

SEF

List studenata Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Mostaru, godina III. broj 6.



SEF

SEF

List studenata
Ekonomskog fakulteta
Sveučilišta u Mostaru

Nakladnik
Studentski zbor Ekonomskog
fakulteta Sveučilišta u Mostaru

Uredništvo
Bojan Čerkuč
Glavni i odgovorni urednik
Josip Pušić
Zamjenik glavnog urednika
Igor Bradara, web-design
Mario Glibić
Tomislav Raič
Saša Kljajić
Ana Džidić
Marijana Novaković
Josipa Čarapina
Ivica Skender

Suradnici
Hrvoje Jozinović, Nikola Papac, Ivan
Kelava, Ante Galić, Ivana Medić,
Marina Zovko, Ivana Crnjac, Marija
Crnjac, Fran Galetić, Ana Kežić, Maja
Pehar, Vlado Soldo

Lektor
Mario Glibić

Naslovница
Igor Bradara

Adresa
Matrice hrvatske b.b.
88000 Mostar
Tel.: +387 36 355 106; 063 347 197

Žiro račun
UniCredit Zagrebačka banka d.d.
3381002200372369
uz naznaku "ZA LIST SEF"

www.list-sef.org
e-mail: list_sef@net.hr

Naklada
1000 primjeraka

Grafička priprema i tisk
FRAM ZIRAL, Mostar
prosinac, 2005.



Sadržaj

SEF ide dalje.....	3	Naše studentice na izborima ljepote	26
Intervju s rektorm Sveučilišta u Mostaru prof. dr. Franom Ljubićem	4	Trening za mlade poduzetnike	29
Intelektualni kapital – sastavni i mjerljivi dio imovine suvremenog poduzeća	8	Wireless bežična lokalna mreža.....	30
Menadžeri, delegiranje zadataka i odnos sa suradnicima.....	10	Anketiranje brutoša ekonomije.....	32
No risk, no profit.....	11	ExYu Conference.....	33
Povijest hrvatskog novca	12	Južna obala mediterana.....	34
Život na kredit.....	13	Regionalni susret stipendista Konrad Adenauer Fondacije (travanj 2005.)	36
Hodajuće reklame	14	Automobili za naše biznismene	37
Pranje novca	15	DDD na Svjetskom prvenstvu	38
VC ili WC.....	16	Sportovi za managere	40
Put do uspješnog projekta.....	17	ADC Izložba Art Directors Club-a BIH	42
Suvremeni kapitalizam	18	Počasti trećeg milenija	44
John Maynard Keynes	19	Povijest Levi Straussa Co & Jeans-a.....	45
Da, varaju nas!	20	Protokol iz Kyota	46
Postoji li Nobelova nagrada za ekonomiju?	21	Važno je zvati se Tesla	47
Što je Cisco Systems?.....	22	Aprentice by Donald Trump	48
Ferengi humor			49

SEF ide dalje

Dragi čitatelji(ce),

Još jednom mi je pripala čast pozdraviti vas u novom broju našeg i vašeg lista SEF-a. Ostali smo dosljedni sebi, u svakom pogledu. Struktura lista je ostala kao i dosada. Broj stranica je ostao isti, kao i kvaliteta tiska. Nadamo se da smo podigli kvalitetu članaka, a to ćete sami moći prosuditi, kad vas prepustim čitanju ovog broja. Ovaj broj je posljednji koji će izaći u ovom sazivu uredništva. Nekoliko nas napušta uredništvo iz jednostavnog razloga što smo priveli kraju ili završili fakultet u međuvremenu. Ja sam osobno od početka tu, od same ideje o pokretanju ovakvog lista, preko realizacije, pa sve do ovoga broja. Tri godine predanog rada.

Ponosan sam što sam bio dio svega ovoga. Mnogi misle da je lagan posao napraviti i izdati novine. Vjerujte mi, nije to mačji kašalj uopće. No, list SEF neće stati, on će nastaviti dalje. Na mlađima svijet ostaje, pa tako i naš SEF. Na kraju bih se želio zahvaliti svim ljudima koji su pomogli u pokretanju ovog lista. Svima onima koji su ugradili dio sebe da jedna od mnogih studentskih ideja ugleda svjetlo dana i da postane prepoznatljiva u Bosni i Hercegovini, a i šire. Ne moram vam napominjati da smo jedini list ove vrste u Bosni i Hercegovini, jer to Vi ionako već znate. Još ću jednom na kraju iskoristiti priliku i pozvati sve studente i studentice koji su voljni i imaju znanja i mogućnosti da se uključe u rad ovog lista. Zašto nijemo promatrati sa strane, kad možete biti dio nečega.

S poštovanjem

Urednik
Bojan Čerkuč



Kvaliteta obrazovanja je uvjet opstanka **Sveučilišta u Mostaru**

JOSIP PUŠIĆ

Za šesti broj SEF-a razgovarali smo s prof. dr. Franom Ljubićem, rektorm Sveučilišta i dugogodišnjim profesorom na našem fakultetu. U otvorenom razgovoru rektor se osvrnuo na aktualnu problematiku na Sveučilištu i reformske procese u izvođenju nastave. Prof. Ljubić se ubraja među najbolje ocjenjene profesore u studentskoj anketi o nastavi.

■ **Možete li nam reći gdje se nalazi Sveučilište u Mostaru danas u usporedbi s ostalima u BiH i šire, vezano za kvalitetu obrazovnog procesa i samih studenata?**

Vjerujem da ne zaostajemo za drugima u BiH i da u nekim područjima imamo i prednosti. Drugi nam najviše spominju visoku kvalitetu obrazovanja na Medicinskom fakultetu i kvalitetu studenata Akademije likovnih umjetnosti, a ja mislim da je zadovoljavajuća kvaliteta i na svim drugim studijima na Sveučilištu, s obzirom na materijalne i financijske mogućnosti. Na većini fakulteta imamo približno jednaku kvalitetu kao i na referentnim fakultetima u Hrvatskoj i Sloveniji, a nedvojbeno zaostajemo u kvaliteti u odnosu na prestižna javna (a poglavito prestižna privatna) sveučilišta u Europi i svijetu. Ipak, moja je ocjena subjektivna.

Za točan odgovor na ovo pitanje trebalo bi imati definirane standarde kvalitete obrazovanja što uključuje i kvalitetu obrazovnog procesa i kvalitetu obrazovanja studenata.

To čemo imati tek kad provedemo u cijelosti Bolonjski proces i kad prihvatićemo standarde kvalitete kakvi su na sve-

učilištima u evropskim zemljama. Sveučilišta koja budu akreditirana do 2010. godine imat će poznatu (prepoznatljivu i priznatu) standardnu kvalitetu obrazovanja i razlikovat će se po stupnjevima kvalitete, ali ni jedno akreditirano sveučilište neće imati manju razinu kvalitete od dogovorene standardne kvalitete obrazovanja. Prema tim standardima točno će se znati kako i što će se izučavati po svakom predmetu, na koji način, s kojom literaturom, kakvim istraživanjima, kakve kvalifikacije moraju imati profesori da bi mogli predavati određene discipline, po kakvim uvjetima se mogu birati i u određena nastavna zvanja i slično.

Uvođenje jednakih obrazovnih standarda neće značiti unifikaciju nastavnih planova i programa niti negiranje akademске autonomije profesora ni institucija, već jamstvo da će svi studenti biti jednakobrazovani što znači da će, na primjer, svi diplomirani ekonomisti morati položiti sve stručne predmete (ekonomski strukture) i da neće moći steći ta zvanja ako budu imali manje položenih obveznih stručnih predmeta. Sa stajališta pojedinih nastavnih predmeta to će također značiti da će studenti morati steći standardom određena znanja iz toga predmeta i da će se sve to uspoređivati s drugim fakultetima u zemlji i inozemstvu.

Samo će se u tim okolnostima moći provoditi mobilnost studenata, uspoređivanje i priznavanje diploma i povećati razinu kvalitete obrazovanje što i jesu glavni ciljevi provedbe Bolonjskog procesa.

■ **Problem financiranja Sveučilišta je kroničan i općepoznat, kako se nosite s tim problemom?**

Problem je vrlo složen i teško razumljiv. Umjesto da imamo prednost što nas financira više županija, ispada da nam je to problem. Ni u jednom županijskom proračunu nismo među redovitim korisnicima proračunskih sredstava i kao da nas nitko nije obvezan financirati, a zna se po zakonu tko bi to trebao biti, županija (županije). Sindikatima drugih sedam sveučilišta u BiH su partneri županijske vlade (za 5 sveučilišta u FBiH) i Vlada RS (za dva sveučilišta u RS), a samo Sindikat djelatnika našeg sveučilišta (navodno) nema s kim pregovarati o potpisivanju kolektivnog ugovora.

Problem je navodno u tome što nas Zapadnohercegovačka, Hercegbosanska i Posavska županija ne mogu uvrstiti među redovite korisnike proračunskih sredstava zato što nam tamo nije sjedište, a Hercegovačko-neretvanska i Srednjobosanska zato što o tome odlučuju i predstavnici drugih naroda koji za to postavljaju neke druge zahteve i uvjete.

Kako nismo redoviti korisnici proračunskih sredstava ne postoje ni kriteriji kojih bi se županije trebale pridržavati pri planiranju i isplati proračunskih sredstava za Sveučilište kao što postoje npr. za srednje i osnovne škole, za županijska ministarstva i druge redovite korisnike proračunskih sredstava. Njima se moraju isplatiti planirana proračunska sredstva sukladno ostvarenom proračunu, a Sveučilištu ne moraju i nitko za to neće zakonski odgovarati.



Stoga smo u poziciji kao "izvanbračno dijete" koje traži skrbnika jer ga nitko nije prihvatio kao svoje.

Iako postoji (načelnji) dogovor prema kojem bi županije trebale Sveučilištu uplaćivati 5% ostvarenih proračunskih sredstava, to se ne poštuje i županije planiraju i uplaćuju koliko mogu (koliko hoće). Za prošlu smo godinu dobili od županija ukupno 7.480.000 KM (4.160.708 KM od Hercegovačko-neretvanske; 1.290.000 KM od Zapadno-hercegovačke; 260.000 KM od Posavске; 500.000 KM od Hercegbosanske i 1.269.700 KM od Srednjobosanske). Uz to smo prikupili (po fakultetima) 4.253.000 KM od studenata i 2.220.000 KM od komercijalnih ugovora i donacija tako da smo ukupno imali od 13,9 milijuna KM sredstava u 2004. godini. Ta su sredstva raspoređena za plaće 1000 djelatnika (među kojima su 890 profesori i suradnici) i za materijalne troškove svih fakulteta i rektorata Sveučilišta, pa se lako može ocijeniti kakva je finansijska situaciju na Sveučilištu. Stanje u ovoj godini neće biti ništa bolje, ako neće biti i lošije jer nam županije nisu uplatile ni 60% prošlogodišnjeg iznosa za 10 mjeseci ove godine, a neće se povećati prihodi od studenata i komercijalnih ugovora.

Iako nam Hercegovačko-neretvanska županija uplaćuje najveći iznos sredstava

i najredovitije, problem je što nam se i iz tog, jedinstvenog i zajedničkog, proračuna isplaćuje puno manje sredstava (po djelatniku i studentu, odnosno kombinaciji ta dva kriterija) nego drugom sveučilištu u Mostaru, što je neobjasnjivo, nerazumljivo i neprihvatljivo.

S obzirom da su nam u Upravnom vijeću Sveučilišta četiri predsjednika županijskih vlada i jedan ministar financija (dužnosnici županija utemeljitelja i županija koje imaju obveze financirati Sveučilište) očekujemo da će nas u proračunu za 2006. godinu (i sve naredne godine) uključiti među redovite korisnike proračunskih sredstava i ispraviti uočene propuste učinjene u prethodnom razdoblju. O tome su donijeli i odluku na sjednici Upravnog vijeća, a za to imaju potporu i u vodstvu stranke po čijem su prijedlogu i imenovani na te dužnosti.

Uvrštavanjem Sveučilišta u redovite korisnike proračunskih sredstava riješit će se problemi sigurnosti i stabilnosti financiranja, jednakosti s drugim korisnicima, a vjerojatno i povećati priljev sredstava u odnosu na dosadašnji.

To svakako neće riješiti probleme nedostatka finansijskih sredstava, ali će povećati kvalitetu financiranja i izjednačiti uvjete financiranja svih korisnika proračuna u kojima je Sveučilište neopravданo

bilo u nejednakopravnom i podređenom položaju.

Izdvajanje novca za financiranje Sveučilišta je u izravnoj svezbi s kvalitetom obrazovanja i plašim se da bi nam to mogao biti limitirajući čimbenik našeg daljnog razvijanja. Novac nam treba za plaće i materijalne troškove, za financiranje redovite sveučilišne djelatnosti, za usavršavanje nastavnika i djelatnika, za istraživačku i izdavačku djelatnost, za prilagođavanje odredbama Bolonjskog procesa i druge potrebe, a nema ga i teško će ga biti osigurati, ako ne bude više volje i razumijevanja onih što odlučuju o našem financiranju. Bez toga nećemo moći ostvariti naše planove ni ostati u obitelji europskih sveučilišta nakon 2010. godine.

Taj novac ne možemo osigurati sami. Mora nam ga osigurati država, naše županije, jer se bez novca ne mogu izgraditi i opremiti učionice, kabineti, laboratorijski objekti studentskog standarda, ne mogu se slati magistri i doktori znanosti na usavršavanje na sveučilišta u stranim zemljama i sl.

■ Jeste li zadovoljni pomoći Republike Hrvatske, u svjetlu posjeta ministra Primorca?

Vrlo sam zadovoljan pomoći koju nam pruža cijela akademska zajednica Hr-

vatske i država Hrvatska, s pomoći koju nam pružaju profesori sa svih hrvatskih sveučilišta koji dolaze raditi na naše sveučilište i s finansijskom potporom koju nam daje država Hrvatska. Činili su to do sada svi ministri obrazovanja i sve vlade R. Hrvatske, a najviše i najkvalitetnije se to radi s ministrom Primorcem i vladom premijera Sanadera, koji skrbe o našem sveučilištu na sličan način kao što to čine i sa sveučilištima u Hrvatskoj.

■ Znanstveno-istraživačka djelatnost na Sveučilištu je u posljednje vrijeme značajno usporena, što se čini na njenom poboljšanju?

Nažalost ništa, zbog toga što nema novca i što država ne ulaže u znanstveno-istraživački rad, a bez toga nije moguće ni kvalitetno obrazovati studente. Profesori i suradnici se uopće ne bave znanstvenim istraživanjima profesionalno (neki to čine samoinicijativno) pa u te aktivnosti ne mogu uključiti ni studente što naravno ima utjecaja i na kvalitetu obrazovanja. U sastavu Sveučilišta imamo registrirane znanstveno-istraživačke institute (kao članice Sveučilišta), ali se za njih ne izdvajaju nikakva finansijska sredstva pa zbog toga neke od njih ne rade (uopće) ili se (neki od tih) bave komercijalnim poslovima što opet nema veze sa znanstvenim istraživanjima.

■ Vi ste redoviti profesor na Ekonomskom fakultetu i bivši dekan, jeste li zadovoljni trenutnim stanjem na ovom (našem) fakultetu i kako komentirate upis prve generacije studenata po odrednicama Bolonjskog procesa?

Mislim da su naši potencijali puno veći i da ih trebamo više koristiti, da ne radimo kao što se radi na referentnom fakultetu (niti se točno zna koji je naš referentni fakultet) i da to nije dobro za naše studente. Previše hoćemo biti "svoji" (originalni) što nije loše ako je dobro (ako je bolje od drugih i ako je bolje od onoga na referentnom fakultetu), ali to može biti i loše, ako nismo "pametniji" od drugih, a zna se tko će platiti cijenu za to, studenti.

Zato nisam zadovoljan postojećim stanjem ni kao djelatnik Fakulteta, koji je na odgovornim funkcijama (prodekan i dekan fakulteta) proveo 10 godina i dao bar mali doprinos njegovoj znanstvenoj i stručnoj afirmaciji, a nisam zadovoljan ni osobno kao pojedinac.

Pokušao samo o tome govoriti i to promijeniti, ali me nisu razumjeli ili me nisu htjeli razumjeti, a rezultat toga nesporazuma je da su mi oba moja predmeta isključena iz novog nastavnog plana i programa. Ovo mi je posljednja godina za Poslovne strategije (Strategijski menadžment), a iduća godina će mi biti zadnja i za Vanjsku trgovinu i na Fakultetu. Po sadašnjem planu i programu ispada da su neki drugi predmeti stručniji i "više ekonomski" od tih "mojih" iako nisu nigdje na drugim fakultetima (u zemlji i inozemstvu), ni među stručnim ni među obveznim predmetima. S druge strane ne postoji ni jedan ekonomski fakultet u zemlji i inozemstvu na kojem "moji" predmeti nisu među stručnim i obveznim predmetima (u programima trogodišnjeg ili petogodišnjeg studija) osim na našem fakultetu. Kreatori novog nastavnog plana i programa su za to dali obrazloženje da su takve "korekcije" morali raditi zbog postojećih ljudi na Fakultetu, što je logično, razumljivo i humano. Za mene je to osobno bilo i vrlo razočaravajuće jer me nisu tretirali kao čovjeka i djelatnika. S obzirom da im je prijedlog potvrđen (dirigiranim glasovanjem) na sjednici Fakultetskog vijeća, sada to više i ne smatraju svojim problemom, a ne misle ni da su pogriješili jer nisu ništa poduzeli da promijene postojeće stanje. Kažu da me ne misle "istjerati" s Fakulteta, ali tako ispada jer neću imati što predavati ako ne budem "otimao" predmete drugima, a to neću činiti pa makar i morao napustiti fakultet na kojem radim više od 25 godina (neki su već rekli da bi mi odmah dali otkaz da se pitaju, a drugi da i onako želim napustiti Fakultet zbog mirovine u Hrvatskoj, što su gluposti ili njihove želje da tako bude). Navedeni problem je osobni, ali govori i o kvaliteti nastavnog plana i programa i njegovo stručnosti, te o odnosima na Fakultetu gdje se zapostavlja ekonomski struka. Mogao bi se i zanemariti ako je pojedinačan, ali ako su tako rađeni planovi i programi i za druge stručne predmete onda bi to mogao biti veći problem od osobnog pojedina-



čnog. Najbolje će to znati oni koji budu nastavljali studirati na drugim fakultetima jer im njihovi ECTS bodovi zarađeni na našem fakultetu s predmetima koji na drugim ekonomskim fakultetima nisu ni stručni ni obvezni neće vrijediti (morat će polagati razliku) ili će imati problema pri nostrifikaciji diploma (npr. u Hrvat-



skoj) jer će se u dodatku diplome morati pisati što se polagalo, a što nije i neće biti dvojbe da postoje razlike u odnosu na druge ekonomski fakultete. Nije nužno znači da "moji" predmeti moraju biti među stručnim (i obveznim) predmetima jer to mogu biti i neki drugi (koji su stručni i obvezni i na drugim ekonom-

skim fakultetima u zemlji i inozemstvu), ali je važno da se među stručne predmete (predmete ekonomski struke) ne "guraju" predmeti koji niggde u svijetu nisu među predmetima struke i da se zbog tih predmeta iz planova i programa izbacuju predmeti ekonomski struke. A to se nalazi u našem novom planu i programu i ja mislim da to nije dobro.

Dobro je da se počelo s Bolonjskim procesom i što su upisani studenti na prvu godinu studija po planovima prilagođenim tomu procesu, a loše što se nastava ne izvodi po skupinama od 20-30 studenata, što se nije promjenio sustav izvođenja nastave (predavanja su kao i ranije, bez interakcije sa studentima) i što se ne primjenjuju druge odredbe obrazovanja po Bolonjskom procesu. Nije problem što se to ne provodi u cijelosti, ali je problem ako se nastavi po starom jer se novi sustav obrazovanja ne može provesti samo s promjenom nastavnih planovima i programima već i s novim pristupom izvođenju nastave, seminarским radovima, većem aktivnom sudjelovanju studenata i sl.

■ U svojim javnim nastupima učestalo ukazujete na potrebu uvođenja blokovske nastave i nagrađivanja najboljih studenata, recite nam nešto o tome?

Sustav blokovske nastave sam zagovarao i ranije jer mislim da je puno bolji i učinkovitiji od postojećeg. Usmjeren je studentima koji žele učiti i naučiti jer se uči predmet po predmet i studentima je to lakše nago kad slušaju predavanja iz svih predmeta i polažu odjednom više ispita. Studenti koji se obrazuju po tom sustavu mogu završiti studijsku godinu sa završetkom nastave u lipnju, a tu praksu potvrđuju i rezultati obrazovanja na Medicinskom fakultetu. Najbolje studente treba nagradjavati i stimulirati ih da postanu još bolji jer bi se od njih trebali regrutirati budući sveučilišni suradnici i profesori, buduća središta izvrsnosti jer se samo s takvima može ostati i opstati u društvu znanja u koje ulazimo i koje će karakterizirati ovo stoljeće.

■ Kako komentirate provedbu i prve rezultate jedinstvene studentske ankete o nastavi na razini sveučilišta i pozdravljate li evaluaciju rada profesora od strane studenata?

Apsolutno dajem potporu tim nastojanjima i mislim da to treba raditi i provoditi. Vjerujem da većina profesora savjesno obavlja svoje dužnosti, a studentske ankete i ocjene ih samo mogu stimulirati na još veći rad i angažiranje. Mislim da to pridonosi povećanju razine kvalitete obrazovanja i nisu u pravu oni koji smatraju da studenti nisu objektivni i mjerodavni za takvo nešto. Od toga se ne bi smjelo odustati ni pod koju cijenu a takva će se praksa sve više provoditi u budućnosti.

■ Gdje vidite Sveučilište u budućnosti, i recite nam nešto o mogućim investicijama u sveučilišni kampus?

Sveučilište mora ostati u obitelji europskih sveučilišta i nakon 2010. godine, a to znači mora ispuniti uvjete i prilagoditi se odredbama Bolonjskog procesa (dobiti akreditaciju) jer bez toga ne bi imalo smisla (ne bi imalo priznatu kvalitetu obrazovanja) i na njega se ne bi trebalo upisivati (diplome mu neće biti jednak vrijedne kao na drugim sveučilištima). Kvaliteta obrazovanja je uvjet njegovog opstanka i to se nikada ne smije zaboraviti.

U sveučilišni kampus se planiraju uložiti sredstva u adaptaciju postojećih objekata i izgradnju novih, te njihovo opremanje. Riječ je o 28 pojedinačnih objekata specificiranih u investicijskom elaboratu među kojima su i objekti studentskog doma (adaptacija postojećeg i izgradnja novo paviljona) u koje će se moći smjestiti oko 1000 studenata, Sveučilišne knjižnice, novi objekti Medicinskog, Građevinskog, Agronomskog i Filozofskog fakulteta, Visoke zdravstvene škole, znanstvenoistraživačkih instituta, višenamjenske športske dvorane i drugi, s ukupnim investicijskim ulaganjima procijenjenim na 93.425.535 KM.

■ Poruka čitateljima SEF-a?

Neka vam se ispune sve vaše želje i snovi. Razmišljajte što više o tome kako ćete što više naučiti, a ne kako ćete lakše završiti studij. Na taj način ćete najlakše postići ono što želite bez obzira što Vam se to moždi i ne čini tako. Budite dobri stručnjaci i dobri ljudi, oboje je jednak važno i presudno.

Cjelokupni intervju potražite na internetskim stranicama lista SEF, adresa je: www.list-sef.org

**Što je to intelektualni kapital? Možemo li ga mjeriti?
Kako ga mjerimo? Znamo li doista koliko znamo?
Koliko ustvari vrijedi naše znanje?**

NIKOLA PAPAC

Sotpunom sigurnošću možemo zaključiti da je znanje najvažniji resurs suvremene ekonomije. Gotovo je dokazano da je ukupno ljudsko znanje nastalo do 1900. godine udvostručeno već do 1950. da bi se od tada ono udvostručavalo svakih pet do osam godina, sa stalnom tendencijom skraćivanja perioda udvostručavanja. U današnjim tjednim časopisima ima više informacija nego što ih je tijekom cijelog životnoga vijeka primio čovjek koji je živio u desetom stoljeću. Ova "eksplozija" znanja ima za posljedicu da zemlje kojima su novoosvojena znanja na raspolaganju stječu velike potencijale za kontinuirano povećanje životnog standarda, kvalitete života i bogatstva uopće.

