

Газде пријављују па одјављују раднике

Инспекторат за рад је утврдио да су поједини послодавци код којих је приликом надзора у 2016. откривено троје и више непријављених радника, пријавили те раднике на обавезно социјално осигурање, али су их после 10-15 дана поново одјавили, саопштило је Министарство за рад, запошљавање, борачка и социјална питања. Ти случајеви су откривени увидом у евиденцију Централног регистра обавезног социјалног осигурања, због чега је Инспекторат од 4. до 14. јула код тих послодаваца спровео ванредне и ненајављене надзоре.



У контролама 313 послодаваца затечено је 4.058 радника, од којих је 356 било ангажовано на црно.

У претходним контролама ове године код тих послодаваца је откривено 2.023 непријављена радника, што значи да је након надзора инспектора радни однос заснован с њих 1.873. Новом контролом је утврђено да је од тог броја 1.264 и даље у радном односу, а 609 више није запослено. Међу ангажованим радницима 135 је поново радило на црно. Осим тога, код контролисаних послодаваца откривен је и 221 нови непријављени радник.

Радници на црно затечени су код укупно 76 послодаваца, а радници с којима је после претходног надзора био заснован радни однос па су у међувремену ођављени, откривени су код 32 послодавца. Највише непријављених радника затечено је код једног послодавца у Врању – 41, затим код по једног у Трговишту – 32, Горњем Милановцу – 18 и Великој Плани – 16. Највише радника је поново ангажовао на црно један послодавац у Нишу – 30, затим по један у Иригу – 11, у Горњем Милановцу – 15 и Краљеву – седам.

Због утврђених прекршаја, инспектори су одмах поднели 42 захтева за покретање прекршајног поступка против послодаваца и издали десет прекршајних налога због прекршаја прописаног Законом о раду, који се односи на недржање уговора о раду или другог одговарајућег уговора у складу са законом или копије уговора на месту рада.

На основу утврђених неправилности, инспектори су одмах донели и 54 решења којима су послодавцима наложили да с непријављеним радницима заснују радни однос, да утврде одмор у току рада и распоред рада у недељи, као и новчани износ основне зараде, да доставе запосленима обрачун зараде и воде месечну евиденцију о заради и накнади зараде.

Највише посла за неквалификоване раднике

Упис у средње школе и на факултете је завршен, а и као и претходних година, највећа навала



била је на гимназије, економске и медицинске школе, као и на факултете друштвених наука и медицинске. Срећом, основци и матруранти одлучили су се и за електротехничке струке, као и за рачунарске смерове, што је и разумљиво јер тог кадра недостаје и ИТ стручњаци, као и програмери, готово да не чекају на посао, а многи се запошљавају и пре него што стекну диплому, али се и ове године поновило оно што се дешава већ дуже – недовољно интересовање владало је за занатске струке.

Приликом избора струке за коју ће се млади школовати најчешће се одабере оно што се жели, а мало је оних који који

се одлучују за занимања која обезбеђују брже запошљавање. Наравно, не може се одабрати позив само због тога што би се лакше могло доћи до посла, али је извесно да на евиденцији Националне службе за запошљавање има и много струка за које интересовања нема и да многи на посао чекају веома дуго. Или се, после дугог чекања, одлучују да прихвате посао, без обзира на то да ли је у струци.

Због тога је добро знати шта кажу подаци НСЗ-а за јуни. Наиме, прошлог месеца послодавци су показали интерес да запосле одређени број људи, а највише посла било је за неквалификоване раднике, који су завршили само основну школу или чак ни тај степен образовања, којих је на евиденцији НСЗ-а око трећине од укупног броја незапослених. Ипак, било је посла и за продавце, касире, куваре, портире, грађевинске раднике, медицинске сестре, васпитаче, лекаре, правнике, економисте...

Дакле, највише потребе било је за кадром без струке, што је, будући да су сада актуелни сезонски послови, вероватно и разумљиво. Тако су прошлог месеца биле потребне чак 754 особе без занимања и стручне спреме за обављање одређених послова, а добро су прошли и радници у преради дувана – 181, у производњи биља – 50, у прехрамбеној производњи – 16, за више од 80 понуђен је посао чистача/чистачице...

Што се тиче незапослених с другим степеном образовања на евиденцији НСЗ-а, веома тражено било је занимање геронто-домаћин, а потом помоћни грађевински радник, пакер, шивач текстила, возач виљушкар, чувар, помоћни кувар и пекар, роштиљуија, припремач намирница. Посла је било и за достављаче робе и курире, возаче лаких моторних возила, помоћника израђивача доњих делова обуће...

Међу онима који су на евиденцији НСЗ-а с трећим степеном образовања, најтраженији су били продавци – 468, а потом портире – 234. Тражени су били и кројачи, конфекционари, магационери, бравари, шивачи конфекције, прерађивачи хране и пића, возачи друмских возила, куvari једноставних јела и куvari, касири, електромонтери инсталација и машина...

