

УНИВЕРЗИТЕТ У БЕОГРАДУ

РЕКТОРАТ УНИВЕРЗИТЕТА

ОДБОР ЗА ПРОФЕСИОНАЛНУ ЕТИКУ

Б Е О Г Р А Д 11000

Студентски трг 1

Предмет: жалба академика *проф. др Душана Теодоровића*, из Београда, Универзитет у Београду Саобраћајни факултет, Војводе Степе 305 и САНУ, Кнез Михаилова 35 и других, против одлуке Наставно-научног већа Факултета организационих наука донете дана 28. октобра 2019. године, поводом оспоравања самосталности и аутентичности докторске дисертације Синише Малог, под називом „Креирање вредности кроз процес реструктурирања и приватизације – теоријске концепције и остварени резултати у Србији“, из Београда, адреса Синише Малог на радном месту: Влада Републике Србије, Министарство финансија – министар финансија у Влади Републике Србије, Београд 11000, Кнеза Милоша 20.

На основу чл. 6. ст. (1) у вези са чл. 3 ст. (1) Правилника о поступку утврђивања неакадемског понашања, који је донео Сенат Универзитета у Београду 22. јуна 2016. године, Одбору за професионалну етику Универзитета у Београду, подносимо

ЖАЛБУ

против одлуке Наставно-научног већа Факултета организационих наука у Београду од 28. октобра 2019. године, којом је утврђено да у докторској дисертацији кандидата Синише Малог, под називом „Креирање вредности кроз процес реструктурирања и приватизације – теоријске концепције и остварени резултати у Србији“, одбрањеној на Факултету организационих наука у Београду, има елемената неакадемског понашања, због чега му је изречена мера јавне осуде,

због

- 1) погрешне примене материјалног права
- 2) погрешно и непотпуно утврђеног чињеничног стања и
- 3) повреда поступка.

Овлашћење за подношење жалбе. На дан 27. фебруара 2018. група наставника и научних радника поднела је захтев Ректорату Универзитета у Београду којим покреће поступак за оцену аутентичности и самосталности докторске дисертације кандидата Синише Малог, под наведеним насловом. Први потписник тог захтева је академик проф. др Душан Теодоровић, који је захтев лично и непосредно предао Ректорату. Пријем захтева је потврђен пријемним штамбиљем, са датумом 27. фебруар 2018. С обзиром на

велики број потписа, овај захтев ће у даљем тексту бити означен као „захтев Теодоровића и других“. Уз захтев је поднесен и прилог.

Доказ: фотокопија захтева са пријемним штамбиљем; фотокопија прилога предатог уз захтев. Овај доказ је у списима предмета и предат је уз жалбу против прве првостепене одлуке Наставно-научног већа Факултета организационих наука од 8. маја 2019.

У прилогу захтева Теодоровића и других од 27. фебруара 2018. садржано је образложење захтева, тиме што су наведени основи за сумњу да је докторат кандидата Синише Малог резултат плагирања, тј. неовлашћеног преузимања делова раније објављених радова трећих лица, без означавања тих делова на начин који је прописан Законом о ауторском и сродним правима, као и аутономним актима Универзитета у Београду. Захтев је поднесен Ректорату Универзитета у Београду. Подносиоцима овог захтева није познато нити је о томе било ко од њих икад био обавештен, какав је био даљи поступак поводом захтева – да ли је тадашњи ректор проследио захтев Факултету организационих наука, да ли је овај захтев био основа за захтев Универзитета у Београду, поднесен преко садашње ректорке проф. др Иванке Поповић, да ли је захтев прослеђен Одбору за професионалну етику Универзитета у Београду. С обзиром на то да је 27. фебруара 2018. године овај захтев поднесен, на основу чл. 6. ст. (1) Правилника о поступку утврђивања неакадемског понашања Универзитета у Београду, сваки од потписника захтева Теодоровића и других, има право на подношење жалбе.

Одлуком Сената Универзитета у Београду, објављеном 15. маја 2019. године, овлашћена је ректорка Универзитета у Београду да, као жалбу Универзитета Одбору за професионалну етику Универзитета упути сваку жалбу било ког лица запосленог на Универзитету, у било ком наставном звању. Нова одлука исте садржине одредила је као рок на нову жалбу против одлуке Наставно-научног већа Факултета организационих наука од 28. октобра 2019. - 11. новембар 2019. године, Први потписник ове жалбе, академик проф. др Душан Теодоровић, запослен је у звању редовног професора Саобраћајног факултета Универзитета у Београду, а поред имена свих других потписника биће означено да ли су у тренутку потписивања запослени у некој од чланица Универзитета у Београду и у којој.

Сви докази и други прилози прикључени првој изјављеној жалби, увршћени су у попис писмена и достављени Универзитету у Београду, као прилози уз жалбу против првостепене одлуке Наставно-научног већа Факултета организационих наука од 8. маја 2019. и представљају саставни део и ове жалбе.

1) Погрешна примена материјалног права

Одлуком Наставно-научног већа Факултета организационих наука (даље: ННВ ФОН) је погрешно примењено материјално право, садржано у Закону о високом образовању и супротна закону и општим актима Универзитета у Београду.

Одлуци ННВ ФОН-а претходио је извештај Етичке комисије ФОН-а, у коме се, као битна аргументација, наводи следеће:

„Стручна комисија није доставила детаљну анализу стручних примедби наведених у жалбама упућених Етичком одбору, те на тај начин није Етичкој комисији пружила довољно чињеница за оцену тачке 4. Извештаја Стручне комисије од 23.10.2019. године.

Узимајући у обзир да су у извештају Стручне комисије од 03.04.2019. године, идентификовани пропусти у цитирању појединих извора литературе, као и да је кандидат за полазну основу у обради појединих питања користио докторску дисертацију С. Хајлемариама, а да притом поменути рад није наведен у списку коришћених извора, закључује се да у дисертацији има елемента неакадемског понашања, у погледу строгог поштовања ауторских права.“

Позивајући се на ову аргументацију, Етичка комисија је предложила ННВ ФОН-а да Синиши Малом изрекне меру јавне опомене, на основу чл. 16. Правилника о раду етичких комисија и Одбора за професионалну етику Универзитета у Београду. Наставно-научно веће је, на седници од 28. октобра о.г., прихватило овај извештај, а уместо предложене мере, изрекло је меру јавне осуде.

Оваква одлука ННВ ФОН-а је незаконита и супротна општим актима Универзитета у Београду.

а) Меродавно право, нарочито Правилник о поступку утврђивања неакадемског понашања у изради писаних радова Универзитета у Београду

У овој правној ствари, међу општим актима Универзитета у Београду примењив је *Правилник о поступку утврђивања неакадемског понашања у изради писаних радова Универзитета у Београду*, што проистиче из Правилника о раду етичких комисија и Одбора за професионалну етику Универзитета у Београду, конкретно из чл. 10. ст. 2. овог другог Правилника, који гласи:

„Захтев за утврђивање повреде Кодекса

Члан 10.

.....

„(2) Захтев може поднети запослени, студент, орган и тело Универзитета и његових чланица, када основано сумња да је дошло до повреде Кодекса, **осим повреда из чл. 21-25. Кодекса за које је поступак уређен посебним правилником.** (Подвукли подносиоци жалбе.)“

Из подвученог ст. 2. чл. 10, изрично следи да се за повреде Кодекса професионалне етике из чл. 21 – 25, поступак уређује посебним Правилником, а тај посебни правилник јесте *Правилник о поступку утврђивања неакадемског понашања у изради писаних радова*. Иако је изузетак предвиђен у оквиру одредбе која се односи на захтев, његов домашај је јасан и извесан: **читав поступак, а не само садржина захтева уређују се посебним правилником, ако је захтев поднесен због повреде Кодекса професионалне етике из чл. 21 – 25.**

Чл. 21 – 25 имају за предмет плагирање, аутоплагирање, преиначавање резултата научног истраживања, а у ову област спадају радње – плагирање - које су, покретањем поступка стављене на терет кандидату Синиши Малом при изради његове докторске дисертације. И само ННВ ФОН-а је у раној фази овог поступка ставило у задатак Стручној комисији да испита оригиналност доктората Синише Малог, због сумње да ли делови његове докторске дисертације плагирани. Ово питање јесте предмет поступка

који је до сада вођен, а и даље се води. Кад је у питању израда **писаних радова** Правилник о поступку утврђивања неакадемског понашања дерогира одредбе Правилника о раду етичких комисија и Одбора за професионалну етику, што не треба посебно аргументовати, јер је принцип *lex specialis derogat legi generali* у примени већ два миленијума.

Да би се стално имало у виду какав је захтев којим је покренут поступак био стављен поводом спорне дисертације, подсећамо на одредбе чл. 22. Кодекса професионалне етике Универзитета у Београду, које се односе на плагирање:

„Плагирање

Члан 22.

(1) Плагирање је представљање туђих идеја или туђег рада, у целини или деловима, без навођења изворног ауторства или изворника, односно противзаконито присвајање туђих интелектуалних творевина и научних резултата и њихово приказивање као својих, као и:

– дословно преузимање текста другог аутора, односно копирање из електронских или штампаних извора, са српског или страног језика, у деловима или целисти, без навођења имена аутора и извора из којег је текст преузет, као и без јасног обележавања преузетог дела;

– препричавање или сажимање текста другог аутора из електронских или штампаних извора, са српског или страног језика, у деловима или целисти, без одговарајућег навођења имена аутора и извора из којег је текст преузет, као и без јасног обележавања препричаног дела;

– представљање идеја других аутора као својих, без одговарајућег навођења имена аутора, односно извора из кога је текст преузет.

(2) Чланови академске заједнице гарантују изворност научних радова које објављују, као и тачност у приказивању и навођењу информација о пореклу идеја и навода којима су се у раду користили.“

Дакле, за случај доктората Синише Малог, меродаван је управо *Правилник о поступку утврђивања неакадемског понашања у изради писаних радова*. У овом *Правилнику* се, као посебно, налази поглавље III које носи наслов „*Посебне одредбе које се односе на утврђивање оригиналности докторске дисертације и на одузимање звања*“. У оквиру тог одељка чл. 7. се односи на испитивање оригиналности *докторске дисертације* и његове одредбе су недвосмислене, те не захтевају посебан напор у тумачењу. Овај члан гласи:

„Поступак утврђивања оригиналности

Члан 7.

(1) Захтев за утврђивање неакадемског понашања у случају докторске дисертације обавезно садржи следеће елементе:

- име, презиме, научно звање подносиоца захтева, с тим да су ти подаци поверљиви, уколико подносилац то затражи;
- образложене примедбе којима се доводи у питање оригиналност дисертације;

- материјалне чињенице којима се доказује да дисертација није оригинални научни рад;
 - друге елементе за које подносилац захтева сматра да су од значаја за разматрање захтева.
- (2) Мишљење Стручне комисије по захтеву из става 1. овог члана садржи:
- образложене примедбе на оригиналност дисертације;
 - анализу и оцену оригиналности доприноса дисертације науци;
 - оцену самосталности резултата научног рада објављених у дисертацији;
 - закључак о оригиналности дисертације.
- (3) О захтеву из става 1. овог члана решава се у складу са чл. 4-6. овог правилника.
- (4) **У случају коначне одлуке којом је утврђено да дисертација није резултат оригиналног научног рада, диплома о стеченом научном називу доктора наука оглашава се ништавом, у складу са законом.** (Подвукли жалиоци.)
- (5) Даном оглашавања ништавости дипломе о стеченом научном називу доктора наука, лицу чија је диплома оглашена ништавом престају права и обавезе проистекле по основу стицања дипломе која је поништена.“

Поред овог Правилника, Закон о високом образовању у чл. 127. ст. 5, за неоригиналност докторске дисертације, тј. за плагирање предвиђа **само једну правну санкцију – поништај**:

„Самостална високошколска установа **поништава диплому о стеченом научном називу доктора наука**, односно доктора уметности у складу са општим актом ако утврди да докторска дисертација, односно докторски уметнички пројекат **није оригиналан научни**, односно уметнички **резултат рада кандидата**.“ (Подвукли подносиоци жалбе.)

У Правилнику о поступку утврђивања неакадемског понашања, у чл. 5. ст. 11. (по оригиналној нумерацији, а који је после доношења Правилника о изменама и допунама *Правилника о поступку утврђивања неакадемског понашања у изради писаних радова*, од 21. 06. 2017, постао ст. 10), предвиђено је изрицање мера, међу којима је и она, изречена побијаном одлуком ННВ ФОН-а. Исто то је прописано и у чл. 7. ст. 3. овог *Правилника*, у којем стоји да се: „о захтеву из ст. 1. овог члана решава у складу са чл. 4 – 6. овог правилника.“ Тиме је обухваћена и одредба чл. 5. ст. 10. о изрицању мера, међу којима је и мера изречена одлуком ННВ ФОН-а од 28. октобра 2019. Међутим, с обзиром са садржину захтева којим је покренут овај поступак, као и с обзиром на задатак који је ННВ ФОН-а поставио пред Стручну комисију, изрицањем ове мере поступак није окончан, јер радње које су стављене на терет Сিনিши Малом нису правно квалификоване у смислу чл. 22. Кодекса професионалне етике. Поред тога, акт виши од правилника Универзитета - Закон о високом образовању - изрично предвиђа **поништај дипломе**, стечене плагираним писаним радом.

Стога је основни задатак првостепеног органа – ФОН-а – био утврђивање да плагијат постоји/не постоји. Ако постоји, одузима се стечено звање доктора наука.

б) Изостанак квалификације радњи кандидата Малог

Већ је цитиран део извештаја Етичке комисије ФОН-а: „...идентификовани пропусти у цитирању појединих извора литературе, као и да је кандидат за полазну

основу у обради појединих питања користио докторску дисертацију С. Хајлемариама, а да притом поменути рад није наведен у списку коришћених извора, закључује се да у дисертацији има елемента неакадемског понашања, у погледу строгог поштовања ауторских права.“

Дакле, из цитираног дела Извештаја Етичке комисије произлази да је утврђено:

- да постоје пропусти у цитирању појединих извора (без навођења о којим изворима се ради);
- да је кандидат Мали, као полазну основу у обради појединих питања (није исказано којих) користио докторску дисертацију С. Хаилемариама;
- да рад С. Хаилемариама није наведен у не само у референцама, већ ни списку коришћених извора.

