



Financije.hr

PRETPLATNIČKI PRIMJERAK

BROJ 7 - STUDENI 2024.

**IZVOZNICI
ZAPOŠLJAVAJU
VIŠE OD
POLOVICE SVIH
RADNIKA**

**LITAVSKI JEDNOROG
VINTED O PLANOVIMA
ZA HRVATSKO
TRŽIŠTE**

**INTERVJU
TEKSTILNA
INDUSTRIJA JE
UPROPAŠTENA**

**VELIKA ANALIZA
BANKE PODIŽU
CIJENE MJESEČNIH
PAKETA**




Irigo d.o.o.

**OTKUP ŽITARICA
I ULJARICA**

Braće Radić 97
32253 Komletinci

099 301 94 00
099 527 37 18

trigodoo2022@gmail.com



KAROL PLUS
d.o.o.



**elektromonterski
radovi**



**prodaja
auto dijelova**

Petra Zrinskog 121, 48316 Legrad
048 835 064, karolplus1@gmail.com

ZANIMLJIVA VREMENA SU PRED NAMA, JAKO ZANIMLJIVA



Raif Okić

izvršni urednik

Proizvodnja i izvoz proizvoda su pokretači svakog gospodarstva. Bilo je to jasno Japancima kada su odlučili preplaviti svjetsko tržište jeftinim autima, bilo je to jasno Kinezima kad su odlučili preplaviti svjetsko tržište jeftinim majicama. Jasno je to i našoj vladajućoj garnituri jer smo mogli čuti premijera Andreja Plenkovića kako našim izvoznicima govori da su „kičma gospodarstva“. U našoj temi broja smo najviše prostora posvetili Končaru koji raste iz godine u godinu, a spreman je zauzeti važnu poziciju u energetskej tranziciji Europske unije. Prepoznao je to i Siemens Energy pa su svoju suradnju okrunili novim sporazumom o zajedničkom poslovanju u segmentu transformatora. Izvozničke tvrtke su zaslužne za najviše investicija, zapošljavaju više od polovice svih zaposlenih u državi, ali nesigurno političko okruženje i na njih je ostavilo utjecaja. Izvoz je u padu, a pokrivenost uvoza izvozom je tek nešto više od polovice, prema podacima Državnog zavoda za statistiku za prvih osam mjeseci godine. Vjerujemo da će se industrija postupno oporavljati, a posebno na krilima velikih ulaganja na razini Europske unije u kritično važnu infrastrukturu. Đuro Đaković i Končar imaju ogromnu priliku, potencijalno od ključne važnosti, revitalizirati postojeće proizvodne kapacitete i proširiti ih na povijesne razine. Končar proizvodi električne vlakove, Đuro Đaković vagone, a Europska unija planira dugoročno raditi na modernizaciji željeznice i ulagati u nove tehnologije.

Potencijalnu inspiraciju naši poduzetnici mogu potražiti i u pribaltičkim zemljama jer je čak i iz Latvije, koju mnogi kod nas ne smatraju velikim inovacijskim središtem, izišao Vinted, platforma za prodaju odjeće. Vinted sada vrijedi milijarde eura i planiraju daljnji rast. U kratkom razgovoru za naš mjesečnik, njihova glasnogovornica je izjavila da u Hrvatskoj dobro posluju i da pomno prate rast broja korisnika.

S druge strane, praktički svi veliki igrači na hrvatskom tržištu bi trebali pomno pratiti zbivanja s druge strane Atlantika nakon pobjede Donalda Trumpa. Kako će se društvene mreže, kao neki od najvažnijih platformi za oglašavanje proizvoda i usluga, postaviti prema europskim kompanijama, hoće li novi mediji potpuno pregaziti stare ili će Twitter (sada X) ostati poznat kao jedan od najvećih gubitaša u povijesti? Budućnost Trumpove administracije je teško za predvidjeti, ali naši suradnici konzultat Vanja Prahčić i doktorand suvremene povijesti Karlo Jurak pokušavaju najaviti što se može očekivati u iduće četiri godine. Američko gospodarstvo čekaju zanimljiva vremena, ali Trump će imati političku većinu za sve promjene koje želi provesti. Hoće li mu to uspjeti i hoće li Republikanska stranka ovog puta složnije stati uz predsjednika, tek nam ostaje za vidjeti.

Puno bliže su nam pak promjene u bankarskom sektoru u Hrvatskoj. Nedavnim zakonskim izmjenama su banke prisiljene smanjiti transakcijske naknade, ali zato sada neke počinju s dizanjem cijena paketa usluga. Suzana Vezilić usporedila je cijene mjesečnih naknada za pakete usluga nekih od najvećih banaka u zapadnoj Europi i došla do zaključka da oni imaju veće plaće i manje mjesečne naknade. Važno je za napomenuti da u trenutku pisanja teksta nisu sve banke objavile nove cijene paketa, ali za očekivati je da će slijediti trend kojeg je postavila Zagrebačka banka, dio talijanske UniCredit grupacije.

Ne smijemo preskočiti niti povijesne razine cijene bitcoina koji je na valu Trumpove pobjede probio psihološku granicu od 90.000 dolara, a mnogi analitičari predviđaju da će i dalje rasti, pogotovo jer je novi američki predsjednik najavio lakše poslovanje kriptovalutama. Drugi upozoravaju na volatilnost kao Trumpovu najveću odliku i da postoji realna mogućnost da će se on predomisliti.

Kako bilo da bilo, važno je uvijek misliti o budućnosti, a posebno naše djece. Turbulentna vremena neće trajati zauvijek i potrebno je spremati se uhvatiti prvu priliku kada se sve smiri. Posebno je bitno, kako naglašava naša kolumnistica Ana Vuković, razmišljati o edukaciji i pravo vrijeme za financijske edukacije je upravo sad kako bismo svi bili spremni za nositi se s turbulentnim vremenima o kojima pišemo kroz čitav ovaj broj mjesečnika *Financije.hr*.

Sadržaj



20

TEMA BROJA

8 VIJESTI

16 POREZNI KALENDAR

20 TEMA BROJA

Građevinski sektor kao žila kucavica gospodarstva

28 INTERVJU

Zvonimir Sedlić: Nutris je više od tvrtke; to je pokret koji želi promijeniti način na koji proizvodimo i konzumiramo hranu

30 INTERVJU

Békeffy: Kreditno zaduženje u budućnosti trebalo bi biti povoljnije nego danas

32 INTERVJU

Direktor Knauf Insulation Hrvatska: Završili smo najuspješniju godinu u povijesti naše kompanije

34 INTERVJU

Krešimir Sever o porezu na dohodak: Treba podignuti visinu osobnog odbitka

38 BURZA

Kako ostati cool u turbulentnim vremenima?

40 ZELENA TRANZICIJA

Sunčani ponedjeljak koji daje nadu da će jednog dana uvozu doći kraj

42 INTERVJU

Nikolina Frklić (Beep up): Iznimno je važno pričati i o pogreškama; uspješne poslovne priče nerijetko leže na neuspjesima

44 ANALIZE

Zbog ekstremnih vrućina urod mandarina u 2024. godini manji je za pedeset posto

46 ANALIZE

Solaris je jedan od najvećih turističkih lanaca u državi. Zašto se onda povlači sa Zagrebačke burze?

48 ANALIZE

Može li umjetna inteligencija upravljati velikim tvrtkama?



28 INTERVJU



31 INTERVJU

52 ANALIZE

Što nam je donijela četvrta poljoprivredna revolucija?

56 ANALIZE

Zračni promet isplaćuje najveće prosječne plaće, ali i dalje ovisi o turistima

60 SVIJET

Velika analiza o utjecaju svih vrsta populista na ekonomiju



FOTOGRAFIJA S NASLOVNICE:
ADOBE STOCK

64 SVIJET

Sam Bankman-Fried je prokockao milijarde, ali stečajni upravitelj koji je riješio i Enron sad vraća njegove dugove

67 ZANIMLJIVOSTI

IMPRESUM

Izdavač: INFO Financije d.o.o.

Web: www.financije.hr

Izvršni direktor: Danijel Farkaš

Adresa: Kušlanova 27, 10 000 Zagreb

E-mail: redakcija@financije.hr

Telefon: 095/3998-171

OIB: 52022283876

MBS: 081507666

Broj računa: HR7724020061101183867
ERSTE & STEIERMÄRKISCHE BANK d.d.

UREDNIŠTVO

Glavni urednik

Marko Andrejić

Izvršni urednik

Raif Okić

Zamjenik izvršnog urednika

Goran Jungvirth

Šefica deska

Lejla Barić

Novinari

Vedran Harča, Vladana Kovačević,
Milica Rilak, Suzana Vezilić

Financije.hr

Lektor

Miroslav Vukmanić

Dizajn i grafička priprema

studio triD

Tisak

Printera Grupa d.o.o.

Položnica 2A, 10 431 Sv. Nedelja



Sveta Helena 165
Zona gospodarske namjene
10382 Donja Zelina

+385 1 2854-320

info@cpack.hr
www.cpack.hr

IZRADA PAPIRNE
AMBALAŽE
PAPER BAG MANUFACTURER



EKO LOGISTIKA d.o.o.

Zagrebačka 17
10291 Prigorje Brdovečko

091 222 92 88
ekologistika2017@gmail.com

**Gradnja cesta
i prijevoz tereta**



GAFRA

**ZAVRŠNI
GRAĐEVINSKI
RADOVI**

Jagnedje 42
10000 Zagreb
0911843090
gafra1.doo@gmail.com

SUHA GRADNJA

**SOBOSLIKARSKI I
LIČILAČKI RADOVI**

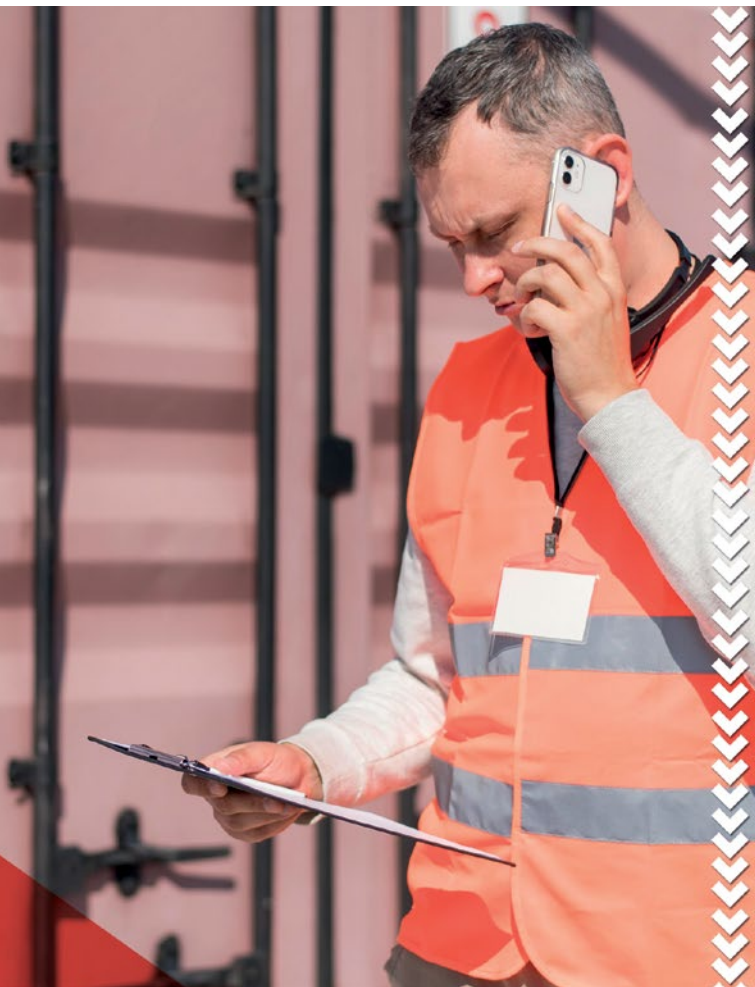


ĐUGUM d.o.o.

Neretljanskih gusara 12
20340 Ploče

098 244 033
djugum10@gmail.com

- ✓ MEĐUNARODNI PRIJEVOZ
- ✓ OTPREMNIŠTVO
- ✓ SKLADIŠTENJE
- ✓ POSREDOVANJE U
CARINSKOM POSTUPKU



ERAKOVIĆ d.o.o.

Bezjaki 37 51216 Marinići
091/9021-439
erakovicborko@gmail.com



Građevinski i krovopokrivački radovi
Roh bau gradnje kuće





FOTO: PIXAGAY

PROSJEČNA ZAGREBAČKA NETO PLAĆA 1.513 EURA

Prosječna mjesečna isplaćena neto plaća po zaposlenome u pravnim osobama u Gradu Zagrebu za kolovoz ove godine iznosila je 1.513 eura, što je nominalno 0,5 posto više u odnosu na srpanj te 13,3 posto više u odnosu na kolovoz prošle godine.

Prema podacima Gradskog ureda za gospodarstvo, ekološku održivost i strategijsko planiranje, najviša prosječna mjesečna neto plaća u pravnim osobama za kolovoz isplaćena je u djelatnosti vađenja sirove nafte i prirodnog plina, u iznosu od 2.207 eura. Najniža plaća isplaćena je, kako navodi Hina, u sektoru proizvodnje kože i srodnih proizvoda, u iznosu od 861 euro.

Medijalna neto plaća za kolovoz ove godine iznosila je 1.308 eura, što znači da je polovica zaposlenih Zagrepčana imala manje, a polovica više od toga iznosa. U odnosu na prosječnu mjesečnu plaću za kolovoz na razini Hrvatske, koja je iznosila 1.324 eura, prosječna zagrebačka neto plaća isplaćena za taj mjesec bila je veća za 189 eura.

Prosječna mjesečna bruto plaća po zaposlenome u pravnim osobama u Gradu Zagrebu za kolovoz ove godine iznosila je 2.160 eura, što je porast za 0,7 posto u odnosu na srpanj te porast za 13,4 posto u odnosu na kolovoz 2023. godine.

POTVRĐENA INFLACIJA ZA LISTOPAD – 2,2 POSTO

Cijene dobara i usluga za osobnu potrošnju, mjerene indeksom potrošačkih cijena, u listopadu 2024. u odnosu na listopad 2023., odnosno na godišnjoj razini, u prosjeku su više za 2,2 posto, dok su u odnosu na rujan 2024. godine, na mjesečnoj razini u prosjeku više za 1,1 posto, potvrdio je Državni zavod za statistiku (DZS).