Прошлог месеца било је понуда и за незапослене с четвртим степеном образовања. Најтраженији су и у тој групи били продавци – 80, а било је потребно и око 60 медицинских сестара и техничара, педесетак економских техничара, а понуда за посао било је и за куваре, конобаре, административне техничаре, заступнике осигурања...

Што је степен стручности виши, понуда за посао је мање па је тако у јуну исказана потреба за свега десетак струка од оних који су на евиденцији НСЗ-а а имају пети степен стручности, односно свега тридесетак радних места. Највише се тражило занимање инструктора возње и бармена, а потребан је био по један матичар, продавац-специјалиста, електроничар-специјалиста.

За незапослене са шестим степеном образовања (ВИ/1 и ВИ/2) прошлог месеца није било много понуда за посао, а најтраженије је било занимање васпитача – 30, потом стручног васпитача и васпитача предшколске деце. Посла је било и за комерцијалисте и економисте – укупно двадесетак радних места. Истовремено, био је потребан по један оперативни медицински радиолог, наставник музичког, архивар, као и неколико инжењера различитих струка.

Мало понуда за најобразованије

Прошлог месеца незапослени са седмим степеном образовања (ВИИ1 и ВИИ2) могли су се надати послу ако су лекари јер их је било потребно 42, колико и дипломираних правника, а потражње је било и за дипломираним економистима за општу економију, банкарство и финансије. Исказана је и потреба за по једним специјалистом интерне медицине, офталмологије, клиничке биохемије и радиодијагностике. Било је посла и за два доктора друштвено-хуманистичких наука – с осмим степеном стручности.

Kako će država otkriti koji se stan izdaje?

Rentiranje stanova bez plaćanja poreza na prihod je bio je unosan posao decenijama, ali stanodavci koji na taj način zarađuju moraćе uskoro da plaćaju 20 odsto.

Ući u trag tim nesavesnim poreskim obveznicima je dosta teško. Međutim, država ima mehanizme da to uradi: tu su podaci Poreske uprave i oni vezani za popis stanovništva.

Upoređivanjem tih podataka mogu se pronaći stanovi u kojima se s velikom merom izvesnosti može reći da žive podstanari. S

Kazne od 5.000 dinara

Šta da očekuju stanodavci koje poreznici uhvate bez popunjene prijave i plaćene obaveze? Slede kazne od 5.000 pa do 150.000 dinara. Osim toga, mogu dobiti i krivičnu prijavu za utaju poreza. Naravno, sve pod uslovom da budu uhvaćeni.

Stanodavci će prvo dobiti flajere s informacijom o tome da treba da plate porez. Kasnije će uslediti kontrole Poreske policije i MUP-a, a onda kazne.

Koliko će te najavljene metode biti delotvorne, videće se. Tek, stručnjaci baš nisu optimisti. Ekspertkinja za pitanja poreza Milica Bisić kaže:

“Prikupljanje podataka o tim poreskim obveznicima je vrlo obiman posao, posebno u velikim gradovima jer ih veoma mnogo i teško je sve pronaći. Osim toga, nije lako ustanoviti da li je stan ustupljen ili iznajmljen. Pre tri godine postojala je ideja da se stanovi u kojima vlasnici ne žive oporezuju dodatno po pripisanom prihodu, odnosno kao da su izdati. Međutim, otpori su bili veliki i kao što znamo, takav propis nije donet”, kaže ona.

Da li će nadležni biti spremni da najavljeno sprovedu u delo tek će se videti. No, izadavnje nekretnina je kod nas oblast o kojoj se mnogo zna ali ima malo pravih podataka.

Po popisu stanovništva, kod nas ima 122.530 stanova koji se izdaju. Osim toga, tu je i 137.000 stanova u kojima žive deca ili rođaci vlasnika.

Uz sve te priče o nesavesnim stanodavcima mnogi će se upitati kako to rade druge države.

Odgovor na to pitanje je lako dati: u razvijenim zemljama stanovi se i izdaju preko agencija te one vode računa o tome da svi troškovi, pa i porez, budu redovno plaćeni.

Budžet se puni a vlasnici stanova ne jure podstanare zbog neplaćenih računa – njihovo je da pokupe stanarinu umanjenu za troškove agencije, poreza.

Što se tiče eventualnih šteta koje nastanu u stanu, tu su polise osiguranja pa se to lako nadoknadi. Međutim, ni ta tržišta se nisu razvila preko noći pa će još dosta vode proteći Dunavom pre nego što se i kod nas to reguliše tako da svi jasno znaju obaveze i redovno ih ispunjavaju.

