



**Studenti Ekonomskog fakulteta**

**BROJ 21**

**GODINA XIV**

**BESPLATAN PRIMJERAK**



Kad si  
zadnji  
put bio  
u kazali-  
štu?

Hrvatsko  
narodno  
kazalište  
u Mostaru



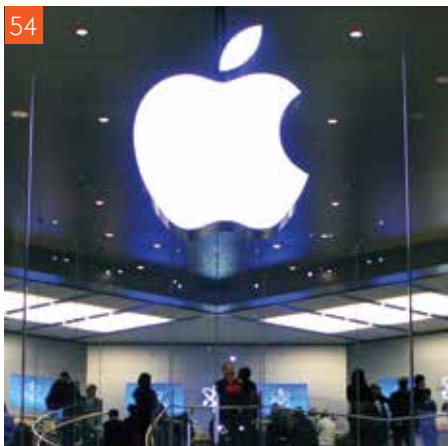
18



40



54



90



# Sadržaj

SEF | BROJ 21 | GODINA XIV

- 14 Podravka – uvijek sa srcem
- 15 Studentski smještaj
- 16 Dvoboj asistenata
- 18 Promocija
- 20 Program „Mladi bankar“
- 22 Ivan Stjepić
- 25 Startup revolucija – Mostar
- 26 Intervju: Brano Markić
- 30 Praksa u Poljskoj
- 32 Večer ekonomista
- 34 Postoji li život nakon Ekonomskog fakulteta?
- 35 Praksa u Interi
- 36 CEO Mostar
- 40 Fra Didak Buntić
- 43 Povratak u budućnost – sa autocestom
- 44 Zašto nema izbora u Mostaru?
- 46 Sadiš li smilje?!
- 47 Kada hobi postane posao
- 52 Priča o jednoj radionici...
- 54 Apple tehnološka jabuka
- 57 E-trgovine
- 58 Nafta
- 60 Najstarija obiteljska poduzeća u svijetu
- 63 Ekonomska pozadina i (pravi) uzroci Prvog svjetskog rata
- 66 Pojam eugenike
- 70 Sloboda ili ropstvo za Pirate Bay
- 74 Kineska prijetnja
- 77 Robotika
- 80 Executive order 11110
- 82 Posrnuli div
- 84 Netradicionalni bankarski poslovi - forfeting
- 86 Povijest mafije
- 90 Sirova hrana
- 92 Ponzijeva shema – evergreen prijevara
- 93 Avoid News
- 96 Andrej Vištica
- 97 Od koljevke pa do groba najljepše je...



## LIST STUDENATA EKONOMSKOG FAKULTETA

*Glavni urednik:* Stipan Zovko

*Uredništvo:*

Ivona Ćorić  
Tomislav Zeleničić  
Iva Klepić  
Andrea Rotim  
Boris Fržović  
Ivana Bešlić  
Nina Grubešić  
Ana Rogulja  
Josip Miletić  
Mila Bošnjak  
Mateja Ćubela  
Dražana Volarić  
Daria Heljić  
Daria Ravlić  
Valentina Karačić  
Luciano Kovačević

*Vanjski suradnici:*

Damir Lucović  
Ana Bogdanović  
Marija Banožić  
Andrej Mlakić  
Bojan Čerkuć  
Nikola Papac  
Katarina Leko  
Dario Plavčić  
Drago Damjanović  
Mijo Lucić

*Lektorica:* Anđela Čolak

*Grafička priprema i tisak:* Fram Ziral

*Adresa:* Matice Hrvatske b.b.

*Kontakt:* +387 63 504 007

*E-mail:* SEFlist@gmail.com

*Naklada:* 1000 primjeraka

P.S. Tvrđnje i mišljenja u objavljenim radovima izražavaju isključivo stavove autora i ne predstavljaju nužno mišljenja uredništva.





# Riječ urednika

**Z**adnja scena. Četvrti put. Ako ovo čitate, objavio sam četvrtu verziju riječi urednika napisanu za ovaj broj. To je uvijek nekako najteži dio, jer bi trebalo reći nešto pametno, predstaviti časopis, spomenuti zaslužne, a opet sve to ne bi trebalo biti predugo. Svaki urednik riječ urednika odradi na svoj način, uglavnom predstavljajući sadržaj i po ono čemu je upravo taj broj poseban. Iako na prvu djeluje jednostavno, u moru dobrih članaka treba izabrati što izdvojiti.

Početak kolovoza situacija nije djelovala naročito sjajno. Trebalo je početi s pripremanjem novog broja, a uredništvo se moglo prebrojati na prste jedne ruke. Nisu mi poznati razlozi. Uvijek je problem privući studente u uredništvo. To na moju sreću ovaj put nije bio slučaj i ponosan sam što su svi ispunjavali svoje obaveze na vrijeme te tako omogućili izlazak ovoga broja.

Ovaj put imamo nešto drugačiju naslovnice. Kod s naslovnice neću posebno objašnjavati, samo ću Vas pozvati da svojim mobitelima očitajte ukoliko Vas zanima što isti krije. Ovaj put smo nastojali unijeti što više studentskog sadržaja, iako sadržaja vezanoga za globalnu ekonomiju i zanimljivosti ne nedostaje.

Zanimljivost vezana za ovaj broj je i predstavljanje radionice za automobile. Nadam se kako će se u ovom časopisu ubuduće češće predstavljati priče o pozitivnim primjerima u našoj okolini, ljudima koji dokazuju kako svatko može uspjeti ako je uporan i radi ono što voli.

U prošlom broju smo predstavili četiri najbolja sportaša na ovome fakultetu, a

ovaj put predstavljamo studente s najboljim ocjenama. Nismo uspjeli doći do svih studenata koji su dobili nagrade za svoj uspjeh na fakultetu. Ovim putem poručujemo da se slobodno javite. Njihove fotografije će biti objavljene u idućem broju. Želimo ih istaknuti kao primjer svima nama. Nadam se kako će se ovakva praksa nastaviti te da ćemo i ubuduće isticati najbolje pojedince, bilo da je riječ o sportskim uspjesima, prosjeku na fakultetu, znanstvenim ili nekim drugim uspjesima. Predstavili smo i većinu zanimljivih događaja koja se dogodila na našem fakultetu u proteklom periodu, a nadam se kako će ih u idućem biti još više.

Izdavanje časopisa ne bi bilo moguće bez pojedinaca koji su pomogli na bilo koji način, naših sponzora te Studentskog Zbora Ekonomskog Fakulteta koji su osigurali financijska sredstva kako bi ovaj broj uopće ugledao svjetlo dana. Svima jedno veliko hvala!

Zvučati će čudno, jer je ovo već treći broj kojeg uređujem; nije sadržajno najveći, ali je za mene najteži. Nakon jubilarnog broja, koji je po svemu bio poseban, trebalo je urediti broj koji će se moći s ponosom predstaviti. Za to je trebao originalniji sadržaj od dosadašnjeg, a sve to u trenutku kada se bliži završetak mog fakultetskog obrazovanja.

Iako stariji govore kako su upravo ovo najbolje godine, slutim kako će u idućim godinama tek postati zanimljivo. Bila mi je čast i zadovoljstvo sudjelovati u ostvarenju još jednog izdanja časopisa!

*Glavni urednik  
Stipan Zovko*



Utorak 12.1.2016. godine održano je gostujuće predavanje na temu Specifičnosti i karakteristike distribucije u BiH (ATACO BiH). Predavanje je održala gđa. Ozrenka Jelić, direktor strateškog razvoja i marketinga tvrtke ATACO BiH, te Darko Marić brand manager tvrtke ATACO BiH, u okviru kolegija Marketing i Osobna prodaja i pregovaranje kod prof. Sanje Bijakšić, te kolegija Marketing usluga kod prof. Arnele Bevanda.

Prezentacija je imala za cilj približiti studentima specifičnosti distribucije u BiH, strukturu BiH tržišta i buduća kretanja istog.

Prezentirana je organizacija I način rada ATACO doo Mostar - kompanije koja se u BiH bavi trgovinom i distribu-

cijom proizvoda svjetski renomiranih proizvođača.

Sustavnom izgradnjom distribucijskog know-how-a, te planskim razvojem novih distributivnih kanala ATACO je stekao apsolutno povjerenje uglednih svjetskih proizvođača koji su danas našli mjesto u njegovom distributerskom portfoliju. Ataco je postao vodeća distribucijska tvrtka visokokvalitetnih proizvoda široke potrošnje, koji su u svojim kategorijama najčešće tržišni lideri.

Danas ATACO sa visokom uspješnošću ovladava područjem upravljanja ključnim kupcima, tradicionalnim kanalom, Horeca i Pharma kanalom, kao i kategorijama proizvoda, upravljanja lancem nabave i trade marketinga.

## Ugovor s Ekonomskim fakultetom iz Zagreba

Potpisan Ugovor o izvođenju nastave na preddiplomskom i diplomskom studiju između Ekonomskog fakulteta u Zagrebu i Ekonomskog fakulteta u Mostaru. Dekan Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu prof. dr.sc. Lajoš Žager i dekanica Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Mostaru prof. dr. sc. Mila Gadžić potpisali Ugovor o izvođenju nastave na preddiplomskim i diplomskim studijama za akademsku 2015./2016. godinu.



## Humanitarna akcija

U predbožićno vrijeme koje je postalo tradicionalno vrijeme darivanja i Forum studenata Ekonomskog fakulteta (FSEF) odlučio se za pomaganje najugroženijim obiteljima grada Mostara. Od 17. do 23.12. (osim vikenda) na ulazu u Ekonomski fakultet prikupljali su se dugotrajni prehrambeni proizvodi (tjestenina, šećer, brašno, ulje i sl.) koji su se preko udruge Minores raspodijelili onima kojima je to najpotrebnije. Postavljena je bila i kutija za prikupljanje novčanih priloga od kojih su se kupili potrebni proizvodi. „Minores“ je udruga za pomoć beskućnicima i socijalno ugroženim osobama na području Mostara koja tokom cijele godine obilazi svoje štitenike te im donosi hranu, odjeću, obuću, lijekove i ostale potrebne stvari. Akciji su se priključili brojni studenti i nastavno osoblje fakulteta. Hvala svima koji su doprinijeli našoj humanitarnoj božićnoj akciji. Vjerujemo da smo prikupljenim sredstvima bar malo uljepšali božićne i novogodišnje praznike štitenicima udruge Minores.





## Sporazum s HERAG-om

Na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Mostaru 16. 9. 2015. je potpisan sporazum o suradnji ovog fakulteta s Razvojnou agencijom Zapadnohercegovačke županije (HERAG).

Sporazumom su definirana načela dugoročne suradnje između Ekonomskog fakulteta i HERAG-a na projektima istraživanja, razvoja i obrazovanja iz područja ekonomije koji mogu značajno pridonijeti uspješnosti ostvarenja ciljeva HERAG-a, a to su prije svega: ekonomski jaka, društveno odgovorna i učinkovito organizirana županija. Dekanica Ekonomskog Fakulteta prof. dr. sc. Mila Gadžić, okarakterizirala je sporazum s Razvojnou agencijom HERAG kao dio ukupnih napora koje Ekonomski fakultet čini u svrhu razvijanja istraživačke djelatnosti koja doprinosi gospodarstvu i regionalnom razvoju. Ravnatelj agencije HERAG Ivan Jelčić izrazio je zadovoljstvo dosadašnjom suradnjom s Ekonomskim fakultetom, te ustvrdio kako je sporazum važan korak naprijed prema još intenzivnijoj i učinkovitijoj suradnji.

# Božićni malonogometni turnir

DRAGO DAMJANOVIĆ

Organizaciji Studentskog zbora Ekonomskog fakulteta, na terenima Karting centra odigran je Božićni malonogometni turnir Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Mostaru. Na turniru je sudjelovalo 10 ekipa i skoro 100 studenata.

Prvo mjesto je osvojila ekipa Golden koja je u finalu rezultatom 7:5 bila bolja od Intere. U polufinalnim susretima Golden je svladao Atletico Madrid rezultatom 7:3, a Intera momčad Neuma rezultatom 8:6.

Najbolji igrač turnira bio je Miran Đorđevski, dok je titula najboljeg strijelca pripala Mariu Kvesiću. Turnir je okupio i navijače koji su došli bodriti svoje kolege. Božićni malonogometni turnir iz godine u godinu prelazi u tradiciju. Studentski zbor Ekonomskog fakulteta je najavio održavanje turnira i u budućnosti te najavio druge studentske aktivnosti koje možemo očekivati u idućoj godini. Poslije turnira je organizirano druženje svih sudionika natjecanja.

U sklopu Božićnog turnira odigrana je i revijalna utakmica između profesora Ekonomskog fakulteta te profesora fakulteta Prirodoslovno matematičkih i odgojnih znanosti i Studentskog zbora. Utakmica je prošla u fer i korektnoj atmosferi. Rezultat nije bio najvažniji, iako u nijednom trenutku nije nedostajalo



borbenosti i truda uz veliko rivalstvo susjednih fakulteta i zbora. Utakmica je bila puna dobrih poteza, obrana, golova, duela uz pokoji prekršaj, srećom bez ozljeda. Svi su bili složni da se odigrana utakmica po kvaliteti, intenzitetu i zanimljivosti nije mnogo razlikovala od ostalih studentskih utakmica.

Pozdravljamo spremnost profesora i asistenata koji su svoje katedre, urede i odijela zamjenili sportskom opremom i uveličali Božićni malonogometni turnir studenata Ekonomije. Nadamo se da će ovaj događaj imati svoj kontinuitet i poslužiti kao pozitivan primjer sličnim susretima koji imaju funkciju jačanja međusobne suradnje putem neformalnih susreta.



**A**kciju darivanja krvi za studente Ekonomskog fakulteta organizirao je Odjel za transfuziologiju SKB Mostar u suradnji sa Studentskim zborom Ekonomskog fakulteta. Akcija je održana 17. 11. 2015. u vremenu od 10 do 12 sati. Odaziv je bio izuzetno dobar.

A krv su darovali sljedeći studenti: Banoža Josipa, Begić Matej, Brkić Toni, Ćuk Marija, Đolo Ivan, Klišanin Ljubica, Kraljević Martina, Kvesić Zrinka, Kvesić Katarina, Lučić Ivana, Marić Ivan, Marić Dragica, Marijanović Ivana, Matošević Mateja, Ostojić Manuela, Pandža Gabrijela, Pašalić Hrvoje, Pavković Antonio, Pavković Josip, Pehar Ivona, Petrušić Martina, Rezić Ivona, Rotim Andrea, Soldo Nevena, Stojak David, Sudar Sara, Šantić Vedrana, Ševo Anđelka, Tomić Vlado i Vukoja Miro.

Ovim putem se želimo zahvaliti svim studentima koji su se odazvali ovoj, ali i prethodnim akcijama i nadamo se kako će na idućoj akciji koja bi se trebala održati u ožujku biti čak i veći broj studenata.



## Akcija darivanja krvi



## NSOFT i SPARK studijski posjet 2015.



### DAMIR LUCOVIĆ

**N**Soft i Spark su 10. prosinca 2015. godine u suradnji sa Ekonomskim fakultetom organizirali studijski posjet studentima 4. godine preddiplomskog smjera Menadžment i smjera Poslovna informatika, te 1. godine diplomskog studija smjera Poslovna informatika. U studijskom posjetu sudjelovalo je 22 sudionika-studenta.

Studijski posjeti organiziraju se u okviru nastavnog procesa, a njegovi su ciljevi promicanje suradnje između Sveučilišnih članica i gospodarstva te promicanje kvalitete u sustavima obrazovanja.

Tvrtka NSoft bila je prva stranica studijskog posjeta. Ona se bavi izradom softverskih rješenja namijenjenih priređivačima igara na sreću i sportskim kladionicama. Njihov portfolio čine virtualne igre, sportsko klađenje, klađenje uživo, slotovi, te kasino igre i lutrije. Jedinstven pristup klijentima i kreativna softverska rješenja uvrstili su NSoft na listu najboljih svjetskih proizvođača inovativnih proizvoda razvijenih isključivo za industriju igara na sreću.

Studenti su prvo obišli prostorije ove tvrtke kako bi vidjeli u kakvim uvjetima rade zaposlenici ove tvrtke. Tvrtka ne posjeduje klasične urede, već u maniri tehnoloških giganata kao što je Google, sve je jedan veliki „open-space“ i ne postoje pregrade između djelatnike tvrtke. Tvrtka broji preko 150 zaposlenika, a prosječne starosti

28 godina. NSoft je društveno odgovorna tvrtka, koja neprestalno ulaže u razvoj zajednice te organizira i sudjeluje u različitim humanitarnim akcijama. Nakon toga je Ana Sović, bivša studentica Ekonomskog fakulteta, putem zanimljive prezentacije informirala studente o poslovnim iskustvima NSoft-a te su raspravljali o trenutnom stanju u tome području i problemima s kojima se susreću u procesu isporuke krajnjeg proizvoda klijentima. Ana je kao voditelj projekt menadžmenta studentima predstavila SCRUM metodologiju koju tvrtka koristi u svom svakodnevnom poslovanju.

Poslije prezentacije studenti su se zapuili u SPARK, koji se nalazi tik do NSoft-a. SPARK je poslovni akcelerator koji omogućava ljudima s jasnom idejom, tehničku, novčanu i svaku drugu pomoć u ostvarivanju iste, a upravo sada je otvoren drugi natječaj za prijave svih zainteresiranih start up-a.

Ovom prilikom studenti se zahvaljuju osoblju NSoft-a i SPARK-a na izdvojenom vremenu i prilici za upoznavanje s mladim ali već iznimno uspješnim tvrtkama.



# Studentski dom i pučka kuhinja - "Domus panis et spiritus"

VALENTINA KARAIĆ

**D**efinitivno jedna od svijetlijih ovogodišnjih točaka u gradu Mostaru jeste početak gradnje studentskog doma za siromašne studente. Gradnja studentskog doma započeta je u siječnju 2015. godine nakon odobrenja od strane Hercegovачke Franjevačke provincije. Zgrada se nalazi ispred Franjevačke crkve sv. Petra i Pavla. Činjenica da ima mnogo studenata, dok troškovi studija postaju sve viši bila je dovoljan motiv za pokretanje ovog projekta. Cilj projekta je osigurati smještaj za 100 studenata iz brojnih obitelji.

Zgrada bivšeg Hrvatsko glazbeno – pjevačkog društva namjenjena je prilagodbi novim potrebama i sadržajima. Prema projektnom rješenju u novoj zgradi bi se trebali nalaziti: poslovni prostori za Međunarodni centar za dijalog, studentski dom sa 50 dvokrevetnih soba s pratećim sadržajima, prostori pučke kuhinje „Kruh sv. Ante“ te višenamjenska dvorana. Važno je istaknuti da je pokretanje Međunarodnog centra za dijalog podržano

od strane islamske zajednice, pravoslavne crkve i vladike te židovske općine Mostar.

Zahvaljujući donaciji Vlade Republike Hrvatske u iznosu 250.000,00 KM započeli su radovi na staroj zgradi. Svakodnevno se popis donatora ažurira, a danas prelazi brojku od 400 donatora bez kojih bi realizacija ovog projekta bila nezamisliva. Sve detalje oko izgradnje, donacija, uplata možete pogledati na njihovoj web stranici [dompes-mo.com](http://dompes-mo.com). Početna zamisao je bila da se svake godine gradi jedan kat zgrade, međutim izgradnja ide brže i bolje od očekivanog. Potrebno je 1.750.000,00 € donacija, a do sada je prikupljeno 242.795,00€.

Dompes poručuje da je svaka novčana potpora dobrodošla i da je jedna konvertibilna marka veliki dar te da svoj dar možete uplatiti u pošti bez provizije.

Nadamo se da će što više ljudi odlučiti darovati dio od sebe i podržati ovu odličnu akciju te omogućiti studentima što skorije useljenje u prostorije studentskog doma.



## Radionice Zdrženog istraživačkog centra (JRC) Europske komisije na Sveučilištu u Mostaru

**J**avno zalaganje u znanosti, tehnologiji i inovacijama – tema je radionice Zdrženog istraživačkog centra (JRC) koja je održana 6. i 7. srpnja na Sveučilištu u Mostaru.

Cilj radionice je izučavanje novih znanstveno-tehničkih metoda i tehnika za potporu provedbi EU politika.

Zdrženi istraživački centar (JRC), jedan je od generalnih direktorata Europske komisije, čija je glavna uloga pružanje znanstvene i tehničke potpore zemljama na putu ka članstvu u Europsku uniju.

U okviru Akcija za proširenje i integriranje, Zdrženi istraživački centar održava specijalizirane radionice koje su namijenjene, prije svega, znanstvenim i obrazovnim ustanovama u novim zemljama članicama i zemljama u različitim fazama približavanja Europskoj uniji. Organizaciju i koordinaciju događaja vodila je docentica Marija Čutura s Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Mostaru.



**19** i 20. studenoga na našem fakultetu održana je edukacija o EU fondovima u organizaciji Hrvatskog Narodnog Sabora. Edukaciju su vršili osposobljeni zaposlenici federalnog ministarstva financija na čelu s gospodinom Ilijom Papcom. Sama edukacija je trajala dva dana i na njoj su predstavljene osnove pisanja projekata za EU fondove i ista će biti nastavljena u još dvije etape. S Ekonomskog fakulteta je ukupno sudjelovalo 15 studenata.



# Praksa u Centralnoj Banci BiH

IVONA ČORIĆ

Centralna banka Bosne i Hercegovine svake godine pruža studentima mogućnost upoznavanja s njihovim radom i da tako nauče neke nove stvari i ostvare nezaboravno iskustvo kroz ferijalnu praksu u trajanju od 20 radnih dana. Ove je godine sedam studenata našeg fakulteta imalo tu čast te su svoju praksu obavili u Centralnoj banci Bosne i Hercegovine, u Glavnoj jedinici u Mostaru, u periodu od 18. svibnja do 12. lipnja, u radnom vremenu od 8,00 do 16,00 h. Praksu su obavljali studenti druge (Ljubo Kožul), treće (Ivan Đolo i Valentina Karačić) i četvrte (Ela Bevanđa, Hrvoje Marić, Katja Čorić i Ivona Čorić) godine studija.

Budući da je riječ o studentima sa različitih godina studija bili su podijeljeni u dvije grupe. Studenti druge i treće godine su za mentora imali g. Davora Žarića, višeg stručnog suradnika za žiro kliring Službe za monitoring i platni promet

Glavne jedinice Mostar; dok je studentima četvrte godine mentor bio g. Željko Božić, viši stručni suradnik za informacijsku tehnologiju Službe za monitoring i platni promet Glavne jedinice Mostar.

Ovom prilikom studenti su imali priliku i upoznati direktoricu Glavne jedinice Mostar Centralne Banke BiH gđu. Biserku Krešić. Mentori studenata kao i direktorica CB ističu važnost prakse za svakog studenta te kao osnovni razlog za uvođenje ferijalne prakse navode stjecanje određenog radnog iskustva i omogućavanje studentima primjenu prethodno naučenog gradiva iz različitih oblasti ekonomije.

Mentori su studente upoznali s počecima osnivanja banke i s njezinim dosadašnjim radom, ciljevima, strukturom te različitim poslovnim procesima specifičnim za ovu instituciju. Studenti su imali obavezu voditi dnevnik tijekom cijelog trajanja prakse u kojem bi za svaki radni dan napisali radne zadatke koje su obavljali.



## [Za one koji nisu znali]

Centralna banka Bosne i Hercegovine je osnovana 20. srpnja 1997. godine, Zakonom o Centralnoj banci koji je usvojila Parlamentarna skupština BiH, s ciljem da provodi monetarnu politiku Bosne i Hercegovine i upravlja službenim deviznim pričuvama ostvarenim izdavanjem domaće valute. Centralna banka također sudjeluje u odgovarajućim platnim i obračunskim sustavima i koordinira agencije za bankarstvo. Pored Centralnog ureda u Sarajevu, Centralna banka ima dvije glavne jedinice i to: Glavna jedinica Sarajevo i Glavna jedinica Mostar. U Banja Luci se nalazi Glavna banka Republike Srpske Centralne banke BiH. Osim Glavnih jedinica, postoje dvije filijale: CB BiH Filijala Brčko i CB BiH Filijala Pale.

Centralna banka BiH održava monetarnu stabilnost u skladu s currency board aranžmanom. Domaća valuta Bosne i Hercegovine (BAM) ima pokriće u eurima što znači da izdaje domaću valutu uz puno pokriće u slobodnim konvertibilnim deviznim sredstvima po fiksnom kursu 1 KM: 0,51129 EURO. Tri su osnovne karakteristike Currency Board-a:

1. Emisija primarnog novca sa 100% pokrićem u deviznim rezervama;
2. Puna konvertibilnost domaćeg primarnog novca za datu rezervnu valutu;
3. Konstantno fiksni tečaj između domaćeg novca i rezervne valute.

Osnovni ekonomsko-politički smisao Currency Board aranžmana leži u kontroli ili suzbijanju inflacije. Na osnovu niske ili tolerantne inflacije treba uslijediti redukcija domaće kamatne stope i poticanje rasta domaće proizvodnje, zaposlenosti i dohotka što se može označiti važnim, iako predstavlja sekundarnu svrhu aranžmana. Negativne strane Currency Board aranžmana leže u pasivnoj emisiji novca i krutosti deviznog tečaja.

Ova ferijalna praksa je omogućila studentima nezaboravno iskustvo i upoznavanje sa radom svih službi jedne od najvažnijih institucija u Bosni i Hercegovini. Ovim putem studenti zahvaljuju Glavnoj jedinici CB u Mostaru te svojim mentorima na izdvojenom vremenu i stečenom iskustvu.

# Gostovanje stručnjaka iz prakse na predavanju iz Poduzetništva

IVA KLEPIĆ

Dana 23.11.2015.god. u okviru predavanja iz Poduzetništva, drugu godinu studija posjetili su gosti predavači iz prakse. Tema predavanja bila je: Institucije za razvoj poduzetništva. Gosti predavači su bili: Tajnik Federalnog ministarstva razvoja, poduzetništva i obrta dr.sc. Jozo Bejić, koji je nedavno u Zenici obranio svoju doktorsku disertaciju čija je tema bila poduzetništvo, direktor Asocijacije za razvoj Hercegovine (REDAH) gospodin Ivan Jurilj i koordinatorica REDAH-a za klaster turizma Hercegovine, gospođica Mia Hojlaš, koja je prije nekoliko godina uspješno završila Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru.

Gospodin Bejić je upoznao studente sa organizacijom, nadležnostima i aktivnostima Federalnog ministarstva te sa mogućnostima financiranja ministarstva. Posebno je naglasio poticaje za nove poduzetnike, poduzetništvo mladih, poduzetništvo žena, ali i izgradnju poduzetničke infrastrukture. Također je studente ukratko upoznao sa situacijom i razvijenošću poduzetništva u Bosni i Hercegovini. Gospodin Bejić je pokušao animirati studente za opredjeljivanje za kreiranje svojih poduzetničkih poduhvata, naglasivši da je to najbolji put za ostvarenje

vlastitih ciljeva i snova te da će radeći ono što vole vjerojatno i postići uspjeh.

Gospodin Jurilj je upoznao studente sa razvojnom agencijom REDAH te aktivnostima i projektima koje provodi i koje planira provoditi u suradnji sa subjektima iz Regije Hercegovina. Poseban naglasak je stavio na pristup međunarodnim fondovima Europske unije.

Istaknuo je četiri grupe aktivnosti koje REDAH provodi i to:

- Jačanje kapaciteta za lokalni i regionalni razvoj
- Ruralni razvitak, poljoprivreda i turizam
- Promocija malih i srednjih poduzeća, izvoza i ulaganja
- Međunarodna i prekogranična suradnja

Posebno je istaknuo instrumente potpore REDAH-a i to: Regionalni info centar, Shemu poslovnih savjetovanja i treninga, Centar za ruralni razvitak i poljoprivredu i CREDO razvojni fond.

Gospodin Jurilj je pozvao studente da se prijave za praksu u REDAH-u, nudeći jednu dinamičnu i interkulturalnu sredinu za učenje i rad na konkretnim projektima.

Gospođica Mia Hojlaš je upozнала studente sa klasterom turizma Hercegovine i aktivnostima koje provodi i koje planira provoditi klaster turizma, kao i prednosti koje donosi klaster svojim članovima ali i razvoju gospodarstva cijele Regije.



## Znanstvena konferencija "Stanje i perspektive računovodstvene profesije u zemljama jugoistočne Europe"

Dana 17.7.2015 na Vlačiću je počela znanstvena konferencija "Stanje i perspektive računovodstvene profesije u zemljama jugoistočne Europe".

Konferenciju je otvorila dekanica Ekonomskog fakulteta prof.dr.sc. Mila Gadžić,

a u ime domaćina dobrodošlicu poželjela doc. dr.sc. Josipa Grbavac.

Na konferenciji je prezentirano 18 radova iz područja računovodstva 38 autora iz Slovenije, Hrvatske i BiH.

I ove godine u radu sudjeluju predstavnici profesionalnih računovodstvenih tijela u BiH i RH.



# Gostovanje stručnjaka iz prakse na predavanju iz Poduzetništva

IVA KLEPIĆ

Na predavanju iz Poduzetništva, 30.11.2015. godine, studentima druge godine gostovali su stručnjaci iz prakse koji su predstavili institucije za potporu razvoja poduzetništva, koje se oslanjaju na visoku tehnologiju. Gosti su bili: gospođa Meliha Gekić Lerić, inače diplomirana ekonomistica koja je predstavila Tehnološki park Intera iz Mostara, gospođa Andrea Čordaš, direktorica, magistrica ekonomije koja je predstavila Business park Spark zajedno s gospodinom Markom Zeljkom koji je završio Fakultet za organizaciju i informatiku u Varaždinu, start up menadžerom i gospođica Kristina Čarapina koja je predstavila udrugu Hello World.

Gospođa Gekić Lerić je predstavila Tehnološki park objasnivši njegovu viziju, misiju, ciljeve i aktivnosti te organizaciju Tehnološkog parka. Posebno je istakla projekt Moja praksa koji se provodi u suradnji s USAID-om koji daje izvrsne rezultate, a kojeg kao polaznici pohađa i nekoliko studenata s ovog fakulteta, naglasivši da se studenti praktično uče na primjerima s vrhunskim stručnjacima iz prakse. Objasnila je i predstavila brojne treninge koji se nude u Tehnološkom

parku od kojih su neki za rad s informacijskim tehnologijama, neki za izradu business plana, neki za rad na suvremenim strojevima poput CNC tehnologije, itd.

Također je predstavila brojne zanimljive aktivnosti koje provodi Tehnološki park kao što su Poslovni utorak u okviru kojega su proveli brojne aktivnosti, start up akademiju u okviru koje nude poslovnu akceleraciju (smještaj i pronalazak financijera za nove poslovne pothvate), mentoriranje, umrežavanje i mnoge druge. Istakla je dobru suradnju s Ekonomskim fakultetom i pozvala studente na praksu u Tehnološki park, ali i na pristup brojnim aktivnostima na kojima su studenti dobrodošli.

Gospođa Čordaš i gospodin Zeljko su predstavili business park Spark, s kojim je Ekonomski fakultet nedavno potpisao i ugovor o poslovnoj suradnji. Predstavili su viziju, misiju, ciljeve i aktivnosti ovog poslovnog akceleratora koji u svojim prostorijama okuplja mlade poduzetnike i početnike, nudeći im vrhunsku potporu u svim segmentima od onih logističkih, savjetodavnih, marketinških, pa sve do onih u financiranju njihovog razvoja tj. razvoja njihovog start up biznisa. Orijentirani su



uglavnom na razvoj poduzetničkih poduhvata koji su zasnovani na informacijskim tehnologijama, ali u svim timovima. Timski rad je osnova njihovog funkcioniranja. Trebaju ekonomiste koji čine nezaoobilazan dio tima.

Gospođica Kristina Čarapina koja je predstavila udrugu Hello World, kao i Spark školu za programere, dizajnere i projekt menadžere, s kojom je ekonomski fakultet također nedavno potpisao ugovor o suradnji. Pozvala je sve zainteresirane studente da se pridruže njihovim edukacijama, ali i da dođu s vlastitim idejama te ih podijele s timom ljudi u Sparku i tako provjere mogućnosti razvoja ideja i dobivanja potpora za iste.



**9. listopada 2015.**

Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru ispunio kriterije re-certifikacije Standarda upravljanja kvalitetom u visokom obrazovanju: ISO 9001:2008.

IVONA ČORIĆ

**N**a Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Mostaru početkom akademske godine održan je, sada već tradicionalni, natječaj „Žuja - najdraži izborni predmet“, pod nazivom “ Ožujsko i društveno odgovorno poslovanje”. Ovaj natječaj već četvrti put provodi Ožujsko pivo u suradnji s Forumom studenata Ekonomskog fakulteta. Studenti su imali zadatak osmisliti projekt na temu ulaganja “Žuje” u studentsku lokalnu zajednicu i time osvojiti vrijedne nagrade.

Zadatak nije bio jednostavan, ali je bio kreativan. Studenti su morali napraviti istraživanje, anketu, osmisliti projekt ili način ulaganja u lokalnu zajednicu, kreirati zabavan slogan te pripremiti SWOT analizu Ožujskog piva i dva glavna konkurenta na BH tržištu.

Svi studenti su pokazali veliki trud i napravili su veoma kvalitetne projekte. Kao i svaki put do sada, studenti su pokazali veliku kreativnost i iznijeli mnoštvo ideja, a odabrati pobjednike nije bilo nimalo lako.

Ocjenjivački žiri su činili: Stanko Šola i Tino Škutor ispred Ožujskog piva, profesor Zdenko Klepić i asistent Nikola Papac ispred Ekonomskog fakulteta i Ivona Čorić ispred Forum studenata Ekonomskog fakulteta. Prvo mjesto pripalo je BeerPro Team-u kojeg čine studentice: Maria J.



## ŽUJA NAJDRAŽI IZBORNI PREDMET

Vučina, Marijana Leventić i Irena Krešić, kojima je pripala nagrada u iznosu od 1.000 KM.

Drugo mjesto i iznos od 600 KM osvojila je studentica Ana Ostojić.

Zbog veoma jake konkurencije treće mjesto su podijelila dva tima: tim MAM kojeg čine studentice: Matea Kožul, Andrea Rotim i Marija Ivanković te tim Pivomislčić kojeg čine Antonia Čosić i Iva-

na Jonjić. Oba tima su osvojila nagradu u iznosu od 400KM.

Pored glavnih nagrada, svi prijavljeni timovi su dobili prigodne pakete pod sponzorstvom Ožujskog piva.

Studenti ovaj natječaj prepoznaju kao priliku za iskazivanje svojih potencijala, a ujedno i osvajanje dobrih nagrada. Ovim putem zahvaljujemo svim studentima koji su prepoznali kvalitetu natječaja i prijavili se na isti.



U petak 20. studenog 2015. godine upriličena je svečana promocija diplomanata (stručnih prvostupnika i magistara ekonomije) Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Mostaru iz centara Vitez i Orašje. Promovirano je 9 magistara i 29 prvostupnika/bachelora ekonomija.

Promociji su među ostalima prisustvovali i ministrica obrazovanja, znanosti, kulture i športa županije Središnje Bosne gđa. Katica Čerkez i predsjedavajući općinskog vijeća Tomislav Matić-Bošnjak. Svim našim diplomantima želimo uspješnu daljnju karijeru.



VALENTINA KARAČIĆ

**D**ana 12.11. 2015 godine studenti Ekonomskog fakulteta su zahvaljujući IAESTE LC Mostar imali priliku posjetiti poduzeće Podravka u Širokom Brijegu. Vrata Podravke srdačno su nam otvorile Mila Zovko i Silvija Čuljak. Direktorica marketinga, Mila Zovko, kroz svoju prezentaciju nastojala nam je što bolje dočarati funkcioniranje ovog poduzeća.

**Kako je nastala podravka?  
Kada? Gdje? Koliko je  
poduzeće uspješno? Podravka  
u BiH?**

Podravka je nastala 1934. godine u Koprivnici kada su braća Wolf osnovale malu tvornicu pekmeza. Sam naziv Podravka predstavlja naziv za stanovnicu Podravskog kraja.

O uspješnosti poduzeća dovoljno govori činjenica da se njihovi proizvodi izvoze u 40 zemalja svijeta na 5 kontinenata, čime se podravka klasificira kao jedno od najuspješnijih poduzeća na ovim područji-

ma. Podravka se također može pohvaliti činjenicom da je vodeći prehrambeni brand u regiji. Pored prehrane po kojoj je Podravka veoma dobro poznata, ona posluje u još jednom poslovnom segmentu – farmaceutika. Kada je riječ o prehrambenom segmentu, brand koji zasigurno zauzima prvo mjesto jeste Vegeta. Ostali brandovi koji čine grupu Podravka su : dolcela, lino, eva, fant, talianetta, fini-mini, kviki, studena, lero, studenac, čokolešnik, belsad, lagris, te belupo. Važno je spomenuti da je Podravka također osnovala internet stranicu coolinarka koja se u našoj regiji ističe kao kulinarska destinacija sa jako velikom posjećenosti.



Bosna i Hercegovina je jako važna za Podravku budući da je jedna od zemalja u koju se izvozi najviše njihovih proizvoda. U BiH postoje tri podružnice i to u Sarajevu, Banja Luci i Širokom Brijegu. Budući da je Podravka BiH jedno od najbrojnijih društava prema broju zaposlenih, možemo reći da je upravo osoblje ključno za ostvarivanje ovako uspješne prodaje na našem tržištu.

Nakon što smo dobili informacije o djelovanju Podravke, imali smo priliku posjetiti urede i skladište u kojima nam je osoblje reklo nešto više o njihovim funkcijama. Ova posjeta mnogo znači studentima jer su imali mogućnost vidjeti kako izgleda jedno poduzeće u stvarnosti. Nadamo se da će studenti Ekonomskog fakulteta imati još prilika ovakvih posjeta kako u Podravki, tako i u drugim uspješnim poduzećima.

Od srca se zahvaljujemo djelatnicima na predivnom gostoprimstvu i uručenim poklon paketima čime su zbilja pokazali da se odnose uvijek sa srcem, kao što i sam njihov slogan kaže.

# Studentski smještaj

ANDREA ROTIM

U posljednje vrijeme smo često slušali kako je studentski smještaj znatno poskupio. I iako svatko ima neko svoje mišljenje zašto je tome tako, razlog nije jedan, već su višestruki. Kao prvo, sve je veći broj upisanih studenata na fakultetu u Mostaru, što sasvim logično dovodi i do potrebe za smještajem u Mostaru, jer ipak većinu čine studenti koji žive izvan Mostara, a i onima koji nisu tako daleko od Mostara, često je problem vozariti do fakulteta zbog rasporeda na fakultetu.

Većina studenata uslijed ograničenog prostora u državnom studentskom domu, bira privatni smještaj ili privatni dom. A jedan dio njih se i ne odnosi prema prostoru u koji useljavaju kao što bi se odnosili prema vlastitoj imovini, pa se često organiziraju zabave do ranih jutarnjih sati, događaju se polomljeni komadi namještaja, šarenilo na zidovima i slično. To naravno ne veseli vlasnike stanova, zbog čega određeni dio najmodavaca, odustaje nakon par godina loših iskustava od izdavanja svojih stanova.

Naravno, ima i najmodavaca koji se naročito lijepo ne odnose prema studentima, pa usred akademske godine mijenjaju cijene najma, mijenjaju uvjete, traže da se isele u vrlo kratkom roku, a sve to zbog nepostojanja ugovora o izdavanju stana kojime bi se osigurale obje strane.

## Cijene

Ne postoji neko pisano pravilo, ali može se reći kako stanovi koji su bliže fakultetima, postižu bolju cijenu, što je sasvim logično. Također, novogradnja je uvijek popularna iz razloga u što stanovima iz novogradnje studenti u pravilu manju izdvajaju za režijske troškove zbog boljih klima uređaja i bolje izolacije. Dobri stanovi i u blizini fakulteta se u pravilu ne nalaze ispod 200 KM po osobi, pogotovo ako se kasno krene u potragu za stanom. U to naravno nisu uključene režije, koje u slučaju lošije izolacije tokom zime mogu poprimiti znatan iznos. Novogradnja je na dobrom glasu zbog manjih troškova, iako

takvi stanovi nisu nužno i kvalitetniji, ali svakako donose manje režijske troškove.

Stanovi koji su udaljeniji i nešto lošijeg stanja, kreću već od 150 KM po osobi, što opet naravno zahtjeva da se u potragu za stanom krene na vrijeme, a nikako tokom rujna ili kolovoza, jer tada je obično već prekasno.

Tzv. Stari dom, onaj državni podno bijelog brijege je želja većine studenata, jer za samo 150 KM dobiju smještaj, hranu i režije uključene. Ali za dom je obično i dva-tri puta više prijava nego što su njegovi kapaciteti, a bilo zasigurno i više kada bi kapacitet doma bio nešto veći, pa većina studenata odustaje u startu jer zna kako je nemoguće upasti u dom.

Studentski dom pruža i mnoge dodatne sadržaje, što uz plaćanje ili besplatno, a to su teretana, kopirnica, tečajevi jezika itd. S obzirom da je dom obnovljen prije 8 godina, nalazi se u prihvatljivom stanju i većinom su studenti zadovoljni iskustvom boravka u domu i vraćaju se i naredne godine. Jedini značajni problemi su manjak sala za učenje i menza koja ponekad nije na razini studentskih očekivanja.

Novi dom, koji je privatni i znatno skuplji, nalazi se u Vukovarskoj ulici i smještaj počinje već od 200 KM po osobi, uključivo

vo režije, ali bez prehrane koja se dodatno plaća. Jeftinije možete proći samo ako od nekog vlasnika stana još tokom ljeta dogovorite nešto nižu cijenu. Iako je dom u boljem stanju od starog, zbog svoje cijene i lokacije nije toliko popularan i čak i na početku akademske godine se može pronaći smještaj u njemu pa većina onih koji nisu mislili na vrijeme i završe u njemu.

Ono što studente u tom domu odvlači od onoga zbog čega su došli, učenja, je svakako diskoteka koja je vrlo popularna u gradu.

Također vrijedi istaknuti i kako smo prekoputa našega fakulteta dobili mini studentski dom sa kapacitetom za 30 studenata, a koji je bio popunjen i prije nego je otvorio svoja vrata, iako je neznatno skuplji od ostalih oblika smještaja i ne posjeduje nikakve dodatne sadržaje, ali očito je lokacija presudila.

## Zaključak

Teško je reći koji oblik smještaja je najbolji, jer nismo svi istih potreba i preferencija, a sasvim sigurno ni financijskih mogućnosti. Ali ono što je sigurno, smještaj treba početi tražiti na vrijeme. A ukoliko se želite osigurati od preranog napuštanja i izbacivanja, svakako tražite ugovor o najmu.



# DVOBOJ ASISTENATA

RAZGOVARALA: MILA BOŠNJAK

## ► SEF: Ukratko se predstavite, gdje i kada ste diplomirali, magistrirali?

**Jelena:** Zovem se Jelena Jurić (rođ. Ćorić). Rođena sam 1987. godine u Mostaru gdje sam završila i osnovnu školu i gimnaziju. Ekonomski fakultet u Mostaru upisujem 2006. gdje sam i diplomirala 2011. godine. Paralelno sa Ekonomskim fakultetom 2006. upisujem i studij Engleskog jezika i književnosti gdje sam diplomirala 2013. godine. Na Ekonomskom fakultetu radim od 2014., u zvanju asistenta.

**Ante:** Moje ime je Ante Džidić, imam 30 godina i živim u Mostaru. Diplomirao sam 2008. godine na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Mostaru. Završio sam sve obveze na doktorskom studiju i trenutno sam u iščekivanju obrane doktorske disertacije pod mentorstvom prof. dr. Silvija Orsaga na temu politike dividendi. Uz posao asistenta radim i kao porezni inspektor u Upravi za neizravno oporezivanje BiH.

## ► SEF: Zašto ste odlučili baš na studij ekonomije?

**Jelena:** Studij ekonomije uvijek mi se činio kao jako zanimljivo i široko područje koje nudi mnogo prostora za ulaganje i usavršavanje u budućnosti. Sam studij daje širok spektar znanja i vještina, a sukladno tome i široke mogućnosti zaposlenja. Budući da sam paralelno studirala i Engleski jezik i književnost, te dvije kombinacije činile su dobar odabir u današnjim vremenima otvorenosti gospodarstava, integracijskih procesa i sl.

**Ante:** Nemam neki romantičan odgovor. Lagao bih kad bi rekao da sam kao mali htio biti ekonomist. Bio je to više splet okolnosti. No, ubrzo sam shvatio da su ekonomija i poduzetništvo uzbudljivo i avanturama bogato područje koje sam vremenom strašno zavolio.

## ► SEF: Kakav je bio Vaš studentski život?

**Jelena:** Studentski život – najbezbržinije razdoblje. Kao studenti smo dovoljno odrasli za samostalan život, znamo okoprike kamo i kako idemo, a još uvijek nas faktor studija drži u bezbržnosti. U tom sam razdoblju stekla neke nove prijatelje, a učvrstila postojeća prijateljstva. U svakom slučaju divno životno razdoblje.

**Ante:** Jako lijep i raznovrstan. S jedne strane prožet novim prijateljstvima i zabavom, s druge strane obvezama i učenjem koji su to slobodno vrijeme činili još dragocijenijim.

## ► SEF: Vaš najdraži film i knjiga? Koju glazbu preferirate?

**Jelena:** Sve knjige, kao i filmovi koje su na mene ostavile jak dojam, mogu reći da su mi drage. Od knjiga bih možda izdvojila *Madam Bovary* (Flaubert), *Muzej nevinnosti* (Pamuk) i *Lovac na zmajevu* (Hoseini). Od filmova volim europsku kinematografiju, posebno francusku i španjolsku. Glazbu slušam ovisno o raspoloženju i prilici, stvarno sve mogu poslušati.

**Ante:** Teško mi je izdvojiti najdražu knjigu ili film. Ima ih više, ali najviše su me se dojmili *Pravovjerje* od Gilberta Keitha Chestertona i *Ispovijesti* od sv. Avgustina. Pitanje filma je još teže, ali bez teksta su me ostavili *For Greater Glory: The True Story of Cristiada* i *Seven Pounds*. Što se tiče glazbe portfelj mi je raznovrstan, od hip-hopa do duhovne glazbe, ovisno u kakvom sam raspoloženju. Trenutno me prijatelj zarazio mladom nigerijskom pjevačicom Nnekom čije pjesme odišu pobunom protiv siromaštva i nasilja, a začinjene su biblijskim porukama. Obvezno poslušajte.

## ► SEF: Kakav ste bili student? "Kampanjac" ili ste redovno učili i "gonjali" prosjek? Je li Vam cilj bio samo položiti ispit ili ste težili višoj ocjeni?

**Jelena:** Ništa ne volim raditi površno i ad hoc tako da nisam nikada baš bila kampanjac. Učila sam uglavnom redovito i trudila se da to bude s razumijevanjem. Sa takvim radom su dolazile nekako onda i dobre ocjene.

**Ante:** Kampanjac u onim kolegijima koji me nisu pretjerano zanimali, redovito u onome što me oduševljavalo. Težio sam dobrim ocjenama, ali nisam patio od prosjeka. Ocjena jeste važna, ali nije isključivo mjerilo znanja.

## ► SEF: Koje kolegije preferirate i zašto?

**Jelena:** Kolegiji koje preferiram su zapravo i oni na kojima sam asistent – makroeonomski i financijski. Po meni je taj dio ekonomije povezan sa svim ostalim granama. Možda i nekakav, recimo, stup ekonomske znanosti. Loše ekonomske politike i financijske odluke pogađaju sve segmente gospodarstva. Iako se taj dio možda čini apstraktan i teorijski, zapravo je po mom mišljenju jako opipljiv i praktičan.

**Ante:** Cijenim sve kolegije, ali obožavam financije. U njih sam zaljubio zahvaljujući predavanjima mojih profesora, a zavolio čitajući knjige različitih autora. Osim toga, uvijek sam volio sportsku prognozu, a burza mi se učinila kao biznis kladionica. Kladio sam se jer sam poznao nogomet, želio sam investirati, ali nisam poznao financije.