Promatrano prema glavnim skupinama klasifikacije ECOICOP, na godišnjoj razini, najveći porast potrošačkih cijena u prosjeku je ostvaren u skupinama Restorani i hoteli, za 10,6 posto, Razna dobra i usluge, za 6,7 posto, Obrazovanje, za 5,3 posto, Zdravlje te Rekreacija i kultura, po svakoj skupini za 5,2 posto, Hrana i bezalkoholna pića, za 4,8 posto, Alkoholna pića i duhan, za 3,5 posto, Pokućstvo, oprema za kuću i redovito održavanje kućanstva, za 0,9 posto, te Stanovanje, voda, električna energija, plin i ostala goriva, za 0,2 posto, navedeno je u priopćenju.

Porast cijena na godišnjoj razini ublažio je pad cijena u skupinama Komunikacija, za 6,3 posto, Prijevoz, za 2,5 posto, te Odjeća i obuća, za 0,3 posto.

Na mjesečnoj razini najviše su u prosjeku porasle cijene u skupinama Odjeća i obuća, za 10,5 posto, Obrazovanje te Stanovanje, voda, električna energija, plin i ostala goriva, po svakoj skupini za

1,8 posto, Hrana i bezalkoholna pića, za 1,1 posto, Razna dobra i usluge, za 0,7 posto, Pokućstvo, oprema za kuću i redovito održavanje kućanstva, za 0,4 posto, te Alkoholna pića i duhan, za 0,2 posto.

Porast cijena na mjesečnoj razini ublažio je pad cijena u skupinama Komunikacija, za 2,5 posto, naveli su iz DZS-a, kao i cijena u skupinama Rekreacija i kultura, za 0,6 posto, Restorani i hoteli, za 0,3 posto, te Prijevoz, za 0,2 posto.

Prema glavnim komponentama indeksa, na godišnjoj razini, porast cijena ostvaren je u komponentama Usluge, za 5,1 posto, Hrana, piće i duhan, za 4,6 posto, te Industrijski neprehrambeni proizvodi bez energije, za 0,6 posto, dok je pad cijena prisutan u komponenti Energija, za 4,5 posto.

Na mjesečnoj razini, porast cijena ostvaren je u komponentama Industrijski neprehrambeni proizvodi bez energije, za 2,7 posto, Energija, za 1,5 posto, te Hrana, piće i duhan, za jedan posto, dok je pad cijena prisutan u komponenti Usluge, za 0,5 posto.

Cijene dobara i usluga za osobnu potrošnju, mjerene harmoniziranim indeksom potrošačkih cijena, u listopadu 2024. u odnosu na listopad 2023. (na godišnjoj razini) u prosjeku su više za 3,6 posto. U odnosu na rujan 2024., odnosno na mjesečnoj razini, u prosjeku su više za 0,8 posto.



FOTO: PIXABAY

EUROPLJANI DAVALI VIŠE OD 3.000 EURA ZA ZDRAVSTVENE IZDATKE U 2022. GODINI

U Europskoj uniji je 2022. po stanovniku u prosjeku potrošeno 3.685 eura za zdravstvene izdatke, prema podacima Eurostata.

Statistički ured EU navodi da su najveći prosječni izdaci među zemljama članicama zabilježeni u Luksemburgu i iznosili su 6.590 eura po stanovniku. Slijede Danska i Irska sa 6.110 eura odnosno 5.998 eura po stanovniku.

S druge strane, najmanje su trošili Rumunji, oko 858 eura. Na drugom mjestu su Bugari s 990 eura, a na trećem Poljaci s 1.137 eura.

Izdaci za zdravstvo porasli su u svim zemljama EU-a od 2014. godine, a najveće povećanje zabilježile su Latvija, Litva i Rumunjska – 140,5 posto, 125,6 posto i 123,1 posto.

U 2022. je omjer trenutačnih izdataka za zdravstvo i BDP-a u EU iznosio 10,4 posto, pokazali su statistički podaci. Najveće relativne rashode bilježi Njemačka i to 12,6 posto BDP-a, zatim su Francuska s 11,9 posto i Austrija s 11,2 posto.

Istodobno, izdaci za zdravstvo u Luksemburgu iznosili su 5,6 posto BDP-a, u Rumunjskoj 5,8 posto i Irskoj 6,1 posto, dok su u Hrvatskoj iznosili 7,2 posto.

Od svih članica, samo šest zemalja

EU-a zabilježilo je niži omjer rashoda za zdravstvo i BDP-a u 2022. u usporedbi s 2014. godinom.

Najveći pad zabilježen je u Irskoj, smanjenje od 3,4 postotna boda. Na drugom mjestu je Danska s 0,8 postotnih bodova, a na trećem Nizozemska s 0,5 postotnih bodova.

“Vrši se usporedba s 2014. godinom jer je to prva referentna godina za koju su prikupljeni podaci za sve zemlje EU-a prema metodologiji Sustava zdravstvenih računa (SHA) 2011.”, naglasili su iz Eurostata.

EUROPSKA KOMISIJA KAZNILA METU SA 798 MILIJUNA EURA

Meta je kažnjena s 798 milijuna eura zbog kršenja zakona o tržišnom natjecanju integriranjem Facebook Marketplacea unutar svoje društvene mreže.

Europska komisija smatra, piše BBC, da je to dovelo do “nepoštenih uvjeta trgovanja” za alternativne usluge oglašavanja, otežavajući im natjecanje. Osim novčane kazne, Komisija je naložila Meti da prestane nametati ove uvjete drugim uslugama. Meta je objavila da odbacuje nalaze Komisije i da će se žaliti na odluku.

Voditeljica EU za antimonopolska pitanja, Margrethe Vestager, rekla je da je Facebook ometao druge pružatelje usluga internetskih oglasa.

“To je učinio kako bi pogodio svojoj usluzi, Facebook Marketplaceu, čime je dobio prednosti koje drugi pružatelji internetskih oglasa nisu mogli nadmašiti”, dodala je.

Meta je kažnjena s 798 milijuna eura zbog kršenja zakona o tržišnom natjecanju integriranjem Facebook Marketplacea unutar svoje društvene mreže.



FOTO: PIXABAY

Meta je odgovorila da Komisija nije pružila "nikakve dokaze" o šteti nanese-
noj ni konkurentima ni potrošačima.

"Ova odluka ignorira stvarnost tržišta i samo će služiti zaštiti postojećih tržišta od konkurencije", komentirali su.

Presuda je rezultat istrage koju je Komisija pokrenula 2021. godine, nakon što su Metini konkurenti prigovorili da Facebook Marketplace daje nepravednu prednost toj tvrtki.

HRVATSKOJ SLUŽBENA OPOMENA ZBOG POVREDE PRAVA EU

Hrvatska i još 12 država članica do-
bile su službenu opomenu jer nisu do-
stavile konačne ažurirane nacionalne
energetske i klimatske planove (NECP).

Konačni ažurirani NECP-ovi ključni
su instrumenti koji osiguravaju donoše-
nje konkretnih planova država članica
za postizanje dogovorenih ciljeva EU-a,
među ostalim za smanjenje emisija sta-
kljeničkih plinova, energiju iz obnovljivi-
vih izvora i energetske učinkovitost.

Prema uredbi o upravljanju energet-
skom unijom i djelovanjem u području
klime, navodi Hina, sve države članice
morale su svoje konačne ažurirane NE-
CP-ove dostaviti do 30. lipnja 2024. Ko-
misija je dosad zaprimila 14 konačnih
planova.

Nakon sveobuhvatne razmjene in-
formacija s Komisijom po podnošenju
nacrtu planova i donošenja Komisijinih
preporuka za države članice navedenih
13 država članica još uvijek nije dosta-
vilo svoje konačne ažurirane NECP-ove.

Komisija smatra da su te države prekr-
šile svoje obveze te im je uputila službe-

nu opomenu, na koju trebaju odgovoriti
u roku od dva mjeseca. Ako odgovori
izostanu ili ih ako Komisija ocijeni ne-
dovoljnim uslijedit će drugi korak, sla-
nje obrazloženog mišljenja.

Postupak povrede prava EU ima tri ko-
raka. Prvi je slanje službene opomene,
a ako se stvar ne riješi tom opomenom
šalje se obrazloženo mišljenje u kojem
se traži da se osigura sukladnost sa za-
konodavstvom Unije. Ako država članica
još uvijek ne surađuje, Komisija upućuje
predmet na Sud EU-a.

BANK OF AMERICA: EUROPSKE TVRTKE PROFITIRAJU ZBOG JAČEG DOLARA

Kako euro slabi nakon Trumpove po-
bjede, skupina europskih tvrtki s viso-
kim prihodom iz SAD-a i niskom izlo-
ženošću imovini u toj regiji ima priliku
profitirati u okruženju jačeg dolara.

Trumpova pobjeda, s republikanskom
kontrolom Kongresa, otvorila je put za
potencijalnu političku reformu: više
carine, povećanu potrošnju na obranu i
preispitivanje vanjske pomoći, što uzro-
kuje promjene na globalnim tržištima.

U ovom promjenjivom ekonomskom
okruženju, Bank of America istaknula
je odabranu skupinu europskih tvrtki
koje su jedinstveno pozicionirane da
profitiraju od jačeg dolara, objavio je
Euronews. Te tvrtke nude europskim
investitorima zaštitu od slabijeg eura i
ublažavanje neizvjesnosti povezanih s
Trumpovim politikama.

U izvješću objavljenom u četvrtak,
Paulina Strzelinska, kvantitativna stra-
teginja iz Bank of America, identificirala
je skupinu europskih tvrtki koje su u po-

ziciji da profitiraju od jačeg dolara.

Te tvrtke, poznate po visokim priho-
dima u Sjevernoj Americi i minimalnim
fizičkim sredstvima u regiji, navodi Eu-
ronews, dobro su pozicionirane da isko-
riste prednosti tečajnih dobitaka bez
značajnih operativnih troškova vezanih
uz dolar.

Ključni europski dobitnici su: Novo
Nordisk, danski farmaceutske div, Bri-
tish American Tobacco (BAT), Ferrovial,
španjolska infrastrukturna tvrtka, Be-
iersdorf, njemačka tvrtka poznata po
brendovima poput Nivee, te Kongsberg,
norveška tvrtka za obrambenu i pomor-
sku tehnologiju.

Europske tvrtke koje ostvaruju značaj-
an dio prihoda u Sjedinjenim Država-
ma, ali imaju relativno nisku izloženost
imovini u Sjevernoj Americi, obično
ostvaruju dobre rezultate kada dolar
jača.

Ova neuravnoteženost između priho-
da i imovine omogućuje ovim tvrtkama
da uživaju u rastu prihoda od prodaje
u Sjevernoj Americi, uz minimiziranje
troškova vezanih uz porast dolara na
imovini.

Jači dolar povećava vrijednost prihoda
ostvarenih u SAD-u kada se konvertira-
ju natrag u eure, pojašnjava Euronews,
što izravno poboljšava zaradu europskih
tvrtki sa značajnim prihodima iz Sjever-
ne Amerike.

To donosi rast zarade bez potrebe za
prilagodbama cijena ili razina proizvo-
dnje. S druge strane, niska izloženost
američkoj fizičkoj imovini pomaže sma-
njiti rizike operativnih troškova poveza-
nih s jačanjem dolara. Tvrtke s manjim
operacijama u SAD-u mogu se fokusirati
na veće prihode bez tereta povećanih
troškova, poput nekretnina, plaća ili re-
gulatornih troškova koji mogu smanjiti
profitabilnost.

DZS: U PRVIH DEVET MJESECI PREDVIĐENA GRADNJA 15.131 STANA

U Hrvatskoj je u rujnu ove godine iz-
dano 965 građevinskih dozvola, što je 2,1
posto više nego u istom mjesecu lani,
podaci su Državnog zavoda za statistiku.

Prema vrstama građevina, 87,8 posto
ili 847 dozvola u rujnu izdano je za zgra-
de, a 12,2 posto ili 118 dozvola za ostale
građevine, kao što su ceste, pruge, cjevo-
vodi, mostovi, sportski tereni itd.





FOTO: PIXABAY

Na godišnjoj je razini, piše Hina, broj građevinskih dozvola za zgrade veći za 2,8 posto, a za ostale građevine manji za 2,5 posto.

Dozvolama izdanima u rujnu predviđena je vrijednost radova od 594 milijuna eura, što je 2,8 posto više nego u istom razdoblju prošle godine. Pritom se na zgrade odnosi 458 milijuna, a na ostale građevine 90,9 milijuna eura.

Prema vrstama radova, u rujnu je 80,8 posto ili 780 dozvola izdano za novogradnju, a 19,2 posto ili 185 dozvola za rekonstrukcije.

Izdanim građevinskim dozvolama u rujnu je predviđena gradnja 1.827 stanova, što je 9,9 posto više nego u rujnu 2023. godine.

Prema podacima DZS-a, u prvih devet mjeseci 2024. u Hrvatskoj je izdano 8.764 građevinskih dozvola, što je rast od 3,1 posto na godišnjoj razini.

Prema izdanim građevinskim dozvolama u prvih devet mjeseci predviđena je gradnja 15.131 stana, što je 10,9 posto više nego u istom razdoblju 2023. godine.

HGK: VEĆI NAGLASAK NA ZAŠTITU NA RADU I ZBOG STRANE RADNE SNAGE

Prošle godine registrirano je više od 17 tisuća ozljeda na radu i više od 400 profesionalnih bolesti a aktualni nacionalni podaci pokazuju kontinuirani rast broja

prijavljenih ozljeda na radu. U svjetlu pojačane gospodarske aktivnosti i povećanog broja stranih radnika, sigurnost i zaštita na radu nikada nisu bile važnije, istaknuto je na stručnom skupu Zajednice zaštite na radu Hrvatske gospodarske komore (HGK).

Ova zajednica, prema riječima glavne tajnice HGK, osnovana je kako bi se omogućilo članovima HGK ali i stručnjacima u ovom području da zajednički rade na unaprjeđenju standarda zaštite na radu. U nešto više od pola godine rada Zajednica je u suradnji s tijelima odgovornima za ovo područje održala niz radionica o novim obvezama poslodavaca diljem Hrvatske.

“Ovaj stručni skup prilika je za razmjenu znanja i iskustava o zakonodavnim izazovima i praksi te o važnom pitanju integracije strane radne snage u naš sustav zaštite na radu. Cilj nam je dati doprinos unaprjeđenju sustava zaštite na radu i održavanju sigurnog radnog okruženja za sve radnike u Hrvatskoj. Stoga ćemo i u budućem razdoblju nastaviti sa svim inicijativama koje će tome pridonijeti, uz našu kontinuiranu podršku radu Zajednice”, poručila je glavna tajnica HGK, Marina Rožić.