Intelektualni kapital kao izvor konkurentske prednosti

Menadžeri su danas sve više svjesni da konkurentska prednost njihove kompanije prije svega ovisi o tome što ona zna (neke procjene govore da je 70-80% onoga što zaposleni znaju skriveno), kako upotrebljava to što zna i kako brzo može naučiti nešto novo. Stoga je zadatak suvremenog menadžmenta upravo pronaći znanje koje posjeduje, pretvoriti ga u intelektualni kapital, stvarajući si-nergisku vezu između mogućnosti IT-a i kreativnosti, inovativnosti i sposobnosti njegovih djelatnika, potpomognutih svim ostalim resursima.

Kako kažu Nordstrom i Ridderstrale u svojoj knjizi Funky Business: *Talent navodi kapital na ples*.

Knjigovodstvena vs. stvarna (tržišna) vrijednost poduzeća

Sasvim je normalna činjenica da tržišna vrijednost neke tvrtke znatno premašuje knjigovodstvenu (tržišna vrijednost Microsofta je 1999. g. bila dvostruko veća od knjigovodstvene, a

Intelektualni kapital

– sastavni i mjerljivi dio imovine suvremenog poduzeća

dan je ta razlika još i veća), da nije tako, određivanje cijene prilikom kupnje nekog poslovnog subjekta bilo bi jednostavno – cijena bi bila jednakva vrijednosti u bilanci. Međutim, iz prakse znamo da je stvarnost složenija te da tržišna i knjigovodstvena vrijednost poduzeća gotovo nikad nisu iste. Ponekad u knjigovodstvenim izvješćima nalazimo stavku *goodwill* za opis takvih razlika, ali ta stavka samo ukazuje na razliku vrijednosti, dok nam ne govorи ništa o prirodi te razlike.

Sustavni opis i vrjednovanje razlike između tržišne i knjižne vrijednosti poduzeća zadača je koncepta intelektualnog kapitala. Udio intelektualnog kapitala je najveći u gospodarskim granama koje su intelektualno intenzivne, pa ne čudi da su i prvi sustavni radovi o primjeni intelektualnog kapitala nastali u jednoj osiguravajućoj tvrtci, i to Skandia (www.scandia.com) u Švedskoj koja je zamisli na području intelektualnog kapitala jednog od vodećih znanstvenika s ovog područja Leifa Edvinssona provela u praksi.

Edvinsson kaže: "ako bi poduzeće usporedili sa živim organizmom, stablom, mogli bismo zaključiti da lišće, grane i deblo stabla su dijelovi poslovanja vidljivi kroz računovodstvena izvješća, plodovi stabla su njegov profit, ali glavna se vrijednost i snaga stabla nalazi skrivena u korijenu".

Ovdje nam se postavlja pitanje kako izmjeriti temeljne vrijednosti i uspješnost poduzeća. Ako znamo njih znat ćemo i kako najbolje upravljati poduzećem, a te najveće vrijednosti uvijek nisu knjigovodstveno izražene. Postavlja se pitanje zar nije profit, koji je uvijek vidljiv kroz standardna knjigovodstvena izvješća, jednoznačno mjerilo uspješnosti poslovanja? Naravno da jest, ali samo u određenom vremenskom periodu, međutim dugoročnom uspjehu usmjerena poduzeća moraju znati da svoju vrijednost i potencijal ne mogu izravno pročitati iz finansijskih izvješća.

Intelektualni kapital je nefinansijski kapital koji predstavlja skriveni jaz između tržišne i knjigovodstvene vrijednosti. Drugim riječima, intelektualni kapital pokazuje izvor nastanaka određenih stavki imovine kao što su *goodwill*, tehnologija ili kompetentnost.

Intelektualni kapital možemo podijeliti na ljudski kapital (*human capital*) i strukturni kapital (*structural capital*). Ljudski kapital bi bilo znanje, vještina, inovativnost, dok u strukturni kapital možemo uvrstiti onaj dio vlasništva tvrtke kojim ona može trgovati, a tu spadaju hardware, software, baze podataka, patenti, licence, organizacijska struktura, i sve ostale organizacijske sposobnosti koje doprinose produktivnosti zaposlenika.

Mjerenje, kvantificiranje intelektualnog kapitala

Postavlja se pitanje kako kvantificirati, izmjeriti intelektualni kapital?

Poznata je izreka Petera Druckera, jednog od najpoznatijih konzultanata današnjice: "ne može se upravljati onime što se ne može mjeriti". Vrijednost intelektualnog kapitala je jednaka budućoj konverziji te neopipljive imovine u finansijsku dobit tvrtke.

Švedska osiguravajuća tvrtka Skandia je pokušala dati odgovor na izazove kvantifikacije kroz svoj model mjerenja intelektualnog kapitala. Model se zasniva na ideji da je stvarna vrijednost tvrtke jednaka njenoj mogućnosti da ostvaruje svoju poslovnu viziju i strategije koje iz te vizije proizlaze. To su **finansijski faktori, faktori vezani uz kupce, procesni faktori, ljudski faktori te faktori obnove i razvoja**. Finansijski faktori ukazuju na rezultate proteklog poslovanja, faktori vezani uz kupce, te procesni (npr. prosječna starost opreme, udio opreme starije od 5 godina u ukupnoj opremi) i ljudski faktori ukazuju na sadašnje stanje poslovanja, dok faktori obnove i razvoja (udjel novih kupaca i korisnika, nove tehnologije, vremensko trajanje resursa, proces specijalizacije djelatnika) prikazuju tvrtkinu snagu za prilagodbu budućim promjenama.

Ljudski faktor je najznačajnija komponenta uspješnog poslovanja i on povezuje sve ostale komponente.

Vrlo dobro prihvaćena metoda mjerenja uspješnosti intelektualnog kapitala je **VAIC™ (Value Added Intellectual Coefficient)** koju je izumio prof. dr. Ante Pulić, hrvatski ekonomist svjetskog glasa, a koja se zasniva na dva ključna faktora: intelektualnom i finansijskom kapitalu. Oba se tretiraju ravnopravno, kao investicija, i u funkciji su stvaranja vrijednosti, tj. nastoji se utvrditi koliko je nove vrijednosti stvoreno po uloženoj jedinici jednog od ovih resursa. Zbrojem ovih indikatora dobiva se jedinstven pokazatelj ukupne efikasnosti tvrtke ili njene intelektualne sposobnosti, VAIC™. Svi podatci koji su potrebni za VAIC™ nalaze se u standardnim poslovnim izvješćima, stoga je ova metoda posebno zanimljiva jer omogućuje menadžmentu direktni uvid u efikasnost korištenja resursa.

Pored ovih postoji i mnoštvo drugih metoda koje nažalost ne možemo sve obuhvatiti, a koje imaju isto tako više manje različitih prednosti i nedostataka.

Zaključio bih s temeljem Lisabonske deklaracije iz 2000. godine koja kaže da je strateški cilj Europe postati "najkompetentnija i najdinamičnija ekonomija u svijetu utemeljena na znanju". Stoga je neosporno da su znanje i intelektualni kapital za ekonomiju znanja ono što je novac bio u industrijskoj ekonomiji - ključni proizvodni faktor, pa se kao usmjerenje postavlja opskrbiti se sposobnim ljudima koji su spremni prihvati dinamiku cjeloživotnog učenja.



Menadžeri, delegiranje zadataka i odnos sa suradnicima

IVICA SKENDER

Uprošlom broju govorili smo općenito o menadžerima, tko su oni, što rade... te smo naučili da nam upravljanje vremenom puno pomaže u borbi protiv svih negativnih posljedica koje iz ovog proizlaze. Recimo dakle da smo naučili lekciju! A sad, bacimo pogled na ostatak članka.

Za vrhunski rezultat u jednoj tvrtki, ne smije biti zaslужna jedna osoba (uvijek postoje izuzetci). Formulirajmo to malo drugačije, pa ćemo reći ovako: "Ne bi bilo korektno, da je zaslужna samo jedna osoba"! Zašto ne bi bilo korektno? Prema kome?

Uspjeh jedne osobe, među suradnicima vrlo često izaziva osjećaj ljubomore, osjećaj zavisti, itd. Sve to dovodi polako do natjecateljske atmosfere među samim kolegama. Svatko od njih se bori onda za sebe, da bi pokazao, dokazao da je bolji, da je najbolji među ostalima. U takvoj situaciji ljudi zaboravljaju, gdje su, što rade i najvažnije za koga rade! Zapravo, zbog "bojišta" koje međusobno prave, zaboravljaju da su svi na istoj strani!

(Uzeli smo jedan primjer u kojem dolazi do razilaženja stavova u tvrtki, odnosno do negativne atmosfere. Ovo vrijedi i za situacije kad su ljudi skeptični prema upraviteljima, malo je novaca...)

Menadžer! Koliko je bitna njegova uloga u svemu tome?!

Poznato nam je da se menadžment danas smatra glavnim ekonomskim resursom. Menadžment je zapravo upravljanje ljudima. Ej, samo malo. To nam treba. Upravljanje ljudima!

Sposobnost rješavanja problema igra važnu ulogu u poslovnom i privatnom životu. Jedna od odlika uspješnih menadžera je sposobnost delegiranja, raspodjelje zadataka na suradnike. Ili možda bolje stoji ovo: Jedan od najuspješnijih načina za izvršavanje preuzetih obveza jest raspodjela poslova na okruženje u kojem radimo. Što je organizacija složenija, dublja, eksponencijalno raste broj menadžerskih odluka.

Veliki broj menadžera nije sklon raspodjeli zadataka, jer smatraju da sve moraju sami napraviti. Zašto? Jer svi mi mislimo da znamo bolje od drugih. Raspodjelom,

daje se ovlast suradnicima da odlučuju i obavljaju određene poslove, ali sva odgovornost za njih i dalje je na menadžerima.

Pri ovakvom načinu rješavanja problema menadžer uvijek osjeća rizik i strah od neizvršavanja delegiranih zadataka. Ali učinak je suprotan, organizacija postaje fleksibilna i svaki poslovni kolega osjeća se korisnim jer pridonosi uspjehu tvrtke.

Dobar menadžer se prema suradnicima ne smije odnositi, odnosno smatrati ih, podređenima. Svjestan je da su on i suradnik na istom poslu, i da su nužni za rad. Menadžer je zapravo osoba koja treba suradnicima, svojim poslovnim kolegama, podizati moral, stvarati dobru atmosferu. Nekad je dovoljan samo jedan osmijeh, pogled, jedna riječ. Moderni menadžeri su svjesni da su ljudi ključ uspjeha, a uspjeh menadžera mjeri se uspješnošću motiviranja ljudi. Najveći dar menadžera koji danas može poželjeti ja da zna postupati s ljudima, i da neprestano u njima pronalazi novi radni zanos. Danas da bi stvorili pozitivnu atmosferu u poslovnom okruženju menadžeri često koriste neke od sljedećih savjeta: uključuju se u svakodnevne probleme radnika, čime krše na određen način pravilo profesionalnosti, ali uspostavljaju emocionalnu vezu sa suradnicima i na taj način uspostavljaju povjerenje (postaju svjesni suradnikovih mogućnosti); ističu ljudima da budu ponosni na posao koji obavljaju (malim koracima kročimo prema velikim ciljevima, put je puno važniji od odredišta); čine svoje poruke jednostavnima i direktnim, ne zburujuju ljudi pretjeranom složenošću; motiviraju lude pričama koje odražavaju iskrenost i u kojima se prepoznaje nesavršenost.

"Izbjegavajte pronalaziti pogreške i uvijek se trudite odati čovjeku priznanje za njegov rad. Nikad nećete vidjeti da čovjek obasut kritikama radi s više žara od onoga čiji je rad cijenjen i hvaljen!"

Puno je toga poučnog sažeto u ovim dvjema rečenicama, i rijetki su ljudi koji se ne mogu pronaći u njima. Većina ljudi postupa dakle upravo suprotno: šute kad su nečim zadovoljni, a kritiziraju kad nisu zadovoljni i najmanjom sitnicom. Ako nekoga možete zaista povrijediti i demotivirati to je onda kad ga ne pohvalite za dobro koje je učinio. Uspješni menadžeri su svjesni ovoga, a pohvala je glavni alat uspješna menadžera. Izbjegavajte kritiku, a ukoliko je želite nekome dati, uradite to u četiri oka. Nikad ne možete u potpunosti znati kako će osoba reagirati na to. Ipak. Prije nego što odlučite kritizirati nekoga, stavite se u njegov položaj i pokušajte shvatiti zašto je ta osoba tako postupila. Možda ćete doći do zaključka, da biste i vi vjerojatno tako postupili.

Na kraju, uspješan menadžer je optimist i vjeruje u svoje ljude i njihove sposobnosti! Vjerujete li vi?!

Do sljedećeg SEF-a..



Politički rizik u svijetu

IVANA MEDIĆ

Ako u razgovoru upitamo poslovne ljudе što smatraju jednom od najvećih bojažni na putovanjima u inozemstvo, dobar dio njih će nam navesti mogućnost avionske nesreće ili izgubljene prtljage, no malo njih će pomisliti i na mogućnost da budu uzeti za taoce. No prijetnja od otmica dok se radi u inozemstvu je vrlo realna. Ne trebate više biti multimilijunaš da biste bili potencijalna meta, potrebno je samo da budete tako percipirani. U nekim dijelovima Latinske Amerike samo ako se šetate u odijelu, vi već odskačete i percipirani ste kao bogataš. Vjeruje se da su u najvećoj opasnosti zaposlenici u najvećim multinacionalnim kompanijama nastanjeni u državama poput Gvatemale, Meksika, Kolumbije. Nakon ulaganja milijuna dolara u infrastrukturu i resurse u nestabilnim zemljama, velike korporacije su postale lake žrtve. Nije teško zaključiti da je riječ o svojevrsnom političkom riziku koji predstavlja problem od posebnog značaja za međunarodne poslovne menadžere. Sve ovo velike korporacije dovodi do toga da se zapitaju što se može učiniti kako bi se smanjila ranjivost na iznudu.

Budući da je rizik funkcija neznanja i u političkom kontekstu, individualno i organizacijsko neznanje je općenito mnogo veće u inozemstvu nego u zemlji. Korporacije funkcioniraju u svijetu gdje je mnogo informacija potrebnih za donošenje odluka nedostupno, jer se odnose na buduće događaje. Nedostupnost tih informacija je funkcija njene budućnosti. U kontekstu donošenja odluka u međunarodnom poslovanju "rizik" opisuje buduće događaje koji sprječavaju ili koče ostvarenje ciljeva u marketinškom području na međunarodnoj domeni. Politički rizik, uz karakteristiku neželjenog događaja ima i karakteristiku prisilnog oduzimanja imovine ili dijelova aktivnosti tvrtke. Radi se o domaćoj nacionalnoj vlasti i tiče se stranog investiranja, naime postoje primjeri gdje su najveće korporacije dobile zeleno svjetlo za proširenje svog tržišnog djelovanja i poslovanja, no nakon izvjesnog vremena domaće vlade su vidjele da mogu zaraditi na tom projektu te ugrabiti dio profitnog kolača koji će, naravno biti veći, ako se korporacija proglaši prijetnjom za domaćina. Zadnjih

godina politički rizici su se mogli prepoznati kroz različite građanske ratove i ekološke aktivizme, te kako se raspon događaja širo, tako se isto širo raspon načina međunarodnog poslovanja koji se smatrao ranjivim na politički rizik.

Ako za primjer uzmem građanski rat, treba uzeti u obzir da on predstavlja komercijalne mogućnosti svima osim eventualnom pobjedniku i poslovnim tvrtkama u industriji naoružanja. Postoji nekoliko poduzeća u takvoj zemlji koji će izdržati jer je za njih rizik napuštanja još veći.

U svijetu je, naravno, uz ovu problematiku uvelike povezan i pojam kriminala, koji svakim danom postaje ozbiljnija

korupcija najveći politički rizik zasigurno Kina, a razloga je jako puno.

Govoreći o političkom riziku vanjskim razmjerima nezaobilazna je činjenica postojanja pojave kao što je ekomska sankcija. Državna vanjska politika ima jak komercijalni sadržaj koji potiče ekonomsku integraciju, no može doći do pojava u kojima politički interesi više ne poklapaju što za sobom vuče ekomske sankcije kao vrlo popularan instrument međunarodne prisile.

Ovih nekoliko segmenata političkog rizika su vrlo bitni u međunarodnom poslovanju, a prije svega u procesu samog donošenja odluka i od posebnog su značaja za menadžere. No menadžeri



tema stranim ulagačima jer on u jednom trenutku dosiže razinu gdje izgleda kao nezaobilazni dio svakodnevnog života. Nijedna zemlja u svijetu ne može izbjegći ovakve pojave, pa tako ni BiH. Međutim, naglasak najtežih kriminalnih radnji nas je na sreću zaobišao i uvriježio se u južnoj Americi i afričkim zemljama. Jedan od primjera je i ubojstvo predsjednika podružnice Daewooa u južnoj Africi, kojeg su ubili lopovi koji su mu namjeravali ukrasti auto.

Za mnoge kompanije izgled da surađuju s korumpiranim dužnosnicima je i moralno odvratan, uz to što je neprihvatljivo skup, dok neke smatraju da je nezaobilazan i da se bez njega ne može opstatи u već prezamršenim poslovnim vodama. U nekim zemljama korupcija nadmašuje važne stvari kao što su politička stabilnost i troškove rada kada se radi o procjeni političkog rizika. Istraživanja su pokazala da je jedna od zemalja u kojoj je

su svjesni da bez rizika nema ni profita. Bez obzira što ih u ovom kontekstu spominjemo kao sastavnicu ekonomije širokih razmjera neke od njih možemo povezati i s manjom privredom. Koliko god se cijeli ovaj svijet nama u trenutcima činio stran, dalek i s obzirom na stanje u našoj zemlji nedostižan, treba istaknuti da korijen i suština rizika kao bitne odrednice u svim gospodarskim granama dotiče i naše gospodarstvo i utječe na donošenje odluka. Tim više što smo zemlja još nedovoljno razvijene privrede i nestabilne političke prošlosti i sadašnjosti. Uzimajući u obzir da se budućnost ove zemlje treba temeljiti na revitalizaciji već postojećih kapaciteta te ulaganju u malu privредu, brojni rizici karakteristični samo za velike korporacije, su već u startu eliminirani i ova činjenica nas u tom kontekstu stavlja na koliko toliko povoljan početni položaj u razvoju cjelokupnog gospodarstva.

ANA DŽIDIĆ

Novac je sastavni dio naših života. Bez njega ne možemo zamisliti dan, potreban je kada želimo popiti kavu, kupiti novine ili kada želimo ostvariti značajniju kupnju kao što je kupnja automobila...

No zapitate li se kako je novac nastao, kako se razvijao i kakve je sve oblike poprimao?

Davno, davno, kada novac još nije postojao, bar ne u sadašnjem obliku, ljudi su vršili zamjenu dobra za dobro.

Npr. jedna osoba mijenja žito za krumpir od druge osobe. No tijekom vremena ljudi su shvatili da neće uvijek biti sredstava za zamjenu i trebalo im je nešto što će imati univerzalnu vrijednost i vrijediti u svakom trenutku.

Počeli su kovati novčiće od plemenitih metala - zlata, srebra...

Poslije kovanica javlja se papirni novac koji je nastao zbog potrebe lakšeg prenošenja, a imao je i pokriće u zlatu.

Ali kada Hrvati počinju kovati svoj novac?

Sve do 12. stoljeća ljudi koji su živjeli na području današnje Hrvatske nisu kovali svoj novac nego su uglavnom kovali imitacije bizantskog novca.

Gradovi kao što su **ISSA** (Vis), **PHAROS** (Starigrad na Hvaru), **RHIZON** (Risan), **LISSAS** (Liješ) i **SKODAR** (Skadar) bili su grčki gradovi u kojima se kovao novac.

SISCIA (Sisak) i **SIRMIUM** (Srijemska Mitrovica) bile su rimske kovnica novca.

Novac Bijelih Hrvata (Hrvati koji su živjeli na području današnje Češke) smatra se najstarijim hrvatskim novcem. U **10.** stoljeću kneževi **Slavnikovići** su kovali svoj novac. Iako **1102.** godine Hrvatska ulazi u savez s Ugarskom uspijeva održati određenu samostalnost.

Tada herceg koji je vladao njome dobiva pravo kovati svoj novac koji vrijedi u cijeloj Hrvatskoj.

Njegov potomak herceg Andrija (1192. – 1211.) kuje srebrne **DENARE I POLUDENARE** koji se nazivaju hrvatskim **FRIZATICIMA**.

Vrlo dragocjen primjer hrvatskog novca je **BANSKI DENAR** (banovac) kojeg su kovali nasljednici hercega Andrije.

Novac je bio cijenjen zbog izrazite finoće izradbe i zbog svoga sastava, a kovan je u gradovima Zagrebu i Pakracu.

Dubrovačka Republika je više od pet stoljeća kovala svoj novac koji danas ima veliku numizmatičku vrijednost. Zadar, Split i Hvar su također kovali svoj novac.

Početkom **14.** stoljeća banovi Pavao i Mladen iz obitelji **Šubića** kuju svoj vlastiti novac, a to su nastavili i njihovi nasljednici.

U **16.** stoljeću, i to u prvoj polovici počinje se kovati novac koji se u numizmatičkim krugovima smatra najljepšim hrvatskim novcem.

Bile su to kovanice **Nikole III. Zrinskog** takozvani **GROŠEVI I TALIRI**.

POVIJEST HRVATSKOG NOVCA



Prvi papirni novac u Hrvata pojavio se **1778.** godine na otoku Pagu i poznat je kao **PAŠKI ASIGNAT**.

U razdoblju od **1848.** godine kada je za bana izabran Josip Jelačić kuje se novac danas poznat kao **BAKRENI KRIŽAR I SREBRNI FORINT**.

Hrvatska je stoljećima bila pod tuđom vlašću ali je kroz vrijeme uspjela očuvati svoj novac.

U bivšoj Jugoslaviji postojao je zajednički novac za sve narode i to je bio **DINAR**.

Od **1990.** kada Hrvatska po prvi put u povijesti stječe samostalnost tiska i svoj novac.

Na samom se početku zvao **DINAR**, a nedugo kasnije umjesto dinara novac se preimenuje u **Kunu** koja vrijedi i danas.

Slika životinje koja se danas nalazi na kovanici od 1 kune vuče korijen još iz **1235.** godine.

Pošto kredit, komšija?

ŽIVOT NA KREDIT

IVANA MEDIĆ

Uekonomskoj teoriji kredit je novčani surogat. Kao pojam je nastao u razdoblju metalističkog valutnog sustava. U biti, kad nestane novca, posreduju krediti, i može se reći da su jedna od najbitnijih sastavnica monetarne politike svake zemlje. Kroz povijest svog postojanja je rapidno dobivao na važnosti, kako razvoja cjelokupnog svjetskog gospodarstva, tako i privreda pojedinačnih zemalja. Činjenica je i da zemlje Trećeg svijeta egzistiraju zahvaljujući različitim oblicima kreditiranja i pomoći razvijenog svijeta.

No, tema ovog teksta nije kredit kao pojam i njegovo značenje u monetarnom smislu, već poimanje "malenog čovjeka" kako je on spasonosno rješenje svih naših egzistencijalnih problema.

U ranim osamdesetim godinama dvadesetog stoljeća, za vrijeme Jugoslavije, na našim područjima su ljudi i zaradivali na kreditima. Zbog velike inflacije domaće valute (tečajne razlike dinara i njemačke marke) zahvaljujući fiksnim kamataima i devalvaciji dinara, događalo se da je depozit bio veći od kreditnog duga.

Zbog posljedičica rata situacija se drastično promjenila i dovela nas na razinu na kojoj i danas jesmo.

Svima nama je već i dosadila priča o teškom ratnom i poratnom stanju u našoj zemlji, te njegovom utjecaju na ekonomsku, ali i socijalnu svijest.

Eko -
nomski
gledano,

društva i zemlje u kojima je loša kupovna moć imaju veću sklonost potrošnji nego štednji. U Bosni i Hercegovini, zemlji koja je izšla iz rata ljudi spas traže uzimajući kredite, te smatraju da se danas život bez kredita ne može ni zamisliti, bilo da je riječ o stambenim ili potrošačkim kreditima. Naravno, uz sve to morate imati i redovna mjesecna primanja, što u zemlji kao što je Bosna i Hercegovina nije nimalo lako.

Ako uzmememo kao primjer potrošački kredit u iznosu od 30 000 KM, na razdoblje od 10 godina, uz troškove upisa hipoteke na imovinu, koštat će nas mjesечно 388 KM, a prosječna plaća iznosi 530 KM. Sve to upućuje na to kako imamo izuzetno skupe kredite.

