne propustimo“.

Loša usluga stvarnim inovacijama

Prema istraživanju koje je prošle godine sprovedla britanska kompanija za istraživanje javnog mnjenja „GWI“, potrošači nove proizvode otkrivaju najpre na društvenim mrežama, najčešće preko reklama i preporuka.

Veliki broj sugestija da se nešto kupi zasnovan je upravo na hajpovanju. Ako se tome doda i jednostrano izveštavanje medija, koji u trci ko će prvi objaviti informaciju i ishvaliti neko inovativno rešenje gube kritičku distancu – proizvođači su postigli svoj cilj. Zahvaljujući tome što su pobudili veliku pažnju u javnosti, tvorc izvikane inovacije mogu da je prodaju po nerealno visokoj ceni, što je najčešća praksa u tehnološkom sektoru.

Ona, međutim, može naneti štetu ekonomiji i društvu, jer takvi proizvodi koji su proslavljeni „na mišić“ ponekad zasene mnogo kvalitetnija tehnološka rešenja, upozorava Marko Lukičić, hrvatski stručnjak za nove tehnologije i osnivač dva uspešna startapa. Zato se dešava da pojedina, u javnosti izvikana rešenja privuku velike investicije na samom početku razvoja, mnogo pre nego što je na bilo koji način dokazana njihova upotrebljivost na tržištu. Nasuprot tome, neki proizvodi koji su zaista inovativni i mogu biti veoma korisni ostaju u zapečku, a ponekad ni ne ugledaju tržište jer nije bilo dovoljno novca za njihov razvoj, navodi Lukičić. ●

SUMNJE U KORUPCIJU U IZGRADNJI PRUGE BUDIMPEŠTA-BEOGRAD

Koliko su se prijatelji ugradili?

Pad nadstrešnice na Železničkoj stanici u Novom Sadu dolio je ulje na vatru u mađarskoj javnosti povodom optužbi da se železnička pruga Budimpešta-Beograd gradi na – korupciji. Prema pisanju mađarskih medija, iako je reč o najskupljem ulaganju u železnicu u istoriji Mađarske ugovor o izgradnji koji je mađarska vlada potpisala sa kineskim firmama je poslovna tajna. Dodatne sumnje budi činjenica da je u ovaj posao umešan najmoćniji mađarski oligarh Lorinc Mesaroš, blizak prijatelj mađarskog premijera Viktora Orbana. Mesaroševi poslovni poduhvati su često direktno povezani sa interesima Orbanove porodice.

Železnička linija Budimpešta-Beograd, prvi put je pomenuta 2013. godine na samitu platforme 16+1 u Bukureštu, diplomatskom forumu između 16 zemalja Centralne i Istoč-

ne Evrope i Kine. Ugovor o izgradnji potpisali su 2014. premijeri Mađarske, Srbije i Kine na beogradskom samitu 16+1.

Od prvog trenutka je bilo jasno zašto bi ta investicija bila od koristi Kinezima i Srbima – dobili bi železničku vezu između luke Pirej koja je u većinskom kineskom vlasništvu, sa Beogradom i Zapadnom Evropom, ali nije bilo jasno šta će od toga dobiti Mađari.

Pruga Budimpešta-Beograd duga je 350 kilometara, sa 166 kilometara na mađarskoj strani. Mađarska vlada često ističe ovaj sporazum kao vodeći projekat Inicijative „Pojas i put“ u Evropi. Projekat predviđa renoviranje zastarele železničke linije između glavnih gradova Mađarske i Srbije, s ciljem da se smanji vreme putovanja sa osam na četiri sata.

Ruta vodi kroz ruralne delove južne Mađarske, po ravnom terenu bez prirodnih prepreka. Linija, međutim, ne prolazi kroz veće mađarske gradove u okruženju, kao što je Segedin, iako su to čvorišta komercijalne delatnosti i postojeće železničke linije koje ih povezuju sa Budimpeštom su u veoma lošem stanju.

„Male“ nepravilnosti u tenderskoj proceduri

Radovi na izgradnji trebalo je da počnu 2015. godine, s ciljem da pruga bude u funkciji do 2017. godine, ali je do decembra 2017. bila u izgradnji samo deonica između Beograda i Stare Pazove. Glavni razlog za toliko odlaganje gradnje u Mađarskoj bio je taj što je Evropska komisija (EK) u maju 2016. godine pokrenula preliminarne prekršajni postupak protiv Mađarske. Postupak je pokrenut zbog sumnji u korup-

ciju, usled nepravilnosti u tenderskoj proceduri i nejasnoća kakvu će ulogu u tom poslu imati Mađarske državne železnice (MAV).