## ► SEF: Što mislite o našim studentima? Nedostaje li studentske aktivnosti?

**Jelena:** Naši studenti su većinom jako dobri. To potvrđuju gdje god odu. Nažalost, nekada prevlada pasivnost, tako da bih voljela da ima više onih koje zanimaju stvari nevezane samo za ispit i ocjenu (naravno, čast izuzecima). Studenti bi trebali biti aktivniji i u drugim segmentima studentskog života, uključivanjem i u druge aktivnosti, osim same nastave.

**Ante:** Siguran sam da imamo vrijednih i aktivnih studenata, ali njihov broj može biti puno veći. Na nama je odgovornost da





*Zovem se Jelena Jurić (rođ. Ćorić). Rođena sam 1987. godine u Mostaru gdje sam završila i osnovnu školu i gimnaziju.*

ih potaknemo na razmišljanje, ohrabrimo da se izdignu iznad kolotečine prosjeka i zaplove morem ideja bez straha od dubine i poraza, a zatim ih „naoružamo“ znanjem koje neće potopiti valovi površnosti.

► **SEF: Što mislite o upravi našeg fakulteta?**

**Jelena:** Dobar rad se daleko čuje – da malo preformuliram izreku. Vrijeme u kojem živimo, studiramo i radimo jako je kompleksno, turbulentno ,pa možda čak i ograničavajuće u nekim segmentima. Fakultet kao institucija i naši studenti su dokaz da ono što se radi, radi se u pravom smjeru i na dobar način.

**Ante:** Teško mi je dati neku ozbiljnu ocjenu uprave fakulteta budući da ovdje radim nepunih dva mjeseca. No, uspoređujući period kada sam ja studirao sa aktualnom situacijom uočavam bolje tehničke uvjete i kvalitetniji pristup studentima. Naravno, napredak je kontinuirani proces i tu ne treba stati. Najbolja sveučilišta su ona koja svoje studente potiču da što više nauče sami, a koja uz to promoviraju intelektualne i moralne kvalitete kao temelj sveučilišnog obrazovanja. Ukoliko na taj način percipiramo kvalitetu obrazovanja, vjerujem da ćemo pronaći put da to ostvarimo.

► **SEF: Jeste li zadovoljni poslom asistenta? Što biste naveli kao prednosti, a što kao mane?**

**Jelena:** Svojim sam poslom zadovoljna iz više razloga. Kao i svaki drugi posao tako i ovaj ima svoje prednosti i nedostatke. U svakom je slučaju ovih prvih više nego drugih. Stalni rad sa mladim ljudima u čijem obrazovanju izravno sudjelujemo potiče nas na stalno aktiviranje, usavršavanje i moderniziranje. Negativna strana je što takav, često obiman rad, ostavlja manje prostora za vlastito znanstveno i profesionalno usavršavanje.

**Ante:** Naravno, uživam raditi sa studentima i prenositi im ono što znam. Ne volim mistificirati znanje. To je vrlo odgovorna, odgojna uloga pa nastojim razgovarati s njima i o temama izvan nastavnog programa i biti im na usluzi koliko je god to moguće. Nijedna mana nije vrijedna isticanja, a temeljna prednost ovog posla je interakcija sa studentima koja vas uvijek iznova motivira i tjera na rad i učenje.

► **SEF: Gdje se vidite za 10 godina, na fakultetu u ulozi profesora ili pak negdje drugdje u gospodarstvu?**

**Jelena:** U nekom budućem razdoblju svakako bih željela ostati na fakultetu i usavršavati se kroz razna nastavna zvanja koja me, nadam se, očekuju. Tako da je i zvanje profesora jedno od njih. Još uvijek sam na samom početku i dug je put do svega toga, ali je bitno znati što želiš. Postati kvalitetna znanstvena osoba nije moguće bez prakse. Kombinacija teorije i prakse, njihovo međusobno nadopunjavanje je svakako moguće i poželjno.

**Ante:** Ne volim razmišljati o tome, jer ne mogu gledati tako daleko. Zato nikada nisam volio prodavače životnog osiguranja ☺. *Sutra* mi je puno bliže i njemu se uvijek radujem, a nastojim iskoristiti *danas*. Naravno, ako mi Bog podari zdravlja, nadam se nastaviti raditi ono što volim u romantičnoj kombinaciji teorije i prakse.

► **SEF: Jeste li udani/oženjeni, kakvi su vam planovi na tom području?**

**Jelena:** Udana sam, svježe hehe ☺ ! Tako da planovi postoje, sve u svoje vrijeme i normalnim tempom.



*Moje ime je Ante Džidić, imam 30 godina i živim u Mostaru. Diplomirao sam 2008. godine na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Mostaru.*

**Ante:** Nisam oženjen, ali planiram. Ako se ne oženim, udat ću se ☺.

► **SEF: Vaša poruka studentima?**

**Jelena:** Aktivirajte se što više u različite aktivnosti i prilike koje Vam se nude. Nikada ne znate gdje vas možda čeka neka životna prilika. Budite ustrajni, marljivi i radite. Radite na sebi u svakom smislu, učite stalno, za sebe, pa onda za ocjene. Vaše obrazovanje i znanje koje imate na koncu uvijek izađe na vidjelo. I ma kakve prilike ili neprilike bile, Vaš rad i znanje je nešto što vam nitko ne može oduzeti.

**Ante:** Ne idite za taštim znanjem, koje ne teži nešto postići, već samo znati! Ne budite kao stablo koje cvjeta, a ne daje plod. Znanje koje budete stjecali kroz život ne nosite kao ukras svoje osobnosti, već kao osobni doprinos ukrašavanju života ljudi oko sebe. Budite umjereni u svemu tako i u učenju. Visoko obrazovanje jeste važno, ali nije isključivi smisao čovjekova života. Važno je da osim formalnog, izvanjskog obrazovanja, razvijate zdrav osjećaj za dokolicu koja ostavlja prostor mašti kao nutarnjem izvoru kreativnosti.



# Promocija

Lijepa svečanost ispunjena srećom, ponosom, zadovoljstvom i drugim pozitivnim emocijama održana je u Mostaru, u prepunoj dvorani Hrvatskog doma Herceg Stjepana Kosače. Dana 24. studenog 2015. godine s početkom u 11 sati, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru upriličio je svečanu promociju 244 diplomanta, od čega 4 magistra ekonomskih znanosti, jedan sveučilišni specijalist ekonomije, 3 diplomirana ekonomista, 32 stručna prvostupnika ekonomije, 118 prvostupnika ekonomije i 86 magistara ekonomije.

MILA BOŠNJAK

Početak svečanosti bio je obilježen međunarodnom studentskom himnom Gaudeamus nakon koje se diplomantima, ali i ostalim prisutnima, obratila te ih srdačno pozdravila rektorica Sveučilišta u Mostaru, prof. dr. Ljerka Ostojić:

*„Ovaj trenutak na neki način ujedinjuje i simbolizira Vaš akademski put, od odluke koji fakultet upisati, samoga upisa, studiranja, izlazaka na ispite, obrane diplomskog rada, pa, evo, sve do ove promocije. Vi najbolje znate u kakvim problemima se Bosna i Hercegovina i naše susjedstvo nalaze kada je riječ o gospodarstvu i našem kašnjenju u gospodarskom razvoju u odnosu na Europu. Godine i godine provedene u različitim i nesređenim političkim sustavima, rat, zapostavljanje gospodarstva i znanosti, doveli su nas skoro na rub provalije. Ova zemlja, koju volimo i u kojoj živimo, nekako je po-*

*put prosjaka koji sjedi na zlatnoj klupi, a da toga nije ni svjestan. Ta zlatna klupa nisu zasada nedostižna obećanja o crnom blagu na kojemu ležimo, nego ste to vi, vaše znanje, kompetencije i vještine, koje ste stekli na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Mostaru. Sve to neka bude vaše glavno oruđe na tržištu rada, ili još bolje, u pokretanju vlastitog posla i stvaranju nove vrijednosti.“*

Prije uručjenja diploma, sve prisutne pozdravila je i dekanica Ekonomskog fakulteta, prof. dr. sc. Mila Gadžić. Diplomantima je poželjela puno sreće i uspjeha, kako u poslovnom, tako i u privatnom životu, zaželjela im sreću u pronalasku posla te im dala do znanja da su vrata Ekonomskog fakulteta uvijek otvorena za unaprijeđenje već stečenih znanja i vještina.

*„Globalni ekonomski procesi i ekonomske integracije iniciraju promjene koje postupno i dugoročno mijenjaju uvjete poslovanja. Događaju se promjene u konkurentnosti poduzeća te se mijenjaju institucionalni uvjeti*



razvoja u kojima je važno znati prepoznati mogućnosti poslovnog povezivanja u cilju ekspanzije na domaćem i vanjskim tržištima. Samo ljudski kapital, sposobnosti i vještine mogu pravodobno i adekvatno odgovoriti na promjene i biti najvažnijim generatorom razvoja. Tijekom godina obrazovanja stekli ste kompetencije koje trebate znati iskoristiti i iskazati kroz kreativnost i intelektualnu radoznalost u rješavanju problema poslovne i društvene zajednice“ - istaknula je, između ostalog, dekanica Gadžić.

Diplomante su pozdravili te njih 8 (4 magistra ekonomskih znanosti, jednog sveučilišnog specijalista ekonomije i 3 diplomirana ekonomista) ukratko predstavili prodekani, prof. dr. sc. Igor Živko i prof. dr. sc. Zdenko Klepić.

Pored studenata i nastavnog osoblja u promociji i dodjeli diploma je prisustvovao i velik broj rodbine, prijatelja i poznanika promoviranih studenata. Glazbeni dio programa upotpunila je ženska klapa Drača.



# Program „Mladi bankar“

MARIO MARKIĆ

**B**osna i Hercegovina 2014. godine - svaki dan sve više mladih, visokoobrazovanih ljudi na zavodu za zapošljavanje. Redovni komentari su da ću se i ja uskoro približiti „vojsci“ nezaposlenih jer završen je preddiplomski studij na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Mostaru. Potrebno je još podići diplomu, prijaviti se na zavod za zapošljavanje, čekati oslobađanje radnog mjesta, a kojom se dinamikom oslobađa - i danas bih ga čekao.

U međuvremenu, na dobro poznatoj stranici našega fakulteta ugledam oglas za dane otvorenih vrata u ProCredit Bank, filijala Mostar. Omanja grupa entuzijasta, a i ja među njima, se odlučila pogledati prezentaciju, bez velikih očekivanja. Na prezentaciji je predstavljen program od sedam koraka koji vodi potencijalnom zapošljavanju. Na prvu možda previše idealistički; zanimljive teme za raspravu, putovanja po Bosni i Hercegovini, regiji... Kao i svaka studentska aktivnost i ova se detaljno razmatrala na kavi poslije prezentacije. Tu sam donio odluku o prijavljivanju, čisto da napišem CV i pismo motivacije koje će mi ionako trebati za buduće prijave na posao.

Nedugo nakon slanja CV-a uslijedio je telefonski poziv koji me, moram priznati, iznenadio. Nisam očekivao tako brzu reakciju. Dodatno me iznenadio i poziv na razgovor u Sarajevo s plaćenim troškovima puta. U Sarajevu, u zgradi uprave ProCredit Bank banke, nakon završenog testiranja iz matematike i logike te grupe rasprave, uslijedio je i individualni razgovor s predstavnicima različitih odjela banke. Nedugo nakon razgovora, isti dan, sam dobio obavijest o ulasku u krug kandidata koji će na fokus grupi proći kroz završni korak selekcije za program „Mladi bankar“, koji se te godine po prvi put održavao u Beogradu. Tijekom ta dva tjedna sam zapravo najviše saznao o ProCredit banci i odlučio dati sve od sebe da uđem u program, ma kako god on završio. Ishod je bio pozitivan i pozvan sam na sudjelovanje u programu „Mladi bankar“.

Rad i život u Beogradu jednom studentu iz Mostara koji nikada nije studirao daleko od kuće je svakako prilika za osamostaljenje, bolju organizaciju vremena te razumno upravljanje vlastitim proračunom.

Kroz program koji traje šest mjeseci nauči se mnogo stvari; upozna se banka, upoznaju se klijenti. Najvažnija stvar je da se kroz potpuno neočekivane teme za koje, na prvu, ne biste rekli da uopće imaju veze s bankom i bankarstvom, shvatite koliko su vas iste teme zatekle nepripremljenima što dokazuje sama reakcija i snalaženje u dotad nepoznatim situacijama. Kada tek krenete s radom, svaki dan nailazite na nove situacije, nove klijente, ali ste zahvaljujući programu spremni brzo reagirati i snalaziti se te na najbolji mogući način rješavati situacije, na obostrano zadovoljstvo, kako klijenta tako i institucije.

Program je i prilika za upoznavanje različitih ljudi i krajeva u Bosni i Hercegovini; prakse u Banjoj Luci, Travniku i Sarajevu omogućile su mi slobodno putovanje u bilo koji dio BiH sa saznanjem da me tamo čeka barem jedan dobar prijatelj.

Šest mjeseci rada, truda, odricanja, ali i zabave je veoma brzo prošlo. Sad već brojim petnaest mjeseci radnog staža. Zaposlen sam na mjesto Službenika za poslovanje s malim poduzećima u filijali Mostar. Ovaj posao je na najbolji način spojio ono što sam studirao - računovodstvo i financije i moje osobne želje - rad na terenu i komunikacija s poslovnim klijentima banke. Nakon ovako kratkog vremena mogu reći da sam upoznao velik dio tvrtki s područja Hercegovine, shvatio način na koji zapravo funkcionira naše tržište i ostvario brojne poslovne kontakte.

Ovim putem bih još jednom pozvao sve zainteresirane kolege s raznih fakulteta našeg Sveučilišta, koji negdje „na kavi“ čitaju ovaj list. Slijedite moj korak! Možda i Vama izgleda previše idealistički, ali napišite možda isto prvi, deseti ili pedeseti CV. Poziv ćete zasigurno dobiti. Sve ostalo je na Vama!

**Z**ovem se Suzana Crnjac i dolazim iz Širokog Brijega. Završila sam preddiplomski studij na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Mostaru, smjer financije i računovodstvo. ProCredit Banku sam upoznala 2013. godine, sudjelovanjem u šestomjesečnom Programu Mladi Bankar. S obzirom na opću situaciju u Bosni i Hercegovini i stopu nezaposlenosti od 30%, kao i na broj prijava koje sam dotad poslala na razne natječeje po završetku studija, lagano sam krenula gubiti vjeru u pronalazak posla, posebice onog u struci. Nakon objave Programa poslala sam prijavu elektronskim putem. Isti dan sam dobila poziv za sudjelovanje. Vjetar u leđa na samom početku jest taj da elimirajući faktor nije bio nepostojanje radnog iskustva, ali i činjenica su bili dobrodošli svi obrazovni profili.

Program Mladi Bankar je za mene predstavljao veliki izazov zbog sveobuhvatne obuke u sklopu programa, kroz koju su trebali proći svi kandidati. Uključivala je teoretski i praktični dio. U njima sam stekla cjelokupni dojam o funkcioniranju bankarskog sustava.



# Moje iskustvo u Programu Mladi Bankar

Bila je ovo nova prilika za moje osobno usavršavanje, jer nakon završenog studija ova se obuka činila kao logičan slijed.

Tijekom programa me posebno dojmilo nevjerovatno široko iskustvo i način funkcioniranja koje smo stekli kao tim. Razmjena iskustava, znanja i stavova nam je dala mogućnost da širimo vidike i postanemo što stručniji u poslu kojeg obavljamo. Prilika koja nam je dana odlaskom u Beograd u sestrinsku banku, na obuku zajedno s kolegama iz ProCredit Bank Srbija, ne samo da nas je obogatila za jedno novo iskustvo i dala nam priliku za sklapanje novih poznanstava, nego je i doprinijela u današnjem poslu. Različiti tipovi ljudi, različite profesije, sasvim drugačije tržište pridonijelo je stjecanju pravog dojma o funkcioniranju institucije i posla kojeg sada obavljamo. Prakse koje smo obavljali diljem Srbije, a i u nekoliko gradova BiH proširila je spektar vidika što smatram veoma pozitivnim utjecajem na nas kao ljude i zaposlenike. Danas sam uposlenica ProCredit Banke. Obavljam posao Savjetnice za poslovne klijente. Posao je dinamičan i zahtjevan, ali ga volim i ponosna sam jer sam svojim radom i zalaganjem postigla današnji uspjeh.

Toplo preporučam svim studentima Ekonomskog fakulteta, ali i drugih fakulteta koji imaju priliku čitati ovaj članak da se odvažite i krenete u nove izazove. Prijavite se u ovakve programe, jer kao što jedna poslovica kaže: „Ako ne pokušate, nikada nećete uspjeti, ali ako pokušate, možda ćete se iznenaditi.“



**ProCredit Bank**

## Otvorite put odgovornom bankarstvu i prijavite se!

Sve informacije o učešću u  
Programu Mladi Bankar te kako se prijaviti  
potražite na [www.procreditbank.ba](http://www.procreditbank.ba).

Za sva pitanja možete nas kontaktirati putem  
e-mail adrese [mladibankar@procreditbank.ba](mailto:mladibankar@procreditbank.ba)  
ili na broj telefona 033/250-950



# IVAN STJEPIĆ

RAZGOVARAO: STIPAN ZOVKO

► Poštovani gospodine Stjepić, možete li kao osoba koja već više od dvije godine sudjeluje u stvaranju časopisa *Manager* ukratko predstaviti list i njegovo djelovanje.

Časopis *Manager* je osnovan 1995. godine, odnosno prvi broj je izdan u svibnju te od tada kreće njegovo djelovanje. Osnovan je u sklopu udruge Hrvatska studentska asocijacija koji je baš kao i danas služio kao glasilo studentske udruge ali i fakulteta na kojem izlazi. Sam časopis je

jedan od najdugovječnijih na zagrebačkom sveučilištu te se bavi aktualnom tematikom i događanjima. Podijeljen je u tri rubrike: *Business*, *University* i *Lounge*. *Business* analizira ekonomske i gospodarske trendove te se bavi svježim ekonomskim vijestima iz Hrvatske i svijeta, *University* je rezerviran za događanja na našem fakultetu i drugim sveučilištima, ali se mogu čitati vijesti koje donose druge studentske udruge te njihovi projekti. *Lounge* se bavi tematikom slobodnog vremena

i okolice, a teme koje se obrađuju su različitog spektra od umjetnosti, izložbi, sporta i zabave. Trenutno nas u redakciji ima 16 te pod vrijednom kapom glavne urednice Katarine Belić radimo na novim člancima koje stvaramo za web i tiskano izdanje. Pored Katarine, tri su urednice svaku pojedinu rubriku: Mia Musulin za *Gospodarstvo*, Nika Crnek za *Fakultet* te Dejana Mosković za *Lounge*. Pored tiskovine bavimo se organiziranjem radionica i kratkih seminara te konferencija.

► Časopis djeluje u sklopu udruge HSA, koja je jedna od stari-

jih studentskih udruga na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu i općenito Sveučilištu, možete li reći ponešto o HSA?

Hrvatska studentska asocijacija je osnovana 10. travnja 1992. godine. Nakon skoro 24 godine rada kroz našu je udruhu prošao veliki broj studenata koji su svojim radom i doprinosom zaista živjeli našu krilaticu: Više od studiranja! Mnogi od njih su imali priliku napredovanja na visoke položaje u poznatim hrvatskim poduzećima. Tamo su i danas, a mladim generacijama je za primjer ostao kako običan student samo kroz nešto više aktivacije za vrijeme studiranja sebi otvara mnoga vrata i mogućnosti. Djelujemo u 6 timova: *Financije*, *Ljudski potencijali*, *Stručno usavršavanje*, *Međunarodna suradnja*, *Kultura zabava sport* te *Odnosi s javnošću* i brojimo 139 članova. Svaki tim ima priliku organizirati projekt bilo da se on organizira unutar tima ili na razini cijele udruge. Trenutno najvažniji projekti pored *Managera* su *DriveIN* kino, *International Week Zagreb*, *Brucošijada* te *Marketing Madness*. Oni se organiziraju godišnje na akademskoj razini.

► Što su najveći izazovi s kojima ste se susretali u volontiranju u neprofitnoj udruzi?

Kao član HSA te redakcije *Managera* najveći izazov je privući zainteresiranu studentsku populaciju za vlastiti rad i djelovanje. Pored toga moram dodati je i izazove financiranja općenito u neprofitnom sektoru te razvijanje međuljudskih odnosa. Recimo da je ovo sveto trojstvo na koje valja voditi računa. Isto vrijedi za posao novinara. U redakciji izazov je napisati članak koji će biti popraćen reakcijama. Zašto kažem reakcijama? Zato što i negativna reakcija kao i pozitivna je reakcija te kao takva je dobrodošla. Naj-





Sveučilište u Zagrebu

## Manager20 – Youth Reshaping The Future



INTERNATIONAL STUDENT CONFERENCE  
22nd April - 24th April 2015; Zagreb



gore što se ovdje kao i u svakodnevnom životu može desiti je njen izostanak. Kada ih nema znači da nešto ne štima u dijelu prethodne jednadžbe. Međutim, unatoč reakciji osobno smatram da čovjek mora naučiti ne biti ovisan o tuđim pohvalama i pokudama, već držati svoj svjetonazor i vlastitu samosvjest.

### ► Koliko se kao studentski list koji je glasilo vaše udruge, fakulteta pa i sveučilišta trudite privući čitatelje, graditi imidž i baviti se aktualnim događanjima?

Konkretno osim tiskovnog i web izdanja, prošle smo godine imali priliku organizirati veliku konferenciju naziva Manager20 – Youth reshaping the future. Zamisao je bila da se 20. rođendan našeg lista proslavi dostojno i ostavi traga dugoročno. Organizacija je odrađena u periodu od listopada 2014. do travnja 2015. Uspjeh je bio veoma dobar kao i prihvaćenost, ne samo od strane studenata, nego i profesora. Misao vodilja je bila da pomoću rubrika Business, Lounge i University koje se nalaze u Manageru napravi trodnevna konfe-

rencija koja bi ugostila predavače koji tematski odgovaraju jednom danu. Šlag na tortu je bila posebna Rektorova nagrada Sveučilišta u Zagrebu koju smo dobili u lipnju 2015. godine. Mene je posebno razveselio interes stranih studenata od kojih su mnogi prvi put došli u Hrvatsku i ostali oduševljeni te obećali vratiti se ponovo. Mnogi studenti su bili iz Azije i Afrike. Samim time odjek koji je napravila konferencija je bio van svih očekivanja. Pored toga nastojimo da svi članci budu aktualni u skladu s tematikom koja se javlja u današnjem svijetu te analiziraju problemi tekuće prirode. Podizanjem razine svijesti čitatelja o aktualnostima se smanjuje informacijska asimetrija i podiže informiranost. U tom vidimo i ključ dizanja imidža vlastitog lista te način na koji vas čitatelji doživljavaju. Osobno ovo promatram kroz osnovnu relaciju marketinga potrošač – tržište – prodavač. Treba raditi na kvaliteti te imati diverzifikaciju u djelovanju. Samo puko pisanje članaka nije dovoljno čak ni u studentskim krugovima. Potrebno je dosta uložiti kako bi ostali prepoznatljivi i zadržali klijentelu. Međutim treba se i

širiti, otvaranjem novih vrata među različitim populacijom imamo nove mogućnosti rasta. Konkretno mislim na poslovni sektor.

### ► Kako ste zadovoljni mogućnostima i kvalitetom studiranja na Sveučilištu u Zagrebu?

Zagrebačko sveučiliše je najveće u Hrvatskoj te bi mu dao ocjenu vrlo dobar. U odnosu na početak mog studiranja i trenutnog kraja napravljen je ogroman iskorak u razvoju, međutim to još nije dovoljno. Najveću zamjerku koju bi dao je nedostatak informatiziranosti sustava. Proces upisa, ovjeravanja papira i administracije je previše kompliciran i dug. Neoprostivo je da je za obično ovjeravanje semestra ili upis godine potrebno čekati po par sati u redovima jer sve mora biti papirnat. U 21. stoljeću bi na takvim stvarima trebalo poraditi. Potrebno je malo više volje. Kada bi to bilo ostvareno studentima, ali i djelatnicima Sveučilišta bi bilo puno lakše i mogli bi se fokusirati na konkretno rješavanje problema i podizanja kvalitete u drugim segmentima. Što se mogućnosti

tiče tu nema prigovora, postoji niz aktivnosti kojima se mladi student može baviti samo je potrebna inicijativa i to osobna. Nedavno su rekonstruirani studentski domovi te se najavljuju nova ulaganja, pa je dobro vidjeti da se pomiče polako naprijed. Što se samog studiranja i studijskih programa tiče, također se radi na unaprjeđivanju. Ovdje bi se trebalo paziti na opterećenju predmeta te količini gradiva. Neoprostivo je da neki predmeti vrijede više ili manje ECTS bodova no što bi stvarno trebali. Također, mnogi kolegiji bi se trebali unaprijediti ili čak redizajnirati kako bi odgovarali onom što nas očekuje na tržištu rada.

#### ► Kako ocjenjujete rad studentskih udruga na Sveučilištu?

Što se udruga tiče, treba istaknuti da je broj udruga velik s obzirom na to da smo najveće sveučilište u Hrvatskoj. Laički bi se reklo; gužva u šesnaestercu. To se najbolje može vidjeti na natjecanjima za financiranje projekata. Primjerice na Ekonomskom fakultetu imate više od 5 aktivnih udruga koje djeluju te se bore za naklonost studenata i fakulteta. Međutim, ovdje se radi samo o jednoj ustanovi. Kada proširite to na više fakulteta dobijete pravo malo tržišno natjecanje.

#### ► Kakve su prilike za mlade na tržištu rada u RH?

Hrvatsko tržište rada je izričito osjetljivo u ovom stadiju i velikim dijelom pod utjecajem recesije koja je zahvatila zemlju 2008. godine. Poslova ima te ih se može naći na web portalima kao što su *posao.hr* i *moj-posao.net*, međutim događaju se situacije gdje na jedno mjesto može doći i 100 molbi. Poslodavci ovdje rade drastične metode selekcije koji traju i po nekoliko mjeseci. Najgora stvar koja se tu dešava su nejasne metode odabira kandidata ili ono najgore, a to je nejavljanje. Kada se već osoba prijavi za određeno radno mjesto, smatram da bi poslodavac kao osnova kulture mogao makar odgovoriti na prijavu bila ona i negativna. Naime, radi se o poslovnom bontonu i mnoge ga kompanije još nisu usvojile. Mislim da će trebati proći još koja godina da se ponuda poslova dodatno proširi kako bi se mogli prihvatiti svi mladi



ljudi koji tek završavaju fakultet. Država je uvela jednogodišnje stažiranje bez zasnivanja radnog odnosa i ono je polučilo određen uspjeh, ali kratkoročno. Privatni sektor je suviše opterećen davanjima i poslodavcima nije isplativo zapošljavati nove ljude već korigirati broj starih po potrebi i otpustiti viškove. S obzirom na novu političku strukturu koju smo dobili, ostalo je čekati i vidjeti koliko će se pozabaviti s problemom nezaposlenosti mladih koja iznosi visokih 45% i stavlja nas uz bok Španjolskoj i Grčkoj.

#### ► Vaša poruka mladima?

Iskoristite prilike. Nije bitno na kojem ste fakultetu i što studirate, važno je iskoristiti što se čovjeku nudi. Ne dozvolite

da vam studiranje prođe u pet godina života ili više, a da se nakon toga okrenete i nemate čega sjećati ili biti ponosni, jer niste ništa napravili osim što ste polagali ispite. Učlanite se u studentsku organizaciju, volontirajte, radite, odite na ERASMUS razmjenu, konferenciju ili stručne seminare. Usavršite jezike i putujte. Jedino ograničenje koje čovjek može imati je ono koje si sam postavi. Prepreke su tu da bi se srušile, pregazile i zaobišle. Svako iskustvo zlata vrijedi. Čovjek će se osjećati sretnije, a isto tako biti ćete ponosni na sebe i svoj rad. Ne treba se stopiti u jednaku masu. Čovjek treba imati ono nešto, svoj stil, samog sebe, po čemu će se isticati u masi. U konačnici to i vrijedi na tržištu rada.



# STARTUP REVOLUCIJA – MOSTAR

„Vrijeme je trošak. Prestani pričati kako želiš nešto ostvariti, samo počni ostvarivati!“ – Garrett Murray, osnivač Karbona.



## LUCIANO KOVAČEVIĆ

Nije istina da je ovdje teško započeti poduzetničku priču, samo treba znati kako. Mostar, iako mali grad, mjesto je gdje poduzetnička infrastruktura sve više daje znakove zrelosti i funkcionalnosti. Svijest o važnosti novih prilika za mlade gdje sami mogu pokrenuti vlastiti biznis, konstantno raste. Raste toliko, da bi ovo moglo biti doba jedne male startup revolucije u Mostaru.

### Što je to startup?

Osim one studentske definicije „To je nešto vezano za poslovni plan.“, startup bi bila nova firma koja nastoji riješiti teško uočljiv problem. Naravno, rješenje mora

nositi korist za određenu skupinu ljudi, odnosno kupaca.

Startup firma je zabrinuta za tri stvari, a to su:

1. Što je moj proizvod/usluga?
2. Tko su moji kupci?
3. Kako ostvariti profit?

### „Startup Weekend“

Događaj globalnih razmjera gdje učesnici u roku od 54 sata mogu iskusiti uspone, padove, zabavu i pritisak jedne startup firme. Cilj je da svaki tim uz mentorsku pomoć iskusnih poduzetnika preispita svoju ideju, istraži tržište, usavrši poslovni model te naposljetku prezentira ideju.

Često se kaže da su na Startup Weekendu svi pobjednici, a oni službeni doma odlaze sa pozamašnom novčanom nagradom.

### Kakvo je moje iskustvo?

Događaj kao što je Startup Weekend može donijeti neprocjenjivo iskustvo. Zajedno sa svojim timom, Dankom i Denisom, prošao sam tri Startup Weekenda. Prva dva puta nas je dočekalo drugo mjesto, a s posljednjeg vikenda smo izašli kao pobjednici. Danas smo, kao i mnogo drugih timova, dio Interinog inkubacijskog procesa te uz njihovu mentorsku pomoć radimo na realizaciji ideje.

Dan kad smo kao tim prvi put odlučili poduzeti nešto, jeste dan kad smo shvatili koliko postoji prostora za napredovanje. Učenje na vlastitim greškama i rješavanje stvarne poslovne problematike jeste način na koji smo najbolje koristili znanje i prestali se pitati ono famozno pitanje: „Pa što ja ovo učim?!“

Prilika postoji, baš kao i uspješne priče. Intera tehnološki park i Spark poslovni park su živi primjeri pomoći koje možete dobiti kao jedna startup firma, a takvih je mnogo u Mostaru. U našoj maloj sredini postoji mnogo onih koji pokušavaju, padaju i uspijevaju. Sve to kroz naporan rad, uz pomoć uspješnih poduzetnika diljem regije koji prolaze kroz navedene poslovne parkove.

Uz ovakve uvjete, veliki angažman, trud grada, fakulteta, poslovnih parkova i drugih, usudujem se reći da je ovo doba jedne male „mostarske“ startup revolucije. Što preostaje nego gledati u uspješnu poslovnu budućnost!?

DO YOU HAVE  
THE NEXT BIG  
IDEA?

Startup  
Weekend  
powered by Google for Entrepreneurs



# Intervju: Brano Markić

RAZGOVARALA: ANA ROGULJA

► **SEF: Koliko dugo radite na Sveučilištu i da li ste negdje prije radili?**

**Markić:** Prvo sam završio gimnaziju Aleksa Šantić u Mostaru, a izvrsnim uspjehom i diplomski studij na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Mostaru. Potom, na istom Fakultetu, nakon magistriranja znanosti na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu smjer Ekonomska informatika (interdisciplinarni poslijediplomski studij Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Sarajevu i Elektrotehničkog fakulteta) biran sam 1990. godine u zvanje asistenta (vanjski suradnik bez zasnivanja radnog odnosa) na predmetima *Informatika* i *Metode programiranja*. Od tada sam stalno pristutan, u različitim znanstveno-nastavnim zvanjima, na Sveučilištu u Mostaru.

Naravno, radio sam 11 godina izravno u gospodarstvu, obavljao različite poslove iz domena računovostvene, marketinške i upravljačke funkcije a osam godina sam bio direktor Opće trgovačkog poduzeća (OTP) u Širokom Brijegu. OTP je bio složen i uspješan gospodarski sustav, dio organizacijske strukture korporacije APRO Hercegovina. Radeći izravno i svakodnevno u gospodarstvu „osjetio“ sam i naučio kako funkcionira poduzeće u realnim tržišnim uvjetima. To znanje i iskustvo se ne može nikako nadomjestiti teorijskim obrazovanjem a veoma je bitno za prijenos znanja studentima na ekonomskim fakultetima. To moram posebno naglasiti i sugerirati studentima, suradnicima i profesorima na ekonomskim fakultetima da se ekonomski proces ne može „razumjeti“ učeći jedino u kabinetima i učionicama nego samo u realnim tržišnim orijentiranim gospodarskim sustavima.

► **SEF: Kako ste se odlučili pored profesorske pozicije krenuti u poduzetničke vode?**

**Markić:** Poduzetništvo je uvijek izazov, put u nepoznato, pun rizika i snažno povezan s inovativnošću i proaktivnom akcijom. Takav ambijent me uvijek privlačio. Osim toga, odrastao sam u obitelji koja je cijenila rad, pošten odnos prema okolini, cijenila uspjeh a to znači poduzetnički sustav vrijednosti. To je samo dio razloga. Naime, već sa 27 godina dobio sam priliku biti na čelu jednog velikog poduzeća i pružena mi je mogućnost da se u najmlađoj dobi izravno upoznam sa tržištem, tim složenim samoregulatorajućim mehanizmom koji nagrađuje ideje, mobilnost ali kažnjava inertnost i sporost.

Upravo takav genetski kod i pragmatično iskustvo dva su ključna čimbenika vlastite spremnosti i odluke da „plivam“ i u poduzetničkim vodama. Osim toga, siguran sam i to moram ponoviti, da se ekonomija i ekonomski procesi ne mogu nikada potpuno upoznati u kabinetskom ambijentu nego isključivo i izravno na tržištu. Stoga bi bilo korisno za asistente i nastavnike na ekonomskim fakultetima da dio radnog vijeka provedu u izravnom kontaktu s tržištem ili obavljaju konsultantske usluge za gospodarske subjekte.

► **SEF: Vaša tvrtka OIL AC se nalazi na naftnom tržištu gdje posljednjih godina su sve zastupljeniji veliki globalni igrači, na koji način jedna relativno mala tvrtka im može konkurirati?**

**Markić:** Gospodarska struktura je složen sustav i u lancu vrijednosti imaju svoje mjesto male, srednje i velike tvrtke. Naravno, to se mjesto u lancu vrijednosti tijekom vremena mijenja. OIL AC je jedna od tvrtki čiji sam suvlasnik a nastojim se fokusirati na strateške odluke. One

upravo određuju pozicioniranje u dugom roku, ciljna tržišta, proširenje djelatnosti, investicije, model razvoja. Orijentacija tvrtke OIL AC je na kvalitetu usluge krajnjem korisniku, najboljoj kvaliteti nafte i naftnih derivata na njenim crpkama, širini asortimana i društvenoj odgovornosti prema mikro i makro okruženju i fleksibilnosti. To su izvori kompetitivnosti tvrtke OIL AC i njih nastojimo stalno usavršavati i poboljšavati.

► **SEF: Koji aspekt Vašeg poslovnog života Vam je najdraži i zašto?**

**Markić:** Poslovni život uvijek interferira s obiteljskim životom jer zahtjevi poslovne naravi ometaju privatni život ali i zahtjevi obiteljske naravi ometaju poslovni život. Nastojao sam uvijek naći ravnotežu između poslovnog i privatnog života iako je to složen zadatak. U poslovnom životu se radujem uspjesima tvrtki i pojedinaca, s kojima tvrtke čiji sam suvlasnik intenzivno surađuju i komuniciraju. Njihovi uspjesi me ohrabruju i motiviraju. Uspjesi, upornost i sposobnost da se pobjedi neuspjeh su mi posebno dragi u poslovnom životu.

► **SEF: Što najviše cijenite kod svojih zaposlenika?**

**Markić:** Kod zaposlenika najviše cijenim ideje za poboljšanje poslovnog procesa u kojem sudjeluju. Njihove ideje, sugestije, prijedlozi poboljšanja i unaprijeđenja načina izvršavanja radnih zadataka bitna su komponenta ukupnih poslovnih performanci poduzeća. Ukratko, najviše cijenim ideje i inovativnost zaposlenika. Njih treba motivirati vlastitim primjerom, biti im na usluzi i kada završe svakodnevni posao u poduzeću, razumjeti njihove potrebe i očekivanja. Tako se mogu očekivati najbolji poslovni rezultati a zaposlenici će osjećati poduzeće kao svoj drugi dom.

- **SEF: Osim trenutnih poslova, da li ste sudjelovali na nekim projektima u okviru Fakulteta ili izvan njega, i koje biste posebno izdvojili?**

**Markić:** Teško je pobrojati sve projekte na kojima sam sudjelovao. Projekt je uvijek neki zadatak, niz aktivnosti koji treba završiti u nekom zadanom vremenu. Među projektima izvan poslovnog i poduzetničkog okruženja posebno bih izdvojio realizaciju zajedničkih, međunarodnih Poslijediplomskih doktorskih i specijalističkih studija koje su organizirali Sveučilište u Mostaru i Sveučilište u Splitu a izvodili Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru i Ekonomski fakultet Sveučilišta u Splitu. To su bile prve doktorske studije na ekonomskim fakultetima u Bosni i Hercegovini. Naravno, bio sam dio tima koji je sudjelovao u realizaciji tog projekta i biti voditelj tih zajedničkih doktorskih studija. To je bio složen projekt, u smislu koordinacije među dva ekonomska fakulteta a kasnije i njegove implementacije. Implementacija doktorskih studija se posebno fokusirala na istraživanja u području Poslovne ekonomije i imala je elemente originalnih rješenja u metodološkom pogledu.

Osim navedenog projekta mogu istaći i unaprjeđenje kvalitete nastavnog procesa koji sam realizirao zajedno s Uredom za kvalitetu Ekonomskog fakulteta a rezultirao je dobijanjem akreditacije u sklopu Tempus projekta (ožujak 2012. godine) a potom i ISO norme 9001:2008 standarda kvalitete za prediplomske, diplomске i poslijediplomske studije na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Mostaru (svibanj 2012. godine). Krajnji cilj je tih aktivnosti je bio dobivanje međunarodne akreditacije kvalitete za studijske programe na Ekonomskom fakultetu.

- **SEF: Svjedoci smo kako se BiH svakim danom sve više zadužuje i kako je naš trenutni gospodarski model neodrživ, što je to što bi mogli napraviti da situaciju preokrenemo u našu korist?**

**Markić:** Neodrživi gospodarski model, kako ga Vi nazivate, je istodobno uzrok sporog razvoja, nezaposlenosti, siromaštva u odnosu na razvijene ekonomije ali i posljedica još uvijek potpuno neuređenog



ustrojstva države koji bi bio poticaj, motiv bržem gospodarskom razvoju.

Prevladati krizno stanje je moguće. Posebno bih naglasio rješenje Schumpetera koje je, čini mi se jedan prihvatljiv put za izlazak iz krize. Naime, krizu rješavaju stvaralački poduzetnici komercijalizacijom vlastitih ideja, a njih financiraju bankarskim kreditima. Stvaralačke poduzetnike slijede i drugi poduzetnici, na sličan način i tako se kreira *roj* inovativnih industrija. Posljedica takvih implementiranih i komercijaliziranih ideja je ekonomski rast, povećanje zaposlenosti i potražnje za kreditima. U tom razvojnom procesu raste konkurencija i najneefikasniji poduzetnici propadaju. Kriza je zakonita, pojavljuje se ponovno, a stečaj i likvidacija poduzeća dovode do pojave koju Schumpeter naziva proces „*kreativne de-*

*strukcije*“ ili nekim oblikom čišćenja gospodarskog organizma od otrova. Čišćenje traje sve dok nova generacija poduzetnika s inovativnim idejama i njihovom komercijalizacijom, s novim „*rojem*“ inovacija, ne pokrene takav spiralni razvojni proces. Stoga nam trebaju poduzetnici s idejama, inovacijama, spremni preuzeti rizik i djelovati proaktivno. Zadatak je oblikovati takav ambijent, a u njemu je jedino moguće pronaći put iz ekonomske krize.

- **SEF: Svakim danom se sve više spominje Europska Unija i kako bi BiH mogla postati članica iste. S obzirom na veliko i zahtjevno tržište EU, može li BiH pronaći svoje mjesto „pod suncem“ na jednom tako zahtjevnom tržištu sa svojim proizvodima?**



**Markić:** Europska Unija je razvijen institucionalni i gospodarski prostor. Tako primjerice, proračun Europske unije za 2015. godinu iznosi 142 milijarde EUR-a a on je samo 1% ukupnih godišnjih prihoda gospodarstva Europske unije.

Mišljenja sam da je teško, gotovo nemoguće, biti razvijen u nerazvijenoj okolini te je stoga približavanje i pristup Europskoj uniji pitanje povezivanja s gospodarski i institucionalno najrazvijenijim prostorom u svijetu i uvjet brzog gospodarskog razvoja. Europska unija je pronašla model razvoja u kojem obvezuje vlasnike kapitala, a oni menadžere svojih korporacija, da stalno reinvestiraju profite i efikasno koriste kapitala sukladno tržišnim uvjetima za održavanje i povećanje zaposlenosti. U tom procesu tržište i privatno vlasništvo su stupovi ekonomskog napretka.

Pristupom Europskoj Uniji siguran sam da će BiH pronaći svoje mjesto, ustrojiti javnu upravu na optimalan način, imati pristup financijskim resursima

i tehnologijama, izgraditi komunikacijsku infrastrukturu, valorizirati vlastite ljudske i prirodne potencijale.

► **SEF: Trenutačno se nalazimo u situaciji gdje imamo previše određenih kadrova na tržištu, dok nam drugih nedostaje. Kada će sveučilišta početi proizvoditi kadrove koja su potrebna tržištu rada?**

**Markić:** Strukturna neravnoteža je uvijek dominantno stanje a ravnoteža samo jedan kratak vremenski trenutak kojemu teži svaki gospodarski prostor. Tržište jeste automatski regulator koji ipak, u određenim područjima ne djeluje efikasno i samo od sebe u kratkom roku ne uspostavlja ravnotežu. Stoga su potrebne određene politike, a među njima je i obrazovna politika, koje će ublažiti slabosti tržišnog mehanizma u prostoru obrazovanja.

Međutim, obrazovanje je univerzalni proces koji omogućuje prostornu ali i stručnu i znanstvenu mobilnost. Pretpostavka je da se educirana osoba, osoba s

visokobrazovnim kompetencijama može brže prilagoditi stalno novim zahtjevima na tržištu rada. Njezin prostor znanja je dovoljno širok a stečena komunikacijska znanja joj omogućuju i prostornu mobilnost.

Ideja detaljnog planiranja obrazovanja u smislu broja studenata, vrste kvalifikacija i ishoda učenja je samo na prvi pogled rješenje ali se može pretvoriti u svoju suprotnost. Naime, protivrječi slobodi izbora zanimanja, stručne i profesionalne orijentacije a često ne „pogađa“ stvarne potrebe gospodarstva. Rješenje vidim samo u tome da viskokoškolske institucije osiguraju suvremena znanja i izvrsnost a izbor treba isključivo prepustiti osobama koje biraju studije i njihove programe. Takvo rješenje je privatno, gospodarski i društveno najprihvatljivije.

► **SEF: Smatrate li da naše Sveučilište, odnosno Ekonomski fakultet, ispunjava europske standarde u pogledu obrazovanja mladih?**

**Markić:** Kvaliteta obrazovanja se nikako ne smije prepustiti subjektivnoj procjeni pojedinca a posebice samo osobama izravno involviranim u realizaciju nastavnog procesa. Postoje objektivni kriteriji i indikatori koji mjere kvalitetu usklađenu s europskim obrazovnim sustavom. Rado je me rješenje o institucionalnoj akreditaciji od strane Ministarstva prosvjete, znanosti, kulture i športa HNŽ-a na preporuku Agencije za razvoj visokog obrazovanja i osiguranje kvalitete BiH.

Međutim, europski standard pretpostavljaju kontinuiranu brigu i napor za ispunjavanje više kriterija kvalitete među kojima je nekoliko skupina a njih ću kratko pobrojati. *Prvo*, odgovarajuće upravljanje visokoškolskom institucijom: izrada strateškog plana, ciljeva, operativnih planova i mehanizma praćenja. *Drugo*, studijski programi: razvijeni postupci praćenja i unapređenja kvalitete studijskih programa a u te postupke su uključeni studenti, di-onici iz javnog i privatnog sektora kao i organizacije civilnog društva. *Treće*, studenti: kontinuirana analiza uspjeha studenata tijekom studija i provjera adekvatnosti upisnih kriterija, stalno savjetovanje i mentorstva studentima za osobni i stručni razvoj, redovito obavještanje javnosti o

ishodima učenja i studijskim programima, održavanje komunikacije s bivšim studentima i vođenje statistike o njihovu zapošljavanju, sudjelovanje studenata u upravljanju i dobivanje informacija o poduzetim mjerama na temelju studenskih mišljenja i prijedloga. *Četvrto*, nastavnici: broj i kvalifikacija znanstveno-nastavno osoblja i „pokrivenost“ temeljnih disciplina, politika razvoja temeljena na izvrsnosti, optimalnom odnosu broja zaposlenih nastavnika i studenata, raspodjele obveza nastavnika na nastavu, istraživanje, mentorstvo i konzultacije. *Peto*, znanstvena i stručna djelatnost: zadovoljavajući broj objavljenih radova u prestižnim časopisima i publikacijama, prepoznavanje i poticanje izvrsnosti djelatnika, zadovoljavajući broj domaćih i inozemnih projekata, poticanje transfera znanja i tehnologija. *Šesto*, mobilnost i međunarodna suradnja: mogućnosti dovršetka dijela programa u inozemstvu, privlačenje studenata iz inozemstva, umreženost s institucijama na međunarodnoj razini, privlačenje nastavnika iz inozemstva, međuinstitucijska suradnja putem bilateralnih sporazuma i zajedničkih programa. *Sedmo*, financije, prostor i oprema: suvremena oprema, tehnička potpora za nastavne aktivnosti i istraživanja, opremljene knjižnice, financijska održivost u skladu sa strateškim ciljevima. Ispunjenost pobrojanih kriterija visokoškolsku instituciju postavlja u središte prostora visokog obrazovanja.

Nadam se da će se ispunjenost navedenih kriterija na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Mostaru stalno poboljšavati a time i kvaliteta sustava obrazovanja. Naravno, to se neće nikada dogoditi samo od sebe nego samo adekvatnim i pravodobnim mjerama i upravljačkim akcijama.

► **SEF: U kojoj mjeri fakulteti danas pripreme studenta za izlazak na tržište?**

**Markić:** Znanja nikada nije dovoljno. Ono se mora usvajati i proširivati cijeli radni i životni vijek. U teorijskom smislu fakulteti osiguravaju zadovoljavajuću širinu obrazovanja a specijalizacija i produbljivanje znanja je proces koji očekuje svakog studenta u prostoru djelatne prakse, u prostoru rada. Oni su neizbježni. Stečene kompetencije i ishodi učenja osiguravaju



studentima potrebnu razinu fleksibilnosti i uključivanje u tržište rada.

► **SEF: Je li obrazovanje kakvo studenti danas stječu po završetku fakulteta jednako nekadašnjem? Zašto?**

**Markić:** Razvojem informacijsko-komunikacijskih tehnologija informacije i znanja su postali univerzalne činjenice prisutne i dostupne u svim domenama i prostorima realiteta. To je temeljna distinkcija u odnosu na sustav obrazovanja prije samo nekoliko decenija. Difuzija informacija i znanja je veoma brza. Monopol nad znanstvenim informacijama je gotovo nestao. Stoga je obrazovanje kvalitetnije. Profesori se nalaze pred velikim izazovom jer su u ulozi *izbornika* koji među tisućama pojmova u disciplini koju predaju treba odabrati njih pedeset fundamentalnih i čije vrijeme „poluraspada“ znanja nije kratko. Uloga profesora je stoga složenija, on mora stalno učiti kako bi mogao prenositi takva znanja. Stoga je jedno od ključnih pitanja kvalitete nastavnog procesa kako istražuju i uče oni koji uče druge.