Kako korisnik ne bi bio preopterećen, pravilnikom o bankarstvu je propisano da mjesечni anuitet ne smije prelaziti 1/3 plaće, no i banke su u zadnje vrijeme fleksibilnije, što dodatno pridonosi prezađenosti pojedinaca.

U socijalnom smislu, poimanje kredita dobiva negativan predznak iz razloga

što je danas prosječan stanovnik BiH do određene mjere primoran zadužiti se, kako bi uopće mogao preživjeti.

Budući da se mi toliko želimo približiti Europi (u svakom smislu), sami si namećemo standarde koji su daleko iznad naših mogućnosti. Uvezši u obzir visinu plaća kod nas i standard koji smo si nametnuli, jedino je rješenje zadužiti se kod jedne od banaka. Velik dio naših sugrađana živi na nerealan način i predstavlja se u javnosti kroz povećanu potrošnju i zaduženost kao da nisu siromašni, jer siromaštvo bivaju spriječeni u postizanju željenog društvenog statusa.

Jedan od razloga tog nerealnog načina života je zasigurno i pretjerana želja za materijalnim samoaktualiziranjem i dokazivanjem.

Danas u BiH imamo visoko postavljene materijalne, a time i društvene ciljeve, npr. imati dobar automobil, no malen je broj onih koji si to mogu doista i priuštiti, zbog čega se pojavljuje jedan oblik devijantnog ponašanja.

Građani Bosne i Hercegovine danas uglavnom sve kupuju na kredit

Život bez kreditnih kartica uglavnom se ne može ni zamisliti. Zahvaljujući situaciji kakva jest, uz određenu dozu cinizma možemo doći i do kojekakvih šaljivih zaključaka kao što je i taj da su uz optužene za ratne zločine, najtraženije osobe u Bosni i Hercegovini upravo jamci...



Hodajuće REKLAME

HRVOJE JOZINOVIC

Usvjetu marketinga svaki dan nas iznenade nekim novim, kreativnim, a ponekad i čudnim idejama. Jedna od ovakvih neobičnih ideja pojavila se nedavno u Americi i već je privukla značajnu pažnju, kako onih koji je odobravaju, tako i onih drugih, a radi se o tzv. "hodajućim panoima". Zamisao je potekla od Andrewa Fischera koji je na stranicama aukcijske kuće eBay ponudio da mjesec dana putuje cijelom Amerikom noseći na čelu privremenu tetovažu s reklamnom porukom tvrtke koja je spremna platiti najviše. Tvrta Snore-Stop, koja prodaje kapi protiv hrkanja, ponudila je Fischeru 37.375 \$ i time postala prva tvrtka koja svoje proizvode reklamira na taj način.

Nove strategije gerilskog marketinga stvorile su hodajuće pane, ljudе spremne po cijele dane i noći hodati gradom pokazujući ponudu neke tvrtke na ulici, u restoranu, kinu tj. gdje god ih put naneće. Ovlašići naravno preferiraju da njihovi panoi prošetaju najprometnijim i najposjećenijim mjestima u gradu ovisno o kupcima na koje ciljaju.

Nakon početnih negativnih reakcija javnost je počela sve bolje prihvatići ovakav način oglašavanja, a do danas je pokrenuto više od 35 internetskih stranica na kojima se nude isključivo oglasni prostori na ljudskom tijelu. Ponuda je podijeljena u nekoliko kategorija kao što su: ruke, noge, glava, trbuh, prsa, leđa i drugi dijelovi tijela, a neki već nude i oglašavanje na kućnim ljubimcima. Kolika god da je moralna upitnost ovakvih ideja mora se priznati da svojom originalnošću zasigurno izazivaju nekakvu reakciju u svijetu koji je već vidovali sve, ili gotovo sve, i u kojem je sve teže privući pažnju kupaca.



Novi val iznajmljivanja vlastite kože u svrhe oglašavanja sve je veći, a varijacije se kreću od iznajmljivanja čelavih glava, preko mišićavih ruku i nogu, do lijepo oblikovanih stražnjica i trbuha. Nedavno je čak zabilježen slučaj dvadesetdvogodišnje trudnice koja je iznajmila trbuh na mjesec dana za 4.050 \$ tvrtki Golden Palace. Neki idu i dalje od toga, kao što je slučaj roditelja iz Kanade koji su ponudili da njihova beba godinu dana nosi odjeću ispisano uglasima tvrtki koje su spremne platiti odgovarajuću cijenu, ali su povukli ponudu nakon sve oštrijih kritika javnosti.

Kakav god da je sud javnosti, ovaj trend je sve izraženiji, a svoje tijelo za reklamni prostor najčešće nude studenti (a tko bi drugi?), nadajući se da će na taj način zaraditi nešto novaca kako bi vratili studentske kredite ili malo popra-

vili životni standard. U svojim ponudama uglavnom ističu kako žele nositi samo reklame koje su i inače uobičajene na panoima, dakle trebaju biti u skladu s dobrim ukusom i društveno prihvatljivog sadržaja. Ipak, vjerojatno će se uskoro naći i oni slobodoumniji, ili željniji novca, koji će pristati i na poruke nešto slobodnijeg sadržaja, ako je cijena prihvatljiva. Na kraju, ako je recimo prostitucija i sl. legalan posao onda tvrtke ili obrtnici/ce koji se time bave zaslužuju i mogućnost adekvatnog reklamiranja svojih usluga.

Zanimljivo je da smo svi mi na neki način hodajuće reklame, svi nosimo odjeću koju potpisuje neka tvrtka ili kreator, po mogućnosti što većim natpisom, a mi besplatno nosamo nečiju reklamu što zapravo i ne primjećujemo misleći da je to neki naš vlastiti imidž.

Zar je i to moguće?

IVANA CRNJAC I MARIJA CRNJAC

Sto je tako prevrtljivo, primamljivo, dobro u normalnim količinama, a u većima izaziva ovisnost? Pa, naravno, novac. Što reći o tom fenomenu? Novac vam je kao droga; što ga više imamo, to ga više želimo. Do novca možemo doći na dva načina: zakonitim i nezakonitim putem. Bilo bi poželjno koristiti prvi način. No, mnogi se odluče za ovu drugu varijantu. Ne možemo vam predložiti sve načine nezakonitog dolaska do novca, pa biramo samo jedan – pranje novca. Ne, nije to ono što mislite. Ne radi se o tome da novac iz lisnice stavite u stroj za pranje rublja. Pranje novca je daleko složeniji postupak. Za sve one koji se po prvi put susreću s ovim pojmom, pranje novca je rješavanje, pretvaranje ili čišćenje novca stečenog kriminalnim aktivnostima, njegov prijelaz preko međunarodnih granica i ponovno uključivanje tog novca u regularne novčane tokove. Svrha pranja novca je pronaći mjesto ili investiciju koja omogućuje najlakše i najbrže recikliranje novca. Ovaj postupak ima negativan utjecaj na gospodarske subjekte koji legalno posluju, te narušava demokratsku političku strukturu i političku stabilnost čitave zemlje. Jedna od posljedica koja može narušiti postojeće ekonomski tokove je ta što se slobodni kapital ulaze manje racionalno. Kao rezultat pranja novca dolazi do promjena u potražnji novca, npr. opća nestabilnost kamata i tečaja. Također dolazi do nastajanja društvenih grupa novih bogataša, čime se preobražava postojeća socijalna stratifikacija (stratifikacija je trajna nejednakost među grupama ljudi u nekom društvu, a koje su na temelju moći, bogatstva i ugleda rangirane jedna iznad druge). Pranje novca može korumpirati dijelove finansijskog sustava. Umiješanost banaka u pranje novca narušava povjerenje klijenata i šire javnosti, što šteti njenoj stabilnosti, a i ugledu. Neki bankovni rukovoditelji mogu zloupotrijebiti svoje položaje i na taj način omogućiti pranje novca. Pranje novca odvija se u tri faze:

I) Ulaganje novca od kriminalnog djelovanja u finansijskim

ustanovama ili kupnja određene imovine tim novcem;

2) Prikrivanje stvarnog poredjela novca ili vlasnika sredstava;

3) Uključivanje novca u legalnu ekonomiju i finansijski sustav.

Ove tri faze mogu biti istodobne ili se mogu međusobno preklapati. No, nije sve tako jednostavno.

Potrebna je domišljatost, složenost, a ponajviše tajnost. Kao i u legalnoj ekonomiji i u organiziranom kriminalu, cjeni se poduzetništvo. Cilj poslovanja je ostvarenje što veće dobiti. Perači novca često se služe i malim poduzetnicima preko čijih bankovnih računa prolaze ogromni iznosi. Kao jedna od najčešćih kriminalnih aktivnosti je trgovina drogom. To najbolje možemo vidjeti na primjeru Kolumbije gdje su predstavnici kokainskih kartela uspjevali prodrijeti u središnja tijela vlasti i potkupiti ih. Lokalni trgovci drogom su nudili potpunu otplatu kolumbijskog vanjskog duga u zamjenu za slobodno djelovanje. Korupcija je najraširenija upravo u južnoameričkim državama, a posebno u Meksiku. Kroz povijest su zabilježeni i drugi različiti slučajevi pranja novca: pranje novca ostvareno kupnjom zlata, dragog kamenja, umjetničkih predmeta, trgovinom oružjem, ucjenama i sl. prema nekim procjenama u svijetu se godišnje opere između 300 i 500 mld. USD. Današnji razvoj informatičke tehnologije uvelike pomaže pranju novca i olakšava njegov prijenos preko granica. Postavlja se pitanje kako spriječiti ovu vrlo raširenu nelegalnu aktivnost. Mnogi stručnjaci smatraju da se to može uraditi već u prvoj fazi. Naime, nakon prodaje droge na ulicama prodavači se moraju riješiti sredstava koja su velika i po vrijednosti i po količini pa su tu ugrožene ustanove koje vrše zaprimanje novčanih depozita. No, i to se na razne načine pokušava spriječiti. Europska zajednica zahtjeva strogu identifikaciju stranaka kod otvaranja računa i uplata, dok u SAD-u banke moraju obavještavati nadležna tijela o uplatama većim od 10000 USD. Financijske ustanove su ključni čimbenik u utvrđivanju nelegalnih transakcija. Pranje novca je svjetski problem. Kao i uvek najveće probleme s tim imaju zemlje u tranziciji. Zbog toga je vrlo bitno da sve zemlje, bez obzira na razlike među njima, organizirano sudjeluju u borbi protiv pranja novca. Pa, eto ljudi na vama je da odlučite što i kako ćete raditi. Za one koji nemaju novca: mnogo je načina da ga steknete, ali preporučujemo samo zakonite načine. Za one koji ga imaju:

"Novac je kao žena; da biste ga sačuvali trebate se baviti s njim, inače će se usrećiti drugoga". No,

pranje novca



imajte na umu da je novac uspije upropastiti mnoge ljude, ali smionima uvijek pomaže sreća. U svakom slučaju pokušajte biti savjesni i posluje na legalan način. Ukoliko odlučite drugačije, pazite se posljedica!

Highway to heaven



BOJAN ČERKUĆ

Jedna od najaktualnijih tema koja se u posljednje vrijeme može pronaći po svim medijima je upravo tema izgradnje dijela koridora Vc u našoj zemlji. Taj projekt je predstavljen kao najznačajniji projekt početka XXI. stoljeća, a možda i cijelog XXI. stoljeća s obzirom na tempo (ne)izgradnje. No, na taj koridor ću se vratiti nešto kasnije. Htio bih vam na početku predložiti današnje stanje naših putova. BiH raspolaze s oko 22.500 km kategoriziranih cesta. Cestovna infrastruktura i objekti, koji su u ratu pretrpjeli velika oštećenja uglavnom nisu popravljeni... Ne znam jeste li imali prilike putovati (odnosno voziti se) dijelom Bosne i Hercegovine. Ja imam tu čast da često putujem na nekim relacijama, te vam mogu prenijeti neka svoja iskustva. Na većini puteva najvjerojatnije ćete naletjeti na odron kamenja odmah iza nepreglednog zavoja i ako nemate dobre refleksе možete lako završiti sa strane u brdu, provaljii ili rjeci. Kao što svi najvjerojatnije znate većina naših puteva građena je još za vrijeme dok je Austrija imala glavnu riječ ovdje... Kasnije su ti putevi malo prošireni i asfaltirani. Na pojedinim dijelovima molite se da vam iz suprotnog smjera ne nađe kakav tegljač, jer jednostavno nema mjesta za mimoilaženje. Dozvolite da vam ukazem na par kritičnih mjesta koje sam ja susreo. Podimo od tunela (ili bolje rečeno rupa u brdima). Na dionici Mostar - Sarajevo u većini tunela je donedavno bila mračno k'o u rogu. U posljednjih godinu dana osvijetljeni su neki od njih (ovim putem čestitke odgovornima što

su se napokon sjetili). Posebno se treba izdvojiti tunel "Crnaje" (zanimljivo je ako otklonite "a" iz imena, dobit će te "Crn je"; to bi mu ime više odgovaralo). To je tunel u kojem je kapalo i kad nije kiša bilo po mjesec dana. Dva tegljača su se teško mogla u njemu mimoći itd. Na radost svih nas koji malo frekventnije idemo tim pravcem, napokon su počeli raditi na njegovoj obnovi. Druga rupa u brdu koju bih htio izdvojiti nalazi se kod HE Jajce na putu za Banja Luku. E, tu se nalazi rupa koja se presavija pod kutom od 90 stupnjeva. Tu nema ni teorijske šanse da se mimođu dva tegljača. Što bi naši ljudi rekli: ni pod razno! Nedavno sam imao priliku nazočiti susretu dvaju tegljača u tom tunelu. Zaboravih vam reći da prije tunela ima i uski most s oronulom (nekad davno plavom) ogradiom. I dogodila se situacija k'o dva ovna na deblu. Ni naprijed ni nazad.... A normalno, pošto je to važan pravac, ubrzo se skupilo dosta auta, te je nastao totalni krkljanac. Na svu sreću, našao se tu neki tip, koji je pokretima ruke koordinirao vozače, te nekako uspio raščistiti situaciju. Iako se u jednom trenutku jedan od kamiona opasno zaljuljaо, te smo se pobojali da će završiti u vodi. Da ne spominjem silne rupe i napukline asfalta, koje prijete vašim gumama, amortizerima i cijelom prednjem ovjesu vašeg ljubimca. Sami ste svjedoci kako u našem gradu održavaju ceste. Čeka se da se rupa poprilično raširi, te tek onda interveniraju. I to izrežu rupe u petak, pa još na nesreću padne kiša preko vikenda, pa se tek rupe zatrpe u utorak

ili srijedu. Uglavnom, većina vas zna o čemu govorim.

No sada da se vratimo famoznom projektu koridor Vc.

Koridor Vc, koji će u BiH još dugo biti u središtu pozornosti, dio je paneuropskog koridora V, od Venecije u Italiji, do Lavova u Ukrajini. U Budimpešti se grana koridor Vc, koji bi se trebao protezati preko Hrvatske i BiH, do Luke Ploče. Koridor Vc bio bi dug 593 kilometara, a kroz BiH bi prolazio dužinom od oko 350 kilometara. Je li Bosna i Hercegovina spremna za ovakav jedan pothvat, za ovakav projekt. Kojom brzinom se donose odluke, ovo postaje još jedna u nizu sapunica koje nam reziraju "oni tamo gore". Svi smo svjesni da bi taj autoput bio pokretač ekonomskih zbivanja na našim prostorima. Neki se kunu da bi bio i pokretač ekonomije uopće. No, to ćemo već vidjeti. Ako se sjećate kako je Bosmal na početku prisvojio ovaj autoput za sebe, pa odjednom to pade u vodu. Pa se onda govorilo da će ga raditi firme iz Hrvatske. Pa onda sporovi oko toga kuda će ići trasa autoputa. Normalno, da se tu ne gledaju ekonomski i geografski interesi. Kuda je najlakše i najjeftinije da prođe autoput. U nas se opet svelo na političko lobiranje i zaštitu nacionalnih interesa.

Vijesti iz budućnosti

2015.g.- *Usvojena trasa izgradnje koridora Vc.*

2020 g.- *Svečano položen kamen temeljac, uz nazočnost uzvanika iz svih zemalja.*

Slogan otvorenja je glasio: "Autoputem u Europu!". Tu su bili predstavnici EU, koji su se složili da će BiH ući u EU kada završi ovaj autoput.

2051 g.- *Napokon završen koridor Vc, te će BiH biti primljena u EU.*

Na kraju, ne ostaje nam ništa, nego strpiti se i vidjeti kako će se ova situacija rasplesti. Hoće li koridor ostati Vc ili će se pretvoriti u Wc?

Put do uspješnog projekta

MARIJANA NOVAKOVIĆ

Ma kako ideja bila savršena, bez dobre realizacije ništa ne vrijedi. Svakog dana se susrećemo s određenim zadacima, projektima koje moramo završiti. Ako se danas i ne susrećemo, sutra kad počnemo raditi sigurno hoće-mo. Uspješnost izvedbe pojedinog projekta ovisi o mnogočemu; ponajprije od složenosti projekta, uvjetima pod kojima se odvija, skupini koji ga izvodi i sl. U modernom svijetu gotovo sve se promatra kao projekt. Pretpostavlja se da će uskoro nestati klasična radna mjesta, a karijera svakog pojedinca će se sastojati od niza projekata. Manje ili više uspješnih. Da bi vam projekti bili sto uspješniji, evo čega se, po mišljenju stručnjaka, morate pridržavati:

1. Izabrati pravi projekt. Neki projekti su unaprijed osuđeni na propast, neki nisu vrijedni truda. Neki će vam donijeti više štete nego koristi, dok su neki prerizični. Mora se utvrditi koji projekti spadaju u ove skupine i na vrijeme eliminirati te opcije, jer niste toliko bogati da uzaludno trošite svoje vrijeme i energiju. Odaberite one projekte koji imaju potencijala za uspjeh.

2. Odrediti cilj. Što se s projektom želi postići? Naravno - riješiti neki problem npr. olakšati neki proces, poboljšati, smanjiti troškove, povećati dobit i sl. Bitno je kod utvrđivanja ciljeva imati na umu da cilj mora biti: jasan, mjerljiv, ostvariv, izazovan, i vremenski određen. Čuvajte se skrovitih ciljeva. Svaki član skupine zasigurno ima neke svoje osobne ciljeve. Treba ih na vrijeme uočiti i ne dopustiti pojedinačnim ciljevima da prevladaju i ometu nas u ostvarivanju temeljnog cilja.

3. Imati pričuvni plan. Pametno je i nužno imati pričuvni plan. Što ako stvari podu krivim putem i projekt ne uspije? Koji je najgori scenarij koji nam se može desiti? Koji je minimalni rezultat s kojim ćemo biti zadovoljni? Odgovori na ova pitanja nam pomažu ostati na nogama i kad nas vjetar okreće u krivom smjeru. Živimo u turbulentnoj okolini i glupo bi bilo očekivati da će se sve odvijati glatko.

4. Odrediti rokove i resurse. Nitko ne može točno predvidjeti što će nam sve trebati kad projekt započne, ali predvidite sve što možete. Planovi su podložni promjenama. Kako se mijenjaju uvjeti pod kojima poslujemo, tako ćemo mijenjati i planove. Ipak, odredite rokove, što do koje kontrolne točke želite postići. Sagledajte koji će vam vremenski, materijalni i finansijski resursi trebati, a sve ostalo ćete usput odrediti.

5. Odabratи pravu skupinu. Ovo je jedna od ključnih točaka izvedbe projekta. Pri izboru članova skupine koncentrirajte se na informacije, znanja i veze koje svaki član skupine donosi u projekt. Trebat će vam konkretna znanja o procesima kojima ćete se baviti, te potpora svih ljudi u skupini, kao i onih koji nisu izravno uključeni. Teorija kaže da u skupini trebate imati:

- pokretača (onoga koji će poticati na djelovanje, presjeći kad to bude potrebno)
- analitičara (pažljivog i strpljivog člana koji će analizirati podatke i iz njih izvući informacije)
- kreativca (koji će većinu vremena odsutno buljiti u jednu točku, ali će zato u svakom labirintu naći rješenje)
- dobrog suradnika (koji će smirivati tenzije unutar grupe i pomoći da se sve glatko odvija)

Nažalost, praksa kaže da skupinu birate od onoga što imate, a priliku za testiranje karaktera uglavnom nemate.

6. Dogovoriti način rada. Unaprijed dogovorite kako ćete međusobno komunicirati (e-poštom, telefonom, osobnim kontaktima), kako često ćete se sastajati, kako će izgledati zapisnici i sl. Greška je oslanjati se na usmene dogovore, sve zapišite. Posvetite se međusobnom upoznavanju članova skupine i stvaranju ugodne radne atmosfere.

7. Upoznati se s alatima. Morate se naučiti raditi u skupini, zatim naučiti metode analize problema, statističke metode i sve slično što vam je potrebno u radu. Potrebno je zajedno s članovima skupine uložiti vrijeme u usvajanje nekih jednostavnih korisnih alata kao što su pareto-dijagram, dijagram tijeka, SWOT analiza, ideja skok i sl.

8. Držati se kontrolnih točaka. Kontrola je ključ uspješne izvedbe projekta. Kontrolne točke služe da znamo gdje smo i što je sljedeći korak. Time izbjegavamo mnoge nedoumice i lutanja. Promašite li prvu kontrolnu točku, nemojte odmah odustajati. Korigitajte ostale točke i nastavite dalje. Bez disciplinirane kontrole vaš projekt će postati brod bez kormilara.

9. Objavite rezultate, pohvalite, zahvalite, nagradite. Dobro obavljen projekt treba obznaniti. Čak i iz onih projekata koji nisu slavno završili izvucite pouku. Pažljivo pripremite što ćete i kako prezentirati. Istaknite pozitivno, pohvalite suradnike, zahvalite svima koji su pomogli. Ako ikako možete nagradite suradnike za dobro obavljen posao.

10. Pribilježite što ste naučili. Sigurno ste tijekom izvedbe projekta došli do korisnih informacija i zaključaka. Upitajte se što ste naučili, kako ste reagirali u kriznim situacijama, što ste mogli drugačije napraviti, što ste naučili o zajedničkom radu i sl. Sve to stavite na papir, bit će vam korisno za sljedeći put.

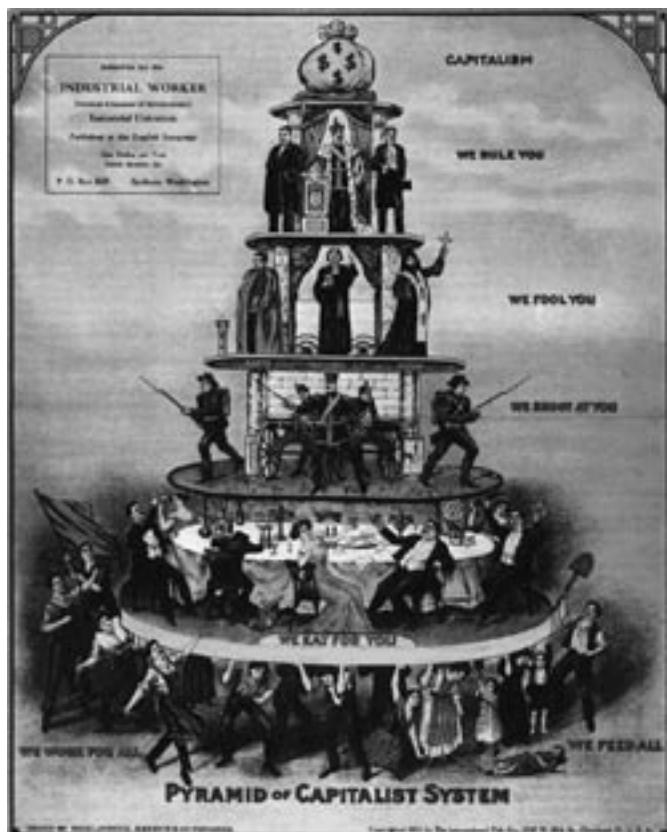
I na kraju napredujte u malim koracima: razvijte imunitet na negativce oko sebe (koji svaku ponuđenu ideju odmah odbacuju).

SUVREMENI KAPITALIZAM

FRAN GALETIĆ, Manager Zagreb

Osnova kapitalizma je slobodan protok ljudi, ideja i kapitala. Za očekivati je da se svakodnevno radi na promociji i povećanju učinaka tog općeprihvaćenog učenja suvremenog svijeta. No, je li to uvijek tako? Evo nekoliko primjera iz superkapitalističkih zemalja.