После ове формулације, морала је следити образложена квалификација, тј. ННВ ФОН-а морало је заузети јасан став о ком конкретно облику неакадемског понашања се ради, тј. који члан Кодекса професионалне етике је повређен. Да ли је у питању плагијат (чл. 22), лажно ауторство (чл. 23), измишљање и кривотворење резултата (чл. 24), аутоплагијат (чл. 25)?

Та квалификација се морала дати, зато што *Правилник о поступку утврђивања неакадемског понашања у изради писаних радова* у чл. 1. ст. 2. управо ове радње одређује као сопствено подручје примене.

Као што ће се прочитати и доказати у делу ове жалбе који се односи на чињенично стање, кандидат Синиша Мали је:

- неовлашћено дословно или превођењем преузео делове текста других аутора, без навођења изворног ауторства или изворника (чл. 22. ст. 1. алинеја прва Кодекса професионалне етике);
- представио идеја других аутора као своје, без одговарајућег навођења имена аутора, односно извора из кога је текст преузет, тако што је копирао графиконе, табеле и сл. (чл. 22. ст. 1. алинеја трећа Кодекса професионалне етике).

У одлуци Наставно-научног већа ФОН-а, заснованој на извештају Етичке комисије, није примењено материјално право садржано у Закону о високом образовању, Закону о ауторском и сродним правима, Правилнику о поступку утврђивања неакадемског понашања у изради писаних радова и у Кодексу професионалне етике Универзитета у Београду, у деловима који се односе на плагирање и примену правила цитирања, а морало је бити. Такво стање ствари образложено је тиме да Стручна комисија „није доставила детаљну анализу стручних примедби наведених у жалбама упућених Етичком одбору, те на тај начин није Етичкој комисији пружила довољно чињеница за оцену тачке 4. Извештаја Стручне комисије од 23.10.2019. године.“**Међутим, одлуке надлежних органа о плагијату не доносе се само на основу стручних мишљења, већ и на основу чињеница изнесених у првој жалби, доказа достављених уз њу, као и примене важећег права.**

Одлука ННВ ФОН-а од 28. октобра је незаконита зато што изречена јавна осуда није заснована на јасној квалификацији радњи (дела) за које се изриче. Зато је правно неутемељена, зато је резултат непримењивања важећег права. **Правна квалификација,**

која је релевантна, јер је плагијат предмет овог поступка, изостала је услед пропуштања или радњи различитих субјеката. Хронолошки гледано - најпре зато што Стручна комисија није утврђене недостатке у спорној докторској дисертацији оквалификовала као плагијат, а потом се ни Етичка комисија, ни ННВ ФОН-а нису усудили да ту квалификацију изрекну, премда су, без обзира на противречан и противправан извештај Стручне комисије то могли, штавише, били дужни да учине. Уместо тога, ННВ ФОН-а је изрекло најстрожу меру. Али, без изричног закључка о плагијату, та мера остаје само алиби за аљкаво, несавесно и наопако обављен посао.

в) Изостанак примене других извора важећег права

Поред навода ове жалбе, поново скрећемо пажњу Одбору за професионалну етику Универзитета у Београду на делове прве жалбе који се тичу примене материјалног права.

Члан 49. Закона о ауторском и сродним правима (даље: ЗАСП), „Службени гласник РС“, бр. 104/2009, 99/2011, 119/2012 и 29/2016 – одлука УС и 66/2019, гласи:

„Дозвољено је без дозволе аутора и без плаћања ауторске накнаде умножавање, као и други облици јавног саопштавања кратких одломака ауторског дела (право цитирања), односно појединачних кратких ауторских дела, под следећим условима:

- 1) да је дело објављено;
- 2) да се поменути делови, односно кратка дела, без измена, интегришу у друго дело ако је то неопходно ради илустрације, потврде или референце, уз јасну назнаку да је реч о цитату и у складу са добрим обичајима;
- 3) да се на погодном месту наведе ко је аутор цитираног дела, који је наслов цитираног дела, када је и где је цитирано дело објављено, односно издато, уколико су ти подаци познати.“

На основу ове законске одредбе, у спорној дисертацији кандидата Малог, делови туђег текста су могли бити пуноважно дословно цитирани само ако се ради о (а) **кратким деловима** туђег текста; (2) о деловима туђег текста **без измена**; (3) ако је преузимање туђег текста **неопходно ради илустрације, потврде или референце**; (4) ако су ти делови **туђег текста јасно назначени** са следећим саставним деловима: аутор цитираног текста, наслов цитираног дела, подаци о томе када и где је цитирано дело објављено односно издато, ако су ти подаци познати. Поред тога, потребна је етична методологија приликом коришћења правила цитирања – а то је да буде у складу са **добрим обичајима, који искључују намеру обмане или непостојање потребне академске пажње.**

Све ове критеријуме морало је узети у обзир ННВ ФОН-а. Међутим, ова законска одредба очигледно уопште није узета у обзир.

Уместо тога, као што проистиче из дела 2) ове жалбе – о погрешно и непотпуно утврђеном чињеничном стању – чињеница је: (а) да су позамашни делови туђег текста **преводом или дословно инкорпорисани у спорну докторску дисертацију**; (б) да су делови туђег текста преведени са енглеског на српски језик и приказани као сопствени текст; (3) да се преузима туђи текст као сопствени, а не да се тај туђи текст уноси у сопствени ради законом допуштене сврхе тј. ради илустрације,

потврде или референце; (4) да су - без икаквог, не само јасног, него икаквог означања туђег дела, означавањем имена аутора, назива дела и других података - туђи текст и идеје представљени као сопствени, а да се чак ни у попис литературе не увршћује дисертација С. Хаилемариама и други извори, из којих су, кршењем забране плагирања и кршењем правила цитирања, преузети делови и представљени као сопствени текст.

Такође, Стручна комисија, као и органи ФОН-а су пропустили да оцене да ли је преузимање туђих текстова које су утврдили “у обиму од 6,97%“ извршено у складу са добрим обичајима, тј. да ли је извршено са намером или без намере обмањивања од стране аутора спорне дисертације С. Малог и да ли је извршено услед недопуштене академске непажње и немара, а били су дужни и ову оцену да дају, нарочито зато што су се позвали ма „међународне стандарде“. Пре свега, међутим, пропустили су да се изјасне да ли је недопуштено преузимање у овом обиму који су утврдили – плагијат.

У стручној литератури на српском језику објављен је рад у којем је детаљно обрађен законски оквир о забрани плагирања и правилима цитирања (Владимир В. Водинелић, „Забрана плагирања и право цитирања у науци“, у часопису „Правни записи“ Правног факултета Универзитета Унион у Београду, бр. 1/2015, стр. 126 – 200, Закључци аутора изведени на основу ових разматрања о конститутивним елементима плагијата, су следећи:

„а. Да постоји ауторско дело, са или без ауторскоправне заштите (даље: изворно дело или преузето дело);

б. да постоји још једно дело (плагијаторско дело), које је потпуно или битно подударно са изворним делом;

ц. да је подударно друго дело настало доцније;

д. да је настало намерним или немарним преузимањем изворног дела;

е. да је објављено без навођења изворног дела и/или његовог аутора;

ф. да је објављено као сопствено, присвајањем ауторства изворног дела, или као дело именованог или анонимног трећег, приписивањем трећем ауторства изворног дела;

г. да противправност његовог објављивања није искључена законом.“ (В.В. Водинелић, наведено дело, стр. 141, 142).

Описани начин дефинисања конститутивних састојака плагијата, прихваћен је у судском тумачењу плагијата, тј. у правоснажној пресуди Апелационог суда у Београду, Гж 4 број 92/2017 од 25.06.2018. године. Ставови В. В. Водинелића су изричито наведени и прихваћени од стране суда као конститутивни елементи правног појма плагијата и постали саставни део судске праксе о плагирању (видети нарочито стр. 11 и 12 ове пресуде). У конкретној спорној ствари суд је утврдио постојање плагијата.

Уз прву жалбу већ је приложена копија пресуде Апелационог суда у Београду Гж 4 број 92/2017 од 25.06.2018. године и достављена је Одбору за професионалну етику Универзитета у Београду.

Ни ЗАСП ни Кодекс професионалне етике не прописују никакав квантитативни минимум плагирања који би био допуштен. И оних 6,97%, колико је утврдила Стручна комисија, а прихватили органи ФОН-а довољно је да се плагирање, на основу ЗАСП, Кодекса и успостављене судске праксе, утврди.

г) Упитност, несврсисходност и недовољност изречене мере

Иако је меру изречену кандидату Синиши Малом, посредством чл. 7. ст. 3. *Правилника о поступку утврђивања неакадемског понашања*, формално посматрано, могуће изрећи, спорно је и упитно да ли је изрицање такве мере суштински могуће, с обзиром на својство кандидата Малог, тј. на чињеницу да он није ни студент, ни сарадник, ни наставник Универзитета у Београду (својство студента окончано је одбраном докторске дисертације). Потребно је, зато, анализирати основну одредбу о мерама које се могу изрећи због повреде Кодекса професионалне етике, садржану у чл. 16. Правилника о раду етичких комисија и Одбора професионалне етике, који гласи:

„Врсте мера

Члан 16.

(1) Мере за повреду Кодекса су: 1) опомена; 2) јавна опомена; 3) јавна осуда.

(2) Опомена се изриче учиниоцу повреде етичких начела за кога се може очекивати да ће писано упозорење без објављивања довољно утицати на њега да више не врши повреде Кодекса. Опомена се **уноси у евиденцију о изреченим мерама упозорења, али не чини саставни део досијеа наставника, сарадника, истраживача, студента и запосленог.** (Подвукли жалиоци.)

(3) Јавна опомена се изриче учиниоцу повреде Кодекса за кога се може очекивати да ће мера објављивања довољно утицати на њега да више не врши повреде Кодекса. Јавна опомена **се објављује на седници наставно-научног већа факултета, односно научног већа института и Савета факултета на коме је учинилац повреде Кодекса запослен или студира.** (Подвукли жалиоци.)

(4) Јавна осуда изриче се учиниоцу повреде Кодекса за кога се може очекивати да ће мера објављивања довољно утицати на њега 30 Гласник Универзитета у Београду да више не врши повреде Кодекса. Јавна осуда се објављује на седници Савета и Сената Универзитета, на седницама наставно-научних већа, односно научних већа свих чланова Универзитета, **на седници Савета факултета на коме је запослен, у „Гласнику Универзитета у Београду“, као и на огласним таблама и интернет страни Универзитета.** (Подвукли жалиоци.)

(5) О врсти мере из става 1. овог члана одлучује надлежни орган за вођење поступка.

(6) Облик и висина мере из овог члана одређују се у зависности од: 1) тежине учињене повреде као и штете која је нанета угледу Универзитета и његових чланица; 2) активности које је учинилац предложио да ће предузети у сврху отклањања последица повреда Кодекса.“

Да је изрицање описаних **мера намењено студентима, наставном и научном особљу, као и другим запосленим на Универзитета, а не трећим лицима**, видљиво је из бројних одредби наведеног члана Правилника. Ево неколико примера: у ст. (2) чл. 16. предвиђено је да је да се мера „уноси у евиденцију о изреченим мерама упозорења, али не чини саставни део досијеа наставника, сарадника, истраживача, студента и запосленог.“ „Досије“ кандидата Малог се очито не води на Универзитету, јер он није ни

наставник, ни сарадник, ни истраживач, ни студент, ни запослени на Универзитету. Ст. (3) чл. 16. предвиђа: „Јавна опомена се објављује на седници наставно-научног већа факултета, односно научног већа института и Савета факултета на коме је учинилац повреде Кодекса запослен или студира.“ Кандидат Синиша Мали нити је запослен, нити студира ни на једном факултету Универзитета у Београду. Ст. 4. чл. 16. предвиђа: „Јавна осуда се објављује на седници Савета и Сената Универзитета, на седницама наставно-научних већа, односно научних већа свих чланова Универзитета, на седници Савета факултета на коме је запослен, у „Гласнику Универзитета у Београду“, као и на огласним таблама и интернет страни Универзитета.“ Док би остале објаве из ове одредбе и имале неког смисла, објава се не може спровести на седници савета факултета на којем је кандидат запослен, јер Синиша Мали није запослен ни на једном факултету Универзитета у Београду.

Сврха мера из чл. 16. Правилника о раду етичких комисија и Одбора за професионалну етику је дефинисана самим Правилником. На пример: „Јавна осуда изриче се учиниоцу повреде Кодекса за кога се може очекивати да ће мера објављивања довољно утицати њега да више не врши повреде Кодекса.“ Јасна је несврсисходност, заправо бесмисленост изречене мере у случају кандидата Синише Малог, као неког ко, све и да хоће, више не може повредити Кодекс.

Чак ни друштвена сврха мера из чл. 17. Правилника о раду етичких комисија и Одбора за професионалну етику Универзитета које се састоје у „неслагању академске заједнице са недопуштеним понашањем из Кодекса, као друштвено неприхватљивим поступањем“, или „безусловно ограђивање Универзитета и његових чланица од наведеног понашања, као и упућивање поруке најширој јавности да су такви облици понашања непримерени члановима академске заједнице“, остаје празна прича у ситуацији кад је изречена мера јавне осуде, али не и санкција из чл. 127. Закона о високом образовању и из чл. 7. ст. 4. *Правилника о поступку утврђивања неакадемског понашања у изради писаних радова*, а та санкција јесте поништај доктората због утврђеног плагијата. „Безусловног ограђивања Универзитета“, нема ако се за утврђени плагијат докторске дисертације не изрекне заслужена санкција, тј. поништај доктората.