Fabijan Ruščić, predsjednik Zajednice zaštite na radu HGK i voditelj Sektora zaštite na radu iz tvrtke Cemex Hrvatska istaknuo je da svijest o različitim aspek-

tima zaštite na radu, razgovor o njoj i dijeljenje dobrih praksi nisu samo ključni za osiguravanje zdravlja i sigurnosti radnika, već i za održavanje produktivnosti i održivosti poslovanja.

“Posebno je to značajno kad uzmemo u obzir povećan broj stranih radnika koji često ranije nisu imali priliku proći kvalitetnu obuku iz zaštite na radu, a rade mahom na poslovima u kojima je ona izuzetno važna te ih treba propisno integrirati. Osim najnovijih informacija o bitnim pitanjima i trendovima, zakonskim izmjenama i modernim praksama upravljanja pojedinim elementima sigurnosti, ovaj skup predstavlja priliku za kompanije da se dodatno educiraju i unaprijede radne uvjete u svojim organizacijama”, rekao je Ruščić.

Marina Borić, načelnica Sektora za zaštitu na radu Ministarstva rada, mirovinskoga sustava, obitelji i socijalne politike, predstavila je zakonodavni okvir iz zaštite na radu.

“Zaštita na radu u Republici Hrvatskoj ima ključnu ulogu u očuvanju zdravlja i sigurnosti radnika, a time i u stvaranju produktivnog i održivog radnog okruženja. Stoga, zaštita na radu nije opcija, već temelj svakog odgovornog poslovanja. S obzirom na to da svaka djelatnost nosi određene rizike, zakonodavstvo Republike Hrvatske propisuje mjere koje poslodavci moraju poduzeti kako

bi spriječili ozljede na radu i zaštitili zdravlje svojih zaposlenika”, rekla je Borić te pojasnila da to uključuje redovitu edukaciju o sigurnosti i zaštite zdravlja, implementaciju zaštitnih mjera te osiguranje potrebnih sredstava i opreme za siguran rad.

“Zakon o zaštiti na radu na prvo mjesto stavlja preventivne aktivnosti te na taj način osigurava prava radnika na sigurno radno mjesto i pravo na informiranje o rizicima na radnom mjestu. Primjena tih mjera doprinosi većoj motivaciji i zadovoljstvu radnika, a poslodavcima omogućava veću efikasnost i smanjenje troškova povezanih s nesrećama na radu i bolovanjima,” naglasila je Borić.

Na stručnom skupu, priopćeno je iz HGK, bilo je riječi i o zaštiti kod posebnih uvjeta rada, kao što su protueksplozijska zaštita, rad na visini te zaštita na radu pri proizvodnji visokonaponskih komponenti električnih vozila.

O svojim su iskustvima govorili predstavnici tvrtki Fiditas, CEMEX Hrvatska, Trgometal i Rimac Technology, kao i predstavnici Hrvatske udruge koordinatora zaštite na radu.

KINESKI CHERY ODGODIO PROIZVODNJU ELEKTRIČNIH AUTOMOBILA U ŠPANJOLSKOJ

Kineski proizvođač električnih automobila Chery odgodit će početak proizvodnje vozila u Španjolskoj za gotovo godinu dana, rekao je izvršni direktor Cheryjevog španjolskog partnera Ebra.

U rujnu je Ebro izvijestio da će Chery iz komercijalnih razloga odgoditi početak proizvodnje u prvoj europskoj tvornici u Barceloni s kraja ove do iduće godine, ne navodeći precizan datum.

Među razlozima je, španjolski partner kineske tvrtke, naveo i carine Europske unije na električna vozila kineske proizvodnje, ali izvršni direktor Pedro Calef rekao je da one ne bi trebale utjecati na zajedničku tvrtku jer će proizvodnja biti locirana u Europi.

Španjolska je u listopadu bila suzdržana na glasanju u EU o dodatnim kompenzacijskim carinama na električna vozila proizvedena u Kini. Šef Ebra rekao je da je početak proizvodnje pomaknut za četrto tromjesečje iduće godine.



FOTO: PR

“Projekt nije otkazan, samo su neki elementi prilagođeni. Imamo razloga vjerovati da će naš odnos s Cheryjem godinama biti solidan”, kazao je Calef.

Chery bi u Barceloni trebao krenuti s proizvodnjom sportskog terenca Omode 5, prenosi Hina. U travnju je zajednička tvrtka Cheryja i Ebra objavila da do 2029. godine planira proizvoditi do 150.000 vozila godišnje i da će tvornica u Barceloni spadati među Cheryjeve glavne izvozne pogone.

Do 2021. tvornicu je koristio japanski proizvođač automobila Nissan, a prije toga Ebro. Nova tvrtka zaposlit će do 1.250 nekadašnjih Nissanovih radnika, rekao je Reutersu predsjedatelj uprave Ebra Rafael Ruiz.

Ebro je obustavio prodaju 1987. godine i u međuvremenu promijenio brend, a krajem godine proizvest će prvi sportski terenac u benzinskoj i plug-in hibridnoj verziji. Do kraja godine španjolska tvrtka namjerava početi proizvoditi i drugi model sportskog terenca, a odgoda proizvodnje tvrtke koju su osnovali s Cheryjem omogućit će im da pomaknu početak proizvodnje trećeg modela s kraja na sredinu iduće godine.

U 2025. godini planiraju, prema riječima izvršnog direktora, proizvesti između 20.000 i 30.000 vozila koja bi se u početnoj fazi trebala prodavati u Španjolskoj i Andori. Calef je istaknuo da će cijena biti konkurentna. Ebro u idućoj godini očekuje prihod od oko 330 milijuna eura, a u 2027. očekuje 1,1 milijardu eura.

DELOITTE: MEĐU 50 NAJBRŽE RASTUĆIH TVRTKI SREDNJE EUROPE I 11 HRVATSKIH

Na ovogodišnjem Deloitteovom natječaju 50 najbrže rastućih tehnoloških tvrtki Srednje Europe plasiralo se ukupno 11 hrvatskih tvrtki, pri čemu su četiri ostvarile su plasman u glavnoj ka-

tegoriji “Technology Fast 50”, a četiri u kategoriji “Companies to Watch”.

Još tri tvrtke, navodi se u priopćenju konzultantske kuće Deloitte, posebno su predstavljene u kategoriji “Zvijezde pozitivnog utjecaja”.

Više od 400 tvrtki iz 17 zemalja, uključujući 29 iz Hrvatske, prijavilo se na natječaj koji već dvadeset pet godina provodi Deloitte na nivou Srednje Europe.

Kao i dosad, 50 prijavljenih tvrtki uspjelo je ostvariti plasman na rang listu u glavnoj kategoriji u 2024. godini. Te tvrtke dolaze iz sedam zemalja i sedam različitih sektora industrije, pri čemu su kao i u prethodnim natječajima, dominirale one softverske.

Ove godine natječaju su se pridružile i tvrtke iz Ukrajine, ali nažalost niti jedna nije ostvarila plasman u kategoriji 50 najbrže rastućih ili “Companies to Watch”.

Prosječna stopa rasta od 1604 posto, ostvarena od strane tvrtki u glavnoj kategoriji Fast 50 u ovoj godini je veća u odnosu na prošlu godinu kada je iznosila 1502 posto. Stopa rasta temelji se na prihodima koje su tvrtke ostvarile između 2020. i 2023. godine i predstavlja razdoblje obilježeno globalnom pandemijom i značajnim geopolitičkim naponima.

Kao i u prethodnim godinama, softverske tvrtke dominiraju rangiranjem s 28 plasmana, fintech ima sedam predstavnika, a slijede mediji i zabava s pet te tehnologija zaštite okoliša s četiri. Ostali sektori hardver, zdravstvo i životne znanosti te komunikacije imaju po dva plasmana.

“Više od 400 tvrtki prijavilo se za plasman na listu koja rangira i odabire 50 najboljih. Opet su poljske i češke tvrtke sa po 17 plasmana ‘preuzele’ većinu tablice što je razumljivo s obzirom na veličinu tržišta u tim zemljama, a tradicionalno ih slijedi izvrsna Hrvatska s četiri plasirane tvrtke”, istaknuo je Natko Ser-

tić, glavni partner za poreze u CE South regiji te nastavio:

Ovogodišnji je pobjednik Oddin.gg s rastom od 7.958 posto, češka softverska tvrtka koja je razvila platformu za povezanu analizu podataka, proračune kvota i druge alate u području elektroničkih sportova i sportskog klađenja. Druga je također češka softverska tvrtka MAGU® s rastom od 4.248 posto, koja su razvili vlastitu platformu za prodaju proizvoda za osobnu njegu i prirodnih dodataka prehrani.

Latvijska fintech tvrtka SIA JEFF napravila je sustav za kreiranje personalizirane ponude korisničkog iskustva u trgovinama i na online platformama, a zauzela je treće mjesto s rastom od 3.652 posto.

Od hrvatskih tvrtki ove godine najbolje je plasiran Stemi na 21. mjestu s rastom od 1.227 posto.

Stemi je razvio platformu za učenje koja nudi razne obrazovne programe i radionice namijenjene učenicima, učiteljima i studentima. Fokus im je na novim tehnologijama poput umjetne inteligencije, robotike, interneta, dronova i kibernetičke sigurnosti, a cilj poticati interes za tehničke i prirodne znanosti.

U daljnjem poretku slijede Devôt na 34. mjestu s rastom od 960 posto, tvrtka koja se bavi razvojem softvera i digitalnih rješenja, a specijalizirala se za izgradnju inovativnih HealthTech rješenja te B.I.D. Grupa na 37. mjestu s 934 posto.

B.I.D. Grupa je razvila višejezičnu CMS platformu tj. integrirani booking engine koji se koristi kao sustav rezervacija u nekim hotelskim kućama i tu-

rističkim agencijama. Aircash, fintech tvrtka koja se bavi uslugama transfera novca, plasirala se na 42. mjesto s rastom od 860 posto.

Važno je posebno istaknuti kategoriju "Companies to Watch" koja označava postignuća mladih tvrtki koje su osnovane nedavno i nisu se mogle kvalificirati u glavno Fast 50 rangiranje. I u ovoj kategoriji dominirale su softverske tvrtke sa ostvarenih 15 plasmana od ukupno 25, gdje prednjače tvrtke iz Češke sa sedam i Poljske sa pet plasiranih, a slijede ih Hrvatska s četiri, Slovačka i Rumunjska s tri, Srbija s dvije i Mađarska s jednom plasiranom tvrtkom.

Iz Hrvatske su plasman u ovoj konkurenciji ostvarile četiri softverske tvrtke: Jenz.app na dvanaestom mjestu sa rastom od 410 posto, sedamnaesti Barrek s 273 posto, dvadeseti Amplibit s 239 i dvadeset prvi Release14 sa rastom od 236 posto.

U posebnoj kategoriji Zvijezde pozitivnog utjecaja predstavljene su tri hrvatske tvrtke. Falcon Technology je tvrtka za razvoj hardvera, softvera i strojeva, fokusirana na automatizaciju, od skladištenja i sljedivosti proizvoda do svih ostalih procesa. Newton Technologies Adria lider je u razvoju glasovne tehnologije temeljene na umjetnoj inteligenciji, dok je Monri Payments vodeći pružatelj višekanalnih plaćanja koji je razvio sigurna, inovativna i integrirana rješenja plaćanja za tvrtke u različitim sektorima.

"Ova jedinstvena klasifikacija obuhvaća tvrtke koje uspješno povezuju izvrsne proizvode ili usluge s pozitivnim

utjecajem u barem jednom od sljedećih područja: društvo, poslovanje, inovacije, okoliš i raznolikost. Umjesto mjerenja rasta prihoda, u ovoj kategoriji fokusiramo se na izvanredan pozitivan utjecaj koji ove tvrtke ostvaruju u našem društvu, istaknula je Katarina Pavlović, direktorica u Odjelu poreza i voditeljica Fast 50 programa CE South regije.

PORUKE PREDSEDNIKA FEDA DOVELE DO PADA INDEKSA NA WALL STREETU

Na Wall Streetu su burzovni indeksi pali jer je predsjednik američkog Feda, Jerome Powell, kazao da ne treba žuriti s popuštanjem monetarne politike, pa su splasnule nade ulagača u smanjenje kamata.

Powell je na jednom skupu u Fedu kazao da uz gospodarstvo koje i dalje raste, solidno tržište rada i inflaciju iznad ciljanih dva posto, središnja banka može pažljivo razmatrati smanjivanje kamatnih stopa.

"Gospodarstvo ne šalje nikakve signale da bismo trebali žuriti sa smanjenjem kamata", poručio je predsjednik središnje banke.

Dan prije, piše Hina, na tržištu se procjenjivalo da ima 82 posto izgleda da će Fed u prosincu smanjiti kamate za daljnjih 0,25 posto, ali su ti izgledi nakon Powellovih komentara pali na 58 posto.

"Powellove izjave djelovale su kao hladan tuš na optimistična očekivanja ulagača o smanjivanju kamatnih stopa", rekao je Adam Hetts, analitičar u tvrtki Janus Henderson Investors.

Powell je to izjavio nakon što je objav-



ljeno da su u listopadu u SAD-u proizvođačke cijene porasle 2,4 posto na godišnjoj razini, nešto više od očekivanja, što pokazuje da je inflacija i dalje povišena.

DRŽAVA ĆE U PETROKEMIJI IMATI PRAVO NA JEDNOG ČLANA UPRAVE

Država će u Petrokemiji imati pravo na jednog člana uprave, a moći će u budućnosti i sudjelovati u dokapitalizaciji, stoji u odluci koju je usvojila Vlada RH.

Riječ je o odluci o davanju suglasnosti za sklapanje dodatka II. ugovoru o dokapitalizaciji i restrukturiranju Petrokemije.

Ministar gospodarstva RH, Ante Šušnjar, rekao je da se odluka donosi radi radi drugačijeg definiranja međusobnih odnosa, prava i obveza svih vlasnika, pogotovo kada je riječ o pravima i zaštiti interesa Republike Hrvatske.

“Usuglašeno je da RH sukladno svom vlasničkom udjelu od 25 posto plus jedna dionica ima pravo na jednog člana uprave, te na taj način sudjeluje u daljnjem poslovanju društva. Usuglašeno je i da RH u budućnosti može sudjelovati u daljnjoj dokapitalizaciji”, rekao je Šušnjar.