Već mjesecima talijanske medije pune vijesti o španjolskoj banci BBVA, koja je bacila oko na talijansku Banca nazionale di lavoro i ponudila da otkupi 100% udio. Malo nakon toga, stigla je i vijest da nizozemska ABN Amro, ima iste namjere s Banca Antonveneta. Guverner i premijer skočili su u obranu nacionalnog interesa i bankarstva, da bi poslije primjedbi iz Bruxellesa ipak izjavili kako su pogrešno citirani i da nemaju ništa protiv ponuđenih integracija i tržišnih tokova.



Na terenu su stvari stajale sasvim drugačije, pa su Španjolci poslije natezanja, intriga i brojnih prepreka konačno digli ruke od svoje ponude. Nizozemci, zgranuti, ali smireni, gledaju što se događa. Za banku koju su htjeli kupiti odjednom se javila grupa talijanskih financijera, koja je ponudila još veću cijenu.

Uz ovaj primjer lakše je shvatiti zašto talijanski premijer iz dna duše mrzi suce. Naime, istražni suci iz Milana pustili su u javnost stenogram prisluškivanih razgovora guvernera nacionalne banke i finansijskih mešetara, koji su se udružili da u ime "nacionalnog interesa" kupe banku Antonveneta, a da je, zapravo, preuzmu uz pomoć lažno napuhanih ponuda, sumnjičivih potraživanja i, naravno, bez i jednog eura zdravog novca, nasuprot nizozemskoj ponudi u gotovini.

Što je to drugo nego međunarodni skandal kada guverner nacionalne banke poslije ponoći zove glavnog mešetara da bi mu saopćio kako je potpisao njihovu ponudu, a ovaj mu tepujući odgovara: "Tonino, potresen sam, najradije bih sada sjeo u avion i došao da te poljubim u znak zahvalnosti". Sad sud progoni guvernera, ali se on i njegovi zaštitnici ne daju.

Drugi primjer. U Francuskoj je Pepsi Cola obznanila namjenu za kupnju kompanije Danone, najvećeg francuskog i svjetskog proizvođača jogurta, čuvene mineralne vode "Evian", keksa "Lu" i raznih drugih prehrabnenih proizvoda. Ali, premijer De Villepin izjavljuje: "Branit ćemo naše nacionalne interese". A europska pravila, slobodno svjetsko tržište, kapitalizam bez granica? Gdje je ona priča da samo primitivne i komunističke države ne shvaćaju prednosti otvorenog tržišta?

Nije baš sasvim sigurno postoji li još ona Amerika, koja je proklamirala slobodu od straha, liberalnu ekonomiju i slobodno tržište. Nešto se i tu mijenja na lošije. Prvo je Amerika preplavljena kineskom bagatelnom robom, koja joj je uništila nacionalnu proizvodnju. Onda je krenuo još opasniji val kada je kineski Cnooc kupio teksašku naftnu kompaniju Unocol; kada je kineski Lenovo kupio proizvodnju kompjutera od IBM-a; kada je kineski Haier ponudio da otkupi američku kompaniju kućnih elektroaparata Maytag-Hoover...

Ne na ulici, nego u američkom Kongresu podigla se hajka na kineske "multinacionalne" kompanije, poduprta upozorenjima o nacionalnoj ugroženosti. Pentagon je dao svoj doprinos analizom o vojnim prijetnjama Kine.

John Maynard Keynes

(1883.-1946.)

ANA KEŽIĆ

Kojom laskavom titulom započeti govoriti o Johnu M. Keynesu? Svestrani genij, začetnik čitave škole modernog mišljenja koja nosi njegovo ime, tvorac brojnih revolucionarnih ideja, ugledan matematičar, filozof, književnik...

Rodio se u Cambridgeu 1883., počeo je u King's College, diplomirao matematiku 1905. te radio neko vrijeme na koledžu uz Alfreda Marshala i Arthura Pigoua. Mnogo godina kasnije (1923.) će svoju *Raspravu o monetarnoj reformi*, a kasnije i *Raspravu o novcu*, obje o kvantitativnoj teoriji novca, temeljiti upravo na onome što je naučio od te dvojice mentorâ.

Brzo si je prokrčio put kroz britansku birokraciju i 1919. bio je glavni delegat na mirovnoj konferenciji u Versaillesu. Dao je, međutim, ostavku jer je smatrao da je versajski ugovor preopteretio Njemačku. To svoje neslaganje podijelio je s javnošću u svojoj knjizi *Ekonomске posljedice mira* (1919.), gdje je osudio odluku zemalja saveznica o iznosu koji Njemačka mora platiti kao odštetu za Prvi svjetski rat, a koji bi je sasvim osiromašio, i uništio tako i njenu političku stabilnost.

Temeljno načelo njegovih *Rasprava o monetarnoj politici* bilo je da je način stabilizacije ekonomije stabilizacija razine cijena. A tu stabilnost cijena može regulirati centralna banka tako da snizi kamatne stope onda kad postoji tendencija rasta cijena, a da ih poveća kod opadajuće tendencije.

Zašto je stabilnost cijena bitna? Nai-
me, tržišna ekonomija koristi cijene kao mjerilo ekonomske vrijednosti, i kad se to mjerilo naglo mijenja u razdobljima

rasta cijena, ljudi postaju zbumjeni i troše mnogo vremena brinući o vrijednosti svoga novca. Nagle promjene cijena vode u ekonomsku neefikasnost.

Unatoč Keynesovim revolucionarnim idejama nezaposlenost je u Britaniji u međuratnom razdoblju i dalje rasla, dosežući čak i 20 %. Keynes je istražio i druge uzroke nezaposlenosti i rezultat toga istraživanja bila je *Opća teorija zaposlenosti, kamatnjaka i novca* (1936.)

rijal položila je osnove razvoju moderne makroekonomije.

Svestrani genij?

Našao je vremena savjetovati britansku državnu riznicu, pomagati u upravljanju Bank of England, izdavati svjetski poznati ekonomski časopis...

Bio je istaknuti novinar i govornik, bio je član famozne elitne Bloomsbury grupe književnih velikana kojoj je pripadala i kontroverzna Virginia Woolf.

Sakupljaо je modernu umjetnost i rijetke knjige, sponzorirao balet i dramu.

Bio je oženjen ruskom balerinom Lydijom Lopokovom.

Bio je ekonomist koji je znao kako stvoriti novac za sebe i svoj koledž raznim spekulacijama.

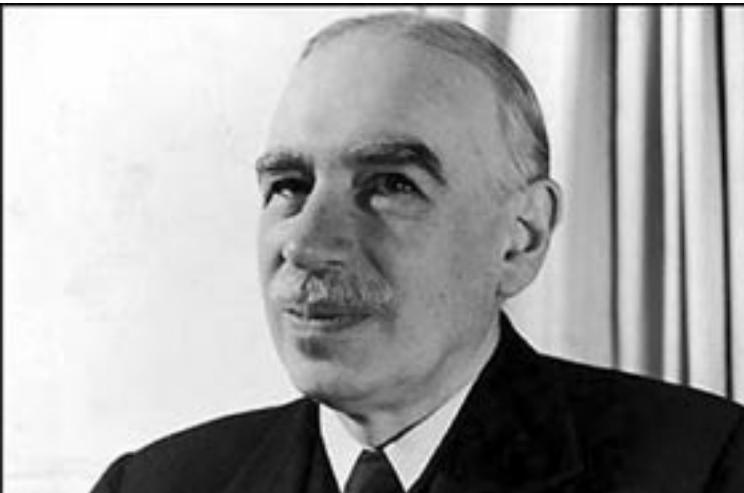
1942. imenovan je lordom.

1944. vodio je britansku delegaciju u Bretton Woods gdje je bio jedan od kreatora američkog Bijelog plana, gdje je prihvaćena fiksna stopa razmjene drugih valuta za dolar, a dolar se vezao za zlato. Bio je to početak Međunarodnog monetarnog fonda.

Malo je njegovog izvornog rada preživjelo modernu ekonomsku teoriju. Umjesto toga, njegove ideje beskrajno su revidirane, proširivane, kritizirane...

Keynesijanska ekonomija danas, iako vuče korijen iz njegove Opće teorije, uglavnom je proizvod rada kasnijih ekonomista, poput Johna Hicksa, Jamesa Tobina, Paula Samelsona, Arthura Okuna... Već i činjenica da je bio uzor tolikim izvrsnim ekonomistima govori o njegovoj veličini i utjecaju.

Umro je 1. travnja 1946. nedugo nakon što je isposlovao američki zajam Velikoj Britaniji.



koja je pobudila pažnju kako političkih, tako i akademskih krugova. Bila je to revolucija u načinu mišljenja ekonomista o ekonomiji.

Bila je to staza koja se granala u više smjerova, od kojih su dva bila najvažnija:

- uveo je pojam agragatne potražnje kao zbroja osobne potrošnje, investicija i državne potrošnje;
- pokazao je da bi se puna zaposlenost mogla održati jedino uz pomoć državne potrošnje.

Bio je zagovornik slobodnog tržišta. On je, a ne Adam Smith, rekao da se nema što prigovarati klasičnoj analizi koja kaže da osobni interes pojedinca određuje što će se proizvoditi, kako će se kombinirati faktori proizvodnje i kako će se dodjeljivati vrijednost pojedinim finalnim proizvodima. Njegova Opća te-

JOSIPA ČARAPINA

Tko o čemu, mi o nafti! Kako i ne bismo, kada se u zadnje vrijeme mnogi ljudi tuže na nekvalitetno gorivo. Nije nam strano da sve ono što je nekvalitetno razvijene zemlje izvoze nama. Bez obzira o čemu se radi, najlakše im je tako! Još je najgore to što se nama predstavljaju kao "dobročinitelji". Sjetimo se samo, za vrijeme ovog domovinskog rata, kako su naše bolnice primale velike količine lijekova. I mi smo im "jadni" bili zahvalni na tome. Tek se kasnije saznao da je tim lijekovima rok odavno bio iste-

Koliko je markirana roba zapravo markirana?

svoja "vrata" i još se veselimo njihovu dolasku.

Tako je jedna velika korporacija prešelila proizvodnju u nerazvijeno područje s izrazito niskim standardom. Dobar dio zaposlenih činila su malodobna djeca. Pitanje je kako to promatrati? Jest, oni iskorištavaju mladu radnu snagu, manje su plaćeni, i manji im je opseg posla. Oni tu djecu lišavaju mogućnosti daljnog obrazovanja i mogućnosti da promjene svoj život na bolje. Ali što će im obrazovanje i usavršavanje ako ga neće dočekati, ako će ih siromaštvo ubiti?! Jer oni žive na rubu egzistencije, i oni samo nastoje preživjeti! Ovdje bi trebali reagirati sindikati i osigurati im neka prava, ali za ove zemlje, to je smiješno.

Poznata je činjenica da se pri ulasku na novo tržište treba gledati kultura, religija, navike, naravno i standard, no ne moraju nam zato i nuditi toliko nižu kvalitetu. U zemlji kao što je naša, platežna moć je manja, odmah je i kvaliteta gora! Eto, recimo, za pivo. Kako bi opravdali sebe, kažu da je zapravo stvar u našoj vodi. Punionice koje su na našem prostoru koriste našu vodu, pa odatle i ta razlika u okusu. A pa čujte, to možda i jest tako!

Nadalje, nismo mi krivi što nemajući izbora idemo "trbuhom za kruhom". Nerezvijene zemlje i one u tranziciji školju mlade, stručne i pametne ljudi da bi na kraju njihov intelekt koristili oni koji im najviše plate. S obzirom da im njihova država ne nudi ni približno tako dobre mogućnosti, prisiljeni su svoje znanje prodavati drugdje. Tako da nas tišti i odljev mozgova.

Poražavajuća činjenica je da nas varaju "naši" ljudi. Bilo političari, bilo trgovci. Evo konkretno što se tiče goriva. Velike korporacije nas varaju, ali kada u tome pomažu naši sunarodnjaci, onda naš bijes kulminira. Valjda vrijedi ona: čovjek je čovjek vuk! Određeni su ljudi iz naše države javno prozvani zbog toga. Digla se velika prašina zbog vode u gorivu. Kakve negativne posljedice to ima za naš automobil, ne treba ni spominjati. Napravili smo mali test: nekoliko puta uzastopno smo uzimali benzin na benzinskim pumpama tvrtke X. Primijetili smo da automobil za razliku od prije, više ne trza, motor ne bruji, i općenito, auto radi normalno. Kako sam čula, na njihovim se pumpama u pištolju nalazi mehanizam koji kada dođe u doticaj s vodom automatski blokira protok goriva. Sada konkurenti, koji su pod sumnjom da uz gorivo toče i vodu, koriste sva sredstva da dokažu kako to nije točno. No jedna ironična reklama s Hrvatske televizije ih dobro opisuje: "Mi ne zagađujemo prirodu, mi vam ju prodajemo!".

Veliko negodovanje javnosti izazvalo je saznanje da genetski modificirana hrana već otprije stoji na policama naših trgovina. Jer dokazano je da se za proizvodnju nekih proizvoda koriste oni proizvodi koji su dobiveni biotehnologijom. Stvar je u tome što su tehnolozi naših prehranbenih proizvodnji i oni bolje informirani iz tog lanca to godinama znali. Eto vidite da nam ne trebaju stranci da nas uništavaju, mi to činimo sami!



kao. Ono što su veliki uradili jest to da su se riješili biootpada. Tako su ubili dvije muhe jednim udarcem: prikazali su se jako solidarnima i dobrima, a i oslobodili su se suvišnog otpada. Lako im je zavaravati nerazvijene i one koji im se ne mogu suprotstaviti!

To nisu jedini primjeri bogaćenja jakih na račun nerazvijenih. Imamo tako mnogo slučajeva koji to dokazuju! Uzmimo primjer velikih multinacionalnih kompanija koje svoju proizvodnju sele u druge zemlje, naravno, s ciljem ostvarenja veće dobiti. Njihove želje nisu pomoći državu u koju dolaze, nego iz nje iscrpiti sve ono što mogu! Počinju od jeftine radne snage. Kvaliteta proizvoda kojeg dopremaju u svoju zemlju jednaka je onoj kao da je proizveden tu. Cijena je također ista. Razlika je u enormno nižim troškovima proizvodnje u zemljama u kojima samo iskorištavaju jeftinu radnu snagu. Tako bogati postaju još bogatiji, a siromašni još siromašniji.

Ali opet, što ćemo, otvaramo im širom

To znači, za siromašne zemlje, dolazak takvih kompanija je kratkoročno dobar. No dugoročno gledano, itekako se vide nedostatci. Uzmimo primjer Levi Straussa, koji je u 2002. godini od 8 tvornica na tlu SAD-a zatvorio 6. Ukinuo je 3300 radnih mjestra u SAD-u. Seli proizvodnju u područja s jeftinjom radnom snagom, sve kako bi zadržao konkurentnost. Negativan dugoročni aspekt vidimo i u njegovu djelovanju u RH. U jednoj je varaždinskoj tvornici zakupio 45% pogona za proizvodnju svojih proizvoda. Ugovor je bio sklopljen na određeno vrijeme. Izlazi na vidjelo ta negativnost dugoročnog aspekta. Levi's se i dalje seli u područja s jeftinjom radnom snagom, a ovaj pogon ostaje neiskorišten. Ne koristi ga Levi's, a ne smije ni varaždinska tvornica.

Svi smo se mi mogli uvjeriti u različitost kvalitete proizvoda kupljenih na našem tržištu i onih izvana. Koliko je bolji okus iste čokolade kupljene u Austriji, ili to da šampon protiv peruti samo pojačava perut, za razliku od onog iz Njemačke?!

Postoji li Nobelova nagrada za ekonomiju?

MARIO GLIBIĆ

Prije nekoliko tjedana objavljena su imena dobitnika Nobelovih nagrada za 2005. godinu. Među njima su laureati za područje ekonomije, Robert J. Aumann i Thomas C. Schelling, koji su nagrađeni za "unaprijeđenje našeg razumijevanja sukoba i suradnje kroz analizu teorije igara".

Međutim, u oporuci Alfreda Nobela, kojom je uspostavljen cijeli sustav nagrada, predviđena su priznanja za područja fizike, kemije, književnosti, medicine i mira. Nigdje ni riječi o ekonomiji ili ekonomistima. Odakle onda nagrada?

Precizno gledajući "Nobelova nagrada za ekonomiju" ne postoji; službeni naziv ovog priznanja je "Nagrada Švedske banke za ekonomske znanosti u sjećanje na Alfreda Nobela". Nagradu je ustanovila Švedska banka, jedna od najstarijih svjetskih središnjih banaka, 1968. godine, obilježavajući 300 godina svog postojanja. Novčani dio nagrade, koji iznosi nešto više od milijun Eura, ne isplaćuje se iz Nobelovog fonda. Ovo priznanje svoju prestižnost zahvaljuje odluci da se diploma i zlatna medalja nagrade uručuje zajedno s Nobelovim nagradama. Ceremonija se održava svake godine 10. prosinca u Stockholmu, a nagrade redovito uručuje švedski kralj.

Nagrada za ekonomiju je posljednjih godina gotovo redovito bila dodijeljena dvojici znanstvenika istovremeno, obično za isto polje rada, u kojem se slučaju novčani iznos dijeli na dva jednakata dijela. Kritičari su često spominjali da velika većina nagrađenih ekonomista dolazi iz SAD-a, posebno sa Sveučilišta u Chicagu.

Među zvučnim imenima dobitnika se nalaze i Paul Samuelson (1970.) i Milton Friedmann (1974.). Ekonomisti su nagrađivani u raznolikim poljima rada – teorije međunarodnih trgovina i odnosa, problema zemalja u razvoju, ekonometrijskih modela, tržišne analize itd.

Ovogodišnji dobitnici su:

Robert Aumann, (r. 1930.) izraelsko-američki matematičar. Radi na sveučilištu u Jeruzalemu, i član je Nacionale akademije znanosti u SAD-u. Podrijetlom iz Njemačke, kao dijete je s roditeljima emigrirao u SAD, te studirao u New Yorku i na MIT-u. Od 1956. radi na jeruzalemskom sveučilištu, na Fakultetu matematike. Glavni doprinosi znanosti su na području teorije igara, o čemu je objavio više knjiga. Koristio je teoriju igara kao metodu rješavanja različitih dilema iz Talmuda. Dobitnik je više počasnih doktorata, nagrada i priznanja.

Thomas Schelling (r. 1921.) je američki ekonomist i profesor vanjskih poslova, nacionalne sigurnosti, nuklearnih strategija i kontrole oružja na sveučilištu Maryland u SAD-u. Studirao je na sveučilištima u Berkeleyu i Harvardu. Njegov je znanstveni rad ponajviše obilježila knjiga Strategija sukoba (*The Strategy of Conflict*), u kojoj uvodi pojam fokalne točke, danas poznat i kao Schellingova točka. Koristio je teoriju igara u rasnim i segregacijskim pitanjima, te se bavio i problemom globalnog zatopljenja. Dvadeset godina je obavljao dužnost predstojnika katedre političke ekonomije na sveučilištu u Harvardu.





Što je Cisco Systems?

IGOR BRADARA

Cisco Systems na prvom je mjestu u svijetu na polju umrežavanja za Internet. Kad god pošaljete poruku preko Interneta, kada prenesete podatke u osobno računalo Vašeg kolege na poslu, kada dobivate informacije s Interneta Vašeg poduzeća, velika je vjerojatnost da *hardware* i *software* za umreženje potječu od Cisco Systemsa. Poduzeće su 1984. godine osnovali bračni par Leonard Bosackand i Sandy Lerner, akademici sa sveučilišta u Standfordu, a svoj su prvi proizvod plasirali 1986. godine. Od tada je Cisco Systems prerastao u multinacionalnu korporaciju s više od 16.000 zaposlenih diljem svijeta. Ciscova

rješenja za umrežavanje povezuju ljudе, računalne uređaje te kreiraju mreže omogućujući ljudima pristup ili razmjenu informacija bez obzira na vremenske razlike, mjesto i vrstu računalnog sustava. Cisco pruža sveobuhvatna rješenja za umrežavanje korištena od strane poduzeća u svrhu formiranja vlastite jedinstvene informacijske infrastrukture ili radi priključivanja na nečiju mrežu. Ovakva sveobuhvatna rješenja za umrežavanje omogućuju zajedničku osnovu za kontinuirano pružanje usluga svim korisnicima mreže. Što je raspon usluga mreže širi, to će korisnici koji su na nju priključeni imati više mogućnosti. Cisco nudi najširi assortiman *hardwarea* koji se koriste za kreiranje informacijskih mreža ili da bi se ljudima omogućio pristup ovim mrežama; Cisco IOS *software* koji pruža usluge i maksimalno povećava vrijednost aplikacija mreže; eksperitiza u kreiranju i provedbi mreže; tehnička potpora i stručne usluge u svrhu održavanja i optimiziranja mrežnih operacija. Cisco je jedinstven u svojoj sposobnosti da ostvari sve ove elemente, bilo sam ili zajedno sa svojim partnerima. Cisco isporučuje više od 80% usmјernika koji čine okosnicu globalnog Interneta i najvažniji je isporučitelj infrastrukture za umrežavanje računala za poduzeća.



Cisco Systems predstavlja potpuno rješenje za usmjerenje (routing) i prespajanje (switching) u LAN mrežama srednje veličine.

Ciscova Catalyst rješenja za LAN-ove srednje veličine sadrže:

Catalyst 2900 XL (10/100 Ethernet, Wiring Closet) Catalyst 3548 XL (Gigabit Ethernet, Wiring Closet) Catalyst 2948G-L3 (10/100 Ethernet, Backbone) Catalyst 4908G-L3 (Gigabit Ethernet, Backbone)

Catalyst 3548 XL je SMB DSBU proizvod koji je uključen u ovo objavljivanje proizvoda. Radi se o single-rack uređaju (RU), prespojniku (switch) za 10/100 i gigabitne Ethernet mreže koji se može slagati u stack i ima 48 autosensing 10BaseT/100BaseTX portova i dva ugrađena GBIC gigabitna Ethernet porta.

Ciscova Catalyst rješenja za LAN-ove srednje veličine sadrže:

Catalyst 2900 XL (10/100 Ethernet, Wiring Closet) Catalyst 3548 XL (Gigabit Ethernet, Wiring Closet) Catalyst 2948G-L3 (10/100 Ethernet, Backbone) Catalyst 4908G-L3 (Gigabit Ethernet, Backbone)

Catalyst 3548 XL je SMB DSBU proizvod koji je uključen u ovo objavljivanje proizvoda. Radi se o single-rack uređaju (RU), prespojniku (switch) za 10/100 i gigabitne Ethernet mreže koji se može slagati u stack i ima 48 autosensing 10BaseT/100BaseTX portova i dva ugrađena GBIC gigabitna Ethernet porta.

3548 XL je idealan za stvaranje visokoučinkovitih lokalnih mreža koje pojedinačnim korisnicima, poslužiteljima i radnim grupama omogućuju komunikaciju na 10 ili 100 Mbps, bez obzira koristi li se kao samostalan uređaj ili kao dio stacka ili cluster-a.

Ugrađeni dualni GBIC gigabitni Ethernet portovi daju korisnicima vrlo isplativo, fleksibilno i skalabilno rješenje za gigabitni Ethernet i GigaStack GBIC slaganje uređaja u stack.

Catalyst nudi Layer 2 i Layer 3 gigabitsko prespajanje. Ovo odgovara današnjim potrebama aplikacija koje rade u dinamičnim okružjima srednje velikih mreža koje se izuzetno brzo razvijaju te aplikacija koje koriste podružnice tvrtki. Ciscova Catalyst rješenja za srednje velike LAN mreže nude kupcima mnoge mrežne usluge koje su na raspolaganju u proizvodima koji su inače namijenjeni velikim sustavima, ali su Catalyst rješenja istovremeno i pristupačna, jednostavna za integraciju i korištenje. Namijenjena su informatičkim profesionalcima čija je zadaća izgradnja i upravljanje robusnim mrežama koje nude visoki stupanj raspoloživosti, visoku razinu usluge i sigurnosti. Njihove poslovne prednosti su sljedeće: odlična zaštita investicije, funkcionalnost poslovne klase i dokazana pouzdanost.