Мера јавне осуде која је изречена је заправо етичка мера, коју кандидат Синиша Мали свакако заслужује, ако је, с обзиром на горе објашњену садржину чл. 16. Правилника о раду етичких комисија и Одбора за професионалну етику, њему могла бити изречена. Међутим, да ова етичка мера није постигла сврху због које је у чл. 16. и 17. Правилника о раду етичких комисија и Одбора за професионалну етику предвиђена, сведочи сам кандидат Синиша Мали у јавном наступу на ТВ О2 (са националном фреквенцијом), који је исказао да је њему важно да није утврђен плагијат, већ „само“ проблеми везани за цитирање, а да истовремено **није упутио ни једну реч извињења ауторима које је, како каже, само неправилно цитирао, ни једну реч извињења академској јавности Србије, Универзитету у Београду нити иком другом. Његове речи да је спреман да прихвати консеквенце јавне осуде, не наводећи у чему би се консеквенце састојале – макар и биле пуко и формално извињење - показују да мера није постигла свој циљ. То је зато што није изречена правна квалификација које његово неакадемско понашање – плагирање – заслужује, што је основ за поништај доктората.**

2) Погрешно и непотпуно утврђено чињенично стање

Као и прва одлука ННВ ФОН-а од 8. маја 2019., као и Стручно мишљење, а на основу њега одлуке етичког органа и Наставно-научног већа ФОН-а, тако и побијана одлука ННВ ФОН-а од 28. октобра 2019. не садрже утврђивање релевантног чињеничног стања које је од значаја за оцену да ли је наведена докторска дисертација плагијат. То значи да је побијана одлука ННВ ФОН-а заснована на неутврђеном чињеничном стању, док је извештај Стручне комисије заснован на погрешно и непотпуно утврђеном чињеничном стању. Одбор за професионалну етику је поништио прву одлуку ННВ ФОН-а из процесних разлога и до сада није утврђивао чињенично стање, тј. у својој одлуци не исказује ништа о релевантном чињеничном стању.

Због тога у овој жалби понављамо, образлажемо и доказујемо стварно чињенично стање о неоригиналности предметне докторске дисертације, а прилози из прве жалбе, чине саставни део ове.

Погрешно и непотпуно утврђено чињенично стање постоји у односу **на обим плагијата**, тј. неовлашћеног преузимања туђих текстова, као и **на начин преузимања** у спорној докторској дисертацији кандидата Синише Малог.

а) Недопуштено преузимање делова текста из дисертације Стефаноса Хаилемариама

Погрешно и непотпуно утврђено чињенично стање, које се излаже у овој тачки је засновано на детаљној анализи коју је израдио проф. др Раша Карапанца, редовни професор и шеф катедре за финансије на ЕБС Универзитету у Висбадену (Wiesbaden) и редовни гостујући професор на Њујоршком универзитету (NYU).

Дисертација аутора Стефаноса Хаилемариама, под насловом „*Corporate Value Creation, Governance and Privatisation: Restructuring and Managing Enterprises in Transition – The Case of Eritrea*“ одбрањена је на Универзитету у Гронингену, Холандија, 2001. године, те у односу на спорну дисертацију С. Малог представља **раније настало ауторско дело**.

„University of Groningen Corporate value creation, governance and privatisation Hailemariam, Stifanos IMPORTANT NOTE: You are advised to consult the publisher's version (publisher's PDF) if you wish to cite from it. Please check the document version below.

Document Version Publisher's PDF, also known as Version of record.

Publication date: 2001 Link to publication in University of Groningen/UMCG research database

Citation for published version (APA): Hailemariam, S. (2001). Corporate value creation, governance and privatisation: restructuring and managing enterprises in transition. Groningen: s.n“

Дисертација С. Хаилемариама доступна је у целини на:
<https://www.rug.nl/research/portal/files/10200006/thesis.pdf>.

Дисертација Синише Малог, доступна је у целини на <https://fedorabg.bg.ac.rs/fedora/get/o:7524/bdef:Content/get>

Ми, долепотписани смо детаљно упознати са анализом проф. др Раше Карапанџе и прихватамо је као своју.

Прво, овај део жалбе указује на **материјалне грешке** извештаја Стручне комисије.

- Стручна комисија је формирана решењем декана ФОН-а од 20. фебруара 2019. године и добила је задатак да испита оригиналност докторске тезе Синише Малог. Стручна комисија је анализирала тезу употребом софтвера TurnItIn и након елиминације поређења извора који су настали након тезе **установила је да је проценат копираног текста око 14%.**
- У оригиналној анализи коју је објавио професор Карапанџа јасно је наведено да је професор Карапанџа користио два софтверска пакета, iThenticate и TurnItIn. Такође је показао да, уколико се упоредо користе та два софтверска пакета, **проценат копираног текста је чак и већи, и износи 16%.**
- Стручна комисија даље закључује да је, пошто је Синиша Мали током писања ове докторске тезе, био помоћник министра за привреду и руководиоца Агенције за приватизацију (што му се узима као олакшавајућа околност!), **из ових 14% текста (које је Комисија пронашла) потребно искључити око 7%,** јер је толико Синиша Мали без цитирања копирао из закона и других извора државне управе. На основу тога Комисија закључује **да је Синиша Мали копирао 6,97% текста,** иако је иста та Комисија **пронашла да је обим преузимања 14%.** Оваква констатација је противна европској и светској пракси у третирању плагијата. Сличан случај се десио у Немачкој, у случају бившег министра одбране Немачке Цу Гутенберга, који је у својој тези копирао текстове и из докумената и закона које је израдило његово Министарство. **Та чињеница није узета као олакшавајућа околност. Напротив, то што министар користи положај моћи и ресурсе државе у писању своје докторске тезе је узето као отежавајућа околност. Свакако да министар или било који руководиоца нема право ауторства на све што напишу или произведу његови подређени.**

Друго, у анализи докторске тезе Синише Малог, коју је професор Карапанџа објавио на сајту „Пешчаника“, изнети су докази да је Мали **од речи до речи превео** делове тезе др Стефаноса Хаилемариама посвећене реструктурирању и приватизацији у Еритреји. Стручна комисија је анализирала доказе које је изнео и професор Карапанџа и закључила да је Синиша Мали из те тезе директно **превео „у максималном обиму од 3% до 4%“ и унео у своју докторску тезу.** Стручна комисија је утврдила како Синиша Мали у **референцама уопште није навео тезу о Еритреји као извор,** али је закључила како је Синиша Мали тезу о Еритреји „користио као полазну основу“, те да је Мали у својој тези чак прецизније цитирао оригиналне радове од самог Хаилемариама у његовој тези.

Чињеница да Комисија тврди да је **пронашла само 3% до максимално 4% поклапања текста са тезом о Еритреји,** јесте доказ да та Комисија **није схватила свој задатак као обавезу да испита оригиналност тезе Синише Малог,** већ да обезбеди његову одбрану.

У оригиналној анализи професора Карапанце нису објављени сви плагирани делови пронађени у тези Синише Малог.

У оквиру ове жалбе износимо до сада необјављене доказе да је Синиша Мали директно превео из докторске тезе др Стефаноса Хаилемариама много више од максималних 3% до 4% које Стручна комисија признаје. **Ове чињенице о плагирању тезе С. Хаилемариама нису нове чињенице, јер је Стручна комисија могла да их утврди коришћењем софтвера Turnitin. Међутим, те плагиране делове текста Стручна комисија није самостално пронашла, што такође доводи у питање озбиљност и темељност њеног рада.**

Треће, нови налази др Р. Карапанце садрже **пет група** плагираних делова дисертације С. Хаилемариама, пренесених у рад С. Малог.

У првој групи су текстови који представљају дословни превод са енглеског језика којим је писана дисертација С. Хаилемариама, на српски језик, којим је писана наводна дисертација С. Малог, а докази о томе налазе се у прилогу означеним као **Прилог #1**.

Приликом читања овог прилога, ваља нарочито обратити пажњу на бесмислене преводе и примере неадекватне стању у Србији, зато што су преписани из дисертације која се односи на Еритреју:

- у Прилогу #1, на стр. 7 је пример бесмисленог буквалног превођења које је лошије и од аутоматизованог превода помоћу сервиса „Google Translate“. Овај пример додатно доказује постојање намере, или бар озбиљног немара.
- у Прилогу #1 на стр. 11 види се како Синиша Мали наводи пример ланца вредности, директно преведећи пример о узгајивачима памука из тезе др Хаилемариама, посвећене Еритреји. У случају Еритреје тај пример је смислен јер је Еритреја почетком двадесетог века била један од највећих произвођача памука на свету. Данас око 30% пољопривредних засада чини памук и доминантна је биљна култура у тамошњој пољопривреди. Др Хаилемариам у свом емпиријском делу тезе говори о узгајивачима памука у Еритреји. У Србији се памук уопште не гаји. Овај пример јасно указује на постојање намере плагирања, али указује и на невероватну интелектуалну лењост, јер је С. Малом било тешко заменити памук са, на пример, малинама.

Доказ: Прилог #1.

Stefanos Hailemariam

"Siniša Mali"

стр. 54

In line with the above arguments also, Cappelli-Konijnenberg [1995] identified five individual structures that help in value creation, that is, asset structure, capital structure, governance structure, cost structure and organisation structure. The asset structure shows the composition of the total assets the firm exploits to realise its goals. The capital structure deals with the form and relative amounts in which securities should be issued to finance investments. It refers to a mixture of long-term debt and equity the firm uses to finance its operations. Capital restructuring changes this mixture. The governance structure is the different sets of incentives; safeguards and disputes resolution processes used to control and co-ordinate the actions of various stakeholders. An ideal governance system gives managing directors enough freedom to work and make them accountable for what they did. The cost structure includes costs of operations and overheads. Changes in cost structures such as re-location of labour-intensive production to low-labour cost countries can improve the profitability of enterprises. Organisation structure such as the number of divisions in an organisation can, for example, affect the communication flow and improving this by restructuring might, therefore, create value for the firm.

стр. 54

Rappaport [1986] advocated for **value based management** to create value in a business. Copeland, Koller and Murrin [1990] also argued for transforming an entire organisation into a value maximising one using value based management (VBM). Value based management is an approach to management whereby the company's overall aspirations, analytical techniques and management processes are all aligned to help the company to maximise its value by focusing management decision making on the key drivers of value.

стр. 34

Dva autora, Cappelli i Konijnenberg, su identifikovali pet pojedinačnih struktura koje pomažu u stvaranju vrednosti: struktura imovine, struktura kapitala, upravljačka struktura, struktura troškova i organizaciona struktura⁴¹. Struktura imovine pokazuje strukturu ukupnih sredstava kompanije koje ona koristi kako bi ostvarila svoje ciljeve. Struktura kapitala se bavi formom i relativnim iznosima pojedinačnih elemenata kapitala koji se koriste za finansiranje poslovanja. Ova struktura se odnosi na kombinaciju pozajmljenog i sopstvenog kapitala koji se koristi za finansiranje poslovnih operacija. Upravljačka struktura podrazumeva način zaštite i rešavanje sporova u vezi procesa koji se koriste za kontrolu i koordinaciju aktivnosti različitih zainteresovanih strana. Idealan sistem upravljanja pruža menadžerima dovoljno slobode da rade i da budu odgovorni za ono što su uradili. Struktura troškova uključuje troškove poslovanja i ostale troškove. Promene u strukturi troškova, kao što su realokacija radno intenzivne proizvodnje u zemlje sa niskim cenama rada, mogu da poboljšaju profitabilnost preduzeća. Konačno, organizaciona struktura kao, na primer, broj poslovnih jedinica u organizaciji, može da utiče na tok komunikacije i poboljšanje kroz proces restrukturiranja, čime je moguće stvoriti dodatnu vrednost za kompaniju.

стр. 35

Autor Rappaport se zalagao za primenu koncepta upravljanja zasnovanog na vrednosti (**Value Based Management**) u cilju stvaranja vrednosti u poslovanju⁴². Osim njega, autori Copeland, Koller i Murrin su se takođe zalagali za transformaciju čitave organizacije sa ciljem maksimiziranja ostvarene vrednosti, koristeći isti pristup upravljanja zasnovan na vrednosti. Ovi autori navode da je važan deo upravljanja zasnovanog na vrednosti duboko razumevanje o tome koji faktori poslovanja u stvari utiču na kreiranje vrednosti. Ovi faktori, poznati kao pokretači ili faktori vrednosti (Value Drivers), utiču na finansijske performanse preduzeća i njihovim upravljanjem.

Stefanos Hailemariam**“Siniša Mali”**

стр. 55

A focus on value creation implies that decisions and actions are judged in the context of how much value they will create and that value creating behaviour is encouraged throughout the organisation. Establishing a culture driven by value creation demands a wide-reaching organisational transformation and in many cases, the most radical change is required at the top of the organisation. Monnery [1995] argues that creating value is demanding and that managers need to know exactly what they are targeting: how to measure value creation? Managers need to understand how to work towards that goal: what are the drivers of value creation? Managers also need to discover how to encourage people to do things differently.

стр. 35

Fokus na stvaranje vrednosti u finansijskom smislu podrazumeva da se odluke i aktivnosti prosuđuju u kontekstu koliko vrednosti će stvoriti, a da se ponašanje usmereno ka kreiranju vrednosti ohrabruje u celoj organizaciji. Uspostavljanje kulture vođene u skladu sa stvaranjem vrednosti zahteva dalekosežne organizacione promene. Autor Monnery tvrdi da proces stvaranja vrednosti zahteva da menadžeri razumeju koji su to faktori vrednosti i na koji način treba da podstaknu zaposlene da rade stvari drugačije.

стр. 54

According to Knight [1998], value is created in the operating and investment decisions that managers make on a daily basis. For value management to succeed, it has to be embedded into the company's decision-making mindset. This means attaining a high level of managerial understanding on how management can influence the value the company creates. It involves the translating of abstract concepts of value creation into meaningful day-to-day operating terms through the use

стр. 35

Prema drugom autoru, vrednost je kreirana operativnim i investicionim odlukama koje menadžeri svakodnevno donose. Da bi upravljanje vrednošću uspešno, mora da bude ugrađeno u donošenje svakodневних poslovnih odluka. Ovo znači postizanje visokog nivoa menadžerskog razumevanja o tome kako menadžment može da utiče na povećanje vrednosti kompanije i prevođenje apstraktnih konceptata stvaranja vrednosti u smislene dnevne radne zadatke.

стр. 55

In this decade, consulting firms are adopting new approaches of value based financial management systems to address perceived problems of the existing financial management systems. Stern & Stewart and Co. [Stewart, 1991] introduced the EVA™ financial management system. EVA™ is defined as net operating profits after tax less a company's cost of capital (including the costs of both equity and debt) subject to a number of adjustments to data reported in financial statements.