Evropska komisija je u 2017. još uvek razmatrala detalje projekta, ali nije uspjela da sprovede potpunu istragu. Prvi tender za nadogradnju pruge objavljen je u decembru 2017. godine, odmah nakon Budimpeštanskog samita platforme 16+1. Ovaj tender je kasnije poništen, jer je procenjena cena projekta porasla za oko 10 odsto.

Najskuplji železnički projekat u istoriji Mađarske – poslovna tajna

Godinu dana kasnije, u decembru 2018. godine, Vlada Mađarske je pokrenula novi postupak javne nabavke za nadogradnju pruge. Na javnom tenderu su se javila dva konzorcijuma, a oba su uključivala kineske građevinske kompanije. Konačno, 2019. godine na tenderu je pobedio konzorcijum CRE, u kojem 50% vlasništva ima China Railvai Group Limited (CREC) preko svojih filijala, China Tiejiu Engineering & Construction Limited i China Railvai Electrification Engineering Group. Preostalih 50% konzorcijuma drži RM International, podružnica mađarskog industrijskog konglomerata Opus Global.

Mađarsko-kineski konzorcijum obezbedio je ugovor o izgradnji 2019. godine, a Mađarska i Kina su potpisale ugovor o zajmu u aprilu 2020. pod „aktivnom koordinacijom“ kineske vlade. U maju 2020. godine, mađarski parlament je usvojio zakon kojim se potvrđuje posvećenost železničkom projektu, ali i garantuje tajnost potpisanog ugovora. Dakle, nepoznati su detalji ugovora, osim



činjenice da je od Izvozno-uvozne banke Kine uzet kredit vredan od 2,1 milijardu dolara, što predstavlja približno 85 odsto investicija potrebnih za deo projekta u Mađarskoj, sa rokom otplate od 20 godina i kamatom od 2,5 odsto. O svemu drugom, struka i šira javnost mogu samo da nagađaju, iako ovaj projekat predstavlja najskuplje ulaganje u železnicu u istoriji Mađarske.

Kamen za prugu iz Orbanovog rudnika

Najavljujući potpisivanje sporazuma, mađarski ministar finansija Mihály Varga rekao je da kredit „nosi fiksnu kamatu i mogućnost pre vremena otplate“, da je „povoljan i siguran“ za Mađarsku, a da su uslovi „povoljni u odnosu na trenutno dostupne uslove finansiranja duga“, ali nije precizirao uslove. Nezavisna opoziciona poslanica Bernadett Szelvi je potom tužila mađarsku vladu, tražeći obelodanjivanje sporazuma. Sud je 7. oktobra 2021. presudio da vlada mora da objavi ugovore u roku od 15 dana, ali to se nije dogodilo.

Mađarska vlada odbija da objavi detalje ugovora i studiju o potencijalnim koristima i nedostacima projekta, kao što su uticaji na zapošljavanje, lokalnu zajednicu i životnu sredinu. Takođe, činjenica da je u ovaj posao umešan najmoćniji mađarski oligarh Lorinc Mesáros, koji je blizak prijatelj premijera Viktora Orbana još iz detinjstva, dovela je do optužbi za korupciju.

Mesáros, čije bogatstvo se procenjuje na 2,45 milijardi evra, što je jednako dvogodišnjem budžetu Budimpešte, vlasnik je holdinga Opus Global koji preko svoje ćerke firme RM International radi na izgradnji mađarske deonice pruge Budimpešta-Beograd, zajedno sa dve kineske kompanije.

Mesároševi poslovni poduhvati često su se preplitali sa interesima Orbanove porodice. U oblasti Felčut, veliki delovi zemlje su u vlasništvu članova porodice Mesáros ili Orban. Kompanija Dolomit, u vlasništvu premijerovog oca, isporučila je materijale iz svog rudnika za nekoliko infrastrukturnih projekata koje finansira država ili EU, uključujući kanalizacione radove, izgradnju puteva i železnice, koje vode kompanije u

vlasništvu Mesároša. Kompanija Dolomit je u periodu od 2022. do 2023. godine isporučila preko 200.000 tona železničkog kamena za izgradnju pruge Budimpešta-Beograd, po ceni iznad tržišnih.

Tragedija u Srbiji

Srpska deonica pruge Budimpešta-Beograd koštala je otprilike trećinu manje po kilometru od mađarske deonice. Razlika je delimično proistekla iz činjenice da nije bilo potrebe da se poštuju pravila EU, pa su srpske i kineske kompanije mogle da rade sopstvenom tehnologijom i dobro „proverenim metodama“.