Ugovor o dokapitalizaciji i restrukturiranju Petrokemije zaključen je 31. listopada 2018. godine.

Podsjetimo, Nadzorni odbor kutinske Petrokemije prošlog je mjeseca donio odluke o provođenju odluka glavne skupštine, koja je u listopadu prihvatila prijedlog većinskog vlasnika, turske grupacije Yildirim, da se omogući da njezina tvrtka Terra Mineralna gnojiva

povuče dio preplaćenog kapitala iz provedene dokapitalizacije.

Odlučeno je i da se zaključi taj postupak kako je i bilo dogovoreno s državom, prema kojem će ona zadržati kontrolni paket.

Državni Proračun za 2025. godinu, prihodi 33 milijardi eura, a rashodi 37 milijardi eura

Ukupni prihodi državnog proračuna za 2025. godinu planiraju se u iznosu od 33 milijarde eura, a rashodi 37 milijardi, rekao je na sjednici Vlade RH, premijer Andrej Plenković.

„Ukupni prihodi veći su u odnosu na 2024. godinu za 8,6 posto, a značajan učinak na prihode imaju povećani porezni prihodi, ali i znatno brže povlačenje sredstva iz EU-ovih fondova. Proračun je usmjeren u prvom redu na građane, a ima socijalnu, razvojnu i održivu komponentu“, rekao je premijer Plenković.

Državnim proračunom se želi osigurati bolji životni standard kroz rast mirovina i plaća, pomoć osjetljivim skupinama i provedbu mjera za reguliranje cijene struje, plina i goriva, a tu je i provedba Nacionalnog programa stambene politike, uz rješavanje stambenog zbrinjavanja zaštićenih najamoprimaca, rekao je predsjednik Vlade RH.

Vlada za 2025. godinu projicira rast BDP-a od 3,2 posto, a stopu inflacije na 2,7 posto.

„Mi mislimo da će rast BDP-a biti 3,2 posto u idućoj godini, a u ovoj godini 3,6 posto. I takvom prognozom smatramo da ćemo biti među najbrže rastućim ekonomijama unutar Europske unije. Ove godine mislimo da će inflacija biti

maksimalno tri posto a da će dogodine biti oko 2,7 posto“, dodao je Plenković.

Premijer je najavio i rast mirovina i plaća a istakao je i da je važno da nastavimo pratiti rast cijena hrane te očekujemo odgovorno ponašanje svih aktera na tržištu, jer se time ublažavaju daljnji inflatorni pritisci.

Najavio je u uvodnom dijelu sjednice Vlade RH i nastavak investicija, između ostalog u sanaciju šteta od potresa, a tu su i ulaganja u vodno-komunalne projekte, zdravstvenu infrastrukturu, željeznicu, ceste, pomorski promet, sport i ruralni razvoj.

„Posebno je važno, s obzirom na okolnosti, sigurnosne, globalne, i u Europi i u svijetu, da ćemo s ovakvim proračunom dostići cilj od dva posto proračunskih izdvajanja za obranu te 29 posto za modernizaciju“, rekao je Plenković.

Proračun prema Plenkovićevim riječima prati i ciljeve u okviru novoosnovanih resora i strateških ciljeva Vlade u pogledu demografske obnove, obrazovanja, zelene tranzicije i digitalne transformacije.

Tako je proračun Ministarstva demografije i useljeništva veći je za 202 posto, pravosuđa, uprave i digitalne transformacije za 21 posto, zaštite okoliša i zelene tranzicije za 81 posto te znanosti, obrazovanja i mladih za 14 posto.

Manjak općeg proračuna prema metodologiji ESA 2010 trebao bi prema projekcijama Vlade RH u 2025. godini biti 2,3 posto BDP-a, 1,9 posto u 2026. te 1,8 posto BDP-a u 2027. godini.

Rekao je i da će nastaviti sa smanjenjem udjela javnoga duga u BDP-u, za



FOTO: VLADA HR

koji ove godine očekuju da će biti na 57,4 posto, najniži u proteklih 15 godina, zatim 56 posto u idućoj i 55 u 2026. godini.

Vlada RH na donijela je i Nacionalni srednjoročni fiskalno-strukturni plan Republike Hrvatske za razdoblje 2025.-2028, koji se ove godine donosi prvi put. Njegova izrada rezultat je novog, revidiranog Okvira za ekonomsko upravljanje EU koji je stupio na snagu 30. travnja 2024. godine. Ključni element okvira su novine vezane uz upravljanje fiskalnom politikom te fiskalna pravila.

Tako je sada, umjesto Programa stabilnosti te Nacionalnog programa reformi, svaka država članica EU dužna dostaviti Nacionalni srednjoročni fiskalno-strukturni plan. Reformske aktivnosti i investicije oslanjaju se na aktivnosti unutar Nacionalnog plana oporavka i otpornosti u prve dvije godine trajanja ovog plana, kao i na poboljšanu apsorpciju europskih strukturnih i investicijskih fondova.

Pitanje klimatskih promjena, vlada smatra strateškim pitanjem, naglasio je premijer u uvodu sjednice.

„Podsjećam hrvatsku javnost – nalazimo se u razdoblju u sljedećih 15 godina kada će svjetske rezerve ugljena doći na svoj sami vrh, praktički u ovom desetljeću, do kraja desetljeća na samom vrhu svjetskih rezervi nafte, do 2040. na samom vrhu svjetskih rezervi plina“, rekao je premijer Plenković.

Naglasio je i da ako je potražnja veća, cijena energenata bit će viša, i zato su u kontekstu itekako bitna daljnja ulaganja

u obnovljive izvore energije, poručio je Plenković.

Proračun, kako je ocijenio predsjednik Vlade RH, dobro pokriva sve prioritete i da je usklađen s globalnim obvezama koje je Hrvatska preuzela.

HUP: CRNA POLJOPRIVREDA JE JEDAN OD NAJVEĆIH PROBLEMA

HUP-Udruga prehrambene industrije i poljoprivrede donijela je niz preporuka s ciljem poboljšanja Zakona o poljoprivrednom zemljištu, zbog jačanja domaće proizvodnje, izvijestili su danas iz te udruge.

Tako se među ostalim predlaže da se korištenje državnog poljoprivrednog zemljišta i prijava na natječaj za zakup onemogućiti svim poljoprivrednim proizvođačima koji zadnjih pet godina na svom zemljištu upisnom u ARKOD ne mogu dokazati legitimnu poljoprivrednu proizvodnju putem računa.

Crna poljoprivreda, kako su naveli, jedan je od najvećih problema, a država se kroz novi Zakon o poljoprivrednom zemljištu može uspješno izboriti s tim problemom.

Predlažu također promjenu omjera proizvodnih i neproizvodnih bodova s ciljem povećanja poljoprivredne proizvodnje i izmjenu odredbe o maksimalnoj površini tako da korisnik može dobiti maksimalno 100 posto površine koju ima upisano u ARKOD.

Iz HUP-Udruge prehrambene indu-

strije i poljoprivrede predlažu i smanjenje omjera bodova domicilnosti u korist poljoprivredne proizvodnje i prerade te urednih poljoprivrednih proizvođača.

Tvrde da trenutačna odredba omjera bodova domicilnosti i maksimalne površine po jedinici lokalne samouprave dovodi do 500 mikro strategija poljoprivredne proizvodnje te najbolji poljoprivrednici otežano zadržavaju i dobivaju poljoprivredno zemljište, prenosi Hina.

Među prijedlozima je i promjena ispunjavanja kriterija omjera uvjetnih grla i površina zemljišta za mljekare/stočare te učinkovitije i točnije vrednovanje uspješnosti mljekara/stočara, zatim produljenje ugovora o privremenom korištenju poljoprivrednog zemljišta uz jasan dokaz obavljanja poljoprivredne proizvodnje na površinama pod privremenim ugovorima uz obavezno zadržavanje cijene zakupa iz ugovora o privremenom korištenju.

Hrvatska udruga poslodavaca (HUP) predlaže i jasnije definiranje postupanja jedinica lokalne samouprave za određivanje površina namijenjenih za proizvodnju voća i povrća, definiranje trajnih nasada kao posebne kategorije Zakona o poljoprivrednom zemljištu i promjenu načina pripreme natječaja za vinare i maslinare.

Traže i kategorizaciju krških pašnjaka na urbane i neurbane krške pašnjake te da se obraslo zemljište u vlasništvu države namjeni za prodaju.





Sveta Helena 76, Križevci
+385 (0)99 736 3 142
+385 (0)99 280 00 90
basmontaza@gmail.com
www.b-a-s.hr

MONTAŽA INDUSTRIJSKE OPREME
ODRŽAVANJE POSTOJEĆIH POGONA
RAZLIČITE VRSTE ZAVARIVANJA

POREZNE OBVEZE U PROSINCU

PRIJE POČETKA SVAKOG MJESECA POREZNA UPRAVA OBJAVLJUJE KALENDAR S POPISOM OBVEZA I ROKOVIMA ZA NJIHOVO PODMIRENJE. RIJEČ JE O OBVEZAMA KOJE DOSPIJEVAJU U PROSINCU:

8. prosinac

Trošarinski obveznik mora iskazati obračunatu trošarinu u dnevnom obračunu trošarine, koji dva puta mjesečno dostavlja nadležnom carinskom uredu, prema svojem sjedištu odnosno prebivalištu, i to za razdoblje od 1. do 15. dana u mjesecu do 20. dana u istom mjesecu; a za razdoblje od 16. do zadnjeg dana u mjesecu do 8. dana sljedećeg mjeseca. Obračunatu trošarinu mora platiti u roku od trideset dana od dana nastanka obveze

obračunavanja trošarine. Dnevne obračune trošarine ne dostavljaju trošarinski obveznici za razdoblje u kojem nije nastala obveza obračunavanja trošarine, ili trošarina iznosi nula kuna.

20. prosinac

Predaja obrasca PP-MI-PO za porez na potrošnju. Porez za potrošnju plaća se na potrošnju alkoholnih pića (vinjak, rakiju i žestoka pića), prirodnih vina, specijalnih



vina, piva i bezalkoholnih pića u ugostiteljskim objektima, a u koju nije uključen porez na dodanu vrijednost. Obaveznici su sve pravne i fizičke osobe koje pružaju ugostiteljske usluge. Rok za plaćanje je do 30. studenog.

obrtničkoj komori za četvrti kvartal. Društva i fizičke osobe dužni su do kraja mjeseca uplatiti i predujam za turističku članarinu za tekući mjesec. Neprofitne organizacije su obaveznici plaćanja paušalnog poreza na dobit.

31. prosinca

Predujam poreza na dohodak i dobit, predujam spomeničke rente za listopad, doprinos Hrvatskoj



IZVOZNICI SU „KIČMA GOSPODARSTVA“, ALI IZVOZ SE SMANJUJE

PODNASLOV PREMA PRVIM PODACIMA DZS-A, U ČLANICE EU-A U PRVIH DEVET MJESECI OVE GODINE IZVEZENO JE ROBE U VRIJEDNOSTI 11,5 MILIJARDI EURA ILI 0,1 POSTO VIŠE NEGO U ISTOM RAZDOBLJU LANI. VRIJEDNOST UVEZENE ROBE IZ ČLANICA EU-A PORASLA JE ZA 8,3 POSTO, NA 24,6 MILIJARDI EURA.

Vrijednost hrvatskog robnog izvoza u prvih devet mjeseci ove godine iznosila je 17,5 milijardi eura što je 3,5 posto više nego u istom razdoblju lani. U članice EU-a u prvih devet mjeseci ove godine izvezeno je robe u vrijednosti 11,5 milijardi eura ili 0,1 posto više nego u istom razdoblju lani. Statistika kod izvoza u zemlje nečlanice EU-a registrira rast od 10,8 posto, na 5,96 milijardi eura.

Vrijednost hrvatskog robnog izvoza u prvih devet mjeseci ove godine iznosila je 17,5 milijardi eura što je 3,5 posto više nego u istom razdoblju lani, dok je uvoz porastao za 4,7 posto, na 31,4 milijardi eura, pokazuju prvi podaci Državnog zavoda za statistiku (DZS) objavljeni početkom studenog, na koje se poziva Hina.

Vanjskotrgovinski deficit je iznosio 13,9 milijardi eura, a pokrivenost uvoza izvozom 55,8 posto. U prvih devet mjeseci lani pokrivenost je iznosila 56,4 posto.

Statistika kod izvoza u zemlje nečlanice EU-a registrira rast od 10,8 posto, na 5,96 milijardi eura, uz istodobni pad robnog uvoza za 6,4 posto, na gotovo 6,8 milijardi eura.

DZS je objavio i druge, korigirane podatke o robnoj razmjeni za prvih osam mjeseci ove godine koji pokazuju da je izvoz u odnosu na isto razdoblje 2023. porastao za 3,6 posto, na 15,5 milijardi eura, a uvoz za 4,7 posto, na 27,98 milijardi eura.

Prema revidiranim podacima vanjskotrgovinski deficit u prvih osam mjeseci ove godine je iznosio 12,4 milijarde eura, a pokrivenost uvoza izvozom bila je 55,5 posto.

Predsjednik Hrvatskih izvoznika Davor Baković je na 19. konvenciji te udruge u srpnju komentirao pad izvoza u prošloj godini.

„Razlozi su dobro znani. Naime, najviše trgujemo sa zemljama Europske unije, posebno Njemačkom, koja je bila skoro na rubu recesije. Dolazi do stagnacije europskog gospodarstva i sve se to odražava i na hrvatski izvoz. Sa samo 16 posto poduzeća koja izvoze mi zapošljavamo pedesetak posto ljudi u Hrvatskoj i ostvarujemo gotovo 60 posto ukupne dobiti. Ono što je najbitnije, tih 16 posto odgovorno je za otprilike 66 posto investicija i 77 posto ulaganja u razvoj“, rekao je Baković, kako prenosi Novi list.

Hrvatska se prema svim dostupnim podacima oslanja na uvoz, a statistike nam pokazuju da se sve više okrećemo prema tržištima Europske unije. Jedan od razloga tome možemo potražiti i ulasku u Schengenski prostor koji je znatno olakšao kretanje roba bez zaustavljanja na unutrašnjim granicama prema nekim državama članicama EU. Ranije smo pisali da su Italija, Njemačka i Slovenija statistički najvažniji trgovinski partneri.