стр. 36

U poslednjih desetak godina, veliki broj konsultantskih kuća je počeo da primenjuje pristup finansijskom upravljanju preduzeća sa ciljem kreiranja vrednosti. Jedna od njih je i Stern and Stewart and Co., koja je uvela pojam i model EVA u proces upravljanja (Economic Value Added ili dodata ekonomska vrednost). EVA se izračunava kao neto rezultat iz poslovanja nakon oporezivanja umanjen za cenu kapitala.

Stefanos Hailemariam

стр. 57

Crum and Goldberg [1998] developed a framework for the assessment of enterprise viability known as Potential and Resilience Evaluation (PARE). The authors argued that taking actions that increase the potential and the resilience of a company create value. They also view that PARE can be used to assess companies in transition to a market economy.

"Siniša Mali"

стр. 61

Dva autora, Crum i Golderberg, su razvili konceptualni okvir za procenu održivosti preduzeća poznat kao PARE model (analiza potencijala i otpornosti – Potential and Resilience Evaluation Model)⁵⁶. Navedeni autori tvrde da preduzimanje aktivnosti koje povećavaju potencijal i otpornost preduzeća kreiraju vrednost. Oni su takođe mišljenja da se navedeni model može koristiti za procenu vrednosti kapitala preduzeća u tranziciji ka tržišnoj ekonomiji.

стр. 57

Potential, according to Crum and Goldberg, refers to the company's ability to generate cash flows. High returns come when managers allocate the resources of the firm to investments that generate net increases in net assets that exceed the minimum level necessary to compensate investors for risk. The potential of a company depends on the innovation ability and the implementation capacity of the firm.

Potencijal preduzeća se, prema istim autorima, odnosi na sposobnost preduzeća da generiše novčane tokove. Veći novčani tokovi će biti ostvareni kada menadžeri alociraju resurse preduzeća u investicije koje generišu povećanje neto imovine koja prelazi minimalni nivo koji je potreban da se nadoknadi investitorima za preuzeti rizik. Pri tome, potencijal kompanije zavisi od mogućnosti inovacija i sposobnosti implementacije pojedinih aktivnosti, odnosno projekata.

стр. 61

стр. 57

Innovation ability of the company depends on the management's ability to find and nurture profitable investment opportunities in the future. Management must be able not only to create a sufficient number of new projects over time, but also to abandon existing projects when they no longer yield higher returns and rechannel their resources to more profitable uses. Some of the measures used in measuring innovation ability are earning power, cash flow margin, profitability index, sales growth, market share growth, R & D expenditures as a percent of sales and average number of patents generated per year.

Mogućnost inovacija kompanije zavisi od sposobnosti menadžera da pronađu i neguju profitabilne investicione mogućnosti u budućnosti. Menadžment mora biti u stanju ne samo da stvori dovoljan broj novih projekata tokom vremena, već i da napusti postojeće projekte kada oni više ne daju odgovajuću stopu prinosa i kada se njihovi resursi mogu koristiti u profitabilnije svrhe. Neke od mera koje se koriste u merenju mogućnosti inovacija su zarađivačka moć, ostvareni pozitivni novčani tokovi, indeks profitabilnosti, rast prodaje, rast tržišnog učešća, visina troškova istraživanja i razvoja, kao i prosečan broj patenata stvorenih tokom godine.

стр. 61

Stefanos Hailemariam

"Siniša Mali"

crp. 57

Implementation capacity refers to the company's management skill and resources to implement projects successfully. The degree of implementation capability of a company depends on the extent that the resources are available at the time needed, at the location required and in the form demanded. The factors that indicate implementation capability of a company are subjective and not amenable to quantification. Some of these measures are general management knowledge and skill, specific marketing knowledge and skill, knowledge of product qualities and skill, technology familiarity and sophistication and funding capacity for new investments.

crp. 58

The assessment of innovation ability and implementation capacity indicates the preferred position is strength in both innovation ability and implementation capacity. If the position of the company is strong in one of the dimensions and weak in the other, corrective actions need to be focussed on in the problem area. If a firm is weak in both innovation ability and implementation capacity, serious consideration might be given to liquidation. They have no chance of succeeding in the long run without major investment and restructuring. Management then needs to assess the company's resilience before deciding to liquidate a company.

crp. 58

Resilience refers to the risk associated with the future cash flows. It is used as a surrogate concept of risk. Risk can be viewed as the likelihood that the firm will not develop over time in accordance with what investors perceive to be its strategic targets. Hostile forces may erode the firm's competitive position and perhaps even threaten its continued existence. PARE refines the suggestion for remedial action to focus more explicitly on identified problems. Two strategically significant dimensions of risk focus on different aspects of this possible erosion: the vulnerability position and the reserve capacity of the firm.

Sposobnost implementacije se odnosi na menadžerske veštine i raspoloživost resursa neophodnih za uspešnu implementaciju projekata. Stepenn sposobnosti implementacije zavisi od obima u kojem su resursi dostupni na vreme, na zahtevanom mestu i u zahtevanom obliku. Faktori koji ukazuju na sposobnost implementacija preduzeća su subjektivni i ne podležu kvantificiranju. Neke od tih mera su opšta znanja i veštine menadžmenta, specifična marketing znanja i veštine, znanja i veštine o kvalitetu proizvoda, dobro poznavanje tehnologije i njena sofisticiranost, kao i pronalaženje kapaciteta za nove investicije.

crp. 61

Svako preduzeće treba da teži da bude jako u obe dimenzije – i mogućnosti inovacija i sposobnosti za njihovu implementaciju. Ako je pozicija preduzeća jaka u jednoj a slaba u drugoj dimenziji, neophodno je preduzeti korektivne akcije. Ako je preduzeće slabo u obe dimenzije, ozbiljna posledica ovakvog stanja može biti njegova likvidacija. Takva preduzeća nemaju nikakve šanse za uspeh u dugom roku bez većih investicija i restrukturiranja. U tom slučaju, menadžment treba da proceni stepen otpornosti kompanije pre nego što odluči da je likvidira.

crp. 61

Otpornost kompanije se odnosi na rizik koji je povezan sa budućim novčanim tokovima. Koristi se kao zamena za koncept rizika. Rizik se može posmatrati kao verovatnoća da se preduzeće neće razvijati tokom vremena u skladu sa onim što investitori smatraju da treba da bude njegov strateški cilj. Neprijateljske sile mogu ugroziti konkurentsku poziciju preduzeća, a mogu čak da budu i pretnja njegovom daljem postojanju. Po PARE modelu, dve strateški značajne dimenzije rizika koje su povezane sa poslovanjem preduzeća su položaj ranjivosti i rezervni kapacitet preduzeća.

crp. 62

Stefanos Hailemariam

"Siniša Mali"

стр. 58

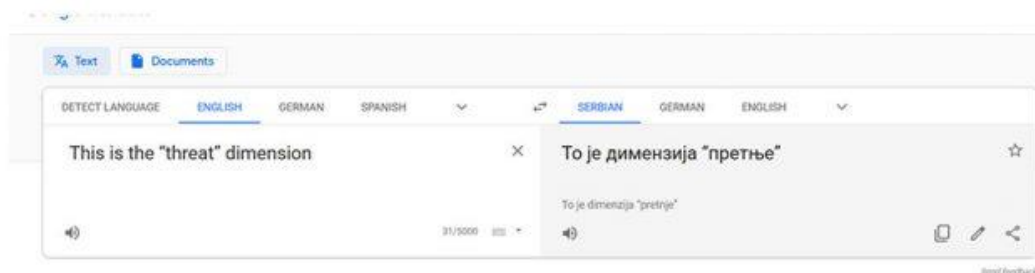
The **vulnerability** position of the firm refers to the extent to which hostile forces are perceived to exist in the company's operating environment that could cause significant disruption in profitable operations. **This is the "threat" dimension** and it is a major aspect of risk. What is assessed is what could go wrong and the concern is with conceivable threats that would hurt the company if they come into play. Some useful indicators of vulnerability are cash flow concentration by products, sales concentration by products, debt maturity structure, fixed charge coverage, operating leverage (percentage change in earnings before interest and taxes), pace of technology change, cash flow variability and sales variability.

Položaj ranjivosti preduzeća se odnosi na stepen do kojeg se smatra da postojeće neprijateljske snage u poslovnom okruženju mogu da prouzrokuju značajne poremećaje u profitabilnosti poslovanja preduzeća. **Ovo je "pretnja" dimenzija** i glavni aspekt rizika. Ono što se procenjuje je šta može da pođe naopako, kao i moguće pretnje koje bi mogle da ugroze poslovanje kompanije. Neki korisni pokazatelji ranjivosti su koncentracija novčanih tokova po proizvodima, koncentracija prodaje po proizvodima, struktura dospelih dugova, tempo promene tehnologije, varijabilnost novčanih tokova, kao i varijabilnost same prodaje.

стр. 62

Obratite pažnju na besmislenost i nepismenost ovog bukvalnog prevoda.

Google Translate servis ispravniije prevodi ovaj izraz na srpski.



<https://translate.google.com/#view=home&op=share&sl=en&tl=sr&text=This%20is%20the%20E2%80%9Cthreat%20E2%80%9D%20dimension>

стр. 58

Reserve capacity refers to the ability of the company to defend adversity, to marshal resources quickly to avoid extremely detrimental consequences of disruptive events, and to survive essentially intact when subjected to disintegrative forces. Some useful indicators of company's reserve capacity are liquidity, cash flow coverage, fungible assets, decrease in costs if workers are laid off, impact of production shutdowns on cash requirements and cancellation costs from project abandonment.

Rezervni kapacitet se odnosi na sposobnost preduzeća da se odbrani od nepovoljnih okolnosti, da rasporedi resurse brzo da bi se izbegle štetne posledice nepovoljnih događaja, kao i da preživi u slučaju kada je podvrgnuto dezintegrativnim snagama. Neki korisni pokazatelji rezervnog kapaciteta kompanije su stepen likvidnosti, pokriće obaveza novčanim tokovima, smanjenje troškova u slučaju otpuštanja radnika, uticaj obustavljanja proizvodnje koja zahteva odliv gotovine, kao i ukidanje pojedinih troškova kao posledica napuštanja projekata.

стр. 62

Stefanos Hailemariam**“Siniša Mali”**

ctp. 58

The resilience position of a company is assessed using the combination of the threat side-the vulnerability position-and the defensive side-the reserve capacity. By assessing the vulnerability and the reserve capacity, management knows the primary source of difficulties-lack of reserve or too much vulnerability or both-as well as any strengths-sufficient reserves or low vulnerability. Risk is a negative dimension and companies want to avoid it to the extent that is prudent.

ctp. 63

Prema autorima modela, jak potencijal i jaka otpornost pokazuje da je kompanija jak konkurent, kao i da se zahteva budnost da se održi ta pozicija. S druge strane, niska otpornost i nizak potencijal pokazuju da menadžment treba da razmotri likvidaciju ili, u najmanju ruku, ozbiljno restrukturiranje. Evaluacija kompanije u smislu potencijala i otpornosti pomaže u identifikovanju problema i ukazuje na korekcije koje je potrebno preduzeti kako bi se kreirala vrednost u poslovanju.

ctp. 58

The overall evaluation of the firm is done by assessing, the potential and resilience dimensions. Strong potential and strong resilience, according to Crum and Goldberg [1998], shows that the company is strong competitor and vigilance is required to maintain that position. On the other hand, low resilience and low potential shows that the management should consider liquidation or, at a minimum, severe restructuring. Evaluation of a company in terms of its potential and resilience helps in identifying problems and indicates corrections needed to create value.

ctp. 62

Položaj otpornosti preduzeća se procenjuje korišćenjem kombinacije pretnja - pozicija ranjivosti i odbrana - rezervni kapacitet. Procenom ranjivosti i rezervnog kapaciteta, menadžment je u sposobnosti da identifikuje osnovni izvor problema - nedostatak rezervi ili previše ranjivosti, kao i potencijalne snage - dovoljne rezerve ili nisku ranjivost. Po modelu, rizik je negativna dimenzija i kompanije žele da ga izbegnu u meri u kojoj je to mudro.

ctp. 59

According to Crum and Goldberg (1998), PARE's market focus and its orientation towards what is required to improve competitiveness fit the situation in the countries undergoing transition to a market economy. It helps managers to ask the right questions, to identify the proper priorities and to determine appropriate actions. In our study, the Crum and Goldberg [1998] model is used to identify variables and their measures in designing the conceptual framework of this study. Moreover, it helps in understanding the actions needed to improve the potential and the resilience of the companies studied. It highlights important issues to be studied such as management ability and skills in creating value and it helps to identify primary sources of difficulties and corrections needed to find and nurture value creation opportunities.

ctp. 63

Kao zaključak, tržišni fokus PARE modela i njegova orijentacija prema onome što je potrebno da se poboljša konkurentnost jednog preduzeća, odgovara situacijama u zemljama koje prolaze kroz tranziciju ka tržišnoj ekonomiji. Model pomaže da se utvrde faktori koji utiču na povećanje potencijala i otpornosti pojedinačnih kompanija. Osim toga, model omogućava menadžerima da postavljaju prava pitanja, da identifikuju odgovarajuće prioritete i da utvrde odgovarajuće akcije. U procesu restrukturiranja kompanija u tranzicionim zemljama, elementi ovog modela se mogu koristiti za davanje odgovora na važna pitanja kao što su sposobnosti i veštine menadžera u kreiranju vrednosti, identifikacija osnovnih izvora teškoća u poslovanju, kao i korekcije u poslovanju koje je neophodno uraditi, a u cilju kreiranja vrednosti kompanija.

Stefanos Hailemariam

"Siniša Mali"

Porter's Value Chain Model

Lanac vrednosti

стр. 59

According to Porter, [1985], the profitability of a firm is influenced by its industry structure and by the strategic choice it makes in positioning itself in the industry. The first fundamental determinant of a firm's profitability is industry attractiveness. In any industry the rules of competition are embodied in five competitive forces: the entry of new competitors, the threat of substitutes, the bargaining power of buyers, the bargaining power of suppliers and the rivalry among the existing competitors. These five forces determine industry profitability because they influence the prices, costs and required investment of firms in an industry.