Agencije koje se bave prodajom stanova često ih i izdaju. Tako u Novom Sadu kažu da se garsonjere rentiraju po 80 do 120 evra mesečno, zavisno od lokacije, uređenosti. Jednosobni stanovi su od 100 evra do 150, a dvosobni idu do 200 evra mesečno. Znači, samo od jedne jeftinije izdate garsonjere država će dobiti skoro 182 evra godišnje.

Dragan Rabatić iznovosadske agencije „Solis” kaže da najviše podstanara ima u garsonjerima i manjim stanovima. Veliki stanovi od 80 do 100 kvadrata teško nalaze one spremne da ih rentiraju. U Novom Sadu ima i luksuznih vila, a najviše ih traže stranci – strani investitori, ali retko.

To je jedna od retkih oblasti gde se između stranaka sklapaju ugovori i znaju obaveze.



Kako pomoći ženama u biznisu?

Na pola smo godine, koja je proglašena i godinom preduzetništva. Ideja je da se pomogne preduzetnicima da sa povoljnim ili čak bespovratnim pozajmicama otvore što više radnih mesta. Pokrenuta su 33 projekta, a u toku je konkurs Fonda za razvoj namenjen malim i srednjim preduzećima - početnicima u biznisu. Kako se snalaze preduzetnici, posebno žene.

Ana Ćubela posle 20 godina bavljena novinarstvom, odlučila je da se oproba u preduzeničkim vodama, otvorila je restoran.

Ana Ćubela, preduzetnica kaže da kada nešto želite i kada imate neki dobar koncept onda idete ka tome.

"Ja ne mogu da kažem da sam potpuno bila prepuštena svemu, ja ovde radim sa ljudima koji su dosta dugo u tom poslu tako da sam imala njihovu pomoć makar u usmeravanju šta se i kako radi ali kada pređete iz jednog posla u neki drugi pravite greške i na tome učite, ali bez toga se ne može", kaže Ćubela

Kako bi pomogao početnicima u biznisu uključio se i Fond za razvoj. U godini preduzetništva pripremio je 10 krednitnih linija od kojih tri zajedno sa resornim ministarstvom.

Za strat ap kredit, koji je već u realizaciji, 30 odsto sredstava je bespovratno tzv grantovi, dok je za 70 odsto sredstava period otplate pet godina u okviru kojih je i grejs period a kamatna stopa kreće se od 1,5 do tri odsto.

"Za nepunih dva meseca smo dobili 140 zahteva. Kreditira se kupovina i nabavka opreme, adaptacija, sanacija, dogradnja poslovnih i proizvodnih prostora, kreditiraju se stomatološke lekarske ordinacije, fitnes centri, obdaništa, vrtići", kaže Slađana Backović iz Fonda za razvoj Republike Srbije.

Mere za podsticanje preduzetništva ohrabruju privrednike, ali, ocenjuju u Udruženju polovnih žena, moraju biti u sinergiji sa merama fisklane i monetarne politike kako bi njihov efekat bio još veći.

"Osim poboljšanja tih finasijskih prilika u smislu pristupa finasijskim izvorima, pre svega mislim na mikro finasiranje tu je svakako i pristup tržištu odnosno uključivanje malih i srednjih preduzeća u lance dobavljača", rekla je Sanja Popović Pantić iz Udruženja poslovnih žena Srbije.

Kako da uđu u preduzetnički svet, ali i još važnije, kako da se u njemu pozicioniraju, početnicima u biznisu pomažu i velike kompanije.

Darko Babić, direktor DHL Expres kaže da ih najviše interesuje na koji način mogu sebe da finasiraju, da li njihove šifre delatnosti mogu da podlegnu određenom obliku finasiranja ili ne.

"Takođe ih interesuje kako da dobiju internacionalni karakter, kako svoje porizvode da izvezu. Tu onda dolazi ekspertiza pronalaženje novih tržišta sve ono što mi u svetu znamo", kaže Babić.

Da bi vaša poslovna ideja i uspela, savetuju stručnjaci, morate da sagledate kako će vaš biznis izgledati u sledećih godinu, dve ali i da razmotrite sve elemente koji utiču na vaš posao. U suprotnom, kažu, šanse za uspeh su male.

SRBIJA DANA/SRPSKI TELEGRAF

OPREZ! Srpski butici puni garderobe koja IZAZIVA RAK

Ukoliko iskusite neki od ovih simptoma bacite je bez razmišljanja.

Ako vam odeća pušta boju dok je nosite ili osećate peckanje i svrab čim je obučete, bacite je odmah i javite se lekaru. Ovo su sigurni pokazatelji da garderoba nije bezbedna i da sadrži hemikalije koje narušavaju zdravlje, pa čak i izazivaju kancer!

Najopasnije su stvari proizvedene u Kini, u kojoj su u tekstilnoj industriji dopuštene sve opasne hemikalije koje su u Evropi i SAD zabranjene. Budući da kod nas ne postoji kontrola toksičnih metala i otrovnih boja u odeći, takva zatrovana garderoba se vrlo lako nađe na našim rafovima.

