

**MLADEN SIMOVIĆ**, direktor Energoprojekt Entel a.d.

# Država mora da veruje u domaće znanje

**E**nergoprojekt Entel uključio se u rad poslovnog udruženja Elektromašino gradnja sa idejom da na srpskom i inostranom tržištu plasira usluge i znanja koja su ovde stvarana prethodnih 60 godina. Prema rečima direktora Mladena Simovića, energetska razvoj Srbije je nekada bio intenzivan, a sistemi za proizvodnju i prenos električne energije koji su u tom periodu građeni bili su izvanredni. Ipak, nijedan novi termoelektrski objekat u Srbiji nije izgrađen više od 20 godina.

- To ne znači da se u međuvremenu ništa nije radilo, jer proces održavanja i revitalizacije kapaciteta zahteva ponekad i veća znanja nego njihova izgradnja. A mi smo revitalizacijom i modernizacijom, podizanjem snage i ugradnjom sistema za dostizanje ekoloških normi produžili životni vek kapaciteta za značajni period. Naravno, ne možemo se meriti sa razvijenim svetom, ali su nam znanje i iskustvo i sada na zavidnom nivou. U Srbiji je stvoren jedan potencijal firme ne samo u okviru Energoprojekta, već i šire, koji omogućava da se vrlo kompleksni energetska objekti realizuju sopstvenim snagama - kaže Simović.

On dodaje da se Energoprojekt Entel, kao konsultantska firma, bavi pripremom dokumentacije, kontrolom, nadzorom na terenu, dakle, upravlja projektom od osnovne zamisli projekta do eksploatacije i odgovara za ceo proces. Za to je potrebno jako veliko znanje i veština, jer su ovakvi proizvodni objekti specifični, te uvek postoje rizici da se postavljeni ciljevi ne ostvare, a

greške mogu da donesu strahovite finansijske posledice investitorima, mogu da produže rokove ili dovedu do neispunjenja performansi objekta.

- Kao kompanija koja prodaje znanje u zemlji i svetu, Entel već godinama unazad postiže godišnji prihod od oko 30 miliona evra. Više od 90 odsto prihoda realizuje na stranim tržištima, gde je angažovano više od dve trećine od ukupno 500 zaposlenih. Smatram da smo jedan od najuspešnijih izvoznika znanja, jer smo pokazali da u najvećoj mogućoj konkurenciji, kakva je na Bliskom istoku, možemo uspešno da se nosimo sa najpoznatijim svetskim konsultantima iz ove oblasti, i samostalno sa našim kadrom uspevamo da dobijemo najprestižnije moguće poslove. Te poslove dobijamo u kontinuitetu, jer sa klijentima gradimo partnerski odnos - objašnjava Simović i ističe da takav princip poslovanja Entel zagovara i u Srbiji.

On dodaje da Entel ima svoje kompanije u oblasti Persijskog zaliva, gde je trenutno najekspanzivnije tržište proizvodnje i prenosa električne energije. Aktivni su u Kataru, Dubaju, Abu Dabiju i Omanu, kao i drugim zemljama Zaliva, gde su prisutni najmanje od 10 do preko 20 godina.

- Glavni izvor prihoda svih ovih zemalja je prodaja nafte i gasa, gde mi takođe pokrivamo jedan segment usluga za njihove nacionalne kompanije, kao što su prenosni i upravljački sistemi. Pored toga radimo i na proizvodnji pitke vode procesima desalinizacije. Imajući u vidu da je ova oblast u Srbiji manje poznata, postigli smo izvanredne rezultate dokazujući u inostranstvu da možemo ovladati novim znanjima i pratiti najsavre-



Foto: Miroslav Dragojević

menije trendove u svetu, dodaje Simović i naglašava da iako je Entel visoko pozicioniran u inostranstvu, potrebno je najpre steći reference na domaćem tržištu. Sve vodeće svetske kompanije su prvo sticale znanje kod svoje kuće, a sada predstavljaju oslonac izvoza svojih zemalja.

- Upravo u transferu znanja možemo da damo zaista izvanredan doprinos, jer posle završene revitalizacije bloka B2 na TE "Kostolac B" očekujemo značajan angažman na najavljenim ekološkim projektima na termoelektranama, kao i na izgradnji novih kapaciteta, i prenosnom sistemu EMS-a. Međutim, u dilemi smo kada vidimo da na ovakvim projektima vodeću ulogu do-

## Oprezno sa kreditima

- Nije sporno da je za izgradnju skupih kapaciteta potrebno zaduživanje, ali treba da budemo izuzetno oprezni kada uzimamo inostrane kredite, jer se događa da efekti za srpsku privredu i društvo budu minorni. Kada podvučete crtu, sav novac morate da vratite, a sigurno ste propustili šansu za adekvatno angažovanje domaćih resursa, na čijem teretu je i buduće vraćanje uzetih kredita. Neretko se u tako finansiranim poslovima angažuju strani radnici, koji, za razliku od nas, ne plaćaju poreze i doprinose na zarade, pa čak ni PDV. Zato domaće firme teško mogu da se uključe u takve poslove, jer moraju da ponude cenu koja obezbeđuje samo prostu reprodukciju, bez amortizacije i sredstava za razvoj, a o profitu da ne govorimo, a profit je ipak pokretač razvoja - ističe Mladen Simović i dodaje da bi u tom slučaju 70 odsto novca uloženo u investiciju ostalo u zemlji ako bi posao bio poveren domaćoj firmi.