Lanac vrednosti je model koji je kreirao Majkl Porter. Prema ovom modelu, atraktivnost grane i konkurentska prednost su glavni izvori kreiranja vrednosti. Po ovom modelu, prva osnovna determinanta profitabilnosti jedne kompanije je atraktivnost privredne grane u kojoj posluje. U svakoj privrednoj grani postoje pravila konkurentnosti koja se odnose na mogućnost ulaska novih konkurenata, opasnost od supstitucije proizvoda, pregovaračku moć kupaca, pregovaračku moć dobavljača, kao i rivalitet među postojećim konkurentima. Ova pravila određuju profitabilnost grane, jer utiču na prodajne cene, troškove poslovanja i neophodne investicije preduzeća.

стр. 63

стр. 59

The second basic determinant of a firm's profitability is its relative position within its industry. Positioning determines whether a firm's profitability is above or below the industry average. A firm that can position itself well may earn high rates of return even though industry structure is unfavourable and the average profitability is therefore modest. The fundamental basis of above average performance in the long run is sustainable competitive advantage.

Druga osnovna determinanta profitabilnosti kompanije je njena relativna pozicija unutar privredne grane. Pozicioniranje određuje da li je profitabilnost preduzeća iznad ili ispod proseka grane. Preduzeće koje može da se dobro pozicionira može ostvariti visoke stope prinosa, čak i kada je struktura grane nepovoljna i prosečna profitabilnost skromna. Fundamentalna osnova iznad-prosečnih performansi u dugom roku je održanje konkurentske prednosti.

стр. 64

стр. 59

Competitive advantage grows fundamentally if a firm is able to create value for its buyers that exceed the firm's cost of creating it. Superior value stems from offering lower, but more profitable, prices than competitors for equivalent benefits or providing unique benefits that more than offset a higher price. There are two basic types of competitive advantages: cost leadership and differentiation.

Konkurentska prednost u suštini raste ako je preduzeće u stanju da stvori vrednost za svoje kupce koja prevazilazi troškove njenog kreiranja. Postoje dva osnovna tipa konkurentske prednosti: cenovno liderstvo i diferencijacija.

стр. 64

Stefanos Hailemariam

"Siniša Mali"

стр. 59

The Porter's value chain approach describes a fundamental role of **the value chain** in identifying sources of cost leadership and differentiation. The value chain is an approach that views the firm as being a collection of discrete but related activities. The term value chain means all the activities that add value, starting with product design, continuing with the procurement of resources, then with the steps in the production process, and concluding with the movement of the product from the factory to the customer. The objective of value chain analysis is to move materials from vendors, through production, and to the customer at the lowest cost and in the shortest time. The value chain formulation focuses on how these activities create value and what determines their cost, giving the firm considerable latitude in determining how activities are combined. Every firm is viewed as a collection of activities that are performed to design, produce, market, deliver and support its products (see figure A4-3 in the appendices). Value activities are divided into two broad categories, primary activities and support activities.

Porterov model opisuje osnovnu ulogu lanca vrednosti u identifikovanju izvora cenovnog liderstva i diferencijacije. Lanac vrednosti je pristup koji posmatra preduzeće kao skup diskretnih, ali povezanih aktivnosti. Termin **lanac vrednosti** označava sve aktivnosti koje dodaju vrednost, počev od dizajna proizvoda, nabavke proizvodne opreme, samog proizvodnog procesa, a zaključno sa kretanjem proizvoda od fabrike do krajnjeg potrošača. Cilj analize lanca vrednosti je analiza kretanja sirovina od dobavljača, preko proizvodnje, do potrošača, po najnižoj ceni i u najkraćem vremenu. Formulacija lanca vrednosti se fokusira na to kako ove aktivnosti kreiraju vrednost i šta određuje njihove cene, dajući preduzeću značajne mogućnosti u određivanju kako da ove aktivnosti kombinuje. Preme Porterovom modelu, svako preduzeće se posmatra kao skup aktivnosti koje se obavljaju za projektovanje, proizvodnju, tržište, isporuku i podršku njegovih proizvoda. Vrednosne aktivnosti su podeljene u dve široke kategorije – osnovne (primarne) aktivnosti i aktivnosti podrške. Sledeći grafikon prikazuje osnovu Porterovog lanca vrednosti.

стр. 64

стр. 60

Primary activities are the activities involved in the physical creation of the product and its sale and transfer to the buyer as well as after-sale assistance. Primary activities include, inbound logistics (receiving, storing, material handling, inventory control and others), operations (activities associated with transforming inputs into final product, for instance, transforming cotton into cloth needs blowing, spinning, weaving and finishing), outbound logistics (storing and distribution to buyers), marketing and sales (advertising, promotion, sales force, quoting, channel selection, channel relations, and pricing), and service (installation, repairs, training, parts supply, and product adjustment).

Osnovne aktivnosti su aktivnosti koje su uključene u fizičko stvaranje proizvoda i njegovu prodaju i transfer do kupca, kao i posle-prodajne usluge. Primarne aktivnosti uključuju ulaznu logistiku (prijem, skladištenje, rukovanje materijalom, kontrolu inventara i drugo), proizvodnju (aktivnosti u vezi sa transformisanjem sirovina u finalni proizvod), izlaznu logistiku (skladištenje i distribuciju do kupaca), marketing i prodaju (reklamiranje, promocija, prodaja, izbor kanala prodaje i cene) i usluge (ugradnja, popravka, obuka, snabdevanje delovima i podešavanje proizvoda).

стр. 65

Stefanos Hailemariam

"Siniša Mali"

стр. 60

Support activities include procurement (the function of purchasing inputs used in the firm's value chain), technology development (activities directed to improve products and processes), human resources management (recruiting, hiring, training development and compensation of all types of personnel), and firm infrastructure (general management, planning, finance, accounting and others).

стр. 65

Aktivnosti podrške uključuju nabavku (funkcija kupovine sirovina koje se koriste u lancu vrednosti preduzeća), razvoj tehnologije (aktivnosti usmerene na poboljšanje proizvoda i procesa), upravljanje ljudskim resursima (zapošljavanje, obuka, razvoj i naknada) i infrastrukturu preduzeća (opšti menadžment, planiranje, finansije, računovodstvo i dr.).

стр. 60

A firm's value chain is embedded in a larger stream of activities, that is, the value system (see figure A4-4 in the appendices). The value system includes suppliers' value chains, the firm's value chain, channel value chains and the buyers value chains. Suppliers have value chains that create and deliver the purchased inputs used in a firm's chain. **For instance, cotton farmers value chain will affect the input cost of a textile company.** Linkages between suppliers' value chains and a firm's value chain provide opportunities for the firm to create value. In addition, many products pass through the value chain of channels (channel value) on their way to the buyer and these influence the firm's own activities. Channels perform such activities as sales, advertising and display that may substitute for or complement the firm's activities. The channel mark-up over a firm's selling price (channel value) often represents a large proportion of the selling price to the end user. Thus as with suppliers' linkages, co-ordinating and jointly optimising with the channels can lower cost or enhance differentiation.

стр. 65

Sistem vrednosti uključuje dobavljačev lanac vrednosti, lanac vrednosti preduzeća, lanac vrednosti kanala distribucije (prodaje) i lanac vrednosti kupaca. Dobavljači imaju lanac vrednosti sa ciljem da kreiraju i isporučuju kupljene sirovine koji se koriste u lancu vrednosti preduzeća. **Na primer, lanac vrednosti proizvođača pamuka će uticati na troškove sirovina tekstilne kompanije.** Veze između dobavljačevog lanca vrednosti i lanca vrednosti preduzeća pružaju mogućnosti za preduzeće da kreira vrednost. Pored toga, mnogi proizvodi prolaze kroz lanac vrednosti kanala distribucije na njihovom putu ka kupcu. Kanali distribucije obavljaju aktivnosti kao što su prodaja, oglašavanje i dr. Trošak kanala distribucije, kao sastavni deo prodajne cene preduzeća, često predstavlja veliki deo prodajne cene za krajnjeg korisnika. Na sledećem grafikonu je prikazana struktura vrednosnog sistema jednog preduzeća prema Porteru.

U slučaju teze posvećene Eritreji, ovaj primer ima smisla, jer Hailemariam govori i o uzgajivačima pamuka u Eritreji u empirijskom delu svoje studije. U Eritreji uzgajanje pamuka igra bitnu ulogu još od 1930. godine kada je Eritreja bila jedan od najvećih proizvođača pamuka na svetu. Danas je pamuk najpopularnija biljna kultura u Eritreji i zasadi pamuka zauzimaju oko 30% poljoprivrednog zemljišta u toj zemlji.

U slučaju teze koja govori o restruktuiranju i privatizaciji u Srbiji, primer uzgajivača pamuka je potpuno neprimeren i besmislen. Pamuk se u Srbiji uopšte ne uzgaja.

Stefanos Hailemariam

стр. 60

Porter's value chain approach provides a systematic way of understanding the behaviour of costs and revenues and the existing and potential sources of differentiation. With cost leadership, a firm sets out to become the low-cost producer in its industry. The firm has a broad scope and serves many industries' segments, and may even operate in related industries. The firm's breadth is often important to its cost advantage. The sources of cost advantage include the pursuit of economies of scale, proprietary technology, preferential access to raw materials and others. Cost advantage results if a firm achieves a lower cumulative cost of performing value activities than its competitors. The strategic value of cost advantage hinges on its sustainability. Sustainability will be present if the sources of a firm's cost advantage are difficult for competitors to replicate or imitate. Cost advantage leads to superior performance if the firm provides an acceptable level of value to the buyer so that its cost advantage is not nullified by the need to charge a lower price than competitors.

"Siniša Mali"

стр. 65,66

Porterov pristup lanca vrednosti obe beđuje sistematičan način razumevanja ponašanja troškova i prihoda, kao i postojećih i potencijalnih izvora diferencijacije u odnosu na konkurenciju. Sa cenovnim liderstvom, preduzeće namerava da postane jeftin proizvođač u svojoj grani. Izvori cenovne prednosti uključuju potragu za ekonomijom obima, zaštićenom tehnologijom, preferencijalnim pristupom sirovinama i drugo. Cenovna prednost daje rezultate ako preduzeće ostvaruje niže kumulativne troškove obavljanja vrednosnih aktivnosti od svojih konkurenata. Strateška vrednost cenovne prednosti zavisi od njene održivosti. Održivost će biti prisutna ako izvore cenovne prednosti preduzeća konkurenti teško mogu da ponove ili imitiraju. Cenovna prednost dovodi do superiornih performansi ako preduzeće pruža prihvatljiv nivo vrednosti za kupce, na način na koji njegova cenovna prednost nije poništena zbog potrebe da naplati nižu cenu od konkurencije.

стр. 61

In a **differentiation** strategy, a firm seeks to be unique in its industry along some dimensions that are widely valued by buyers. It selects one or more attributes that many buyers in an industry perceive as important and then uniquely positions itself to meet those needs. It is rewarded for its uniqueness with a premium price. Differentiation can be based on the product itself, the delivery system by which it is sold, the marketing approach, and a broad range of other factors. A firm must truly be unique at something or be perceived as unique if it is to expect a premium price. Differentiation derives fundamentally from creating value for the buyer through a firm's impact on the buyer's value chain.

U **strategiji diferencijacije**, preduzeće teži da bude jedinstveno u svojoj delatnosti u nekoliko dimenzija koje su široko cenjene od strane kupaca. Preduzeće bira jedan ili više atributa koje mnogi kupci u grani vide kao važne i onda se pozicionira da zadovolji te potrebe. Preduzeće biva nagrađeno za svoju jedinstvenost cenovnom premijom. Diferencijacija može biti zasnovana na samom proizvodu, sistemu isporuke kojim se vrši prodaja, marketinškom pristupu, kao i na širokom spektru drugih faktora. Preduzeće mora biti istinski jedinstveno u nečemu ili da se doživljava kao jedinstveno, ako očekuje cenovnu premiju. Diferencijacija potiče suštinski od stvaranja vrednosti za kupca kroz uticaj preduzeća na lanac vrednosti kupca.

стр. 66

Stefanos Hailemariam

стр. 61

Rappaport [1986, p.76], provided a framework analysis for value creation, that is indicated by him as a "shareholder value network". Value creation addresses the change in value over a period. Rappaport [1986] Value Creation Network Model is helpful in answering the third research sub-question of this study because it shows the determinants of value. It also provides measures of performance which are needed for answering the fourth research sub-question of this study, have companies been creating value during 1991-1997, to what extent and how? In addition, this model provides a framework for value creation by restructuring operations, investment, and financing, which are the kinds of restructuring that are addressed in the fifth research sub-question of this study. The Rappaport model was also used in acquisitions in the western market economies and thus may also be helpful in understanding privatisation acquisitions.

стр. 61

The "shareholder value approach" estimates the economic value of an investment by discounting forecasted cash flows by the cost of capital. The total economic value of an entity such as a company or business unit is the sum of the value of its debt and its equity. The shareholder value is the difference of the value of the total firm and the market value of debt. The total value of the firm consists of three components, that is, the present value of cash flow from operations during the forecast period, "residual value" which represents the present value of the business attributable to the period beyond the forecast period and the current value of marketable securities and other investments that can be converted to cash.

"Siniša Mali"

стр. 67

Model mreže vrednosti (Value Network Model) kreirao je autor Rappaport. Kao i do sada navedeni modeli vrednosti, i ovaj model pruža konceptualni okvir za analizu procesa kreiranja vrednosti kapitala. Kreiranje vrednosti kapitala preduzeća podrazumeva promenu u visini njegove vrednosti tokom određenog perioda. Navedeni model je od pomoći jer ukazuje na osnovne determinante vrednosti. Ovaj model pruža okvir za kreiranje vrednosti restrukturiranjem, investiranjem i finansiranjem. Osim toga, model se može koristiti u akvizicijama u tržišnim ekonomijama, a time može da pomogne i u razumevanju akvizicija u procesu privatizacije.