Paleta proizvoda prema Cisco kategorizaciji:

- Pristupni serveri (access server) IP telefonija
- Cisco IOS software Slika (video)
- CiscoWorks 2000 Zvuk (voice)
- Hubovi i koncentratori VPN uređaji
- InterWorks software Bežične komunikacije (wireless)
- Network management Pristupni korisnički uređaji za kućanstva (DSL modemi)
- Optička platforma Pribor (komunikacijski i energetski kablovi, power supply, ethernet transceiveri)
- Usmjerivači (routeri) Sučelja i pretvarači
- Sigurnosne komponente Preklopnici (switchevi)



E-commerce

Korištenjem umreženih aplikacija na Internetu i na svojoj unutarnjoj mreži, Cisco ostvaruje godišnju uštedu u operativnim troškovima u iznosu od 650 milijuna USD, istovremeno povećavajući zadovoljstvo kupaca/partnera i stvarajući prednost nad konkurenčijom na područjima kao što su pružanje tehničke podrške korisnicima, narudžba proizvoda i rokovi isporuke. Cisco Systems je možda najbolji primjer nove međunarodne kompanije koja je uspješno provela aplikacije za Internet ekonomiju. U ranim devedesetim Cisco je bilo novo poduzeće za tehnologiju koje je doživljavalo nagli rast i globalnu ekspanziju. Operativne grupe i grupe za potporu bile su opterećene do krajnjih granica. Danas se Ciscovo poslovanje zasniva na gustoj mreži komunikacija i suradnje koja koristi Internet aplikacije u svrhu poboljšanja produktivnosti, skraćivanja vremena transakcija, povećanja prihoda te izgrađivanja poslovnih odnosa. Ciscovo poslovanje je globalno. Tržišta su međunarodna, proizvodnja je rasprostranjena, a zastupništva za prodaju postoje praktički na svakom kontinentu. Pristup relevantnim informacijama neophodan je za konkuriranje na svjetskom tržištu. Prepoznavajući potrebu prirodnog toka svojih poslovnih operacija, poboljšavajući istovremeno pristup presudnim informacijama i uslugama, Cisco je razvio model umreženog poslovanja u svrhu izgrađivanja odnosa sa svojim kupcima, klijentima poslovnim partnerima, dobavljačima i zaposlenicima. Model poslovanja omogućio je poduzeću da se od 1994. godine četverostruko poveća ne povećavajući proporcionalno tome svoje troškove; procjenjuje se da su korištenjem ovog modela izbjegnuti godišnji operativni troškovi u visini od oko 500 milijuna USD. Cisco služi kao primjer nove međunarodne kompanije koja koristi poslovna rješenja Interneta da bi ostala konkurentna.

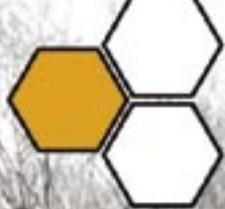


Mreže koje koriste Cisco tehnologiju

Prilikom procjene vrijednosti umreženih rješenja, kupcima je potrebno jamstvo da kupuju proizvode i usluge najviše kvalitete. Potrebno im je povjerenje u Cisco marku. Iz tog je razloga Cisco proširio ime svoje marke tako da obuhvaća Cisco Powered Network, program koji označuje dobavljače internetskih usluga koji zadovoljavaju obvezne standarde potrebne za kvalitetu mreže. Osim toga, proizvodi ostalih proizvođača, razvijeni Cisco tehnologijom, nose zaštitni znak CiscoNetWorks ukazujući na brz i pouzdan pristup Internetu kao i na pouzdanu interoperabilnost mreže. Cisco sustavi, potpomognuti poslovnim, obra-

zovnim i vladinim ustanovama, rade na osposobljavanju internetske generacije. Za razliku od mnogih dobavljača informacijske tehnologije, Cisco nema krut pristup koji bi davao prednost određenoj tehnologiji i nametao je kupcima kao jedino rješenje. Ciscova filozofija sastoji se u praćenju zahtjeva kupaca, nadziranju svih tehnoloških alternativa te snabdijevanju kupaca nizom opcija iz koje mogu izvršiti odabir. Cisco razvija svoje proizvode i rješenja na temelju sveopće prihvaćenih industrijskih standarda. U pojedinim slučajevima tehnologija koju je razvio Cisco i sama je postala industrijskim standardom.





bljesak.info

www.bljesak.info



UVIJEK PRI RUCI

Naše studentice na izborima ljepote

SEF: Recite mi nešto o sebi, predstavite se našim čitateljima (gdje ste rođene, koliko imate godina, studirate li, koji su vaši hobiji...)

M: Pozdrav svim čitateljima. Zovem se Mia Galić, imam 20 godina. Rođena sam i živim u Mostaru. Studiram ekonomiju na Sveučilištu u Mostaru, trenutno sam treća godina. Prošle godine dobila sam dekanovu i rektorovu nagradu. Moj hobi je gluma i ove godine sam glumila u filmu talijanskog redatelja Diega Febrara "Godina tisućita".

V: Veliki pozdrav čitateljima. Zovem se Valentina Jurković, imama 19 godina. Rođena sam i živim u Čapljini. Već 4 godine bavim se manekenstvom, a hobiji su mi odbojka i fitness. Završila sam Srednju ekonomsku školu u Čapljini, a sada studiram management na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Mostaru.

SEF: Mia, osvojila si titulu Miss šarmana na izboru Miss Hrvatske za Miss svijeta, a ti Valentina titulu prve pratilje Miss BiH za Miss svijeta. Što te titule znače za vas?

M: Titula mi znači jako puno i draga mi je što sam je osvojila. Osobno to smatram velikim uspjehom s obzirom da dolazim iz BiH.

V: Jako sam zadovoljna plasmanom. Sada mi je obveza prve pratilje ići na izbor za Miss Europe u Pariz.

SEF: Jeste li očekivale više od tog izbora?

V: Iznenadila sam se plasmanom, i zaista mislim da je Sanja zaslужila lenu.

M: Pa voljela bih da sam ušla u prvi šest, ali nisam razočarana titulom koju sam osvojila. Mislim da je to jedna jako zanimljiva titula i kao takva otvara mi mnoga vrata u Hrvatskoj. Ipak sam bila među četiri djevojke od nas osamnaest koje su se okitile lentom tu večer i mogu reći da je taj osjećaj čaroban.

SEF: Mia, zašto si se odlučila prijaviti na izbor Miss Hrvatske za Miss svijeta, a ne na isti izbor u BiH?

M: Izbor za Miss Hrvatske mi je djelovao glamuroznije, u odnosu na onaj u BiH. Čak iako je prošlih godina opala njegova vrijednost smatrala sam da je ovo veliki povratak te manifestacije i mislim da se nisam prevarila. Drugi razlog zbog kojeg sam išla na Miss Hrvatske je činjenica da je Hrvatsko modno tržište jako razvijeno i da mi se otvaraju mnoge poslovne šanse ako se tu pojavim.

SEF: Kakva je bila konkurenca i žiri?

V: Žiri je bio ok, bili su korektni. Ja ne smatram da nije bilo nekog natjecanja među djevojkama. Meni je važno bilo da se lijepo provedem. Sestra mi je prošle godine na istom ovom izboru dobila nagradu Miss fotogeničnosti, i ispričala mi je kakva je atmosfera među curama, što mi se jako svidjelo. Zato sam se i ja ove godine odlučila prijaviti. I, dobro sam se provela i stekla brojna prijateljstva.

M: Za konkurenčiju ne mogu reći da je bila slaba, svi koju su gledali sami izbor razumiju šta želim reći. Bilo je uistinu prelijepih djevojaka, a mi smo se sve jako sprijateljile tokom priprema da mogu reći da nije bilo zavisti i ljubomore na

Mia Galić



photo by Stojan Lasić



photo by Capone

samom izboru. Žiri je davao 50% glasova za djevojke, pa mislim da njihova odluka nije bila presudna već ona od strane hrvatske publike. Osobito u samom superfinalu gdje su isključivo glasovi publike odabrali Maju Cvjetković za Miss Hrvatske.

SEF: Mia, kako su te prihvatile ostale kandidatkinje s obzirom na to da do laziš iz susjedne države?

M: Iznimno sam dobro primljena od strane ostalih kandidatkinja. Tijekom boravka na pripremama stekla sam mnogobrojna prijateljstva i kako mi je dragو što sam sudjelovala na ovom izboru i iz tog razloga. Ja nisam bila jedina koja dolazi iz inozemstva, bile su tu i djevojke iz Njemačke, Švicarske i Nizozemske i mogu reći da se od strane drugih djevojaka nije obraćala pažnja na podrijetlo već na osobnost kandidatkinja.

SEF: Valentina, jesli pratila izbor za Miss Hrvatske, jesli imala favoritkinju?

V: Nisam stigla pratiti cijelu manifestaciju, samo sam uspjela vidjeti proglašenje. A, slike djevojaka sam vidjela u novinama, i sve su lijepo.

SEF: Jesli ti Mia pratila izbor za Miss BiH? Kako komentiraš tu manifestaciju?

M: Jako mi je žao što nisam pratila izbor za Miss BiH, na dan izbora ja sam već bila na pripremama u Zagrebu. Što se tiče natjecateljica na tom izboru vidjela sam ih samo kratko na razglednicama, pa se nisam mogla odlučiti ni za jednu od njih. Nakon što je

Sanja odabrana za Miss BiH vidjela sam je u novinama i mogu reći da je uistinu lijepa i nadam se da će u najboljem mogućem svjetlu predstaviti BiH na svjetskom izboru.

SEF: I za kraj, možete nam otkriti kakvi su vaši planovi u budućnosti?

M: U budućnost namjeravam završiti fakultet i to smatram prioritetom. Što se tiče bavljenja modom vidjet ćemo kako će se razvijati događaji s obzirom da sam već dobila nekoliko ponuda od nekih hrvatskih modnih agencija, i stranih.

V: Voljela bih odraditi svoje obveze kao prve pratile, koje me čekaju u narednih godinu dana, i to najbolje kako mogu. Mislim se i dalje baviti manekenstvom naravno, ali mi je fakultet na prvom mjestu.



photo by Stojan Lasić

Valentina Jurković

photo by Capone



Fram Ziral d.o.o. Mostar

Put za Aluminij b.b.
tel./faks: +387 36 351 281
www.fram.ba
fram@fram.ba

**GRAFIČKA PRIPREMA ·
TISAK · DORADA ·
NAKLADA · KNJIŽARA**



**GRAFIČKO
PODUZEĆE
MOSTAR**

Trening za mlade poduzetnike

IVAN KELAVA

U organizaciji LDA Mostar u suradnji s Ministarstvom vanjskih poslova Norveške održan je prvi trening za mlade poduzetnike, od ukupno dva. Prvi trening je održan u razdoblju od 13. do 15. listopada 2005., a drugi je održan u terminu od 27. do 29. listopada 2005. Sudjelovanje na seminaru je bilo besplatno. Sudjelovati su mogli mladi poduzetnici, odnosno i svi oni koji to namjeravaju postati, uz uvjet da nemaju više od 35 godina. Polaznici treninga su imali priliku naučiti kako sastaviti poslovni plan, koji su njegovi najvažniji dijelovi i na što treba posebno обратити pozornost kod pisanja poslovnog plana. Mora se istaknuti kako je veći dio polaznika treninga već imao neki od oblika samostalnog biznisa, tako da se na treningu imalo priliku čuti zanimljiva iskustva s kojima su poduzetnici susretali u svom poslu. Pa tako ono što posebno pričinjava problem današnjim mlađim poduzetnicima su svakako početna inicialna sredstva, kojima se pokreće posao. Iako se stanje neznatno popravlja, poduzetnici ne mogu biti zadovoljni trenutnim položajem. Zadnji dan seminara bilo je nešto više riječi o marketinškom planu. Sveukupno gledajući, trening se može ocijeniti kvalitetnim. Mladi poduzetnici mogu od ovakvih događanja imati dosta koristi. Prvenstveno



jer na ovakvim treninzima mogu saznati kako pokrenuti vlastiti biznis, kako napraviti poslovni plan, a pored toga mogu upoznati i svoje kolege i od njih saznati s kojim se problemima oni susreću. Dobro bi bilo kad bi ovakvih događanja bilo više.



Wireless

bežična lokalna mreža

IGOR BRADARA

Što je wireless LAN (WLAN)?

WLAN je vrsta lokalne mreže (LAN) u kojoj se za komunikaciju umjesto žica koriste radiovalovi. To je fleksibilan komunikacijski sustav koji se upotrebljava kao nadopuna ili zamjena za žičane lokalne mreže.

Prednosti bežičnih u odnosu na žičane lokalne mreže?

WLAN omogućuje slobodu kretanja uz zadržavanje konekcije s mrežom. Uspostavljanje mreže je brzo i jednostavno, izbjegnuto je polaganje kabela. Instalacija je vrlo fleksibilna, WLAN može biti instaliran i ondje gdje LAN ne može, privremena instalacija i relokacija ne predstavljaju problem. Prilagodba, proširenje ili rekonfiguracija mreže nisu komplikirani, dodavanje novih korisnika je iznimno jednostavno. Instalacija bežične mreže je jednostavnija i lakša od instalacije žičane mreže. Što se održavanja i administracije tiče, ono je vrlo slično u oba slučaja. Postojeća rješenja klijentskih uređaja nude 'plug-and-play' jednostavnost instalacije i spajanja na mrežu.

Koliki je domet WLAN opreme?

Domet, osobito u zatvorenom prostoru, ovisi o različitim faktorima: karakteristikama samih uređaja, uključujući emitiranu snagu i konstrukciju prijamnika, zatim o interferenciji i propagacijskom putu. Pored toga, interakcija s tipičnim objektima koji se nalaze unutar zatvorenog prostora, kao što su zidovi, metali, pa čak i sami ljudi, mogu znatno utjecati na širenje valova. Polumjer pokrivanja tipičnog WLAN sustava s jednim *access pointom* (AP) varira do oko 150 m, ovisno o broju i vrsti prepreka na koje signal nailazi. Naravno, pokrivanje signalom može biti i znatno uvećano primjenom složenijih antenskih sustava ili instalacijom većeg broja pristupnih točki (AP).

Zašto WLAN sustavi koriste upravo 2,4 GHz frekvencijski pojas?

Taj frekvencijski pojas naziva se i ISM (Industrial, Scientific and Medical) pojas ili nelicencirani pojas. Rad mreža u tom frekvencijskom području ne zahtjeva izdavanje posebnih dozvola od nadležnih državnih tijela, pod uvjetom da se poštuju određena ograničenja (prvenstveno vezana uz snagu emitiranog signala). Kao takvo, područje od 2,4 GHz idealan je izbor za konstrukciju bežičnih računalnih mreža.

Što je to IEEE 802.11b?

IEEE 802.11b je tehnička specifikacija izdana od strane Institute of Electrical and Electronic Engineers (IEEE) koja definira funkcioniranje bežičnih lokalnih mreža sa sljedećim osnovnim obilježjima: 2.4 GHz, 11 Mbit/s, Direct Sequence Spread Spectrum (DSSS). 802.11b mreže rade na





Što je wireless adapter?

Riječ je o PC Card ili PCI uređaju koji se ugrađuje u klijentsko računalo i obavlja funkciju njegovog povezivanja s drugim bežičnim klijentom ili pristupnom točkom. Analogan je standardnoj mrežnoj kartici u klasičnim žičanim mrežama.



Je li WLAN mreža samo za notebook računala?

Ne. Iako su WLAN sustavi idealni za umrežavanje notebooka, oni su jednako upotrebljivi i za umrežavanje stolnih računala i drugih mobilnih platformi koje danas postoje (ručna računala, primjerice). U svakoj od varijanti WLAN će ponuditi fleksibilnost i eliminirati ili znatno umanjiti potrebu za instalacijom kabela.

Što je WECA?

Wireless Ethernet Compatibility Alliance (WECA) je neprofitna organizacija osnovana 1999. godine. Njezina je uloga certificiranje interoperabilnosti između opreme različitih proizvođača.

Je li WLAN prikladan za kućnu uporabu?

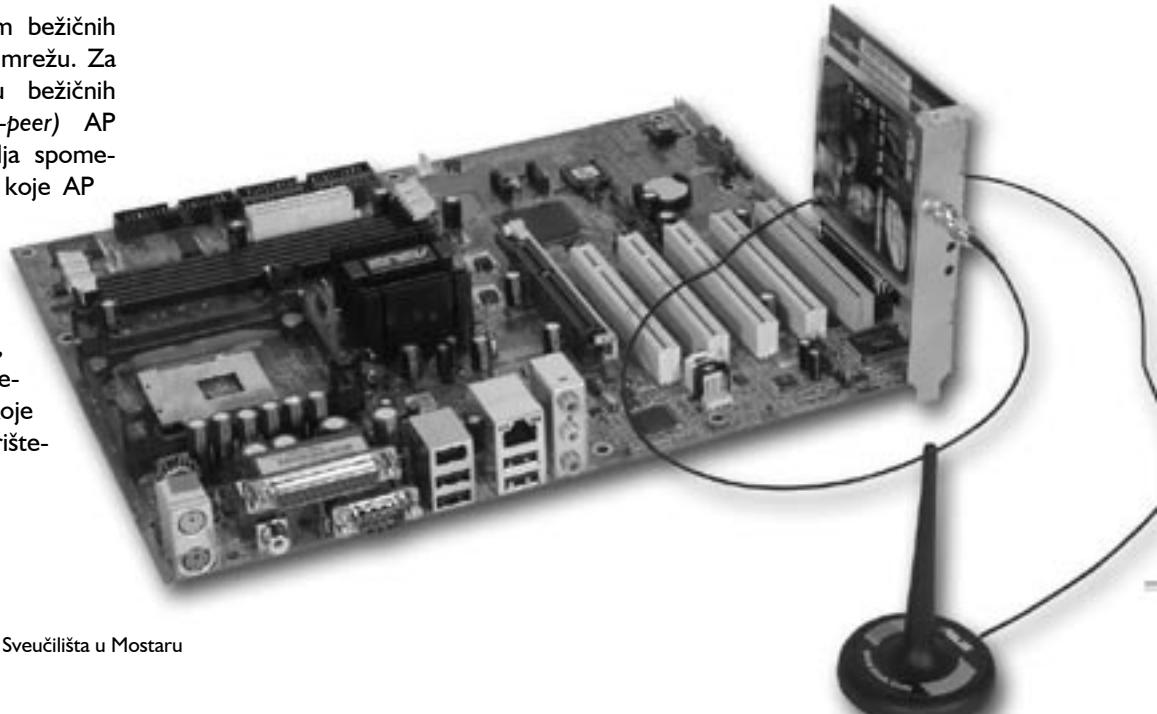
Svakako. WLAN je jedan od najlakših načina kako instalirati kućnu mrežu. Sama činjenica da nema potrebe za povlačenjem kabela kroz stambeni prostor ono je što motivira mnoge kućne korisnike da se pozabave ovom tehnologijom. Jednostavnost instalacije i puštanja u pogon uređaja koji se danas nude na tržištu, samo je dodatni plus.



Što je Wi-Fi?

Wi-Fi - wireless fidelity - je zaštićeno ime koje WECA koristi za označavanje interoperabilnosti WLAN uređaja.

Također, ponekad se izraz 'Wi-Fi' upotrebljava i kao sinonim za wireless.



postoji potreba za spajanjem bežičnih klijentskih uređaja na žičanu mrežu. Za samu komunikaciju između bežičnih klijentskih uređaja (*peer-to-peer*) AP nije potreban. Međutim, valja spomenuti neke ključne prednosti koje AP donosi u mrežu. Ponajprije, već samo jedan AP može udvostručiti domet bežične komunikacije u odnosu na *peer-to-peer* mrežu. Zatim, AP u bežičnoj mreži vrši i odredene upravljačke funkcije koje omogućuju kvalitetnije iskorišteњe mrežnih resursa.



Prvi dan na faxu...

Anketiranje brucoša ekonomije

IVANA MEDIĆ I MARINA ZOVKO

Spočetkom nove akademske godine, Mostar ponovno postaje centar studentskog života. I ove godine na Ekonomski fakultet je upisano 350 ovih studenata, popularnih brucoša. Upitali smo ih **koja su njihova očekivanja, zašto su se odlučili za Ekonomski fakultet i jesu li upoznati s radom studentskih organizacija na Sveučilištu?**

ZRINKA JUKIĆ

Živim u Posušju, a za studij Ekonomije sam se odlučila jer mi je blizu. Budući da sam srednju školu pohađala u Zagrebu i Splitu, studij u Mostaru mi omogućuje upoznavanje nove sredine i novih ljudi. Prva predavanja su mi se učinila vrlo zanimljiva i nadam se da će tako ostati i ubuduće.



MARIJA KREŠIĆ

Živim u Mostaru gdje sam završila i osnovnu i srednju školu. Mislim da Ekonomski fakultet u Mostaru pruža dobro mogućnosti i znanje potrebno za zapošljavanje. Uvodna predavanja su bila motivirajuća. Upoznata sam s radom Studentskog zбора i mislim da je to dobra organizacija kojoj studenti mogu iznijeti svoje probleme, a također i sudjelovati u njihovom rješavanju.

DARKO PEHAR

Živim u Mostaru i nadam se da ću uspješno završiti studij jer me zanimaju poslovi vezani za ekonomiju i nadam se da ću u budućnosti biti uspješan menadžer. Svidjelo mi se predstavljanje profesora na uvodnim predavanjima nadam se da će i ubuduće ostati jednako ljubazni. Čuo sam za Studentski zbor, ali nisam upoznat s njihovim radom.



ŽELJKA BOŠNJAĆ

Očekujem da ću fakultet uspješno završiti, ali nisam opterećena vremenskom ograničenošću budući da sam iz Mostara. Trudit ću se da mi studij bude na prvom mjestu. Ekonomski fakultet sam izabrala prvenstveno jer je najbliže oblasti turizma kojim se želim baviti u budućnosti. Radujem se upoznavanju novih ljudi, studentskih organizacija i cjelokupnog studentskog života.



JOSIP ROZIĆ

Očekujem da će mi studij pružiti kvalitetno znanje kao podlogu za posao u budućnosti. Ništa me drugo ne zanima, oduvijek sam htio upisati Ekonomski fakultet. Htio sam upisati studij ekonomije u Zagrebu, ali nisam uspio i nadam se da će mi ovo alternativno rješenje donijeti jednak kvalitetno obrazovanje.

Aktivnosti AIESEC-a



MARINA ZOVKO

Donosimo još neke zanimljivosti u radu AIESEC-a u posljednje vrijeme.

U razdoblju od 2. – 5. travnja 2005. godine Aiesecovci iz Mostara (Ivica Skender, Toni Cvitković, Štefica Krešić, Silvija Glibo, Marijana Novaković, Josipa Čarapina, Kristina Alpeza i Marina Zovko) su bili na ExYu Conference, održanoj u Sarajevu, u hotelu Hollywood na Ildži. Ovo je već druga godina za redom da Aiesecovci iz Sarajeva organiziraju ovu konferenciju, no, ova je daleko bolja od prethodne. Meni je ovo bilo do sada najzanimljivije druženje. Upoznali smo Aiesecovce iz Ljubljane, Kranja, Mari-bora, Skopja, Beograda i Sarajeva. Na konferenciji su bili i studenti iz Francuske i Njemačke, koji su trenutno na razmjeni u Hrvatskoj.

Jedna od jako zanimljivih aktivnosti na ExYu Conference meni je bila "Quiz – ExYu Knowledge". Svi smo sudjelovali, i bilo je jako zabavno. Kviz se sastojao od poznavanja zemljopisa, povijesti, glazbe i slično o zemljama iz bivše Jugoslavije. Na kraju je pobjednička grupa dobila nagrade.

Također, imali smo neizostavna predavanja i seminare. Neki su bili i na engleskom jeziku, koje je držao mr. A. Kamenica. Teme su bile "Leadership and taking of responsibility" i "Project Management Presentation". Seminare su držali i organizatori M. Baralić, N. Kožara, D. Kreso.

Jako zanimljiv seminar bio je "Knowledge Sharing", u kojemu sudjeluju svi prisutni. To je jedna vrsta razmjene iskustva, poticanja na rad, i tu svi napune svoje mozgove novim idejama. U biti, svaki LC (čitaj: lokalni ured) se predstavi ostalima na najbolji mogući način. Predstavi svoj rad, svoja postignuća, načine na

koje je uspio u svojim projektima... Mi se nismo imali pohvaliti nekim velikim projektima, ali zato smo tu dobili ideje za buduće projekte, kao što su organiziranje sličnih konferencijskih seminara, suradnja s ostalim zemljama AIESEC-članicama, razmjene studenata i sl.