► **SEF: Kao student, jeste li učili redovito ili kampanjski?**

**Markić:** Između te dvije krajnosti uvijek je bolje odabrati prvu. Učiti redovito. Međutim, imao sam i jedne i druge faze, nekada redovito a nekada kampanjski. U načelu, discipline koje nisam preferirao, zbog *nezanimljivog* sadržaja ili *neadekvatnog* pristupa profesora predavanjima i ispitima, učio sam kampanjski a one druge redovito.

► **SEF: Smatrate li dovoljno aktivnima današnje studente?**

**Markić:** Studenti su aktivni onoliko koliko im je razvijeno okruženje i koliko im nudi prostora za izražavanje njihove kreativnosti i mobilnosti. Bitno je imati odgovarajuće organizacijske oblike koji potiču aktivnosti studenata. Studenski list SEF, Forum studenata Ekonomskog fakulteta, Studenski izbor su već prepoznatljivi i nadam se da ćete nastaviti usavršavati te organizacijske oblike i aktivnosti.

► **SEF: Osim znanja i predanosti na fakultetu, što još smatrate ključnim za Vaš uspjeh?**

**Markić:** Motivacija. To je neki snažan unutarnji impuls, energija koju imate ili nemate. Ako ste nagrađeni motivacijskom energijom i snagom onda prepreka nema. I prepreke vam se smješe, a ako im idete u susret i one nestaju.

► **SEF: Imate li neku poruku za studente?**

**Markić:** Znanje koje stječete tijekom studija je kapital koji vam nitko ne može oduzeti. Ali, morate biti i svjesni da su *korijeni znanja gorki, ali su plodovi slatki*. Stalno učite, budite otvoreni novim znanjima, umijećima i kompetencijama. Budite kreativni a to znači pokušajte raditi uvijek na novi način, bolje od drugih ali uvijek korisno za čovjeka i društvo. Na kraju bih ponovio ono što je rekao Konfucije da pametan ono što hoće traži u sebi, a neznalica to traži u drugima.



# PRAKSA U POLJSKOJ

ANA ROGULJA

Isabella Vračević, studentica četvrte godine Strojarskog fakulteta u Mostaru, ovo ljeto provela je u Poljskoj, obavljajući stručnu praksu koju je dobila putem studentske organizacije Iaeste. Isabella je i sama član spomenutog udruženja, a razlog njezinom odlasku je ono čega smo svi svesni, da sama diploma nije ključ uspjeha u Bosni i Hercegovini, niti bilo gdje u svijetu. Svjesni smo da je bez barem malo prakse, teže doći do posla te je potrebno istaknuti se među drugima. Upravo je praksa koju nudi Iaeste jedan od načina da se покаžete u poslovnom svijetu.

Praksa koju je dobila trajala je 7 tjedana. Bila je usmjerena na istraživanje obnovljivih izvora energije, točnije dokazivanje da se energija vjetra može svakodnevno koristiti za snadbjevanje kućanstava električnom energijom. Radeći u timu sa profesorima, kao jedini student, tvrdi da je na početku bilo jako teško, ali se ubrzo snašla. Želja za znanjem i učenjem bila je

jaka. Svoj je doprinos u ovom istraživanju prikazala u završnom radu koji je nedavno uspješno obranila. Isabella također navodi da je Sveučilište u Łodzi, na kojem je obavljala opisanu praksu, na mnogo višem nivou što se tiče tehničke opremljenosti i učionica u kojima je moguće vršiti bezbroj eksperimenata. Nažalost, Sveučilište u Mostaru ne raspolaže ovakvim kapacitetom niti opremom, što je jedan od glavnih razloga zašto je otišla u Poljsku. Jedan od problema sa kojima se susrela je taj što dosta ljudi ne govori engleski jezik, ali srećom uspjela se sporazumjeti kombinacijom engleskog i hrvatskog jezika, kojeg dobro razumiju. Upoznala je mnoštvo ljudi iz različitih dijelova svijeta sa kojima je ostala u kontaktu. Mješovito kulturološko okruženje začinilo je posebnu atmosferu na njezinom putovanju. Isabella se nada da će opet dobiti ovakvu priliku.

Isabellino putovanje je zaista jedinstveno i nezaboravno, a ako ste ambiciozni i želite biti dio ovakvih priča, pravo je vrijeme da sebi priuštite iskustvo koje ćete

pamtiti cijeli život. Iaeste vam nudi veliki broj praksi u čak 86 zemalja svijeta.

No prvo, što je to Iaeste? Iaeste (*International Association for the Exchange of Students for Technical Experience*) je međunarodno udruženje za razmjenu studenata radi stručne prakse, osnovano još 1948. godine na Imperial College-u u Londonu, a inicijativu je pokrenulo 10 europskih zemalja. Brzo nakon osnivanja, IAESTE se geografski proširio. Danas broji 86 zemalja koje učestvuju u programu razmjene. Iaeste je prvobitno funkcionirao kao ad hoc mreža nacionalnih komiteta koji su zaduženi za provedbu procesa razmjene u svojoj zemlji. Nakon Generalne konferencije u Kartageni (Kolumbija), Iaeste je postalo registrirano udruženje prema zakonima u Luksemburgu. Od 2004. godine, Iaeste Bosne i Hercegovine je registrirano kao nevladino i neprofitno udruženje na području čitave Bosne i Hercegovine sa Nacionalnim komitetom u Banjaluci. Nacionalni komitet aktivno radi na otvaranju lokalnih komiteta u ostalim sveučilišnim gradovima Bosne

i Hercegovine. Do sada su otvoreni Lokalni komiteti u: Sarajevu, Mostaru i Tuzli. Učestvovanje u Iaeste razmjeni je otvoreno svim studentima na sveučilištima, institutima tehnologije i svim sličnim institucijama visokog obrazovanja u gradovima u kojima postoji kancelarija Iaeste Bosne i Hercegovine. Sva polja studiranja gdje je praktično iskustvo preporučljivo u toku studiranja, su potencijalno uključena u razmjenu. Ponude za praksu se nude studentima svih grana: tehnike i tehnologije, informatike, prirodnih i primjenjenih znanosti. Članstvom u ovoj organizaciji dobijate dodatne bodove kada se prijavljujete za neku od praksi i na taj način osiguravate sebi mjesto na vrhu rang ljestvice.

Ako ste zainteresirani da budete dio ove grupe, dodite na sastanake koji se održavaju svakog ponedjeljka u prostorijama Građevinskog fakulteta u 18h. Ovaj poziv je naročito upućen studentima Ekonomskog fakulteta. Studenti ekonomije su veoma traženi za članstvo Iaeste, jer su najzastupljenije prakse upravo s polja ekonomije, a odaziv istih studenata je jako malen.

Bez obzira na to jeste li član udruženja i Vama se nudi mogućnost odlaska na prak-



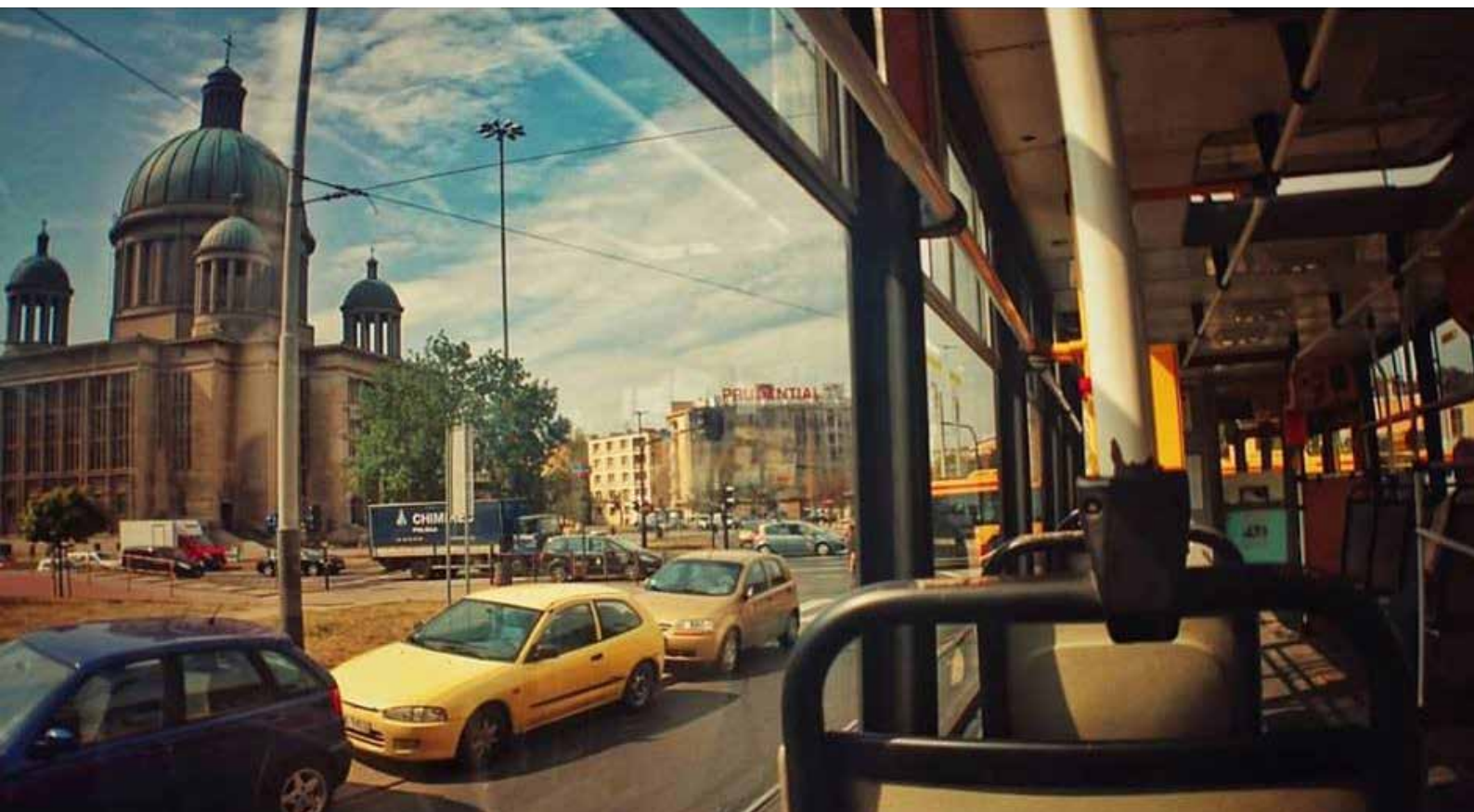
su. Sve što je potrebno jeste javiti se osobno u ured ili na e-mail: [iaeste.mostar@gmail.com](mailto:iaeste.mostar@gmail.com). Također, potrebno je predložiti određenu dokumentaciju (prijepis ocjena i potvrda da ste redovan student). Potrebno je poznavanje barem jednog stranog jezika, a poželjno je i više. Nakon predaje dokumentacije, pravi se rang lista za svaki fakultet, na kojoj se boduju studenti koji su se prijavili. U selekciji se promatraju ocjene, dodatne aktivnosti, članstvo u Iaeste-u i slično. Studenti pri vrhu prvi imaju mogućnost biranja ponuđenih praksi na njihovom području obrazovanja. Student

plaća put do odredišta, a Iaeste pokriva troškove prakse, stanovanja i određeni dio džeparca za hranu. Praksa traje najmanje 4 tjedna, a najviše 52 tjedna. Godina studija nije bitna u dobivanju prakse.

Svjesni smo da je danas teško doći do posla. Praksa bi nam uvelike olakšala pronalazak posla i istaknula nas među drugima.

Mješovito kulturološko okruženje je začinilo posebnu atmosferu na njezinom putovanju i nada se da će opet dobiti ovakvu priliku.

Praksa traje najmanje 4, a najviše 52 tjedna.





# Večer ekonomista

11.11.2015. - Drugi Način

DRUGI NAČIN  
DRUGI NAČIN  
www.druginacin.com



DRUGI NAČIN  
DRUGI NAČIN  
www.druginacin.com



DRUGI NAČIN  
DRUGI NAČIN  
www.druginacin.com





# STUDENTSKI ZBOR SVEUČILIŠTA U MOSTARU

DRAGO DAMJANOVIĆ

Studentski zbor je najviše predstavničko tijelo studenata Sveučilišta u Mostaru. Utemeljen je Odlukom Upravnog vijeća i Senata Sveučilišta u Mostaru 2000.

godine, kada je usvojen i Pravilnik o radu, temeljni akt Zbora. Svoju legitimnost u predstavljanju studenata Studentski zbor crpi iz studentskih izbora. Svake godine se provode studentski izbori kada studenti, sukladno Pravilniku o Studentskom zboru, biraju svoje studentske predstavnike. Studentske izbore raspisuje Rektor Sveučilišta, a provode studentska izborna povjerenstva i birački odbori.

Predsjednici i dopredsjednici svih podružnica čine predsjedništvo Studentskog



zboru – najviše tijelo Studentskog zbora. Iako Bosna i Hercegovina nema zakon o studentskom organiziranju, Sveučilište u Mostaru je po uzoru na europske standarde 2000. godine osnovalo Studentski zbor, studentsko predstavničko tijelo, koje svoj legitimitet crpi iz studentskih izbora. Od tada i tijekom sljedećih 15-ak godina Studentski zbor aktivno radi na poboljšanju kvalitete studiranja i aktiviranju studentske scene u Bosni i Hercegovini i time pruža putokaz studentima s drugih BiH sveučilišta. Šesnaesti saziv Studentskog zbora u akademskoj 2015./2016. godini nastavlja istim putem...

## PREDSJEDNIŠTVO STUDENSKOG ZBORA EKONOMSKOG FAKULTETA 2015/2016

Predsjednik: Drago Damjanović  
Podpredsjednik: Tomislav Zeleničić

Ostali članovi predsjedništva:

Predstavnici I. godine:  
Predstavnik: Ivo Čarapina  
Zamjenica: Ana Rotim

Predstavnici II. godine:  
Predstavnica: Marija Vranjković  
Zamjenica: Katarina Kolobarić

Predstavnici III. godine:  
Predstavnica: Iva Klepić  
Zamjenica: Renata Begić

Predstavnici IV. godine:  
Predstavnica: Anita Križan  
Zamjenica: Vida Marković

Predstavnici V. godine:  
Predstavnik: Tomislav Zeleničić  
Zamjenik: Ivan Kvesić

## FSEF

### UREDNIŠTVO FSEF-A

Forum Studenata Ekonomskog Fakulteta je studentska organizacija neprofitnog karaktera, koja okuplja studente na Sveučilištu u Mostaru.

Osnovni zadatak FSEF-a je kreiranje i realizacija projekata potrebnih za stručno usavršavanje i obrazovanje studenata. Razvijanje suradnje sa studentskim organizacijama, pravnim i fizičkim osobama s područja BiH, ali i šire, samo su neki od osnovnih ciljeva naše organizacije. FSEF je studentska organizacija gdje se uz ugodnu atmosferu, mlade, kreativne i ambiciozne studente obrazovanje nastoji podići na višu razinu.

Područja našeg djelovanja:

- Razvijanje i unaprjeđenje znanja i svijesti studenata iz oblasti

ekonomskih znanosti, kroz kreiranje projekata kojima se povezuje stečeno znanje sa praktičnim primjerima.

- Rasprave o aktualnim ekonomskim temama i ekonomskoj problematici.
- Kulturno razumijevanje, globalna komunikacija te organizacija stručnih/studijskih putovanja u sklopu njih.
- Sklapanje suradnje s partnerima kao i pružanje usluga s ciljem praktične edukacije studenata.

Neki od prošlogodišnjih projekata FSEF-a su: Ožujsko studentski natječaj, Studijsko putovanje u Prag, postavljanje automata sa čokoladicama na Ekonomskom fakultetu, humanitarna akcija povodom Božićnih praznika u suradnji sa Minorosom i druge.

FSEF je i ove akademske godine krenuo intenzivno s radom te je već odrađen i ovogodišnji četvrti po redu Ožujsko studentski natječaj. U suradnji sa Hrvatskim narodnim saborom organizirana je i održana dvodnevna edukacija za pisanje EU projekata na kojoj su sudjelovali i studenti Ekonomskog fakulteta. Naravno, u susret Božiću pripremamo i humanitarnu akciju za potrebite.

FSEF je organizacija koja je uvijek na raspolaganju studentima radi kojih je i stvorena. Stoga, ovim putem pozivamo sve zainteresirane da nam se pridruže i realiziraju svoje ideje. Za sve informacije, slobodno se obratite na službeni mail FSEF-a: fsef.svemo@gmail.com ili na FB stranici [www.facebook.com/ef.fsef](http://www.facebook.com/ef.fsef).

# Postoji li život nakon Ekonomskog fakulteta?

*Što očekuje mladog ekonomist nakon diplome? Pročitajte u ovom tekstu.*

**DARIO PLAVČIĆ**

Diplomirao sam relativno nedavno i zbog toga imam malo širi uvid; kako onome što se događa na fakultetu i izvan njega - tijekom studiranja, tako i o onome što nas - diplomirane očekuje nakon što obranimo diplomski rad.

Sjetio sam se izjave jednog našeg originalnog profesora koja je bila nešto u stilu: "Ne vjerujte onima kod kojih polažete ispite bez puno muke, oni vam ne žele dobro za vašu budućnost nakon diplome" Tada nisam najbolje shvatio što želi reći - ali nakon što sam diplomirao shvatio sam na što nas je upozoravao.

Potrošili ste tih par godina života i hrpu živaca na fakultetu, i nakon što skockani obranite diplomski rad uhvati vas lagana euforija (ipak ste završili jedno veli-

ko i značajno poglavlje u vašem životu). Pohvalit ćete se svima da ste diplomirani ekonomista, malo zezati kolege koji jos nisu diplomirali, i uživati u životu.

Nakon toga počinje faza traženja posla. U početku sam bio pun elana i entuzijazma ali nakon 2-3 mjeseca ta faza prolazi - trajno.

Situacija nije ni malo ružičasta, dapače.

Do posla u struci možete doći na ove načine:

1) oglas + razgovor /tu možete očekivati svašta, al uglavnom je nakon razgovora prisutno razočaranje kad čujete da trebate poznavat 2 strana jezika, imati prosjek ocjene 4.0, imat vozačku i svoj auto na raspolaganju, radit od 8 do 18-19h i sve to za 500-600 KM od kojih imate 150-200 izdataka za gorivo koje morate potrošiti dok koristite svoje auto na putu do posla i nazad. Ovo je stvarni primjer da netko ne bi pomislio da pričam bajke.

2) pisanim putem (mail, pošta) uglavnom nema uspjeha, a ako se i ostvari kontakt - dobijete odgovor preko maila tipa "zahvaljujemo na interesu ali nažalost nemamo potrebu za novim vjezbenicima. sretno u pronalaženju posla

3) osobno u uredu /ja nikad nisam primjenjivao ovaj pristup, međutim iz razgovora sa više kolega koje su tako pokušale doznao sam da su bile odbijene, a ponegdje i uz pokoju uvredu istjerane iz ureda.

Nakon toga idemo iskusati sreću na Zavodu.

Ne želim nikoga obeshrabrivati, ali za vod za zapošljavanje jednostavno nema svrhe (barem ne za nas koji smo VSS).

Ljubazna gospođa će vam sve objasniti i reći da postoje neki oglasi za vježbenike u npr. upravi ali nemožete dobiti ako nemate vezu i da nakon godinu - dvije čekanja na birou mladi dipl.ekonomisti



počinju radit sve i svašta. Između ostaloga prodaju cipele.

Zadnja stavka ovog teksta je toliko spominjani Zagreb.

Bez jake veze možda je žalosno što ću ovako napisati, diplome ne vrijede ako nemate vezu, ima ljudi i koji su uspjeli ali taj broj je zanemariv u odnosu na broj obrazovanih ljudi u našoj državi. Stoga nas većina traži spas u inženstvu i to da radite kao med.setra ili kao med. Brat svejedno samo ne radite ono u što ste ulagali svoj trud, zalaganje odricanje itd. I na takav način druge države dobivaju obrazovane ljude ili ekonomskim žarkonom rečeno dobivaju gotov proizvod bez prethodnog ulaganja. Onda se pitate čemu fakultet, čemu trud, odricanje ulaganje u svoje znanje kad živite u takvoj državi koja obrazovane ljude gleda kao ljude koji su prijetnja tamo neku+ima u uredu koji rade već dugih niz godina a ne ispunjavaju kvalifikacije koje njihova pozicija zahtijeva. Da ne duljim dalje u kratko ako imaš vezu imaš „sve“.

Kad se sve zbroji, stvari baš i nisu blistave. Al nema predaje! Oni koji su kapitulirali nikad rata nisu dobili.



# Praksa u Interi

ANA BOGDANOVIĆ

U pisala sam Ekonomski fakultet prije nešto više od pet godina. Slagala bih

kad bih rekla da je to bila odluka koju su svi iz moje okoline podržali. Biti ekonomist obično znači završiti na birou. Što je vrijeme više prolazilo i sama sam postajala sve više skeptična. Statistika je nemilosrdna – poznajem jako puno nezaposlenih ekonomista, mladih obrazovanih ljudi koji još uvijek čekaju svoju priliku. Ne nužno za zaposlenje, nego za praksu, za prvo iskustvo, za učenje o stvarnom poslovnom svijetu. Na vlastito zadovoljstvo, ja sam svoju priliku već dobila. I uživam u njoj.

Sve je počelo ovo ljeto. U index su mi bile upisane sve ocjene i bila sam spremna detaljno se posvetiti pisanju diplomskog rada. Moja svakodnevna navika obilježena Internet portala rezultirala je čitanjem poziva za popunjavanje mjesta praktikanta u INTERA Tehnološkom parku Mostar. Praksa namijenjena mladim ekonomistima i novinarima. Kratki esej, popunjen prijavi obrazac, motivacijsko pismo i životopis poslani na adresu INTERA Tehnološkog parka rezultirali su pozivom na intervju, a intervju dobivanjem prakse.

Pet ekonomista počelo je u devetom mjesecu svoj put ka stjecanju novih znanja. Dobili smo priliku raditi na projektima vezanim za poslovni inkubator, financije, ali i marketing. Raznovrsnost dodijeljenih poslova doprinijela je ispunjenosti radnih sati u danu. U jednom trenutku sudjelovali smo u kreiranju baze podataka kontakata poslovnih subjekata Hercegovine, a vec u drugom smo statistički obrađivali podatke prikupljene prilikom različitih seminara. Nakon pet godina studiranja, konačno smo u praksi došli u doticaj s većinom ekonomskih pojmova do tada čitanih u knjigama različitih kolegija. Prvi put smo imali priliku raditi na sastavljanju konkretnih izvješća, praviti obračune, ali i vidjeti KIF i KUF u stvarnosti. Raditi na organizaciji konferencija različitih tematika, imati priliku slušati stručnjake iz gotovo svih gospo-



darskih sektora, uključujući građevinarstvo, elektrotehniku i vinogradarstvo doprinijelo je

stvaranju jasne slike o trenutnom stanju gospodarstva Bosne i Hercegovine, ali i otvorilo poglede ka novim prilikama. Sudjelovanje u organizaciji Startup Weekenda omogućilo nam je slušanje inspirativnih priča uspješnih poslovnih ljudi, uvid u njihove uspone i padove, a poglavito vraćanje vjere u kreativnost, sposobnost i hrabrost mladih čiji budući poslovni koraci neupitno mogu osigurati značajan napredak gospodarstva Bosne i Hercegovine. Mogućnost prisustvovanja obukama, uključujući tečaj Photoshopa, ali poglavito trening Pisanje EU projekata omogućila nam je stjecanje novih vještina te dodatno učvrstila temelje za stvaranje, jednog dana, uspješnih poslovnih ljudi. Kroz nekoliko mjeseci rada uspjeli smo steći uvid u stvarni poslovni svijet, učiti od iskusnih ljudi, ali i, za nas najvažnije od svega, dobiti prvo konkretno iskustvo. Kroz rad na nekoliko različitih projekata dobili smo priliku vidjeti koje sve mogućnosti mladi, obrazovani ljudi imaju pred sobom. Sada znamo da svaki pojedinac u Mostaru, Hercegovini, ali i cijeloj državi, bilo kroz pokretanje vlastitog biznisa kroz projekte već spomenutog Startup Weekenda ili Startup Akademije, bilo kroz traženje prvog radnog iskustva kroz program Moja praksa, bilo kroz različite, svima dostupne obuke može svoju budućnost učiniti svjetlijom.

Nije nužno svoje prilike tražiti samo u INTERA Tehnološkom parku. I druge nevladine i strane organizacije, ali i banke i druga poduzeća traže mlade, obrazovane ljude, uključujući i ekonomiste. Volontirati, odraditi praksu, biti pripravnik - sve su to opcije koje su otvorene, a koje omogućuju stjecanje prvog, najvažnijeg radnog iskustva. U mom slučaju sve je počelo jednostavnim "gugljanjem", a dovelo do spoznaje da je postati ekonomist možda i najbolja odluka koju sam mogla donijeti. Vrijedi pokušati. Na kraju krajeva, nema se što izgubiti.

# CEO Mostar

ANDREA ROTIM

Dok hodam hodnicima fakulteta, čujem šapate: „Jao kako je dobra bila CEO prošle godine, kako su bili zanimljivi predavači...“ Pomislih sebi o čemu to oni pričaju, kakav CEO, šta je sad to? Jedva sam čekala da dođem kući pa da prosurfam po internetu o kakvom to CEO-u oni pričaju.

I tako guglajući saznah da je CEO konferencija koja se u BiH svake godine održava početkom listopada i to u Mostaru, Banja Luci, Sarajevu, Zenici i Tuzli. Ono što je bitno istaknuti, a što je također mene odmah zaintrigiralo, jest da je CEO (Career and Entrepreneurship Opportunities) konferencija najveća regionalna konferencija namijenjena mladim osobama, prvenstveno studentima na kojoj imaju priliku poslušati savjete, uspjehe,



neuspjeha, uspone i padove uspješnih poslovnih ljudi diljem BiH. Misija i cilj ove konferencije je potaknuti mlade osobe da ne budu pasivni, već da se pokrenu i kroje vlastitu sudbinu.

Svi znamo kako je u današnje vrijeme teško osigurati pristojan život i egzistenciju, pa pomislih u sebi zašto ne, hajde da vidimo kakvu to oni poruku mogu meni kao mladoj i perspektivnoj osobi prenijeti. Odmah sam se ulogirala na Facebook i prijavila za sudjelovanje. Ispalo je da je to najbolja odluka koju sam ikada donijela. Nestrpljivo sam iščekivala taj datum, 10.10. u 10 sati na Ekonomskom fakultetu Univerziteta Džemal Bijedić. Taj dan sam se, naravno, probudila ranije kako bi se na vrijeme spremila, našla se sa prijateljicom i uputila prema Univerzitetu. Kada smo došle do ciljnog mjesta odmah smo primjetile puno mladih studenata koji nestrpljivo iščekivaju početak konferencije. Na ulazu su nas dočekale dvije ljubazne cure kako bismo preuzele svoje akreditacije. Vidjela sam dosta poznatih ljudi, što sa fakulteta, što iz srednje i osnovne škole. Tko bi rekao da ću pojedine osobe koje dugo vremena nisam vidjela sresti baš na ovoj konferenciji. Zovem to spajanje ugodnog sa korisnim. Naravno, druženje kako bi se nadoknadilo izgubljeno vrijeme, odmah je počelo. Ubrzo su nas pozvali da uđemo u salu kako bi se konferencija svečano otvorila.

Pozdravni govor su održali prof. dr. Adil Trgo, dekan Ekonomskog fakulteta Univerziteta Džemal Bijedić te prof. dr. Zdenko Klepić, prodekan za nastavu Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Mostaru. Konferenciju su otvorili Šejla Vatreš (menadžerica projekta CEO konferencija), Sanvila Vuk (koordinatorka projekta CEO konferencije u Mostaru) te Nikola Papac koji je također obnašao funkciju koordinatorka ove konferencije. Predviđeno vrijeme održavanja konferencije je od 10-17 sati, uzimajući u obzir kako svaki govornik ima na raspolaganju oko pola sata da iznese svoju životnu priču te prenese određenu poruku, odnosno savjet.

Prvi predavač je trebala biti Julijana Mikulić-Jurković koja radi u Privrednoj banci u Sarajevu, nažalost, zbog određenih okolnosti nije uspjela doći na konferenciju. Dakle, službeni prvi govornik bio



je Bojan Čerkuć koji radi u Hrvatskim telekomunikacijama u Mostaru. Nama pojedincima, koji smo malo bolje upoznati sa poviješću SEF-a, znamo da je on bio i jedan od osnivača i pokretača ovoga lista. Svoju priču počeo je vrlo zanimljivo i vrlo emotivno. Svima je plijenio pozornost tijekom izlaganja, svi smo ga pažljivo slušali i upijali svaku njegovu riječ. Njegova kratka priča počinje ovako: majka domaćica, otac jedini zaposlen, puno djece, točnije 4 brata, treba sve nahraniti, obrazovati, odgojiti, prikladno obučiti... Obaveza i dužnosti puno, a resursa malo. On i njegova braća su se tijekom studentskih dana sami snalazili i zarađivali sebi džeparac preko studentskog servisa, čak je rekao bio da je jednog ljeta sa braćom na +40 stupnjeva Celzijusa vario i da je za tri dana izgubio 5 kilograma. Tijekom studentskih dana mu se dogodila umalo tragedija; na treningu je slomio ruku, točnije mu je svaka kost desne ruke bila polomljena. Čitava ruka mu je bila u gipsu, a ispit iz matematike je pisao lijevom rukom. Položio je taj ispit, a ruka je pravilno zacijelila. Otac je otišao u mirovinu, a najmlađu djecu je i dalje trebalo hraniti i školovati. Tako mu je otac predložio da zajedno pokrenu posao. I pokrenuli su. Njegovo prvo sklapanje posla nije počelo dobro, ali je na sreću dobro završilo. Trebao je izložiti određeni plan i ubijediti puno starije i iskusnije ljude zašto baš angažirati njega i njegovu tek osnovanu tvrtku. Naravno, oni su ga gledali sumnjičavim pogledom koji je



odašiljao poruku da je on samo klinac i da nije spreman za tako velik zalogaj. Međutim, zahvaljujući njegovim pregovaračkim i komunikacijskim vještinama, uspio je sklopiti posao. Iduće poglavlje njegovog života počin kada su ga pozvali na intervju u Hrvatske telekomunikacije. Postavili su mu jedno trik pitanje: „Zašto bi baš tebe trebali zaposliti, a ne nekoga drugog, šta nam to ti nudiš?“ On je odgovorio kako bi odgovorio i svaki drugi čovjek kojem su postavili to pitanje: pametan, ambiciozan, pristojan, komunikativan... Dali su mu do znanja da je svatko dotad intervjuiran imao istu izjavu, a on se snašao u trenutku te odgovorio: „Pa dobro, ali ja sam visok, lijep i crn.“ I to je bila rečenica koja je presudila njemu u korist. Zaposlili su ga u HT-u. Za kraj izlaganja prenio je poruku da nikada, ali baš nikada ne odustajemo od svojih snova, već da vjerujemo u njih i slijedimo ih.

Sljedeći izlagač bio je Andrej Vištica, triatlonac iz Ljubuškog. Završio je fakultet elektrotehnike i računarstva, ali njegova strast oduvijek je bilo plivanje, biciklizam i trčanje. Svaki sport, a posebno triatlon koji predstavlja kombinaciju 3 discipline, zahtijeva puno odricanja, rada, truda i stvarno velike želje za uspjehom. Trenira svakodnevno i to 6 sati dnevno u komadu. Tijekom jedne godine na traci za trčanje pretrči 24.000 kilometara, a koliko prepliva nisam zapamtila jer sam i dalje bila fascinirana podatkom koji je upravo iznio. Dode ti da se zapitaš: „Pa dobro, ko-



liko to ja pretrčim tijekom jedne godine? 3 kilometra?“ Ostvario je mnogo pobjeda na poznatim svjetskim utrckama, a osvojio je i 6. mjesto na Challenge Roth utrci, najvećem triatlonu ironman distance u Europi što je, malo je reći, impresivno. Iz godine u godinu napornim radom, trudom i vježbanjem niže pobjede i postaje sve bolji i bolji. Njegova poruka bila je ne odustajemo ni kad je najteže.

Naredni izlagač bila je Ana Ćavar, osnivačica portala MODAMO.info.

Njezina strast oduvijek je bila moda i dizajniranje. Tijekom studiranja (na Ekonomskom fakultetu u Mostaru) organizirala je mnoge društvene događaje, a jedan od njih koji mi je bio upečatljiv je taj da su pripremali prezentaciju o tome kako se studenti na fakultetu zabavljaju i usred prezentacije računalo je zablokiralo i svi su se onako zbunjeno gledali, bez riječi, nemajući pojma šta da urade, šta da naprave i ona se dosjetila te rekla: „Ovo je jedan od načina našega zabavljanja, mi malo popijemo, ali sve se to na kraju riješi.“ Ova anegdota sama po sebi nije upečatljiva, ali je otkrila jednu njezinu vrlinu: znala je reagirati u trenutku, u sekundi je smislila odgovor i nasmijala cijelu dvoranu. Poslije presenta-

*Na intervjuu su ga pitali kako bi povećao prodaju Coca Cole u BiH, a njegov odgovor bio je: „Dajte mi 7 dana pa ćete vidjeti.“*

cije joj je prišla jedna žena, koja je radila u Hypo Alpe Adria banci i dala joj posjetnicu rekavši joj da se javi čim završi fakultet. Kada je završila fakultet, zvala je, ali joj se nitko nije javljao. Tada je počela danonoćna potraga za poslom. Slala je brojne prijave, motivacijska pisma, ali je nitko nije zvao na intervju. Kada je već odustala od ideje da će u kratkom roku naći posao, telefon joj je zazvonio a na display-u je pisalo „Dobre Vijesti“. Sjetila se da je broj žene iz Hypo banke zapisala pod ovim nazivom. Pozvali su je na intervju i dobila je posao. Nakon tri godine rada u banci dala je otkaz i odlučila se posvetiti svojoj strasti: modi. Shvatila je da je teško započeti, a još teže probiti se i uspjeti u naumu da te netko zamijeti. Jednog dana, dok je dizajnirala, zazvonio je telefon. To je bila prijateljica koja joj je nudila posao menadžera na muškom odjelu u Zari. Ona je instinktivno odbila, ali nakon par minuta promišljanja, kada je shvatila da osnovati vlastiti posao nije baš lako, nazvala je prijateljicu i prihvatila posao. Nakon pola godine dala je otkaz i stvarno se do kraja odlučila posvetiti svojoj životnoj želji. I evo, danas je uspješna žena, koja je sebi osigurala egzistenciju i od svoga posla sasvim dobro živi. Njezina poruka bila je da ako želimo uspjeti u svome naumu, stvarno i istinski mu se trebamo posvetiti, svim srcem, tijelom i dušom.

Nakon Ane, na red je došao Mladen Andrić, direktor Perutnine Ptuj u BiH. Najprije je rekao par riječi o samoj tvrtki, a zatim je pričao o stresu, prednosti i nedostacima funkcije koju on obnaša u Perutnini, a to je top menadžer. Prednosti su da imaš dobru plaću, a nedostaci su velik stres.

Zatim je pričao o tome kako je biti menadžer, kako biti dobar i uspješan menadžer i o novim procesima i procedurama što su uveli u tvrtku.

Zatim Ivana Marić, politička analitičarka koja je pričala o svjetskoj politici, zatim o politici i trenutnim dešavanjima u Bosni i Hercegovini te kako u današnje vrijeme postati dobar političar.

Antonela Blaškić, poduzetnica koja je pričala o tome da je radila posao u



Dukatu koji je uvijek voljela i željela raditi, ali kada je dobila dijete teško je bilo uskladiti privatni i poslovni život, budući da i majčinstvo i posao traže stopostotnu posvećenost. Dala je otkaz kako bi se potpuno posvetila svojem djetetu, ali i dalje prati svjetska dešavanja i trendove.

I posljednji, ali i jako zanimljiv predavač bio je Adnan Topić, direktor prodaje Coca Cole u BiH. On je pričao kako se teško probiti na tržište rada poslije završenog fakulteta te kako je slao mnoge prijave za posao, ali nitko ga nije pozivao. Onda mu se pružila prilika na intervjuu za Coca Colu. Pitali su ga kako bi povećao prodaju Coca Cole u BiH, a njegov odgovor bio je: „Dajte mi 7 dana pa ćete vidjeti.“ Dobio je posao te ispunio svoj zadatak koji je obećao, a to je povećanje prodaje Coca Cole. Zatim je pričao kako nije lako biti na visokoj poziciji, kako ista oduzima puno vremena te kako se žena često šali na račun toga govoreći mu da ima ljubavnicu, alaudirajući na njegov posao. Njegova poruka je da moramo biti uporni i usredotočeni na svoj cilj te da se svim silama borimo za njega.

Nakon toga je održana panel diskusija na temu „Socijalno poduzetništvo“ gdje su 4 izlagača iznosila svoje uspone i padove u ovome polju. I na kraju je uslijedilo zatvaranje konferencije i dodjela certifikata. Sve u svemu, jedno divno, poučno i nezaboravno iskustvo. Svakako preporučujem da se sljedeće godine prijavite.

# CEO KONFERENCIJA U SARAJEVU

ANA BOGDANOVIĆ

Priča o CEO konferenciji započela je prije tri godine u Sarajevu na Ekonomskog fakultetu njihovog Univerziteta. Prve dvije godine živjela je isključivo u tom gradu, a onda je stigla i u Mostar, Banja Luku, Zenicu i Tuzlu. Ove je godine poprimila regionalni karakter i ponovno se istaknula kao jedan od najznačajnijih projekata za mlade.

Upravo je CEO konferencija nedavno bila poprište druženja mladih iz Zagreba, Beograda, Podgorice, Banja Luke, Tuzle, Zenice, Sarajeva i Mostara. Od 11. do 13. prosinca organizacijski timovi svih WarmUp konferencija okupili su se, na poziv organizatora, u Sarajevu na središnjoj, najvećoj konferenciji. U hladno, ali, na svu sreću, tih dana nemaglovito Sarajevo stigli smo u popodnevnim satima, smjestili se u hostel i potom se uputili prema Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu. Tu smo prvi put sreli i upoznali mlade ljude s kojima imamo jednu značajnu zajedničku crtu – svi smo mi jedan dio ove godine živjeli i disali za CEO. Nekoliko pozdravnih govora i riječi zahvale bili su dovoljan uvod u sve ono što nas je čekalo sljedećih dana. Ekipa iz Sarajeva se pokazala iznimno maštovitom i kreativnom u organiziranju domjenka čemu svjedoči i gostovanje DJ-a u predvorju Ekonomskog fakulteta što se zasigurno ne može nazvati uobičajenom slikom naših fakulteta. Večer smo završili družeći se svi zajedno u nekoliko sarajevskih kafića i klubova šireći pozitivnu energiju i zabavljajući se do ranih jutarnjih sati.

## CEO konferencija – priča o usponima i padovima

Subota je bila rezervirana za središnji događaj našeg putovanja – CEO konferenciju u Domu mladih. Zajedno sa 750 mladih ljudi iz nekoliko različitih gradova susjednih zemalja i Bosne i Hercegovine, svjedočili smo inspirativnim pričama uspješnih poslovnih ljudi. Na sceni su se redom izmjenjivali Srema Berisalić iz Starfingera, Almir Badnjević iz Verlaba, Erol Mujanović iz Marathona, Maja Kojundžić iz Cuspisa, Suhad Ećo iz Insidea, pjevačica Maya Sar i glumac Moamer Kasunović, Maša Čam-



para te Nihad Softić. Imali smo priliku čuti njihova iskustva, njihove uspone i padove i usput se uvjeriti koliko pozitivnih priča ima u našem susjedstvu. Devet različitih govornika iz svijeta sporta, glazbe, glume, marketinga i poduzetništva poslalo nam je nekoliko različitih poruka od kojih se jedna provlačila kroz cijelu konferenciju – sve je moguće! Potrebno je truditi se, raditi neumorno, ponekad ne spavati, doživjeti poraz, ali se svaki put ustati i nastaviti dalje. Važno je vjerovati u svoje snove, slijediti svoje srce i tražiti put ka svom cilju. Upravo smo to naučili od govornika koji su nesebično s nama podijelili najbolje, ali i najgore trenutke svog života. Iako je sama konferencija trajala gotovo dva sata duže od planiranog, 750 mjesta ostalo je popunjeno do samog kraja.

## Večer i nedjelja

Dok su se jedni nakon konferencije odlučili družiti u hostelu te tako provesti relativno mirnu večer skupljajući energiju za korištenje sutrašnjeg slobodnog vremena u glavnom gradu Bosne i Hercegovine, drugi su izabrali još jednu noć provoda pa su otišli na zajedničko druženje organizirano u poznatim sarajevskim kafićima i klubovima uz svjetski poznatog DJ-a Tom Novy-a. Nedjelju smo iskoristili za šetnju sunčanim Sarajevom i zajednički

povratak u naš grad. Da smo mogli sami birati vrijeme dolaska u ovaj grad, iskreno sumnjam da bismo ovako dobro izabrali. Još jednom smo se imali priliku uvjeriti koliko mogućnosti on pruža svojim stanovnicima. Kroz dva dana na raspolaganju smo pregršt zabavnih, ali i edukativnih događaja – od koncerta Parnog valjka do gostovanja Tom Novy-a pa sve do sajma knjiga i muzeja šokantnih javnih nabavki, a na trenutke smo mogli i probuditi djecu u sebi šetajući svojevrsnim CocaCola blagdanskim gradićem u središtu Sarajeva.

U konačnici, čitav organizacijski tim CEO konferencije u Mostaru zahvaljuje se organizatorima iz Sarajeva koji su nam priredili iznimno toplu dobrodošlicu i tako pridonijeli tomu da se osjećamo kao uistinu posebni gosti njihove konferencije. Riječi zahvale moramo uputiti i upravi našeg fakulteta na bezuvjetnoj podršci tijekom trajanja cijelog projekta, a poglavito tijekom organizacije ovog putovanja. Nesumnjivo su doprinijeli stvaranju novih iskustava i prijateljstava, ali i pokretanju nekih budućih, još ljepših priča. Za kraj, mi organizatori mostarske konferencije možemo samo obećati da ćemo dati sve od sebe da im se sljedeće godine odužimo za sve na jedini pravi način – organizirajući još bolju, još kvalitetniju i još inspirativniju CEO WarmUp konferenciju u Mostaru.



# FRA DIDAK BUNTIĆ

**Fra Didak Buntić (1871. – 1922.) cijeli je život posvetio služanju Bogu, bližnjima i hercegovačkom puku. Uz nastavničko djelovanje na Franjevačkoj gimnaziji, pokreće akciju opismenjavanja puka i osnivanja „seljačkih škola“, postaje ravnateljem širokobriješke gimnazije i potom provincijalom Hercegovačke franjevačke provincije.**

**Prosvjetiteljsku ulogu odigrao je fra Didak i na gospodarskom planu, a u godinama nezapamćene gladi u Hercegovini tijekom Prvog svjetskog rata pokrenuo je spašavanje gladne hercegovačke djece odvođenjem u Srijem i Slavoniju. U tim teškim vremenima oskudice i obespravljenosti njegova naroda, bio je fra Didak Buntić neumorni djelatnik za dobrobit puka Hercegovine – vođa, prosvjetitelj, odgojitelj, graditelj, humanitarni djelatnik, pučki tribun, politički predvodnik...**

## JOSIP MILETIĆ

**F**ra Didaka Buntića, čovjeka koji nas je zadužio na mnogim poljima, bilo bi primjereno spomenuti u studentskom časopisu, jer upravo on snosi velike zasluge za opismenjavanje i kulturno uzdizanje hercegovačkoga puka. Radi se o velikanu čije ime nose mnoge ulice diljem Bosne i Hercegovine te Hrvatske, ali i Osnovna škola u Čitluku. Porazna je činjenica da mnogi nisu upoznati s njegovim likom i djelom, usprkos tome što ga mnogi nazivaju i to ne samo iz crkvenih krugova, najvećim sinom Hercegovine.

Više o tome kasnije. Za početak, kako je red, spomenimo se ukratko njegove biografije.

Rođen je 9. listopada 1871. godine u Paoči kod Čitluka, krsnog imena Franjo. Školovao se u Gradnicima, Širokom

Brijegu i Humcu, gdje je 1888. godine stupio u franjevački red. Studij filozofije i teologije je pohađao u Innsbrucku, a po povratku predaje hrvatski i klasične jezike u širokobriješkoj gimnaziji. U to je vrijeme vodio izgradnju značajne bazilike u periodu 1905. – 1910. godine, utemeljio je više hrvatskih „seljačkih“ škola, a 1919. godine biva izabran provincijalom hercegovačkih franjevaca. Bio je i predsjednik Mjesnog odbora Hrvatske narodne zajednice u Širokom Brijegu, spasitelj gladnih i siromašnih te branitelj ugroženih prava naroda u Hercegovini i narodni zastupnik u beogradskoj skupštini (1920.-1922.).

Cijelog svog svećeničkog vijeka sustavno je djelovao na promicanju gospodarskih i prosvjetnih prilika u Hercegovini.

Umire 3. veljače 1922. godine u 51. godini života. Pokopan je na čitlučkom groblju Podadvor.

Šesnaest godina kasnije, nastojeći njegove posmrtno ostatke premjestiti te ga svečano pokopati u njegovoj bazilici na Širokom Brijegu, ljudi ostaju nemalo iznenađeni ugledavši njegovo neraspadnuto tijelo, nakon čega postoji težnja za pokretanjem postupka kanonizacije.

## **Rat nepismenosti i zauzimanje za narod**

Fra Didak je znao reći da je prosvjeta takva biljka koja niti raste niti cvjeta, ako se ne zalijeva suzama i krvlju. Za vrijeme višestoljetnog turskog jarma provjeta u Herceg-Bosni je samo tinjala, da bi 1910. godine fra Didak proveo prosvjetnu revoluciju u Hercegovini sa svrhom iskorijevanja nepismenosti. Sam je vodio škole za opismenjavanje u okolici Širokog Brijega, a smatrao je potrebnim da narod što življe sudjeluje u radu oko vlastite prosvje-



te i napretka, što su temelji uspjeha rata protiv nepismenosti.

Koliko je efikasan bio spomenuti fra Didakov „rat“ svjedoče podaci da je od 1910. do 1917. godine naučilo čitati i pisati do 20.000, a između 1922. i 1943. još 10.000 osoba.

Za brojne nadarene siromahe pribavio je i stipendije za studij u europskim zemljama, gdje su imali siguran krov nad glavom i kruh za prehranu u njegovom konviktu, a poznat je i po širokobriježskoj franjevačkoj gimnaziji koja je njegovom zaslugom dobila pravo javnosti, tj. mogli su je pohađati đaci koji nisu imali namjeru školovanje nastaviti isključivo na bogoslovnom fakultetu te đaćkom domu za vanjske đake.

Zbog tih aktivnosti ga je austro-ugarski dnevnik Reichpost opisivao kao najboljeg duhovnog i političkog vođu Hrvata Hercegovine, govoreći da ukoliko bi fra Didak naišao na potporu prosvjetnih radnika, u vrlo kratkom vremenu bi se iskorijenila nepismenost hercegovačkoga puka.