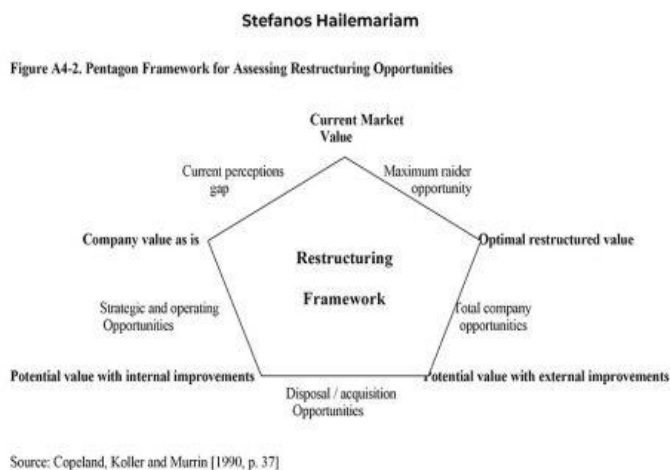
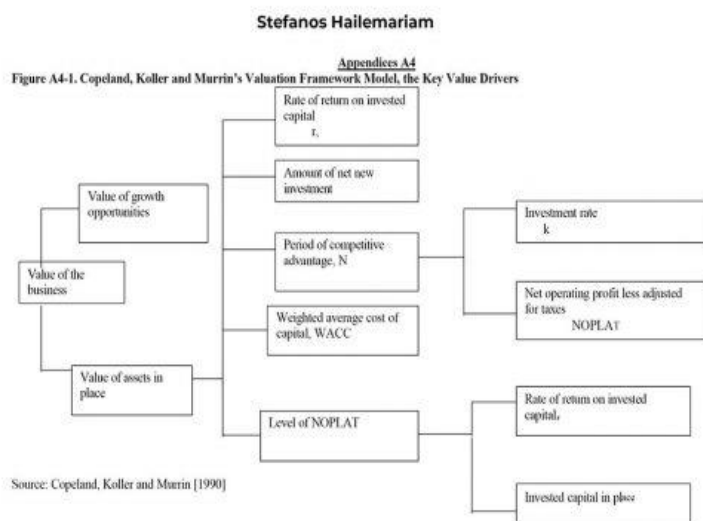
стр. 67

U svojoj osnovi, model koristi DCF pristup merenju ostvarene vrednosti kapitala. Model procenjuje ostvarenu vrednost kapitala za akcionare diskontovanjem projektovanih novčanih tokova korišćenjem ponderisane prosečne cene kapitala kao diskontnog faktora. Ovako ostvarena vrednost predstavlja zbir vrednosti akcijskog (sopstvenog) i pozajmljenog kapitala i označava ukupnu vrednost kompanije. Vrednost samo akcijskog, odnosno sopstvenog kapitala je razlika između ukupne vrednosti kompanije i vrednosti pozajmljenog kapitala, odnosno duga. Prema ovom modelu, ukupna vrednost kapitala jednog preduzeća se sastoji od tri komponente: sadašnje vrednosti budućih slobodnih novčanih tokova u periodu projekcije, sadašnje vrednosti rezidualne vrednosti nakon perioda projekcije, kao i sadašnje tržišne vrednosti gotovine, utrživih hartija od vrednosti i drugih investicija koje se mogu konvertovati u gotovinu u ovom trenutku.

У другој групи плагираних делова текста и идеја налазе се копиране илустрације из тезе др Стефаноса Хаилемаријама. Те илустрације заузимају идентично место и распоред у параграфима и реченицама које је Синиша Мали од речи до речи превео – доказ за то је у Прилогу #2.

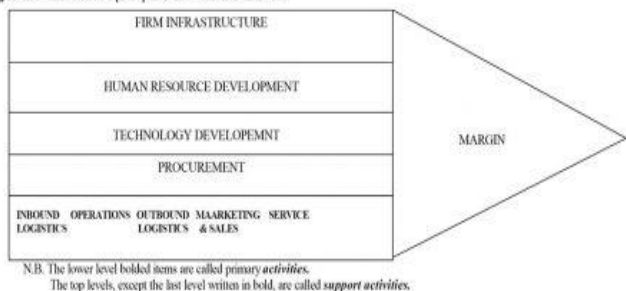
Последња илустрација у Прилогу #2 копирана је из брошуре Агенције за Приватизацију и јасно показује да је Синиша Мали злоупотребавао положај, као и ресурсе државе у изради свог доктората. Та илустрација у брошури има јасно назначеног аутора, кога Синиша Мали није уредно навео.

Доказ: Прилог #2.



Stefanos Hailemariam

Figure A4-3 The Porter's [1985] Generic Value Chain model

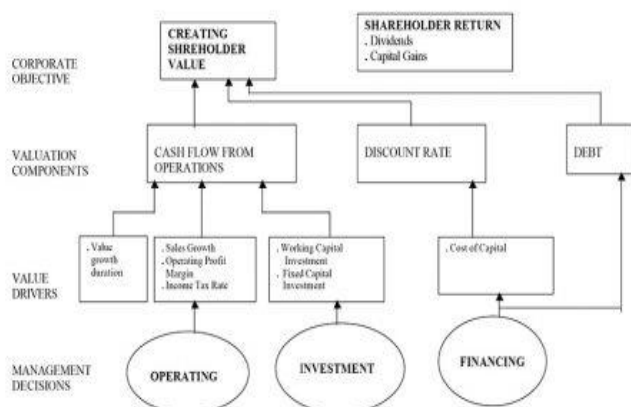


Stefanos Hailemariam

Figure A4-4. Porter's [1985] Value System



Stefanos Hailemariam



The Shareholders Value Network Model [Rappaport, 1996, p. 76]

18

"Siniša Mali"

Grafikon 6. Osnova lanca vrednosti u okviru preduzeća



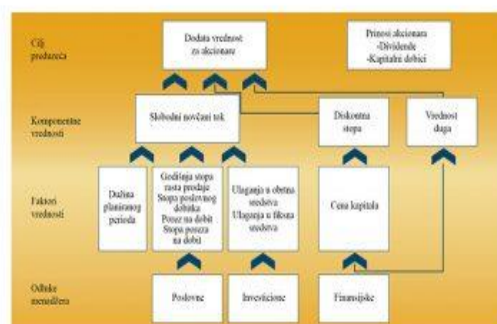
"Siniša Mali"

Grafikon 7. Struktura vrednosnog sistema



"Siniša Mali"

Grafikon 9. Model mreže vrednosti



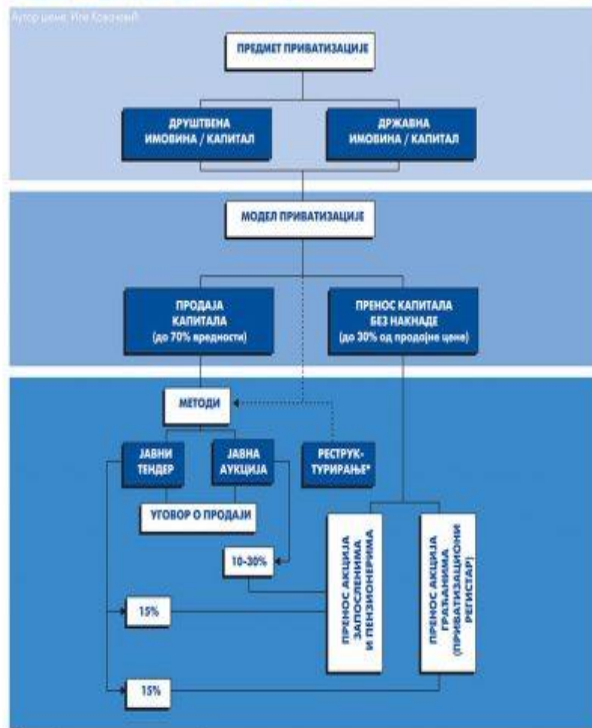
19

Ile Kovačević - Agencija za Privatizaciju

"Siniša Mali"

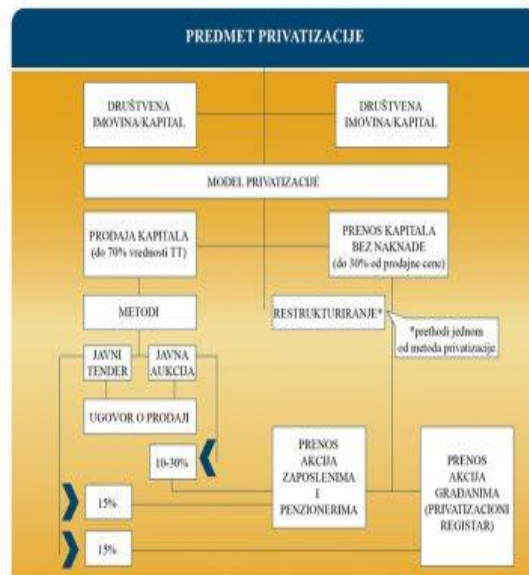
ПРЕДМЕТ, МОДЕЛ И МЕТОДИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ

Автор илеме: Иле Ковачевић



*Претходи једном од метода приватизације

Графикон 12. – Методи приватизације



У трећој групи плагијата налазе се докази о директном сору - *paste* плагирању. Сениша Мали је у својој тези копирао и стил слова: када др Стефанос Хаилемариам подебља (**bold**) или искоси слова (*italic*), Сениша Мали у својој тези такође подебља или искоси слова на идентичном месту у реченици коју је дословце превео – доказ за то је у Прилогу #3.

Доказ: Прилог #3.

Stefanos Hailemariam

"Siniša Mali"

strana 61.

In a *differentiation* strategy, a firm seeks to be unique in its industry along some dimensions that are widely valued by buyers. It selects one or more attributes that many buyers in an industry perceive as important and then uniquely positions itself to meet those needs. It is rewarded for its uniqueness with a premium price. Differentiation can be based on the product itself, the delivery system by which it is sold, the marketing approach, and a broad range of other factors. A firm must truly be unique at something or be perceived as unique if it is to expect a premium price. Differentiation derives fundamentally from creating value for the buyer through a firm's impact on the buyer's value chain.

strana 62.

Sales growth is the percentage increment of sales expected in a period. It shows the market growth potential of a company. Normally the higher the sales growth, the higher the value of the company.

Operating profit margin is the ratio of pre-interest, pre-tax operating profit to sales. The net profit is calculated by deducting cost of goods sold, selling and administrative expenses from sales.

Fixed capital investment is the money invested in acquiring long term assets such as building, equipment, land and other long-term investments. Capital expenditures include expenditures on new (and replacement of) property, plant and equipment. The incremental fixed capital investment is defined as capital expenditures in excess of depreciation expense.

Working capital investment represents the net investment in accounts receivable, inventory, accounts payable, and accruals that are required to support sales growth. Increases in working capital requirements reduce the value of a company.

The *corporate income tax rate* represents taxes on operating profit for a period (e.g. a fiscal year) that are either paid by instalments during the year or are a liability at the end of the year. It is the amount of tax attributable to the operating profit. It does not include taxes on interest income and other non-operating income items.

Cost of capital: The appropriate rate for discounting the company's cash flow stream is the weighted average cost of debt and equity capital. Estimating the cost of capital is essential for establishing the minimum acceptable rate of return or hurdle rate that management should require on new investment proposals. Investments yielding returns greater than the cost of capital will create shareholder value, while those yielding less than the cost of capital will decrease shareholder value. The relevant weight of debt and equity is based on the proportion that the firm targets for its capital structure over the long-term planning period. The relevant rate for the cost of debt is the long-term rate or yield to maturity which reflects the rate currently

strana 66.

U *strategiji diferencijacije*, preduzeće teži da bude jedinstveno u svojoj delatnosti u nekoliko dimenzija koje su široko cenjene od strane kupaca. Preduzeće bira jedan ili više atributa koje mnogi kupci u grani vide kao važne i onda se pozicionira da zadovolji te potrebe. Preduzeće biva nagrađeno za svoju jedinstvenost cenovnom premijom. Diferencijacija može biti zasnovana na samom proizvodu, sistemu isporuke kojim se vrši prodaja, marketinškom pristupu, kao i na širokom spektru drugih faktora. Preduzeće mora biti istinski jedinstveno u nečemu ili da se doživljava kao jedinstveno, ako očekuje cenovnu premiju. Diferencijacija potiče suštinski od stvaranja vrednosti za kupca kroz uticaj preduzeća na lanac vrednosti kupca.

strana 68.

Rast prodaje je procenat povećanja prodaje koji se očekuje u budućnosti i pokazuje rast tržišnog potencijala kompanije. Što je veći potencijal rasta prodaje, veća je i vrednost kompanije.

Stopa ostvarenog poslovnog rezultata se izračunava kao procenat ostvarene poslovne dobiti u odnosu na vrednost ostvarene prodaje u posmatranom periodu.

Stopa poreza na dobit predstavlja iznos poreza koji se plaća na ostvareni poslovni rezultat za određeni period.

Investicije u trajna obrtna sredstva predstavljaju neto ulaganja u potraživanja, zalihe, dobavljače i aktivna vremenska razgraničenja, koja su potrebna da podrže rast prodaje. Povećanje u iznosu potrebnom za finansiranje trajnih obrtnih sredstava umanjuje vrednost kompanije.

Kapitalne investicije predstavljaju iznos sredstava koji je uložen u nabavku fiksne imovine, kao što su objekti, oprema, zemljište i ostale dugoročne investicije.

Cena kapitala predstavlja diskontnu stopu koja se koristi za diskontovanje novčanih tokova preduzeća i definisana je kao ponderisani prosek cene pozajmljenog i cene akcijskog, odnosno sopstvenog kapitala. Procena cene kapitala je od suštinske važnosti za uspostavljanje minimalno prihvatljive stopa prinosa ili stope koju menadžment treba da zahteva od novih investicionih ulaganja. Investicije koje daju veći prinos od cene

Четврта група плагијата показује **не само намеру и несавесност кандидата Малог, већ и Стручне комисије**. Уместо да Стручна комисија наложи Синиши Малом да се извини ауторима од којих је копирао и преписивао, она закључује да је Синиша Мали **чак боље цитирао оригиналне изворе од др Стефаноса Хаилемариама**, од кога је Синиша Мали од речи до речи превео више десетина страна, преузео велики број илустрација, па чак и стил слова. Да је та тврдња Стручне комисије неистинита, демонстрирано је у **Прилогу #4**, а и горе је овај пример већ поменут. Др Стефанос Хаилемариам цитира рад „Cappelli-Konijnenberg [1995]“, док Синиша Мали у истој реченици коју је директно превео, тај рад цитира као „Два аутора, Cappelli i Konijnenberg, ...“ Ово је рад **једног** аутора J. van Cappelli-Konijnberga. Из овог примера је јасно да Синиша Мали није ни погледао рад који цитира, и да у ствари без разумевања директно преводи др Стефаноса Хаилемариама. Али из овог прилога се види и то да Стручна комисија ФОН-а није ово приметила, односно да није објективно испитала плагијате Синише Малог.