Konferencija je bila osmišljena tako da upoznamo nove ljudi, razmijenimo iskustva, naučimo nešto novo, i na kraju se fino provedemo. Tako da smo osim seminara išli u obilazak grada. Posjetili smo AVAZ Business Center, gdje smo vidjeli kako to izgledaju novine prije izlaska na tržište, što je sve potrebno za njihovo izdavanje i sl.. Po završetku obilaska pogona i ureda sjeli smo u caffe koji se nalazio na vrhu zgrade. Sjedili smo u velikoj kupoli kao u izlogu, okruženi staklima, i imali predivan pogled na Sarajevo, a zatim smo shvatili da se okrećemo u krug.

Kafić je u roku od sat vremena napravio puni krug, tako da smo pogled "prošetali" po cijelom Sarajevu.

Naravno, nismo zaobišli ni šetnju po baščaršiji i poznate sarajevske čevape. Jedna od neizostavnih stvari bila je i izlet na snijeg na Bjelašnicu.

I, naravno najvažnija stvar zbog koje smo išli na ExYu Conference bila je izvanredna sjednica AIESEC-a BiH. Nameće, da bi se LC Mostar mogao otvoriti mora biti priznat od strane krovnog tijela AIESEC-a BiH, koje je smješteno u Sarajevu. Tako smo na sjednici svečano otvoreni i izabrali smo predsjednika i dopredsjednike AIESEC-a LC Mostar.

Aiesecovce iz LC Mostar ste mogli primijetiti i na mostarskom Sajmu gospodarstva. To je ujedno bio jedan od naših prvih projekata, tj. predstavljanje javnosti.

Ono što je sada u tijeku je MMS (Member Motivacional Seminar) koji će se održati na Jahorini u hotelu Rajska dolina, 18., 19. i 20.11.2005.god.

To je seminar za prijam novih članova u organizaciju.

Nadamo se da će se odazvati veliki broj zainteresiranih, jer je jako motivirajući seminar, i mnogo se toga nauči.

Za sve informacije možete se obratiti u našem uredu na Ekonomskom fakultetu, ili na mail adresu: aiesecmostar@yahoo.com



JUŽNA OBALA Mediterana

MARIO GLIBIĆ

Odredište ovogodišnje ekskurzije studenata završnih godina se, kao i uvijek, dugo biralo. Između nekoliko ponuđenih putovanja, odabrano je dosad vjerojatno najudaljenije – Sousse u Tunisu.

Putovanje je započelo 12. svibnja, a uz studente našeg fakulteta, pridružili su se i kolege s Pravnog i Pedagoškog. Nakon nešto manje od dva sata leta zrakoplovom, ugledala se tuniska obala, žuto-sivog tla prošaranog maslinama.

Tunis je jedna od malobrojnih sjevernoafričkih zemalja koja nije izvoznik nafte i naftnih prerađevina, zbog čega je potican razvoj turizma, koji je znatno pridonio gospodarskoj stabilizaciji zemlje. Prema nekim podatcima, samo kroz Sousse godišnje prođe više od milijun turista.

Zračna luka smještena je u Monastiru, pola sata vožnje udaljenom od Sousse-a. Prvi je dan, nakon smještaja u hotelu, protekao u upoznavanju nove sredine. Hotel je smješten neposredno iznad nekoliko kilometara duge pješčane plaže.

Stari dio grada, Medina, izgrađen je prije više od tisuću godina, a danas je dio UNESCO-vog popisa Svjetske baštine. U mreži uskih ulica nalaze se brojne trgovine – tkanine, suveniri, odjeća, začini, kornjače, ukrasni noževi, kožni proizvodi, drvene figure... samo su dio njihove ponude. Cjenkanje je neizbjegljivo kod većine trgovaca, uz uvjeravanje svakog od njih: *Special price, only for you, my friend.* Ponuda sa *special price* često je i nekoliko desetaka puta veća od stvarne cijene proizvoda.

Izleti

Sedmodnevni boravak u Tunisu bio je ispunjen različitim izletima, među njima i vožnja na "gusarskom" brodu i ono što se često spominjalo kao zanimljivost putovanja – jahanje na devama i konjima.

Cjelodnevni izlet u glavni grad Tunisa – Tunis, započeo je posjetom ostaćima Kartage – nekad pomorske velesile Sredozemlja, a zatim uništene od Rimljana, koji su grad do temelja srušili. U blizini se nalazi i rezidencija predsjednika države, čija se slika nalazi u gotovo svim javnim prostorima.

Gradić Sidi Bou Said poznat je po svojoj specifičnoj arhitekturi – sve su kuće obojene u bijelu i plavu boju. Bijela štiti od jakog sunca, a plava, prema vjerovanju, od kukaca. U glavnom je gradu



primjetan utjecaj Francuske, koja je kolonizirala Tunis, što je najočiglednije na automobilima – velika većina su francuski modeli.

Nedaleko Sousse je grad Monastir, kojim dominira veliki mauzolej prvog tuniskog predsjednika, koji je bio na vlasti više od 30 godina. Dio putnika sudjelovao je i u dvodnevnom izletu u pješčani i kamenu pustinju, oazu, te nastambe pustinjskih Berbera.

Kako je bila sredina svibnja, more je već bilo nešto toplijе, pa se vrijeme u Sousse redovito provodilo na plaži, u moru, ili u jednom od tri hotelska bazena. Uz ispitanje kave popularne su tzv. vodene lule, s aromama mente ili voća. U večernjim satima u hotelu su se održavali različiti animacijski programi, među kojima i nastup fakira.

Hrana u Tunisu je redovito puna začina, a jedan od najčešće korištenih, i vjerojatno najlučih, je harisa, na koju su vodići upozorili već na samome dolasku. Alkoholna pića se mogu naći samo u rijetkim trgovinama, i to u posebno odvojenom dijelu, s osjetno višim cijenama, a ne mogu se naći niti u svim ugostiteljskim objektima.

Nakon sedam dana odmora, zabave i upoznavanja nove kulture i uljublje, uslijedio je povratak – 19. svibnja. Dio ugođaja s putovanja možete vidjeti i na fotografijama.



**Zahvaljujemo se donatorima
apsolventskega putovanja:**

Aluminij d.d. Mostar

HT Mostar

Violeta d.o.o. Grude

Vodovod Mostar

Cosmetic Vitez

Boma Široki Brijeg

Euro d.o.o. Odžak

**Studentski zbor
ekonomskog fakulteta**

Regionalni susret stipendista Konrad Adenauer Fondacije (travanj 2005.)

MAJA PEHAR

Kroz treću i četvrtu godinu studija imala sam sreću biti stipendisticom Konrad Adenauer Fondacije i tako ušla u veliku obitelj KAS-ovaca. Nakon završetka studija ostala sam redovita sudionica seminara i ostalih mnogobrojnih aktivnosti koje Fondacija organizira.

Jednom godišnje KAS-ovci s područja jugoistočne Europe imaju regionalni susret koji traje nekoliko dana ispunjenih predavanjima, izletima i druženjem.

Neću pričati o mom prvom regionalnom susretu u Ohridu (Makedonija) prije dvije godine, kao ni o izvrsnim ljudima koje sam kroz taj događaj upoznala, jer mogla bih pričati do jutra. S mnogima iz prve generacije stipendista i danas održavam blizak kontakt budući da većina radi u sličnim djelatnostima i kreće se u sličnim krugovima. Dobra stvar koja proizlazi iz tih okupljanja je

u činjenici da gdje god krenete imate se komu obratiti.

Stipendisti konačno u Mostaru

Ono o čemu želim pričati jest ovogodišnji regionalni susret koji se odigravao u BiH, točnije u Sarajevu i Mostaru. Moram priznati da sam toliko negodovala zbog prvotnog plana da se susret odvija u Banja Luci i Sarajevu (sita sam bacanja Mostara u drugi plan), da sam na kraju uspjela izboriti dva dana susreta u našem gradu. Naravno, to mi se obilo o glavu jer su mene zadužili za veći dio organizacije u Mostaru.

Tako je jedan travanijski četvrtak u Mostar stigla grupa od 120 mladih ljudi iz Slovenije, Hrvatske, BiH, Srbije i Crne Gore, Kosova, Makedonije, Rumunjske, Bugarske i gosti iz Njemačke.

Odmah smo krenuli u obilazak grada pri čemu su me Nijemci dotukli pitanjima: kako rat, zašto rat, koliko postotaka ovog, koliko onog, tko, što, gdje i sl. Jednostavno nisu mogli shvatiti kako stvari na Balkanu funkcionišu. Pokušala sam

im to prenijeti na njihovu nedavnu epizodu sa Židovima puno većih razmjera, pa kada sam počela s pitanjima naglo su odlučili da mogu i bez vodiča. Od takvih stvari zaista poludim, ali to je neka savremena druga tema.

Tu večer imali smo razgovor s Amedom Rebac s *Radija 88*, Veselinom Gatalom iz pokreta *Bruce Lee*, i novinarom Pejom Gašparevićem. Nakon što su i njih dobro oznojili pitanjima, imali smo zavidnu večeru (sve se u *Eri odigravalo*), pa nastup grupe *Twist*. Momci su oduševili sve sudionike, sve su digli na noge, bilo je tu i karaoka, kola svih vrsta, penjanja na stolove ...

Ništa bez politike

Sutra je uslijedio razgovor s mladim političarima gdje smo na licu mjesta vidjeli što znači biti dobar demagog, kao i prezentaciju značenja izraza: *prelijevanje iz šupljeg u prazno*.

Završna večer prošla je u znaku nadasve zanimljivih prezentacija pojedinih zemalja – neki su se odlučili održati aukcije na kojima su prodavali državu za 1 Euro (Rumunji), neki su predstavili narodne običaje (Nijemci), dok smo mi iz BiH sve dobro uplašili simulirajući jednu svađu naroda kako bismo dočarali temperamente ljudi na ovim prostorima i napokon pokušali približiti ostalima lakoću s kojom ovdje izbijaju sukobi. Bili smo toliko uvjerljivi da je hotelsko osoblje pozvalo osiguranje, a jedna pripadnica njemačke grupe gotovo kleknula na koljena preključujući nas da prestanemo. Naravno, baš u pravi čas stigao je poziv od Paddyja i svi su odahnuli. Ništa bez njega!

Prijavite se

Ono što ću preporučiti svim budućim trećašima (KAS stipendije dijele se samo trećoj godini studenata ekonomije, prava i politike) jest sljedeće: kada vidite poziv za KAS ovu stipendiju na oglasnoj ploči **PRIJAVITE SE**, uz nju ide ne samo solidan novac već mnogo više – dobijete super ekipu, mogućnost da se politički i ekonomski obrazujete, pristup kontaktima Fondacije, i najbolje od svega – čitavu jednu obitelj!



Luksuz, komfor i brzina

VLADO SOLDO

Svakom biznismenu stalo je do imidža, a u tome veliku ulogu igra i njegov automobil, koji mora biti upečatljiv, karizmatičan, prodoran, snažan, brz, komforan, jednom riječu, luksuzan! I prije svega, njime se u velikom stilu mora pobjeći svakom vjerovniku koji traži svoj dio tog automobila.

Biznismeni su posebna sorta ljudi, koji s obzirom na posao kojim se bave traže i posebne automobile. U prvom redu automobil jednog biznismena ne smije biti mali! Zamislite samo namrštenog gazdu od 100 kilograma kako se nagurava rame-nima u nekom automobilčiću srednje klase?! U najmanju ruku izgledao bi smiješno, a svaki iole ozbiljan biznismen mora paziti na izgled i imidž! Osim toga životni stil biznismena uvijek je podrazumijevao upečatljivost, a pravom biznismenu "habava" upečatljivog automobila ne bi trebala predstavljati problem. Biznis ipak spada u elitnije profesije koje podrazumijevaju raspolaganje automobilom visoke klase. Osim toga, takve se automobile ni policajac ne usuđuje zaustaviti bez nekog krupnjeg razloga. Najčešći je izbor luksuzna limuzina, po mogućnosti s velikim prtljažnikom tako da je u njega štošta lako utrpati, ovisno o poslovnim komplikacijama. Mora se priznati, limuzina je nekako i stvar tradicije. Osim toga svakom biznismenu važna je i udobnost. Ishijas, reumatizam, bolovi u leđima i slične tegobe muče sve koji većinu svog radnog vremena provode sjedeći.

AUTOMOBILI za naše biznismene

Iako klasična prostrana limuzina i dalje prevladava u biznizvoznom parku, nađe se tu i tamo i pokoji pripadnik moderne SUV klase, što nije ni čudo jer biznismeni imaju njuh za moderne trendove, ali su i dovoljno pametni da prepoznaju pogodnosti koje oni pružaju. Moderni SUV-ovi svojim karakteristikama potpuno odgovaraju njihovoj profesiji – dovoljno su komforni za mnogobrojne sate provedene u vožnji, dovoljno veliki za prijevoz robe, a i dovoljno brzi, treba li negdje umaknuti! Osim toga, bez problema mogu zaći u šumu kako bi se тамо mogle obaviti potrebne transakcije, daleko od nepoželjnih pogleda. Uz sve to mora se priznati da SUV-ovi najbolje i odgovaraju putovima kakve mi imamo.

Što se tiče boje, stvar je vrlo jednostavna – crna ili neka druga tamna boja. Dovoljno je upadljiva ali i samozatajna; od nje nikada ne znate što možete očekivati. Treba napomenuti i zatanjnjena stakla jer nitko ne smije znati što se krije iza njih.

Posljednje ali možda i najvažnije; snaga i brzina. Većina biznismena zna da im karijera ovisi o tome koliko brzo mogu prijeći određene udaljenosti, a tu brz automobil može biti jako značajan. To znači da se ispod haube automobila jednog biznismena mora nalaziti benzинac s najmanje 200 KS, koji snagu prenosi na sva četiri kotača. Dizelaši ne dolaze u obzir! Potrošnja goriva neće zabrinjavati ni jednoga biznismena.



za klasične biznismene

Mercedes S – klase / Velika, luksuzna limuzina oblikovana u pravom luksuznom stilu – vrlo praktičnog ali istovremeno dovoljno drskog i opasnog izgleda, pravi je izbor za klasičnog biznismena. Pored luksuzne i prostrane unutrašnjosti, dizajnirane također u biznis stilu na raspolaganju su i snažni motori u rasponu od 204 pa do 612 KS. Sasvim dovoljno!

BMW X5 / lako ovaj automobil kod nas sve više poprima imidž nogometničkog, a ne automobila za biznismene i dalje je jedan od najboljih izbora ukoliko imate brdo love ili zlata koje namjeravate strpati u automobil i po potrebi pobjeći. Ovaj automobil ima prostranu unutrašnjost, a i terenski ovjes i pogon na sva četiri kotača osiguravaju mu prohodnost daleko od javnih prometnica. Motori snage od 213 do 360 KS daju mu dovoljno snage da umakne bilo kojoj policijskoj potjeri.

za moderne biznismene



BOJAN ČERKUĆ

Donosimo vam razgovor s našim studentima prve godine, koji i pored obveza na Fakultetu, uspješno treniraju karate, te se spremaju za Svjetsko prvenstvo.

■ **Možete li se ukratko predstaviti čitateljima SEF-a?**

Dragana: Zovem se Dragana Janjić, rođena sam u Mostaru i imam 19 godina. Završila sam gimnaziju u Mostaru, te sad pohađam Ekonomski fakultet i treniram u karate klubu Neretva.

Damir: Ja sam Damir Kurtagić. Rođen sam u Bihaću 4. rujna 1986. U Mostar sam došao nastaviti sportsku karijeru i daljnje školovanje.

Dino: Zovem se Dino Kurtagić. Rođen sam 4. rujna 1986. u Bihaću. Osnovnu i srednju školu sam također završio u Bihaću, a nakon toga došao sam u Mostar gdje sam upisao Ekonomski fakultet i nastavio sportsku karijeru u sveučilišnom klubu Neretva.

■ **Kada ste počeli trenirati i zašto baš karate?**

Dragana: Karate je bio jedan u nizu sportova koje sam trenirala, ali je na kraju prevaguo, i evo sad već 9 godina treniram i imam ozbiljnu namjeru nastaviti dalje, jer je to postalo dio mog života.

Damir: Karate počinjem trenirati u svojoj 10. godini i od tada do sad karate je moj stil života. Zašto karate? Baš u to vrijeme u mojoj školi se trenirao karate, tako da sam ja krenuo iz značajne, savim slučajno.

Dino: Karate sam počeo trenirati 1996. U početku je to bila želja za treniranjem nekog sporta, tako je sasvim slučajno došao karate, koji se veoma brzo razvio u moju veliku ljubav. Danas je karate za mene mnogo više od treninga i sporta.

■ **Koji su vaši najveći uspjesi u karijeri, i kavi su vam planovi za budućnost?**

Dragana: Kao prvi i najveći uspjeh bio je ulazak u BiH reprezentaciju prošle godine. Onda slijedi nastup na europskom prvenstvu u Grčkoj, 2. mjesto na Balkanskom prvenstvu u Tirani, te sva-

Predstavljamo naše karataše u pohodu na Svjetsko prvenstvo

DDD na Svjetskom prvenstvu

kako, predstojeći nastup na Svjetskom prvenstvu na Cipru. Želim u što kraćem roku završiti ekonomiju, te nastaviti daљe uspješno trenirati.

Damir: Kroz devet godina treniranja i upornosti, rezultata i uspjeha je svakako bilo, ali će vam izdvojiti meni najdraže: Mediteransko prvenstvo u Podgorici – 3. mjesto, Balkansko prvenstvo – Tirana - 2., 2. i 3. mjesto (borbe pojedinačno, borbe i kate ekipno), prvenstvo jugoistočne Europe – Beograd – 2. mjesto. I također sudjelovanja na evropskim i svjetskim prvenstvima. U budućnosti se vidim kao diplomirani ekonomist (a možda i dalje), te kao i do sada uspješan sportaš.

Dino: Svaki rezultat i uspjeh u mojoj karijeri za mene je bitan, no ipak će izdvojiti neke: mediteransko prvenstvo u Podgorici – 3. mjesto (borbe), Balkansko prvenstvo - Tirana 2. i 3. mjesto (borbe i kate ekipno), prvenstvo jugoistočne Europe - Beograd 3. mjesto, te sudjelovanja na evropskim i svjetskim prvenstvima. Moji planovi za budućnost se svakako odnose na fakultet i karate, dakle završavanje Ekonomskog fakulteta i daljnji kontinuitet u karate karijeri.

■ **Kako komentirate sve veću popularnost borilačkih sportova?**

Dragana: Borilački sportovi su najmasovniji sportovi današnjice, sve više mladih se uključuje što nikako nije loša ideja. Samo imaju veliku dobit: druženje, putovanja, treninzi, zdrav duh i tijelo. Ali uz sve to postoje i velika odricanja koja na kraju i nisu toliko bitna kad nešto volite.

Damir: Popularnosti borilačkih sportova mnogo doprinose karate i kung-fu filmovi koji su proslavili neke sportaše.

Također smatram da mladi prihvaćaju karate i ostale borilačke sportove jer kao drevne borilačke vještine razvijaju duh i tijelo, uče nas kontroli, samo-kontroli, organizaciji i mnogim drugim vrlinama i vještinama.

Dino: Smatram da mladi žele naučiti borilačke sportove iz više razloga koji doprinose njihovoj popularizaciji, neki od razloga su: mogućnost učenja samo obrane, mogućnost putovanja i osobnog napredovanja.

■ **Putujete na Svjetsko prvenstvo. Očekivanja?**

Dragana: Putujemo na Svjetsko prvenstvo na Cipar. Naravno da očekivanja postoje, puno smo trenirali i davali maksimum i rezultati moraju doći. Najviše želim ostaviti dobar dojam na izbornika i svog trenera.

Damir: Očekivanja i nade u vezi sa Svjetskim prvenstvom naravno postoje. Od sebe će dati 110% i nadam se da će ispuniti ne samo svoja očekivanja, nego i očekivanja trenera, tj. izbornika.

Dino: S obzirom da dosta treniram i trudim se, nadam se da rezultati na Svjetskom prvenstvu neće izostati. Dakle, očekivanja su uvijek pozitivna.

■ **Brucoši ste. Kakvi su prvi dojmovi o našem fakultetu?**

Dragana: Moram priznati da nije lako, ali uz upornost i rad mislim da će uspješno završiti.

Damir: Moram priznati da je fakultet ispunio sva moja očekivanja. Predavanja su doista kvalitetna i mislim da će mnogo toga naučiti ovdje.

Dino: Prvi dojam je svakako odličan. Kolegiji, predavanja, profesori, sve mi se stvarno sviđa.

■ Kako ocjenjujete trenutni položaj studenata u društvu?

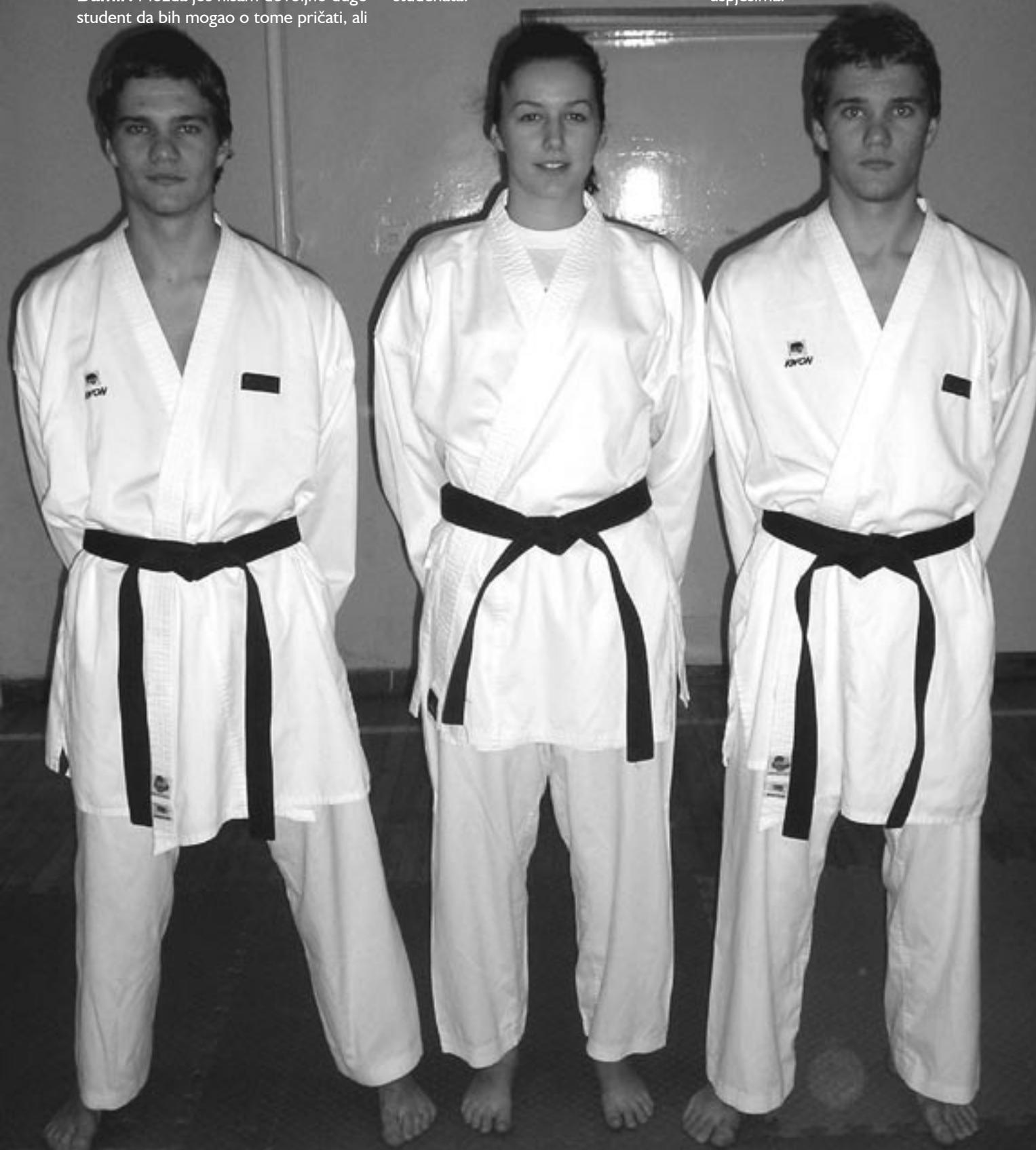
Dragana: S obzirom da sam tek bručica, nisam mnogo upućena u studentski život, ali već uočavam da bi se ponešto moglo promijeniti.