Kineska roba i azo boje najopasnije

Dr Aleksandar Adamović, direktor zavoda za kožne i venerične bolesti kaže da se reakcije na koži javljaju prilikom nošenja jeftine kineske garderobe.

- Ako se na koži pojave crvenilo, svrab, sitni plikovi i čvorići, nije dovoljno samo da prestanete da nosite odeću već i da se javite lekaru. Takve alergijske reakcije se ne leče na svoju ruku - ističe dr Adamović.

Stručnjaci ističu i da su najopasnije azo boje. Dobijaju se iz azo benzena i najbrojnije su u tekstilnoj industriji. Služe za bojenje vune, pamuka i svile. To su pre svega narandžasta, žuta i crvena boja.



Istraživanje organizacije "Grinpis", koja je u više navrata ispitivala ispravnost odeće i obuće u Evropi, pokazuje da među štetnim hemikalijama u garderobi preovlađuju formaldehid, dimetil - fulmarat i nonilfenol, koji može narušiti hormonalnu funkciju. Formaldehid se inače koristi za očuvanje leševa, a u tekstilnoj industriji služi da bi sprečio gužvanje prilikom dugog transporta.



- Kada se koristi u većim koncentracijama, formaldehid je kancerogen, a pri svakodnevnoj upotrebi može biti opasan i u manjim količinama. Postoje propisi kolika je količina dozvoljena u odeći ali u Srbiji nemamo kontrolu kojom bismo to proverili. Toksične hemikalije preko kože mogu dospeti u krv i izazvati razna oboljenja - kaže toksikolog Dragan Joksović.

Goran Papović, predsednik NOPS, potvrđuje da od 2000. godine kada je ukinuta Agencija za hemikalije, u Srbiji ne postoji analiza hemijskog sastava odeće i obuće.

- Zato imamo razloga da sumnjamo da sve što Evropa protera sa tržišta završi kod nas. Potrošači se najviše žale na odeću koja pušta boju, skuplja se posle prvog pranja ili odmah raspara. Zato treba izbegavati kupovinu plagijata i

pažljivo čitati sirovinski sastav, iako ni to nije stopostotna zaštita - kaže on.

SRBIJA DANAS/VEČERNJE NOVOSTI

SRBIJA VAPI ZA NJIMA: Početna plata 40.000, potrebna srednja stručna sprema, a nema ih!

Početna plata je 40.000 a vrlo brzo se stigne i do 80.000

Kada bi se okupili đaci koji su se upisali na smer za mesara opet bi u učionici ostalo praznih klupa.

Početna plata mesara je 30.000-40.000, a dobri majstori zarađuju i do 80.000 dinara. Što ih je manje, to više vrede.



- Kada se sretnem sa bivšim đacima, oni prokomentarišu da im je neprijatno da kažu kolika im je plata, jer zarađuju mnogo više od mene, direktora škole sa 23 godine radnog staža. I to je pokazatelj da njihova profesija nije potcenjena - kaže Nataša Parezanović.

U Kruševcu, Rumi, Subotici, Kikindi, Sremskoj Mitrovici, Obrenovcu, Leskovcu i Aleksincu... mesarski zanat želi da uči od dva do pet đaka, pišu Večernje novosti.

U celoj Srbiji na ovaj smer upisalo se 268 đaka, na predviđenih 420 mesta. Samo Hemijsko-prehrambena tehnološka škola u Beogradu ima celo odeljenje sa 30 učenika. I dok đaci beže od klanica i mesara, trgovinski lanci i

industrija mesa vape za dobrim majstorima, daju stipendije, pomažu tokom školovanja i zapošljavaju sve koji izuče ovaj zanat.

Veliki trgovinski lanci, poput "Deleza" i "Idee", pisali su Ministarstvu prosvete, tražili proširenje upisnih kvota, ali i u ministarstvu i u školama kažu da otvaranje više odeljenja ne znači ništa dok nema đaka koji bi ih popunili.

- I da imamo tri puta više učenika, svi bi mogli da se zaposle odmah posle škole, jer je potražnja na tržištu rada ogromna - kaže Nataša Parezanović, direktorka Hemijsko-prehrambene škole u Beogradu.

- Saradujemo sa "Delezom", Klanicom "Đurđević", "Ideom", ali nemamo dovoljno đaka, koliko nam oni traže. Deca imaju praksu u maloprodajnim objektima, dobijaju stipendije, uče od pravih majstora. Kada izađu iz škole, oni su prave zanatlije koje mogu odmah da se zaposle.

Krivicе za malo interesovanje naša sagovornica vidi u roditeljima i upisnoj politici. Roditelji, kaže, čak i kada su sami zanatlije, žele da im dete ide bar na četvrti stepen, a uglavnom i na fakultet, bez obzira na to kakvi su đaci.