Доказ: Прилог #4.

“Siniša Mali”

Dva autora, Cappelli i Konijnenberg, su identifikovali pet pojedinačnih struktura koje pomažu u stvaranju vrednosti: struktura imovine, struktura kapitala, upravljačka struktura, struktura troškova i organizaciona struktura⁴¹. Struktura imovine pokazuje strukturu ukupnih sredstava kompanije koje ona koristi kako bi ostvarila svoje ciljeve. Struktura kapitala se bavi formom i relativnim iznosima pojedinačnih elemenata kapitala koji se koriste za finansiranje poslovanja. Ova struktura se odnosi na kombinaciju pozajmljenog i sopstvenog kapitala koji se koristi za finansiranje poslovnih operacija. Upravljačka struktura podrazumeva način zaštite i rešavanje sporova u vezi procesa koji se koriste za kontrolu i koordinaciju aktivnosti različitih zainteresovanih strana. Idealan sistem upravljanja pruža menadžerima dovoljno slobode da rade i da budu odgovorni za ono što su uradili. Struktura troškova uključuje troškove poslovanja i ostale troškove. Promene u strukturi troškova, kao što su realokacija radno intenzivne proizvodnje u zemlje sa niskim cenama rada, mogu da poboljšaju profitabilnost preduzeća. Konačno, organizaciona struktura kao, na primer, broj poslovnih jedinica u organizaciji, može da utiče na tok komunikacije i poboljšanje

⁴⁰ — McTaggart J., Kontes, P., Mankins, M., „Managing for Superior Shareholder Returns, The Value Imperative“, *The Free Press*, New York, 1994., str 56

⁴¹ — Cappelle-Konijnenberg, „Restructuring, Firm Performance and Control Mechanism“, *Tilburg University, Research Memorandum*, 1995., str. 7

Stefanos Hailemariam

In line with the above arguments also, Cappelli-Konijnberg [1995] identified five individual structures that help in value creation, that is, asset structure, capital structure, governance structure, cost structure and organisation structure. The asset structure shows the composition of the total assets the firm exploits to realise its goals. The capital structure deals with the form and relative amounts in which securities should be issued to finance investments. It refers to a mixture of long-term debt and equity the firm uses to finance its operations. Capital restructuring changes this mixture. The governance structure is the different sets of incentives; safeguards and disputes resolution processes used to control and co-ordinate the actions of various stakeholders. An ideal governance system gives managing directors enough freedom to work and make them accountable for what they did. The cost structure includes costs of operations and overheads. Changes in cost structures such as re-location of labour-intensive production to low-labour cost countries can improve the profitability of enterprises. Organisation structure such as the number of divisions in an organisation can, for example, affect the communication flow and improving this by restructuring might, therefore, create value for the firm.

Bibliographic information

Title: Restructuring, Firm Performance and Control Mechanisms
Volume 710 of FEW / Tilburg University, Faculty of Economics and Business Administration
Research memorandum
Author: Josien van Cappelle-Konijnberg
Publisher: Faculty of Economics and Business Administration, Tilburg University, 1995
Length: 43 pages



Пета група плагијата није била у фокусу испитивања Стручне комисије. Стручна комисија посебно истиче, задебљаним словима, да „у деловима I, V, VI и Закључак“ не постоји „нити једна примедба, налаз или доказ путем којих се оспорава оригиналност рада“.

Ова тврдња Стручне комисије је материјално нетачна, али и небитна. Када је предавао тезу, Синиша Мали је потписао изјаву да његова теза у целини не крши ауторска права као и да није користио туђу интелектуалну својину. Насупрот тој изјави стоји чињеница да је, на пример, у горе наведеним, али и у главама II, III и IV свог рада масивно копирао и од речи до речи преводио текст, прецртавао слике, па чак и стил слова.

Да је тврдња и материјално нетачна показује се у **Прилогу #5**, где су предочени докази да и у тим поглављима тезе Синише Малог постоје плагирани делови.

Ne postoji savršen model privatizacije. Čak ni odličan, kod koga bi vrline ubedljivo pretezale nad nedostacima. Svaki prate teškoće ove ili one prirode. Stoga je izbor između metoda težak i mora biti zasnovan kako na ciljevima koji se žele ostvariti, tako i na spoznaji relevantnih prilika u zemlji. Rasprava o prednostima i nedostacima pojedinih modela privatizacije, data u prethodim odeljcima, pruža osnovu za predlog i izbor novom metoda privatizacije u Srbiji. Izbor modela privatizacije treba da zavisi od (1) načelnih prednosti i nedostataka pojedinih metoda privatizacije, (2) stanja preduzeća koja bi trebalo privatizovati i (3) ekonomskog i političkog ambijenta u kome se odvija privatizacija. O modelima i njihovim prednostima i nedostacima već je bilo reči.

Da bi potvrdili ovu tezu, najpre treba pomenuti da ne postoji savršen model privatizacije, čak ni odličan, kod koga bi vrline ubedljivo pretezale nad nedostacima. Svaki prate teškoće ove ili one prirode. Stoga je izbor između metoda težak i mora biti zasnovan kako na ciljevima koji se žele ostvariti, tako i na spoznaji relevantnih prilika u zemlji. Drugim rečima, izbor modela privatizacije treba da zavisi od načelnih prednosti i nedostataka pojedinih metoda privatizacije, stanja preduzeća koja bi trebalo privatizovati, kao i ekonomskog i političkog ambijenta u kome se odvija privatizacija.

(б) Недопуштено преузимање делова текста из студије „Нови модели приватизације у Србији“, аутора проф. др Бориса Беговића, др Бошка Живковића и др Бошка Мијатовића

Синиша Мали је **дословно преписао делове** студије „Нови модел приватизације у Србији“, чији су аутори проф. др Борис Беговић, проф. др Бошко Живковић и др Бошко Мијатовић, научни саветник. Студија је објављена **децембра 2000. године** од стране Центра за либерално-демократске студије, па у односу на дисертацију С. Малог представља **раније објављено ауторско дело**.

Један од аутора студије, др Бошко Мијатовић, научни саветник у свом ауторском тексту, објављеном у дневном листу „Данас“, 27. фебруара 2018. године наводи следеће:

“Очигледно је да су државне и универзитетске власти решиле да сачекају да тема оде у заборав пред налетом нових збивања. Чак ни скорашња петиција коју је потписало више стотина универзитетских професора и научних радника са докторатом поводом плагијата Синише Малог не утиче на њихов став. На Универзитету већ годинама не може да се формира комисија за испитивање овог доктората, а председник Републике брани Малог као да је за то компетентан.

У јавности се повремено јави сумња о снази доказа да се ради о плагијату (ретко кога не мрзи да пролази кроз странице и странице доказа професора Раше Карапанце).

Играјући на ту карту, Факултет организационих наука, на коме је Синиша Мали докторирао, крајње безочно је закључио да нема речи о плагијату. Могу да разумем њихов интерес да сакрију бруку, али се надам да ће их губитак репутације коштати.

Да би се ова сумња макар мало развејала, навео сам доле неке делове дисертације Синише Малог паралелно са мојим текстом из студије Нови модел приватизације у Србији коју смо проф. др Борис Беговић, проф. др Бошко Живковић и ја објавили децембра 2000. године и која је доступна на интернет адреси <http://www.clds.rs/pdf-s/s-privatizacija.pdf>. Како се може видети, ради се о правом и дословном преписивању, без имало препричавања. Недвосмислен плагијат. А ово наведено свакако није све што је г. Мали преузео у свој докторат.

До сада се нисам јављао јер сам желео да моја држава и мој универзитет реше проблем на прави начин, а не да ја радим њихов посао, на пример кроз тужбу суду за плагијат. Очигледно је да су се ове наде изјаловиле.”

Плагирани пасуси у дисертацији Синише Малог

Беговић, Живковић и Мијатовић	Синиша Мали
Strana 17: Повраћај може бити у облику натуралне реституције (враћања имовине, односно предузећа у својину) или сувласништва на датом предузећу или имовини или у облику компензације у виду сувласништва на неком другом предузећу или имовини или у облику државних обвезница или новца. Иако се реприватизација у источноевропским земљама врши из других разлога (морални, кредибилитет државе), ипак је њен споредни ефект приватизација друштвеног или државног капитала.	Strana 87: Повраћај може бити у облику натуралне реституције (враћање имовине, односно предузећа у својину), сувласништва на датом предузећу или имовини, у облику компензације у виду сувласништва на неком другом предузећу или имовини и, коначно, у облику државних обвезница или новца. Иако се реприватизација у источноевропским земљама врши из других разлога (морални, кредибилитет државе), ипак је њен споредни ефекат приватизација друштвеног или државног капитала.
Strana 18:	Strana 88:

Најстарији метод приватизације је продаја државног предузећа приватним лицима. Та техника коришћена је и користи се и даље у развијеном делу света, као и у земљама у развоју. Најпознатији пример је приватизација у Великој Британији током 1980-их година, која је и покренула талас приватизације у целом свету.	Најстарији метод приватизације је продаја државног предузећа приватним лицима. Та техника коришћена је и користи се и даље у развијеном делу света, као и у земљама у развоју. Најпознатији пример је приватизација у Великој Британији током 1980-их година, која је покренула и талас приватизације у целом свету.
Strana 18: Два су основна метода продаје: јавни упис акција и директна продаја најповољнијем понуђачу. Код првог, држава фиксира цену акције и нуди их на продају заинтересованима, било приватним лицима, било институционалним инвеститорима. Код другог, држава организује прикупљање понуда на конкурентски начин (тендери) или непосредно преговара са заинтересованим инвеститорима. Могућа је и комбинација ова два метода продаје.	Strana 88: Два су основна метода продаје: прво, јавни упис акција; друго, директна продаја најповољнијем понуђачу. Код првог, држава фиксира цену акције и понуди их на продају заинтересованима – било приватним лицима, било институционалним инвеститорима. Код другог, држава организује прикупљање понуда на конкурентски начин (тендери) или непосредно преговара са заинтересованим инвеститорима. Могућа је и комбинација ових двају метода продаје.
Strana 18: Продаја је практично једини примењен метод приватизације у развијеним земљама и земљама у развоју. Понекад се одступа од метода продаје по пуној цени, јер владе, као британска својевремено, теже ширењу акционарства и јачању	Strana 89: Продаја је практично једини примењен метод приватизације у развијеним земљама и земљама у развоју. Понекад се одступа од метода продаје по пуној цени, јер владе, као британска својевремено, теже ширењу акционарства и јачању

средњег слоја, па организују јавни упис акција са нижим ценама од тржишних уколико их купују грађани. Идеја је да се попустима обезбеде капитални добици купаца-грађана и тако они подстакну на упис.	средњег слоја, па организују јавни упис акција са нижим ценама од тржишних уколико их купују грађани. Идеја је да се попустима обезбеде капитални добици купаца-грађана и да се они подстакну на упис.
Strana 18: У земљама у транзицији, приватизацију кроз продају најдоследније су користили Немачка (за источнонемачку привреду), Мађарска и Естонија. Уколико је за источнонемачку приватизацију јасно зашто је искључиво била ослоњена на продају, интересантно је погледати разлоге Мађарске и Естоније: у обе земље је превагнуло схватање да се добро управљање приватизованим предузећима може остварити једино уколико се она продају, а не и уколико се бесплатно поделе грађанима или делимично бесплатно запосленима.	Strana 89: У земљама у транзицији, приватизацију кроз продају најдоследније су користиле Немачка, Мађарска и Естонија. Уколико је за источнонемачку приватизацију јасно зашто је искључиво била ослоњена на продају, интересантно је погледати разлоге Мађарске и Естоније: у обе земље је превагнуло схватање да се добро управљање приватизованим предузећима може остварити једино ако се она продају, а не и уколико се бесплатно поделе грађанима или делимично бесплатно запосленима.
Strana 18: Реформска естонска влада чак је ангажовала стручњаке немачке приватизационе агенције Тројханд у концепцијским и техничким пословима, уз велико ослањање на међународне тендере.	Strana 89: Реформска естонска влада чак је ангажовала стручњаке немачке приватизационе агенције Тројханд у концепцијским и техничким пословима, уз велико ослањање на међународне тендере.
Strana 18: Потреба за приватизацијом великог броја предузећа у	Strana 90: Потреба за приватизацијом великог броја предузећа у земљама

земљама у транзицији покренула је око 1990. године потрагу за иновативним приступом. И пронађена је ваучерска приватизација. Идеја је једноставна: грађанима се бесплатно подели специјалан приватизациони новац (ваучери), којима они купују акције предузећа.	у транзицији покренула је око 1990. године потрагу за иновативним приступом и пронађена је ваучерска приватизација, која се заснива на бесплатној подели специјалног приватизационог новца (ваучери) грађанима, којима они купују акције предузећа.
Strana 18: Ваучери се могу дати грађанима или у једнаком или у неједнаком износу, а према годинама старости или радног стажа и неким другим карактеристикама. Ваучерска приватизација може бити организована централизовано, за већи број предузећа одједном (чешки систем), или децентрализовано, за свако предузеће појединачно (руски систем).	Strana 90: Ваучери могу да се дају грађанима или у једнаком или у неједнаком износу, а према годинама старости или радног стажа и неким другим карактеристикама. Ваучерска приватизација може бити организована централизовано, за већи број предузећа одједном (чешки систем) или децентрализовано, за свако предузеће појединачно (руски систем).
Strana 19 Најпознатије ваучерске приватизације су чешка (и словачка) и руска, а делом су јој прибегле Пољска, Литва, Летонија, Словенија, као и централноазијске републике (Јерменија, Казахстан, Киргизија).	Strana 90: Најпознатије ваучерске приватизације су чешка, словачка и руска, а делом су јој прибегле Пољска, Литванија, Летонија, Словенија, као и централноазијске републике (Јерменија, Казахстан, Киргизија).
Strana 19: Чешка приватизација је била централизована, при чему је држава истовремено продавала велики број предузећа користећи итеративну технику промене “цена”.	Strana 90: Чешка приватизација је била централизована, при чему је држава истовремено продавала велики број предузећа користећи итеративну технику промене цена.