Damir: Možda još nisam dovoljno dugo student da bih mogao o tome pričati, ali

misljam da bi se položaj studenata u društvu ipak trebao dići na malo višu razinu.

Dino: Još nisam sasvim dobro upućen u položaj studenata u društvu, jer sam bručić, ali se nadam da će proces Bolonjske deklaracije doprinijeti i položaju studenata.

Na kraju nam ne ostaje ništa, nego poželjeti našim sportašima dobre plasmane na Svjetskom prvenstvu i u dalnjim natjecanjima, kao i uspješno školovanje na našem fakultetu. Nadamo se da će naše stranice biti ispunjenje njihovim uspjesima.



MARIJANA NOVAKOVIĆ

Volite izazov? Obožavate onaj osjećaj žmaraca u stomaku i adrenalina u venama? Uvijek tražite nešto drugačije, nešto uzbudljivije, neku pustolovinu? Ne bojte se, niste sami. Ekstremni sportovi svakim danom privlače sve više ljudi, najviše onih ovisnih o adrenalini. Ljudima polako postaju dosadni sportovi u kojima sve više prevladava politika i novac. Tako počinju vladati ekstremni sportovi i zakupljati svijet jer u njima nema granica. Osim onih koji žive za adrenalin i među-



Sportovi za managere

sobno se natječu pokušavajući biti bolji od drugih i pomaknuti granice, u "divljim vodama" ekstremnih sportova zahvaćeno je sve više ljudi koji isprobavaju svoje mogućnosti. U ovom često monotonom svijetu ljudima je potrebno nešto više i nešto da razbiju monotoniju, a ekstremni sportovi pružaju baš to. Sve je češći slučaj da se poslovni ljudi nakon izlaska iz ureda pretvaraju u ovisnike o adrenalini, o ekstremnome, jer im jedino to pruža istinski užitak. U ovu vrstu sportova spadaju rafting, planinarenje, alpinizam, sportsko penjanje, bungee jumping, brdski biciklizam, paragliding, rockclimbing i mnogi drugi. To su sportovi koji privlače odlučne i hrabre, željne pravog izazova i vrhunskog užitka. Sve više se u okviru ovih sportova organiziraju neformalna druženja, ali i kao testiranja managera i poslovnih ljudi.

Team building je upravo to - edukativni pustolovni turizam, koji je u razvijenom svijetu postao pravi hit, pa tvrtke, posebice one velike organiziraju za svoje managere najmanje jednom godišnje ovakvu avanturu, a sve u svrhu unaprjeđenja rada rukovodeće skupine tvrtke. Sad bismo se mi zapitali kakve veze imaju ekstremni sportovi s una-

prjeđenjem rukovodeće skupine. Ima i te kakve! Jer boravkom u prirodi, izlaganjem određenim izazovima izdržljivosti i snalažljivosti u grupi, mješovitoj po spolu i dobi, na vidjelo izlaze sposobnosti svakoga pojedinca u organizaciji, međusobnoj suradnji i pomaganju drugim članovima, što sve ima utjecaj u njihovom radu u svojim tvrtkama. Pa tako team building nije nikakav hir ili razonoda, već dobro osmišljena psihološka akcija i priprema u namjeri boljeg organiziranog funkciranja skupine. U izazovnim životnim situacijama, u situacijama osobne ugroženosti, kod ljudi se javlja osjećaj solidarnosti, jača svijest o pripadnosti grupi od koje ovisi opstanak pojedinca, a sve je to dosta dobra osnova za funkcioniranje upravljačke skupine tvrtke. Ovim sportovima se potiče i izgradnja kvalitetnije i uspješnije skupine, poboljšavaju se međusobne komunikacije, lakše se rješavaju konflikti, jača se samopouzdanje i povjerenje u suradnika. A s druge strane ovim se postiže i veliki antistresni učinak i relaksacija koja je managerima itekako potrebna. Evo neke moje vizije kako se kroz ove sportove provjeravaju managerske sposobnosti ili kakve to veze ima s ekonomijom.

Rafting – spuštanje po manje ili više divljim rijekama u gumenim čamcima – raftu. To je avantura i pravi sportski užitak, a pri tome nije potrebno nikakvo prethodno iskustvo, jer imate vodiča. Hoćete li izabrati neki nepoznati, izazovniji dio rijeke ili ćete ići onim već uhođanim, lakšim dijelom rijeke. Po ovom izboru se vidi jeste li skloni većem riziku i izazovu, ili pak sigurnijim i manje rizičnim putevima. Zatim splavarite divljim, brzim rijekama, morate slušati upute vođe i kako je bitan timski rad, jer samo ako sudionici u raftu veslaju u istom smjeru i slušaju upute moći će izbjegći stijene i doći do cilja, ako se otkaže poslušnost i nastane konflikt u tako opasnoj situaciji, nitko ne zna kakve će biti posljedice. Zatim npr. idete prema stijeni, postoji mogućnost da udarite, voda vas nosi baš na tu stranu, hoćete li se uspaničiti i skakati glavom bez obzira? E to vam je krizni management - hoćete li pokušati spasiti "brod koji tone" ili ćete pak skočiti u rijeku i spasiti sebe? Sve ovo navedeno dosta govori o vašim osobinama.

Rockclimbing

Penjanje uz stijene malo po malo, rizik je prevelik, adrenalin također, toliko muke i straha da bi se došlo do cilja tj. vrha. Vi

jestе svezani i zakačeni užetom tako da ne možete skroz pasti, ali tko vam jamči da nećete glavom bubnuti u stijenu? To vam je kao i upuštanje u neki poslovni pothvat ili upravljanje s poduzećem, jedan pogrešan korak i letite - gotovo, nema vas više. Pouka ove priče je da se dobro razmisli o svakom koraku, jer jedan korak vodi ili u provaliju ili na višu razinu. Možda izgleda predrastično, ali nije daleko od istine. Nema milosti u poslovnom svijetu.

Brdski biciklizam

Ekipna vožnja bicikla uz brdo, vozite, vozite, vozite i samo brdo vidite i opet vozite i vozite i još uvijek samo brdo vidite. Tako se teško uspeti na to brdo, koliko muke i truda treba da se dođe do vrha (to znaju svi biciklisti). Koliko je se god teško popeti na brdo isto je tako i lako sići s njega. Tako vam je i u poslovnom životu, toliko godina se mučite i trudite i preskačete razne prepreke da ostvarite neku karijeru i onda jedan pogrešan potez i paf, padate s vrha, više ste nitko i ništa.

Višednevno preživljavanje u prirodi

Tu dolazi do izražaja sposobnost snalaženja pojedinaca u novim i nepoznatim uvjetima, što je u biti inteligencija. Ovdje se također prepoznaju vođe, koji imaju karizmu i sposobnost motivirati ljude da ih slijede. Oni su spremni preuzeti inicij-

jativu i krenuti u rješavanje novonastalog stanja. Pri višednevnom preživljavanju u prirodi dolazi do izražaja zajednički rad i razvija se osjećaj pripadnosti grupi.

Bungee jumping

Zakačeni oko pasa skačete s mosta u provaliju. Pri tome imate osjećaj da će vam svi organi ispasti. Ne znate hoće li uže izdržati i povući vas gore. Adrenalin je kod bungee jumpinga na maksimumu, mislim da je ovo čak najopasnije i najstrašnije od svega nabrojanog. Kažu (ovo je neslužbeni izvor) da kada se odlučite za bungee skok i platite i dođete skočiti, ne smijete se misliti jer pitaju vas samo jednom hoćete li skočiti, ako kažete ne, oni se pokupe i odu. Ovo vam je kao i sve prilike u životu. Većina njih se samo jednom pruža. Ili ju iskoristite ili ju propustite.



Solidarnost prema drugima se može izraziti kroz gotovo sve ove aktivnosti, npr. hoćete li zastati i pomoći kolegi koji je pao s bicikla ili ćete nastaviti put ne gubeći vrijeme, očekujući da će to učiniti netko drugi? Ili hoćete li baš vi prvi skočiti u hladnu rijeku i pomoći kolegi ili ćete pomisliti da ima i zdravijih i mlađih od mene, zašto bih baš ja išao?

Sve ovo su važni odrazi karaktera osobnosti pojedinca.

Team building je koristan i zbog toga što zблиžava ljude u neformalnom druženju. Ljudi imaju zajednička iskustva, te nakon ovakvih druženja pojedinci imaju i više povjerenja jedni u druge. Važno je reći da team building ne mora nužno biti visokog rizika i silno izazovan (iako to najčešće jest). To može biti brdski bici-



klizam, rafting, bungee jumping, letenje na paragliderima, višednevno preživljavanje u prirodi, ali može biti i skijanje, jedrenje, orientacija u prirodi ili pak mužnja krava. Važno je samo zajedničko druženje i iskustvo. Team building se sve više koristi i na našim područjima, pa tako i neka poduzeća u Hrvatskoj poput Croatia Airlines, Zagrebačka banka, PZ auto, Globtour, VIP net, Autohrvatska, Henkel, AWT i drugi korisnici redovito sudjeluju u sličnim programima. U Hrvatskoj najpogodnije mogućnosti za organizaciju team buildinga ima područje Like, jer je ona kao stvorena za ovakvu vrstu turističke ponude, zbog njenog primorskog, i kontinentalnog prostora, uključujući i Velebit kao nezaobilazno i najizazovnije područje.

Kod nas postoji dosta mogućnosti za rafting na Neretvi, Uni, Trebižatu i dr., a ni brda i planina nam sigurno ne manjka, pa se i brdski biciklizam i planinarenje može izvesti. A i organiziranje cijelog team buildinga bi se mogao ostvariti, samo vjerojatno kod nas još uvijek ne postoji dovoljna potražnja za ovakvom vrstom rekreacije.

Nemojte se začuditi kad vas sutra poslodavac odvede na rafting ili u planinu na provjeru ili obuku. Ali ne morate ni čekati da postanete poslovni ljudi ili manageri da biste iskušali neki od ovih sportova. Možete prihvati izazov već sada u ovim sportovima, vjerujem da nećete zašaliti jer kažu da tko jednom osjeti adrenalin izazvan na ovaj način, uvijek se nanovo vraća.





ANA ĐIDIĆ & SAŠA KLJAJIĆ

UMostaru je 13. listopada 2005. u Domu hercega Stjepana Kosače održan prvi festival Art Directors Club-a BIH (ADC).

Ideja ovog festivala je okupljanje ljudi koji se bave kreativnim radom - grafičkim dizajnom.

Grafički dizajn je vrlo bitan za marketing – da bi proizvodi bili poznati široj javnosti moraju se reklamirati, a upravo je dizajn važan za reklame preko multimedija (tekst, slika, zvuk).

Predsjednik ADC-a je Bojan Hadžihalilović, dopredsjednik je Robert Alilović, a inicijator osnivanja je Ekrem Dupanović. Izložbu je otvorio Igor Jurčić, član Uprave Eroneta.

Na izložbi je radove predstavilo deset autora među kojima su: Robert Alilović, Martin Raguž & Stjepan Barbarić (agencija SMART), Bojan Hadžihalilović & Dalida Hadžihalilović (agencija DIZAJN TRIO), Anur Hadžiomerspahić & Anja Zlatar (agencija IDEOLOGIJA) i drugi.

Izložba je vrlo zanimljiva i radovi su veoma dobri i kvalitetni.

Treba napomenuti da su se ADC-u pridružili iznimni kreativci Mirko Ilić i Čedomir Kostović koji danas žive i djeluju u Americi.

Tu večer smo razgovarali s g. Martinom Ragužem, jednim od članova ADC-a.

Na upit o njegovom mišljenju za večerašnju manifestaciju odgovorio je da ljudi nisu navikli da ovakve izložbe postoje i kod nas niti na to da jednu ovakvu manifestaciju otvara poduzetnik (I. Jurčić)



Izložba Art Directors Club-a BIH



nego su navikli da ih otvaraju političari. Nadalje nisu navikli ni na to da izuzetno dobri dizajneri postoje i djeluju kod nas u Mostaru, Širokom Brijegu, Sarajevu.

Na sljedeći upit hoće li ovakvih manifestacija biti više, gospodin Raguž je kratko odgovorio da sa nada da će one biti učestalije.

Iskreno smo se zahvalili na razgovoru i krenuli dalje u razgledavanje.

Goste je nakon izložbe zabavljala grupa Zoster. Festival će trajati do 20. listopada. Izložba je odlična i zaista se isplati posjetiti je, ako niste stigli na ovu, onda se svakako potrudite otići na neku sljedeću, za koju se nadamo da će se dogoditi ubrzno.



Poslovna literatura



Novi financijski poredak

(Robert J. Shiller)

Izdavač: MASMEDIA, Zagreb

Godina izdanja: 2004.

U Novom finansijskom poretku Shiller nam kazuje kako inovacije u upravljanju rizikom mogu poboljšati živote ne samo bogatoj nego i siromašnoj i srednjoj klasi, štiteći nas od najozbiljnijih rizika s kojima se suočavamo. U ovoj se knjizi nalazi ponešto za svakoga. On predviđa kamo će ići finansijska tržišta u nadolazećem stoljeću. "Shiller je realni vizionar, ova će knjiga biti široko čitana i raspravlјana. Ona predlaže lijek za situaciju koja vapi za liječenjem: živimo u doba velikoga materijalnog bogatstva, ali jednako tako velike ekonomske nesigurnosti."

Inegrativno vodstvo - Leadership

(Bebek Borna)

Izdavač:

SINERGIJA NAKLADNIŠTVO d.o.o

Godina izdanja: 2005.

U ovom djelu autor istražuje povezanost problema organizacije, poslovne etike i leadershipa u globalnom kontekstu; pritom posebnu pozornost posvećuje hrvatskoj sadašnjici i budućnosti. Tema je vrlo aktualna i pravi je trenutak za njezini obradbu. Autor upućuje na složenost i važnost integrativnoga vodstva. Knjiga je namijenjena teoretičarima i praktičarima suvremenoga menadžmenta. Podjednako će biti zanimljiva vođama u političkom kao i onima u poslovnom okruženju. Kako se njezino objavljivanje poklapa s velikim problemima usklađivanja naše političke i gospodarske infrastrukture, kulture i prakse sa standardima Europske unije, knjiga ima društveno istaknutu potrebu i opravdava svoju pojavu na hrvatskom tržištu.

Plaće i modeli nagrađivanja

(George T. Milkovich,

Jerry M. Newman)

Izdavač: MASMEDIA, Zagreb

Godina izdanja: 2005.

Knjiga Georgea T. Milkovicha i Jerryja M. Newmana Plaće i modeli nagrađivanja postala je standardnim udžbenikom iz područja upravljanja plaćama na mnogim američkim i svjetskim sveučilištima. Dvojica sveučilišnih profesora i vrhunskih stručnjaka iz područja upravljanja ljudskim potencijalima i plaćama napravila su cijelovit pregled analitičkih modela, postupaka i primjera utemeljen na pristupu strateškog izbora, suvremenim istraživanjima, tehnikama i iskustvima iz prakse. U svojih šest dijelova i osamnaest poglavlja autori sustavno analiziraju različita pitanja s područja plaća zaposlenika i menadžera, upućujući i motivirajući korisnike na kraju svakog poglavlja ("Vi ste na redu") da samostalno, na primjeru koncepata i tehnika izloženih u poglavlju, rješavaju konkretnе zadatke. Knjiga je namijenjena studentima menadžmenta i poslovne ekonomije, te stručnjacima i menadžerima koji se praktično bave upravljanjem plaćama i ljudskim potencijalima.

JOSIPA ČARAPINA

Mislili smo svi upoznati s modernim "bolestima". Tko još nije čuo za ptičju gripu, uragane Katrina, Wilma, Stan, Rita. Što nam se to događa, kuda ide ovaj svijet?! Pored svih ljudskih žrtava, glupo je govoriti o materijalnoj šteti, ali radi li se tu o nečemu "većem", je li to bilo neko upozorenje, samo kao opomena da i od čovjeka koji misli da može sve što mu se prohtije, ima jača sila?! Ono što možemo vidjeti jest to da i jedna bogata Amerika može doživjeti i osjetiti ono što i jedna nerazvijena i slaba Šri Lanka. Tek tada, kada se radi o glavama, kada se radi o životu i smrti, o pukom preživljavanju, vidiš samo čovjeka, vidiš uplakano dijete na ruševinama kuće i znaš: svi smo mi jednaki! Priroda ne pravi razliku, prirodne katastrofe ne štede nikoga! ALI, razlika postoji! Razvjeni sjever Amerike će svojim zalihamama i bogatstvom sve prije i bolje ponovo postaviti na noge, i prije pružiti pomoći unesrećenima, dati im bolju skrb i tako spriječiti još veću nesreću. Kada je tsunami poharao obale Indonezije, pogodjeni ljudi na tom području najviše su ovisili o milostinji i dobrotvornoj pomoći zapanjnih zemalja. Koliko je ljudi nastradalo jer pomoći nije stigla na vrijeme?! Potres koji je nedavno pogodio područje južne Azije i usmrtio velik broj djece urušivši školu, napravio je takvu štetu da se do nekih područja uopće nije moglo doći, pa su spasilačke službe tek nakon nekoliko dana bili u mogućnosti pristupiti nekim mjestima, ali na žalost, za mnoge je to bilo kasno. I opet, priroda ne pravi razliku, ali čovjek da! Uragani Stan i Wilma odnjeli su enorman broj žrtava, no o njima koji su pogodili srednju Ameriku, nije se toliko pričalo u javnosti kao što se svakog trena znalo gdje su Katrina ili Rita koje su pogodile jaki sjever Amerike! Zašto je to tako?! Pa zato što SAD posjeduje sve potrebno da bi baš oni bili prikazani kao najveći patnici, s najgorim gubitcima. No na stranu sve, svaka žrtva zaslužuje jednak poštovanje i treba im ga odati!

Žalosna i istinita činjenica je da su jedni zarađivali i bogatili se, ne na račun

Što nam ne prijeti?

POŠASTI TREĆEG MILENIJA

drugih, (što bi inače bilo normalno u poslovnom svijetu!) nego na račun onih koji su bili pogodjeni svim ovim nedačama. Ali ipak kada se netko spusti na tu razinu i predstavljajući se kao žrtva uragana, preko Interneta zatraži novčanu pomoć, i dobije popriličan odaziv, da bi se tek kasnije saznalo da se zapravo radi o varalici, to prelazi granice ljudskog!

E tu je i ptičja gripa! Čak i svako dijete zna za tu nesreću. A što da kažem više. Svi već sve znaju. Liječnici nam stalno ponavljaju: mjesta oprezu im, no panici nema! Liječnici u Hrvatskoj tvrde da je lani od obične gripe u zemlji umrlo 40 ljudi, a u svijetu od ptičje gripe 70. I ono što oni još kažu jest da je istina da postoji opasnost da ovo preraste u pandemiju, ali oblik još nije mutirao, što je rijetkost, pa dok se ne prenosi s čovjeka na čovjeka nema opasnosti od milijunskih žrtava! Dosada se bolest prenosi samo izravnim, vrlo bliskim kontaktom čovjeka i zaražene životinje. Najteži oblik je H5N1. Bolest se nalazi u zagađenoj prašini i gnoju. Tako su najviše pogodjeni prerađivači i uzgajivači peradi. U kritičnim se situacijama ljudi mogu vrlo brzo usuglasiti i svoje napore usmjeriti k istom cilju. Ministri vanjskih poslova EU su 18. listopada 2005. god. u Luksemburgu pozvali na međunarodnu suradnju kako bi se mogli suočiti sa svjetskom prijetnjom koju predstavlja ptičja gripa. Njihov je zaključak da je ptičja gripa pandemična i da predstavlja svjetsku prijetnju.

Neki u ovome vide i način za ostvarivanje što veće dobiti. Svjesna sam da tako razmišljaju sve velike kompanije, ali ipak...?! Švicarski proizvodnja lijekova Roche izjavio je da razmišlja o izdavanju licenci (a i to im predstavlja dobar izvor zarade) za proizvodnju lijeka Tamiflu, koji je za sada najučinkovitiji u borbi protiv ptičje gripe. Za ovu bolest se koristi još i lijek Relence. Federalna vlada BiH je izglasovala da se za nabavku Tamiflu iz federalne proračunske rezerve izdvoji 90.000 KM ali ga neće dati u javnu pro-

daju. Da naši ništa ne rade, nije točno! Eto sam nedavno bila svjedokom njihove svijesti. Na graničnom prijelazu u Grudama, na BiH granici, pri ulazu u državu, dočekala nas je gužva. Zašto?! Dva dečka sa zaštitnim odjeljima obavljala su svoj posao! Jedan je obilazio auta i sva četiri kotača prskao tekućinom za dezinfekciju, dok je drugi obavijestio da je to radi zaštite od ptičje gripe i da za to treba platiti 2 KM ili ti ga 8 Kn. Pa što hoćete, i ovako se skupljaju novci! Oni kažu da je za zaštitu od bolesti, ali je li...??!

Držeći opasnost od globalne epidemije još uvijek u prvom planu, napomenimo i to da ona predstavlja opasnost i za mnoge gospodarske grane. Najviše i najjače su pogodjeni uzgajivači i prerađivači peradi, a ujedno im prijeti i najveća opasnost od zaraze. Tako da je taj posao dosta neprivlačan, s nikakvom potražnjom predstavlja "propao posao". Osim što propadaju velike kompanije, gube vlasnici, država, a i radnici zbog gubitka radnih mesta; pitanje je što će biti s onim malim uzgajivačima, kojima je to jedini izvor sredstava za preživljavanje! Tako je jednoj starici, koja živi u blizini ribnjaka Grudnjak u Hrvatskoj, gdje je pronađen zaraženi labud, izvršena eutanazija skromnog broja njene peradi, a ona je tako sebi osiguravala sredstva za život. Država će joj to nadoknaditi novčano, ali ona ipak ostaje zakinuta!

Neki čak učinke koje bi mogli izazvati širenje ptičje gripe, izjednačavaju s velikom gospodarskom krizom iz tridesetih godina prošlog stoljeća. Zamislimo samo kako bi na neku državu djelovala situacija kada bi se uvele karantene, zabranila javna djelovanja, zatvorile burze... Eto, zatvaranje neke burze na samo jedan dan bi izazvalo katastrofalne posljedice u poslovnom svijetu, a što bi tek bilo da to potraje duže?! Nadajmo se da do toga neće doći. A za to trebamo i poduzeti što više akcija i mjera, te ne sjediti prekrivenih ruku kako bismo spremni dočekali problem ako nastane!

Povijest Levi Strauss & Co i jeansa

IVICA SKENDER

“...ma daj obuci levisice i stare bijele tenisice, plesat ćemo sve do zore...” tako je prije petnaestak godina na Eurosongu pjevao Daniel.

Danas, vjerojatno ne postoji osoba koja nije čula za Levi Straussa i Jeans, ili možda čak nosila kultne levisice ili jeans. Tradicija, moda, jednakost, popularnost, bunt, brend sve ove riječi na svoj način opisuju traperice.

No, vratimo se u povijest i pogledajmo kako je sve to počelo.

Davne i daleke nam 1829. godine, u siromašnoj židovskoj obitelji rodio se dečko imenom Leb Strauss. Njegov otac, židovski majstor, morao je odgajati višečlanu obitelj. Zbog uvjeta života tadašnjih židovskih obitelji, koji su bili jako teški, loši, gotovo neprihvatljivi za stanovanje, mala mogućnost zaposlenja i veliki porezi, odgajati obitelj je bilo i više nego teško. Radi svega navedenog, po očevoj smrti, osamnaestogodišnji Leb je kao izlaz za njega i obitelj video samo jednu šansu - odlazak u Ameriku, što je naravno i učinio s djelima sestrama i majkom. Bavarski imigrant s oskudnim znanjem engleskog jezika odmah je s broda krenuo u avanturu, koja će desetljećima kasnije postati povijest.

U New Yorku, Leb mijenja ime u Levi (Levi Strauss), gdje se nije puno zadržao, te je zajedno s jednim polubratom krenuo na zapad. Na zapadnoj obali, točnije u San Franciscu (Kalifornija) je prije 150 godina osnovao osobni obrt. Ispočetka je pravio šatore za kopače zlata, koji su se nalazili u planinama iznad grada, ali to se nije pokazao kao dobar patent. Prve kiše uništile su šatore na kojima je tako dugo radio. Levi je molio Boga da mu pošalje rješenje koje će ispuniti uvjete koji zadovoljavaju potrebe kopača zlata. I rješenje se pojavilo samo od sebe, materijal koji nije bio dobar za šatore kopača, dobar je za traperice u vječnost. Nije prošlo dugo, a broj kupaca među kopačima zlata, koji su tražili odjeću za rad, prvenstveno traperice, rastao je. Do 1860. godine, Levi je trapericama osvojio čitavu Ameriku. U međuvremenu udružuje se s još jednim došljakom iz Nevade, koji je imao skromnu krojačnicu, stvorili su patent, dobili su certifikat i “Levis je rođen”. Do svoje smrti 1902. godine, Levi je malo toga mogao učiniti za razvoj započete industrije, no njegovo je djelo doživjelo ekspanziju i uspjeh svjetskog ranga, kojeg smo i mi svjesni.