- Trebalo bi da upisna politika bude stroža i da prag za četvrti stepen bude postavljen još više od 50 bodova. Tada bi se više dece interesovalo za mesarski i ostale zanate, koji su deficitarni na tržištu rada - objašnjava Nataša Parezanović.

A pre deceniju ili dve, podaci Ministarstva prosvete kažu, samo u Beogradu upisivana su četiri odeljenja mesara u tri škole.

- Interesovanje je malo i mi smo otvorili ove godine 27 odeljenja, ali je pitanje da li će sva ostati, jer nema dovoljno prijavljenih - objašnjava Mirjana Bojanić, posebni savetnik ministra prosvete.

- Programirano je 26 mešoviti odeljenja, u kojima je 15 đaka sa profila mesar, i jedno celo odeljenje sa 30 učenika. Ali za tih 420 mesta, prijavljeno je svega 268 učenika.

Ona dodaje i da bi srednje škole koje obrazuju ove profile trebalo još više da se reklamiraju, da idu po osnovnim školama i predstavljaju svoj rad.

Kao dobar primer navodi to što je i nekim veoma dobrim đacima mesarski zanat bio prvi na listi želja za upis. To su učenici koji imaju više od 70 bodova. Među njima ima dosta dece, zaključuje, koja nastavljaju porodičnu tradiciju.



LAKO
Pakovanje poklona
POČETNI KAPITAL: 800 evra
POTREBNO: prostor od minimum tri kvadrata
DODATNI TROŠKOVI: 50-60 evra za iznajmljivanje prostora i oko 160 evra državi po zaposlenom pojedincu
KUPCI: firme i građani u neposrednom okruženju

MAKAZE
Limarska radionica
POČETNI KAPITAL: 3.000 evra
POTREBNO: prostor od 30-40 kvadrata, mašina za savijanje lima, makaze, kolica, lemljice, alat
DODATNI TROŠKOVI: 100-200 evra za zakup objekta i oko 160 evra prema državi po zaposlenom pojedincu
KUPCI: građani, zanatlije, prodavnice

MODA
Presvlačenje dugmadi
POČETNI KAPITAL: 1.000 evra
POTREBNO: presa za presvlačenje dugmadi sa alatima i radni sto
DODATNI TROŠKOVI: oko 160 evra država po zaposlenom radniku
KUPCI: građani, prodavnice, tapetarske, krojačke radnje, proizvođači konfekcije

POLJOPRIVREDA
Povrće u plasteniku
POČETNI KAPITAL: 2.000-4.000 evra
POTREBNO: plastenik, creva za navodnjavanje kap po kap
DODATNI TROŠKOVI: oko 1.000 evra za seme, radnu snagu, sušenje, ambalažu, zakup tegge
KUPCI: građani, prodavnice i firme

Veoma je važno pronaći ideju uz koju će postojati želja za rastom i razvojem, a prioritet ne sme biti brza zarada



IMAŠ IDEJU, A NEMAŠ PARA? Kako pokrenuti posao u Srbiji i sa manje od 1.000 evra

Mladima više nisu potrebne ni ideje, a ni preveliki novac da bi se bavili preduzetništvom. To je pokazalo istraživanje koje je sprovedla Srpska asocijacija menadžera (SAM) koja je u okviru publikacije "Baza šansi" utvrdila da je za biznis često potrebno manje od 1.000 evra.

- Početnici u preduzetništvu moraju da budu svesni velikih izazova tržišta koje zahteva konstantno praćenje, analizu i pravovremene odluke. Dobar preduzetnik treba da bude spreman da prevaziđe strah od promena. Ukoliko odluči da se bavi privatnim biznisom,

on mora biti spreman na konstantno usavršavanje znanja i veština i na veliki trud i rad - naglašava Jelena Bulatović, izvršna direktora SAM-a.

Preduzetnik je, kako kaže, stvaralac, inovator, te treba da bude dovoljno hrabar, fleksibilan i siguran u sebe.

- Ne treba da razmišlja samo o tome kako pokrenuti posao, već je važno pronaći ideju uz koju će postojati želja za rastom i razvojem. Takođe, neophodno je da se informišu o potražnji proizvoda koji žele da prodaju ili usluge koju žele da pružaju - objašnjava Bulatovićeva.

Možda i najveća kočnica preduzetništvu u Srbiji je strah od neuspeha.

- Zbog toga se potencijalni preduzetnici često parališu u počecima. Svakako treba biti obazriv i upravljati odgovorno finansijama. Ono što je karakteristično za većinu početnika u preduzetništvu je očekivanje brzog profita. Da bi se posao uspešno razvio, ključna je prva godina poslovanja, a tada sav profit treba ulagati u razvoj i stabilnost preduzeća - ističe Bulatovićeva.