Gasna elektrana RAF C, Katar





AL AMAD, Katar

bijaju strane kompanije. Pitamo šta će se desiti ako ostanemo bez tih poslova, ko će kasnije održavati te sisteme i šta je sa ljudima koji danas jesu spremni da rade te projekte, ali ukoliko ne koriste svoja znanja i veštine, teško da mogu da budu vitalni za neki budući veliki projekat. Da bismo imali kadrove, moramo im dati posao na kome će usavršavati znanje i sticati iskustvo. Na taj način možemo i u zemlji da zaradimo novac, ali i to znanje i iskustvo izvezemo sa referencom koju steknemo na domaćem

tržištu. Ako vam kod kuće ne veruju, teško je pomisliti da će vam neko dati šansu u inostranstvu - tvrdi Simović.

On naglašava i da na članstvo u Udruženju gleda kao na način da se stvori multidisciplinarni tim firmi koje zajedno mogu da rade na kompleksnim i velikim projektima kakvi su projekti u energetici koji se mere stotinama miliona evra.

- U ovom poslovnom udruženju su kompanije koje su dugo na tržištu, a članice dobro znaju potencijal drugih člani-

ca. Kada udružite intelektualne, tehničke i organizacione resurse svake firme, dobijete kvalitetnog i pouzdanog partnera sposobnog da realizuje megaprojekte. Zajedno smo to dokazali u realizaciji jednog od najvećih projekata, revitalizaciji termoelektrane "Kostolac B2". Pokazali smo da u takvoj organizaciji možemo da u dogovorenom roku i ceni uradimo nešto što 20 godina nije radilo kako treba, jer očekivane performanse nisu postignute ni kada je objekat kao nov pušten u pogon. Ovom objektu je produžen životni vek za najmanje 15 godina, a kapacitet je po prvi put onakav kakav je originalno projektovan, što ima značajan efekat i na budžet i na rezultat elektroprivrede. Cena ugovorenih radova na međunarodnom tenderu koji je prethodio ovom projektu bila je znatno niža od konkurentске. Kada poznajete firme i znate njihov kapacitet, sa velikom sigurnošću možete da nastupate partnerski u realizaciji velikih poslova - naglasio je Simović. Razvoj i ulaganje u energetiku, najvitalniji segment srpske privrede, treba iskoristiti kao motor i generator uspeha kompletne privrede, ističe Simović. Novi proizvodni ka-

### Iskustvo

- Svesni smo da dolazimo iz male zemlje i zato imamo vrhunsku odgovornost i osećaj da je kvalitet najvažnija stvar koju moramo da pružimo klijentu. To je jedini put da dobijemo drugu šansu, jer iza nas stoji samo znanje. Ogroman broj mladih ljudi, vrhunskih elektro, mašinskih i građevinskih inženjera, zaposlili smo i uputili na mesta gde je sticanje znanja najbrže moguće. Tu smo beskompromisni: nema nikakve logike školovati mlade ljude a ne dati im šansu da rade, jer se iskustvo i znanje stiču radom, a završeni student tek treba da postane dobar inženjer, što je moguće samo aktivnim učešćem na konkretnom projektu.



Tokom 62 godine uspešnog rada u zemlji i inostranstvu, specijalizovali smo se za:

- UPRAVLJANJE PROJEKTIMA •
- KONSALTING • PROJEKTOVANJE • INŽENJERING • NADZOR •
- STUDIJE REVITALIZACIJE I MODERNIZACIJE •
- IZRADU STUDIJA OPRAVDANOSTI •
- IZRADU ELEKTRO I TERMO ENERGETSKIH STUDIJA •
- ANALIZE UTICAJA NA ŽIVOTNU SREDINU •
- PROCENU VREDNOSTI OSNOVNIH SREDSTAVA •

u oblastima:

- TERMOENERGETSKIH POSTROJENJA •
- PRENOSA I DISTRIBUCIJE ELEKTRIČNE ENERGIJE •
- PROIZVODNJE I TRANSPORTA PITKE VODE I TRETMANA OTPADNIH VODA •
- PRERADE I PRENOSA NAFTE I GASA •
- TELEKOMUNIKACIONIH SISTEMA •
- UPRAVLJAČKIH CENTARA I SCADA SISTEMA •
- ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE •

SRBIJA, BEOGRAD 11070

Bulevar Mihaila Pupina 12

Telefon: +381.11.310.1200 | e-mail: office@ep-entel.com

www.ep-entel.com

paciteti i modernizacija postojećih, uz preuzimanje vodeće uloge u angažovanju srpskih kompanija, omogućilo bi ne samo trajno pouzdano snabdevanje električnom energijom domaćinstava i privrede u Srbiji, već bi obezbedilo da i cena električne energije bude prihvatljiva domaćem kupcu i atraktivna za stranog. Takođe, kroz angažovanje sektora koji može danas da adekvatnu performansu i realizuje najkompleksnije zadatke obezbedilo bi se kontinuitet u upošljavanju kadrova i transfer ovih znanja na kadrove koji dolaze.

- Energetika podrazumeva velika ulaganja, a rezultati se ne mogu videti za kratko vreme. Srbija je imala sreću da su izgrađeni kapaciteti bili kvalitetni, te su mogli da izdrže određeni broj godina a da se ne grade novi. Ali tome je došao kraj ili je svakako blizu. Energetska stabilnost predstavlja bazu razvoja drugih privrednih grana, s obzirom na to da su veliki objekti u energetskom sektoru uvek multidisciplinarni. Osim proizvodnje ključne energetske opreme sve ostalo možemo uraditi u zemlji, oslanjajući se na sopstvene snage - ističe Simović.

I. N.



Desalinizacija morske vode: DUQM, Oman