Пошто су ваучери били непреносиви међу грађанима, формирано је више инвестиционих фондова који су акумулирали ваучере грађана и “куповали” акције предузећа.	Пошто су ваучери били непреносиви међу грађанима, формирано је више инвестиционих фондова који су акумулирали ваучере грађана и куповали акције предузећа.
Strana 19: У Русији је ваучерска приватизација била децентрализована, а ваучери преносиви. Ипак, купопродаја ваучера је била скромна, а већина је инвестирана у предузећа у којима су власници ваучера били запослени.	Strana 90: У Русији је ваучерска приватизација била децентрализована, а ваучери преносиви. Ипак, купопродаја ваучера је била скромна, а већина је инвестирана у предузећа у којима су власници ваучера били запослени.
Strana 19: Акционарство запослених подразумева знатне попусте на цену акција (или делимично бесплатну поделу) менаџерима и/или запосленима у предузећима која се приватизују. Она тако представља комбинацију продаје и бесплатне поделе, али с тим да су бенефиције поделе ограничене на запослене у датом предузећу. Одложено плаћање је уобичајено, како би био савладан проблем недовољне куповне снаге запослених.	Strana 93: Акционарство запослених подразумева знатне попусте на цену акција (или делимично бесплатну поделу) менаџерима и/или запосленима у предузећима која се приватизују. Она тако представља комбинацију продаје и бесплатне поделе, али с тим да су бенефиције поделе ограничене на запослене у датом предузећу. Одложено плаћање је уобичајено, како би се савладао проблем недовољне куповне моћи запослених.
Strana 19: Акционарство запослених популарно је на подручју бивше Југославије, као политички најбезболнији начин преласка из самоуправне у приватну привреду. Најбезболнији зато што акционарство	Strana 93: Акционарство запослених било је популарно на подручју бивше Југославије, као политички најбезболнији начин преласка из самоуправне у приватну привреду. Најбезболнији

запослених најмање мења тип контроле над предузећем – она остаје у рукама запослених, бар у кратком и средњем року, до већег промета и концентрације акција. Стога су јој прибегле Словенија, Хрватска, Србија и Македонија.	зато што акционарство запослених најмање мења тип контроле над предузећем: она остаје у рукама запослених, бар у кратком и средњем року. Стога су јој прибегле Словенија, Хрватска, Србија и Македонија.
--	--

Чињенично стање, се по Закону о општем управном поступку, доказује не само стручним мишљењем, него свим доказним средствима уређеним у чл. 124 – 134. У овој жалби, на основу налаза проф. Раше Карапанце, предлагемо доказивање исправама, тј. упоређивањем дисертације С. Хаилемариама, доступне на горе означеној веб страници, текста С. Малог, доступног на горе означеној веб страници, текста Б. Мијатовића, Б. Беговића и Б. Живковића, на горе означеној веб страници. Делове смо представили у ранијој, као и у овој жалби.

б) Новооткривени плагирани делови текста, који нису садржани у првој жалби

Применом софтвера iThenticate, жалиоци су пронашли да, осим горе наведених недопуштених преузимања постоји још укупно 18% подударности текста С. Малог са другим, раније постављеним или објављеним текстовима у електронском облику, који нису пропраћени референцама на начин прописан Законом о ауторским и другим сродним правима. Таквих места је укупно 172. Поменутом софтверу приступљено је последњи пут 5.11.2019. у 17:55.

Сажето – најмање 25% текста Синише Малог, тј. око 50 страна, укључујући ту и графиконе, табеле и остале симболички представљене податке и идеје, од укупно око 190 страница чистог текста, представља плагијат. Иначе, текст има укупно 233 странице, што укључује садржај и попис коришћене литературе и изјаве аутора - Малог, док је сам текст изложен на 217 страница, а без референци на око 190 страница.

Приликом анализе подударности текста С. Хаилемариама и С. Малог, тражимо од Одбора за професионалну етику да сам утврди чињенично стање. Препоручујемо да нарочито обрати пажњу на стр. 33 – 80 рада С. Малог у коме су читави пасуси, па и странице континуирано преузете преводом из дисертације С. Хаилемариама. То важи и за велики број графикана, који су приказани горе. Такође, на стр. 87 – 97 Одбор треба да обрати нарочиту пажњу на подударност напред наведеног текста аутора Б. Мијатовића, Б. Беговића и Б. Живковића и текста Синише Малог. Скрећемо пажњу на то да је за табеле, почев од стр. 179. текста С. Малог, као извор наведена Агенција за приватизацију, чији је један од руководиоца био аутор, који се као надређено лице, користио радом тамо

запослених, док се за табелу на стр. 108, као извор наводи рад Д. Ђуричина, М. Зеца и Б. Мијатовића, „Privatization in Serbia“, без навођења података о публикацији и години издања, а за низ графикона од стр. 43 до 196, није наведен никакав извор, а неки су, као што се горе види, идентификовани као оригинални графикони С. Хаилемариама, Илета Ковачевића и Тима Колера, како је горе доказано. Предлажемо Одбору за професионалну етику да употребом софтвера iThenticate утврди обим плагијата на основу новооткривених подударности текста спорне дисертације и других текстова.

3) Процесне повреде

а) ФОН и Стручна комисија нису поступили по одлуци Одбора за професионалну етику Универзитета у Београду

У одлуци Одбора за професионалну етику којом је поништена одлука ННВ ФОН-а од 8. маја 2019. године, наложено је да се отклоне недостаци и противречности извештаја те Комисије. Стручна комисија није отклонила ниједан од недостатака које је била дужна да учини. Етичка комисија ФОН-а је закључила, да на основу извештаја може да уочи само извесне елементе неакадемског понашања кандидата Малог, али те облике неакадемског понашања није квалификовала у смислу чл. 21 – 25. Кодекса професионалне етике нити у смислу чл. 1. ст. 2. Правилника о поступку утврђивања неакадемског понашања у изради писаних радова.

Понављамо, најпре, повреде које су Стручна комисија, Етичка комисија ФОН-а и ННВ ФОН-а учинили приликом доношења прве одлуке ННВ ФОН-а од 8. маја 2019., јер те повреде трају и даље, после доношења побијане одлуке ННВ ФОН-а од 28. октобра 2019.

- У Стручном мишљењу које је поднето ФОН-у на дан 3. априла 2019. године, на стр. 8, тачка 2. наводи се да је у поступку пријављивања, одобрења и израде спорне докторске дисертације било „одређених административних и техничких пропуста“ и оцењује се да кандидат за те пропусте не сноси никакву одговорност, већ да се одговорност може приписати институцији тј. ФОН-у. Оваква оцена је непотпуна. Наставно-научно веће и етички орган ФОН-а је требало да утврде, на основу налаза Стручне комисије, о којим се „административним и техничким“ пропустима у овом случају конкретно ради, а своју оцену о томе да за те пропусте кандидат не сноси одговорност, ови органи су били дужни да образложе. Ни једно ни друго није учињено, чиме је повређен чл. 8. ст. 1. Правилника о поступку утврђивања неакадемског понашања у изради писаних радова.
- У Стручном мишљењу Стручне комисије на стр. 5. тачка 4, стоји следећа тврдња: „Наша анализа је показала да је Кандидат користио поменути дисертацију као основ за израду свог рада“. Реч је о дисертацији Стефаноса Хаилемариама, која се изрично помиње на почетку ове тачке Стручног мишљења. Даље, на стр. 9. тачка 7. Стручног мишљења, стоји да је „Кандидат користио овај рад као полазну основу у обради појединих питања“. У истој овој тачки се даље каже да је „евидентно ... да поменути рад није наведен у списку коришћених извора“. Ова два цитирана става Стручне комисије су логички противречна. Наиме у првом

(стр. 5. тач. 4) Комисија каже да је спорна докторска дисертација, дакле дисертација у **целини**, заснована на тези С. Хаилемариама, док се само четири странице касније (стр. 9, тач. 7) тврди да је исти рад С. Хаилемариама коришћен као полазна основа (ма шта то значило!) за обраду **само појединих питања**, при чему та „поједина питања“ у Стручном мишљењу нису наведена, а морала су бити. Најзад, тврдње Стручне комисије кулминирају изношењем става да је „евидентно“ да рад С. Хаилемариама уопште није увршћен у списак литературе. Из овако презентираног Стручног мишљења не може се поуздано закључити да ли је цела спорна дисертација кандидата Малог заснована на дисертацији С. Хаилемариама, или су то поједини њени делови, а ако су делови – који су. Чињеницу да рад С. Хаилемариама уопште није увршћен у списак литературе, Стручна комисија је само евидентирала, али је пропустила да оцени овакав поступак. Комисија се морала изјаснити о томе да ли овакав поступак сматра резултатом немара или намере кандидата Малог, а такав закључак је неопходан приликом оцене самосталности и аутентичности докторске дисертације. У сваком случају, тврдње Стручне комисије изнесене у наведене две тачке су међусобно противречне, а та противречност представља повреду чл. 7. ст. (2) *алинеја прва* Правилника о поступку утврђивања неакадемског понашања, будући да стручно мишљење мора садржавати, поред осталог, „образложене примедбе на оригиналност дисертације“. Ове примедбе не само да нису образложене – оне су међусобно противречне, тј. тврдње Стручне комисије на стр. 5. тачка 4. су у супротности са тврдњама на стр. 9. тачка 7. Стручног мишљења.

- У чл. 5. ст. (4) Правилника о поступку утврђивања неакадемског понашања, одређује се састав Стручне комисије, а нарочито научне и стручне квалификације које чланови комисије морају имати, као и својства која не смеју имати да би се обезбедила непристрасност комисије. У конкретном случају, Стручна комисија није у мишљењу, а ни Наставно-научно веће, као ни етички орган ФОН-а, у својим одлукама нису изнели образложење о компетенцијама чланова Стручне комисије, нити околностима које обезбеђују њену непристрасност, с обзиром на тему и садржину спорне дисертације, што отвара и већ је отворило питање компетенције чланова Стручне комисије. Наиме, не само о научном доприносу тезе Синише Малог, већ и о компетенцијама чланова Стручне комисије сумњу буди чињеница да та Стручна комисија као значајан допринос спорне дисертације наводи преглед литературе. Преглед наведене литературе Синише Малог није његов преглед, већ је преузет од др Стефаноса Хаилемариама. Има материјалних грешака које сумњу потврђују. На пример, кандидат цитира рад Carrelli и Konijnenberg [1995], као да се ради о две особе, иако је у питању један аутор (Carrelli-Konijnenberg).

б) Ни Етичка комисија ни ННВ ФОН-а нису предузели мере ради отклањања недостатака стручног мишљења

Иако је Одбор за професионалну етику Универзитета у Београду наложио отклањање недостатака Стручног мишљења и управо зато поништио одлуку ННВ ФОН-а од 8. маја 2019, Етичка комисија се задовољила тиме да констатује да

недостаци нису отклоњени, да је Стручна комисија одбацила наводе прве жалбе ових потписника о процесним повредама које је Стручна комисија учинила, при чему је Етичка комисија ФОН-а пропустила да и једном речи образложи да ли одбацавање ових примедба прихвата или не. За време од 90 дана није било никаквог извештаја о томе да ли, нпр. ННВ ФОН-а размишља о ангажовању нове Стручне комисије, да ли је наложило Стручној комисији да озбиљно схвати налог Одбора за професионалну етику да се недостаци и противречности отклоне и сл. Такав однос је резултирао следећим:

- недостаци Стручног мишљења су исти као што су били;
- Етичка комисија и ННВ нису утврдили чињенично стање, тј. нису утврдили оно што је било **предмет захтева – да ли постоји подударност између докторске дисертације кандидата Синише Малог и радова других аутора, наведених у овој жалби, који су објављени на страном и на српском језику пре рада Малог, било да се она састоји у превођењу, преузимању већ објављених идеја или дословног преписивања туђих текстова, ако постоји – у ком обиму и да ли се квалификује, у смислу чл. 22. Кодекса професионалне етике и Закона о ауторском и сродним правима, као плагијат.**

ц) Индиције о плагијатима и аутоплагијатима неких чланова Стручне комисије

Располажемо сазнањима да је Ректорату Универзитета достављен налаз о масивним плагијатима једног члана комисије и аутоплагијатима још једног (од укупно 4 члана). Претпостављамо да је Одбору за професионалну етику овај налаз достављен, а ако није, требало би да га затраже, да би проценили да ли је овакав један налаз утицао или могао утицати на несавесан рад Стручне комисије.

На основу навода ове жалбе, уверени да је Синиша Мали у својој дисертацији прекршио забрану плагирања и повредио правила цитирања из чл. 49. ЗАСП, да је показао академско непоштење и тиме прекршио одредбу чл. 11. Кодекса професионалне етике, да је прекршио забрану плагирања из чл. 21. Кодекса, те да његов рад показује да је извршио акт плагирања дефинисан у чл. 22. Кодекса, нарочито радњама описаним у чл. 22. ст. (1),

предлажемо Одбору за професионалну етику Универзитета у Београду да преиначи одлуку Наставно-научног већа ФОН-а, од 28. октобра 2019. године, и да утврди да је дисертација кандидата Синише Малог под насловом „Креирање вредности кроз процес реструктурирања и приватизације – теоријске концепције и остварени резултати у Србији“ плагирани рад, да обавезе надлежне органе Универзитета у Београду да ускрате издавање докторске дипломе именованом кандидату и да пониште његову докторску диплому.

Београд, 6. новембар 2019.

Подносилац жалбе

Проф. др Душан Теодоровић

.....