Fra Didak se također mnogo aktivirao i na uzdizanju gospodarstva. Poticao bi poboljšanje životnih uvjeta tako što je najprije osobno poučavao đake i seljake kalempljenju plemenitih sorti voća (nabavljao bi sadnice i dijelio ih seljacima širokobriježskog kraja, pa dalje po Hercegovini), a

## **Poglavar Zemaljske vlade u Sarajevu general Stjepan Sarkotić**

**„Srce mi se cijepa, preuzvišeni gospodine, gledajući vlastitim očima ove nemile prizore, ove blijede i nijeme od gladi, slabosti u spodobi ljudskoj, a da im ni odakle pomoći nema. Klonuli starci, iznemogle žene, obamrla djeca čekaju po više dana na onaj kilogram žita i ne dobivaju ga, nego se teturaju po kućama. Pojeli su davno i sjeme, pojeli ono živog ajvana, povrće, korjenje i zelenu travu...“**

**Tako u svom pismu iz 1917.g. fra Didak opisuje nevolju hercegovačkoga naroda koji se našao u bezizlaznoj situaciji, austro-ugarskom generalu Sarkotiću, poglavaru Zemaljske vlade u Sarajevu.**



**Djeca koju je fra Didak spasio od sigurne smrću gladu**

kasnije promičući unapređenje stočarstva, navodnjavanja polja, izgradnju otkupne duhanske stanice u Lištici. Trasirao je i nove ceste i puteve, širio poštansku i telefonsku mrežu, a pored svega spomenutog najviše se zauzimao za pravedni otkup „žutoga zlata“ – duhana, čemu je ostao dosljedan do smrti.

Fra Didak Buntić je u duhanu vidio životni značaj hercegovačkoga čovjeka, pitanje kruha, pitanje njegova opstanka. Duhan je njegov prvi i glavni proizvod, jedina njegova zarada, no odmah po okupaciji je monopoliziran jer je tada vlast imala pravo na trećinu prinosa. Uz sve muke i otkup tog jedinoga, izvoznog proizvoda siromašnih hercegovačkih seljaka bio je nepravedan. O tome fra Didak u svojoj Spomenici iz 1909. godine piše generalu Sarkotiću: „*Preuzvišeni gospodine ministre, naš narod je osiromašen i na prosjački štamp spao te mu prijeti očita propast, osobito ove godine, gdje ništa nemamo do ovo žalostnoga duhana, koga smo više sa suzama i znojem nego vodom odgojili. Molimo da se držite danih riječi, da ne silite narod da se laća nezakonitih sredstava i očajnih u obranu svoga bitka i opstanka.*“

## **Spašavanje sirotinje**

Hercegovinu je 1916. godine teško pogodila suša. Već se tada moglo nazrijeti da će doći do velike gladi. Kiša nije pala od travnja do listopada uz nepodnošljivo vruće ljeto, tako da su se svi nasadi sasušili. Uz takvu nezapamćenu sušu hercegovački kraj je vukao i posljedice netom završenog rata.

Prvi svjetski rat je odveo mnoge hercegovačke mladiće u nepovrat, gotovo svu mušku radnu snagu, tako da su kod kuće ostali djeca i starci, na koje je spalo obrađivanje zemlje. Tokom rata aktualna je bila i rekvizicija, tj. prisilni otkup stoke po najnižim cijenama što je Vlada nametnula zbog opskrbe vojske, tako da su seljaci ostajali bez ajvana. Iz toga razloga fra Didak navodi svom prijatelju Izidoru Kršnjaviju, hrvatskome pravašu, da je jedan od, ako ne i glavni uzrok gladi, onaj političke naravi. Tada strana vlast nije dopuštala narodu raspolagati i upravljati vlastitim dobrima.

Koliko je suša ostavila traga, govori nam pismo iz 1917. godine gdje fra Di-

dak opisuje patnju hercegovačkoga naroda austro-ugarskome generalu Sarkotiću, poglavaru Zemaljske vlade u Sarajevu :

„Srce mi se cijepa, preuzvišeni gospodine, gledajući vlastitim očima ove nemile prizore, ove blijede i nijeme od gladi, slabosti u spodobu ljudskoj, a da im ni odakle pomoći nema. Klonuli starci, iznemogle žene, obamrla djeca čekaju po više dana na onaj kilogram žita i ne dobivaju ga, nego se teturaju po kućama. Pojeli su davno i sjeme, pojeli ono živog ajvana, povrće, korjenje i zelenu travu...“

Kako je pomoć države u obliku provizacije bila ne malena, nego ni najmanje potrebna, jer je vlast obećavala seljaku mjesečno po glavi 6 kg žita, što je trećina uobičajenog. Ni takav oblik pomoći nije bio ispunjavan, pa ne treba čuditi što nije bilo župe u Hercegovini koju smrt nije poharala iz razloga, kako Didak navodi, da je seljak bio tretiran „kao pašče“.

Tada počinje fra Didakov najveći životni pothvat.

Fra Didak Buntić očajan zbog gorke sudbine svoga naroda, ali u isto vrijeme i prkosan i odlučan da pod svaku cijenu obrani život u zaboravljenoj pokrajini, u kojoj na desetke tisuća života visi o koncu, traži moguća rješenja gotovo istodobno u nekoliko smjerova. Prvo otvara kuhinju za siromahe na Širokom Brijegu, u čemu ga slijede i druge župe, a zatim ustrajno kuca na vrata vlasti u Mostaru, Sarajevu i Beču, upozoravajući ih na katastrofalno stanje u Hercegovini moleći ih za pomoć u hrani.

Kako odaziv iz spomenutih metropola nije bio zadovoljavajući, on se opet obraća Zemaljskom upravitelju Sarkotiću moleći ga, kad već nisu u nakani slati hranu, neka pošalju nekoliko starih lađi i otpuste ih niz Jadransko more i prepuste sudbini, a pismo završava riječima „Morientes Te salutant! (Pozdravljaju te umirući!)“.

Tada fra Didak poduzima nevjerovatan pothvat: ezgodus, spasonosnu akciju zbrinjavanja tisuća izgladnjele djece u obiteljima plodnih prekosavskih krajeva, Slavonije

**Zbog tih aktivnosti ga je austro-ugarski dnevnik Reichpost opisivao kao najboljeg duhovnog i političkog vođu Hrvata Hercegovine, govoreći da ukoliko bi fra Didak naišao na potporu prosvjetnih radnika, u vrlo kratkom vremenu bi se iskorijenila nepismenost hercegovačkoga puka.**

**Fra Didak Buntić je u duhanu vidio životni značaj hercegovačkoga čovjeka, pitanje kruha, pitanje njegova opstanka. Duhan je njegov prvi i glavni proizvod, jedina njegova zarada, no odmah po okupaciji je monopoliziran jer je vlast imala pravo na trećinu prinosa. Uz sve muke i otkup tog jedinog, izvoznog proizvoda siromašnih hercegovačkih seljaka bio je nepravedan.**



Fra Didakov 4,53 metra visok kip u Širokom Brijegu

i Srijema. Tu je na fra Didakov nagovor dr. Josip Šilović, hrvatski ban, otvorio vrata plodne Slavonije gladnoj djeci Hercegovine, koja su od Mostara do Bosanskoga Broda putovala vlakovima, gdje bi ih domaćini prihvaćali i vodili u svoje obitelji.

Prema podacima središnjega Zemaljskog odbora u Slavoniji je na prehrani bilo 12.270 djece iz Bosne i Hercegovine, od čega se kući kasnije vratilo 9.451 djece.

Na lepezi mnogih velikih djela fra Didaka Buntića, ovoj

akciji spašavanja pripada najveće mjesto. Njome kao da je okrunio svoje životno djelo, jer su živi svjedoci toga vremena gladi i beznađa znali reći: „U teškim danima on je bio svome narodu poslije Boga jedina nada, obrana, pomoć i utjeha.“

Na njegovu primjeru možemo vidjeti kako se konkretno živi ljubav prema Bogu i čovjeku, a prije svega na ovoga velikana bi se trebali ugledati naši suvremenici, naši „dični“ klerici, koji nemaju sluha za narod, a ako već osjećaju nepresušnu potrebu baviti se politikom, neka se orijentiraju na socijalnu.

Fra Didak je generalu Sarkotiću poručio: „Morientes te salutant“, a cijela Hercegovina, ali i drugi krajevi, zahvalni i ponosni danas kliču „Viventes te salutant! – Živi te pozdravljaju!“, fra Didače!



# Povratak u budućnost – sa autocestom

BOJAN ČERKUČ

U filmu *Povratak u budućnost*, glavni protagonisti iz 1985. godine odlaze u 2015. godinu. U posljednje vrijeme dosta je analiza i tekstova napisano o tome što su scenaristi „pogodili“ pri predviđanju budućnosti, a što promašili. Slično kao u filmu, prisjetiti ću se svog teksta, koji sam objavio u ovom listu prije više od deset godina, pod naslovom „*Vc ili Wc*“, u kojem sam se osvrnuo na najave o izgradnji koridora Vc kroz našu zemlju.

U tom periodu o koridoru se naveliko raspravljalo i najavljivalo, pa sam napravio jednu analizu i poigrao se s vijestima iz budućnosti. U tim vijestima, kao ključnu naveo sam 2015. godinu, kao godinu u kojoj će napokon biti usvojena trasa izgradnje koridora Vc. Također sam predvidio svečano postavljanje kamena temeljca za 2020. godinu, uz slogan: „Autoputem u Europu!“. Predstavnici EU koji su nazočili postavljanju složili su se da će BiH ući u EU kada završi ovaj autoput. Godinu 2051. sam označio kao godinu završetka autoputa i konačnog ulaska BiH u EU.

E sada, povratak u sadašnjost, pa da vidimo gdje smo danas...

Kada Koridor Vc bude dovršen do kraja, trebao bi biti dug 335 kilometra. Do sada je izgrađeno nekih stotinjak kilometara, tako da nije završena ni jedna trećina

na od ukupne dužine. Uz veliki naglasak stručnjaka da su izgrađeni pravci na manje zahtjevnim dionicama od onih koji se tek trebaju graditi. Pogotovo se izdvaja pitanje; kako spojiti Mostar sa Sarajevom? Stručnjaci su predložili nekoliko rješenja, a najkraće je probijanje tunela kroz Prenj, mada se pri tome mora imati na umu da je takvo rješenje najskuplje i najizazovnije. Postoji mišljenje da će se ova dionica zadnja graditi. Postavlja se pitanje kolika je isplativost cijelog koridora ako nije u potpunosti izgrađen, jer svako „usko grlo“, tj. prelazak na magistralne ceste usporava protok roba i ljudi.

Kad smo već kod isplativosti koridora, postavlja se ključno pitanje: Koliko će sve to koštati? Po službeno dostupnim podacima do sada je za izgradnju potrošeno nekih 1,2 milijarde konvertibilnih maraka (uz naglasak da u ovu cifru nisu uračunate kamate na podignute kredite). Nadalje, procjene stručnjaka govore da će za završetak cijelog koridora trebati preko 5 milijardi konvertibilnih maraka. To su, definitivno, cifre od kojih se „zavrti u glavi“. Postavlja se i pitanje kako jedna ekonomski nisko-razvijena zemlja, kao što je Bosna i Hercegovina, može financirati ovaj projekt? Sjećam se rasprava prije početka same izgradnje. Nadugo i naširoko se raspravljalo je li isplativije za državu da dadne kon-

cesiju za izgradnju autoputa ili da se ide u kreditno zaduženje za izgradnju autoputa. Velika grupa ekonomista, među kojima je i autor ovoga teksta, je stajališta da se trebalo ići u koncesiju, jer je upitnost same isplativosti samostalne izgradnje autoputa te povećanja vanjskog duga s kreditnim zaduživanjem za izgradnju istog. Svjedoci smo događanja u susjednoj Hrvatskoj, koja je na rubu da nakon izgradnje autoputa od Zagreba do Splita (poznat kao Dalmatina), kreditnim zaduživanjem isti autoput dadne u koncesiju, zbog nemogućnosti vraćanja podignutih kredita, odnosno „neisplativosti“ samog autoputa. Još jedna strana medalje jeste ta da je izgradnja autoputa u Hrvatskoj snažno utjecala na rast BDP-a, da bi njegovim završetkom i BDP počeo osjećati posljedice.

Autoput je potreban i to više njih kako bi se naša država prometno bolje povezala. Poznato je da mrežna infrastruktura predstavlja krvotok razvoja svake države. Na umu mora biti i druga strana medalje; koliko će koštati, tko će sve to financirati i na kraju, tko će koristiti autoput ako cestarina bude preskupa?

U svemu ovome ostaje nada da do završetka autoputa, oko 2050. godine, neće izmisliti leteće automobile kao u filmu *Povratak u budućnost*, pa da nam autoput ovakve vrste bude nepotreban.

# ZAŠTO NEMA IZBORA U MOSTARU?

IVANA BEŠLIĆ

**T**ema izbora u Mostaru je veoma česta. Kada ju čujete vjerojatno odjekuje u ušima. Vrta se putem RTV servisa, popularnih portala. Postavljam pitanje: „Jeste li ikad čuli konkretan, jednostavno objašnjen odgovor na pitanje zašto se uistinu ne može ostvariti demokratsko pravo svakog građanina?“ Kada kažem pravo, postavlja se dugačak niz činjenica vezan za same izbore u Mostaru. Zašto i ovdje međunarodna zajednica nije uplela svoje prste i izjednačila prava svih ljudi, ako je upravo to njezina misija?

Konkretan odgovor ni ovdje nećete dobiti. Istraživajući stavke vezane za ovu tematiku dobila sam niz činjenica koje su potkrijepljene sljedećim dokazima.

Statut grada Mostara je nametnula međunarodna zajednica na čelu s visokim predstavnikom Paddy Ashdownom 2004. godine. Uz statut se mijenjao izborni zakon za grad Mostar, čime se pokazalo da je Mostar dobio specifičan status: „Nisam

isti kao drugi gradovi, poseban sam.“, samo što to u ovom smislu nije pozitivno. Različitost se posebno istaknula nakon implementacije statuta. Određeni politički krugovi su smatrali da je odredba u izbornom zakonu suprotna Ustavu i određenim Europskim poveljama o ljudskim pravima. To je najupečatljivije kroz odredbu Ashdowna, prema kojoj je drastično različiti broj birača u šest gradskih područja birao jednak broj vijećnika (po tri).

Ponukani nepravdom navedni su krugovi uputili tužbu Ustavnom sudu BiH da ocijeni ustavnost statuta grada Mostara, odnosno izbornog zakona za grad Mostar. Ustavni sud je njihove tvrdnje



proglasio izuzetno opravdanim, na način da je donio presudu kojom je utvrdio postojanje diskriminacije kod izbora vijećnika te tako ukinuo odredbe mostarskog statuta gdje su se definirala izborna područja. Ocijenjeno je da diskriminiraju birače jer se isti broj vijećnika u Gradsko vijeće Mostara birao s područja šest izbornih jedinica, iako one imaju vrlo različit broj birača. Razlika se očitovala i do deset puta. Presudom je zadan je rok od šest mjeseci Parlamentarnoj skupštini BiH za





izmjenu državnog Izbornog zakona, tj. da se odredbe koje se tiču grada Mostara usklade s odlukom Ustavnog suda, odnosno da svaki glas na lokalnoj razini vrijedi jednako.

Nakon isteka određenog roka od šest mjeseci, sud je ponovno imao raspravu o implementaciji odluke. Ustavni sud je utvrdio da Parlamentarna skupština BiH nije provela odluku kao što je prethodno naloženo. Važno je napomenuti i ono općepoznato; odluka Ustavnog suda je obvezujuća. Nakon toga je Ustavni sud BiH donio odluku o ukidanju tj. brisanju određenih diskriminirajućih stavki u izbornom zakonu BiH koje se odnose na grad Mostar. Nakon ukidanja tih stavki održavanje izbora je bilo nemoguće.

Naime, gradsko se vijeće bira pomoću dvije liste; područne i gradske liste. Gradska lista daje sedamnaest vijećnika. Sukladno njoj gradsko vijeće bira po 4 vijećnika iz svih konstitutivnih naroda te jednog vijećnika iz reda ostalih. Druga, područna lista, daje osamnaest vijećnika. Ova lista i jeste sporna. Ustavni sud ju je ukinuo i proglasio neustavnom ili bolje reći nepravednom. Tako gradsko vijeće broji 35 vijećnika, od kojih sedamnaest nije dovedeno u pitanje jer čine manje od

50% članova. Izbori za grad Mostar su nemoguća misija sve dok se u potpunosti ne provede odluka Ustavnog suda i riješi situacija sa osamnaest preostalih vijećnika.



Paddy Ashdown

S ekonomskog gledišta bez gradskog vijeća, odnosno zakonodavne vlasti, brojni projekti staganiraju ili se ne ostvaruju, samim time se gube određena novčana sredstva. Mostar je, nažalost, prikaz problema cijele, izuzetno komplicirane države, u kojoj procesi idu koracima puža ostavljajući iza sebe sluzavi put koji je potrebno još i dodatno počistiti. Realno gledajući, netko je uvidio diskriminaciju i nejednakost i požalio se. Sud je isto uvažio te pobijedio. Umjesto da se dođe do rješenja, došlo se do pirove pobjede. Presuda se nije implementirala. U našim je krugovima nastupila stagnacija. Grad ne može rješavati imovinske predmete bez zakonodavoga tijela. Ovaj detalj je važan i za investicije i razvoj grada.

Veoma je važno istaknuti da je Mostar jedan od 140 jedinica lokalne samouprave u BiH. Ovaj grad je dio Bosne i Hercegovine. Predstavlja nebrušeni dijamant s izuzetnim sjajem, posebnim ljudima, prekrasnom prirodom, a s druge strane i mučnom stranom naše lijepe države koja ga ograničava da sjaji potpunom svjetlošću. Na kraju ostaje potreba izmjene izbornog zakona i statuta Grada Mostara kako bi se uskladio sa Ustavom BiH i elementarnim demokratskim načelima te tako omogućio održavanje lokalnih izbora.



# Sadiš li smilje?!

MARIJA BANOŽIĆ

Već nekoliko mjeseci Hercegovinom vlada smiljemanija. Pitanje: „Sadiš li smilje?“, postalo je učestalije od onog: „oće li?“. Visoke cijene otkupa, malo ulaganje i nezahtjevan uzgoj, odnosno laka zarada, glavni su argumenti onih koji se odluče baviti uzgojem ove kulture.

Prije nekoliko desetljeća ova je biljka prekrivala naše krške padine, a njezinu su ljekovitu vrijednost ljudi itekako znali cijeniti. Potom je pala u zaborav. Pomalo ga je gušila i šikara koja je zauzimala sve više mjesta na istim padinama. Danas se stanje mijenja. Smilje postaje jako tražena kultura koja se, osim samoniklo, sve češće uzgaja i plantažno.

## Što je smilje?

Smilje je višegodišnja zeljasta biljka iz porodice glavočika. Primorsko smilje (*H. italicum*) raste samoniklo u obliku grma visine 30 do 70 cm, dok je vrsta pješčanog smilja (*H. arenarium*) niža i može narasti 20 do 50 cm. Na razgranatim stabljikama smilja naizmjenično su raspoređeni listići čvrste kutikule koji su s lica zeleni, a s naličja sivo zeleni, prekriveni sitnim dlačicama.

## Zašto je smilje tako posebno?

Cvijet smilja sadrži flavonoide, smole, tanin, eterično ulje, helikrizin itd. *H. Itali-*

*kum* sadrži 0,12 – 0,15 % eteričnog ulja. Smilje ima antialergijsko, antikoagulantno, antiseptično, diuretsko, fungicidno i inflamatorno djelovanje. Koristi se u liječenju želučanih i žučnih kamenaca, potiče rad jetre, poboljšava apetit te olakšava tegobe dišnih organa. Smilje djeluje i antibakterijski, a zbog protuupalnog djelovanja ima primjenu u liječenju: hematoma, ožiljaka, ekcema, infekcija kože i alergijskih reakcija. Zahvaljujući tome što potiče sintezu kolagena, primjena smilja je značajna i u kozmetičkoj industriji. Eterično ulje smilja djeluje protiv bora te revitalizira i regenerira umornu kožu.

## Uzgoj i sadnja

Smilje dobro podnosi sušu i visoke ljetne temperature krša i kamenitih terena. Pogoduje mu jače sunčevo zračenje, a može podnijeti i oštrije zime zbog čega se u prirodi i nalazi na višim nadmorskim visinama. Tlo na kojem se sprema sadnja mora imati dovoljnu količinu kalcija. Iz federalnog Agromediterranskog zavoda u Mostaru preporučuju slanje uzorka zemlje na analizu kako bi se utvrdila kakovost i pogodnost tla za uzgoj smilja. O samim detaljima oko uzgoja i sadnje više se može pronaći na web stranicama koje iz dana u dan rastu. Na web stranicama novopečeni uzgajivači iznose svoja iskustva i daju savjete.

## Prijeti li smilju izumiranje?

U posljednjih nekoliko godina visoke otkupne cijene uzrokuju nekontrolirano branje i sakupljanje smilja. Prirodna staništa smilja skoro su potpuno nestala. U susjednoj Hrvatskoj su već od ove godine uvedeni zakoni koji zabranjuju branje smilja na pojedinim otocima, dok se na ostalim područjima zabranjuje jesensko branje smilja. O uvođenju sličnih zabrana, govorilo se i u BiH, na priči je i ostalo. Poljoprivredni proizvođači su svjesni ovih činjenica. Tako posljednjih desetak godina, uz pomoć stručnjaka, iz sezone u sezonu uvode sve veći broj samoniklih ljekovitih i aromatičnih biljaka u poljoprivrednu proizvodnju.

## Tržište

Kažu da se svijet vrti oko novca. U Hercegovini se vrti malo oko duhana, a malo oko smilja. Naravno, uvijek i iznova postavlja se pitanje koliko se možete zaraditi na tome? O tržištu smilja se priča kao o nečemu bezgraničnom: „Sve što se proizvede, proda se!“ Ako se pitate tko zapravo čini to tržište, tko proizvodi eterično ulje, dobit ćete neodređene odgovore poput „kozmetička industrija“ ili „farmaceutske tvrtke“. Otkupna cijena kreće se od 5 do 7 KM (konvertibilnih maraka) po kilogramu. Veći proizvođači tvrde da će im isplatiti sve dok cijena ne padne ispod 1 KM.

## Što o mogućnostima zarade kažu proizvođači?

Prve godine nećete imati nikakvu zaradu. Biljka se razvija, stasa, a ako je već budete brali, možda ćete imati 100 do 200 grama po sadnici. Druge godine prinos bi trebao biti pola kilograma smilja po sadnici, a treće godine prinos ide čak do kilograma po sadnici. Znači, druge godine bi trebali imati 1,2 tone smilja na dulumu, a treću godinu čak 2,5 tone. Tu se podrazumijevaju dvije berbe, a prinos se odnosi na jednu godinu.

Hercegovina, Korčula, Sicilija i Korzika imaju nešto zajedničko, a to su kamen, krš i vrelo sunce ispod kojeg cvatu milioni žutih sunaca. Uzgoj smilja obećava i mnogi se odlučuju za njegovu proizvodnju. Hoće li smilje donijeti bolje sutra u Hercegovinu? Tek ćemo vidjeti.

# Kada hobi postane posao

BORIS FRŽOVIĆ

**D**ok hodaju hodnicima našeg fakulteta ne razlikuju se od ostalih vršnjakinja, ali ove djevojke u sebi imaju nešto posebno. Sve tri posjeduju ogromni talent za stvaranje nečeg novog, divnog i dostupnog svima. Ivana, Ivona i Lidija su znale svoju kreativnost povezati s teorijom koju svakodnevno slušaju na fakultetu i preuzeti na sebe rizik da osnuju svoje male obrte. Iz hobija, pokoje mušterije i kasnije dobro razrađene organizacije, stvorile su pravo malo carstvo: posao u kojem uživaju raditi i koji se svakodnevno širi.

Prije nego krenete čitati njihove priče, važno je iz cijele priče izući pouku: „Biti siguran u sebe i u svoje kvalitete je ključ do uspjeha!“ - što su naše ekonomistice i pokazale. Naravno, potrebno je napomenuti da se nitko nije rodio s vrhunskim talentom. Potrebno je puno iskustva, učenja i prakse da bi se postigli odlični rezultati koji će biti primijećeni.

Zovem se Ivana Erić, imam 21 godinu i dolazim iz divne Čapljine.



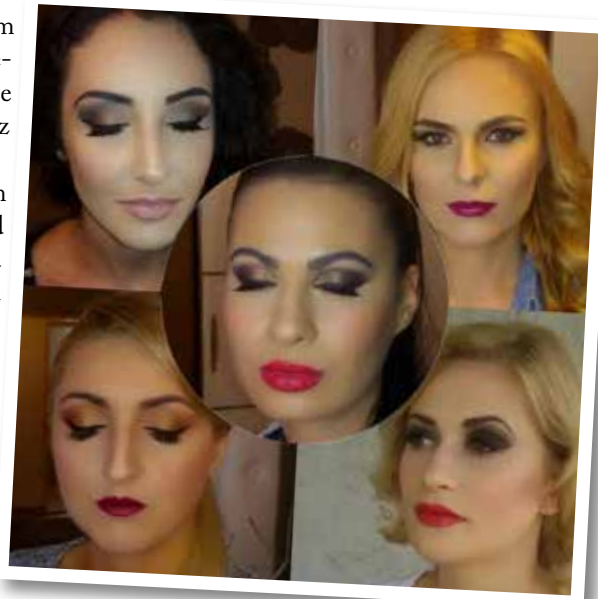
Treća sam godina Marketinga na Ekonomskom fakultetu u Mostaru. Jedan uspješan i zadovoljan student i vizažist. Jos prije šest godina počela sam se intenzivno interesirati za šminku, njegu kože, makeup trendove i slično. Inspirirala me sposobnost dekorativne kozmetike. Naime, prvih nekoliko godina mi je posao vizažista bio de facto hobi, nešto u čemu sam uživala i opuštalas se. Prijelomni trenutak je bio taj kad sam shvatila da ja, sa svojim talentom i marketinškim sposobnostima, svoj hobi mogu pretvoriti u svoj posao, u izvor prihoda. Naposljetku, tako je i bilo. I dan danas uživam u svom poslu, upoznajem nove

ljude, čak i nove prijatelje. Naučila sam se kako biti strpljiv, jer ako želiš uspješan, direktan rad s ljudima, potrebno je biti takav. Sama sam napredovala, bez ikakve diplome ili potvrde.

Iskoristila bih ovu priliku da kažem da je veća čast kad umiješ sam, kad naučiš sam, nego bilo kakva zvučna diploma ili certifikat. Podršku u svom radu sam imala i imam dan danas sa svih strana, od obitelji, prijatelja i poznanika. Iznimno sam zahvalna svima na ohrabrenjima i raznoraznim oblicima podrške. Doista sam zadovoljna rastom svog malog, ali iznimno vrijednog posla, pogotovo u današnje vrijeme nezaustavljive konkurencije.

Negativnih komentara, negativnih ljudi uvijek je bilo i uvijek će biti. Stvoreni smo kao različiti i u tome je pretpostavljam, čar života. I u svom poslu sam doživjela, kako pozitivnih, tako i negativnih komentara. Ipak, bez lažne skromnosti, negativni su minorni. Mišljenja sam da vrijediš tek onda kad okolina nema flegmatičan stav prema tvom poslu, a isto tako i ličnosti. Ili ga obožavaju ili mrze, a ja sam sasvim zadovoljna s tim, donekle je tu presudan i moj stabilan karakter.

Moj plan za budućnost je nastaviti posao vizažistice i redovito unaprijeđivati vlastite vještine. Nastavljam se baviti ovim poslom sve dok se osjećam ugodno u svojoj koži, bez pritiska i samostalno. No, zasad su moji poslovni planovi za budućnost još uvijek u



kontekstu vizije i misije, jer ipak moram određeno vrijeme čuvati poslovnu tajnu.

Moj prvi savjet za sve ljude koji se žele baviti ovim ili sličnim poslom je ujedno i moj omiljeni citat, moj životni moto – BUDI SVOJ! Sve možeš postići ako budeš svoj, odlučan, ambiciozan, realan, ali NAJBITNIJE ljubazan. Moj drugi savjet je da odvojite privatni od poslovnog odnosa, u svakom mogućem vidu. Tako ćete sebi priuštiti čisti profesionalizam.

Na društvenoj mreži Facebook možete pronaći moju stranicu “Ivana Erić - Makeup Artist” i pridružiti se mojoj maloj zajednici, gdje se družimo i upoznajemo. Ujedno možete pogledati rezultate mog rada. Veselim se novim poznanstvima i druženjima.

**Zovem se Ivona Rezić.  
Imam 22 godine. Dolazim iz  
Širokog Brijega i studentica  
sam Ekonomskog fakulteta u  
Mostaru.**



Trenutno sam četvrta godina studija, smjer Računovodstvo i financije.

Još dok sam bila u srednjoj školi počela sam pratiti makeup blogove, a pogotovo tutoriale na You Tube-u. Sve to je preraslo u veliku želju da isto isprobam. Prvo su to bile moje prijateljice, koje su me i nagovorile da krenem s profesionalnim šminkanjem. Na početku sam šminkala prijateljice, rođice, susjede i sl. Tako se zainteresiranost za moj rad povećala. Cure su me zvale za šminkanje i prijelomni trenutak je bio prošle godine u svibnju kada sam šminkala maturantice. Nakon toga sam svaki vikend imala posla, ali je moj glavni cilj bio da moje klijentice budu zadovoljne. Moj najveći problem bio je kako doći do šminke koja je nedostupna u BiH. Srećom, imam prijateljice koje studiraju u inozemstvu pa su mi pomogle. Šminkanje je posao koji zahtijeva velika ulaganja, tako da je svaka moja zarada uložena u novu šminku.

Prošlo ljeto sam imala dosta klijentica, mali pad je bio na zimu što je normalno za naše područje, jer ima manje svadbi i sl. Inače sam pozitivna osoba tako da

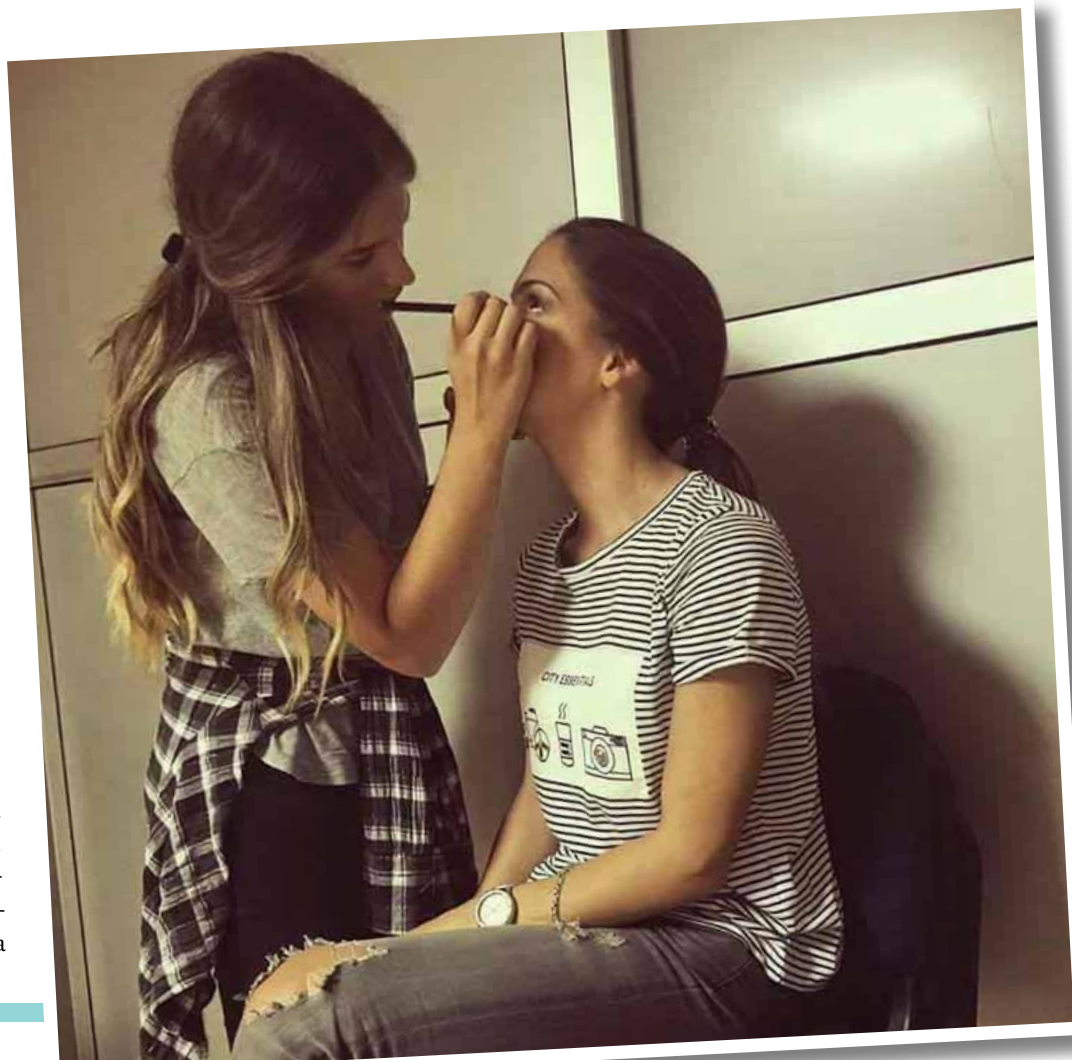
nisam uopće razmišljala o odustajanju, a sada sam prezadovoljna situacijom u kojoj jesam. Cijelo ljeto sam radila, imala sam oko 300 cura što je ogroman rast i prevelik uspjeh za tako malo vremena. Imala sam suradnju sa Jegermeister-om gdje sam šminkala za njihov glavni događaj godine u Sarajevu. I dalje mi je najveći problem doći do šminke koju želim, ali snalazim se kako mogu.

Nakon ovako uspješne godine moja motivacija su rezultati tog uspjeha i komentari koje svakodnevno čujem za vlastiti rad. Dosta termina je popunjeno za sljedeću godinu, radujem se tome i ne mogu ni zamisliti koliko ću još napredovati. Što se konkurencije tiče uopće ne razmišljam o ostalim kolegicama koje šminkaju. Smatram da ako se pokažeš u onom što radiš ne trebaš brinuti oko toga hoćeš li imati posla ili ne. Planiram nastaviti sa radom i u budućnosti. Za par godina se i dalje vidim u ovom poslu samo sa još više znanja i iskustva. Budući da trenutno živim u Mostaru odlučila sam i ovdje početi s radom.

Osim što se bavim ovim poslom, već 15 godina sam aktivna članica Mažoretkinja Široki gdje sam i trenerica dječjeg sastava. Na fakultetu sam uključena u Studentski Zbor, a djelujem i u studentskoj organizaciji AIESEC. Stignem uskladiti sve obveze i smatram da je najvažnija organizacija. Bolje funkcioniram kada imam više obaveza. Na taj način puno bolje iskoristim vrijeme.

Moj savjet za sve koji žele nešto početi jest da to uradite. Jednom se živi i iskoristite svaku priliku koja vam se nudi. Život je trnovita cesta i nitko vam ne obećava lak put do cilja, ali sve prepreke treba preći kako bi se došlo do uspjeha. Tada ćete biti najsretnija osoba.

Svi oni koji su zainteresirani za moj rad možete me posjetiti na Instagramu: *makeup.by.nona* ili me dodajte na Facebook profilu: *Ivona Rezić*, stranica na Facebook-u: *Makeup by Ivona Rezić*.





Moje ime je Lidija Škegro, imam 26 godina. Dolazim iz Širokog Brijega.



2012. godine sam diplomirala Na Ekonomskom fakultetu u Mostaru sam diplomirala 2012. godine, smjer Računovodstvo i financije.

Uvijek sam pričala kako želim šivati, ali nikako nisam uspjela učiniti prvi korak. Šivati sam počela 2011. godine. Za rođendan od roditelja sam dobila mašinu za šivanje što me potaklo da pokažem svoj talent. Tada je u „modu“ došao ručni rad i ja sam odlučila okušati se s torbama. Pokazalo se da mi to ide.

Nisam imala neki uzor, jednostavno je prevladala moja želja za šivanjem koja me potakla da pokušam. Početci *Nakit-torbe Matea* su počeli pravljenjem nakita koji je tada bio popularan. Nakit smo radile

zajedno moje sestre i ja (tako da se po jednoj od njih i zovemo Matea), tek poslije smo odlučile krenuti i s torbama. Otvorile smo profil na Facebook-u i preko njega odlučile prodati naše radove. Probale smo, dobile pohvale od kupaca i odlučile nastaviti s radom.

Na daljni rad nas je svakako potakla i zarada. Bile smo studentice, a kao što i sami znate troškovi studiranja stalno rastu, svaka dodatna zarada nama je dobrodošla. Cijelo vrijeme sam imala i podršku obitelji koja me poticala, a kada je trebalo i pomagala na razne načine.

S vremenom je rastao broj kupaca, ali kao i u svemu postoje periodi rasta i pada. Jedno vrijeme sam i sama posustala. Kada sam počela raditi posao u struci, bila sam manje angažirana oko svog hobija – posla, što je naravno dovelo do pada prodaje. Ipak sam se trzнула i shvatila da je to ipak ono čime ja upravljam i da to trebam držati u svakom slučaju (tko zna, možda nekada budem okrenuta samo svome hobiju).

Što se tiče rada s ljudima uvijek postoje oni koji ne održe dogovor, ali hvala Bogu puno je više poštenih koji ono što su naručili preuzmu i plate. Naravno, bilo je tu i anegdota koje su nas uveseljavale i nasmijavale. Kada danas gledam na svoj posao, zadovoljna sam ovim što radim. Sretna sam što mogu pokazati svoj talent, a ujedno i što mogu radeći ono što volim i zaraditi. Svaka nova ideja koja mi se rodi u glavi mi je motivacija, a ako ju uspijem ostvariti - poticaj za višim ciljevima.



Cilj mi je nastaviti baviti se ovim što radim. Ipak je to ono što je uvijek u meni tinjalo. Voljela bih i proširiti svoje malo znanje nekim tečajem, pa možda i proširiti svoj posao na šivanje odjeće, a ne samo torbi. Sve to je sada samo na želji. Nadam se da ću u budućnosti ostvariti svoje želje. Zapravo, kada sam se zaposlila u struci moj hobi je postao moj dodatni posao, tako da sada dobro balansiram između to dvoje. Najvažnije je dobro isplanirati vrijeme i onda sve stižem. Što se tiče društvenog života on rijetko kada pati, društven sam tip tako da nikad nisam dozvoljavala da mi fakultet ili posao ugrožavaju društveni život.

Svima koji misle da imaju neki talent, želim poručiti da se ne boje probati. Samo oni koji probaju znaju mogu li. Na kraju krajeva, nemaju što izgubiti. Od malih stvari postizemo velike ciljeve. Svi koji bi željeli vidjeti moje radove, trebaju samo otići na Facebook stranicu *Nakit Torbe Matea* ili na Instagram profil *nakittorbe.matea*.



# VRISAK

udruga građana





- 1 Porsche 356 tijekom restauracije
- 2 Porsche 356 nakon restauracije



# Priča o jednoj radionici...



- 3 Alfa Spider nakon pripreme
- 4 Motorni dio nakon završetka restauracije
- 5 Alfa Spider nakon restauracije

STIPAN ZOVKO

Ako ste se ikada zaputili iz Širokog Brijega prema Međugorju, prošli ste i pored autoradionice A.M.T. u Turčinovićima koja naizgled ne privlači osobito pažnju, ali izgled često vara.

Prije 16 godina radionicu su pokrenula četiri prijatelja: Dado, Damir, Ivica i Jure. Svaki od navedenih je imao već 10-ak godina radnoga iskustva. U posao su željeli krenuti zajedno kako bi na jednome mjestu objedinili mehaničarsku, limarsku i lakirersku radnju s ciljem potpune usluge za korisnika. Vremenom je posao rastao i išao svojom tokom, radili su za mnoge domaće tvrtke, osiguranja, postali su dio Auto-moto saveza i osnovali svoju službu za šlepanje i činilo se sasvim dobro. Smatrali su kako dalje ne mogu znatno napredovati. Sve do prije 4 godine kada ih je prijatelj iz Njemačke pitao žele li raditi oldtimere.

Na prvu im se ideja učinila neobičnom, ali ubrzo su pristali pokušati i dogovorili

prvi mercedesov oldtimer za restauraciju. Prvi korak je ujedno i najteži. Tako su im za prvi automobil trebala 4 mjeseca dok su ga postavili na noge i upalili, a 6 mjeseci dok je izašao na cestu, u tvorničkom stanju, za što je kasnije dobio certifikat u tvornici. Dobiti certifikat nije nimalo jednostavno, jer treba zadovoljiti rigorozne mercedesove kriterije o broju izvornih dijelova, a i svi naknadno ugrađeni dijelovi moraju biti originalni. Samo zbog jednog jedinog vijka, automobil može pasti na pregledu.

Nakon što su prvi posao odradili odlično, počeli su pristizati su oldtimeri, svih boja i serija. Tako je danas vjerojatno jedna od rijetkih radionica na svijetu uopće gdje možete pronaći nasred radionice dva-tri bloka motora iz Pagode 280, dijelove danas izuzetno cijenjenog Porsche-a 964 Turbo ili Porsche-a 356 i sličnih rijetkih vozila. Iako se čini kako dijelova ima i previše, u konstantnoj su potrazi za originalnim dijelovima za svoje automobile. To je i razlog zašto ne rade izuzetno rijetke proizvedene automobile u nakladama koji se daju zbrojiti na prste. Proizvesti dio za oldtimera nije nimalo jednostavno ni jeftino.

Trenutno svi automobili dolaze iz Njemačke i nijednog još nisu odradili za domaćeg naručitelja, zbog čega slobodno možemo reći kako ovi ljudi izvoze svoj rad i prije svega svoje dvadesetogodišnje znanje o ovom poslu. Ako kojim slučajem posjedujete i spremni ste odvojiti vrijednost novog, dobro opremljenog automobila srednje klase, jer toliko vrijedi najjeftiniji automobil koji je izašao iz njihove radionice, zbog izuzetnog dugog reda čekanja vjerojatno nećete doći na red barem iduće tri godine. Trenutni kapacitet je 6-7 automobila godišnje, pa sami procijenite koliko ih je na čekanju. Vrijednost najskupljeg restauriranog primjerka nam nisu htjeli otkriti, samo kažu kako je novi Ferrari ipak nešto pristupačniji.

U potpunosti restaurirati jedan automobil nije nimalo jednostavno, što zbog nedostatka dijelova, alata koji su se nekada koristili u proizvodnji, ali i nedostatka obučanih i profesionalnih ljudi. No, uspjeli su kompletirati sve potrebno kako bi oldtimeri bili u potpunosti kao da su izišli iz tvornice. U svemu im pomaže 20-ak partnera koje su stekli kroz ovaj posao.



6 Porsche 911 targa prije restauracije 7 Porsche 911 targa tijekom restauracije 8 Mercedes 220 iz 1953 tijekom restauracije 9 Mercedes 220 spreman za naručitelja



Svaki od njih ima svoj dio zadatka kada automobil dođe, od izrade sjedala i kožnih dijelova, obnove drvenih komada, gumenih, kromiranih lajsni itd. Iako ovakvo nabiranje djeluje jednostavno, u praksi su to poslovi koji traju tjednima.

Posao s oldtimerima u svijetu raste. Razlog je rast cijena oldtimera koja se događala otkada je nastupila (u BiH još

aktualna) svjetska kriza 2008. godine. U isto vrijeme, dok je vrijednost dionica na svjetskim burzama strmoglavno padala, vrijednost oldtimera je nezaustavljivo rasla. Tako se cijena pojedinih modela od tada do danas udvostručila. Ovi ljudi su to na vrijeme prepoznali i orijentirali se na takvu vrstu posla. Želimo im puno uspjeha i sreće u daljnjem radu!



# Apple

## tehnološka jabuka

DRAŽANA VOLARIĆ

**D**anas zasigurno ne postoji osoba koja nije čula za američku kompaniju Apple ili se susrela s jednim od njihovih gadgeta. To je gigantska kompanija vrijedna 741,8 milijardi dolara. Nalazi se na vrhu Forbesove liste svjetskih najvrijednijih brandova. Apple nije nastao preko noći. Osobe zaslužne za uspjeh su pokretači: Steve Jobs, Steve Wozniak i Ronald Wayne. O razvoju i nastanku Apple-a pisat ćemo u nastavku.

### Nastanak Applea

Steve Jobs i Steve Wozniak su krenuli sa stvaranjem i prodajom hobi računala. Stupili su u kontakt s lokalnom tvrtkom koja je prodavala računala „The Byte Shop“. Ta tvrtka je pristala na suradnju pod uvjetom da strojevi budu sklopljeni te je pristala kupiti 50 primjera i platiti \$500 kada strojevi budu isporučeni. Nakon što su nabavili dijelove, dva Stevea i manja sku-

pina ljudi su proveli dan i noć sklapajući i provjeravajući nova računala. Isporučka je izvršena na vrijeme i isplaćena im je svota koja im je omogućila nabavku novih dijelova. Tako su pronašli način kako financirati tvrtku bez prodavanja udjela tvrtke. Stvoren je Apple I koji je imao jednostavne karakteristike. U to vrijeme, po svojim osobinama, bio je vrhunac u dizajnu kućnih računala. Na tome nisu stali. Ubrzo im se pridružio Ronald Wayne (dizajner loga Apple-a) i počeli su raditi na Apple II koji je zahtijevao veća financijska sredstva. On je, za razliku od Apple I, bio napredniji i radio je čim se izvadila iz kutije i uključi u struju. Ronald Wayne se ubrzo povukao i prodao svo-

jih 10 % za \$800, jer je smatrao kako se Apple nikad neće izvući iz dugova.

Nova financijska sredstva dobili su od suradnika za novu tvrtku 'Mike' Markku-

la koji je postao supotpisnikom bankovnog kredita od \$250 000. Novi trojac je osnovao Apple tvrtku 1. travnja 1976 godine. Prvi logo Apple-a nije bila nagrižena jabuka, već slika Isaaca Newtona ispod stabla jabuke, dok mu je jabuka padala na glavu. Ovakav logo se koristio kratko i bio je zamijenjen jabukom.

Apple-u se javlja konkurent, tvrtka IBM koja je stvorila IBM PC sa DOS

operativnim sustavom koji je licenciran od Microsofta. Apple je napravio Apple III koji je imao veliki neuspjeh. Nakon njega

---

*Prvi logo Apple-a nije bila nagrižena jabuka, već slika Isaaca Newtona ispod stabla jabuke dok mu je jabuka padala na glavu.*

---

nastaje Apple Lisa koji je zadovoljavao sve nove principe, ali je cijena bila previsoka (\$10.000) što nije bilo prihvaćeno na tržištu. Tri godine nakon toga Apple prekida proizvodnju (1986.). Drugi tim inženjera razvija Apple Macintosh koji je spasio tvrtku od propasti. Macintosh je bio jeftinija verzija Lise, a tim koji je radio na Macintoshu je bio odvojen od središnjeg ureda Apple-a tako da ne budu ometani od zaposlenika i konkurenata. On je izašao 24. siječnja 1984. Godine, izazivao velike promjene na tržištu računala i omogućio povezivanje na računalnu mrežu. Apple je tijekom svog razvoja imao uspona i padova, no sve je to omogućilo da danas bude jedna od najjačih i najcjenjenijih kompanija na svijetu. Neki od Apple proizvoda su Ipad, iPhone, Mac. Apple je trenutno prestižni proizvođač mobilnih uređaja. Prodaje skupe visoko kvalitetne uređaje te generira prodaju i profit.

### Apple danas bilježi rekordne prinose :

Američki gigant je zabilježio rekordne prihode u kvartalu koji je završen u rujnu, izjavila je Apple kompanija uz predviđanja za dobru prodaju iPhone uređaja za vrijeme nadolazećih praznika. Prihodi Applea su bili 51,5 milijardi dolara, u kvartalu od lipnja do rujna, što je povećanje od 22% u odnosu na isti period prošle godine. Apple je prodao više od 48 miliona iPhone uređaja, što

je kompanija navela kao rekordnu prodaju u tom kvartalu. Neto profit od srpnja do rujna bio je 11,1 milijardi dolara, 30% više nego godinu dana ranije. Za njih je 2015. godina do sada najuspješnija. Rast je potaknut rekordnom prodajom iPhone aparata u kvartalu lipanj - rujna, većom raspoloživošću satova Apple i rekordnom prodajom laptopa Mac. Potražnja za pametnim telefonima usporava širom svijeta. Nezavisni istraživači navode da je zajednička prodaja svih brendova usporila, jer većina ljudi u razvijenim zemljama već posjeduje pametni telefon. Zbog toga su se mnogi analitičari pitali može li Apple nastaviti prodavati svoje iPhone uređaje stalno ubrzanim tempom. Kompanija predviđa da će u kvartalu koji se završava u prosincu preći prošlogodišnji fenomenalan rezultat od 75,5 miliona prodanih iPhone uređaja tijekom sezone praznika. Generalni direktor kompanije Tim Cook pohvalio je dobar odaziv na najnoviji model iPhonea 6S i 6S Plus, koji je pušten u prodaju dva dana prije kraja kvartala srpanj-rujan. Cook je naglasio kako rekordan broj ljudi s telefona rivalnih tvrtki prelazi na Apple. Prihodi kompanije u Kini, Hong Kongu i Tajvanu bili su 12,5 milijardi dolara, što predstavlja 24 posto ukupne prodaje Applea i povećanje od 99 posto u odnosu na prihod prošle godine iz te oblasti, uprkos naznakama da se kineska privreda usporava.