Udružite kapital

- Ako potencijalni preduzetnici nisu sigurni da li imaju dovoljno finansijskih sredstava za start, savet je da udruže kapital sa kolegama, prijateljima, rođacima. Na primer, za proizvodnju testenine neophodno je 5.500 evra, za uzgajanje borovnica oko 10.000 evra, a za bavljenje pčelarstvom oko 6.000 evra početnog ulaganja.



Kome treba još 2.000 ljudi u prosveti Srbije?

Predsednik Sindikata radnika u prosveti, Slobodan Brajković uputio je otvoreno pismo ministru prosvete Srđanu Verbiću.

On u ga pita "Kome treba zapošljavanje novih 2.000 ljudi u obrazovanju?".



Brajković je ocenio da novo zapošljavanje nije rezultat potreba obrazovanja, već "pritiska na obrazovni sistem kako bi se ispunili motivi i potrebe vladajućih stranaka, Ministarstva prosvete, školskih uprava, inspekcija i mnogih direktora škola za zapošljavanjem svojih kadrova".

Brajković piše da je za nameru da se zaposli 2.000 ljudi na mestima koja nisu direktno povezana s nastavom, saznao prošle nedelje, na sastanku predstavnika Ministarstva i sindikata prosvete u Komisiji za izmene i dopune pravilnika o kriterijumima i standardima za finansiranje ustanova koja obavlja delatnost osnovnog i srednjeg obrazovanja i vaspitanja (CENUS).

Pošto se broj školskih odeljenja smanjuje, a tehnološki višak raste, i pošto u budžetu nema novca za plate, Brajković pita zbog čega se onda insistira na zapošljavanju sekretara,

referenata, psihologa, pedagoga, domara, spremačica.

"Da li će teret platiti država ili postojeći zaposleni, i u kakvoj je vezi ova namera Ministarstva prosvete sa najavljenim povećanjem plata u prosveti?", upitao je ministra prosvete predsednik Sindikata.

Finci se interesovali za kupovinu 'Galenike', ali još nisu došli da je posete

Iako su se za kupovinu Galenike prijavila četiri kupca još uvek ne neizvesno da li će je neko i kupi



Od četiri kompanije koje žele da kupe "Galeniku", ovu fabriku lekova nisu posetili još samo čelnici investicionog fonda iz Finske KJK Kapital.

Tendersku dokumentaciju za kupovinu 25 odsto "Galenike" otkupile su još tri kompanije, proizvođači lekova Sofarm iz Bugarske i Kadila farm iz Indije, kao i britanski investicioni fond Frontier koji je u zemunsku fabriku doveo srpski biznismen Toplica Spasojević.

"Njihovi menadžeri bili su u 'Galenici' i po dva puta. Na raspolaganju su imali sve detalje o poslovanju. Obilazili su fabriku i ulazili u svaki proizvodni pogon i laboratoriju. Indijci čak nisu napuštali krug fabrike tokom celog dana", kaže sagovornik Blic-a.

Dodaje da rukovodstvo fabrike čeka još samo Fince, ali da su mnogi skeptični da će menadžeri ovog fonda doći s obzirom na to da se približava istek roka za prodaju "Galenike".

Rok za dostavljanje prijave za učešće na tenderu ističe 27. jula. Rok je produžen krajem maja i od tada nije bilo novih ponuda.

"Pitanje je i koliko će kompanija od onih koje su otkupile dokumentaciju dostaviti konačne ponude", kaže neimenovani izvor "Blic"-a.



GRAĐANI, OPREZ! Pazite kada podižete novac u banci, uvaljuju LAŽNE NOVČANICE!



Momčilu Radojičiću iz Beograda su, kako on tvrdi, u jednoj državnoj banci prilikom isplate ušteđevine pre dva meseca dali i lažnu novčanicu od 500 evra. Probao je da im je vrati, ali ne samo da su ga odbili već mu nisu dozvolili ni da problem iznese šefu poslovnice!

- Doživeo sam veliku neprijatnost u nekoliko menjačnica, gde su mi, kada sam pre nekoliko dana pokušao da razmenim novčanicu, rekli da je lažna. Zaposleni u banci nisu hteli da pričaju sa mnom, niti da prime izjavu, već su

me uputili u centralu banke. Tamo sam dao izjavu, ali pošto nisam hteli apsolutno ništa da mi pomognu, podneo sam prijavu policiji.

Policajci su mi rekli da se često dešava da neko od radnika u banci ubacuje lažne novčanice jer od trezora novac prolazi kroz više ruku. Osećam se nemoćno jer u takvim situacijama čovek ništa ne može da učini da se zaštiti, osim da preko medija upozori druge ljude - kaže Radojičić.

Iz Pokreta za zaštitu potrošača ističu da je suština u tome da pojedinac potrošač nema šanse da se sam zaštiti i izbori za pravdu.