Levis je postao marka, jeans mit, odnosno brend. Jeans je mnogo više od mode.

Potkraj dvadesetih prošlog stoljeća, kompanija je bilježila zaradu od samo 4 milijuna dolara. Do četrdesetih godina, jeans je korišten samo kao radna odjeće. Tek nakon drugog svjetskog rata, svaka nova generacija ponovo otkriva drugu namjenu jeansa. Levisice postaju nacionalna potrošačka roba. Pedesetih godina levisice postaju istinski modni do-



datak, odjeća za protest i popularizirali su ih upravo filmski buntovnici Marlon Brando u filmu *The Wild Ones*; James Dean u Buntovniku bez razloga, koji su u trapericama izgledali hot hot. A u njihovo vrijeme svi su željeli izgledati točno kao oni. Marilyn Monroe i Brigitte Bardot pokazale su da farmerke mogu bit sexy. U međuvremenu, kao svoju robu, odabirali su ih svi, od farmera do hipija, a prodaja je skočila na 51 milijun dolara.

Sedamdesetih godina Levi Strauss je dominirao domaćim i stranim tržištem, ostvario prodaju od 350 milijuna dolara. Istovremeno pojavljuju se neke nove kompanije, neki novi stilovi, dok je Levi's 501 ostajao isti. Upravo ta predanost tradiciji u tom razdoblju bila je mali hendikep kompaniji, ali ipak, Levi Strauss nije mogao biti dugo pasivan te 1986. godine izbacuje novu liniju traperica Dockers.

Deset godina kasnije 1996. godine kompanija ostvaruje svoju najveću zaradu do tada, 7 milijardi dolara. Od tada, brojke su u stalnom padu, a prema posljednjim informacijama zarada se spustila na 4 milijarde dolara.

Levi Strauss dobrim je dijelom žrtva vlastitog uspjeha. Nekoč su definirali svoje tržište, a onda se pojavila konkurenca koja je naučila kako preinačiti tuđi proizvod i tako dobro zaraditi. Zadnjih par godina kompanija ostvaruje neprestani pad prodaje, te su zatvoreni svi proizvodni pogoni u Sjedinjenim Državama. Otpušteno je preko 800 radnika. Glavni razlog koji je doveo do ove situacije je nekonkurenčnost. Iz sjedišta tvrtke su kazali kako je Levis još uvijek američka marka, ali kompanija koja želi proizvod prihvaćen diljem svijeta, mora i operirati kao globalna.

Od sada levisice će se proizvoditi vani, uglavnom u zemljama Azije i Kariba. Proizvoditi jednu sve-američku stvar, kakve su levisice, izvan Amerike, vjeruju mnogi, zauvijek mijenja njihovo značenje

Završila je još jedna američka tradicija započeta prije 150 godina, tradicija dovoljno stara da kompaniji osigura trajno mjesto u povijesti Sjedinjenih Država.

JOSIPA ČARAPINA

Zemlja propada!, Uragani odnose sve pred sobom!, Voda onečišćena!, Erupcije vulkana!, Tsunami odnio golem broj ljudskih života!, Koja je prava cijena benzina?! ...naslovi su koji nam zapinju za oči svaki put kada listamo dnevne novine. A što mi činimo po tom pitanju?! Pa ništa, a što bismo mi,

energije (nafte i ugljena), toliko onečistili zrak ugljičnim dioksidom, pa njegov višak u Zemljini zračnom omotaču djeluje poput staklenika. Godine 1827. francuski znanstvenik Jean-Baptiste Fourier je ustanovio učinak staklenika: atmosferski plinovi zarobljavaju Sunčevu toplinu, čime se podiže temperatura na Zemlji, umjesto da je zrači natrag u svemir. Švedski kemičar i nobelovac Svante Arrhenius je 1896. dokazao da je ugljični dioksid (najviše nastao izgaranjem naftnih derivata, plina i ugljena) uzročnik učinka

da, možemo zamisliti kao napade virusa, bakterija, parazita na obrambeni sustav Zemlje.

Protokol iz Kyoto je svjetski plan za smanjenje ispuštanja plinova koji vode do globalnog zatopljenja. U Kyoto je u prosincu 1997. održana UN-ova konferencija gdje su znanstvenici ukazivali političarima na učinak staklenika. Taj potpisani parlamentarni sporazum je provedbeni amandman zaključaka UN-ovog međunarodnog sporazuma o klimatskim promjenama. Taj je dogovor provedba onoga što je 189 država i zemalja potpisalo u svibnju 1992. u Rio de Janeiru. Kada je Rusija u parlamentu osnažila svoj potpis iz Kyoto, bio je ispunjen uvjet da plan stupi na snagu. SAD, Australija, Monako i Lihtenštajn su jedine četiri industrijske države koje nisu prihvatile plan iz Kyoto. Od SAD-a se također očekivalo da njezin predsjednik Bush potvrdi potpis iz ere predsjednika Clinton-a, ali to Bush nije imao namjeru. To ne iznenađuje s obzirom da SAD vodi rat s ciljem povećanja svojeg bogatstva naftnim nalazištima. Kako baš SAD čini petinu zagađivača planetarnog omotača, to stavlja SAD na prvo mjesto, iza nje je Kina pa Rusija, te ostale zemlje. Ipak, Rusija je potpisivanjem ispunila oba uvjeta - više od polovice zemalja i više od polovice zagađivača je pristalo planski zaustaviti i smanjiti zagađenje. Ali ni Rusija to nije uradila bez interesa! Htjela je izvući korist za sebe, tako da ucjeni EU da joj novčano pomogne zamijeniti svoje prljave industrije ekološki prihvatljivim.

Zanimljivo je da akademik Vladimir Paar osporava teoriju staklenika. On kaže da je globalno zagrijavanje zapravo uobičajeni klimatski proces koji se na Zemlji događa svakih 100.000 godina.

Protokol iz Kyoto je 16. veljače 2005. god. postao obvezujući za sve zemlje članice UN-a, i posjeduje stroga pravila za smanjenje utroška energije i ispuštanja štetnih plinova. Ima sustav poticanja i kazni. Hrvatska kao ni Bosna i Hercegovina, nisu potpisale ovaj plan.

Holivudski film katastrofe Dan poslijе sutra, zorno je prikazao kakve nas posljedice očekuju ako već sada ne poduzmemos nešto. Ne smijemo oklijevati, treba djelovati sada i ovdje!

Poruka Greenpeacea jest - dan poslijе sutra je prekasno. Učinimo danas nešto!

Protokol iz Kyoto



samo figure u rukama "velikih", mogli promijeniti u svemu tome! Evo, podimo od običnog primjera: komunalne službe Komos i Parkovi uz pomoć stanara okolnih zgrada su proveli akciju čišćenja Partizanskog groblja. To je jako lijep primjer, ali koliko će ta "čistoća" trajati?! S početka će vjerojatno policija jedno vrijeme nadzirati očuvanje tog stanja, a onda sve po starom: izgaženo cvijeće, razni papiri, boce, otpadci...

Vratimo se globalnoj slici. Ipak se nešto pokušava učiniti. Dana 16. veljače 2005. god. za sve zemlje članice UN-a, pa i one koje ga nisu potpisale, počeo je vrijediti plan poznat kao Protokol iz Kyoto. Protokol je stupio na snagu time što su ga odobrili parlamenti 55 zemalja koje ispuštaju 55% svjetskih količina stakleničkih plinova. Zapravo je riječ o tome da su ljudi svojim djelovanjem, a to se najviše odnosi na izgaranje neobnovljive

staklenika. Da, Zemlja na to ukazuje, ona prosvjeđuje, više i urla na sav glas da nešto nije uredu.

Isto kao i čovjek, Zemlja ima svoj obrambeni mehanizam. Možemo to nazvati sigurnosnom službom, koja čuva neki objekt koji ima svoje čuvare i alarne. Sva djelovanja čovjeka, svakim danom kroz sve te godine, narušila su njen imunološki sustav. Zemlja posjeduje svoje čuvare, tu je ozonski omotač, šume, ali je to malo jer ju onečišćenje već toliko izjeda iznutra. Zato se pokreću alarmi. Svjedoci smo kako je pogubne posljedice imao tsunami koji je iza sebe ostavio velik broj ljudskih žrtava, materijalna šteta je ovdje nevažna. Globalno zatopljenje, suše, kiše, otapanje ledenjaka su očiti primjeri da je imunološki sustav Zemlje u velikoj mjeri narušen. Korištenje neobnovljivih izvora energije, ugljena, plina, metana, klorfluorovodika, dušičnih oksi-



Važno je zvati se Tesla

MARIJANA NOVAKOVIĆ

Jeste li ste se ikada zapitali kako bi svijet izgledao da Erics-sonu i Tesli nisu bile dosadile svjeće? Odlučili su nešto promjeniti. Bacili su se na posao i rezultat tog posla bila je električna žarulja i veliko otkriće zvano električna energija. Ili što bi bilo da Bell godinama nije skupljao i sastavljao djeliće za neki bezvezni aparati, kasnije nazvan TELEFON?

Zamislite sada da se ovo nije dogodilo, petak je večer, vi šaljete pisamce po golubu pismomnoši svoj ekipi da se nađete u neko vrijeme na Starom. Nalazite se na dogovorenom mjestu i onda idete u neki "nabrijani" kafić sa suvremenim fenjerima, gdje neki nadareni harmonikaš svira vaše omiljene pjesme... Uh, sreća pa je to samo pretpostavka.

Ovo je bio samo pokušaj ukazivanja na značaj nekih izuma. Ako ste znatiželjni i da vam se istraživati, trebali biste se time malo više pozabaviti, pa možda i od vas jednog dana bude neki Tesla, ili možda ne budete poznati, ali ipak uspijete dobro zarađiti, a možda od svega toga ne bude ništa, ali uvijek možete reći da ste pokušali.

Najveći broj pronalazaka nastao je za zadovoljavanje nekih potreba. Pronalazači najčešće nisu ni svjesni da su došli do izuma. Tako je neki dječak koji je cijeli dan trebao otvarati i zatvarati poklopac na nekom stroju, smislio način kako će se to obavljati bez njegove pomoći. Svi skijaši sigurno znaju da se snijeg skuplja na skijama, čovjek je došao na ideju staviti neke "zakačke" na skije kojima bi snijeg s jedne skije lako mogao skinuti drugom skijom. To je prijavio kao svoj patent i sada već ima ponude od nekih proizvođača skija da otkupe taj izum.

Što je to patent?

Patent je pravo kojim se štiti pronalazak iz bilo kojeg područja tehnike, koji je nov, koji ima inventivnu razinu i koji se može industrijski primjeniti, u zamjenu za razotkrivanje pronalaska kako bi i drugi imali koristi od pronalaska.

- pronalazak koji se želi zaštiti mora biti nov, a to znači da nije već objavljen
- mora imati inventivnu razinu – smatra se da pronalazak ima inventivnu razinu ako rješenje određenog problema stručnjaka iz odgovarajuće oblasti nije već dostupan javnosti

- smatra se da je pronalazak industrijski primjenjiv ako je predmet pronalaska tehnike izvodljiv i ako se može proizvesti ili upotrijebiti u bilo kojoj oblasti industrije ili u poljoprivredi.

Patent daje pravo njegovom vlasniku sprječiti druge da komercijalno iskorištavaju njegov izum. Patentom se opisuju tehnički detalji izuma, i patent je vremenski i teritorijalno ograničen.

Postupak prijave patenta

Postupak za priznavanje patenta pokreće se podnošenjem prijave za priznanje patenta. Prijava se u BiH podnosi Institutu za standarde, mjeriteljstvo i intelektualno vlasništvo, a u Republici Hrvatskoj je to Državni zavod za intelektualno vlasništvo (DZIV). Prijava mora sadržavati: a) zahtjev za priznanje patenta, b) opis pronalaska, c) crteže na koji se pozivaju opis pronalaska i patentni zahtjevi, d) abstrakt- opis suštine pronalaska koji služi isključivo u svrhu tehničkog informiranja.

Nakon primitka prijave institut ispituje jesu li uredno podneseni svi elementi prijave, te se utvrđuje datum podnošenja prijave, radi stjecanja prava prvenstva. Prijava se upisuje u Registar prijava za priznanje industrijskog vlasništva, te se provjera va jesu li plaćene sve pristojbe i troškovi. Nakon toga objavljuje se u Službenom glasniku Instituta. Ako je utvrđeno da prijava ispunjava sve potrebne uvjete, Institut daje suglasnost, izdaje se rješenje o priznanju patenta, i odgovarajuća isprava o patentu i patentni spis, te se upisuje u Registar patenata.

Patentna zaštita za patent na temelju rezultata potpunog ispitivanja vrijedi od 15 do 20 godina. Za održavanje patenta plaća se propisana naknada troškova. Postupak je dug i složen, ali ako je izum vrijedan, isplati se zaštiti ga.

Izumi danas

Inovacije i izumi su danas ključ uspjeha i uvjet opstanka na tržištu. Znamo da sva vodeća poduzeća ulažu ogromna sredstva u istraživanje i razvoj. Bitno je otkriti nešto prije konkurencije, zaštiti to i od privremenog monopola izvući što veću zaradu. Mobiteli i računala su nesumnjivo područja najvećih istraživanja današnjice, stalno se uvode neke inovacije. Vjerojatno vam je svima poznat slučaj Plive i njenog patent-a izuma lijeka azitromizin, poznatijeg kao Sumamed, na kojem je ostvarila ogromne novce i za koji je prodala licencu diljem svijeta. No, to nije bio razlog za prestanak istraživanja. I sada radi na istraživanju 70 novih lijekova, dok ih je 50 već u postupku zaštite.

Patenti su često i predmet mnogih sporova. Česta su krvotvorenja, utvrđivanja prava prvenstva – tko je prije prijavio patent, te sporovi u slučaju krađa i sl. Tako su trenutno u sporu poduzeće Eastman Kodak koje je tužilo Sony zbog kršenja patenata koje Kodak drži u tehnologiji digitalnih kamera. Riječ je o 10 patenata koji uključuju video i digitalnu tehnologiju, te komprimiranje snimaka i digitalnu pohranu. Kodak traži odštetu i zabranu daljnog korištenja tih patenata. Ovo postaje jako važno ako se uzme u obzir da je u SAD-u po prvi put zabilježena bolja prodaja digitalnih kamera od klasičnih foto aparata, najveću prodaju ostvario je Sony – 22%, a Kodak 18% ukupnog udjela na tržištu. Eto, ako vam se da istraživati, znate što vam je činiti.

MAJA PEHAR

Već nekoliko tjedana pratim za nas novi, a za Ameriku već dobro poznat, reality show Aprendice ili kako su ga preveli *Najbolji pomoćnik* (FTV) ili *Pripravnik* (NovaTV). U ovom natjecanju, za razliku od uobičajene borbe za opstanak u nekoj kući ili na nekom otoku što više dana za određeni novac, borite se za mjesto direktora jedne od kompanija Donalda Trumpa i ogromnu plaću koja uz to ide. Nebrojene mogućnosti koje vam se pružaju nakon toga neću ni spominjati – za pobjednika, pa čak i za gubitnike, će se otimati svjetske korporacije, jer izgleda da i ono što Donald odbaci vrijedi daleko više nego najbolji čovjek kojeg biste našli uobičajenim putem.

Meni se show sviđa jer je okrenut rješavanju određenih business problema, te je pristupačan i zanimljiv čak i za sve neekonomiste u svijetu (zar uopće ima takvih?). Jedino što zamjeram jest prevelika okrenutost segmentu prodaje, međutim uzimajući u obzir američku opsjednutost prodajom, to je sasvim razumljivo (kada

Aprendice by Donald Trump

će shvatiti da je prodaja banalna stvar ako svi ostali segmenti poslovanja funkcionišu izvrsno?!). Određeni principi se ne mogu primjeniti na suptilnije note poslovanja u Europi, ali zgodno ih je imati pri ruci.

Skupine od po osam natjecatelja su prvotno podijeljene na žensku i mušku tvrtku. Žene su prvih nekoliko puta zaredom dobine, češće zbog korištenja prirodnih atributa negoli zbog kreativnosti, te su čak i opomenute zbog toga. Jadni muškarci nisu imali šanse! Međutim, kada su se timovi pomiješali stvari su se počele razvijati. Mada iz časopisa i s neta već znam tko je pobjednik (jedan od moja dva favorita), kako zadatci i međuljudski odnosi iz epizode u epizodu postaju sve kompleksniji, tako i igra postaje sve zanimljivija. Inače se pokazuje da ne opstaju oni koji su završili najbolje škole i stekli veći broj diploma, već da je u poslu puno važnija sposobnost prilagođavanja i snalažljivosti.

Nisam sigurna koliko su zadaci koje natjecatelji dobiju dobri za prosuđivanje

nečije sposobnosti u realnom poslovanju, ali definitivno se jedna stvar brzo može otkriti: koliko je netko timski igrač (što je za posao presudno) i koliko se zna kontrolirati u nemogućim situacijama (poput one da živate s ljudima koji vam sutra zabijaju nož u leđa – što i nije toliko nesvakidašnje!).

Žao mi je što kod nas nema takvih intervjuza za posao s puno uzbuđenja i adrenalina, ili barem takvih reality emisija. Mi smo dobili samo dosadne zabave tipa *Survivor* (poludila bih mjesec dana na nekom otoku bez knjige u prisilnoj cjełodnevnoj ispraznoj komunikaciji) ili još goreg *Big Brothera*. To je zaista za ljude koji nemaju pametnjeg posla!

Za kraj, mogu vam samo preporučiti da gledate ovaj show, ako i ne naučite ništa novo, barem ćete se zabaviti.

Ah, i da, javite mi što mislite je li moguće da je ono paperje na Donaldovoj glavi uistinu prava kosa?! Čovjek ima toliko love, a nije u stanju pristojnu frizuru napraviti! Ja jednostavno ne mogu vjerovati, ali danas je sve moguće!



Ferengi humor

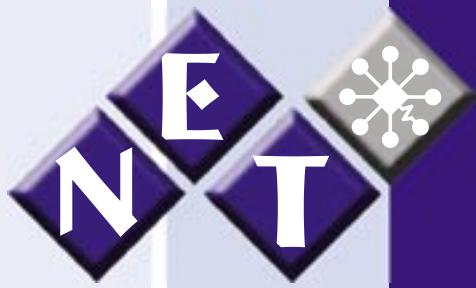
Kad jednom zgrabiš njihov novac, ne vraćaj im ga.
 Nemoj potrošiti više novaca na akviziciju nego što trebaš.
 Nemoj dopustiti da ti obitelj stoji na putu do zarade.
 Drži uši otvorenima.
 Prilika + instinkt = zarada.
 Pohlepa je vječna.
 Dogovor je dogovor (...tako dugo dok ne naiđe bolji)
 Ugovor je ugovor, ali samo između Ferengija.
 Ferengi bez profita nije Ferengi.
 Nikad ne stavljaj prijateljstvo ispred zarade.
 Mudra osoba čuje zaradu u vjetru.
 Ništa nije važnije od tvog zdravlja... Osim tvog novca.
 Nikad ne ismijavaj ferengijevu majku.
 Nikad ne škodi ulizivati se šefu.
 Rat je dobar za posao.
 Mir je dobar za posao.
 Proširi posao ili umri.
 Ne vjeruj onome tko ima ljepše odijelo od tvog.
 Što je veći osmjeh, to je oštiji nož.
 Dobre mušterije su rijetke kao latinum. Cijeni ih.
 Besplatan savjet nikad nije jeftin.
 Riskantnija cesta, veći profit.
 Znanje je jednakо zaradi.
 Dom je gdje je srce, ali zvijezde su od latinuma.
 Svako malo vremena, objavi mir. Zbunit će neprijatelje.
 Ne miješaj žene i financije.
 Proširi posao ili umri.
 Svaka osoba ima svoju cijenu.
 Priroda propada, latinum je vječan.
 San može ometati... (gomilanje zarade, pretpostavljam op.a.)
 Dostojanstvo i prazna vreća vrijede kao vreća.
 Ponašaj se prema dužnicima kao prema obitelji.
 Izrabljuju ih.

Nikad ne vodi ljubav sa šefovom sestrom.
 Ne možeš sklopiti posao ako si mrtav.
 Žene služe, braća nasljeđuju.
 Šaptom do uspjeha.
 Čuj sve, ne vjeruj ništa.
 Uvijek je dobro znati o novim mušterijama prije nego prođu kroz tvoja vrata.
 Nove mušterije su poput zubatih Gree crva, mogu biti sočni, ali ponekad te ugrizu.
 Ponekad je jedina stvar opasnija od pitanja odgovor.
 Zaposlenici su poput prečki na ljestvama uspjeha. Ne boj se gaziti po njima.
 Nikad ne počinji poslovne pregovore na prazan želudac.
 Ne možeš oslobođiti ribu iz vode.
 Latinum traje duže od požude.
 Nikad se ne boj krivo označiti proizvod.
 Ne dozvoli sumnji da umanji tvoju požudu za latinumom.
 Niti jedno dobro djelo ne prolazi nekažnjeno.
 Osoba vrijedi onoliko koliko vrijedi njegova imovina.
 Izrabljivanje počinje kod kuće.



Križaljka

Ante Galić	Afrička država na sjeveru	Savezna država u SAD-u	Zatočenica	Crveni....	Electronic Arts	Tona	Bivša tenisačica Majoli	Gradic u blizini Poreča	Planine		Košarkaš Kukoč	Umjetni jezik nastao oko 1906. godine	Sastavni veznik	Jedinica električnog otpora
?										Tercet				
Miris, miomiris						Religija na Haitiju				Daravar			Rimski 1000	
Morske životinje					Vrsta ptice								Grad u Italiji	
Egipatski bog plodnosti						Italija	3. i 2. samoglasnik				Žensko ime			
Ždrijebci, Pastusi, ati					Vrsta zrakoplova					Bor				
Osobna zamjenica				Rumunjska	Tenisac Karanusic		Zviježđe Kosci			Mir(gr-č.), Eirene			Intertoto	
				Mamina...			Spoj, randevu						Belgia	
SEF	Prvo slovo abecede	Marinero, moreplovac Razbojnik, mangup, nitkov								TV u BiH				Prijestolje
	St. Nogometni klub									Malta				
Vodik	Očeva majka	Vojnički kratki kaput					Ono što se odnosi na narod					Itrij		
							Rimska boginja zore					Grad u Hrvatskoj		
Rijeka u J. Americi								Dušik		Nomen nescio			Recipe	
Druga Periota Mezozojske ere					Grad u UAE			Indonezijski otok		Azijska rijeka			Dio odjeće(-mno.)	
Deoxyribo-Nucleic acid			Pjevač Crvene Jabuke	Austrija	Palatalni suglasnik						Veznik			
Zloglasna organizacija u bivsoj Jugoslaviji										13. slovo abecede				
Marka automobil-a			4. slovo abecede	Goran Navoje	Gl. Grad Italije			Ciljnik, mušica						Antonio Banderas
	Radikal	Država u Zapadnoj Africi Grčki prefiks negacije			Neon			Mađarsko muško ime						
Zadnje Slovo abecede	Slovo iza Z						Granata, vrsta projektila				Ian Paisley			
							Bel				Elektrokardiogram			
												Inforbiroi		



LastMinute shopping before PDV

NET d.o.o.
Informatički inženjering Mostar

LCD monitor 17"

već od **470 KM**



InkJet color pisač

već od **85 KM**



036.449.660



Pentium 4/512 MB/80 GB

već od **750 KM**



digitalni fotoaparat

već od **230 KM**

www.net.com.ba

VISA

**10% POPUSTA ZA GOTOVINSKO PLAĆANJE
DO 31.12.2005.**

Plaćanje VISA karticom na 24 mjeseca



HT MOSTAR



Super brzi pristup Internetu

384/64 kbit/s

39 KM/mj.

2 GB prometa

512/128 kbit/s

59 KM/mj.

4 GB prometa

768/192 kbit/s

89 KM/mj.

8 GB prometa

Budite prvi!

HT :: ADSL

www.ht.ba

0800 88 888