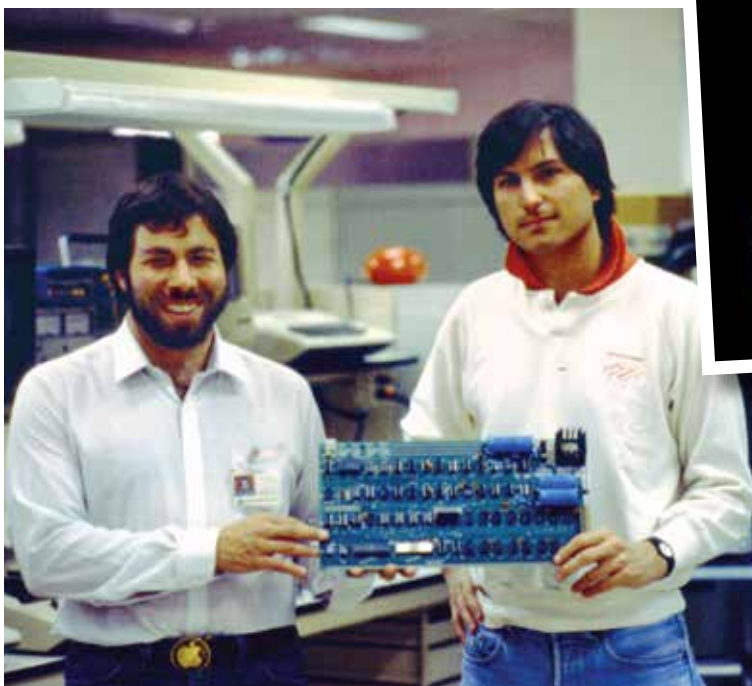


*Apple je gigantska kompanija vrijedna 741,8 milijardi dolara.*

### Apple vs Samsung - bitka novog doba

Svima je dobro poznata borba za osvajanje tržišta mobilnih uređaja između dvije gigantske kompanije Apple i Samsung. Svaka od njih nastoji stvoriti „smart phone“ kojim će ostvariti prednost na ciljanom tržištu. Krajem prošlog stoljeća vodila se borba između Microsoft Internet Explorer-a i Netscape Navigator-a koji su se borili za mjesto

vodećeg internet-skog preglednika. Početkom stoljeća imamo borbu između dva Internet pretraživača Google i Yahoo!. Danas je borba za tržište pametnih telefona između Applea i



Samsunga. Kompanija koja pobijedi preuzima tržište mobilnih uređaja koje danas ima velik značaj i raste iz dana u dan. Apple je shvatio koliko je ovo tržište bitno za budućnost te je Steve Jobs pokrenuo revoluciju predstavljanjem prvog iPhonea. Steve je bio bi-



jesan kada je Google predstavio operativni sistem Android. Smatrao je da je Android kopija iOS-a i iPhone-a. Na drugoj strani imamo Google koji je potrošio milione dolara na razvijanje i promociju Androida, čak i 12,5 milijardi dolara kupujući Motorola Mobility. Apple i Samsung svoju borbu započinju 2011. godine prvom tužbom u više od pedeset tužbi na četiri kontinenta. Najveća tužba bila je teška milijardu dolara gdje je kao pobjednik izašao Apple, a gubitnik Samsung, koji je morao isplatiti navedeni novac. U studenom ove godine je pronađena greška u presudi, došlo je do pogrešnog računanja štete u iznosu od 450 milijuna dolara. Novo suđenje je smanjilo početni iznos na 920 milijuna dolara koje Samsung duguje Apple-u. Samsung se godinama nastoji riješiti naziva „tržišnog pratioca“, ali se do sada nije uspio iskazati kao inovator na tržištu kao što je Apple.

Danas Samsung u ponudi ima različite cjenovne i kvalitetne modele od najjeftinijih do premium proizvoda, dok Apple u svojoj ponudi iPhone modela ima njih sedam od kojih je svaki premium proizvod. To je zapravo glavna razlika između ove dvije kompanije. Što se tiče prodajnih rezultata i tržišnog učešća, prodaja Android telefona u drugom tromjesječju ove godine je iznosila 177,9 milijuna, a za Apple 31,9 milijuna. U SAD-u je situacija drugačija, iPhone je

lidera sa 40,6% učešća, a Samsung 25,4%.

Njihova borba se nastavlja i putem promotivnih aktivnosti, pa često jedan model direktno ili indirektno upućuje na pripadajući model konkurenta. Samsung je u svom videospotu ismijavao kupce i korisnike iPhone-a.

Promotivni spot je bio usmjeren na inovativnost iPhone uređaja. Prikazivao je kako je iPhone kopija Samsung Galaxy serije, zatim je kreirao videospotove gdje ismijava odanost klijenata iPhone-u te njihov nedostatak kreativnosti dizajna softvera. Bit će zanimljivo pratiti daljnu borbu ova dva giganta koji prema statističkim pokazateljima nadmašuju ostale proizvođače. Borba počinje podsjećati na epsku borbu Coca-Cole i Pepsija gdje postoji mjesto za obje kompanije na tržištu, ali sam taj žar borbe i ustrajnost je nevjerojatno privlačna i odlična za stvaranje spoznaje o brendu u široj javnosti. Iako zvuči nevjerojatno, ali tužbe, podvale i skandali su bitno utjecali da se obje kompanije odmaknu od konkurencije i postanu globalni brendovi. Situacija danas je ista. Postavlja se pitanje koja je sljedeća inovacija navedenih kompanija, tko će biti inovator ovaj put te predstaviti novi proizvod javnosti.



## ANDREJ MLAKIĆ

Kada pomislimo na online trgovinu, većini ljudi prve su asocijacije: amazon, ebay ili pik tj. olx.ba (za nas iz BiH). U zadnjih 5-6 godina sve popularniji vid kupovine postaje e-commerce ili elektroničko trgovanje (e trgovine) čiji vlasnici mogu biti bilo tko, a ne samo moćne tvrtke ili bogate osobe. Niski troškovi uspostavljanja i održavanja web stranica te činjenica da sve veći broj ljudi, osobito u zapadnoj Europi, koristi mogućnost kupovine preko interneta samo su neki od faktora koji najviše utječu na ljude.

Prva e-trgovina nastala je 1979. godine, a pioniri modernih e-trgovina, kakve danas poznajemo, su ebay i amazon. Funkcionirali su poput facebook-a, tj. omogućili su ljudima da stvore profile, odnosno trgovine, preko kojih bi prodavali raznorazne stvari.

U zadnjih nekoliko godina popularniji trend je izrada vlastitih e-trgovina, koje koriste platforme tzv. eCommerce tvrtki koji za nisku mjesečnu naknadu nude podršku i sve potrebne alate i sustave potrebne za efikasan rad trgovine uz minimalan trud vlasnika trgovine.

Godine 2014. i 2015. Business insider je objavio istraživanja gdje zaključuje kako će ovaj sektor gospodarstva samo rasti, dvoznamenkastim brojkama, dok će klasične trgovine propadati. Američke trgovine, poput J.C.Penney, BestBuy, Macy's i Gap, su morale zatvoriti dio svojih trgovina kako bi preživjele recesiju i e-trgovine.

Uspon e-trgovine nije se dogodio bez razloga jer za ovakav vid kupovine postoje brojne pogodnosti; otvorene su 24/7, imaju recenzije, ocjene te veliki izbor proizvoda. Naravno, i ovdje se susrećemo sa negativnostima poput prevare, ali zato postoje mnoge web stranice i blogovi koji savjetuju na što treba pripaziti prilikom online kupovine.

Najbolji primjer popularnosti je kineski div Alibaba, grupa koja ima korisnika kao Amazon i ebay zajedno. Za kineski blagdan "Dan samaca" ostvarili su profit of \$14.32 milijardi.

Nakon svih ovih podataka možda Vas zanima kako napraviti vlastitu trgovinu kako biste iskoristili priliku da zaradite nešto novca. Naravno, postupak je veoma lak, a na internetu postoje brojne stranice i članci



# E-trgovine



sa uputama kako, gdje i što učiniti. Većina sadržaja je na engleskom jeziku, ali na svu sreću postoje i domaće tvrtke koji se bave ovim businessom, poput osječkog Inchoo-a.

## VELIKI IGRACI U E-TRGOVINI

Kako bi olakšali process otvaranja e-trgovina, mnoge su tvrtke razvile napredne platforme i sustave koji zahtijevaju minimalno znanje rukovanja računalom i u većini slučajeva dobro poznavanje engleskog jezika. Najpopularnije platforme su Magento, Shopify i Demandware o kojima ćemo detaljnije malo kasnije. Većina ljudi pretpostavlja kako ćemo napisati nešto i o najpoznatijim igračima u businessu, Amazonu i ebay-u, ali ovog puta ćemo spomenuti malo manje poznate trgovine na našem području, poput Alibabe i Etsya.

### Magento

Magento je jedan od tržišnih lidera u platformama za e-trgovinu te je nekoliko puta proglašen najboljom platformom. Godine 2015. je provedeno istraživanje koje dokazuje kako na svakih 30 e-trgovina, 29.8% njih je napravljeno uz pomoć ove platforme.

### Shopify

Prije 10 godina trojica prijatelja su odlučila prodavati snowboardove preko interneta. Nakon što su uočili da ne postoji ni jedno kvalitetno rješenje za izgradnju e-trgovine, odlučili su napraviti svoje. Uočivši kako je i drugima potrebna jednostavnija platforma odlučili su se baciti na posao i tako je nastao Shopify koji danas ima preko 500 zaposlenih i preko 200 000 zadovoljnih korisnika.

### Demandware

Nastala 2004. godine kao jedna od prvih tvrtki koje su se fokusirale na e-trgovinu. Danas je poznata kao platforma za velike tvrtke koje su u potrazi za odličnom platformom. Nedostatak Demandware-a je da nije najbolje rješenje za mala poduzeća čemu svjedoče iskustva ljudi. Veliki je broj poznatih i velikih tvrtki koji koriste ovu platform, poput Adidasa, Burtona, Conversea i Jack Wolfskina...

### Etsy

Imate dara za rukotvorine? Uživajte u izrađivanju istih? Onda je Etsy za Vas. Nastala 2005. godine u New Yorku od

grupe mladih kreativaca koji su željeli zaraditi nešto novca. Etsy je prva platforma specijalizirana za prodaju domaćih rukotvorina, a na njemu se može pronaći sve, od nakita do umjetnina. Ukoliko ste umjetnik, imate odličnu i originalnu ideju onda je ovo za Vas, jer je puno umjetnika svoj hobi pretvorilo u pravi posao od kojeg zadovoljno žive.

### Alibaba Group

Kineska kopija Amazona - mnogi bi upravo tako opisali Alibabu, ali to bi bilo potpuno pogrešno. Amazon proizvode prodaje direktno kupcima, dok je Alibaba posrednik između kupca i malih proizvođača/prodavača. Ovo nije samo jedna, već cijelo carstvo e-trgovina koje imaju korisnika više nego Amazon i ebay zajedno. Najvažniji članovi grupacije su Alibaba, Tmall i Taobao. Vlasnik je Jack Ma, čovjek koji je za internet čuo 1994. godine. Već 1999. godine pokreće Alibaba.com, jednu od glavnih trgovina ove grupacije.

Ova tvrtka je poznata po tome da je 2014. godine njezin IPO (inicijalna javna ponuda) iznosila \$25 milijardi, usporedbe radi 2012. godine Facebook-ov IPO je iznosio \$12 milijardi.

### Za kraj, jedna uspješna (Etsy) priča

Godine 2011. Alicia Shaffer iz Kalifornije je odlučila napraviti nakit za kosu, za svoj butik. Nakit je bio toliko popularan da je Alicia odlučila otvoriti e-trgovinu preko Etsy-a. Nadala se da će prodati dovoljno da plati kćerkine satove pleas, ali je posao išao tako dobro da je 18 mjeseci nakon toga prodala svoj butik kako bi se posvetila svojoj online trgovini. Zahvaljujući naporenom radu, uvođenju novih proizvoda i predanosti poslu, danas dnevno primi preko 3000 narudžbi i mjesečno zaradi preko \$65 000, tijekom blagdana preko \$80 000 mjesečno.



MILA BOŠNJAK

**D**anašnju civilizaciju, između ostalog, dugujemo fosilnim gorivima među kojima velik udio zauzima nafta i njezini derivati. Današnja bi civilizacija bez ovog energenta izgledala potpuno drugačije od ove koju poznajmo, pa s pravom možemo reći da nafta predstavlja krv industrijske civilizacije.

Po svom sastavu nafta je smjesa ugljikovodika i manjih količina dušika, kisika i sumpora. Izražava se u barelima (1 barel = 159 litara) i tonama. Vrijedno je spomenuti i naftne derivate, tj. proizvode rafinerijske prerade nafte. Jedan od najvažnijih proizvoda iz sirove nafte je benzin koji pokreće većinu automobila. Drugi važni proizvodi sirove nafte su ulje za grijanje, dizel gorivo, kerozin i brojne druge kemikalije.

Izuzetni značaj nafte za svjetsko gospodarstvo potvrđuje podatak da svjetska godišnja proizvodnja po stanovniku u prosjeku iznosi 0,6 tona nafte. S pravom se naziva crnim zlatom. Nafta je, također, na prvom mjestu po količini u međunarodnoj razmjeni (15% od ukupne vrijednosti robe u svjetskoj trgovini).

Nafta se vijekovima koristi u različitim oblicima i različitim svrhama koristi. Svoj današnji značaj dobiva nakon što se počela koristiti za osvjjetljenje, grijanje i za transport koji koristi više od polovine proizvedene nafte.

I nafta ima svoje predosti i nedostatke. Jedan od značajnijih nedostataka je taj što rezerve nafte nisu beskonačne. Brzina eksploatacije nafte je brža od njezinog nastajanja. Ova činjenica navodi ljude za tra-

# NAFTA

ženjem alternative. Po svemu sudeći, najizglednija alternativa bi bio prirodni plin. Posve se približio nafti, štoviše, u geopolitičkim se prosudbama računa kako će prirodni plin, njegove zalihe, proizvodnja i transport postati glavni čimbenik energetske geopolitike. S druge strane, moguća alternativa u intenzivnijem prelasku na prirodni plin samo odgađa problem za budućnost, jer sve što se odnosi na zalihe nafte odnosi se i na zalihe prirodnog plina. Čovječanstvo nema dugoročno riješenu stalnu, sigurnu i relativno jeftinu opskrbu energijom. Energije za sadašnji način korištenja nestat će u roku od pola stoljeća. Moguće alternative još nisu tehnološki, a kamoli komercijalno pogodne za sigurno korištenje.

Bez obzira na nedostatke, nafta je ipak značajna i kako je navedeno čini krv civilizacije te pozitivno utječe na gospodarski rast. Zahvaljujući nafti gospodarski nera-

zvijene i male zemlje imaju visok BDP. Primjer jedne takve zemlje je Katar o kojem ćemo nešto više u sljedećim redovima.

## KATAR – mala zemlja velikog bogatstva

Iako je jedna od geografski najmanjih država na svijetu, Katar je jedna od najbogatijih zemalja na planeti. Obuhvaća mali poluotok na zapadnoj obali Perzijskog zaljeva. Veličinom je pet puta manji od Hrvatske i ima dvostruko manje stanovnika nego Hrvatska. Po državnom uređenju je apsolutna monarhija, odnosno emirat. Od 1971. godine, politikom Katara upravlja obitelj Al-Thani (Katar je tada dobio nezavisnost od Velike Britanije).

Zašto jedna od najbogatijih država? Katar se nalazi na Arapskom poluotoku koji je bogat ogromnim nalazištima nafte i zemnog plina. Za Katar kažu da sadrži toliko plina da može zagrijati cijeli Antartik.

Katar ima najviše prihode po glavi stanovnika od \$100.260 i gotovo da je zemlja bez siromaštva. U Katru se ne plaća porez, a zdravstveno, mirovinsko osiguranje i školstvo je potpuno besplatno. Benzin je upola jeftiniji od vode (litar vode košta dva rijala).

Iz svega navedenog može se zaključiti kako ekonomijom Katar dominira naftna industrija. Plin i nafta su dva energenta koja čine veliku većinu izvoza i preko polovice bruto društvenog proizvoda. Ova država ima preko 25 milijardi barela rezervi nafte i treća je u svijetu po rezervama plina. Nafta i zemni plin čine 85% prihoda od uvoza i preko 50% BDP-a. Tokom finansijske krize katarske vlasti su štitile domaći bankarski sektor direktnim investicijama u domaće banke. Industrijska politika je i dalje usmjerena na eksploataciju rezervi plina te privlačenje stranih investicija u područja koja nisu povezana energijom. Plin i nafta su Kataru smanjili stopu nezaposlenosti na najnižu na svijetu.

Ono što bi moglo "nagrasti" budžet Katara jest pad cijena nafte koji je počeo sredinom 2014. godine. Prema procjenama tamošnje vlade, ovoj zanimljivoj zemlji prijeti budžetski deficit. To bi bio prvi budžetski deficit u posljednjih 15 godina. Naime, u 2016. godini očekuje se deficit od 4,9% BDP-a, a u 2017. od 3,7% BDP-a. No, ministarstvo tvrdi da će, usprkos očekivanom deficitu nastaviti sa ostvarivanjem velikih infrastrukturnih projekata, jer smatra da posjeduju dovoljne finansijske rezerve za odupiranje niskim cijenama nafte. Neki od projekata su izgradnja željeznice i novog grada koji će biti domaćin Svjetskog nogometnog prvenstva 2022. godine. Osim toga planirana je i izgradnja metroa i nove luke. Tako Doha, glavni grad Katara, u idućem desetljeću procjenjuje potrošnju oko 200 milijardi dolara na nove infrastrukturne projekte.

Hoće li Katar to izdržati? Kako bi zadržao svoju jaku poziciju Katar bi trebao investirati svoje iznimno bogatstvo u inovacije i transfer tehnologije, kao i *know-how* koji bi vodili budućem ekonomskom rastu. Kao što je navedeno, bez obzira što se ekonomija Katar oslanja na naftu, bit će podržana velikim infrastrukturnim projektima. Država je trenutno najveće gradilište na svijetu i sva infrastruktura će biti pril-

## NEKOLIKO ZANIMLJIVIH PODATAKA:

- Značaj nafte u drugim sektorima se može donekle umanjiti koristeći druga goriva, nuklearnu i električnu energiju, ali se dosad još nije našao alternativni izvor energije koji bi na zadovoljavajući način i ekonomski prihvatljivo mogao zamijeniti potrošnju nafte u sektoru transporta.
- Zahtjevi za naftom u zemljama u razvoju su porasli za 0.7 miliona barela dnevno (gdje Azijske zemlje u razvoju obuhvaćaju 81%).
- Ubuduće, može se očekivati dosta nestabilno ponašanje, kako na tržištu nafte, tako i sa aspekta cijena koje će ovisiti od nepredvidivih okolnosti vezanih za politiku, ekonomiju, pa i prirodne uvjete.
- Visoke cijene odvrćaju od velike potrošnje i ohrabruju marginalne, ali dovoljno velike izvore nafte i ostalih energenata, na povećano sudjelovanje. Limitirajući faktori za dugotrajan rast cijena uključuju zamjenu nafte drugim gorivima (prirodnim plinom), marginalni izvori nafte postaju rezerve (u trenucima kada cijene rastu), dok se nekonvencionalni izvori nafte smatraju rezervama (pri još višim cijenama).
- Niska cijena nafte se priželjkuje jedino od strane zemalja u razvoju kao i zemalja u tranziciji koje bi u tom slučaju imale manje problema u pokretanju proizvodnje, rješavanju budžetskih deficita, podizanju ukupnog standarda, lakše bi provodili infrastrukturne projekte i ulaganja i sl.

gođena ovom podneblju zbog visokih temperatura, koje dostižu i 50 stupnjeva C.

Prije manje od jednog stoljeća, Katar je živio u krajnjem siromaštvu. Danas je lider u bogatstvu. Iskorištavanje energetskih izvora započelo je četrdesetih godina prošlog stoljeća, a prije toga Katarani su živjeli od ribolova i vađenja bisera.

## STANJE U HRVATSKOJ

Hrvatska nacionalna kompanija za naftne preradevine i prirodni plin je Industrija nafte d.d. Zagreb (INA). Naftaplin je dio INA-e koji je zadužen za istraživanje i proizvodnju nafte i prirodnog plina. U 2002. godini proizvedeno je 1,34 milijuna tona nafte i kondenzata, od toga:

- u Hrvatskoj 770.215 tona nafte i 338.235 tona kondenzata
- u Angoli 167.808 tona nafte
- u Egiptu 65.372 tona nafte

Na domaćim naftnim poljima očekivani prirodni pad proizvodnje znatno je ublažen izvođenjem brojnih rudarskih radova te primjenom različitih metoda umjetnog podizanja kapljevine. U rafinerijama nafte u Hrvatskoj je 2002. godine proizvedeno 5.248.481 tona naftnih derivata. Od toga je u Hrvatskoj prodano 2.966.000 tona, a ostalo je izvezeno u Bosnu i Hercegovinu (596.000 tona), Sloveniju (184.000 tona), Crnu Goru (163.000

tona), Srbiju (86.000 tona) i na ostala tržišta (644.342 tona). Vlastita potrošnja i gubitak iznosili su 609.139 tona.

Obvezne zalihe nafte i naftnih derivata su zalihe koje se koriste za osiguranje opskrbe naftom i naftnim derivatima u slučaju prijetnje energetske sigurnosti države, uslijed izvanrednih okolnosti poremećaja opskrbe. Količina tih zaliha određena je Zakonom o strateškim robnim zalihama i Zakonom o energiji. Prema tim zakonima donesena je uredba na temelju koje sve kompanije koje su u prethodnoj godini ostvarile neto uvoz od najmanje 25 tona nafte i naftnih derivata, imaju obavezu na teritoriju Republike Hrvatske ostvariti zalihu od 25% uvezene količine nafte prethodne godine. Neto uvoz iz stavka je količina nafte i naftnih derivata uvezena tijekom prethodne kalendarske godine, umanjena za izvezenu količinu nafte i naftnih derivata u istome razdoblju. Prema tom zakonu na teritoriju Republike Hrvatske mora biti zaliha naftnih derivata za 90 dana prosječne potrošnje bez uvoza. Kriteriji devedesetodnevne rezerve iznose između 800 i 900 tisuća tona nafte i naftnih derivata. Zemlje članice Europske unije imaju također devedesetodnevne zalihe nafte i naftnih preradevina na svom teritoriju.

# NAJSTARIJA OBITELJSKA PODUZEĆA U SVIJETU

IVA KLEPIC

Obiteljska poduzeća su jedna od najzastupljenijih organizacijskih oblika poslovanja u svijetu. Njihov nastanak nije moguće precizno odrediti u vremenu i prostoru, ali se može pretpostaviti da imaju veoma bogatu povijest. Obiteljsko poduzetništvo se razvijalo u gotovo svim kulturama, primjerice kod starih Arapa, Egipćana, Grka, Feničana, Rimljana itd. Obiteljsko poduzetništvo, obiteljski biznis, odnosno, obiteljsko poduzeće predstavljaju pojmove kojima se zajednički opisuje uključenost obitelji u obavljanje određenih, po obitelji odabranih, gospodarskih djelatnosti s ciljem ostvarenja dobiti, bez obzira na institucionalni aspekt putem kojeg se poslovanjem upravlja. Obiteljsko poduzeće obuhvaća zajedništvo triju elemenata: roda odnosno krvnog srodstva (rodbine), vlasništva nad kapitalom poduzeća i kontrole kao mogućnosti utjecanja na donošenje najznačajnijih odluka.

Kada osnivač obiteljskog poduzeća osniva poduzeće, u većini slučajeva ima želju i namjeru da obiteljsko poduzeće nastavi s djelovanjem i pređe u vlasništvo i upravljanje nasljednicima, članovima obitelji. Međutim, istraživanja pokazuju da samo trećina obiteljskih poduzeća „dožive“ drugu generaciju. Izgledi da će doživjeti 46. generaciju obitelji poput prve na ovom popisu i nisu baš veliki. Kada se promatraju najstarija obiteljska poduzeća koja posluju u različitim industrijskim granama, moglo bi se reći

## 1. Kongo Gumi

Osaka, Japan

Osnovan: 578. godine

46. generacija

[www.kongogumi.co.jp](http://www.kongogumi.co.jp)

Princ Shotoku doveo je članove Kongo obitelji iz Koreje u Japan prije više od 1400 godina kako bi sagradili budistički Shitennoji hram koji još i danas postoji. Tijekom godina, ovo poduzeće je sudjelovalo u gradnji brojnih poznatih građevina, uključujući i Osaka zamak koji je izgrađen u 16. stoljeću. Sve do prosinca 2005. godine obitelj Kongo gradi i održava religiozne hramove. Predsjednik kompanije je bio Toshitaka Kongo, koji predstavlja 40. generaciju obitelji računajući od osnivača. Njegov sin Masakazu Kongo upravljao je kompanijom koja je zapošljavala oko 100 zaposlenika i ostvarivala godišnji prihod od oko 70 milijuna US \$. U siječnju 2006. godine Kongo Gumi Ltd. je započeo s procesom likvidacije, koja je završena u prosincu 2006. tako što je imovinu društva Kongo Gumi Ltd., kupila Tamakatsu Corporation Group Co. iz Osake, Japan. Od prosinca 2006. Kongo Gumi nastavlja s graditeljstvom kao poduzeće u vlasništvu druge (neobiteljske) kompanije.

da univerzalna formula za opstanak ne postoji. Prema izvješću objavljenom od strane Banke Koreje 2008. godine u kojemu je obuhvatila područja 41 zemalje, bilo je 5.586 tvrtki starijih od 200 godina. Od toga, 3146 se nalaze u Japanu, 837 u Njemačkoj, 222 u Nizozemskoj i 196 u Francuskoj. Osim toga 89,4% tvrtki s više od 100 godina povijesti tvrtke imaju manje od 300 zaposlenika. Zanimljiva je i činjenica da prema istraživanjima u Japanu postoji više od 21.000 tvrtki starijih od 100 godina.

Čak i one najprilagodljivije tvrtke povremeno nailaze na poteškoće. Kongo Gumi, građevinska tvrtka za budističke hramove proglašena je tj. donedavno je bila najstarije obiteljsko poduzeće na svijetu, a osnovana je 578. godine. Od prvog ovakvog popisa najstarijih obiteljskih poduzeća u 2006. godini, tvrtka Kongo Gumi je zatvorena, opterećena smanjenjem potražnje i dugovima od \$343 milijuna. „Čak i dobro upravljanje obiteljskim poslom i uspješne obitelji s vremenom se moraju nositi sa smrću, nesposobnosti, recesijom i izbljeđivanjem poduzetničke iskre.“ - napisao je Charles Batchelor za Financial Times u srpnju 2007. godine. Unatoč tim preprekama, neke tvrtke su pokazale izuzetnu sposobnost da kroz generacije opstanu u obiteljskom vlasništvu i pod kontrolom obitelji.

U nastavku će biti predstavljena najstarija obiteljska poduzeća u svijetu, iz kojih se može puno toga razumjeti i naučiti, zbog čega su i kako uspješna preživjeti toliko godina i dalje ostati u vlasništvu ili pod kontrolom obitelji, neka čak i više od 1.000 godina.



## 2. Hoshi Ryokan

Komatsu, Japan

Osnovan: 718. godine

46. generacija

[www.ho-shi.co.jp/jiten/Houshi\\_E/](http://www.ho-shi.co.jp/jiten/Houshi_E/)

Houshi Onsen, spa i gostionica nalazi se u planinama nekoliko sati od Tokija, osnovana je u 718. godini, kada je Kongo Gumi već postojala jedno stoljeće. U 2146. godini, uz pretpostavku da do tada bude djelovala, Houshi će dodati naslov najstarije obiteljske tvrtke svih vremena na svoj popis počasti. To bi trebalo dati poslovnim vodama (liderima) diljem svijeta puno vremena da shvate koje karakteristike ta dva obiteljska poduzeća su im omogućile takvu dugovječnost i opstanak u obiteljskom vlasništvu.

Prema legendi, bog planine Hakusan je posjetio budističkog svećenika, govoreći mu da otkrije podzemni vrući izvor s ljekovitim moćima u obližnjem selu. Vrući izvor je pronađen, a svećenik zatražio da njegov učenik, sin drvosječe je nazvan Garyo Saskiri, izgradi i pokrene spa na licu mjesta. Već 46. generacija potomaka tog učenika to čini i danas. Njegova obitelj, poznata kao Hoshi, pokrenula je hotel u Komatsu, a trenutno se u organizaciji nalazi 450 ljudi. Zengoro Hoshi je trenutni patrijarh.

Za razliku Kongo Gumi, koji gradi hramove i druge objekte širom Japana, Houshi ima jednu lokaciju. Toplice koje predstavljaju pravi „dragulj“ sačuvane su na vrlo ograničeno širenje tijekom stoljeća. Poduzeće je generacijama radilo i gradilo povjerenje ne smatrajući za svoj cilj prvo i jedino stvaranje dobiti.

Ovaj pristup se može činiti čudnim za zapadne promatrače, ali to je više u skladu s japanskom poslovnom praksom. Japanski poslovni vođe još uvijek pokušavaju shvatiti upravljanje zapadnim stilom s naglaskom na izgradnju vrijednosti za dioničare. Specifične tehnike kao što su otpuštanje zaposlenika kako bi se poboljšali kratkoročni profiti su u sukobu s japanskim stilom upravljanja, koji smatra da je sklad kao cilj otprilike važan kao i dobit.

## 4. Fonderia Pontificia Marinelli

Ljevaonica zvona /Agnone, Italy

Osnovan: 1000 godine

Ljevaonica zvona Marinelli osnovana je u malom talijanskom gradiću Agnone, visoko na Apeninima. Koristi izvorne tehnike voskom svojih osnivača. Njihova zvona se čuju diljem svijeta, između ostalog u:

New Yorku, Pekingu, Jeruzalemu, Južnoj Americi i Koreji. Tvrtka ima 20 zaposlenika, uključujući pet članova osnivačke obitelji Marinelli. Pasquale Marinelli je trenutni direktor. Muzej, otvoren 1997. godine, ima radove Pasqualeovog brata, kipara Ettore Marinellija.



## 3. Château de Goulaine

Vinograd, muzej, zbirka leptira / Haute Goulaine, France

Osnovan: 1000. godine

<http://chateau.goulaine.online.fr>



Château de Goulaine je bivši zamak, a danas chateau (dvorac) u vinorodnoj dolini Loire kraj Nantesa u Francuskoj. Zamak je bio dom markiza de Goulainea preko tisuću godina. Château de Goulaine je danas prije svega poznat po vinogradima, odnosno vinima koja se proizvode u dvorcu.

U dvorcu koji je u vlasništvu Gouldenove obitelji nalazi se rijetka kolekcija leptira. Dvorac se koristi u različite svrhe uključujući i vjenčanja. Obitelj je u vlasništvu nekretnine Goulaine bez prekida sve do 1788. kada je prodana nizozemskom bankaru. Ova okolnost pomogla je spašavanju dvorca od uništenja tijekom Francuske revolucije. Godine 1858., član obitelji Goulaine povratio je imanje i održano je sve do danas u vlasništvu obitelji.

## 5. Barone Ricasoli

Vino i maslinovo ulje / Siena, Italy

Osnovan: 1141. godine

[www.ricasoli.it](http://www.ricasoli.it)

Vinarija Ricasoli je najstarija vinarija u Italiji i druga najstarija vinarija u svijetu. Baruni su prvi dobili zemlju od strane Republike Firence. Glavni fokus obitelji je proizvodnja vina, iako se dio posjeda koristi i za uzgoj maslina.

Danas je to najveća vinarija u Chianti Classico području: Brolio dvorca, gdje je barun Bettino Ricasoli izumio Chianti formulu 1872. godine, okružena je 1.200 hektara zemljišta u općinama Gaiole i Castelnuovo Berardenga. Svi uživaju u ljepoti i širokom izboru tla i klime u ovom središnjem Chianti području, području dolina, brda, šuma hrasta i kestena, s 235 hektara vinograda i 26 hektara maslinika.

Francesco Ricasoli, Bettinov praunuk koji je na čelu obiteljskog poslovanja od 1993. godine, je obnovio kvalitetu i osobnost izvrsnih Brolio vina, eksperimentirajući i stvarajući jedinstvenost karakteristika tla (područja) i njegove povijesti. Nove etikete došle su na već postojeća, poznata vina, koja su osvojila nagrade diljem svijeta i koja su dovedena do savršenstva. Barone Ricasoli nastavlja istraživanje i dalje dajući potpuno novi smisao kulturni proizvodnje vina i umjetnosti ovoga pića.

## 6. Barovier & Toso

Proizvodnja stakla /Murano Venezia, Italy

Osnovan: 1295. godine

20. generacija

[www.barovier.com](http://www.barovier.com)



Barovier & Toso je venecijansko međunarodno poduzeće koje ima zadatak stvaranja rješenja dekorativne rasvjete u murano staklu, a karakterizira ga osobni i jedinstveni stil. Murano staklo je početna točka iz koje se predlažu ideje, rješenja, inovativni i izvorni projekti koji su im omogućili prenošenje vrijednosti kroz stoljeća stare povijesti osnivača obitelji.

Obitelj Barovier proizvodi različita vrhunska i skupocjena stakla na otoku Murano, oko deset minuta vožnje trajektom od Venecije. Obitelj Barovier se uvezala 1936. godine sa obitelji Toso koja je također proizvodila staklo na istom otoku.

## 8. Richard de Bas

Papir/Ambert d'Auvergne, France

Osnovan: 1326. godine

[www.richarddebas.fr](http://www.richarddebas.fr)

Richard de Bas ima dugogodišnju reputaciju proizvodnje visokokvalitetnog papira što je dovelo do mnogih visoko tehnoloških radnih mjesta. Tvrtka je isporučivala papir za ograničena izdanja djela Braquea i Picassa. Djeluje i kao muzej.

U blizini mjesta Ambert, u zelenoj dolini Laga, tvornica Richard de Bas je posljednja tvornica papira u regiji Auvergne. Auvergne je bila jedna od prvih regija koja proizvodi papir u Francuskoj, počevši od početka 14. stoljeća. Danas je tvornica Richard de Bas još uvijek aktivna i proizvodi oko 200 listova papira na dan uživo pred posjetiteljima. Zimi je papir bijeli, ljeti uključuje i cvijeće kako bi bio slikovito obojan. Prvo izdanje Diderotove enciklopedije je otisnuto na papiru koji je napravljen u ovoj tvornici. Papir iz Richard de Bas tvornice također se koristi za Nobelove nagrade i prestižna izdanja.



Iz priloženih priča o najstarijim obiteljskim poduzećima, starost institucija obiteljskog poduzeća određuje njihov utjecaj i prestiž. Svaka prikazana kompanija je stara najmanje dva stoljeća, a neke su u rukama obitelji i više od jednog milenija, što potvrđuje "otpornost i žilavost" obiteljskog poduzeća u borbi za opstanak i produženje svog životnog ciklusa. Navedene informacije potvrđuju ocjenu da kada obitelj posjeduje poslovni talent i viziju budućnosti svoga biznisa te se opredjeli za održavanje i razvoj obiteljskog poslovanja, zadržavanje biznisa u vlasništvu obitelji donosi dugoročnu ekonomsku korist i prednost i omogućuje održavanje obiteljske poslovne tradicije i njezinih temeljnih vrijednosti.

## 7. Hotel Pilgrim Haus

Innkeeping/Soest, Germany

Osnovan: 1304. godine

[www.pilgrimhaus.de](http://www.pilgrimhaus.de)

Hotel Pilgrim izgrađen je 1304. Godine, a posljednje renoviranje imao je 2009. godine. Hotelom Pilgrim Haus upravlja obitelj Andernach u gradu Soest, koji se nalazi oko 110 milja sjeverno od Frankfurta. Zadržao je tradiciju, a svojim izgledom je prepoznatljiv po stilu gradnje iz toga vremena. Suvremeno je opremljen i ima sve potrebne sadržaje koje zahtjeva suvremeno ugostiteljstvo i turizam.



## 9. Torrini Firenze

Zlatarski obrt /Firenca, Italija

Osnovan: 1369. godine

[www.torrini.com](http://www.torrini.com)

Jacopus Torrini doselio je u Firencu iz rodnog sela raditi oklope za firentinske vitezove. Njegova radionica je kasnije evoluirala u zlataru, stvarajući nakit i ostale dragocjene predmete. Najveća obiteljska vrijednost je posjedovanje znanja, obrtničkih tajni i ekskluzivni "Oro Nativo" proizvodni proces, koji odlikuje poseban način rada sa zlatom pri čemu se zadržava prirodna boja.

## 10. Antinori

Vino/Firenca, Italija

Osnovan: 1385. godine

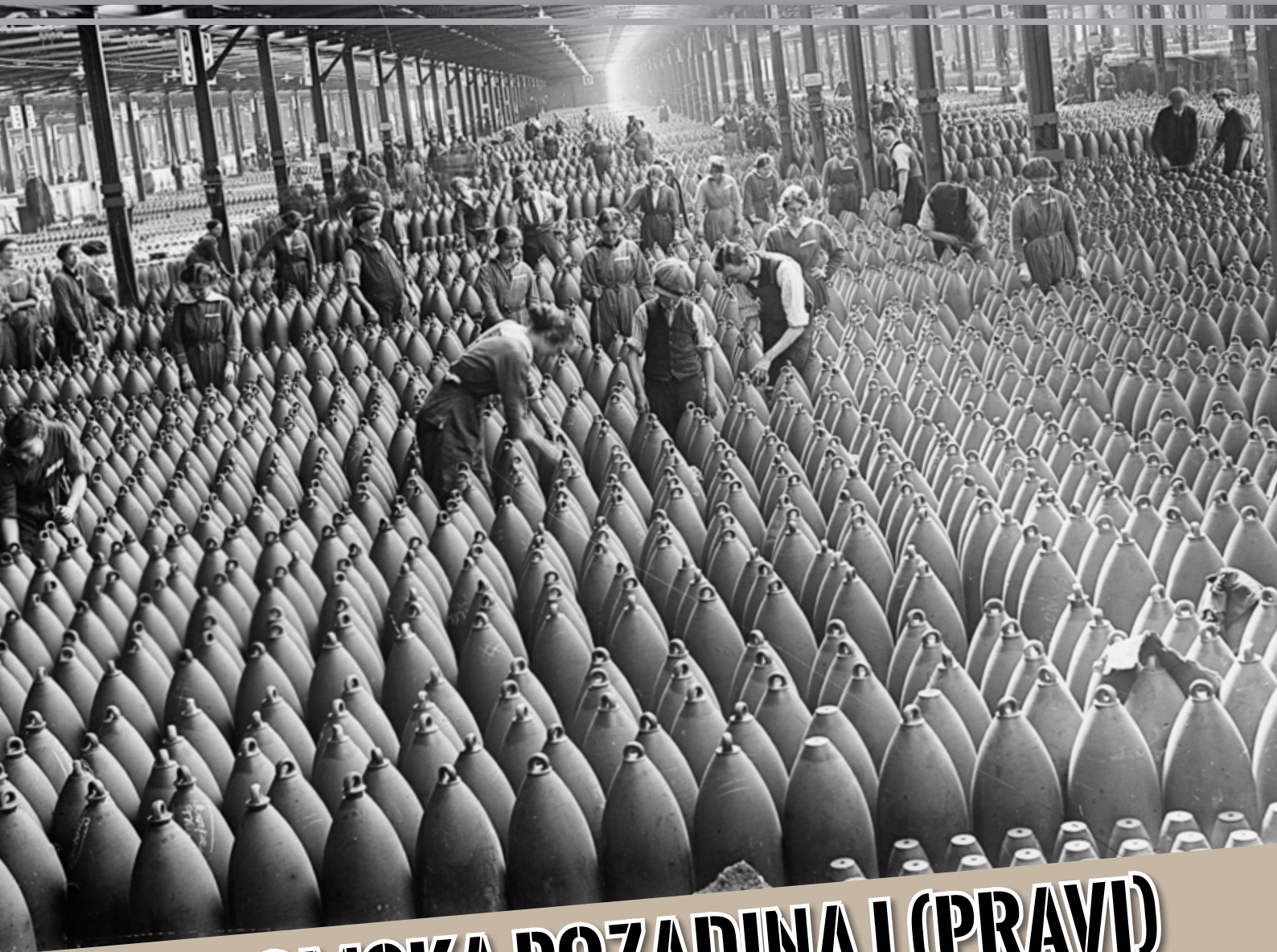
19. generacija

[www.antinori.it](http://www.antinori.it)



Obitelj Antinori je u vinskome poslu od kada se Giovanni di Piero Antinori pridružio firentinskom cehu vinara prije više od 600 godina. Marchese Piero Antinori, sa svoje tri kćeri trenutačno

nadgleda sustav vinograda u Italiji, SAD-u, Mađarskoj, Malti i Čileu, a vinarija je i dalje priznata i prepoznata od strane potrošača i vinskih kritičara po svom vrhunskom kvalitetu Chianti vina, ali i drugih sorti. Antinori je 1983. godine prodao 49% vlasništva britanskoj pivovari Whitbread, no kasnije ga je otkupio nazad. Poduzeće je smješteno u firentinskoj palači od 1506. godine.



# EKONOMSKA POZADINA I (PRAVD) UZROCI PRVOG SVJETSKOG RATA

DARIA RAVLIĆ

Ubojstvo habzburškog nadvojvode Franza Ferdinanda u Sarajevu 1914. godine obično se u većini povijesnih knjiga prikazuje kao djelo usamljenog, zaludnog fanatika. Pomno istraživanje života i pozadine djelovanja Gavrila Principa otkriva njegova tajna putovanja u London i Pariz tjednima prije ubojstva, koje je pokrenulo cijeli niz događaja poznatih pod nazivom Prvi svjetski rat.

## Stupovi Britanskog Carstva i njihovo urušavanje

Britanija je tijekom 19. stoljeća bila u svakom pogledu vodeća politička, vojna i gospodarska sila svijeta. Nakon 1815. godine britanska je nadmoć na svjetskim morima bila neupitna. Njihovi brodovi su prevozili britanski čelik, ugljen i robu manchesterske tekstilne industrije. Engleska je proizvodnja deset-



ljećima bila vodeća u svijetu. Koliko god je izvana imala status vodeće sile svijeta, Britanija je iznutra propadala. Što su britanske trgovinske kuće davale više kredita za svjetsku trgovinu, to su se više urušavali domaći gospodarski temelji države.

Uzdrmanju britanskih stupova moći pridonosi još jedna činjenica. Naime, 1820. godine Parlament je donio carinsku deklaraciju, sazdanu na konceptu koji je nekoliko desetljeća ranije utemeljio škotski ekonomist Adam Smith, na tzv. „apsolutnoj slobodnoj trgovini“. Tu je carinsku deklaraciju Parlament ozakonio 1846. godine svojim opozivom zaštite engleske poljoprivrede, tj. čuvenog „Zakona o žitu“. Ako već vladaju svjetskom trgovinom, slobodna trgovina će samo osigurati jačanje te vlasti na štetu trgovina drugih, manje razvijenih zemalja. Međutim, od 1846. sve je krenulo nizbrdo. Opoziv je otvorio vrata poplavi jeftinih poljoprivrednih proizvoda, što je uništilo ne samo engleske zemljoradnike nego i zemljoradnike drugih zemalja. Opoziv Zakona o žitu u cijelom je Britanskom Carstvu širom otvorio vrata „političici jeftine radne snage“. U cijeloj toj situaciji profitirale su jedino divovske londonske trgovinske kuće i trgovačke banke. Raslojavanje je u britanskom društvu raslo. Sve se više odvajao mali broj vrlo bogatih, od rastuće mase vrlo siromašnih ljudi.

Godine 1857. londonski bankarski sustav je pogodila velika panika koja je uslijedila zbog navale stranih zemalja na međunarodne zalihe zlata koje je držala Engleska banka. Ta je navala dovela do sloma bankovnih kredita u cijeloj zemlji. Kao odgovor na tu krizu engleske su vlasti osmislile politiku koja je rezultirala pojavom središnje banke. Bit politike bio je dignuti kamatnu stopu središnje banke na dovoljno visoku razinu, tj. na razinu stopa suparničkih zemalja, koje možda odvlače britanske zalihe zlata. Povećavanjem kamatne stope zlato će s vremenom početi, iz Berlina, New Yorka, Pariza i Moskve, pritjecati natrag. Nisu se obazirali na to da lihvarski visoke kamatne stope dovode do krize u industriji i poljoprivredi. Vodeća značajka britanske ekonomske politike nije bila industrija ni poljoprivreda, nego financije i međunarodna trgovina. Proizvodi strojarских industrija iz Njemačke i drugih zemalja, vidljivo su zasjenili stagnirajuću tehnologiju britanske



industrije, koja je samo dva desetljeća ranije bila vodeća u svijetu. Bilo je vidljivo da je 1890-ih godina završilo razdoblje britanske premoći nad drugim industrijskim zemljama u svijetu.

### **Kako je njemačko gospodarstvo postalo prijetnja Britaniji**

Pred početak posljednjeg desetljeća 19. stoljeća, britanska politička elita je počela izražavati prve znakove uzbuje zbog dva posebna vida impresivnog industrijskog razvoja u Njemačkoj. Prvi je bio pojava neovisne, moderne njemačke trgovačke i vojne pomorske flote, a drugi ambiciozni njemački projekt gradnje željeznice koja bi u konačnici spajala Berlin s Bagdadom, što je tada pripadao Osmanlijskom Carstvu. Tijekom 1890-ih godina britansku je industriju pretekla zapanjujuća pojava industrijskog i poljoprivrednog razvitka u Njemačkoj. Stvaranje moderne infrastrukture željezničkog prijevoza i carinska zaštita rastuće domaće proizvodnje počela je pokazivati zapažene rezultate. Od 1850. do 1913. godine Njemačka se proizvodnja povećala pet puta. U istom se razdoblju proizvodnja po glavi stanovnika povećala za 250%. Narod je doživljavao rast životnog standarda.

Dok je engleska politika poticala zastajanje u razvoju industrijske tehnologije, njemačka je politika poticala sasvim suprotan smjer. Do 1900. godine razlike između dviju zemalja su bile svima vidljive. Iznad

svega radilo se o pojavi Njemačke kao vodeće moderne brodarske zemlje. Godine 1870. njemačka je flota bila peta po veličini u svijetu, a 1914. postaje druga, odmah iza engleske. Njemačka je proširila svoju brodarsku nazočnost po cijelome svijetu, čak i na tradicionalno britanske interesne sfere poput Sjeverne i Južne Amerike. U Engleskoj postaje jasno da će biti potrebne drastične mjere da iziđe na kraj s drastičnim njemačkim gospodarskim napretkom.

### **Globalna bitka za kontrolu nafte i strateške tenzije**

Godine 1882. crni teški mulj koji danas zovemo naftom nije imao nikakve tržišne vrijednosti, osim kao gorivo za nove mineralne uljne svijeće. Postojala je jedna osoba koja je vidjela dalje od ulja za svijeće. Britanski kapetan Fisher nastojao je dokazati svima u britanskoj Vladi da Britanija mora u svoju mornaričku flotu umjesto pogona na ugljen uvesti pogon na naftu. Tvrđio je da će upravo pogon na naftu omogućiti Britaniji da zadrži odlučujuću stratešku prednost za nadmoć na moru u budućnosti.