Takve metode su dovele do tragedije, kada se 1. novembra 2024. godine urušila nadstrešnica Železničke stanice u Novom Sadu. Tada je poginulo 15 osoba, dok su dve teško povređene. Nakon ove tragedije, započeli su protesti studenata u Srbiji, kojima su se pridružili brojni građani. Događaji koje je izazvao pad nadstrešnice ozbiljno su ugrozili poziciju predsednika Srbije Aleksandra Vučića. ●

Izvor: portali Thepeoplesmap i Telex

AFERA SA IZDAVANJEM PASOŠA U KRALJEVINI JUGOSLAVIJI

Mito za iseljavanje iz zemlje

Korupcionaška afera oko izdavanja pasoša koja je u Jugoslaviji eskalirala 1923. godine, pokazala je da se zloupotrebom službenog položaja može masno zaraditi ne samo na građanima unutar zemlje, nego i na onima koji žele da je napuste. Pošto je Jugoslovena zainteresovanih za iseljavanje u SAD bilo višestruko više nego što je propisala američka administracija, korumpirani domaći činovnici mogli su na izdavanju jednog pasoša da zarade i tri mesečne plate. Ovaj „posao“ je bio toliko profitabilan, da su se u njega uključili i advokati, službenici parobrodarskih društava i brojni drugi „posrednici“, čak i obični građani.

Piše: Zorica Žarković

Početak 1923. godine, Beograd je bio oblepljen plakati- ma na kojima se reklamirala privatna inicijativa za brže rešavanje poslova sa državnom administracijom. Na vrhu plakata šepurilo se ime firme za posredničke usluge „Medijator“, ispisano masnim crnim slovima. Ona je u nastavku nudila posredovanje u gotovo svim poslovima koje sprovodi državna administracija, od zaposlenja u državnoj službi, naknada ratnih zajmova i raznih potraživanja od države, do produženja viza i izdavanja pasoša.

Na kraju plakata, krupnim slovima bila je odštampana adresa firme u ulici Kraljice Natalije, u blizini važnih državnih institucija. Time su vispreni preduzetnici poručili da imaju bliske veze tamo gde treba i da se zainteresovani za ovakve usluge mogu pouzdati da će njihovi zahtevi biti rešeni u „vanredno kratkom roku“.

Pored reklamnih plakata, firma je slala svoje ponude građanima na kućne adrese, sa obećanjem da će provizije za učinjene usluge biti minimalne u „promotivnom periodu“. Ovakva marketinška strategija je bila neophodna, jer je na tržištu posredničkih usluga sa korumpiranom državom vladala veoma oštra konkurencija. Nije bilo nimalo neobično da se na dopise stranaka državnim vlastima odgovara iz privatnih kancelarija.

To je radio i beogradski advokat Dragiša Leovac, koji je slao pisma potencijalnim klijentima širom zemlje, sa ponudom da pogura izdavanje dozvola, rešenja ili dokumenata. Uz svaku uslugu bila je navedena i provizija od najmanje 1.000 dinara pa naviše. Zanimljivo je da je ova poštenjačina od advokata bila uključena u više anketnih komisija koje su istraživale velike korupcionaške afere na najvišem državnom nivou.

Tri činovničke plate za jedan pasoš

Pogađanje „kao na pijaci“ sa saveznim i lokalnim činovnicima ne bi li

ubrzali svoj posao za koji su primali platu od države ili da bi zaobišli zakon po potrebi, bila je uobičajena praksa u Kraljevini Jugoslaviji. Na stranicama novina ređali su se brojni korupcionaški skandali, od uzimanja mita za nelegalnu dodelu stanova u vreme stambene krize, do „podmazanih“ dozvola za bavljenje spoljnom trgovinom.

Jedna od tih afera odnosila se i na zloupotrebe službenog položaja u iseljeničkoj politici, koja je pokazala da se pomoću korupcije masno može zaraditi ne samo na građanima unutar zemlje, nego i na onima koji žele da je napuste.

U jesen 1923. problemi sa izdavanjem pasoša su eskalirali do te mere, da je nadležno Ministarstvo socijalne politike bilo prinuđeno da sprovede istragu u Iseljeničkom odseku, zaduženom za izdavanje putnih isprava i utvrdi odgovornost za nezakonito ponašanje svojih službenika, navodi istoričar Goran Antonić.