Stefanie Ziska direktorica Njemačko-hrvatske industrijske i trgovinske komore ranije je u razgovoru za Financije.hr ispričala o dobroj suradnji naših dviju zemalja.

„Dugi niz godina, Njemačka i Hrvatska njeguju uspješnu suradnju, što se posebno očituje u snažnim bilateralnim gospodarskim odnosima. Njemačka je jedan od najvažnijih trgovinskih partnera Hrvatske. Uslijed intenzivne bilateralne suradnje, Njemačka je uz Italiju, po-



FOTO: PEXELS





Premijer
Andrej
Plenković na
19. konvenciji
Hrvatskih
izvoznika

FOTO: VLADA HR

stala najvažnije izvozno tržište Hrvatske u 2023. godini. To u brojkama znači da 12,1% ukupnog hrvatskog izvoza ide na njemačko tržište. S druge strane, uvoz iz Njemačke u Hrvatsku također je zabilježio značajan rast od 7,6% u 2023. godini, čvrsto postavljajući Njemačku zajedno s Italijom na vrh popisa vanjskotrgovinskih partnera Hrvatske. Ovaj uspjeh prati i povećani interes njemačkih investitora za ulaganje u Hrvatskoj, posebice u sektorima poput automobilske industrije, gdje suradnja između Porschea i Rimca ulazi u novu fazu s planom izgradnje tvornice pogona za električne bicikle.

Tu je i investicija njemačke tvrtke IMS Gear-a koji će proizvoditi komponente i zupčanike od plastike i metala za automobilsku industriju. Fokus na održivost i inovacije vidljiv je i kroz ulaganja u tehnologije za smanjenje CO₂ emisija, gdje suradnja između hrvatske tvrtke Nexa i njemačkog Thyssenkruppa predstavlja ključni korak prema zelenijoj budućnosti u građevinarstvu. Knauf Insulation, njemački proizvođač izolacijskih materijala, planira ulaganje od 120 milijuna eura u proizvodnu liniju u Novom Marofu, dodatno potvrđujući njemačku predanost hrvatskom gospodarskom rastu i razvoju. Njemačko-hrvatska industrijska i trgovinska komora je prva točka kontakta za pitanja o hrvatskom ili njemačkom tržištu te raspoložemo opsežnom nacionalnom mrežom partnerskih institucija. U posljednjih dvadeset godina našeg rada, savjetovali smo nekoliko

stotina tvrtki prilikom ulaska na tržište i pomogli im u osnivanju tvrtki u Hrvatskoj. Najveća smo bilateralna poslovna organizacija u Hrvatskoj koja ima preko 340 članova.

Ovdje spomenuti Knauf Insulation jedan je od najvećih izvoznika i njihov direktor Stjepan Mršić nam se pohvalio poslovnim rezultatima kompanije: „Doista smo iznimno ponosni na naše rezultate u prošloj godini, koja je bila najuspješnija u 44-godišnjoj povijesti naše kompanije. S prihodom od 98 milijuna eura, od čega je 82 milijuna na međunarodnim tržištima, te dobiti više 14 milijuna eura, potvrdili smo stalni rast tvrtke, ali i dalje smatramo da su pred nama tek prave prilike za rast.

Prije svega, vidimo priliku da kroz stalna ulaganja u istraživanje i razvoj inovativnih proizvoda i tehnologija zadovoljimo sve veće zahtjeve tržišta za energetski učinkovitim i ekološki prihvatljivim rješenjima, te time dodatno učvrstimo naš položaj vođe u industriji izolacijskih materijala.

Kao prvi primjer ulaganja u nove tehnologije istaknuo bih uvođenje vezi na bazi šećera, koje smo u najvećoj mjeri uveli tijekom 2018. godine, otkad smo postali prva i jedina tvornica kamene vune koja skoro uopće ne koristi fenol-formadehid u svojoj proizvodnji. Daljnje ulaganje u održivi razvoj, inovativne tehnologije i uštede emisija u zrak vidljive su i u strategiji tvrtke, odnosno ciljanom prestanku korištenja ljevačkog

koksa, što je razlog ulaganja od 120 milijuna eura u novu proizvodnu liniju u tvornici u Novom Marofu. Time ćemo postati prva tvornica Knauf Insulation Grupe koja umjesto ljevačkog koksa koristi električnu energiju iz obnovljivih izvora.

Također, novom proizvodnom linijom povećat ćemo kapacitet proizvodnje te na taj način odgovoriti na potrebe naših kupaca. Uz sve navedene aktivnosti, uvjereni smo da ćemo i dalje ostvarivati izvanredne rezultate te dodatno učvrstiti naš položaj na svjetskom tržištu izolacijskih materijala.

Na pogonu u Novom Marofu radi i Perun Grad koji je čak četiri godine za redom dobitnik priznanja bonitetne kuće CompanyWall za uspješno poslovanje. Iako je pandemija negativno utjecala na mnoge tvrtke, vlasnik Matej Čosić nam je da njegova tvrtka nije imala problema i da su dobro poslovali bez obzira na sva ograničenja.

„Bilo je dosta posla i stalno radimo. Mislim da bih mogao zaposliti još 50 ljudi s obzirom na to koliko imamo posla“, rekao je i osvrnuo se na poskupljenja u Hrvatskoj.

„Mogu samo reći da je rast cijena utjecao na nas, na dobit i sve ostalo. Ipak, ova godina je bila dobra. Osigurao sam zaposlenicima kolektivni godišnji odmor od 20 dana. Platilo sam im da idu na more“, istaknuo je poduzetnik.

Ovim kratkim prikazom prelijevanja dobre gospodarske suradnje s razine zemlje na razinu mikropoduzetnika ilustrirali smo zašto je važna industrijska proizvodnja i izvoz za kojeg je premijer Andrej Plenković ljetos kazao da je „kičma hrvatskog gospodarstva“. Govoreći na 19. konvenciji hrvatskih izvoznika održanoj 1. srpnja ove godine o značaju koji oni imaju za hrvatsko gospodarstvo, premijer Plenković naveo je da te tvrtke zapošljavaju više od 50 posto svih zaposlenih, ostvaruju više od 60 posto investicija te 77 posto svih ulaganja u istraživanje i razvoj, kao i 57 posto dobiti.

Najbolji i najvažniji hrvatski izvoznik je Grupa Končar Distributivni i specijalni transformatori (D&ST) u koja je u prvih devet mjeseci ove godine ostvarila 85,3 milijuna eura neto dobiti, što je rast od 184 posto u odnosu na isto razdoblje lani, pokazuju podaci iz konsolidiranog izvješća tvrtke objavljenog na Zagrebačkoj

burzi.

Konsolidirana dobit prije oporezivanja dosegla je 105 milijuna eura ili 189 posto više u odnosu na isto razdoblje prethodne godine. Grupa je ostvarila konsolidirane poslovne prihode u prvih devet mjeseci od 349,2 milijuna eura, što je porast od 43 posto u odnosu na isto razdoblje lani. Rast bilježe i poslovni rashodi, za 17,9 posto, na 245,9 milijuna eura.

Prihodi od prodaje Grupe iznose 347,6 milijuna eura i porasli su za 43 posto na godišnjoj razini, prenosi Hina. Prihodi od prodaje u zemlji ostvareni su u iznosu od 15,6 milijuna eura i manji su za 31 posto, a prihodi od prodaje u inozemstvu iznose gotovo 332 milijuna eura i porasli su za 50,6 posto.

“Intenzivne investicije u projekte dekarbonizacije, obnovljive izvore energije, poput vjetera i sunca, te električnu mobilnost, posebice u zemljama Europske unije, generirale su visoku potražnju za transformatorima. Povećana potražnja, dobra tržišna pozicija i etabliranost grupe Končar D&ST na zahtjevnim inozemnim tržištima te prepoznavanje prodajnih prilika rezultiralo je značajnim rastom prihoda i dobiti u prva tri kvartala ove godine”, ističe se u izvješću.

Prema podacima bonitetne kuće CompanyWall, Končar je u 2023. godini imao ukupno 328.601.501 eura prihoda, što pokazuje da je samo u prvih devet mjeseci ove godine i to samo u inozemstvu, nadmašio prihode u čitavoj prethodnoj godini. U prošloj godini su imali 754 zaposlenih, a u prosjeku su im isplaćivali 3.743,19 eura bruto plaće. Rastao im je i broj zaposlenih i prosječna bruto plaća u odnosu na godinu ranije, a za očekivati je da će se taj trend nastaviti i u 2024. godini.

Integralna strategija Grupe Končar 2020+, donesena 2021. godine, odredila je novi smjer razvoja, a u nekim segmentima ciljevi su ispunjeni znatno ranije od predviđenog, istaknuli su prošlog mjeseca iz tvrtke napominjući kako su zahvaljujući pozitivnim tržišnim trendovima, provedenim strateškim i operativnim promjenama, ostvareni rezultati višestruko premašili one koji su planirani prije četiri godine.

Strategijom do 2030., kako se navodi, nastavlja se transformacija Končara koja će omogućiti da postane još značajnije



Stjepan Mršić,
direktor Knauf
Insulation
Hrvatska

FOTO: PR

globalno prisutna tvrtka s digitaliziranim portfeljem proizvoda, rješenja i usluga za energetske, transportni i industrijski sektor.

Hina piše da strategija “Ljudi, tehnologije, investicije – Končar 2030.” definira tri glavna cilja.

Prvi je usmjeren na daljnje unaprjeđenje operativnog modela koji će omogućiti jačanje tržišnih kompetencija daljnjim razvojem internih resursa i uspješnom integracijom s vanjskim strateškim partnerima.

Drugi strateški cilj predstavlja nastavak investicijskog ciklusa kojim se osuvremenjuje proizvodni portfelj usmjeren na energetske tranzicije, a treći je posvećen jačanju osnovne djelatnosti proširenjem proizvodnih kapaciteta te rastu poslovanja u segmentu obnovljivih izvora energije.

Nedugo nakon preuzimanja nagrade za najbolje izvoznika, Končar i Siemens Energy potpisali su ugovor o zajedničkom pothvatu, odnosno suradnji u obliku društva pod nazivom Končar – Transformatorski kotlovi čija će djelatnost biti proizvodnja i prodaja transformatorskih kotlova.

Cilj suradnje dvaju partnera je osnivanje tvrtke u zajedničkom vlasništvu u kojoj će Končar biti većinski vlasnik sa 60 posto, a Siemens Energy će imati 40 posto udjela. U sklopu projekta, Končar planira izgradnju pogona za proizvodnju transformatorskih kotlova u Sesvetskom Kraljevcu.

Sporazum su potpisali predsjednik Uprave Končara, Gordan Kolak, i član globalne Uprave Siemens Energyja, Tim Holt.

Končar i Siemens Energy od 1994. godine suradnju u sklopu zajedničkog društva Končar – Energetski transformatori, podsjeća Hina. Početak novog zajedničkog pothvata sa Siemens Energyjem povijesni je događaj za Grupu Končar, čijem će se značaju i vrijednosti svjedočiti u godinama koje slijede, rekao je predsjednik Uprave Končara.

„Končar i Siemens Energy kao dvije etablirane visokotehnološke tvrtke osiguravaju snažniju prepoznatljivost i konkurentnost u čitavom svijetu te posebice na području Europe, jaču otpornost na krize, ubranu operativnost i višu učinkovitost u srodnim djelatnostima“, rekao je Kolak.

Samim time, dodao je, stvaraju priliku za značajan rast poslovanja te dugoročno osiguravanje sigurnijih i boljih radnih uvjeta za zaposlene.

Član globalne Uprave Siemens Energyja, Tim Holt, rekao je kako su transformatori temelj elektroenergetske mreže, a čelični kotlovi za njihov smještaj povećavaju pouzdanost, sigurnost i dugovječnost tih uređaja.

„Buduće postrojenje na godinu će proizvoditi oko 160 kotlova za velike energetske transformatore“, rekao je Holt.

Končar je prema njegovim riječima “prirodan partner jer posjeduje potrebnu ekspertizu za glatku i brzu proizvod-



FOTO: VLADAR

nju visokokvalitetne opreme”.

Na rujanskom sajmu InnoTrans, Končar je predstavio svoj najnoviji baterijski motorni vlak (BMV), a istaknuo je i mjeri vlak, kao odgovor na rastuću potrebu za elektrifikacijom javnog prijevoza i stvaranjem održivije urbane mobilnosti.

“Veliko nam je zadovoljstvo svjetskoj javnosti predstaviti svoje najnovije tehnološke iskorake koji će zasigurno uvelike oblikovati budućnost transportne industrije u Hrvatskoj, a nadamo se i šire. Navedeni iskoraci prije svega su rezultat samostalnog razvoja i predanog rada naših stručnjaka. Posebno smo ponosni na naš Baterijski motorni vlak (BMV), koji u ovoj konkretnoj industriji zasigurno pripada vrlo uskom krugu suvremenih tračničkih rješenja i koji odražava bogato iskustvo Grupe Končar u razvoju vlastitih visokotehnoloških proizvoda, posebice u segmentu urbane mobilnosti”, kazao je Josip Ninić, predsjednik Uprave Končar – Električnih vozila.

“Ovakvi vlakovi koristit će se za prijevoz putnika na neelektrificiranoj mreži željezničkih pruga, a u pokretu će ih držati pogonske baterije koje se pune isključivo pomoću stabilnih energetskih priključaka za punjenje, pri čemu je važ-

no istaknuti da smo itekako vodili računa i o pratećoj infrastrukturi koja se također proizvodi upravo u Končaru”, dodao je.

Oko 60 posto pruga u Hrvatskoj nije elektrificirano, a ovaj vlak je zato pravo rješenje za regionalni željeznički prijevoz. Marko Šimić, voditelj projekta nabave novih vlakova HŽ Putničkog prijevoza, rekao je da trenutačno grade šest punionica i da krajem godine počinje ispitivanje, a nakon toga vlak ide u promet te da se može voziti na području Istre, ali i na splitskom području. “Šest punionica i dva vlaka u vrijednosti 17 milijuna eura. Jedan baterijski vlak košta šest milijuna eura, što je konkurentna cijena”, otkrio je Ninić.

“Končarevi baterijski vlakovi, poput primjerka izloženog na sajmu InnoTrans, namijenjeni su širini kolosijeka od 1.435 mm i najvećoj dopuštenoj brzini od 120 kilometara na sat, a odlikuje ih dvodijelna kompozicija koja sadrži 102 sjedeća mjesta te ukupni kapacitet za 216 putnika. Pogonske baterije smještene su na krovu vozila, rađene su na bazi litijske NMC tehnologije i kapaciteta su energije od 736 kWh”, navode iz Končara.