U međuvremenu 1885. godine njemački inženjer Gottlieb Daimler je prvi u svijetu izumio motor na naftni pogon za pokretanje cestovnog vozila. Iako se na automobil sve do prijelaza stoljeća gledalo kao na igračku krajnje bogatih, mnogi su počeli šire shvaćati gospodarske potencijale nafte.

Do 1905. godine britanske su tajne službe i Vlada konačno shvatili važnost no-



voga goriva. Problem je bio u tome što Britanija nije imala vlastitu naftu. Za opskrbu se morala oslanjati na Ameriku, Rusiju i Meksiko, a takvo je stanje bilo neprihvatljivo. Britanska je nazočnost u Perziji i u Arapskom zaljevu bila u to vrijeme prilično ograničena. Međutim, 1905. godine Vlada šalje zloglasnog britanskog špijuna Sidneyja Rieillyja da od australskog geologa i inženjera po imenu William Knox D'Arcy iznudi prava na eksploataciju mineralnih dobara Perzije. D'Arcy je bio inženjer koji je temeljito poznao područje današnjeg Irana. Njega je 1890-ih godina posjetio perzijski kralj Reza Khan Pahlavi i zamolio da pomogne Perziji u gradnji željeznica i uvođenju industrije. U znak zahvalnosti 1901. godine D'Arcy dobiva kraljevsku povlasticu. Ima potpunu slobodu kopanja i bušenja perzijskog podzemlja, na rok od šezdeset godina. Sva podzemna dobra koja nađe bit će njegovo neotuđivo vlasništvo. Tako je taj Australac priskrbio jedan od najvrijednijih dokumenata tog doba. Reilly je uspio pronaći D'Arcyja 1905. godine i lukavo ga nagovoriti da svoja prava na perzijske zalihe nafte prepusti jednoj britanskoj kompaniji. To je Britancima osiguralo prvi veliki izvor nafte.

S druge strane, 1890-ih godina Njemačka je odlučila izgraditi jake gospodarske odnose s Turskom, zbog razvitka potencijalno novih tržišta na istoku za izvoz njemačkih industrijskih proizvoda. Željeznica Berlin - Bagdad trebala je postati okosnicom te strategije. U pozadini su se nazirala naftna bogatstva i Britanija se usprotivila tome projektu. Kad željeznička linija dođe do Bagdada, bit će to najjeftinija i najbrža

veza između Europe i cijeloga Indijskog potkontinenta. S engleske je strane baš u tome i bio problem. Ako se projekt Berlin - Bagdad ostvari, ogromno će područje biti ujedinjeno pod njemačkom vlasti. Samo jednim pogledom na zemljovid svijeta vidi se lanac zemalja koje se prostiru od Berlina do Bagdada: Njemačko Carstvo, Austro-Ugarsko Carstvo, Bugarska, Turska. Samo jedan mali komad zemlje presijeca taj put i sprječava spajanje dvaju krajeva toga lanca. Taj se mali komad zemlje zove Srbija. Ako bude poražena ili uvučena u sustav Berlin - Bagdad, Britanija će osjetiti udar njemačkog prodora na Istok. Nije dakle iznenađujuće da iza ogromnih nemira i ratova po Balkanu tijekom desetljeća prije 1914. godine, uključujući Turski i Bugarski rat, stoji engleska ruka vodilja.

### Kako je nastala Antanta

Strah od rastuće njemačke gospodarske prijetnje bio je krajem 1890-ih godina tako jak da je Britanija napravila drastične promjene u svojoj dugoj strategiji odnosa sa zemljama europskog kontinenta. Jedan od povoda tih promjena iskristalizirao se u sljedećim događajima. Godine 1882. britanske su trupe „privremeno“ zaposjele Egipat, premda su Francuzi polagali pravo na to područje još od vremena Napoleona. Engleska je krala Egipat Francuzima. U to vrijeme, francuski ministar vanjskih poslova Hanotaux, njegovao je politiku normalizacije odnosa između Francuske i Njemačke, s ciljem zajedničkog ograničavanja neutaživih apetita Engleske. Potom je u Francuskoj izbila poznata Dreyfusova afera. Jedan je francuski vojni kapetan,

po imenu Dreyfus, bio optužen zbog špijunaže u korist Njemačke što je dovelo do prekida diplomatskih odnosa sa Njemačkom. Godine 1898. Britanija je lukavo nagovorila Francusku da se odrekne važnih kolonijalnih interesa u Egiptu i da se usredo-

toči na francusku politiku protiv Njemačke. Ubrzo nakon toga, točnije 1904. godine stvorena je Antanta, koja je u konačnici postala službenim dokumentom tajnog sporazuma Francuske i Britanije.

Britanija je napravila još jedan dubok obrat u svojoj politici savezništva. Desetljećima je britanska strategija ravnoteže moći u Europi bila građena na potpori Osmanlijskom Carstvu, s ciljem sprječavanja razvitka Rusije u jaku i industrijaliziranu zemlju. Kako su početkom 1900-ih godina gospodarske veze između Njemačke i Osmanlijskog Carstva jačale, tako je jačalo i britansko okretanje prema Rusiji, protiv Turske i Njemačke. Nakon neuspjelog britanskog pokušaja da spriječi gradnju ruske Transibirske željeznice do Vladivostoka, Rusija je bila jako ponižena u Rusko-japanskom ratu 1905. godine, u kojemu je Britanija stala na stranu Japana, protiv Rusije. Taj je poraz rezultirao uspostavljanju odnosa Rusije sa Britanijom. Tako je 1907. godine englesko-francusko-ruska Trojna Antanta u potpunosti uspostavljena. Britanija je stvorila mrežu tajnih savezništva koja su okružila Njemačku. Sljedećih sedam godina bile su godine priprema za konačno eliminiranje njemačke prijetnje.

Nakon što je Britanija učvrstila svoju novu strategiju okruženja Njemačke i njezinih saveznica, potaknut je niz regionalnih kriza i ratova. U takozvanom Prvom balkanskom ratu iz 1912. godine, Srbija, Bugarska i Grčka, uz tajnu potporu Engleske, objavile su rat osmanlijskoj Turskoj. Kao rezultat tog rata, Turska je ostala bez većine svojih posjeda na području Europe. Uslijedio je, 1913. godine, Drugi balkanski rat, koji se vodio oko ratnoga plijena iz Prvog balkanskog rata, u koji je ušla i Rumunjska da pomogne slomiti Bugarsku. Pripremao se za teren za veliki britanski rat u Europi.

U travnju 1914. godine engleski kralj George i njegov ministar vanjskih poslova Edward Grey na neuobičajan su se način sastali s francuskim predsjednikom Poincaréom u Parizu. Pridružio im se i ruski veleposlanik u Francuskoj Iswolski. Dana 28. srpnja 1914. godine, tri mjeseca nakon pariških razgovora, jedan je Srbin u Sarajevu ubio nadvojvodu Franza Ferdinanda, nasljednika austrijskog prijestolja, što je izazvalo predvidivo tragičan niz događaja koji su doveli do Prvog svjetskog rata.



# Pojam eugenike

ANDREA ROTIM

**E**ugenika je znanost koja se bavi poboljšanjem ljudskih gena. Što to zapravo znači? Stavljamo znak jednakosti između pojma eugenika i zakonom dopuštenih pobačaja fetusa (koji imaju predispozicije za dobivanje određenih bolesti, npr. Downov sindrom). Jednostavnije rečeno, masovni pobačaji koji imaju za cilj sprečavanje rođenja bolesne djece. Takvi pobačaji nazivaju se eugenički pobačaji.

Počeci eugenike sežu iz doba nacističke Njemačke kada je Hitler htio stvoriti čistu i zdravu rasu. Četrnaestog srpnja 1933. godine, u Njemačkoj je donešen „Zakon o nasljednim bolestima“ gdje se ljude koji pate od određenih bolesti, podvrgavalo prisilnoj eutanaziji i sterilizaciji kako bi spriječili daljnje razmnožavanje „manje vrijednih ljudi“. Kada kažemo određene bolesti, misli se na: epilepsiju, shizofreniju, nasljednu gluhoću ili sljepoću, teške nasljedne fizičke deformacije i alkoholičare.

Najviše pokusa o eugenici i rasnoj čistoći učinjeno je na ljudima u koncentracijskim logorima. Velika se pozornost pridavala pokusima u kojima su sudjelovali blizanci. Naročito zanimljivi bili su

jednoljajčani blizanci. Potrebno je naglasiti da u pokusima nije bilo pošteđeno ni autohtono stanovništvo. Smatra se da je Adolf Hitler sterilizirao oko 400.000 ljudi bez njihovog pristanka, a eutanazirao oko 70.000 ljudi i to samo u razdoblju do 2. Svjetskog rata.

## Veza između eugenike i obitelji Rockefeller

Za suvremeni eugenizam danas se zalaže i poznata američka obitelj Rockefeller. Na-

---

*Početak 20. stoljeća američki su eugenici pokušali zaštititi svoju „nadržasu“ dogovorenim brakovima koji uključuju nekoliko imućnih porodica. Već u 3. koljenu zbog (ne)miješanja gena rađaju se intelektualno zaostala djeca. Eugenisti su se tada dosjetili; ako već oni ne mogu na taj način očuvati čistoću svoje rase, mogu pokušati smanjiti populaciju drugih rasa.*

zivamo ih gorljivim eugeničarima. Vlasnici su najmoćnije „filantropske“ fondacije 21. stoljeća, *Rockefeller fondacije*, koja se od samih početaka zalagala za tzv. „porjediavanje stada“, odnosno pronalaženja načina da se spriječi razmnožavanje najnižih slojeva društva. Prema njihovom mišljenju, samo elitnim obiteljima (poput njih samih) treba ostati bogatstvo, jer jedino oni znaju kako ga koristiti. Iz tog razloga neprekidno financiraju i podržavaju eugeniku, odnosno „ubijanje čovječanstva“.

Njihov krajnji cilj je potpuna depopulacija stanovništva kako bi na kraju ostali samo „čisti“ i bogati ljudi, koji bi međusobno podijelili svo svjetsko bogatstvo i međusobno se razmnožavali. Javno su priznali financiranje projekata za kontrolu stanovništva putem masovnog cijepljenja, koje je sadržavalo otrovne dodatke koji uzrokuju sterilitet i neplodnost kod žena i muškaraca te spontane pobačaje kod žena.

Dokaz o tome da je *Rockefeller Fundation* financirala cjepiva, mogućnosti i istraživanja masovne kastracije i sterilizacije ljudi koje za konačan cilj ima smanjenje broja stanovništva, je izvješće iz 1968. godine: ...*„Nekoliko vrsta lijekova u istraživanju iza-*



živaju neplodnost kod muškaraca, ali oni koji su za sada testirani vrlo su toksični. U tijeku je rad na imunološkim metodama poput cjepiva koja će nam pomoći u željenom smanjenju plodnosti. No potrebno je još istraživanja s nadom da će se rješenje naći.“

Postoje dokazi da su cjepiva protiv plodnosti masovno korištena na Filipinima u svibnju 2013. godine, gdje su žene nakon primljenog cjepiva protiv tetanusa isti dan doživjele spontani pobačaj. Ovaj podatak opet potvrđuje činjenicu da fondacija Rockefeller stoji iza financiranja ubojstava ljudi u zemljama Trećeg svijeta. Danas se cjepivo protiv plodnosti itekako implementiralo u društvo kao obavezno cjepivo. Ovu rečenicu može potkrijepiti činjenica do koje se došlo detaljnim istraživanjem i ispitivanjem; broj neplodnih ljudi u svijetu od 1970-ih godina do danas se povećao za 300%, a broj neplodnih žena i muškaraca nastavlja eksponencijalno rasti.

### Manipulacija HAARP-om

Smatra se da obitelj Rockefeller stoji iza upravljanja HAARP-om, koji značajno mijenja svjetsku klimu i uzrokuje prirodne katastrofe. HAARP je američki vojni i civilni program koji rabi visokofrekventne radiovalove za istraživanje gornjih dijelova Zemljine atmosfere. Bavi se i istraživanjem širenja radiovalova, komunikacije i navigacije.

Kako ustvari HAARP funkcionira? Njegove elektromagnetske zrake pogađaju dijelove ionosfere i zagrijavaju ih što stvara određeni tip valova u smjeru Zemljine kore, koji uzrokuje potrese, a također utječe na vremenske prilike. Naživaju ga suvremenim meteorološkim oružjem, jer su se koristili HAARP-om kao sredstvom umjetnog izazivanja potresa na području siromašnih zemalja poput: Čilea, Haitija, Perua, Pakistana... Postoji priznanje Davida Walkera, zamjenika zapovjednika Zračnih snaga za znanost, tehnologiju i inženjstvo, gdje ističe kako je HAARP originalno napravljen za ionosferno ovladavanje svijetom.

### Zakon o hrani

Codex Alimentarius, odnosno zakon o hrani se postepeno uvodi u sve zemlje svijeta. Nastao je pod okriljem UN-a s



## Bill Gates i eugenika

Jedan od najpoznatijih američkih eugenika, uz Rockefellerove, je i Bill Gates, vlasnik Microsofta. Kao i Rockefellerovi zalaže se za Novi svjetski poredak i smanjenje broja svjetske populacije. Na kanadskoj konferenciji, pozivajući se na tezu globalnoga zagrijavanja čiji je glavni krivac navodno sam čovjek, on otkriva formulu za smanjenje emisije CO2 (ugljičnog dioksida) – redukcija broja stanovništva. Njegova izjava na toj konferenciji glasi: „Današnji svijet ima 6,8 milijardi stanovnika. Tendencija je ka 9 milijardi. Ako budemo dobro radili na novim cjepivima, uslugama u reproduktivnoj medicini i zdravstvenoj brizi, možda bismo mogli da smanjimo taj broj za 15 posto.“

Zalaže se za cjepljenje u zemljama Trećeg svijeta i priznaje da bi na taj način smanjio populaciju sa 2,2 mi-

lijarde na 1,3 milijarde ljudi. Među nuspojavama cijepjenja ističu se autoimune bolesti i sterilitet. Također, Gates fondacija je na putu da odobri proizvodnju nanocjepiva, cjepiva od nanočestica koje djeluju u kontaktu sa ljudskim znojem. Nanočestice pritišću kožu kroz folikule dlaka, rasprskavaju se u kontaktu sa ljudskim znojem i oslobađaju cjepivo. Ova metoda cijepjenja otklanja bolne injekcije iglom i ima potencijal da pokrene imuni odgovor u sluzokoži.

Gates fondacija nastoji realizirati poklanjanje genetski modificiranog sjemena kukuruza otpornog na sušu. Za sada je riječ o Africi (Ugandi, Tanzaniji, Keniji, Mozambiku te Južnoafričkoj Republici). Posljedice su, kao što i sami pretpostavljate, genetske mutacije i sterilitet.

ciljem zaštite potrošača. Međutim, godinama se mijenjao pod utjecajem svjetskih korporacija koje proizvode genetski modificiranu hranu (GMO). Tako su, malo po malo, implementirani novi zakoni, a samo neki od njih su: *GMO hrana se više ne smije označavati, dozvoljena je upotreba više od 4.000 kemikalija u obradi hrane, do-*

*zvoljeni su brojni aditivi, dopušteno je zračenje hrane radioaktivnim elementima kako bi se zadržao svjež izgled hrane...* S druge strane nastoji se uništiti i suzbiti upotreba sjemena organske hrane kako bi zavladała GMO hrana i tako postala standard u svijetu, kako bi potrošači o njoj ovisili i na taj se način postepeno trovali.



↑ Henry Kissinger  
Nelson Rockefeller →

Postoje i brojni dokumenti WikiLeaksa (čiji je vlasnik bio Assange, koji je jedno vrijeme drmao čovječanstvo i otvorio oči ljudima diljem svijeta, poljuljajući čvrste oslonce Amerike na način da je povjerljive dokumente od svojih „zviždača“ javno objavljivao na internetu) kako Amerikanci prijete ratom svim zemljama i državama koje odbijaju uvođenje GMO hrane. Istraživanjem se došlo do otkrića da je GMO hrana izuzetno štetna za organizam. Ovo istraživanje provedeno je na hrčcima koje su hranili GMO hranom. Već treća generacija hrčaka nije bila sposobna za razmnožavanje. Iza lažne filantropije i ideala o hranjenju gladnih usta u svijetu, stoji surova istina; uzrokovanje neplodnosti kako čovječanstvo ne bi bilo u stanju za daljnje razmnožavanje.

Da bi razumili zašto je krajnji cilj distribucije GMO hrane ovakav kakav jest, vratit ćemo se u prošlost. Početkom 20. stoljeća američki su eugenici pokušali zaštititi svoju „nadrasu“ dogovorenim brakovima koji uključuju nekoliko imućnih porodica. Već u 3. koljenu zbog (ne)miješanja gena rađaju se intelektualno zaostala djeca. Eugenisti su se tada dosjetili; ako već oni ne mogu na taj način očuvati čistoću svoje rase, mogu pokušati smanjiti populaciju drugih rasa. Od tada postaju opsjednuti kontrolom svjetske populacije, jer su uvidjeli kako bude rastao broj ljudi na planeti, WASP-ovci (nadčovjek, akronim od protestant, Anglosaksonac) će gubiti bogatstvo.



### Prskanje nanoaluminijem

Dr. Blaylock, umorovljeni američki neurokirurg, detaljno objašnjava što se krije iza tragova koje avioni godinama raspršuju nebom. Naime, nije riječ o običnim avionskim tragovima, nego o postepenom trovanju stanovništva iza kojeg stoje eugenici. Postoje dokazi da se nebo prska nanoaluminijem kojim se uzrokuju degenerativne bolesti: Alzheimerovu demenciju, Parkinsonovu bolest te Lou Gherigovu bolest (ALS). Nano čestice aluminija lako prodiru do mozga uključujući krv i mirisne živce. Te čestice prolaze duž mirisnih živaca koji izravno djeluju na dio mozga koji je zadužen za Alzheimerovu bolest. Isto tako čestice dospijevaju do zemlje, vode te cijele vegetacije i opet truju stanovništvo.

### Dokumenti Rockefeller zaklade

Ovi dokumenti pod nazivom „Scenariji za budućnost tehnologije i međunarodni razvoj“ sadrže različite scenarije za naredna desetljeća. Jedan od njih, pod nazivom

„Agenda 21“, govori o tome kako će rezultirajući kolaps društva zahtijevati premještanje iz ruralnih u urbana područja zbog preživljavanja. Oni koji žive u urbanim područjima biti će daleko više ograničeni u uzgajanju vlastite hrane. Drugi obrazac istoimenog dokumenta predviđa mogućnost putovanja samo bogatima zbog cijena koje će biti previsoke i raznih drugih ograničenja koji će na kraju dovesti do rezultata da siromašni uopće neće imati ni mogućnosti ni novca za napuštanje njihovih zajednica.

### Kontrola hrane

Izjava Henryja Kissingera, bivšeg američkog ministra vanjskih poslova i desne ruke Nelsona Rockfellera, govori sama za sebe: „Ako kontroliraš hranu, kontroliraš čes ljude.“ Što znači da je njegov plan, kojeg podupire Rockefeller, bio da se broj stanovnika reducira uskraćivanjem hrane, kao i nametanjem GMO hrane kojom bi se ljudi masovno trovali. Kissinger je bio glavni potpisnik dokumenta pod nazivom „Memorandum o istraživanju nacionalne sigurnosti“, ili skraćeno „NSSM 200“ u kojem govori kako je glavna politika SAD-a kontrola populacije u zemljama Trećeg svijeta. Dokument obuhvaća 13 zemalja tzv. „osovine zla“ kojima se predviđa drastičan pad populacije stanovništva: Brazil, Filipini, Indonezija, Indija, Egipat, Pakistan, Bangladeš, Nigerija, Meksiko, Tajland, Turska, Etiopija i Kolumbija, u kojima vlada velika neravnoteža između razvojnog potencijala i razvoja stanovništva. Obrazloženje glasi da su zemlje bogate sirovinama potrebne NATO-u ili američkom gospodarstvu za nacionalnu i gospodarsku sigurnost. Ako u dotičnim zemljama dođe do rasta populacije, onda će političari iz tih zemalja biti prisiljeni da se pobrinu za svoju populaciju, pa je cilj službene vanjske politike SAD-a smanjenje rasta stanovništva u zemljama u razvoju. Godine 1975. ovaj je memorandum postao službena američka vanjska politika. Kada ovakva politika nije bila prihvaćena od strane UN-a i Katoličke crkve, postalo je jasno da će tu politiku morati sprovesti u tajnosti. U roku od 30 godina došlo je do drastičnih promjena. Uzmimo za primjer Brazil, gdje je 1991. godine ustanovljeno da je oko 44% žena u dobi između 14 i 55 godina trajno sterilizirano.



## MIJO LUCIĆ

Iako je nastao za primjenu u autoindustriji, danas nam najčešće služi za nešto sasvim drugo.

QR – Quick Response (eng. Brzi odgovor) je dvodimenzionalni grafički kod koji ima tri glavne bitne prednosti nad linijskim bar kodom:

- Podatke zapisuje u dvije dimenzija: horizontalno i vertikalno. Iz tog razloga je manjih dimenzija i zauzima manje prostora na pakiranju. Uz to, može nositi daleko više informacija od klasičnog bar koda
- Čitljiv je iz bilo kojeg kuta i pri velikim brzinama. Svaki QR kod sadrži kontrolne dijelove (tri točke) koji su u svakom kodu na istom mjestu pa računalo lako pročita ostatak.
- Relativno velika otpornost na fizička oštećenja

Ovaj kod su prije 17 godina razvila dva inženjera unutar Toyotine podružnice Denso Wave. Oni su trebali rješenje pomoću kojega će označavati dijelove u proizvodnji, a da istovremeno bude otporno na uvjete koje vladaju u proizvodnji kako se ne bi kod izgubio prilikom manjih oštećenja uzrokovanih prevrtanjem ili padom. Novi kod im je bio potreban zbog sve veće automatizacije i kako bi kompjuter samostalno i vrlo brzo očitavao poruke

na dijelovima u proizvodnji i slao ih gdje je potrebno.

Novi kod je trebao omogućiti smještaj velikih poruka u što manje prostoru, a istovremeno su trebale biti čitljive u kratkom roku. U tome su i uspjeli jer QR kod koji su razvili sprema i do 7089 numeričkih znakova, 4296 alfanumeričkih znakova i 2953 tzv. binarnih riječi, a njegova čitljivost je skoro trenutna.

Postojala je ideja o zamjeni klasičnih bar kodova QR kodovima. Razlozi su višestruki, a prvenstveno je kapacitet bitan jer kod klasičnog bar koda potrebno je dodavati velik broj linija ukoliko želimo povećati memoriju, a to ponekad zauzima previše prostora za proizvodnju. Ali to se do danas nije dogodilo. Jedan od glavnih razloga je što bi u jednom trenutku sve maloprodaje trebalo opskrbiti novim čitačima jer postojeći nisu sposobni očitavati QR kodove.

QR kod su zato vrlo brzo prepoznale marketinške službe kao izvrstan alat, pa tako danas skoro ne postoji proizvod na policama bez QR koda. Oni često nose spremljene određene linkove koji daju više informacija o samome proizvodu, videe o montaži ako je u pitanju proizvod koji zahtjeva montažu, SMS ili e-mail poruka.

Sve što trebate je skenirati QR kod pametnim uređajem koji posjeduje neku od

brojnih aplikacija za čitanje/pisanje QR kodova i dobiti ćete poruku, video, mail s već upisanom porukom ili nešto posve drugo.

Danas je vrlo jednostavno napraviti vlastiti QR kod. Postoje mnogi besplatni generatori koda na internetu, a moguće je i unutar aplikacija na mobilnim telefonima koje dođu na pojedinim modelima već prethodno instalirane. Ukoliko već ne posjedujete instaliranu aplikaciju, istu možete skinuti s App Store-a, jer aplikacije postoje za sve trenutno aktualne mobilne platforme.

Dokaz kako se aplikacija ne mora koristiti isključivo u proizvodnji ili u marketinške svrhe je i britanska pop grupa koja je QR iskoristila u svom spotu o pjesmi koja govori o ljudskim slobodama, a kada skenirate kod, pošalje Vas na stranicu udruge koja se bori o ljudskim slobodama.

Fakultet Organizacije i informatike iz Varaždina je QR kod upotrijebio za potrebe svoje internetske stranice. Na profilu svakoga zaposlenika su postavili i QR kod koji sadrži neke osnovne informacije o zaposleniku koje odmah možete spremati u svoje kontakte na mobilnom telefonu.

Primjene u marketinške svrhe su daleko brojnije i vrlo često kombiniraju više kanala, a poznat je primjer rovinjskog TDR-a koji je uspješno iskoristio kod u svojim kampanjama.



TORRENTS  
WON'T DIE

# Sloboda ili ropstvo za Pirate Bay

KATARINA LEKO

U sezoni Game of Thrones-a, serije koja je pomela rekorde gledanosti, ponedjeljak je dan koji fanovi najviše očekuju. Dok oni gorljivi prikovani uz ekrane već u 03:00h čekaju premijeru nove epizode, strpljivi se naspavaju jer znaju da im je nova epizoda servirana već ujutro na raznim torrent servisima. Daka-ko da Game of Thrones nije jedina serija čije se epizode redovno dostavljaju milijunima ljudi širom svijeta putem (i)legalnih servisa. Također, nisu TV serije ili filmovi jedini sadržaj koji je udaljen tek jedan klik od svakog korisnika na internetu. Knjige,



publikacije, glazbena i filmska industrija dio su onog što se nudi na pojedinom servisu, a o čemu se svakog dana vodi velika borba između onih koji su za i protiv. Tko je u pravu? Teško je reći.

## Počeci i djelovanje Pirate Baya

Danas najpopularniji torrent servis na svijetu osnovan je još 2003. godine od strane švedske organizacije Piratbyran. Osnivači i voditelji servisa Peter Sunde, Fredrik Neij, Gotfrid Svartholm i Carl Lundstrom od samog početka suočavaju se sa sudskim optužbama i preuzimanjima servisa, ali je upravo zahvaljujući Carlu Lundstromu i njegovoj investiciji bilo omogućeno pokretanje servisa. Glede financiranja samog servisa, trenutno se na početnoj stranici Pirate Baya nalazi i bitcoin adresa uz link za donacije s različitim mogućnostima plaćanja. Servis veliku zahvalu duguje i oglašavanju koje im je svojevremeno osiguravalo i do \$84 000 mjesečno, dok se tijekom suđenja 2006. godine bilježi velikih \$169 000 prihoda od oglašavanja na godišnjoj razini. Iako je optužen da je orijentiran samo na profit umjesto društvenu odgovornost, Pirate Bay ističe veliku visinu troškova održavanja servisa zbog čega godinu nerijetko završava u minusu.

Sadržaj Pirate Baya sastoji se od kategorija: audio, video, aplikacije, igre, pornografija i ostalo. Od 2012. godine tu je i kategorija Physibles, vezana za 3D podatke i korištenje 3D printera. Registracija na stranici je slobodna jednako kao i korištenje tražilice sadržaja, a zanimljivo je da je sadržaj dostupan putem magnetnih linkova. Razlog prelaska s klasičnih torrenta na magnetne linkove je, prema osnivačima, lakše zaustavljanje neprijatelja, unatoč tome što će takav način biti manje profitabilan za održavanje stranice.

## Sudski postupci

Iako su se začetnici servisa od samog osnivanja suočavali s kaznenim progonima i sudskim postupcima, najveća sudska presuda bilježi se 2009. godine kada su osnivači osuđeni na godinu zatvora uz 3,5 mil US\$ koje su morali platiti raznim kompanijama poput Sonya, Warner Brosa, Emia i Columbie Pictures. Nešto kasnije došlo je do smanjenja zatvorske kazne, uz pove-



ćanje novčane kazne. Drugi značajni postupci događaju se u 2012. godini kada dolazi i naredba za promjenu domene Pirate Baya iz .org u .se. Iste godine suosnivač Gotfrid Svartholm Warg biva uhićen u Kambodži što je izazvalo brojne prosvjede širom svijeta. Vlasti u Kambodži suočile su se i s prijeljama hakera da će službene stranice vlade biti srušene zbog uhićenja osnivača torrent servisa. Gotovo svi sudionici online ili offline prosvjeda složili su se oko jednog – vlade mrze torrentiranje zbog nemogućnosti njegovog oporezivanja, što su prosvjednici usporedili sa slučajem legalizacije marihuane.

## Argumenti PROTIV

Kada se govori o argumentima protiv Pirate Baya, jasno je da se ponajprije oslanjaju na povredu autorskih prava. Neovlaštena distribucija, kopiranje i uporaba sadržaja bez autorske dozvole po mnogima zaslužuje i zatvorsku kaznu. Pored povrede autorskih prava, zagovornici koalicije protiv navode problem organiziranog kriminala, ali i pojave maloljetničke delinkvencije.

Jedan od posljednjih skandala veže se uz curenje epizoda serije *Game of Thrones*. Prije premijere prve epizode pete sezone došlo je do curenja čak četiriju epizoda svjetski popularne serije, što je dovelo do smanjenih prihoda televizijske kuće. Pored toga, serija je pretrpjela gubitke druge prirode, poput nedovoljne uključenosti fanova prvih mjesec dana prikazivanja nove sezone. S obzirom na to da su mnogi po-

gledali sve četiri epizode već prvog dana, to je dovelo do smanjene aktivnosti idućih mjesec dana prikazivanja epizoda.

Kako bi stali na kraj nelegalnim distribucijama, predložen je američki zakon u Kongresu 2011. godine koji bi štiti tržište intelektualnog vlasništva i pripadajuću industriju, radna mjesta i prihode. Protivnici zakona su naveli kako bi zakon pod izgovorom zaštite autorskih prava mogao dovesti do cenzure. Tako je i Sergey Brin, jedan od osnivača Google-a, usporedio zakon s cenzurom u Iranu i Kini. Kao glavni protivnici zakona s jedne strane nalaze se eBay, Facebook, Google, 9gag, Wikipedia, Twitter, Wordpres, dok su zagovornici očekivano brojne televizijske kuće, poput ABC, ESPN, BMI, CBS.

## Argumenti ZA

Za pobornike Pirate Baya glavni argument za legalizaciju servisa je stvaranje slobodnog i otvorenog društva. Informacije stoje na usluzi svima koji ih trebaju, a ograničavanje njihovog protoka ne vodi ničemu dobrom. Dostupnost sadržaja na internetu može dovesti do pozitivnih efekata, kao što je, dugoročno gledano, razvoj inovacija i tehnoloških dostignuća ili poslovnih modela. Koliko god se trudili opovrgnuti njegove pozitivne strane, mora se priznati da je Internet danas neiscrpan izvor informacija koje mnogima mogu služiti kao temelj za istraživanje tržišta. Sam osnivač Peter Sunde navodi da „Internet nije više „igralište“ za novu tehnologiju, nego

prepreka slobodnoj komunikaciji i informacijama, dok tržišni lideri i dalje zloupotrebljavaju naše osobne podatke radi profita...” Korisnici interneta, prvenstveno društvenih mreža, (ne)svjesno daju svoje podatke širokoj bazi podataka pri čemu ne da ne znaju, nego nemaju pojma što dalje biva s tim podacima i gdje se sve koriste. Otud i paradoks da klikćemo „like“ po grupama na Facebooku koje govore protiv kršenja naših prava. Kao što Peter Sunde navodi: „Trebamo se trgnuti od gluposti i zahtijevati istinski naša prava.“

Izvor podataka u glazbenoj industriji, *Napster*, jedan od boljih primjera koji

svjedoče o pozitivnim učincima slobodnog dijeljenja informacija. Prije *Napstera* nije bilo značajnih legalnih servisa koji su ukazali na sve veće zahtjeve za pojavom digitalne glazbe. *Napster* je omogućio pristup visokokvalitetnim digitalnim uradcima, pri čemu se jednostavno moglo pratiti osciliranje tržišta online glazbe, kao i promjene želja fanova glazbene industrije.

*Napster* nije toliko potreban da bi se razumio značaj slobodnog protoka informacija. Danas živimo u dobu u kojem bez pristupa internetu poslovanje nije moguće. Školovanje se ne može zamisliti bez pristupa svjetskoj bazi znanja. Bilo koji

aspekt ljudskog života danas je nezamisliv bez interneta. Nerijetko se povlači pitanje kako su stariji uopće živjeli bez konekcije na globalnoj mreži. Ostaje otvoreno pitanje treba li u potpunosti dopustiti kolanje svih informacija ili su granice ipak dobrodošle.

### Dubioza Kolektiv – Free.mp3 (The Pirate Bay song), S.A.R.S., može sljedeći?

Ne, ovo nije prostor za reklamu Dubioze Kolektiv, ali je njihov slučaj vrlo zanimljiv i aktualan te vezan za Pirate Bay. U studenom 2015. godine Dubioza Kolektiv objavila je pjesmu: Free.mpr3 gdje se u tekstu može iščitati potpuna podrška slobodi informacija i dostupnosti sadržaja. Youtube link na pjesmu uskoro se našao na početnoj stranici Pirate Baya. Iako će možda neki reći da su dečki iz banda ciljali na takvu vrste promocije, činjenica je da su dozvolili besplatno preuzimanje njihovog cjelokupnog sadržaja. Sličnim primjerom poveo se i band S.A.R.S. koji je također dopustio slobodno preuzimanje albuma s interneta. Ostaje vidjeti tko će se sve voditi njihovim primjerom i tko će raditi glazbu zbog sebe i umjetnosti, a ne običnog profita.

### Borba se nastavlja

Negdje ilegalan, drugdje slobodan. Jednima kažnjivo djelo, drugima sloboda i demokracija. Pirate Bay, najveći među torrent servisima i dalje radi u inat onima koji svakodnevno rade na zatvaranju svih domena na kojima servis funkcionira. Budućnost distribucije podataka i sadržaja na internetu vrlo je neizvjesna jer ovisi o brojnim faktorima. Dok u određenim zemljama postoje zakoni vezani za dijeljenje sadržaja, tamo gdje takvo što još uvijek ne egzistira, velike kompanije vrše ogroman pritisak na zaustavljanje ilegalnog transfera. Jedno je sigurno – oni koji uživaju u slobodi korištenja dostupnog sadržaja teško će se pozvati na glas savjesti, posebno kada se u obzir uzmu argumenti za legalizaciju torrent servisa. Svi drugi jednostavno mogu čekati blaženi ponedjeljak i pokušati se oduprijeti napetostima i uzbuđenjima serije u kojoj uživaju.





**P**ostoji li dio interneta koji se ne može pronaći "gulajući"? Postoje li njegovi skriveni dijelovi koji pomalo podsjećaju na znanstvenu fantastiku? Zadnje, ali ne i manje bitno; je li moguće da ilegalna trgovina robom, uslugama, narkoticima, pa čak i ljudima, može biti dostupna svakom pojedincu i proći gotovo neopaženo?

Odgovor je "DA" i zove se Deep Web.

Takav naziv nosi upravo radi svoje veličine (hrv. duboki web). Prema britanskim novinama "The Guardian", samo je 0,03% interneta dostupno putem pretraživača kao što je Google. Deep Web je skoro potpuno anonimno, a podacima drugih osoba jako je teško ući u trag.

### Kako se uopće može pristupiti Deep Web-u?

Obični web-pretraživači koriste software poznate pod nazivom "Pauci", kako bi pronašli registrirane web stranice. Pauci počinju tako što ispočetka pronađu par web stranica. Zatim, pomoću linkova i ključnih riječi sa tih stranica pronalaze njima slične. Za rezultat se dobije velik izbor internet stranica koje su povezane s traženom riječju. Međutim, postoji sadržaj koji internet kukci ne mogu pronaći.

Što se onda nalazi u skrivenom dijelu? Jesu li to dijelovi interneta poznatiji samo po mračnim i ilegalnim sadržajima?

Nisu. Na Deep Web-u se pohranjuju brojevi bankovnih računa, razni književni katalozi itd. Također, ukoliko je web stranica privatnog karaktera, biva pohranjena na istome mjestu. Sve ono što se ne želi bude lako dostupno velikoj masi ljudi na www-u (world wide web-u).

Ipak, postoji dio velike "skrivena" mreže pod nazivom "Darknet" u kojemu se doista nalazi ilegalni sadržaj. Darknet-u se može pristupiti jedino prilagođenim internet preglednicima. Najpoznatiji i najkorišteniji te vrste naziva se Tor.

### Koja se valuta koristi pri plaćanju roba i usluga?

Valuta korištena za transakcije unutar Darknet-a, a nerijetko i na dostupnim www stranicama, naziva se "bitcoin". Bitcoin je digitalni novac, stvoren i čuvan elektronički. Bitcoin nije printan i nije kontroliran



od strane bilo koga. Proizvode ga brojni ljudi pomoću računala u cijelom svijetu koristeći software koji rješava matematičke probleme. Bitcoin je prvi primjer ovakve valute nazvane kriptovaluta (eng. cryptocurrency). Najznačajnija karakteristika ove valute, ujedno i najveća razlika od ostalih valuta, jest što je decentralizirana. Niti jedna institucija ne kontrolira bitcoin mrežu. Trenutni pobornici bitcoin-a to smatraju enormnim plusom, budući da do oscilacija vrijednosti dolazi jedino zbog ljudi. Upravo sve navedene karakteristike čine bitcoin trenutno najidealnijom valutom za transakcije unutar Darknet-a.

Bitcoin je nastao kao produkt ideje software developera Satoshi Nakamotoa. Svodi se na plaćanje na temelju matematičkih dokaza. Ideja mu je bila stvaranje valute bez centralne vlasti, s elektroničkim prijenosom, uglavnom trenutnim, s vrlo malim ili nikakvim transakcijskim troškovima. Zbog toga bitcoin ne izdaje nitko. Bitcoin nije fizički izdan u sjeni centralnih banaka, gdje ga ljudi ne mogu prebrojati i gdje banke postavljaju svoja pravila. Upravo te banke, kada upadnu u dug, jednostavno izdaju više novca što rezultira smanjenjem vrijednosti novca, tj. inflacijom.

### Uspon i pad Silk Road-a

Silk Road je bila platforma unutar Darkneta preko koje su se slobodno mogli prodavati proizvodi i usluge. Praktično, internetski oblik crnog tržišta sa velikom ponudom i potražnjom. Stranica ovakvog tipa postoji mnogo, no Silk Road je ostao najzapamćeniji zbog cjelokupne priče.

Silk Road je osnovan u veljači 2011. godine i od početka je privlačio veliki broj ljudi. Ponuda je bila obilna: od lakih i teških droga, lijekova, oružja do pornografije, naručenih ubojstava i navodne trgovine ljudima. Zbog same unutarnje organizacije i jednostavnosti korištenja, nazivan je *Amazon Darknet-a*.

Navodni osnivač i voditelj platforme bio je Ross William Ulbricht, pod skrivenim imenom *Dread Pirate Roberts*. Uhićen je 2013. godine od strane FBI-a i optužen na doživotnu kaznu u američkom zatvoru na Manhattan-u. Presuda je bila skrivena od javnosti, a svi svjedoci i njegova obitelj tvrde da FBI nije u legalnim okolnostima mogao uhititi navodnog vlasnika. Kvaka je bila u tome da FBI nije mogao doći do Rossovih podataka bez upotrebe hakerskog kadra, što je samo po sebi nezakonito. Iz tog razloga njegova obitelj i dalje ustraje te se poziva na trinaesti amandman u kojem je sadržan zakon koji opravdava njihovu tvrdnju.

Silk Road, Deep Web, Darknet su jako diskutabilne teme. Mišljenja o svrsi i shvaćanju ovih pojmova variraju. Jedna strana tvrdi da je zbog ovakvog načina preprodaje ilegalnog sadržaja smanjena stopa ubojstava koja postoji u razmjeni droga "lice u lice", tj. da je ovaj način, kakav god on bio humaniji od onog tradicionalnog. Druga strana pak tvrdi da je čin same preprodaje ovih sadržaja ilegalan, te da mu treba stati u kraj. Ironično je što obavještajne službe koje se bore protiv ovog vida kupoprodaje, same koriste slične platforme te, prema svjedočanstvima, koriste nelegitimna sredstva u borbi protiv kriminala na Deep Web-u.

# KINESKA PRIJETNJA

MATEO RISTIĆ / ADVANCE.HR

Rast kineskih investicija krajem devedesetih popraćen BDP-om koji je rušio sve rekorde, počeo je privlačiti sve više pozornosti zapadnjačke javnosti. Kina je sve više smatrana tajnovitom zemljom koja je u stanju investirati milijune dolara nepoznatog podrijetla. Iz godine u godinu kineska su ulaganja rasla, ali je kriza iz 2008. godine uvelike promijenila dinamiku i strukturu tih ulaganja. Naime, Peking je odlučio da Kina zauzme svoje "zasluženo mjesto" među velikim silama. Usvojena je nova geopolitička strategija čiji je glavni cilj bio povećati utjecaj te azijske zemlje u svijetu.

S namjerom povećanja svog međunarodnog rejtinga, Kina je 2007. godine odlučila osnovati China Investment Corporation, državni investicijski fond od 400 milijardi dolara koji je 2009. počeo doslovno kupovati cijeli svijet. Kina je ku-

povala sve što se našlo na putu i mjesecima punila naslovnice svjetskih medija; od grčkih luka do afganistanskih rudnika, pa sve do brazilskih naftnih kompanija.

Dok su zapadne ekonomije tonule u krizu, Kina je bila jedina zemlja koja je imala na raspolaganju milijarde dolara i bila voljna investirati u posrnula gospodarstva. To ju je činilo predmetom natjecanja između zapadnjačkih lidera i političara koji su u kineskim investicijama vidjeli spas od recesije. Tu nije bio kraj. Kina je 2009. godine pokrenula ekonomski stimulativni paket od 586 milijardi dolara unutrašnjih investicija.

Najveći program javne potrošnje u povijesti je previdaio goleme infrastrukturne projekte. Količina izgrađene infrastrukture svakog mjeseca je odgovarala veličini dva grada poput Rima ili uzevši drugi parametar, svakih 5 dana je izgrađen jedan neboder. To je Kinu učinilo najvećim uvo-

znikom sirovina jer je imala nezasitnu potrebu za željezom, bakrom, naftom itd.

Posebno je zanimljiv geopolitički kontekst u kojemu su smještene investicije. Naime, sa izbijanjem recesije 2008. godine izbio je i ekonomski rat Kine i Zapada. Odnosi su se zaoštrili, zapadne industrijske grupacije i politički krugovi moći su udarili na kineski izvoz i monetarnu politiku s protekcionističkim mjerama, na što je Peking odgovorio s protumjerama i otvorio novu frontu u Svjetskoj trgovačkoj organizaciji. I dok je bjesnio ekonomski rat, odvijao se još jedan sukob, onaj unutar Zapada, čiji su političari ušli u žestoko natjecanje za privlačenje kineskog kapitala.

Upravo je višeslojnost ekonomskog rata Kine i Zapada ono što čini ovu tematiku tako nejasnom, ali istovremeno zanimljivom. Ekonomske i političke dinamike iz toga vremena nisu nimalo jednostavne, iz razloga što se puno kompleksnih i kon-

tradiktornih stvari odvijalo istovremeno. Nakon što smo u prva dva djela vidjeli kako je započeo sukob te zašto se zaoštrio, u ovom zadnjem nastavku ćemo vidjeti kakvu su ulogu imale kineske investicije u tom ekonomskom ratu.

### Kako je sve počelo?

Početak devedesetih godina Kina je postajala poželjna destinacija za velike multinacionalne kompanije. Jeftina radna snaga, korupcija i blagonaklonost političkog režima, su omogućili ovoj azijskoj zemlji da postane plodno tlo za američke i europske investitore koji su zarađivali milijarde dolara prodavajući na Zapadu jeftino proizvedenu robu.

S vremenom stvari su se počele mijenjati u korist Kine, koja je od siromašne poljoprivredne zemlje postala druga ekonomija svijeta, zahvaljujući izvozu potpomognutom zapadnim multinacionalnim kompanijama. Kraj devedesetih je popraćen snažnim porastom kineskih investicija na Zapadu, zahvaljujući milijardama dolara koje su pekinške vlasti imale na raspolaganju u državnoj blagajni.

Kriza koja je izbila 2008. godine je uvelike promijenila dinamiku kineskih investicija. Naime, investicije se nisu smanjile, ali su promijenile strukturu, na način da su se smanjila ulaganja u financijska tržišta, a povećala strana direktna ulaganja, odnosno ona materijalna.

Uz strana ulaganja kineske su vlasti 2009. godine pokrenule i stimulatívni paket od 586 milijardi dolara. Masovni infrastrukturni projekti su zaposlili milijune radnika, povećali kupovnu moć kineskih obitelji te učinili Kinu najvećim uvoznikom mnogih sirovina. Zbog količine infrastrukture koja se gradila, Kina je imala konstantnu potrebu za željezom, naftom, bakrom itd, koje je uvozila sa Zapada i tako jačala izvoz zapadnih sila te pomagala izlasku iz recesije.

S druge strane, kineska strana ulaganja su pomogla Zapadu sa likvidnošću, baš u trenucima kada je financijska kriza najjače tresla svijet. Naime, 2009. godine kineska strana ulaganja na Zapadu su iznosila oko 50 milijardi dolara (zbog netransparenčnosti globalne ekonomije nije moguće točno ustanoviti iznos), a već krajem 2011. ta se cifra popela na 365 milijardi, da bi



2011. godine zapadnjačka strana direktna ulaganja u Kinu iznosila oko 120 milijardi dolara. Dakle, može se primijetiti veliki porast kineskih stranih ulaganja upravo poslije krize. Od 2009. do 2012. godine strane su se kineske investicije samo nizale jedna za drugom.

U ožujku 2009. godine Peking izjavljuje da je kineska delegacija u posjeti Švicarskoj, Njemačkoj, Španjolskoj i Ujedinjenom Kraljevstvu potpisala ugovore vrijedne 13 milijardi dolara. Istovremeno, najveći kineski proizvođač aluminija je pristao investirati 19.5 milijardi dolara u Rio Tinto, britansko-australsku rudarsku multinacionalnu kompaniju koja se bavi ekstrakcijom i preradom željeza, dijamanata, zlata, titanija, aluminija na 6 kontinenta.

Financial Times je u to vrijeme naveo da je Kina odlučila povećati strane direktne investicije, a smanjiti one financijske zbog velikih gubitaka uslijed krize. Po nekim procjenama Kina je izgubila i do 80 milijardi dolara nakon što je kriza potresla međunarodne burze.

U proljeće 2009. godine, svjetski su mediji objavili vijest kako su kineske vlasti odlučile investirati 10 milijardi dolara u zemlje ASEANA, u projekte vezane za infrastrukturu, energetiku i komunikaciju. Mediji su navodili da je Kina već nekoliko godina prije krize počela jačati svoju prisutnost u toj regionalnoj međunarodnoj organizaciji na jugoistoku Azije, osnovanoj 1967. godine s ciljem razvoja diplomatskih i gospodarskih odnosa između država članica. Već duže vremena postoje indicije kako Peking namjerava proširiti svoj monetarni utjecaj u toj regiji, odnosno pojačati cirkulaciju juana u međunarodnim transakcijama.



MADE IN CHINA

Kineske masovne investicije nisu zaobišle ni energetski sektor pa je tako Kineska banka razvoja investirala 50 milijardi dolara u javne naftne kompanije Rusije, Kazahstana i Brazila, kompenzirajući manjak zapadnjačkih ulaganja. Npr. Petrobras, brazilaska naftna kompanija je dobila 10 milijardi dolara od Kineske banke razvoja za eksploataciju morskog dna na obalama Atlantskog oceana, jednog od najvećih ležišta nafte na svijetu.

Kineska ulaganja su često bila udružena s onima drugih država, pa je u ljeto 2009. *China Investment Corporation* zajedno sa suverenim fondom Quatara investirala milijardu dolara u Canary Wharf, lon-

donsku poslovnu četvrt. Nekoliko tjedana kasnije CIC je za 850 milijuna kupio 15% udjela Noble Groupe, specijalizirane za trgovinu sirovinama, a prije toga je postao vlasnik 17% Teck Resourcesa, kanadske rudarske firme. Mnogi stručnjaci su komentirali ove poteze kao namjeru Pekinga da pojača svoj utjecaj u području sirovina.