Ovaj posao je postao izuzetno profitabilan za korumpirane činovnike zato što je broj zahteva za iseljenje višestruko premašivao kvote koje su određivale strane zemlje, naročito u slučaju Sjedinjenih Američkih Država za čijim pasošem je vladala najveća potražnja. Sjedinjene Države su za 1923. godinu odobrile kvotu za useljenje 6.426 Jugoslovena, dok je na adresu nadležnih jugoslovenskih službi stiglo više desetina hiljada molbi za iseljenje u Ameriku. Umesto primene propisanih kriterijuma ko može dobiti dozvolu i putnu ispravu za odlazak „preko bare“, činovnici su za tu uslugu tražili novac, pa kome je baš bilo dogorelo da ode, morao je velikodušno da se „otvori“.

Novine su pisale da su savezni i lokalni činovnici da bi „podmazali gde treba“ uzimali od 10.000 do 25.000 dinara po pasošu, dok je prosečna činovnička plata u to vreme iznosila 8.000 dinara. Pohlepnima u državnoj upravi na ruku je išla i odluka Ministarstva socijalne politike da nenajavljeno, preko noći prome-

ni pravila u iseljeničkoj politici. Umesto ranije odluke da se utvrđivanje spiska iseljenika za fiskalnu 1923. sprovede od sredine tekuće do sredine naredne godine, nadležno ministarstvo je donelo hitnu uredbu da se ceo taj posao završi od juna do oktobra 1923. godine.

Budimo poštteni, ovde svi krađu

Zbog ovako kratkog roka, zavladała je panika među budućim iseljenicima, naročito onima koji su želeli da svoj novi život započnu u Americi. Oni su neretko prodavali celokupnu imovinu, unapred kupovali skupe karte za put ili su ih dobijali od rođaka iz SAD, a onda, zapostavljajući sve druge poslove, čekali po godinu dana i duže da država reši njihov slučaj. Ljudi

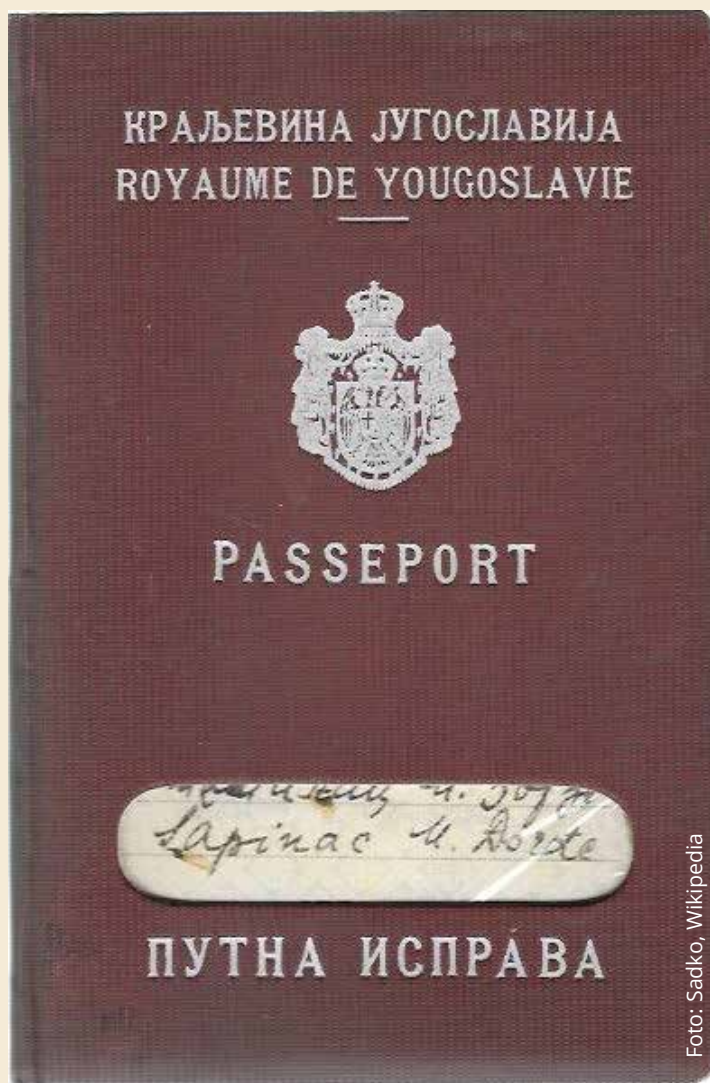
koji su želeli da odu iz zemlje bili su izloženi velikim troškovima. Najveće izdatke imali su oni iz manjih mesta, koji su bili primorani da putuju do velikih gradova kako bi obavili sve administrativne formalnosti i pribavili potrebna dokumenta.