Cilj Europe je da do 2050. godine utro- struči željezničku infrastrukturu pa je

jako dobro što je i Hrvatska uključena u to, a Končar nije jedina naša tvrtka koja napreduje u razvoju željezničke infrastrukture.

“Novi željeznički razvoj je senzor za kotače željezničkih vozila, lokomotiva i vlakova. To je najnoviji top proizvod na svjetskom tržištu i plasiramo smo ga u 54 zemlju. Za iduće tri godine knjiga narudžbi je popunjena”, kazao je Zvonimir Viduka, predsjednik Uprave Alproa, govoreći u iskustvu izlaganja na sajmu.

Đuro Đaković Specijalna vozila također uživa veliki rast prihoda, za više od 60 milijuna eura od 2021. godine, zahvaljujući željezničkom prometu. Kratkim pregledom vijesti vidimo objave barem tri značajna ugovora s inozemnim partnerima. Krajem svibnja objavili su iz kompanije da su potpisali ugovor sa švicarskom kompanijom vrijedan oko 8 milijuna eura, pa je u rujnu objavljeno potpisivanje ugovora od 13 milijuna eura, da bi početkom listopada potpisali ugovor vrijedan 24 milijuna eura. Đuro Đaković je u kvartalnom izvještaju za prvo tromjesečje ove godine objavio da su potpisali čak tri ugovora za različite vagone sa švicarskim naručiteljima ukupne vrijednosti od oko 50 milijuna eura

U kategoriji najinovativnijeg izvoznika za 2023. godinu nagrađen je Jadran Galenski laboratorij – JGL. – Iznimno smo izvozno orijentirani, 86 posto naše prodaje događa se na tržištima izvan Hrvatske. Lani smo dovršili veliki investicijski projekt i digli proizvodne kapacitete za 60 posto, a za ovu godinu prioritet nam je profitirati od te investicije, naveo je Mislav Vučić, izvršni direktor JGL-a.

Na pitanje novinara o temi konvencije – geopolitičkim uvjetima koji se prenose na njihovo poslovanje, naveo je kako se napetost, posebno carinskog rata između SAD-a i Kine, itekako osjeća.

“Stvari postaju skuplje, teže i kompliciranije. Imamo sreće što su lijekovi i medicinski proizvodi izuzeti od svih režima sankcija, ali stvari su iz dana iz dan sve kompliciranije i sporije. Neprestano je potrebno tražiti nove dozvole, sve traje duže nego što je uobičajeno. Lanci opskrbe postaju duži, nepredvidljiviji, dolazi do iznenadnih promjena carinskih propisa koji usporavaju i onemogućavaju poslovanje“, rekao je Vučić.

Svoju inovativnost JGL dokazuje i emisijom „održivih obveznica“ najavljena sredinom ovog mjeseca. U JGL Pharma Valley kompleksu zainteresiranim je investitorima predstavljena nova emisija obveznica, uz mogućnost povećanja predmetnog iznosa i s fiksnom godišnjom kamatnom stopom uz polugodišnju isplatu kamata i jednokratno dospijanje glavnice nakon pet godina, priopćeno je iz riječke farmaceutske kompanije. Pored refinanciranja petogodišnje obveznice vrijedne 17,25 milijuna eura, koja na naplatu stiže u prosincu, JGL će prikupljeni kapital ulagati u projekte iz svoje ambiciozne strategije, kao i potencijalno



Postavljanje
Končarevog
transformatora

FOTO: KONCAR

financiranje novih akvizicija, prenosi Hina. Odaziv ulagača na Investitorski dan u Rijeci bio je velik, a osim domaćih, interes su pokazale i velike međunarodne financijske institucije poput Europske banke za obnovu i razvoj.

Za razliku od prethodnih izdanja, nova je obveznica direktno povezana s održivim poslovanjem, što potvrđuje JGL-ov kontinuirani razvoj prema održivim poslovnim praksama, kao i poslovnoj strategiji s jasno definiranim okolišnim, društvenim i upravljačkim (ESG) ciljevima. S obzirom na njenu vrijednost, ova emisija predstavlja najveće izdanje obveznica povezanih s održivim poslovanjem u privatnom nefinancijskom sektoru RH, navode iz JGL-a. Kažu i da je “inovativno izdanje obveznica” usmjereno na ostvarenje specifičnih ciljeva održivosti do 2029. godine. Isti uključuju smanjenje emisija stakleničkih plinova kroz poboljšanja energetske efikasnosti i korištenje obnovljivih izvora energije te povećanje dostupnosti specijaliziranih pregleda za očnu hipertenziju, napominju.

“Jako sam zadovoljan iskazanim in-

teresom investitora i vjerujem u uspjeh novog izdanja. JGL je uspješna, brza, pametna kompanija u čije proizvode pacijenti i potrošači vjeruju. Uz investicije u nova tržišta i tehnologije, kao i ulaganja u postojeće i nove zaposlenike, nastavljamo kročiti našim ambicioznim i održivim putem. Posebno me veseli što novom obveznicom jasno pokazujemo našu posvećenost održivosti i ESG ciljevima, što su jednoglasno pozdravili i okupljeni investitori“, izjavio je glavni izvršni direktor JGL-a, Mislav Vučić.

JGL ima dugu povijest izdavanja vrijednosnih papira na tržištu kapitala a ovo je sedmo izdanje – prva dva su bila komercijalni zapisi, a ovo je peto izdanje korporativnih obveznica od 2007. godine, rekla je članica Upravnog odbora JGL-a, Eve Usmiani Capobianco. JGL, prema podacima bonitetne kuće CompanyWall, ostvario je u 2023. godini ukupno 133.681.591,38 eura prihoda uz dobit od 13.084.736 eura. Prihodi su u odnosu na 2021. godinu narasli za gotovo četrdeset milijuna eura s 95.902.867,56 eura.

RAIF OKIĆ



Riječki pogoni JGL

FOTO: PR

AGENCIJA ZA
PRIVREMENO
ZAPOSŁJAVANJE

G.B.C.

GLOBAL BUSINESS COMPOUNDS

Križna cesta 18, 10000 Zagreb
0915234335
info@gbc.hr
www.gbc.hr



**GOLUBAN
ZABOK**
d.o.o.

radovi u visokogradnji

Zabočki bregi 48 49210 Zabok
098/563-161
golubanivana@gmail.com

G-P VLAŠIĆ GRADITELJSTVO I USLUGE

**GRAĐEVINSKI RADovi
OD TEMELJA DO KROVA**

Lovasići 1
10434 Strmec

098/839-487
gp.vlasic1@gmail.com

GeoTim

HORIZONTALNO BUŠENJE SA NAVOĐENJEM



Josifa Runjanina 75 31400 Đakovo

091/2283-000

mladendj26@gmail.com

III GEOTEHNIKA

**SANACIJE I
SPECIJALNI RADOVI
U GRADITELJSTVU**



Put ružmarina 33
21425 Selca

www.geotehnika-doo.hr
geotehnika@geotehnika-doo.hr

Tel: +(385) 1 4242 240
Fax: +(385) 1 4242 244



TEKSTILNA INDUSTRIJA NEKAD JE BILA PONOS GOSPODARSTVA, SADA JE POTPUNO UNIŠTENA

NAKON ŠTO JE ZADNJIH NEKOLIKO GODINA IZBIVAO SA MODNE SCENE, HRVATSKI MODNI DIZAJNER ZORAN MRVOŠ NA NJU SE PROŠLE GODINE VRATIO U VELIKOM STILU - S REVIJOM I NOVOM KOLEKCIJOM. PISTU SU, U MRVOŠEVU STILU, KRASILE MNOGOBROJNE MONOKRONE, CRNE KREACIJE, IZMEĐU KOJIH JE ISKOČIO I JEDAN UPEČATLJIVI, RUŽIČASTI KOMPLET. SIMBOLIČNO, JER SVOJOM JE REVIJOM PROMOVIRAO I INICIJATIVU UDRUGE NISMO SAME, ZA ŽENE OBOLJELE OD KARCINOMA, KOJA TIM ŽENAMA POMAŽE U LIJEČENJU. MRVOŠ JE ZA TU PRIGODU DIZAJNIRAO TUNIKU, KOJA SE PRODAVALA U HUMANITARNE SVRHE, KAKO BI SE PREKO UDRUGE OBOLJELIM ŽENAMA PLAĆAO TAKSI PRIJEVOZ NA TERAPIJE. PISTOM SU, UZ MODELE, PROŠETALA I DVA KINESKA KUKMASTA PSA, ČIME JE REVIJI DODAO I DJELIĆ OSOBNE PRIRODE.

Zadnjih se godina Mrvoš odmaknuo od mode te više posvetio uzgoju pasa, prema kojima odmalena gaji veliku ljubav. Točnije, prema pasmini whippet, kojih i sam ima nekoliko. To je jedan od ključnih razloga zašto živi na selu, pored Petrinje, kamo se doselio neposredno nakon potresa. Godinu dana nakon povratka, s Mrvošem razgovaramo o stanju na hrvatskoj modnoj sceni i u tekstilnoj industriji, kakav je interes javnosti za domaću modu i modnu scenu, kako pak balansira svoje obaveze. Trenutno fokus stavlja na vjenčanja i vjenčаницe, a u nedavnim kampanjama surađivao je s hrvatskim poznatim licima kao što su Ida Prester i Tihana Lazović. Ipak, od svih kreacija koje je dosad napravio, najviše se, kaže nam, voli sjetiti Severinine crvene haljine koju joj je dizajnirao za Eurosong 2006.

Duže ste vrijeme izbivali s hrvatske modne scene, kako ste uvidjeli da je vrijeme za povratak?

Da, bio sam odsutan s modne scene nekoliko godina. Osjećao sam zasićenje, došla je korona, nakon zagrebačkog potresa preselio sam u blizinu Petrinje, i tamo prošao još jedan niz potresa, tako

da mi je trebalo vremena za povratak. U tom se razdoblju, međutim, promijenio i odnos ljudi prema odjeći i modi pa ni ja nisam vidio neki smisao u tome da se modom bavim. Tek je sad, čini mi se, došlo vrijeme oporavka modne scene, tako da sam se i ja odlučio na nju vratiti. A vratio sam se velikom revijom u rujnu prošle godine.

Čime se trenutno bavite, pripremate li štogod za nadolazeću sezonu proslava i tuluma?

Zadnjih godinu dana stalno nešto radim - mini kolekcije pret a porter koje se prodaju u nekim concept dućanima u Hrvatskoj, ali sam naglasak ipak stavio na vjenčanja i vjenčаницe, sudjelujući na nekim sajmovima vjenčanja. Snimio sam i dvije kampanje za vjenčаницe te jednu s večernjim haljinama gdje sam u fokus kapanje stavio jake žene čiji se glas čuje. Tako su moje haljine za tu prigodu obukle Tihana Lazović, Ida Prester, Antonija Stupar Jurkin i Arija Rizvić. Te su haljine upravo i idealne za nadolazeću sezonu blagdana. Inače se vodim time da moji dizajni nisu isključivo za manekenke i mlade, mršave žene. Nedavno sam dobio upit od jedne

gospođe mogu li joj napraviti haljinu za kćerino vjenčanje. Zvala me u strahu, jer, naime, ima sedamdeset godina. Pa naravno da mogu! Mi s modelima stvaramo određenu iluziju i gradimo neki imidž, ali, na koncu, živimo od običnih žena koje vole modu i koje su naša najbolja reklama.

Kako izgleda vaš tipičan radni dan?

Moje dan započinje jako rano, već oko pet sati. Nakon što nahranim pse, uzimam si vrijeme za razmišljanje o tome što bi trebalo raditi u budućnosti, slažem si obaveze za taj dan. Odlazim u radionice gdje nastaje moja odjeća, u kontrolu te proizvodnje, nakon čega se vraćam kući psima, koji traže puno brige. Čitavo vrijeme, uz to, dizajniram, crtam, istražujem nove ideje, smišljam kolekcije.

Kakva je situacija u tekstilnoj industriji u Hrvatskoj? I što je s radnom snagom u toj grani industrije?

Tekstilna je industrija u Hrvatskoj kompletno uništena, a situacija na modnoj sceni loša. Nekad smo bili zemlja s velikim tekstilnim tvornicama, što se do danas svelo na mini-proizvodnje koje ustvari jedva preživljavaju, i na dizajnere koji se snalaze po svojim ateljeima. Radne snage praktički više i nema, nitko ne upisuje obrtničke škole za krojačice, tako da smo došli do situacije u kojoj krojačice u 50-im godinama života pripadaju najmlađoj kategoriji tog zanimanja. To je iznimno težak posao i, na žalost, oduvijek potplaćen.

“Ubijaju” li nas Kina i Indija još više nego prije i kakav utjecaj na samostalno dizajnere ima takozvani „fast fashion“?

Sigurno je to da nas ubija istočnjačka proizvodnja. Sve se svodi na fast fashion, „brzu modu“, na veliku količinu proizvedenog za malu cijenu. Nikog ustvari više nije briga za kvalitetu. Bitno je da je novo, da je u trendu, a kakvo je uistinu nije važno. Svima su puna usta održive mode, slow fashiona, ali na kraju ipak prevladavaju trgovine jeftinom robom koja se vrlo brzo iznosi, raspadne. Ili koja za dva mjeseca više naprosto nije u trendu.

Kako se Vi snalazite u takvim okolnostima kao samostalni dizajner

**u Hrvatskoj? Imaju i domaći dizajneri šanse preživjeti?**

Samostalni dizajneri u Hrvatskoj imaju jako težak profesionalni put. Radimo u mini ateljeima s jednom, najviše dvije zaposlene osobe, snalazimo se s tkaninama, to je također mukotrpan posao. Uglavnom se radi po narudžbi, i uglavnom svečanije haljine ili vjenčalice, rjeđe odjeća za dnevno nošenje. Domaćoj bi dizajnerskoj sceni pomoglo uključivanje investitora koji bi podržali male obrte, no prije svega nam je potrebna edukacija mlađe populacije - vrlo često današnje generacije ne znaju, primjerice, da haljina treba podstavu da bi ljepše stajala; da je proces izrade sakoa kompliciran, i da su potrebni flizelini, pojačanja kako bi dobro na nekome stajao, i slično. Teško mi je gledati kad vidim kakvi se sakoi, loše napravljeni sakoi, danas nose. Dakle, treba nam edukacija, i svježi kapital.

Je li vani bolja situacija, imate li tržište u Hrvatskoj?