U isto vrijeme pojačale su se kineske investicije u Africi, kojemu će biti posvećen poseban članak zbog specifičnosti situacije. Ovom prigodom će biti samo spomenuto da je Kina investirala 7 milijardi u Gvineju. Ono što je probudilo interes Pekinga za tu zapadnoafričku državu je boksit, jedna od najvažnijih ruda za do-

bivanje aluminija. Inače, Hrvatska spada među zemlje bogate boksitom, posebice u ličkoj i dalmatinskoj regiji.

Kina se nije zaustavila samo na investicijama u rudarski sektor. Predmet interesa je postala također automobilska industrija, pa je kineska Geely Group kupila Volvo od Forda, a BAIC, odnosno *Beijing Automotive Industry Holding Co.* je za 200 milijuna dolara kupio intelektualno vlasništvo Saaba, u cilju proizvodnje automobila sa Saab tehnologijom. Bilo je i planova za kupnju Hummera od američkog General Motorsa, ali su pregovori propali, a Reuters je naveo da je iza blokade stajalo kinesko ministarstvo trgovine.

Kako su pekinške vlasti iskoristile krizu 2008. godine kako bi progurali vlastite investicije, najbolje se vidi na primjeru susjednog Kazahstana kojem je uslijed recesije Kina odobrila kredit od 13 milijardi dolara u zamjenu za veći udio na domaćem energetskom tržištu. Kako navodi BBC, Kina je investirala preko 3 milijarde dolara u kazahstanske naftne kompanije te je od 80 milijuna tona sirove nafte što je Kazahstan godišnje proizvodio, 27.5 milijuna tona išlo Kini.

Slična situacija se dogodila s Afganistanom koji je imao posrnutu ekonomiju uslijed dugog i iscrpljujućeg rata. Kina se i u tom slučaju ponudila kao strateški ekonomski i politički partner u zamjenu za ugovor potpisan s afganistanskim političkim vrhom za eksploataciju nafte u regiji rijeke Amu Darija, koja je po procjenama sadržavala 87 milijuna barela te sirovine.

Pokazalo se da je globalna kriza oslabila i zapadne sile pa su tako i Sjedinjene Američke Države počele popuštati pred kineskim investicijama, prema kojima je prije 2009. godine postojao veliki otpor. Tako je koncem 2010. godine Kina investirala milijarde za jedan veliki udio u Chesapeake-u, velikoj američkoj kompaniji za naftu i plin.

China Investment Corporation je također masovno investirao u EU kada je kupio 8% udjela u Thames Water Utilities (jedan od najvećih britanskih distributera vode). Iako cijena nije precizirana, stručnjaci su procjenjivali da je udio prodan za 800 milijuna eura.

Niz kineskih investicija ide u nedogled, no ono što je bitno jest svrstata-

vanje investicija u geopolitički kontekst toga razdoblja te stvaranje jedne jasne slike o tome kako su ulaganja promijenila buduću sliku međunarodne političke i ekonomske scene.

## **Budućnost i perspektiva kineskih investicija:**

Osnivanjem China Investment Corporation-a Kina se pridružila luksuznom klubu bogatih zemalja koje su već posjedovale takve fondove. Na primjer, Abu Dhabi je posjedovao fond koji je na raspolaganju imao 800 milijardi dolara dok je Norveška imala 400, a Singapur 300 milijardi.

Kao što možemo vidjeti, Kina je masovnim ulaganjima uspjela pojačati svoju prisutnost u mnogim segmentima zapadnih ekonomija, posebice u energetici.

Pitanje koje se postavlja jesu li investicije bile povoljne za Zapad ili će se dugoročno pokazati kao trojanski konj koji će naštetiti interesima SAD-a i Europske Unije? Drugim riječima, hoćemo li živjeti u kinesko dominiranom svijetu?

Prva stvar koja se može primijetiti jest da su kineske investicije doista pomogle Zapadu izlazak iz krize. Impozantni stimulativni paket od 586 milijardi je povećao izvoz sirovina od strane zapadnih ekonomija, a strana kineska ulaganja su stavila na raspolaganje svjež kapital i likvidnost u trenucima kada je to bilo najpotrebnije.

Također, može se primijetiti zapadnjačko ograničavanje kineskih investicija, pogotovo prije 2008. godine, jer su europski i američki krugovi moći bili svjesni kako kineski novac za sobom nosi i nepoželjne posljedice.

Kako god bilo, činjenica je da je Kina kupila ako ne cijeli, onda pola svijeta. Otvaranje vrata kineskih investicija jest povećao utjecaj te azijske zemlje na Zapadu.

Kakav će utjecaj Kina imati u budućnosti teško je reći. Veoma je vjerojatno da će kako on bude jačao, jačati i želja SAD-a, a posebice Europske Unije za neovisnošću (političkom, vojnom i energetsom) što bi moglo dovesti do novih sukoba Kine i Zapada kojima neće nedostajati višeslojnost zbog kompleksne ekonomske međuzavisnosti dvaju civilizacija.



# ROBOTIKA

**Ubrzanim razvojem novih tehnologija, a naročito društvenih robota, nestati će neki od postojećih zanimanja, ali se dramatično širi krug novih – kreativnijih, što će čovjeku omogućiti lakše otkrivanje i ostvarivanje vlastite kreativnosti i inovativnosti.**

MATEJA ĆUBELA

Popularno mišljenje pedesetih godina, pogotovo u Americi, bilo je da ćemo u 21. stoljeću biti okruženi robotima koji će se koristiti u razne svrhe. Ono što se u pedesetima činilo kao čista znanstvena fantastika, danas postaje stvarnost, ali možda ne baš kako su ljudi tada zamišljali. Iako je razvoj robotike u međuvremenu bio velik, još uvijek svakodnevnne, uobičajene poslove moramo obavljati sami, pogotovo kada govorimo o zemljama u razvoju.

S obzirom na to da kod nas roboti nisu toliko rašireni, možda se pitate što je robot uopće. Postoji mnogo različitih definicija robota, ovisno o mjestu i načinu primjene. Jedna od jednostavnijih glasi da je robot automatizirani uređaj koji je u stanju neke zadatke obavljati samostalno. Znanost koja se bavi proučavanjem robota i njihovim uvođenjem u radne procese se naziva robotika. Roboti se danas koriste u razne svrhe poput: izgradnje, prijevoza, obrazovanja, kirurgije, kućanskih poslova i slično. U njihovoj proizvodnji svakako prednjače

Japanci. U Japanu se nalazi skoro trećina svih robota na planeti, tako da se danas Japan naziva prijestolnicom robotike.

Sam naziv robot slavenskog je porijekla, a dolazi od riječi rabota, što znači teški, prisilni rad. Prvi put ju je upotrijebio češki pisac Karel Čapek u svome djelu R.U.R., a samu riječ je izmislio njegov brat Josef Čapek.

### Roboti će zamijeniti ljude?

Govoriti o budućnosti znači govoriti o robotici, jer ta dva pojma svakako idu jedno s drugim. Roboti su na prekretnici novog doba, pružaju niz učinkovitih usluga u domovima, uredima, laboratorijima, na javnim mjestima i u ustanovama te na taj način postaju sveprisutni pomagači u poboljšanju kvalitete života. Recimo, kada se u Düsseldorfu svojim automobilom dovezete do zračne luke, više nećete morati tražiti mjesto za parkiranje. Jednostavno ćete odmah izaći iz automobila i na zaslону računala pritisnuti nekoliko tipki. Za nekoliko trenutaka će po vaše vozilo doći velika robotska platforma koja ga „nosi“ na parkirališno mjesto. Također, ta ista platforma će dovesti automobil natrag kada budete odlazili sa aerodroma. Impresivno, zar ne? Kada se sagleda malo bolje, samo nekoliko mjeseci prije ovaj isti posao je radilo desetak vođa parkirališta. Sada više nema niti jednog, zamijenio ih je robot. Mnogi dijele mišljenje kako je tehnologija toliko usavršena da roboti neće više obavljati samo jednostavne (manualne) poslove, nego će im umjetna inteligencija omogućiti da „misle“, čime će obavljati i analitičke poslove pri kojima je potrebno i rasuđivanje. Moglo bi doći do velikih otpuštanja i smanjenja broja radnih mjesta što bi

**Tehnologija je toliko usavršena da roboti neće više obavljati samo jednostavne (manualne) poslove, nego će im umjetna inteligencija omogućiti da „misle“, čime će obavljati i analitičke poslove pri kojima je potrebno i rasuđivanje.**

pokrenulo globalnu recesiju i robotsku revoluciju koja će iz temelja promijeniti globalnu ekonomiju i srušiti cijenu rada. Kao dokaz svemu navedenom su i tvornice automobila u Japanu gdje roboti mogu raditi 24 sata dnevno bez ikakvih pauza i bez nadzora, što se smatra isplativijom opcijom od zapošljavanja ljudi te se prema nekim proračunima zamjenom ljudi robotima može uštedjeti čak do 90% troškova. Uzimajući sve u obzir, postavlja se pitanje, je li više pozitivnih ili negativnih karakteristika robota?

Filmovi su kao dio subkulture stvorili uglavnom negativan stav o robotima, pa ih danas veliki proizvođači tehničke i slične robe pokušavaju promijeniti i pokazati kako primjena robota ima svoje prednosti. Smatraju kako je logično robote gledati kao nadogradnju, dodatak ljudima, a ne kao zamjenu ili supstitut ljudima. Realnost, dakle, pokazuje da ljudi prave strojeve kojima usavršavaju svoj rad. Jedina bojazan je da bi nam mogli zauzeti potencijalno radno mjesto. Međutim, roboti bi čovjeku trebali preuzeti jedino teške i repetitivne poslove, a ne one koje zahtijevaju kreativnost i inovativnost. Stoga, pametni strojevi, androidi i umjetna inteligencija ne moraju

uvijek simbolizirati apokalipsu i propast ljudske civilizacije. Pisac Walter Isaacson smatra da paničare treba ignorirati jer tehnološki napredak odavno stvara

nove oblike zapošljavanja koji su brojniji od onih koji su unaprijeđeni i zamijenjeni.

### Primjena robota

Roboti se razvijaju sukladno potrebama u svim područjima ljudske djelatnosti te se smatra da će njihova primjena u budućnosti dosegnuti svoj maksimum. U 21. stoljeću će biti najprisutniji stroj u našem životu, proizvodnja više neće ovisiti isključivo o ljudskoj radnoj snazi. Prema nekim predviđanjima do 2040. godine će u razvijenijim zemljama svako kućanstvo imati nekog robota. Američki eksperti za robotiku tvrde da će se u domaćinstvima pojaviti ne samo roboti-uisivači, već i više drugih uređaja koji će u potpunosti ili djelomično raditi posao domaćica. Primjena robota je višestruka. Razvoj se kretao od industrijskih i vojnih robota pa sve do društvenih, uslužnih i medicinskih robota na koje se stavlja poseban naglasak.

Industrijski roboti su roboti današnjice. Primjena robota u industriji je već duži niz godina realnost i tu nema neke velike misterije. Utjecaj ovih robota na sam proces proizvodnje, ali i industrijsku produktivnost je od revolucionarnog značaja. Njihova sposobnost da značajno povećaju učinkovitost i kvalitetu procesa proizvodnje, a da istovremeno smanje zastoje, troškove i broj radnika čini ih neprocjenjivo važnim za industrijsku proizvodnju. Prednost industrijskih robota je



u mogućnosti rada na zadacima u okruženjima koja su opasna za ljudsko biće. S obzirom na to da u velikoj mjeri utječu na unaprjeđenje procesa proizvodnje i uslova u kojima rade zaposleni, roboti istovremeno doprinose poboljšanju zdravlja i povećanju sigurnosti. Zahvaljujući razvoju umjetne inteligencije, računarstva, elektronike i drugih tehnologija roboti se pretvaraju od industrijskih strojeva u pametne suradnike, obavljajući složene poslove u medicini, uslužnim djelatnostima ili u domaćinstvu.

Recimo, tržište medicinskih robota bilježi stalan rast sa stopom od 11,5%. Roboti mogu biti od pomoći u slučaju skrbi za bolesnike u manjim mjestima ili na udaljenim lokacijama gdje nema liječnika specijalista. Za takve namjene razvijaju se *TelePresence* roboti za udaljenu prisutnost. Osim kretanja i interaktivne komunikacije preko robota liječnik promatra pacijenta, gleda njegove nalaze, a po potrebi uz pomoć medicinskog osoblja sluša stetoskopom njegova pluća i srce. Roboti mogu i kirurške zahvate učiniti manje invazivnima i preciznijima, povećavajući tako izgled za preživljavanje pacijenta, skraćujući vrijeme potrebno za oporavak i smanjujući troškove liječenja.

Što se tiče društvenih uslužnih robota, njihova funkcija je obavljanje niza zadataka korisnih za čovjeka koji nisu vezani za industriju. Za njihov razvoj uložena su velika financijska sredstva jer se očekuje i velika materijalna dobit. Smisao i svrha društvenih robota je pomagati čovjeku u svakodnevnom životu. Osmišljeni su tako da prave društvo odnosno, pomažu osobama kojima je potrebna njega ili bilo koji vid posebne pažnje. Imati će velike sposobnosti za rad, inteligenciju, znanje, a u konačnici i osjećaje. Među brojnim znanstvenicima se vode velike polemike kako bi budući društveni roboti trebali izgledati. Ističe se argument da bi se čovjek u društvu humanoidnog robota osjećao neugodno i zbunjeno jer ne bi znao da li je pred njim čovjek ili stroj. Drugi pak smatraju da bi roboti za razgovor sa usamljenim starim ljudima trebali izgledati poput ljudi kako bi imali osjećaj da razgovaraju sa osobom, a ne sa strojem.

Ubrzanim razvojem novih tehnologija, a naročito društvenih robota, nestati će



neki od postojećih zanimanja, ali se dramatično širi krug novih – kreativnijih, što će čovjeku omogućiti lakše otkrivanje i ostvarivanje vlastite kreativnosti i inovativnosti.

### Kritički osvrt

Sve u svemu kritički osvrt na tehnologiju postoji, mada ga treba uzeti s rezervom jer taj osvrt daju ljudi koji od iste tehnologije žive. Recimo, u dokumentu koji su napisali analitičari poznate investicijske banke *Bank of America Merrill Lynch* je navedeno kako tijekom sljedećih dvadeset godina možemo očekivati velike promjene u globalnoj ekonomiji koje će dovesti do povećanja nezaposlenosti i socijalne nejednakosti. Do te promjene doći će upravo zbog "robotske revolucije" – roboti će preuzeti veliki broj poslova koje danas obavljaju ljudi, "od pomaganja starijim osobama do okretanja hamburgera", odnosno računala koja će početi "razmišljati" i donositi zaključake. U svim industrijskim sektorima značajnu ulogu će imati robotika i umjetna inteligencija te će na taj način postati sastavni dio ljudske svakodnevnice. Upravo suludo trčanje

za profitom što je i osnova razvoja svih tih "pametnih" uređaja i naprava, predstavlja najveću opasnost. Oni koji imaju uvijek žele više i pritom ne razmišljaju o posljedicama koje mogu izazvati. Vode se velike polemike što učiniti po tom pitanju. Mnogi smatraju kako poanta nije u stopiranju korištenja moderne tehnologije, nego u (samo)kontroli, kao i u bilo kojem drugom segmentu našeg života. Poplava novih uređaja koji su svakim danom sve „pametniji“ ljudima je zanimljiva i privlačna, no uvijek negdje u prikrajku čuči famozni „ali“ koji nas navodi na razmišljanje; što bi se moglo dogoditi ako stvari izmaknu kontroli, iako mnogi tvrde da se to već i događa. Doziranje je nasušna potreba, jer ako pretjeramo stvari će se zakotrljati u neželjenom smjeru. Objektivno je zapitati se – ako su svi ti uređaji „pametni“, jesmo li mi zbog korištenja istih pametniji ili sasvim suprotno – „gluplji“? Koliko god napredovali u korištenju tehnologije, gubimo esencijalni dio koji čovjeka čini čovjekom. Ukoliko smo u stanju kontrolirati same sebe i svoje korištenje tehnoloških dostignuća, onda navedeni problem zapravo i ne postoje.

# Executive order 11110

TOMISLAV ZELENČIĆ

**T**ijekom usmenog ispitivanja na jednom od težih ispita na našem fakultetu koji zna potrajati i do 3 sata, profesor je od kolege tražio odgovor na pitanje: „U čijem je vlasništvu FED (Federal Reserve District) ili Sustav federalnih rezervi?“ Vjerojatno ćete pomisliti da su centralne uvijek u vlasništvu države. Kolegu je pitanje zateklo i sasvim očekivano daje sličan odgovor. Profesor se samo nasmiješio i poručio da na stvari uvijek treba gledati iz više kuteva.



Abraham Lincoln



J.F. Kennedy

Sustav federalnih rezervi je **privatna institucija** koja je ovlaštena za regulaciju i kontrolu finansijskih i monetarnih institucija i tržišta u SAD-u, a vlasnici su:

- Rothschild Banks of London and Berlin (Rothschild)
- Lazard Brothers Bank of Paris
- Israel Moses Sieff Banks of Italy
- Warburg Bank of Hamburg, Germany and Amsterdam
- Kuhn Loeb Bank of New York
- Lehman Brothers Bank of New York
- Goldman Sachs Bank of New York
- Chase Manhattan Bank of New York (Rockefeller)

Vjerojatno ste zaprešteni navedenim popisom korporacija koje upravljaju naj-

moćnijom valutom na svijetu, posebno prvom i posljednjom navedenom. Zamislite da je vlasnik Centralne Banke HNB ili neki lokalni moćnik ili poduzetnik kao npr. Todorčić.

Na početku ponovimo koja je uloga FED-a: *Sve depozitne institucije u SAD-u moraju držati obveznu rezervu pri FED-u, a stopu obvezne rezerve određuje Vijeće guvernera. Diskontna stopa je kamatna stopa po kojoj se FED obvezuje posuditi rezerve komercijalnim bankama. U konkretnom slučaju to znači da povećanjem diskontne stope FED poskupljuje posudbe komercijalnim bankama i na taj način komercijalne banke daju manje zajmova i povećavaju kamatnu stopu. Vrijedi i obrnuto. Operacije otvorenog tržišta predstavljaju kupovinu ili*

*prodaju američkih državnih vrijednosnica kojima FED utječe na novčanu posudbu. Ako FED prodaje državne vrijednosnice plaćaju se bankovnim depozitima i rezervama te se stvaraju složeni monetarni kreditni uvjeti, banke smanjuju rezervu, manje posuđuju novac i podižu kamatnu stopu. Ako FED kupuje državne vrijednosnice, plaća ih dodanim rezervama banaka te tako poboljšava kreditne uvjete. Dodatnim rezervama banke povećavaju svoje posudbe, kredite i smanjuju kamatnu stopu.*

Da skratimo i pojednostavimo priču; FED izdaje novac \*bez pokrića\* na koji se plaća kamata i tako raste javni dug (novac koji je već od početka dug). Javni dug, u kojeg su Federalne Rezerve uvukle Ameriku, iznosi oko 100 triliona



dolara. Uzmimo u obzir da zahvaljujući Drugom Svjetskom Ratu dolar postaje svjetska valuta za devizne rezerve (monetarne rezerve) i razmjenu između većine zemalja svijeta, odnosno postaje glavna svjetska valuta. Šokantan je podatak da je 2006. godine, na ime samo kamata na javni dug, Federalnim Rezervama isplaćeno 173,875,979,369.66 dolara. Brojka koju je teško i izgovoriti. Posebno je zanimljiva izjava jednog od suvlasnika FED-a, Mayera Amchela Rothschilda (osnivača bankarske dinastije Rothschild): „*Dajte mi kontrolu nad opskrbom novcem nacija i država i ne zanima me tko u njoj vlada i kroji zakone.*“

Ako mislite kako nitko nije pokušao promijeniti ovakvo nenormalno stanje, grdno se varate. Ovakvim upravljanjem protivili su se: Thomas Jefferson, Andrew Jackson, ali i mnogi drugi. Thomas Jefferson je rekao: „*Ako Amerikanci ikada dopuste privatnim bankama da kontroliraju izdavanje svojih valuta, prvo će inflacije, a zatim deflacije, banke i korporacije koje će rasti oko njih, lišiti ljude svih njihovih prosperiteta i od njihove djece napraviti beskućnike, na kontinentu kojeg su osvojili njihovi očevi.*“ Jefferson je uvidio dolazak opasnosti još prije 150 godina i pitao: „*Možeš li sada vidjeti što nam se sprema ako dopustimo FED-u nastavak kontroliranja novca u našoj zemlji?*“

Posebnu ulogu u pokušaju ukidanja FED-a imaju dva američka predsjednika **Abraham Lincoln** (Hodgenville, 12. veljače 1809. - Washington, DC, 15. travnja 1865.) i **John Fitzgerald Kennedy** (Brookline, 29. svibnja 1917. - Dallas, 22. studenog 1963.) čiji su životi, nećete vjerovati, okončani atentatima još za vrijeme trajanja mandata.

Vratimo se u vrijeme građanskog rata u Americi. Godine 1863. Kongres usvaja akt o nacionalnoj banci kojim se stvara ovlaštena nacionalna banka koja ima pravo izdavanja novčanica. Novac koji će banka davati vladi neće imati zlatnu podlogu, njezina će pozadina biti dug. Novac će vladi biti davan uz kamatu. Tada je Lincoln izjavio: „*Novčana moć pljačka narod u vrijeme mira, a kuje zavjere u vrijeme nevolja. Približava se kriza koja mi ne da mira i zbog koje drhtim nad budućnosti zemlje. Korporacije su ustoličene, uslijedit će era*

*korupcije, a novčana moć inicirat će predrasude među ljudima i tako će bit dok se bogatstvo ne koncentrira u nekoliko ruku, a republika ne bude uništena.*“

Za vrijeme građanskog rata (1861.-1865.) i predsjednik Abraham Lincoln je imao potrebu za financijskim sredstvima. Bankari su tražili kamate od 24% do 36%. Lincolnu je ovo bilo strašno i nevjerovatno. Svoju zemlju nije htio uvući u dug kojeg nikad ne bi mogli isplatiti. Godine 1865. Lincoln u obraćanju Kongresu govori: „*Imam dva neprijatelja, južnu vojsku ispred sebe i financijske institucije u pozadini. Jedno od ovo dvoje i to ono u pozadini, jeste moj najveći neprijatelj.*“ Predsjednik Lincoln je putem Kongresa dobio odobrenje za izdavanje i puštanje novca u opticaj. Novac je bio zelene boje, pa su ga svi zvali „Greenbacks“. Lincoln je dao odštampati novca u vrijednosti 400 miliona dolara. To je bio novac koji nije bio izdan kao dug i novac bez ikakvih kamata. Poslije je izjavio: „*Dali smo građanima ove zemlje najveći i najljepši mogući poklon. Njihov vlastiti papirnati novac kojim će moći platiti njihove vlastite dugove.*“ Lincoln je ubijen nakon rata, a Kongres je povukao Greenbacks-e iz upotrebe.

Predsjednik John Fitzgerald Kennedy je znao da samo Vlada ima pravo na izdavanje novca. Kennedy je potpisao Izvršnu Naredbu broj 11110. Na taj je način praktički htio izbrisati javni dug koji je nastao zbog novca kojeg Privatna Centralna Banka - Federal Reserve izdavala iz ničega, a državi ga posuđivala uz kamate. Kasnije je razrađen i vraćen monetarni standard dolara, tj. dolar je vezan za srebrni tečaj, a taj je srebrni tečaj vezao ruke FED-u i nisu se više štampale hartije bez pokrića, sada je dolar imao pokriće u srebru. Godine 1963. na temelju izvršne naredbe 11110 je odštampao 4.292.893.815 dolara sa natpisom „UNITED STATES NOTE“ umjesto „FEDERAL RESERVE NOTE“. Nakon pola godine je ubijen, a novčanice povučene iz opticaja. Nasljednik je ukinuo srebrni certifikat.



Sedam dana prije nego je ubijen, Kennedy u jednom od zadnjih obraćanja javnosti izjavljuje: „*Postoji urota u ovoj zemlji da se porobe svaki muškarac, žena i dijete. Prije nego što napustim ovu visoku i plemenitu dužnost namjeravam razotkriti tu urotu.*“

I za kraj, znamenita izjava popularnog američkog predsjednika John Fitzgerald Kennedy-a:

„*Dame i gospodo,*

*Sama riječ „tajnost“ je odbojna u slobodnom i otvorenom društvu. Svi smo kao ljudi uređeno i povijesno protiv tajnih društava, tajnih zakletvi i tajnih procedura. Svi mi širom svijeta stojimo nasuprot jedne monolitne i nemilosrdne konspiracije koja se najviše koristi tajnim sredstvima u cilju proširenja svojih interesnih sfera. Infiltracijom umjesto invazijom, prevratima umjesto izborima, zastrašivanjem umjesto slobodom izbora. To je sustav koji je regrutirao široke ljudske i materijalne resurse zbog izgradnje jedne gusto zbijene efikasne mašinerije koja se sastoji od vojnih, diplomatskih, obavještajnih, ekonomskih, naučnih i političkih operacija. Njihova priprema je tajna i nevidljiva. Njihove greške se zakopavaju, a ne objavljuju. Njihovi disidenti su usutkavani, a nikada hvaljeni. Potrošnje se ne preispituju, tajne se ne otkrivaju. Zato je atenski zakonodavac Solon proglasio nezakonitu zabranu rasprave o bilo čemu! Zato tražim Vašu pomoć u ovom silnom zadatku informiranja i upozoravanja američkog naroda uvjeren da će uz Vašu pomoć čovjek postati onakav kakav je predodređen da bude, slobodan i nezavisan.*“



# POSRNULI DIN

DARIA HELJIĆ

**B**anka Lehman Brothers - ikona američkog bankovnog sustava predstavlja prvu žrtvu suvremene financijske krize. Stečaj ove banke završio je likvidacijom koja je predstavljala test za svjetska tržišta, jer je propast ove banke izazvao domino efekt na druge financijske institucije.

Lehman Brothers je 6. rujna 2008. godine zatražila povećanje kapitala od 200 milijardi dolara. Priznala je da ima 613 milijardi duga te da u aktivni posjeduje barem 85 milijardi „otrovnih“ vrijednosnica, od čega 57 milijardi otpada na derivate subprime kredita. Kako na tim vrijednosnicama više nije imala prihoda, trpjela je znatne gubitke, točnije, 18 milijardi dolara, u posljednja tri tromjesečja. Zaposlenici managementa Lehmana mogli bi se okarakterizirati kao pohlepni i željni brze zarade. Jedino bitno bilo im je preživjeti još jednu godinu s pozitivnim financijskim

rezultatom kako bi mogli ubrati visoke bonuse. U Ministarstvu financija više nitko nije želio davati novac, ni banci Lehman, ni AIG-u, niti Morgan Stanleyju (koji je također pao na niske grane). Svi su uvidali opasnost Lehmanova stečaja. FED i državna blagajna bili su uvjereni da će banke preuzeti Lehmana na sebe. Sljedećeg dana, 7. rujna 2008. godine, Državna blagajna bila je prisiljena staviti Freddie Mac i Fannie Mae pod nadzor. Tijekom vikenda (od petka 12. do nedjelje 14. rujna) banke Wall Streeta raspravljale su o planu da se loši Lehmanovi dugovi prebace u „lošu“ banku koju bi druge banke financirale iznosom od 70 milijardi dolara, dok bi se ostatak plasirao u „dobru“ banku, koju bi otkupili Barclays i Bank of America. Svi su mislili da je rješenje pronađeno. U ponedjeljak jutro banke Wall Streeta su odbacile plan koji je bio previše složen za provedbu pitajući se što je to loša banka.

Ministar nije popustio i bijesno je odbio intervenirati. Istoga dana, 15. rujna 2008. godine, Lehman je stavljen pod zaštitu poglavlja 11 zakona protiv stečaja. To je bila najgora odluka koja se mogla donijeti; ona je u nekoliko dana dovela svjetski financijski sustav do samog ruba ponora.

Vikend 13 i 14. rujna 2008. godine Vlada SAD-a je odbila spasiti Lehman. Kao posljedica, poduzeće je propalo. Vjetrovnici su pretrpjeli velike gubitke, koji su imali posebno negativne učinke na tržišta s obzirom da je FED do kraja prethodnog tjedna poticao ljude da i dalje posluju s Lehmanom. U utorak, 16. rujna, Vlada je pristala pružiti interventan kredit glavnom osiguravajućem poduzeću, AIG. Ovaj kredit je strukturiran tako da postane najvažniji dug poduzeća te na taj način implicira gubitke za ranije više vjerovnike AIG-a; vrijednost njihovih investicija u tom AAA uporištu kapitalizma preko

# LEHMAN BROTHERS

- ▶ Lehman Brothers je 6. rujna 2008. godine zatražila povećanje kapitala od 200 milijardi dolara.
- ▶ Zaposlenici managementa Lehmana mogli bi se okarakterizirati kao pohlepni i željni brze zarade, jer im je jedino bilo bitno preživjeti još jednu godinu s pozitivnim financijskim rezultatom kako bi mogli ubrati visoke bonuse.
- ▶ Tijekom vikenda (od petka 12. do nedjelje 14. rujna) banke Wall Streeta raspravljale su o planu da se loši Lehmanovi dugovi prebace u „lošu“ banku koju bi druge banke financirale iznosom od 70 milijardi dolara, dok bi se ostatak plasirao u „dobru“ banku koju bi otkupili Barclays i Bank of America.
- ▶ Svi su mislili da je pronađeno rješenje. U ponedjeljak jutro banke Wall Streeta su odbacile plan koji je bio previše složen za provedbu pitajući se što je to loša banka.
- ▶ Monetarno se tržište zamrznilo, a međubankovno je tržište nestalo.
- ▶ Management Brothersa nije platio cijenu za svoj neuspjeh već je isti pao na zaposlenike, dioničare te gospodarstvo u cjelini.
- ▶ Inače vrlo uspješna kompanija s 30.000 zaposlenih, čija je imovina na vrhuncu poslovanja vrijedila 700 milijardi dolara, bankrotirala je preko noći.

noći je opala za 40%. Do srijede, 17. rujna, bilo je jasno da su svjetska financijska tržišta (ne samo američka tržišta, ali posebice američki investicijski fondovi) bila u stanju srčanog zastoja. Glavni rizničar je odmah pristupio Kongresu za hitnu proračunsku raspodjelu od 700 milijardi dolara (oko 5% BDP-a), koja će se koristiti za otkup imovina u nevolji i time smanjiti pritisak na financijski sustav.

Obavijest o bankrotu Lehman Brothersa 15. rujna 2008. godine, pokrenula je niz događaja koji su doveli do prave krize na globalnim financijskim tržištima. I dok se FED pribojavao da će se problemi umnažati na tržištu derivata, do panike je došlo upravo na tržištu kratkoročnog financiranja. Ne znajući što im Lehman točno duguje, a neće im vratiti, banke su prestale pozajmljivati. Monetarno se tržište zamrznilo, a međubankovno je tržište nestalo. K tome, istoga je dana Lehmanov stečaj primorao najvećeg svjetskog osiguravatelja AIG, koji je tada već bio u velikim poteškoćama, da odigra svoju osiguravateljsku ulogu, što je povećalo njegov kumulirani gubitak na 30 milijardi dolara, kojima se pridodalo još i 600 milijuna gubitaka zbog potpunog gubitka vrijednosti dionica Fannie-Fredie nakon njihove nacionalizacije. Toga tjedna nije odobren nijedan sindicirani zajam, obustavljeno je dugoročno financiranje poduzeća. U nastojanju da se po svaku cijenu zaborave njihove brojne po-



greške, rejting agencije su AIG smjesta pozvale na podmirenje pada vrijednosti portfelja (tzv. margin call) u iznosu od 13 milijardi dolara, ne bi li tako nadoknatile oslabljeni kredibilitet. AIG se našao u krizi likvidnosti; njegova je vrijednosnica izgubila 95% vrijednosti (1,25 dolara po dionici). Ministar financija, Paulson, nije htio dopustiti da AIG snađe Lehmanova sudbina. Prvi put u povijesti FED je dao pozajmicu nebankarskoj ustanovi: 85 milijardi dolara uz jamstvo na cijelu aktivu AIG-a i kaznenu kamatnu stopu ne bi li potaknuo što bržu otplatu. Na opću nevjericu, najveća svjetska osiguravajuća kuća je nacionalizirana. Nedugo potom, Paulson je bio prisiljen pomoći i Goldman Sachs i Morgan Stanleyu da ih ne otkupe Japanci ili Britanci.

Lehman Brothers, ikona američkog bankarskog sustava, pokleknula je pred izazovima financijske krize koja je počela 2007. godine. Management Brothersa nije platio cijenu za svoj neuspjeh već je isti pao na zaposlenike, dioničare te gospodarstvo u cjelini. Veoma uspješna kompanija s 30.000 zaposlenih, čija je imovina na vrhuncu poslovanja vrijedila 700 milijardi dolara, bankrotirala je preko noći.



# NETRADICIONALNI BANKARSKI POSLOVI FORFETING

DARIA HELJIĆ

**P**ored klasičnih bankarskih poslova (depozitnih i kreditnih), sve više se javljaju nove vrste finansijskih i nebankarskih poslova koje na direktan ili indirektan način obogaćuju suvremenu bankarsku praksu. To su sljedeći poslovi: leasing, faktoring, forfeting, konsalting i frašizing. Imajući u vidu organizacijsku, tehničku i stručnu osposobljenost bankarskih ustanova za obavljanje svih poslova u finansijskoj sferi, a ne samo za bavljenje kreditnim poslovima, banke se sve više angažiraju i na komisionim i posredničkim poslovima ili novim finansijskim poslovima. Od tih poslova banke stječu znatne prihode, koji sve više zamjenjuju prihode od kamate. Poblježe ćemo opisati povjest nastanka i značenje jednog oblika netradicionalnih bankarskih poslova. U pitanju je forfeting.

Forfeting je suvremeni nekreditni posao kojim se vrši otkup dugoročnih nedospjelih potraživanja bez prava na regres. Po pravilu forfeting institucije osnivaju banke sa visokim finansijskim i investicijskim potencijalom da bi koristile prednosti ovog suvremenog nekreditnog posla koje leže u brzini i jednostavnosti primjene. Pod forfetiranjem se podrazumijeva otkup dugoročnih potraživanja koja dopijevaju u sljedećem razdoblju, a potiču od isporuke roba i usluga, uglavnom u izvozu, od strane neke banke ili za to specijalizirane organizacije koja se bavi forfetiranjem, bez prava na regres od izvoznika, odnosno prodavatelja robe.

Pojam riječi forfeting potječe od francuske riječi "forfait", odnosno njemačke "forfaitierung" pri čemu obje označavaju da se proizvod kupuje u cjelini i po jednoj, unaprijed utvrđenoj cijeni. Riječ je o otkupljivanju dugoročnog potraživanja tj. kredita proizvođača - izvoznika investicijske opreme od strane banke ili poslovne finansijske organizacije, specijalizirane za bavljenje forfeting poslovima. Banka ili druga specijalizirana organizacija koja je otkupljivač potraživanja je forfeter. Preuzimanjem potraživanja, preuzima i rizik naplate potraživanja. U slučaju da predmetno potraživanje ostane nenaplaćeno od strane trećeg lica, forfeter nema pravo da se regresnim zahtjevom obrati ranijem vlasniku potraživanja. Do forfetiranja dolazi u situacijama kada se kupac u nedostatku novca i deviza za plaćanje roba i usluga koje želi da uveze, obraća prodavatelju tj. izvozniku direktno ili preko svoje poslovne banke za kredit. Po prijemu ovakvog zahtjeva izvoznik se sam ili preko svoje banke obraća forfeteru (banci ili forfeting kompaniji) ili pak posredniku makleru i nudi prodaju konkretnog potraživanja, pod uvjetom da ga forfeter po ispunjenju određenih uvjeta isplati. Forfeter tada postaje novi vjerovnik i stječe pravo naplate duga od uvoznika. Osnovni motiv forfeter je zarada, koja je često i za nekoliko postotaka veća u odnosu na onu koja bi se ostvarila na plasirani kapital pod uobičajenim tržišnim uvjetima.

Mišljenja pravnih autora o porijeklu forfetinga se razlikuju, pa dok jedni autori smatraju da je nastao 80-ih godina 20.st u SAD-u, a potom se proširio i na europsko područje, s druge strane u stranoj, prav-

noj literaturi mogu se pronaći tvrdnje da je forfeting proizvod moderne europske bankarske prakse, nastao najprije u Švicarskoj, da bi nakon toga doživio široku primjenu u međunarodnim financijskim transakcijama i to u SAD-u, Japanu, Europi, a najvažnijim tržištem forfeting poslova smatra se London. Forfeting svoj razvoj duguje činjenici da je sve teže osigurati plaćanje u vanjskotrgovinskim poslovima velike vrijednosti, poput investicijskih radova, izgradnje velikih postrojenja, brodova, infrastrukture i dr. pa su izvoznici, zbog oštrog konkurencije, prinuđeni da zaključuju poslove sa odgođenim i to na duge rokove (2 do 5 i više godina).

Forfeting se u većini slučajeva koristi kao mehanizam za poticanje izvoza, međutim njegove mogućnosti se ne isključuju ni u slučajevima kada se prodaja investicijske opreme obavlja na domaćem tržištu ili istodobno i na domaćem i inozemnom, odnosno pretežno na inozemnom. Primjena forfetinga kao mehanizma poticanja izvoza se ne koristi podjednako u razvijenim zemljama. Njegovu primjenu opredjeljuje korištenje državnog mehanizma. Gdje je njegovo prisustvo veće, forfeting je slabije razvijen i obrnuto. U nekim razvijenim zemljama formirane su i državne organizacije s ciljem poticanja izvoza. Nekada su njihova pravila i odobravanje materijalne podrške veoma složena, pa se u tim slučajevima proizvođači -izvoznici opreme opredjeljuju za korištenje forfetinga koji im pruža veće pogodnosti u pogledu realizacije naplate vrijednosti izvoza investicijske opreme. Među zemljama izvoznicima opreme nalaze se razvijene zemlje, a u zemlje uvoznice najčešće se ubrajaju zemlje u razvoju u Latinskoj Americi, Aziji, i Africi, neke zapadnoeuropske zemlje i socijalističke zemlje. Za realizaciju kredita "a forfait" potrebno je postojanje uvjeta za dobivanje ovakvih kredita i ispunjavanje formalnosti koje forfeter zahtjeva, a to su prije svega: da na tržištu kapitala u zemlji ili inozemstvu postoji dovoljno sredstava da se obavi refinanciranje; da je zemlja kupca prihvaćena na forfetnom tržištu; da ponuda kapitala odgovara strukturi potražnje sa aspekta valute u kojoj se vrši plaćanje; da postoji dovoljno osiguranje naplate potraživanja i da rizik forfetera ne prelazi granice normalnog.



- Forfeting je suvremeni nekreditni posao kojim se vrši otkup dugoročnih nedospjelih potraživanja bez prava na regres.
- Po pravilu forfeting institucije osnivaju banke sa visokim financijskim i investicijskim potencijalom da bi koristile prednosti ovog suvremenog nekreditnog posla koje leže u brzini i jednostavnosti primjene.
- Banka ili druga specijalizirana organizacija koja je otkupljivač potraživanja je forfeter. Preuzimanjem potraživanja, preuzima i rizik naplate potraživanja.
- Forfeting se u većini slučajeva koristi kao mehanizam za poticanje izvoza, međutim njegove mogućnosti se ne isključuju i u slučajevima kada se prodaja investicijske opreme obavlja na domaćem tržištu ili u isto vrijeme i na domaćem i inozemnom, odnosno pretežno na inozemnom.
- U forfeting poslovima dominiraju valute koje pored stabilnosti karakterizira i široka mogućnost refinanciranja.
- U našoj zemlji je nezavidna primjena forfetinga, dijelom zbog nedovoljnog poznavanja njegove suštine, a dijelom i zbog postojeće poslovne situacije. Očekivana perspektiva je, svakako, u budućnosti.

Pored navedenih uvjeta forfeteru su potrebne i informacije o: valuti, iznosu i roku financiranja, zemlji izvoza, zemlji i nazivu uvoznika, zemlji i nazivu garanta, formi duga koji se forfetira, formi osiguranja, dinamiци otplate, vrsti robe i datumu isporuke, datumu predaje dokumenata, potrebnim ovlaštenjima i suglasnostima i mjestu plaćanja. Indikativnu

ponudu za forfetinganje izvoznik prvo može zatražiti od svoje matične banke koja može prihvatiti ulogu forfetera ili organizirati grupu banaka u tu svrhu ili pomoći u pronalaženju organizacije koja se bavi forfetinganjem. U svakom slučaju banka može značajno pomoći izvozniku u provjeri boniteta kupca, njegove zemlje i banke garanta. Na osnovu prikupljenih ponuda izvoznik može sastaviti svoju ponudu za kredit kupcu. U ponudu uračunava ponudene troškove kredita kojima dodaje svoje troškove pribavljanja kredita i druge troškove: kamatnu maržu, tečajni i valutni rizik i određenu zaradu. Tako sastavljenu ponudu izvoznik dostavlja kupcu-uvozniku, ali mu ne otkriva ime forfetera. Uvoznik sa dobivenom ponudom upoznaje svoju banku kao potencijalnog garanta ili avalistu i prezentira joj ugovor o kreditu i kupovini robe. Poslije provjere uvjeta, korisnik kredita i banka garant ili avalista, opredjeljuju konačne uvjete i provode postupak u zemlji.

U praksi su izgrađena pravila forfetinganja od kojih su najzastupljenija potraživanja sa rokom dospijeca od 12-60 mjeseci. Potraživanja sa dužim rokom su prihvatljiva ukoliko je ekonomska i politička situacija zemlje (prema kojoj glasi potraživanje) bolja i obrnuto. Također, prednost imaju potraživanja koja dospijevaju polugodišnje i u jednakim ratama. Potraživanja plativa odjednom se prihvaćaju samo kod kratkoročnih kredita, uglavnom sa rokom od 6-18 mjeseci. U forfeting poslovima dominiraju valute koje pored stabilnosti karakterizira i široka mogućnost refinanciranja. Postoje i određeni standardi u pogledu minimalnih i maksimalnih vrijednosti izvoza koji se mogu forfetingirati, s tim što za velike iznose kupovinu najčešće obavljaju konzorciji specijaliziranih institucija. Forfeteri moraju pratiti kretanje na tržištima, ekonomske i političke prilike u zemljama korisnicima ovih kredita, kao i opseg i zaduženje svake zemlje, kako bi mogli utvrditi politiku plasmana i poduzeti odgovarajuće mjere za zaštitu od rizika naplate. U našoj zemlji je nezavidna primjena forfetinga, dijelom zbog nedovoljnog poznavanja njegove suštine, a dijelom i zbog postojeće poslovne situacije. Očekivana perspektiva je, svakako, u budućnosti.

# Povijest mafije

MATEO RISTIĆ / ADVANCE.HR

Jutro, 13. srpnja 2010. godine, ulicama Milana zvine sirene. Visoko pozicionirani dužnosnici se pripremaju za objavu izjava. Tri tisuće pripadnika talijanske državne policije i Carabinierija su izvršili antimafijašku raciju diljem zemlje. Uhićeno je preko 300 pripadnika zloglasne 'Ndranghete, najmoćnije talijanske mafije koja se ističe po dvije stvari; prvo da među njenim uhićenima gotovo nikada nema pokajnika i drugo da, od Južne Amerike do Europe, vodi međunarodnu trgovinu kokaina.

Unatoč broju uhićenja, policijski dužnosnici priznaju kako ne očekuju da će ova operacija zaustaviti 'Ndranghetu, koja zajedno s ostale tri mafije; Cosa nostrum, Camorrom i Sacra corona unitom svake godine upriliči oko 140 milijardi eura, odnosno 3% talijanskog BDP-a.

Nova uhićenja su još jednom potakla raspravu o raširenosti mafije te su isplivala stara pitanja: zašto je mafija toliko moćna i kako se uspjela uvući u sve pore našeg društva?

## Počeci:

Mafija kakvu danas poznajemo vuče svoje korijene iz 19. stoljeća sa Sicilije. Jug Italije je uvijek bio zatvoreni i manje razvijeni dio zemlje u kojemu je prisutnost države bila vrlo slaba. Takve okolnosti su tijekom stoljeća pogodovale stvaranju jako tradicionalnog društva u kojemu su najviše vrijednosti bile obitelj i čast te sklonost lokalne populacije da svoje probleme rješava bez uplitanja trećih strana. Uzevši u obzir taj kontekst, može se razumjeti zašto jedna od najmoćnijih talijanskih mafija, podrijetlom sa Sicilije, nosi naziv Cosa nostra (Naša stvar).

Kada je 1860. godine Italija u procesu nacionalnog ujedinjenja pripojila Siciliju, stvari se nisu puno promijenile. Država je bila prisutna samo formalno te je vladalo veliko nepovjerenje prema državnim



*Mafija nije nepobjediva.  
Ona je ljudska tvorevina i  
kao takva ima svoj početak  
i imat će svoj kraj.*

institucijama, ali se dogodio ekonomski preokret. Obradiva zemlja, koja je prije bila u rukama malog broja plemića, se preraspodijelila seljacima, a slaba prisutnost organa reda je stvorila veliku potrebu za privatnom zaštitom te zemlje. Počele su se stvarati privatne vojske koje su štitele zemlju seljaka od razbojnika i lopova. S vremenom, moć privatnih vojski je sve više rasla te su isplivali lokalni moćnici koji su počeli nametati svoju volju narodu. Počeli su povećavati cijene zaštite, a ukoliko bi poljoprivrednici odbijali, urodi bi im bivali uništeni.

To je bio početak prisilne zaštite, odnosno reketa (pizzo). Nekoliko godina kasnije, fenomen organiziranog kriminala je poprimio velike razmjere te je počeo privlačiti pozornost vlasti u Rimu koje su

ga počele percipirati kao golemi problem. Uz to, slaba prisutnost države na otoku je pogodovala jačanju mafije koja je uz kriminal često sprovodila i zakon te praktički zamijenila državu. Nije bila rijetkost da se lokalna populacija obrati mafiji, a ne policiji ukoliko bi netko bio npr. opljačkan ili oštećen na neki način. Kao i prije 100 godina tako i dan danas, postoji veća šansa će mafija naći lopova prije negoli talijanska policija.

Takvo postepeno zamjenjivanje države od strane mafije se najprije očitovao kroz privatnu zaštitu, a kasnije kroz zapošljavanje. Naime, kako je jug Italije uvijek bio siromašniji dio zemlje, mafija je zauzela mjesto poslodavca otvarajući tvornice i druge djelatnosti, stvarajući lojalnost lokalne populacije te preuzevši ulogu svojevrsnog Robin Hooda.

Gore navedeno omogućava da shvatimo kako je talijanska mafija utkana u sicilijansko društvo, čija je povijest, zatvorenost, siromaštvo i nepovjerenje prema državnim institucijama pogodovale nastanku specifične vrste organiziranog



kriminala. S vremenom, mafija je iskorijenila sitni kriminalan na otoku i onaj koji je plaćao pizzo je mogao mirno spavati znajući da mu je imovina sigurna, a ukoliko bude na bilo koji način oštećen, počinitelju će biti mafija za vratom. Stvorila se dakle jedna simbiotična veza mafije i lokalne populacije temeljena na nasilju, strahu, zaštiti i ekonomskoj pomoći.