Veliko interesovanje za dobijanje američkog pasoša, pretvorilo je putnu ispravu u vrlo vredan proizvod za trgovinu, ističe Antić. Pored državnih činovnika, u tom „poslu“ učestvovali su advokati, službenici parobrodarskih društava koja su organizovala putovanja preko okeana i brojni drugi „posrednici“, čak i obični građani.

Stvari su došle dotle da je „Socijalni preporodaj“, službeni list Ministarstva socijalne politike, objavio u avgustu 1923. godine da su pojedini

agenti pod izgovorom da se interesuju za sudbinu iseljeničkih molbi svojih klijenata, prepisivali celokupne spiskove podnosilaca zahteva u iseljeničkom odseku, kako bi došli u kontakt sa zainteresovanim licima i ponudili svoje posredničke usluge.

Klasičan primer prevare bio je slučaj seljaka Save Rigovljeva, koji je prodao celo imanje i došao u Beograd kako bi dobio pasoš. Pošto do dokumenta nije mogao da dođe kod nadležnih organa, Rigovljev se oslonio na pomoć električara Milorada Đukića, koji mu je ponudio da će „svršiti celu stvar u najkraćem roku“, uzeo za tu uslugu unapred 20 američkih dolara i 2.000 dinara i potom nestao bez traga. Policija je uspeła da otkrije varalicu kada je hteo da zameni devize za dinare.



Energična akcija za obmanjivanje javnosti

Pošto se situacija otrogla kontroli, nadležno ministarstvo je počelo da objavljuje zvanična upozorenja „zainteresovanom iseljeničkom svetu da se okane svake posredničke intervencije, jer će se i bez ovoga svršiti sve potrebno“. Ali zbog brojnih pritužbi na nezakonito ponašanje državnih činovnika i prašine koja se oko toga digla u javnosti, Ministarstvo socijalne politike je na kraju bilo primorano da sprovede službenu istragu kako bi razotkrilo „mangupe u sopstvenim redovima“.

Najavljena kao velika borba protiv korupcije, ova istraga je na kraju spala na dva slova. Nadležni su objavili da je nakon „energične akcije“, policija privela jednog arhivara i saslušala jednog sekretara, pod sumnjom da je od dvojice zemljaka iz Pirota uzeo po 1.750 dinara za

izdavanje američkog pasoša. I tu se završio obračun države sa „činovničkom mafijom“, a imena dvojice osumnjičenih činovnika nikada nisu objavljena u javnosti.

Koliko je istraga bila delotvorna, govori i to da su se novinari bavili aferama oko izdavanja američkih pasoša i cele naredne godine. Tako je u julu 1924. „Cicvarićev beogradski dnevnik“ objavio tekst u kojem se tvrdi da mladići u Bitolju i okolini daju mito u zlatnicima načelniku okruga i njegovim sekretarima, kako bi pribavili američki pasoš i tako izbegli vojnu obavezu. U tekstu se navodi da se od 53 regruta u jednoj makedonskoj opštini, vojnoj obavezi odazvalo samo njih deset, jer su ostali pobjegli u Sjedinjene Američke Države.

A VINARIJA ALEKSIĆ

*Neka kucanje čaša u ponoć ne bude samo ritual,
već simbol novih početaka, novih ciljeva i snova.
U zdravlje i za uspeh u 2025. godini!*



NEKA TI SVAKI DAN BUDE OSIGURAN STAN.



AKO ŽELIŠ DA SPAVAŠ
SA RUKAMA IZNAD GLAVE
Generali osiguranje domaćinstva
na [generali.rs](https://www.generali.rs)



GLC 220d 4M Star Edition za

809 €

Mesečna rata

GLA 180 Star Edition za

560 €

Mesečna rata

C 180 Star Edition za

551 €

Mesečna rata



GLC: Prosečna potrošnja: 5.1 – 5.9 L/100 km; CO2 emisije (prosečna): 134 – 154 g/km

GLA: Prosečna potrošnja: 6.5 – 7.2 L/100 km; CO2 emisije (prosečna): 146 – 163 g/km

C180: Prosečna potrošnja: 6.2 – 7.0 L/100 km; CO2 emisije (prosečna): 141 – 158 g/km

Tri zvezde i jedna sjajna Sajamska ponuda

Powered by Intesa Leasing



Više informacija na: <https://www.mercedes-benz.rs/>

Mercedes-Benz