Vani je situacija za male dizajnere, vjerujem, vrlo slična kao kod nas. Jednostavno su ih progutali veliki brandovi. Jer, bitno je isticati logotipe, ili kupovati

fast fashion. Najgore je nama koji smo negdje „u sredini“ - imamo svoju publiku, ali je ona u manjini. Možda smo za neke koji bi nosili naš dizajn i preskupi, ali nije naša odluka hoće li nešto koštati sto, ili tisuću eura. Sve je stvar računice - uloženog u tkanine, cijenu rada i ostale troškove. Tako se dobije konačna cijena proizvoda. Puno je tu još faktora koji moraju biti ukalkulirani u cijenu proizvoda. Upravo zbog nedostatka radne snage i, zadnjih godina, povećanja cijene sirovine, taj je proizvod skup u samome startu, pri čemu na njega mora ići i neka marža, od koje u konačnici mi dizajneri živimo.

Vi se, Zorane, bavite i uzgojem pasa. Povezujete li ikada ljubav prema psima s modom?

Uzgojem pasa se bavim iz ljubavi. Oduvijek sam volio pse i izložbe pasa pa ih ponekad uvrstim i u svoj dizajn - na zadnjoj sam reviji, na pisti, imao kineske kukmaste pse, dizajnirao sam za jedan brand pseće hrane neke artikle s likovima pasa i slično.

Vaš omiljeni trenutak u karijeri?

Omiljeni trenutak uvijek mi je svaka nova kampanja, nova revija. Kad izađe

na tržište jedna moja kolekcija, ja odmah tražim nove momente, nove ideje, idem dalje. Mislim da je to kod dizajnera jako bitno, da stalno traže nove ideje. A onda, kad nakon par godina na nekome ugledam svoj odjevni predmet, vidim koliko je i dalje zanimljiv, i koliko je kvalitetan. To znači da je u pitanju ne samo kvalitetna već i bezvremenska odjeća. Imam mušterija koje moj kaput ili haljinu nose dugi niz godina, i jednako dobro izgledaju. Znači onaj osjećaj kad se u nečemu jako dobro osjećate, a kvalitetno je toliko da se godina proizvodnje ne vidi. To je moja odjeća, tako mi mušterije kažu. Bezvremenska je i moja, Severinina crvena haljina, koju svi pamte s Eurosonga 2006. u Grčkoj. Eto, taj bih komad svakako izdvojio kao jedan od meni omiljenih. A napravio sam ih jako puno.

Što biste poručili mladim modnim dizajnerima koji se tek probijaju na tržištu?

Rekao bih im da je moda 30 posto talent i 70 posto konstantan rad i istraživanje. Tko nije spreman puno raditi i još više istraživati, uzalud mu talent. Bolje da se okrene nečem drugom.

TONKA PAVIĆ

NOVI ŽIVOT „STARIH KRPICA“

TVRTKA VRIJEDNA PET MILIJARDI DOLARA GOVORI O PLANOVA ZA ŠIRENJE NA HRVATSKOM TRŽIŠTU

PROŠLO JE OSAM MJESECI OTKAKO JE VINTED, NAJVEĆA EUROPSKA KOMPA NIJA ZA TRGOVINU RABLJENOM ROBOM STIGLA U HRVATSKU I, IAKO IZ KOMPA NIJE NE ŽELE OTKRITI BROJ HRVATSKIH KORISNIKA, PRILIKOM KORIŠTENJA APLIKACIJE VRLO SE JASNO DA ZAKLJUČITI DA IH JE SVAKIM DANOM SVE VIŠE.

Hrvati trenutačno mogu, osim međusobno, trgovati i s Poljacima. No, tu, potvrdila nam je glasnogovornica Magdalena Szlaz, nisu isključene promjene, odnosno pripajanje Hrvatske i drugim zemljama: „Od samog početka, Vinted.hr je povezan s poljskom platformom. Povezivanjem tih

tržišta našim članovima omogućujemo širenje mogućnosti za prodaju i kupovinu. U budućnosti bismo mogli razmotriti mogućnosti povezivanja Hrvatske s još više tržišta, no trenutno ne možemo potvrditi hoće li se to dogoditi, niti kada.“

Vinted posluje u više od 20 država Europe i Sjeverne Amerike. Neki od

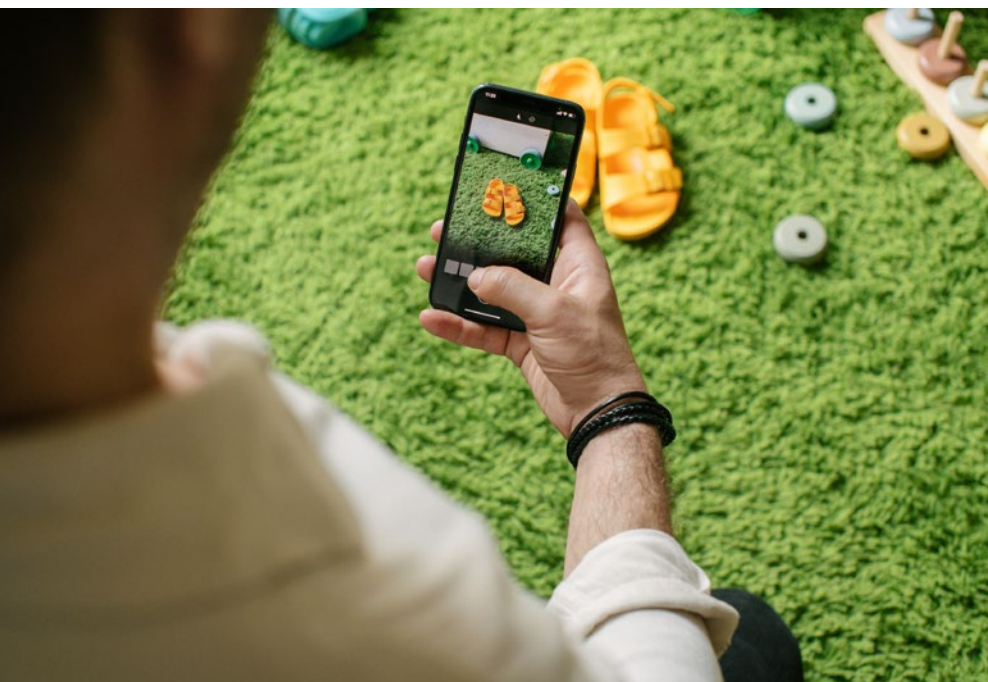
korisnika artikla mogu razmjenjivati isključivo sa svojim sunarodnjacima, poput Britanaca, dok su drugi, primjerice Francuzi ili Poljaci, povezani s tržištima nekoliko drugih zemalja.

Aplikacija je vrlo jednostavna za korištenje i nakon svega nekoliko klikova potrebnih za instalaciju i registraciju, korisnik može fotografirati i objaviti artikle koje prodaje, te očekivati obavijest o uspješnoj prodaji. Nakon što kupac izvrši plaćanje, prodavatelj će neko vrijeme pričekati novac. Prije svega, mora zapakirati paket, te ga, koristeći kod dobiven u aplikaciji, ubaciti u pretnac paketomata BoxNow ili Hrvatske pošte, dostavnih službi s kojima Vinted trenutačno surađuje u Hrvatskoj. Pošiljku je moguće pratiti, a nakon što je kupac označi primljenom, te eventualno prodavatelju ostavi recenziju, ovome sjeda novac na Vinted račun. Isti može prebaciti na svoj bankovni račun ili pak iskoristiti za kupovinu na Vintedu.

Otvorila sam aplikaciju prije dva

Thomas Plantenga - CEO Vinted Group





mjeseca. Otad sam prodala dvadesetak artikala, koji su mi godinama stajali u ormaru, i zaradila oko 150 eura. S druge strane kćeri sam od poljske korisnice kupila dvoje gotovo novih čizama, Moon

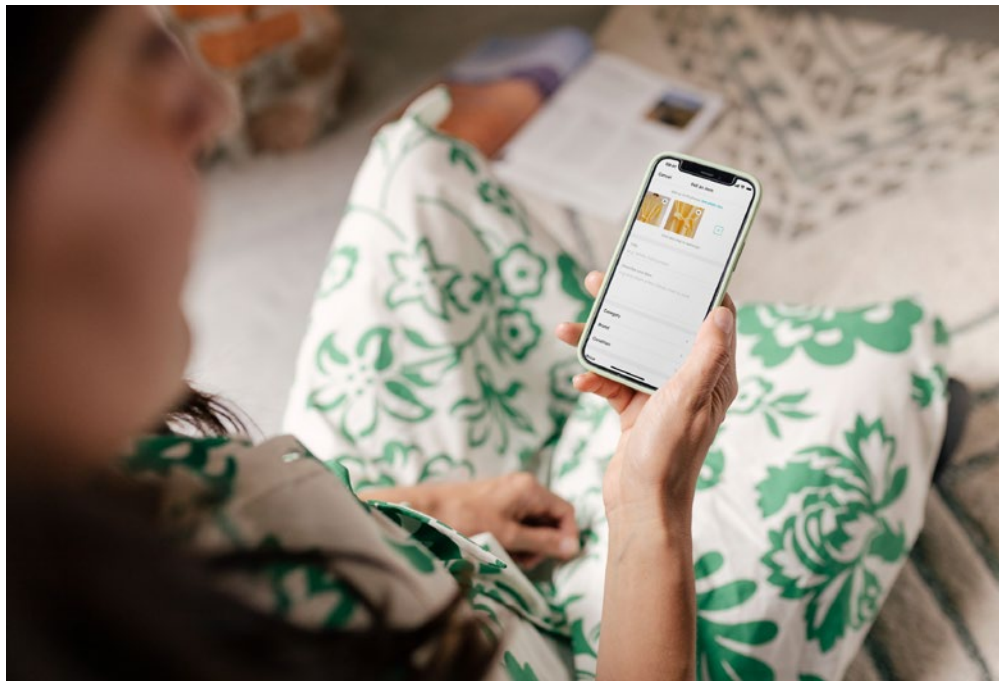
Boot i Steve Madden. Naime, kako je stajalo u opisu, djevojčica, prijašnja vlasnica je prošle godine slomila nogu, te ih nije imala prilike iznositi, a do ove zime ih je prerasla. Te čizme u trgovinama

koštaju po 70, 80 eura svake, a ja sam ih oboje, zajedno s troškom dostave, platila 35 eura - ispričala nam je jedna korisnica. ,

Hrvatima se, čini se, sviđa ova meto-



Sjedište Vinteda u Vilnius



da. U odnosu na neke druge dosad popularne online trgovine rabljenom robom, poput Mojih krpica ili Facebookova Marketplacea, Vinted korisnicima pruža financijsku sigurnost u smislu da nema rizika uplate novca za proizvod koji nikad neće stići. Mnogima, k tome, paše i smanjena komunikacija s kupcem, odnosno prodavateljem. Nema razmjene adresa, već odrađuje sama aplikacija. Iako i na Vintedu ima cjenkanja, ono je dio algoritma, te se direktna komunikacija s drugom stranom eventualno i prilično rijetko svede na informacije o detaljima koji već nisu navedeni u opisu proizvoda.

Ovo je preporod u odnosu na Facebook prodaje, gdje su potencijalni kupci imali ideju da k meni doma dolaze isprobavati artikle koje prodajem - govori nam jedna zaljubljenica u ovu aplikaciju.

No, i Vinted je u početku bio samo najobičniji oglasnik kakve su hrvatski korisnici dosad poznavali. Osnovani su ga 2008. godine Milda Mitkute i Justas Janauskas iz Litve kao jednostavnu web stranicu, a svemu je kumovala Mildina selidba, zbog koje je na ovaj način odlučila prodati višak svoje odjeće. Četiri godine kasnije Vinted postaje aplikacija, a 2016. godine u tvrtku kao konzultant dolazi Nizozemac Thomas Plantenga. U to vrijeme Vinted je bio pred raspadom.

Gubili smo više od milijun eura mjesečno, te smo imali manje od godinu

dana za spas - prisjetio se nedavno Plantenga, koji je u godini nakon dolaska pojednostavio aplikaciju, zatvorio neke urede u Europi, te Vintedu osigurao titulu prvog litavskog jednoroga - startupa procijenjenog na više od milijardu dolara.

Prošlu godinu kompanija je zaključila s ostvarenom dobiti u iznosu od 596,3 milijuna eura, pri čemu je prodaja porasla ogromnih 61 posto. Nakon prodaje dionica u listopadu ove godine, koja je vrijednost tvrtke digla na 5 milijardi eura, krenula su šuškanja o prodaji Vinteda, koji trenutačno zapošljava više od dvije tisuće ljudi. No, Plantenga, danas CEO tvrtke, to je prije nekoliko tjedana opovrgnuo.

Postojao je blagi interes. Ali kad ste u raketi, ne razmišljate o izlasku. Dakle, nismo se ozbiljno bavili time - poručio je.

Štoviše, najavio je nove, velike planove za kompaniju. Vinted bi se, naime, mogao proširiti na tržište rabljenih telefona i luksuznih satova.

Nашa misija je učiniti rabljene stvari prvim izborom, nudeći jednostavan i dostupan način za to. Naša najnovija značajka je nova kategorija posvećena elektronici. Članovi sada mogu prodavati i kupovati kamere, igraće konzole, audio uređaje, nosive uređaje, e-čitače, punjače i druge proizvode. Ova kategorija poboljšava vidljivost rabljene elektro-

nike, olakšavajući pronalaženje novog doma za neiskorištene predmete, ispričala nam je glasnogovornica Vinteda, Magdalena Szlaz.

Već sada aplikacija nije ograničena samo na odjeću, već se prodaje i kupuje i elektronika (no, ne i mobiteli), knjige, nosači zvuka i oprema za kućne ljubimce. Vinted je nedavno lansirao čak i uslugu provjere artikla posebno dizajniranu za odabrane kategorije dizajnerskih oglasa. Naknadu za uslugu plaćaju kupci. Narudžba se najprije šalje u središte za provjeru, gdje Vintedov tim stručnjaka osobno provjerava autentičnost artikla. Nakon uspješne provjere narudžba se šalje kupcu, a ako ne prođe provjeru, vraća se prodavatelju.

Bivši suprug kupio mi je prije dvadesetak godina Dolce&Gabbana torbu koju nisam nikad nosila. Iskreno, ja nemam pojma je li prava ili lažnjak. Ako je prava, mogla bih je prodati za nekoliko tisuća eura, te mi je ova usluga provjere stvarno zanimljiva - kaže nam sugovornica.