Jako bitnu ulogu je također imao kodeks časti mafijaša koji je osim obrane obiteljske časti, uključivao i pojam poznat kao omerta, koji nalaže svakom mafijašu da ne surađuje s policijom. To objašnjava zašto mafijaški pokajnici kao i njihove obitelji često plate glavom. Ne radi se samo o davanju informacija državnim organima, već i kršenju kodeksa časti

### **Dolazak fašizma na vlast:**

Kada su 1922. fašisti došli na vlast, stvari su se počele mijenjati. Nakon posjete Si-

ciliji Mussolini je ubrzo shvatio kako je mafija veliki problem za državu. Primio ga je Francesco Cuccia gradonačelnik mjesta Piana dei Greci, koji je istovremeno bio i mafijaš. Cuccia je ostao iznenađen velikim brojem policajaca i tjelohranitelja talijanskog vođe te ga zamolio da ih raspusti zato što je "sada bio pod mafijaškom zaštitom". Kada je Mussolini to odbio, Cuccia ga je ponizio tako da je zabranio lokalnoj populaciji da dođe na Mussolinijev govor. Utjecaj mafije je bio toliki da se talijanski vođa našao držati govor pred praznim trgom. To je bila iskra koja je zapalila rat. Fašistički režim jednostavno nije mogao tolerirati da netko osim njega vlada na teritoriju Italije. Tada je Mussolini naredio šefu talijanske policije Cesare Moriju da ode na Siciliju i riješi problem s mafijom "kako god zna". I doista fašistička policija nije birala sredstva, od konfiskacije imovine i premlaćivanja mafijaša pa sve do oti-

manja njihovih žena i djece ukoliko su bili u bijegu, prisiljavavši ih tako na predaju.

Takve brutalne metode, zbog kojih je Mori je dobio nadimak "željezni prefekt", su se pokazale prilično učinkovitima tako da je u 4 godine uhićeno preko 10.000 mafijaša, a mnogi su emigrirali u SAD i kasnije osnovali američku Cosa nostru. Takav tretman mafija nije zaboravila te je s padom fašističkog režima pomagala Saveznicima pri iskrcavanju na Siciliju te je čak uhitila zapovjednika fašističke vojske na otoku i predala ga Amerikancima.

### **Nakon 1945. godine:**

Pobjedom Savezničkih snaga i osnivanjem demokratske Italije, mafija je opet konsolidirala svoju moć na otoku te je počela biti viđena ne samo kao kriminalna već i kao teroristička organizacija koja je, osim internih ratova, često ubijala policajce, suce i političare. Događaj koji se urezao u



sjećanje svakog Talijana kao i u kolektivni svijest te zemlje je ubojstvo dva istražna suca Giovannina Falconea i Paola Borsellinija. Taj dvojac je krajem osamdesetih započeo Maxiprocesso, najveće suđenje u povijesti svijeta. Zbog moguće odmazde od strane Cosa nostre, sud u Palermu je bio preuređen u blindirani bunker pred kojim su danonoćno stražarile stotine policajaca. Na kraju, 1992. godine, osuđeno je ukupno 360 mafijaša na ukupnu zatvorsku kaznu od 2665 godina.

No poznata izreka da mafija nikada ne zaboravlja i nikada ne prašta se pokazala istinitom i ovoga puta. Dva mjeseca kasnije, Cosa Nostra je postavila 400 kg eksploziva ispod autoceste na Siciliji. Kada je Falcone s pratnjom prolazio mafija je digla u zrak 30 metara ceste. Detonacija je bila toliko snažna da je na seizmičkim aparatima bila registrirana kao potres. Zajedno s Falconeom ubijena je i njegova supruga, jedina ubijena sutkinja u povijesti Italije. Dva mjeseca kasnije smrt je sustigla i Paola Borselinija, ubijenog također u eksploziji bombe zajedno s ostalih 5 tjelohranitelja. Atentati su prouzrokovali golemi protest javnosti i oštre napade na najviše državne dužnosnike za koje se smatralo da su povezani sa mafijom.

Koliko su Falcone i Borsellini bili omiljeni među lokalnom populacijom govori i činjenica da je na sprovode došlo preko 10 tisuća ljudi. Dvojica kolega i prijatelja su postali nacionalni heroji u kolektivnoj svijesti Italije, svojevrstne ikone, simboli borbe protiv mafije. Popularnost dvojca pogotovo na jugu zemlje pokazuje kako je

s jedne strane mafija uspjela dobiti lojalnost i strahopoštovanje populacije, s druge kako su građani bili umorni od terora, kriminala i prolivene krvi.

Riječi Giovannina Falconea koje je izgovorio prije smrti su ušle u povijest i često su citirane: „Mafija nije nepobjediva. Ona je ljudska tvorevina i kao takva ima svoj početak i imat će svoj kraj. Umjesto da vjerujemo u njenu nadmoć, treba biti svjestan da se radi o jako ozbiljnoj pojavi koja se ne može savladati očekujući herojstvo nenaoružanih građana, već uključujući u bitku najbolje snage državnih institucija.“

Falcone i Borsellino nisu bili jedini koji su platili glavom zbog najvećeg suđenja u povijesti. Toto' Riina, vođa Cosa nostre, koji je naredio ubojstvo dva javna tužitelja odlučio je nastaviti s napadima na državu, započevši ono što je ušlo u povijest kao „Sezona bombi '92 i'93.“ Tako se Cosa nostra od mafije pretvorila u terorističku organizaciju koja je htjela atentatima i eksplozijama poručiti državi da ju ostavi na miru.

Osim dva javna tužitelja, ubijen je i načelnik specijalne postrojbe Carabinieri Giuliano Guazzelli, senator Salvo Lima, a na meti su bili razni ministri te sam predsjednik vlade Giulio Andreotti.

Godinu dana kasnije (1993.) uhićen je Toto' Riina, zajedno sa svojom desnom rukom Giovanniem Bruscom koji je po nalogu Riine izvršio više od 150 egzekucija među kojima i onu Giovannina Falconea.

Unatoč velikom suđenju i udarcu mafiji, ona nije savladana. Postoji i danas. Infiltrirana je u sve pore našeg društva. Ono

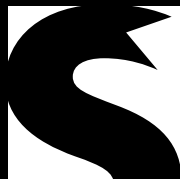
što čini situaciju još kompleksnijom je i činjenica da je organizirani kriminal zaradu ilegalnih aktivnosti prebacio u legalne biznise što istražiteljima uvelike otežava posao. Mafija operira između dvije ekonomije, legalne i ilegalne, konstantno pomičući granice državne ekonomije.

Tijekom 20. stoljeća organizirani kriminal se razvio u mnogim državama, ali ono što talijansku mafiju čini specifičnom je da za razliku od mnogih drugih kriminalnih organizacija ona nije nova, već postoji preko 150 godina. Vremena su se mijenjala, a s njima i mafija. Tako je od sitnih kriminalaca koji su prisilno štitali polja seljaka, prerasla u nešto više, nešto misteriozno, duboko, s krakovima u svim porama našeg društva. Prekooceanski most je predstavljao svojevrstnu sponu između mafijaških emigranata i matične države, nešto što nikad prije nije viđeno.

Ona na neki način predstavlja asocijaciju i utjelovljenje organiziranog kriminala, primjer drugim skupinama.

Uspjeh Cosa nostre nije trajao vječno. Talijanska država ju možda nije uništila, ali je njen pad uzrokovan nečim drugim. Njeno mjesto je zauzela kalabreška 'Ndrangheta, narkomafija koja je za razliku od Cosa nostre uspjela dovesti pod kontrolu cijeli proces trgovine kokaina, od Južne Amerike do svjetskih tržišta, eliminirajući tako potrebu za posrednicima i gubitke u zaradi što ju je dovelo na liste najopasnijih kriminalnih organizacija svijeta, koja osim droge vodi i biznis prostitucije, oružja i ilegalnog odlaganja nuklearnog otpada.





**POSKOK**.info



# SIROVA HRANA

NINA GRUBEŠIĆ

## Povijest ljudske prehrane

Od nastanka čovječanstva do danas ljudska se prehrana značajno promijenila. Prvi ljudi preživljavali su pronalaženjem i skupljanjem hrane u prirodi, jeli su razne plodove, jaja te manje životinje kao što su gušteri, vjeverice itd. S vremenom su usavršili svoje oruđe i postali lovci. Njihov plijen postale su veće životinje: mamuti, nosorozi, jeleni i mnoge druge. Pretpostavlja se da je čovjek u to vrijeme naučio sam paliti vatru, a ubrzo otkrio i prvu metodu pripremanja hrane – pečenje. Od tada je sirova hrana u ljudskoj prehrani sve manje zastupljena.

Nakon razdoblja lova i sakupljanja, ljudi su se počeli baviti i uzgojem hrane, tj. poljoprivredom. Industrijsko doba do-

nijelo je mnogo promjena u ljudskoj prehrani. Sve više je zastupljena procesirana hrana, konzervirana ili obrađena na bilo koji drugi način. Ljudska prehrana je postala nezamisliva bez termičke obrade, a u sirovom stanju konzumiraju se uglavnom voće i neke vrste povrća.

## Moderno doba

Danas možemo reći da je ljudska prehrana dosegla svoj vrhunac, ali i svoje dno. Kulinarstvo je dovedeno do savršenstva, hrana se obrađuje na različite načine, okusi se poboljšavaju raznim začinima, sve u svrhu ljudskog užitka. S druge strane stvorila se i industrija brze hrane, koja se smatra nezdravom. Takva hrana sadrži puno nezdravih masnoća, uzrokuje pretilost i narušava ljudsko zdravlje, ali se zbog svoje pristupačnosti i okusa masovno konzumira.



## Zdrav život

Srećom, ljudi su uvidjeli da takva hrana škodi i više se okreću zdravoj i sirovoj prehrani. U svoju prehranu uvrštavaju sve više voća i povrća i to organski uzgojenog. Oni najsmijeliji konzumiraju i sirovo meso. Popularne sirove namirnice pored svježeg voća i povrća su još i orašasto voće, sjemenke, žitarice, alge i kokosovo mlijeko. Ovakve se prehrane većinom pridržavaju vegani i vegetarijanci. Ljudi koji se pridržavaju ovakve ishrane, oni koji nisu vegetarijanci, konzumiraju još i jaja, meso, jogurt i sir. Mnogima sirova hrana zvuči odbojno, ali se danas priprema na razne načine u obliku shake-ova, kaša, kolača i dr., pa dobije privlačniji izgled, a i okus. Mnogi tvrde da sirova hrana ima brojne zdravstvene beneficije, upravo zbog toga što se termički ne obrađuje pa ne gubi svoja svojstva. Bogata je vlaknima i antioksidansima što pomaže u sprječavanju nastanka mnogih bolesti kao što su dijabetes, srčana oboljenja i tumor. Također poboljšava probavu, jača imunitet i daje više energije.

Zanima vas kako sirova hrana daje tijelu više energije nego kuhana/pečena hrana? Konzumiranjem sirove hrane možemo potpuno iskoristiti sve enzime koje sirove namirnice sadrže, a koji su neophodni za probavu hrane. Tijelo neće morati trošiti puno energije na proizvodnju enzima i moći će pravilno funkcionirati. Sirove prehrane često se pridržavaju oni koji žele lako i brzo smršavjeti, a da pri tome ne gube energiju i zdravlje. Konzumenti sirovih namirnica tvrde da sirova hrana poboljšava san i koncentraciju, uzrokuje bolje raspoloženje te pomlađuje tijelo i vraća mu prirodnu ljepotu.



## Sirova hrana kao lijek

Osim što je korisna u sprječavanju nastanka mnogih bolesti i održavanju ljudskog zdravlja, sirova hrana, tvrde mnogi, liječi i od teških bolesti. Tako danas imamo mnogo primjera koji tvrde da su promijenivši prehranu izliječili dijabetes. Uz to, koliko god nevjerojatno zvučalo, mnoga istraživanja, brojni pacijenti i liječnici tvrde da konzumiranje sirove biljne hrane može izliječiti rak kod ljudi, čak i u poodmaklom stadiju. Mnogi oboljeli od raka sve se više okreću ovoj metodi liječenja. Postoje razne načini liječenja raka sirovom hranom.

Jedan od tih, naizgled najjednostavniji, jeste svakodnevno ispijanje svježe ocijedenog soka od mrkve. Istraživanja pokazuju da sok od mrkve povećava razinu karotenoida u krvi kod oboljelih od raka dojke. Istraživači vjeruju da povećana razina

karotenoida u krvi djeluje kao preventiva protiv raka. Međutim, mnogi sastojci mrkve djeluju kao antioksidansi pa je teško izdvojiti jedan kao najvažniji. Najveća je vjerojatnost da ukupno uzajamno djelovanje spojeva u mrkvi ima najučinkovitiji utjecaj. Oni koji koriste ovu metodu obično ne mijenjaju svoju prehranu, dakle osim što konzumiraju velike količine soka od mrkve njihova ostala prehrana ostaje ista - uglavnom nezdrava.

Drugi pak imaju drugačiji pristup. Neki od oboljelih su cijelu prehranu bazirali na biljne, sirove namirnice. Postoje neka pravila kojih se pridržavaju, a to su :

- Hranu treba pravilno kombinirati. (Ne miješati voće i povrće u jednom obroku. Primjerice, za doručak i večeru se konzumira voće, a za ručak povrće).
- Potrebno je konzumirati cijele namirnice.
- Pijenje soka nije preporučljivo.

Liječenje sirovom hranom se još uvijek smatra alternativnom metodom liječenja i nedovoljno je istraženo. S obzirom na broj ljudi koji tvrde da ih je isto izliječilo, ne bi trebalo sumnjati u ljekovitost ovakvog načina ishrane.

Ako ove silne beneficije nisu dovoljne prihvaćanju sve većeg trenda konzumiranja sirove hrane, razmislite o sljedećem; konzumiranjem sirove hrane pomaže se očuvanju planeta, jer se ne koriste pesticidi, prskanja i genetske modifikacije hrane koji uništavaju ozonski omotač.



# Ponzijeva shema – evergreen prijevara

DARIA RAVLIĆ

Godine 1857. Charles Dickens je u svojoj knjizi „Little Dorrit“ opisao financijsku operaciju dajući joj ime „Ponzijeva shema“ čiji korijeni sežu puno dalje u prošlost. Tvorac te sheme bio je Charles Ponzi, po kojemu je i dobila ime.

Charles Ponzi s pravim imenom Charles Bianchi ili Charles Borelli rođen je u Parmi u Italiji 1882. godine gdje je proveo dobar dio mladosti. Godine 1903. krenuo je preko velike bare i na američko tlo stigao sa svega dva dolara i pedeset centi u džepu, budući da je ostatak svoje uštedevine prokockao na putovanju. Prvih godina u SAD-u uzdržavao se ugostiteljstvom, ali njegova sklonost prema varanju i krađi tu ga nije dugo zadržala. Odselivši se u Kanadu radio je u banci svojeg zemljaka koja je zbog prijevara brzo propala. Po povratku u SAD ušao je u posao sa švercanjem ilegalnih talijanskih imigranata, ali i tu je ubrzo „pao“. Nakon niza neuspjelih poslova, Ponzi 1919. godine otvara ured u Bostonu s 200 posuđenih dolara. Za manje od mjesec dana imao je dva ureda. Ponzi je „namamio“ investitore u svoj „biznis“ obećavajući im 50% povrata na uloženo u njegove kupone svakih 90 dana, uz mali ili nikakav rizik. Prikupio je 9,8 miliona američkih dolara od 10 550 ljudi. Prvi investitori su te novce stvarno i dobili i to u samo 45 dana umjesto 90 dana, što je privuklo nove ulagače. Novcem novih ulagača Ponzi je isplaćivao stare. Isplatio je 7,8 miliona dolara ulagačima u samo 8 mjeseci. Tada je u jednom trenutku sve prekinuo i novac zadržao za sebe. Ulagači koji su novce dali na kraju, prije urušavanja piramide, ostali su prevareni i bez ičega. Kada se piramida raspada, posljednji investitori sve gube.

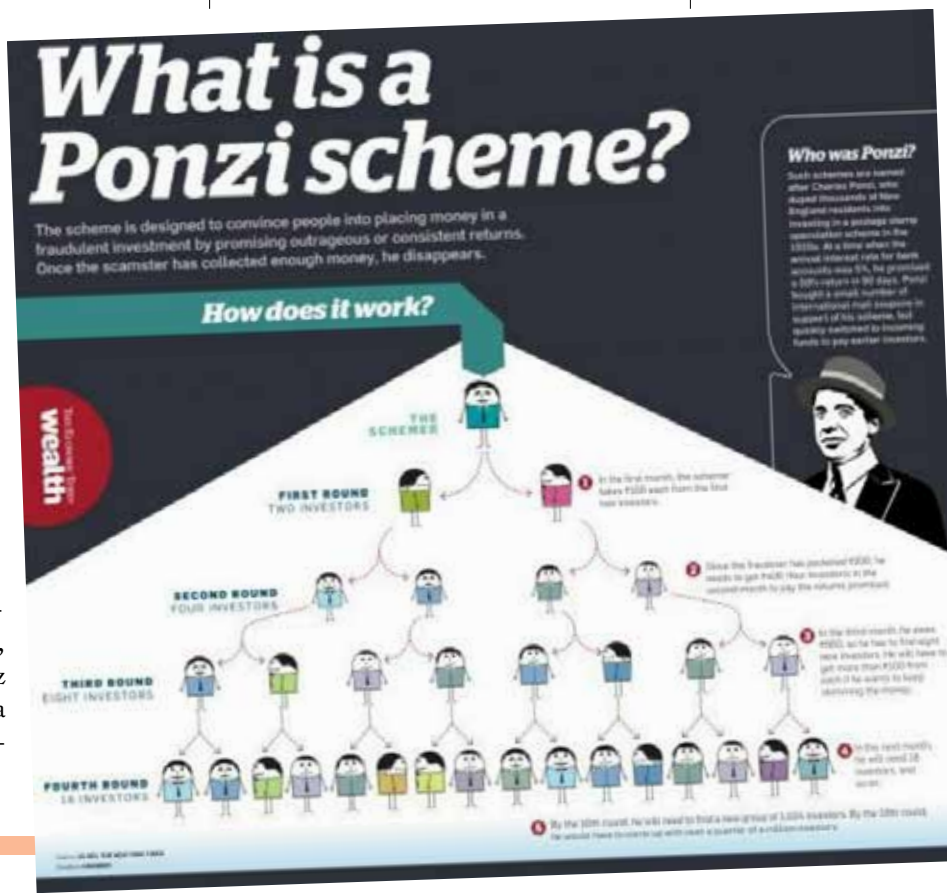
Za prijevaru koja je uništila jednu bankarsku tvrtku, Ponzi je osuđen na tri godine zatvora, ali je odslužio samo dvadeset mjeseci. Međutim, kako je bio optužen u 86 država, naknadno je ponovo uhićen i izručen državi Massachussetts gdje je bio u zatvoru do 1934. godine. Nakon toga je deportiran u Italiju gdje je objavio autobiografiju. Kasnije se preselio u Brazil gdje je radio kao nastavnik engleskog jezika. Umro je 1949. godine u Rio de Janeiru, u krajnjem siromaštvu.

Glavna karakteristika Ponzijeve sheme ili piramide je neobično velika i laka zarada. Privlačnost piramide pojačava se tako da starim investitorima raste udio prema broju novih investitora, koje oni povuku gradeći svoj ogranak piramide. Na taj način svi sudjeluju u prijevari. Prijevara se razotkriva kada se piramida počne urušavati i kad posljednji ulagači ostvare gubitak, jer više nema investitora koji će pokrivati njihove isplate.

Ponzi shema je ponavljana stotine puta u različitim varijantama, a jednu od njih slikovito je predstavio američki ekonomist i kolumnist Michael Snyder. Njegov primjer izgleda ovako: „Mladi Sam

jednom je bio marljiv radnik koji je gradio veliki broj uspješnih poslova pomoću čega je postao najbogatiji na planetu s bogatstvom u zlatu. Stareći, mnogi su se obrušili na bogatstvo kojim više nije upravljao tako dobro. Nećak F(r)ed jednog dana ujaku Samu dolazi s idejom svojih prijatelja bankara. „Jesi najbogatiji, ali isključivo u zlatu – daj nam obveznice za zlato, mi ti damo novac.“ Sam je naravno pristao. Fred je odnio obveznice i licitirao ih bankarima, uz odgovarajuću kamatu. Upotrijebljene obveznice korištene su za trgovinu i postaju alat zvani „novac“. No, došao je dan kada se počelo sumnjati u količinu obveznica i broj zlatnih poluga. Tada su se svi počeli interesirati u zamjenu obveznica za zlato – i tada je Sam pod pritiskom uklonio zamjenjivost novca u zlatu čime je papir postao vrijednost sam po sebi.“ U ovom naizgled banalnom primjeru, ujak Sam predstavlja SAD, obveznice su dolari, a Fred je FED (Federal Reserve District), odnosno američka središnja banka.

Od vremena prve Ponzijeve sheme do danas razvilo se mnoštvo ovakvih oblika prijevara. U cijeloj se operaciji ništa ne proizvodi niti istražuje ili prodaje niti se otvaraju radna mjesta. Jedino se pune džepovi inicijatora cijele prijevara. Nakon sloma komunizma, piramidalne sheme prohujale su zemljama srednje i istočne Europe. Novi procvat došao je u suvremeno doba interneta gdje se često nude spektakularne zarade bez imalo uloženog rada. Pa tako, skoro stoljeće nakon jedne od najvećih prijevara u povijesti, Ponzijevo ime i dalje živi u svakodnevnom financijskom svijetu.



# Avoid News

TOMISLAV ZELENJIĆ

Nakon teškoga dana prepunoga obveza, odmaram se uz televiziju i laptop. Gledajući kojekakve gluposti naletio sam na članak "Avoid News" (izbjegavanje vijesti). Članak je napisao Rolf Dobelli, švicarski poduzetnik i pisac. Proslavio se objavljivanjem djela "The Art of Thinking Clear". Bitno je istaknuti da je doktorirao 1995. godine na Sveučilištu u St. Gallenu, iz područja ekonomske filozofije.

Spletom (ne)sretnih okolnosti jedno vrijeme sam bio bez struje i interneta. Najduži takav period trajao je pet dana. Danas se stvarno trebamo zapitati koliko dugo možemo bez struje i interneta. Naime, devedesetih godina na internetu i nije bilo nekih korisnih i zanimljivih usluga, nije bilo društvenih mreža, a poslovni dogovori su se obavljali preko telefona. Čovjek je mogao biti *offline* dva tjedna ne propustivši skoro ništa. Danas je to sasvim drugačije, jer i poslovna i privatna komunikacija ovisi o internetu.

Mojih pet dana bez interneta bilo je zanimljivo i uzbudljivo te popraćeno nekim čudnim osjećajem da nešto propuštam, a ni sam nisam znao što. U suštini mi je bilo dobro, ali ovisnost o internetu me tjerala da se pitam: „Što li se sada zbiva na fejsu, na raznim portalima, na Viber-u ili WhatsApp-u, u grupama čiji sam član? Možda je Sannader opet ubijen ili pušten, možda je meteor pao na Mostar ili je na Šiljevištu otkrivena nafta? Možda je netko od mojih prijatelja dobio milijun eura na lutriji ili je Obama ukinuo porez na dohodak?"

Osjećaj propuštanja nečeg bitnog bio je gotovo opipljiv. Kada sam, nakon pet dana, konačno upalio fejs, e-mail, novine, blogove i ostala čudesa, udario me moćni val stvarnosti. Vjerojatno i pretpostavljate, uslijedio je teški šok. U pet dana, teško da bih učio razliku jesam na mrežama bio pet minuta ili pet sati. Nekoliko banalnih doskočica, uobičajeno žaljenje na kišu, nekoliko fotografija od ekipe razvaljene alkoholom, desetak dosadnih e-mailova i to je to. Novosti iz mog okruženja jedva da su bile vrijedne spomena. Nategnute svade između predsjednice i nesposobnih političkih stranaka te njihovih predsjednika. Izbjeglice i dalje furaju preko granice kao da imaju sve papire itd. Ni u svijetu ni-

šta posebno; nisu padali avioni, Putin nuklearnim podmornicama nije sravnio Tursku, znači: „Ništa, ali ono brate ni-šta!“, kako bi rekao Pikac u kulturnoj sceni iz serije "Vratit će se rode".

Zašto sam sve ovo napisao? Želim moj osobni slučaj povezati sa filozofijom koja vam u prvi mah neće biti shvatljiva. Rolf Dobelli napisao je odličan esej, zove se "Avoid news". Esaj ima puno dodirnih točaka sa Nickom Carrom i njegovom knjigom "Plitko". Ova dva djela preporučam za čitanje. "Avoid News" je napisan na engleskom jeziku što iziskuje dodatan napor, a uz to je predug za običan članak. Sam autor navodi kako će nas čitanje koštati truda, jer nam je mozak otupio od konstantnog bombardiranja banalnostima koje odvlače pozornost, a prodaju se pod vijestima.



U ovom svom članku donosim dijelove eseja, a sva prava i greške na prevodu zadržavam kao autor: „Kao posljedica stalnog praćenja vijesti, hodamo s potpuno pogrešnom mapom rizika u glavi: terorizam je precijenjen, kronični stres podcijenjen, kolaps Lehman Brothersa je precijenjen, fiskalna neodgovornost je podcijenjena, nogometaši i astronauti su precijenjeni, medicinske sestre i profesori podcijenjeni, padovi aviona su precijenjeni, otpornost na antibiotike je podcijenjena... Nismo dovoljno racionalni da se olako izlažemo mediji-

ma koji proizvode vijesti. Rezultat toga je vrlo opasan, jer je probabilistička mapa u našoj glavi koju stvaramo čitanjem vijesti, potpuno drugačija od stvarnih rizika s kojima se suočavamo i kojih se trebamo bojati.“

Dobelli sugerira potpuno odricanje od čitanja novosti na period od sedam ili trideset dana. Tek kada se upustite u razgovore s ljudima shvatiti ćete da niste ništa propustili. Bitne vijesti jednostavno pronađu put do vas, čak i ako se ne trudite. Ostale nisu ni bitne. Dobelli, naravno, nije općenito protiv čitanja, već je protiv čitanja vijesti. Savjetuje da idete u dubinu, ne širinu. Sugerira kvalitetne knjige, specijalizirane časopise (poput SEF-a) s dužim i boljim člancima, kolumne, sve samo ne klasične vijesti. Nakon svega navedenog u cijelosti mogu potvrditi Dobellijevo iskustvo i mišljenje, a njegova djela još jednom toplo preporučam!

„Nikada ne sumnjaj da mala grupa ljudi može promijeniti svijet, uistinu to je jedino što ga je ikada i mijenjalo.“

*Margaret Mead*

„Onaj koji vjeruje da u konačnom svijetu beskonačni rast može trajati vječno, luđak je ili ekonomist.“

*Kenneth Bolding*

„Tišina će zauvijek prekriti one koji ne riskiraju.“

*Pindar*

„Rizik je donositi odluke u nesigurnom okruženju. Ne donositi ih, također je rizik.“

*Guste Santini i Borna Bebek*

„Ekonomist je stručnjak koji će znati sutra zašto se stvari koje je predvidio jučer nisu dogodile danas.“

„Loše planiranje je druga riječ za pustolovinu.“

*Roald Engelbreht Gravning Amundsen*

„Mi lokaliziramo sve što kupac vidi. Sve što on ne vidi mi globaliziramo.“

*Royal Abold*

„Drvo se ne prodaje u šumi, niti riba na jezeru.“

*Kineska*

„Navike ne primjećujete toliko dugo sve dok ih se ne pokušate riješiti.“

*Warren Buffett*



„Ekonomija je umijeće da se ograničenim resursima podmire neograničene potrebe.“

*George Marshall*

„Inflacija je vješta kao džepar, zastrašujuća kao provalnik i smrtonosna kao plaćeni ubojica.“

*Ronald Reagan*

„Planiraj o onom što je teško dok je još lako! Čini ono što će biti veliko dok je još malo.“

*Sun Tzu*

Ti si moj kapital,  
tržište moje ljubavi.  
Volim te racionalno, ekonomično.  
Bez obzira na amortizaciju,  
nikada te neću rashodovati iz svoje ljubavi  
na kontu sumnjivih i spornih potraživanja.  
Volim te kao višak u proizvodnji!

Ti si moj kapital, tržište moje duše,  
volim te ekonomično i racionalno,  
nikada te neću knjižiti  
na otpisanu vrijednost  
jer si ti moj izvanredan prihod!

# Jedina

Možda smo se sreli u malo nezgodno vrijeme,  
Tada sam mislio na mnoge druge,  
Nisam ih uspijevao izbaciti iz glave kako bih se samo tebi posvetio,  
Koliko god sam te želio imati, uvijek bih išao drugima,  
A ti si tražila da se samo tebi posvetim,  
Mislio sam, zavarati ću te, nećeš ni shvatiti,  
I otići ću dalje.  
Ali ti si bila drugačija,  
Tražila si da ti se posvetim, da te proučim, da se u tebe dobro zagledam,  
Dok sam shvatio tvoju kompleksnost i slojevitost osjećao sam kako sam već okasnio,  
Zima je dolazila, a to nikad nije dobro,  
Nisam više imao ti priliku dokazati se,  
Ali sada shvaćam koliko sam naivan bio,  
I želim ti se potpuno posvetiti, želim te zgrabiti, samo s tobom biti,  
Jer konačno shvaćam koliko si mi potrebna,  
I da bez tebe ne mogu dalje,  
Jedina moja, moja Ekonomska Politika.

*Don Quijote*



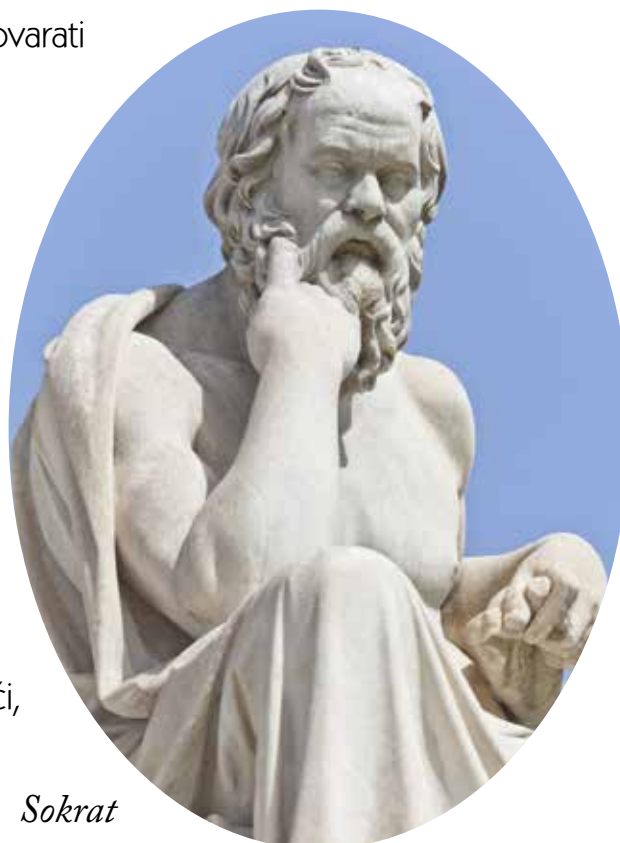
„Demokracija će platiti zato što će pokušati odgovarati svima.

Siromasi će htjeti imetak bogatih.  
A demokracija će im to dati.

Mladi će htjeti biti uvažavani kao stari, žene  
će htjeti biti kao muški, stranci će htjeti prava  
stariosjedilaca.  
A demokracija će im to dati.

Lopovi i prevaranti će htjeti važne državne  
funkcije.  
A demokracija će im to dati.

A kada lopovi i prevaranti konačno demokratski  
preuzmu vlast, jer kriminalci i zločinci teže za moći,  
nastat će gora tiranija nego u vrijeme bilo koje  
monarhije ili oligarhije.“



*Sokrat*



# Andrej Vištica

**RAZGOVARAO: STIPAN ZOVKO**

U sklopu CEO konferencije u Mostaru, napravili smo intervju s našim govornikom Andrejom Višticom, inače jednim od najuspješnijih triatlonaca na svijetu.

► **SEF: Možete li nešto reći o sebi?**

Andrej: Zovem se Andrej Vištica i profesionalni sam triatlonac. Rođen sam u Ljubuškom 1983. godine. Diplomirao sam na Fakultetu elektrotehnike i računarstva u Zagrebu te sam u periodu od 2007. do 2013. godine radio u Ericsson Nikoli Tesli u Zagrebu. Pred kraj studija sam se počeo baviti triatlonom, a kasnije sam trening kombinirao s poslom. Nakon pobjede na Europskom prvenstvu u dugom triatlonu u francuskom gradu Vichy 2013. godine, dobio sam priliku profesionalno se baviti sportom, pa sam napustio posao u struci.

► **SEF: Triatlon nije baš popularan sport, otkud odluka da se bavite baš triatlonom?**

Andrej: Na trećoj godini fakulteta mi je tipični studentski život postao pomalo dosadan, pa sam tražio sport kojim bi se mogao baviti. Krenuo sam u teretanu, pa sam umjesto zagrijavanja u zatvorenom

počeo trčati. Trčanje mi se više sviđelo od teretane, a tražeći informacije o trčanju naišao sam na triatlon te odlučio pokušati. Ispočetka nisam imao nikakve ambicije. Na sport sam gledao kao hobi, a triatlon mi je izgledao kao poprilično velik osobni izazov. Međutim, vrlo brzo sam se „zagrijao“ pa mi se triatlon počeo penjati na ljestvici životnih prioriteta.

► **SEF: Jeste li ikada požalili što se odustali od posla i posvetili se sportu?**

Andrej: Ne. Cijelo vrijeme dok sam radio maštao sam o karijeri profesionalnog sportaša te radio na tome da od hobija napravim posao. Triatlon na profesionalnoj razini zahtjeva jako puno treninga. Kad sam počeo raditi još uvijek sam bio početnik u sportu, a trebao sam uloviti priključak s onima kojima je trening jedini posao. Svako jutro sam se ustajao u 5 kako bi stigao odraditi prvi trening prije posla. Nakon posla bi odradio drugi trening, dok su vikendi bili rezervirani za duže treninge. Mogućnost da se profesionalno bavim sportom je ostvarenje sna za koji sam se morao dobro pomučiti, tako da mi vjerojatno nikad neće ni biti žao što sam napustio struku.

► **SEF: Imate li nekog uzora u svijetu sporta?**

Andrej: U djetinjstvu su mi bili uzori Dražen Petrović i Goran Ivanišević. Vjerojatno kao i većini druge djece u to vrijeme.

► **SEF: Što smatrate svojim najvećim uspjehom?**

Andrej: Najveći uspjeh mi je pobjeda na Embrunman-u 2015. godine. To je utrka u Francuskoj koju se zbog izrazito brdovite biciklističke staze smatra najtežom utrkom na ironman distanci (3,8km plivanje, 180 km bicikl, 42 km trčanje) u svijetu te je jedna od utrka s najdužom tradicijom u Europi. Uz to sam pobjedio na Europskom prvenstvu u dugom triatlonu 2013. godine te sam zauzeo drugo mjesto na Ironman-u Wales čime sam postao prvi Hrvat na postolju utrke iz službene Ironman serije.

► **SEF: Kako izgleda Vaš prosječan dan?**

Andrej: Nijedan dan nije isti, ali dan najčešće počinje plivanjem. Nakon toga imam još jedan duži ili dva kraća treninga bicikla ili trčanja. U prosjeku treniram 4-5 sati dnevno, a ako se uzme u obzir i vrijeme potrebno za pripremu za trening onda bi se moglo reći da mi trening uzima vremena kao normalni uredski posao. Jedina razlika je što nemam vikenda.

► **SEF: Koliko ste ukupno kilometara prevalili u pojedinim disciplinama tijekom protekle godine?**

Andrej: Tokom godine preplivam nešto više od 1,000 km, vozim oko 20,000 km na biciklu, a pretrčim oko 3,200 km.

► **SEF: Koja disciplina Vam je najdraža u triatlonu? Zašto?**

Andrej: Najdraži mi je biciklizam jer se na biciklu prevaljuju najveće udaljenosti. To pogotovo dođe do izražaja ako se nalazim u kraju u kojem do tada nisam bio, jer bicikl pruža najviše mogućnosti za istraživanje.

► **SEF: Možete li danas zamisliti svoj život bez triatlona?**

Andrej: Postoji izreka: „Napravi posao od hobija i nećeš morati raditi cijeli život.“ Sretan sam u prvom redu što sam našao



nešto što volim raditi, a još sretniji jer uspijevam živjeti od toga. Da nema triatlona, tražio bi nešto drugo što me na sličan način ispunjava.

► **SEF: Koliko je isplativo se danas baviti sportom?**

Andrej: Zavisi kojim sportom. U triatlonu, kao i većini ostalih individualnih sporto-

va jako malo ljudi može živjeti isključivo od sporta. Zarade su znatno manje nego u nogometu ili tenisu, ali ako si blizu vrha od triatlona se može solidno živjeti.

► **SEF: Kakvi su daljnji planovi?**

Andrej: Plan za iduću sezonu je kvalificiranje na Ironman svjetsko prvenstvo na Havajima te se plasiranje u prvih 10.

Dugoročno bi se htio plasirati na postolje u toj utrci. Triatlon je sport u kojem se kasno sazrijeva, pa se najbolji rezultati postižu između 35. i 40. godine života, tako da još imam dosta vremena.

► **SEF: Što biste poručili mladim ljudima?**

Andrej: Ne odustajte od svojih snova.

## OD KOLJEVKE PA DO GROBA NAJLJEPŠE JE...

TOMISLAV ZELENČIĆ

Znate onaj osjećaj kad Vam sve fali i nedostaje? Ljudi, stvari, grad, temperatura, ulica, kafići, energija... Sve se činilo tako lako. Kad bih barem mogao sve to vratiti i ponovo osjetiti. Fali mi moj stari Mostar (od prije 4 godine), kad sam bio bruoš ili druga godina fakulteta. Volio bih vidjeti onog lažnog invalida ispred male pošte kako prosi novac za neke izmišljene lijekove. Volio bih sresti i one koji prevrću očima i prave gužvu na autobusnoj stanici. O dragim ljudima da i ne pričam.

Standardna ekipa koja je uvijek bila neobična: Jaka, Babac, Puž, Ante, Tetka, Bosna, Pala, Purkija, Pile, Čaća, Rota, Iko, Martina i Hrvoje (ovo su nadimci meni dragih ljudi, izvinjavam se ako sam nekog zaboravio) u Indeksu s desne strane šanka. Uvijek u svom fazonu. Uvijek glasno raspravljala o aktualnim temama. Nives po običaju nije bilo (ili je u kopirnici tražila skriptu za ispit ili se gubila negdje vanka). Jaka se odlično snalazila u svemu tome i uvijek me dočekivao sa osmijehom, dok ja onako smrznut tražim kratku s dva vrhnja i deci kole te čekam da se ukaže mjesto da mogu sjesti. Nedostaju mi zidovi tog kafića, konobari, „sala Bagušić“ kao što Jaka kaže, nedostaje mi „naš Indeks“.

O caffè bar Codu, gazdi Princu, Zeli i Zoki te strašno ljubaznim konobaricama i našim doživljajima bi se mogla napisati barem tri romana.

Često uletim na faks, onako, bez razloga. Stojim pored pulta i čekam. Čekam onaj osmijeh, šalu, stisak ruke domara Tonija koji nas je uvijek nečem učio ili razveseljavao. Onda začujem buku s prvog kata i pomislim kako nam je upravo za-

vršilo predavanje. Govorim u sebi: „Samo se moja ekipa može tako smijati i bučiti. Idem se popeti na kat da ih vidim!“

Onda paf! Rekao bi Balašević: „Neki novi klinici...“

Nedostaju mi čak kolokviji i ispiti. Tada znaš da je na fakultetu netko tvoj, vrte se pitanja, skripte i knjige. Nedostaju mi ispiti čovječe! Meni koji sam od njih bježao kao vrag od tamjana. Isti oni koji su me nekad nervirali i bacali u očaj. Bit će da je prednost nedostajanja; kad (za)voliš stvari koje su ti nekad smetale. Rana buka mojih cimera, posebno Igora, sad je neprocjenjiva. Sad bi mi bila draža od bilo koje budilice.

Nemojte me krivo shvatiti. Nije mi teško, dobro mi je. Završilo je najljepše doba, a uspomene ostaju i imaju veliko značenje.

Ponekad se, najčešće pred spavanje, sjetim ludih pijanki, izlazaka. Tada nismo bili svjesni kako nam je zapravo bilo dobro. Legendarni „hajneken“, pa Drugi način, pa do 5-6 sati ujutro (tada policija nije zatvarala u 3h). Prva opijanja po stanovima, neka nova iskustva, ljudi. Kako ono pjesma kaže: „Mostar grade podno Veleža, tu je moja mladost ostala...“ Prva upisana ocjena u indeks, zapravo, mnogo prvih stvari o kojima sada nećemo. Mostar kojeg sam na početku mrzio sad je dio mene. Nedostaje mi studentska dosada, propali grad bez ičega, Piletovo žuganje i kukanje kako tu nema budućnosti. Fale mi svi, fali mi sve. Sve dobro, sve loše. Fale mi psovke, tone smeća ispred zgrade, pored kontejnera, \*ebiga, takav je bio naš grad.

Fali mi čak i ono kad se jutri istuširam, pa dok prođem Avenijom i dođem do faksa smrdim na dim. Fali mi žuganje Jake jer mi treba 20 minuta od Centra 2 do Coda.

Uvijek sam stizao na vrijeme, dok se Nives moralo čekati još minimalno 5 minuta. Fali mi Ante da pošalje ikonice kave i da sve bude kristalno jasno, pa ga pitam: „*Hoćeš da se nađemo kraj Mostarke, pa da klapamo zajedno?*“ Onda na „fuka“ otvorimo dušu. Pričalo se o svemu sjedeći tako i po pet sati. Toliko dugo da sam ponekad morao kupovati još jednu kutiju cigareta.

Putem bi sreli cure, prijatelje, poznanike i tako dogovarali buduće kave. S Babcom i Antom bih dogovarao šetnje do Zrinjevca ili Stare gimnazije. Tad bi me veselilo Lenjinovo šetaliste razasuto raznolikim lišćem, bogato obojeno u žutu, zelenu, crvenu, smeđu i narančastu...

Svi Vi koje sam naveo i oni koje nisam znate što osjećam. Uvijek ste znali. Svi ste dio mene. I ljudi i vrijeme i prostor. Hvala na svemu! Na svakoj riječi, svakoj nijansi kojoj ste me naučili i oprostite ako sam Vas nekad negdje povrijedio. U ovih pet godina studija naučio sam jednu stvar: „*Kako god da mislija, volija il tija*, život je šaka suza, vrića smija!“

Ako se osvrnete oko sebe i vidite da nedostaju ljudi koji su vas pripremali na suroviji život, shvatite kako ste prebrzo ostarili. Ne mislim tu na godine. To su brojke koje su prah u vječnosti. Mislim na neke dublje stvari. U mislima mi je mnogo ljudi. Jedni su me napustili i otišli na bolje mjesto, a drugi su, hvala Bogu, živi i zdravi. Za njih vjerujem da imaju mir i zadovoljstvo, a ako nemaju nadam se da će ga u doglednom vremenu imati.

Sretan sam i ponosan što su ovi ljudi u određenom trenutku bili dio mene i što su, na ovaj ili onaj način, uvijek dio mene. „Adio i ne žali!“ - kažu stihovi. I ne treba žaliti ni za čim što je rađeno u dobroj namjeri. Mogu samo još jednom reći - iskreno hvala!

# James Bond - Spectre

DRAŽANA VOLARIĆ

Novi James Bond „Spectre“ je dvadeset-četvrti film o britanskom tajnom agentu koji je svjetskoj javnosti prikazan 6. studenog. Ovo je zapravo najduži film o Bondu ikad, a ulogu Bonda po četvrti put ima Daniel Craig. Ovaj nastavak je oborio sve rekorde gledanosti u gotovo svakom gradu u kojoj je doživio premijeru. U prvom tjednu prikazivanja film je samo u Velikoj Britaniji zaradio 41 milijun funti. Ime *Spectre* dobio je prema terorističkoj organizaciji koju je stvorio autor Jamesa Bonda, Ian Fleming. Uz Daniela Craiga javljaju se i drugi filmski velikani poput čuvene Monice Bellucci, zatim Lee Seydox i Ralph Fiennesa.

Sam sadržaj filma je dosta sličan prethodnim nastavcima, akcija, uništavanje skupocjenih automobila, lijepe žene i zlikovci. U ovom dijelu Bond dobiva tajanstvenu poruku iz prošlosti koja ga vodi u novu misiju u Meksiko, a zatim u Rim. Tamo upoznaje Luciu (Monica Bellucci), prelijepu i zabranjenu udovicu ozloglašenog kriminalca. Bond otkriva postojanje tajne zlokovne organizacije *Spectre*. Traži pomoć Madeleine Swann (Lea Seydox), kćerku njegova starog protivnika Mr. Whitea koja bi mu mogla pomoći kako razotkriti zloglasnu organizaciju. Ona razumije Bonda na način na koji nitko drugi ne može. Kako se bliži srcu *Spectra* otkriva kako postoji veza između njega i neprijatelja za kojim traga. Ovaj nastavak je imao najveći budžet od svih do sad. Ušao je u deset najskupljih filmova ikada, rame uz rame s filmovima „Harry Potter“. Automobili u vrijednosti od 34 milijuna dolara uništeni su tijekom snimanja, a među njima je i sedam Aston Martina DB10. Većina ih je uništeno na ulicama Rima i u Austriji.

Početak filma odvija se na Dan mrtvih u Mexicu. U snimanju scene učestvovalo je 1.520 dodatnih statista koji su napravili masu na trgu Tolsa i Zocolo. Svaki od njih nosio je unikatan kostim, a na njihovoj pripremi radilo je 100 make-up artista. Za ovu scenu pripremalo se pet mjeseci, a trajala je samo pet minuta. Za sve ljubitelje James Bonda i akcije preporučujemo ovaj film, neće vas razočarati, naprotiv uživat ćete u svakoj minuti ovog sjajnog nastavka.



## The Intern (Pripravnik)

Pripravnik je komedija u kojoj glavnu ulogu imaju Robert De Niro kao Ben i Anne Hathaway kao Jules. Ben je sedamdesetogodišnjak u mirovini kojemu dokolica i bavljenje tjelovježbom nije zanimljivo, tako se odlučuje javiti na oglas za seniora pripravnika u brzo rastućoj firmi koja se bavi Internet prodajom. Iako mu je Internet i tehnologija nepoznanica, ipak uspijeva osvojiti vlasnicu tvrtke Jules koja se u početku bunila što će mu biti mentorica. Ona se toliko posvetila poslu da je počela zanemarivati vlastitoga muža i kćerku. Ben kao osoba s iskustvom, pokazat će joj da je iskustvo bitnije od novostečenih znanja.

Pripravnik je jedna lagana komedija u kojoj je naglasak na sudaru generacija, odnosno razlici između starih i novih generacija. Upravo prikaz stare i nove škole je ono što oduševljava. Savršeno je prikazan sukob generacija u odnosu likova Bena i Jules. Oni su na prvu toliko različiti, ali kada se počnu skidati slojevi otkriva se da su zapravo dosta slični. Humor je savršeno pogodan, a pojedine scene će vas nasmijati do suza. Glavna zvijezda filma je bez sumnje Robert De Niro, glumac starog kova o čijoj glumačkoj performansi ne treba previše govoriti. Njegova kemija s Anne Hathaway je odlična i može ih se doživjeti kao dvojac koji počinje uvažavati jedno drugo i postaju ovisni jedno o drugom. Jedina zamjerka ovom filmu je vrijeme trajanja. Za jednu komediju dva sata su jednostavno preduga. Ubačeno je dosta nepotrebnih zapleta. Pripravnik nije briljantan film, nego je ležeran, jednostavan i opuštajući. Ovo je pravi film za sve one koji su se zasitili akcije i ljubavnih komedija te žele nešto opuštajuće.



**FRAM-ZIRAL d.o.o. Mostar**

**A:** Put za Aluminij bb, Mostar / **T:** 036 351-281; 351-282; 351-284

**F:** 036 352-657 / **E:** fram@fram.ba / **W:** www.fram.ba

**ZNANSTVENA KNJIŽARA**

**A:** Matice hrvatske bb, Mostar / **T:** 036 325-988

**F:** 036 333-563 / **E:** knjizara@fram.ba

*Otisak s potpisom.*



COLD ACTIVATED  
**COLD EDGE**  
TECHNOLOGY

Zakon br. 769:

**Kad je  
ETIKETA PLAVA,  
temperatura  
JE PRAVA.**

Ako je etiketa **plave boje**  
možete biti sigurni da u ruci držite  
**savršeno ohlađenu Žuju!**

**RAZMISLI**  
KAD PLIES, NE VOZI

**ŽUJA JE ZAKON!**

*od 1892.*