- Kad je, recimo, u pitanju problem zajedničke potrošnje struje u zgradi, sistem nije zasnovan na tehničkim parametrima koji garantuju objektivnost računa. Nemoguće je da potrošnja struje u stanu bude manja od zajedničke za svetla u hodniku i lift.

Zato i postoje oblici zaštite potrošača i zakonska regulativa. Ukoliko potrošač zna svoja prava i ako je uporan na kraju će se izboriti za pravdu - kažu iz Pokreta.

ПОЛИТИКА

Kako banke zarađuju i na turističkim aranžmanima

Obračunavanje po najvišem prodajnom kursu omogućeno im je jer se niko ne obazire na to što agencije cenu aranžmana uporno iskazuju u evrima

Koliko god da presudnu ulogu u odabiru turističkog aranžmana igra cena toliko je i važno obratiti pažnju i koja banka stoji iza turističke agencije i po kom kursu ćemo platiti rezervaciju.

Ovo je jedna od bitnijih stavki iako mnogi na to ne obraćaju pažnju, upozorava finansijski portal „Kamatica”. Kako objašnjavaju, turističke agencije nisu finansijske ustanova tako da same ne mogu da određuju kurs, već koriste kurs banke u kojoj imaju otvoren račun. Plaća se po prodajnom kursu na dan uplate koji je uvek veći od srednjeg ili kupovnog kursa.



– Malo je onih koji znaju da se tom prilikom ne obračunava prodajni kurs, već efektivni prodajni kurs koji od njega može biti viši i 10 odsto – objašnjava Dušan Uzelac, direktor „Kamatice”. Efektivni prodajni kurs je kurs koji se plaća prilikom plaćanja ka inostranstvu. Praktično, mi agenciji plaćamo u dinarima, ona ih pretvara u evre i plaća naše aranžmane. Pošto se naplaćuje u inostranoj valuti agencija mora da obavi konverziju, i to po efektivnom kursu matične banke. Uz sijaset nametnutih provizija od kojih godišnje ubiraju, kako je objavila „Politika”, oko 60 miliona evra, bankama je pružena prilika i da zarađuju na menjačkim poslovima u sektoru turizma. Agencije se, naravno, štite od gubitka tako što tu razliku u

kursu prebacuju na klijente. Glavno je pitanje zbog čega turističke agencije ne iskazuju cene aranžmana u dinarima. Naš sagovornik ističe da se ovakav haos na tržištu stvorio jer ne postoji regulativa koja bi nametnula drugačija pravila.

Uz gomilu nametnutih provizija od kojih godišnje ubiraju, kako je „Politika” objavila, oko 60 miliona evra, bankama je pružena prilika i da zarađuju na menjačkim poslovima u sektoru turizma.

– Agencije su ljute na banke, putnici na agencije i svako na svakoga jer ne postoji volja države da jednom zasvagda reši problem kod proizvođača čija se cena iskazuje u drugim valutama – smatra naš sagovornik, dodajući da bi sve lako moglo

da se reši zabranom iskazivanja cene u drugim valutama. Tako bi se pojednostavio odnos između agencija i klijenata. A dok se to ne dogodi, on savetuje građanima da se pre plaćanja aranžmana raspitaju koji je kurs važeći kod banke kod koje agencija ima otvoren račun. Kako kaže: „Tako ćete izbeći da plaćate letovanje skuplje samo zato što je agencija vezana za banku koja ima mnogo viši kurs u odnosu na ostale.”

Kupci turističkih aranžmana već nekoliko godina ukazuju na to da agencije aranžman obračunavaju po višem kursu banke, koji je veći nego u menjačnicama. Ministarstvo trgovine, turizma i telekomunikacija sredinom maja ove godine najavilo je da će predložiti da agencije cenu aranžmana izražavaju u dinarima (a ne u stranoj valuti), ali samo za putovanja u Srbiji, iz čega se može zaključiti da će situacija sa inostranim aranžmanima ostati i dalje nepromenjena.

Rečeno je da postoji predlog da se kurs koji je nepovoljan po putnike ne primenjuje na domaće destinacije, odnosno da nije nužno da cena za domaće destinacije bude izražena u stranoj valuti, jer ni same agencije ne plaćaju u devizama. Pravilnik koji je u proceduri bliže će urediti ovu oblast vodeći računa da ni same agencije ne trpe štetu kada imaju obaveze plaćanja u devizama prema inostranstvu, kao ni sami putnici.

Aleksandar Seničić, predsednik Jute, kaže da jeste zastupnik plaćanja aranžmana za inostranstvo u dinarima, budući da je inflacija stabilna i više nema razloga da tako bude.

– Ali ako se to dogodi i država propiše da obračunavamo cenu po srednjem kursu, istog trenutka će aranžmani poskupeti između dva i pet odsto. Agencije će to uraditi da bi se zaštitile jer i one moraju da kupe devize. Uvođenje tih izmena bilo bi najpoštenije jer vas više neće interesovati koji je kurs kada uplaćujete aranžman – kaže Seničić.

Mogućnost da se cene aranžmana vezuju za stranu valutu za Dejana Gavrilovića iz „Efektive” je nepoštena praksa koja bi morala da bude prekinuta. Ako se uz to doda i činjenica da banke imaju nekoliko prodajnih kurseva, jedan za menjačke poslove na blagajni, a drugi za plaćanje kredita ili turističkih aranžmana, dolazimo do toga da su građani višestruko oštećeni.

– Ako aranžman košta 500 evra, samo na razlici između prodajnog kursa banke i NBS-a razlika je hiljadu dinara. A mi nemamo izbora već smo vezani za uslove banke sa kojom posluje agencija. Najpoštenije bi bilo da plaćanje bude po srednjem kursu, pa neka se agencije sračunaju. I neka nam sve iskažu u dinarima. Zašto bi izražavali u evrima kada su oni već ugradili svoju zaradu u cenu koju nam naplaćuju – smatra Gavrilović.

NBS: Rešenje je zvanični srednji kurs

U Narodnoj banci Srbije kažu da turističke agencije prilikom prodaje turističkih aranžmana mogu da ugovore prodaju u devizama, dok je plaćanje isključivo u dinarima.

Ovo im je omogućeno i Zakonom o trgovini i Zakonom o deviznom poslovanju kojim se dozvoljava ugovaranje u devizama uz obavezu naplate u domaćoj valuti.

– Pitanje primene kursa koji će turistička agencija koristiti prilikom obračuna cene aranžmana izraženog u stranoj valuti nije izričito regulisano propisom Narodne banke Srbije – kažu u NBS i dodaju da bi bilo svrsishodno da turistička agencija prilikom obračuna cene izražene u stranoj valuti koristi prodajni kurs banke sa kojom posluje organizator putovanja (iz kursne liste te banke za devize) ili zvanični srednji kurs Narodne banke Srbije koji važi na dan uplate.

Istovremeno ukazujemo da je turistička agencija saglasno zakonu koji uređuje zaštitu potrošača u obavezi da svog klijenta upozna sa svim uslovima iz ponude pa tako i o tome koji će kurs primeniti pre zaključenja ugovora.

– Narodna banka Srbije će podržati svaku inicijativu koja se odnosi na rešavanje ovog problema – navode za „Politiku” u NBS-u.

Gde Investirati/Večernje Novosti

Hrana poskupi 10 puta dok dođe do trpeze

Odavno je poznato da, dok hrana dođe od proizvođača do potrošača, trgovci najviše zarade, najmanje proizvođači, a celi ceh plaćaju – potrošači.

Roba dok stigne do rafa ili tezge, po pravilu, promeni više posrednika, svako uzme svoj „deo kolača“, što nekad i desetostruko podiže cene namirnica.



Ranije su postojale zadruge koje su otkupljivale robu od proizvođača, koji su bili sigurni da će ono što se proizvede biti i plaćeno. Sada je, nažalost, proizvođač prepušten samom sebi, kako se snađe. Da ne bi propadala roba, pošto se uglavnom radi o voću i povrću, proizvođači su, kako ističu u Centru potrošača Srbije, primorani da je prodaju nakupcima.

„Nedavno smo imali situaciju kada su proizvođači nakupcima prodavali paradajz po ceni od 10 dinara po kilogramu, a na našim pijacama on je prodavan višestruko skuplje, po 100 dinara, i tek je pre nekoliko dana pala cena“, kaže Vera Vida, predsednica CEPS-a.

Proizvođač u Srbiji ne može da se poredi s kolegama iz evropskih zemalja iz prostog razloga što država njima obezbeđuje određene subvencije i garantuje otkup, što kod nas u Srbiji to ni izdaleka nije tako.

Proizvođač sam nalazi trgovca kojem će da proda robu, i to nije trgovac koji odmah ide na pijacu, već se nekoliko njih „ugradi“ u cenu dok roba stigne do tezge. Tako su u jeku sezone paprene cene povrća i voća.

Agroekonomista Milan Prostran kaže da na srpskim pijacama ima sve manje proizvođača a sve više preprodavaca, što u dobroj meri i podiže cene povrća i voća. Prema njegovoj proceni, hrana u proseku promeni tri ruke do finalnog kupca.

„Nakupci, naravno, rade na crno i dobro su organizovani, otkupljuju i do nekoliko puta jeftinije robu od seljaka, pa angažuju prodavce koji rade za simboličnu nadoknadu“, konstatuje Prostran, i dodaje da to ništa nije novo, da ih je i u prethodnom sistemu bilo.