No, ova opcija još uvijek nije dostupna u Hrvatskoj. Provjera artikla trenutačno je dostupna u Francuskoj, Italiji, Belgiji, Njemačkoj, Španjolskoj, Nizozemskoj, Ujedinjenom Kraljevstvu, Poljskoj, Portugalu i Rumunjskoj. No, najavljena je i za hrvatsko tržište.

 **HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ**



Uredi Netflix u Los Angelesu

FOTO: PR

POSLOVNA TAJNA

KAKVA JE ZARADA HRVATSKE FILMOGRAFIJE OD NETFLIXA?

EKSKLUZIVNO SMO DOZNALI DA STIŽE NASTAVAK IZNIMNO POPULARNOG DNEVNIKA PAULINE P, ALI NITKO NE ŽELI DATI KONKRETNE BROJKE O TOME KOLIKO NOVCA DOMAĆI KINEMATOGRAFI MOGU ZARADITI OD PLASMANA SVOJIH FILMOVA NA NAJPOPULARNIJU SVJETSKU PLATFORMU ZA STREAMING SADRŽAJA.

Nakon ogromne gledanosti filma Dnevnik Pauline P. iz 2023. godine, ove je godine krenulo snimanje i drugog dijela, koji se, potvrdio nam je vlasnik Jaka produkcije Jure Bušić, očekuje iduće ljeto ili jesen. S ostvarenih više od 91 tisuće gledatelja na velikom platnu, prvi dio zaradio je lani titulu najgledanijeg filma godine. No, velik vjetar u leđa produkciji je dala i činjenica da se ostvario kao višetjedni najgledaniji film u Hrvatskoj na streaming platformi Netflix. Bušić nam kaže kako je drugi nastavak tek u fazi postprodukcije, ali nada se, naravno, da će i on kad za to dođe vrijeme zasjesti na vrh gledanosti na omiljenoj streaming platformi. Film nastaje u produkciji Jaka produkcije i manjinskoj koprodukciji slovenske tvrtke Invide, a uz potporu Hrvatskog audiovizualnog

centra i Slovenskog filmskog centra.

Ovaj film Nevena Hitreca, ali i "Nosila je rubac črleni" Gorana Dukića Netflixu je prodao Ivor Šiber. Iako se financijski iznosi povezani sa zaradom od prikazivanja hrvatskih filmova na Netflixu kriju kao zmija noge, sigurno je da od toga svatko dobije svoj dio kolača. Primjerice, Šiberova tvrtka Jučer d.o.o., dakle, distributer ovih dvaju filmova, prilično je lijepo zaokružila prošlu godinu u odnosu na one ranije. Prema podacima CompanyWalla, u 2023. godini ostvarili su prihode veće od 200 tisuća eura, dok su oni u godinama prije iznosili svega po nekoliko tisuća eura.

Za veliki interes Netflixu za hrvatskim filmskim sadržajem zaslužan je prije svega Zakon o elektroničkim medijima koji je obvezao inozemne streaming

platforme na ulaganje dva posto prihoda ostvarenih na području države u kojoj su prisutni u produkciju ili kupnju domaćeg sadržaja. U hrvatskom slučaju to se, čini se, svelo isključivo u kupnju.

"Nadali smo se da će slijedom toga Netflix početi ulagati u proizvodnju. No, i kupovinom hrvatskih filmova postiže se veća vidljivost, što nam je također jedan od ciljeva. Nadamo se da će to pridonijeti i stvaranju nove publike za hrvatske filmove u Hrvatskoj", poručio je Christopher Peter Marcich, ravnatelj Hrvatskog audiovizualnog centra (HAVC), kada je u rujnu prošle godine, slijedom ovog zakona, na Netflixu osvanulo više od deset hrvatskih filmova.

Uz dva već spomenuta, korisnici Netflixu dobili su priliku uživati u prvom hrvatskom dugometražnom animiranom filmu stvaranom 3D tehnologijom Cvrčak i mravica Luke Rukavine. Tu su se našli i najgledaniji hrvatski film u kinima 2022., komedija Ljubomira Kečkeša - Marginalci, zatim Petranovićev Šgrt Hlapić, Narodni heroj Ljiljan Vidić Ivana Gorana Viteza, čak tri filma Vinka Brešana, Sonja i bik Vlatke Vorkapić te još nekoliko njih.

Osim na Netflixu, čitav niz filmova i serija osvanuo je i na još jednoj streaming platformi - HBO Max - opet slijedom Zakona o elektroničkim medijima, a obje platforme dužne su o svojim ulaganjima izvijestiti Agenciju za elektro-



Uredi Netflixa u Los Angelesu

ničke medije, u kojoj nam ne otkrivaju iznose ulaganja.

Netflix i HBO izvršili su sve svoje zakonske obveze za 2023. godinu sukladno Zakonu o elektroničkim medijima - kratko su nam odgovorili iz Agencije.

Zakon, također, obvezuje davatelje usluge na zahtjev da doprinose s dva posto godišnjeg bruto prihoda u sklopu nacionalnog programa za audiovizualno stvaralaštvo, a ti se iznosi tromjesečno uplaćuju na račun HAVC-a, no tajna je koliki su.

Kad bismo iznijeli te podatke, otkrili bismo njihov bruto prihod u Hrvatskoj, a to su ipak povjerljivi podaci - objasnio nam je ravnatelj HAVC-a Marcich.



Christopher Peter Marcich, ravnatelj HAVC-a

No, financijski benefit hrvatske suradnje s Netflixom i HBO Maxom zasigurno se može iščitati iz poslovnih rezultata HAVC-a. Dok su 2021. godinu zaokružili sa svega nešto više od 15 milijuna eura ukupnih prihoda, prošlu godinu zaključili su s iznosom od 25,3 milijuna eura. Podjednaka očekivanja imaju i od ove godine, a polugodišnji podaci pokazuju da su na dobrom putu. Naime, u prvih šest mjeseci ostvarili su prihode veće od 11,3 milijuna eura.

I dok se sluti da na hrvatske račune zbirno od Netflixa godišnje sjedaju milijunski iznosi, redatelji se u kuloarima žale da je riječ o smiješnim iznosima kada je u pitanju ono što stiže u njihove

ruke. Navodno redatelji dobivaju svega deset posto ugovorenih iznosa odnosno nekoliko stotina eura, dok ostatak sjeda na račune distributera.

S druge strane, distributeri su u nezavidnijoj poziciji kada govorimo o prikazivanju hrvatskih filmova u domaćim kinima. Naime, u Hrvatskoj se raspodjela prihoda od prodaje dijeli u omjeru 60 naspram 40, što znači da 60 posto prihoda nakon odbitka PDV-a i ostalih davanja ostvarenih distribucijom filma zadržava kinoprikazivač, a 40 posto distributer. Da se kojim slučajem omjer raspodjele prihoda promijeni u korist distributera, smatra Šiber u jednom intervjuu, distributeri bi ostvarili veći prihod po filmu i bili bi u prilici uložiti više novca u promidžbu i tako privući veći broj gledatelja. Doduše, uz sve novosti streaming platformi i činjenicu da iste emitiraju i hrvatske naslove, hrvatska kina prilično se dobro drže, pokazuje statistika. Konkretno, u 2019. godini prodano je više od pet milijuna kinoulaznica, u pandemjskoj 2020. taj je broj pao na 1,5 milijuna, da bi se polako oporavljao i došao do najnovijeg podatka - da je u 2023. godini u Hrvatskoj prodano 3,9 milijuna kinoulaznica.

Filmom u Hrvatskoj dominira tvrtka Blitz. Na CompanyWallu provjerili smo i njihove podatke. Blitz d.o.o. prošlu je godinu zaključio s iznosom od 30,7 milijuna, a Blitz - Cinestar d.o.o. 31,6 milijuna



Jure Bušić iz Jaka produkcije



FOTO: PR

Dnevnik
Pauline P

eura prihoda. Obje su poslovale s dobitkom, prva u iznosu od 12,4 milijuna, a druga s 2,9 milijuna eura.

Inače, CineStar, najveći kino-lanac u regiji koji pokriva Hrvatsku, Srbiju, Bosnu i Hercegovinu i Kosovo, ima ukupno dvadeset i osam multipleksa, od kojih je šesnaest u Hrvatskoj.

Prošle godine je CineStar u Prištini otvorio najveći megapleks u jugoistočnoj Europi. Opisuju ga kao pravi fenomen i nešto što se ne viđa baš često. Riječ je o multipleksu s petnaest dvorana i različitim formatima (Gold Class, 4DX, ScreenX, Ultimate by Dolby, Extreme, rođendaonice, bar), a tu je i golemo predvorje u kojem su postavili sedamnaest metara visokog dinosaura koji se glasa i pomiče. U zagrebačkom Z Centru publici su ponudili i prvu hrvatsku kino-gaming dvoranu, čime su se krenuli širiti i na područje sve popularnijeg esporta. Svoj status trendsetera potvrdili su dovodeći u našu zemlju i ScreenX tehnologiju, prvi svjetski multiprojekcijski kino format u kojem je platno prošireno lijevo i desno od središnjeg dijela, što gledatelju omogućuje 270 stupnjeva panoramskog doživljaja filma. Po svemu sudeći, straha za film u Hrvatskoj nema, bilo da je riječ o posjetima kinu ili uživanju pred televizorom. Doduše, ovo drugo predstavlja prednost za zaljubljenike

u serije, pa i tu valja naglasiti da su se na Netflixu i HBO Maxu našli i hrvatski naslovi - Novine i Šutnja redatelja Dalibora Matanića, Crno-bijeli svijet Gorana Kulenovića, Uspjeh Denisa Tanovića. Oba posljednja su, doduše, već nekoliko godina na HBO-u i zapravo je riječ o njihovoj produkciji. Radi se o višeslojnoj drami s krimi elementima, koja na IMDb-u ima ocjenu 7,8 od 10.

Netflix na globalnoj razini krije detalje o isplatama. Prošle godine je Los

Angeles Times otkrio da Hwang Dong-hyuk, pisac i redatelj najpopularnije serije na toj platformi Squid Game, ne dobije ništa od emitiranja. Priča se da glumačka postava Prijatelja i danas zaraduje milijune dolara godišnje od ponovnog emitiranja serije.

Uzevši u obzir da Netflix pokušava izbjeći plaćanje na sve načine, vjerojatno ni produkcija Dnevnika Pauline P neće zaraditi neke značajne iznose od streaminga.

Glumačka postava Dnevnika Pauline P čiji drugi nastavak upravo prolazi postprodukciju



FOTO: PR

Lanabely

DIZAJN INTERIJERA

PROJEKTIRANJE

info@lanabelydesign.com
www.lanabelydesign.com



Goljak 17b, 47201 Draganić, 092/ 300 14 99, 095/ 904 25 84, 047/ 421 093, durasevic.zeljko@gmail.com

RABLJENI MOTORI
REPARACIJA MOTORA

 MAF AUTO

FINANCIJSKA POMOĆ DJECI - JESU LI INVESTICIJE OPCIJA?

Ovih tjedana intenzivno razmišljam o temi financijske pomoći našoj djeci, nećacima i unucima. Različiti događaji potaknuli su me na tu temu – od analize dječjih štednji u hrvatskim bankama, edukacije srednjoškolaca o osnovama financija, edukacije o investiranju za početnike, pa do čitanja knjige o upravljanju novcem.

Naravno, svi želimo mladima usaditi dobre navike, uključujući financijsku odgovornost, pružiti im kvalitetnu osnovnu edukaciju i osigurati sredstva za dodatno obrazovanje koje će im otvoriti bolje prilike. Kao poduzetnici, možemo im omogućiti uvid i uključenje u naše poslovanje, bez pritiska ili očekivanja da preuzmu naše poslove, te im dati korisno iskustvo i perspektivu o poduzetništvu.

Uz sve ove ciljeve, postavlja se i važno pitanje kada je najbolje vrijeme za pružanje financijske pomoći djeci, na što me i potaknula knjiga «*Die with Zero*» Billa Perkinsa. Perkins predlaže da je optimalno vrijeme za takvu podršku između 26. i 35. godine – dovoljno kasno da su mladi stekli zrelost i odgovornost, ali dovoljno rano da im novac može značajno unaprijediti život. Ta mi je ideja vrlo bliska jer sam upravo u tim godinama i sama rješavala stambeno pitanje. Bez nasljedstva ili financijske pomoći roditelja, sve je bilo na meni. Kad sam napokon riješila stambeno pitanje, otvorio mi se prostor za daljnji financijski rast, ali i još veći osobni napredak nevezan uz financije. Obiteljsko nasljedstvo, koje me vjerojatno čeka u kasnijim godinama, imati će daleko manji utjecaj na moj život jer će se ostvariti kada će mi osnove potrebe već biti riješene.

Možda najbolji odgovor leži u promišljenoj financijskoj pomoći za djecu, a koja se tradicionalno u Hrvatskoj razmatra kroz dječju štednju

i nekretnine. No, da li je taj pristup prilagođen vremenu u kojem živimo?

Iako je dječja štednja u Hrvatskoj popularna opcija, često je nedostatna zbog niskih kamata koje ne prate inflaciju. Trenutne kamate na dječju štednju rijetko prelaze 1%. Uzmimo primjer: uz kamatnu stopu od 1% godišnje na štednju od 100 eura mjesečno kroz 20 godina, ukupni ušteđeni iznos bio bi oko 26,000 eura, što je skroman iznos u usporedbi s potencijalom dugoročnog ulaganja na tržištu kapitala. Ulaganje s prosječnim prinosom od 5% na isti iznos i vremenski period donijelo bi oko 41,000 eura.

Naravno, ulaganja nose rizik, ali uz dugoročan plan, vrijeme postaje naš saveznik. Ulaganja s vremenskim horizontom od 18 do 25 godina mogu značajno pridonijeti budućim ciljevima, osobito ako su prilagođena vremenskom horizontu i smanjenju rizika kako se bliži trenutak korištenja investicije.

Ne znam kojim će putem krenuti niti gdje će htjeti živjeti moja djeca, pa ne razmišljam o tome da djeci već sada osiguram nekretninu. Želim im ostaviti slobodu u tim odlukama, ali im i omogućiti financijsku podršku koja će im pružiti stabilnost. Zbog toga mi ulaganje na tržištu kapitala bolje odgovara – omogućuje manja mjesečna ulaganja s potencijalno većim dugoročnim prinosima kroz ulaganje u dionice i obveznice, za razliku od dječjih štednji i kupnje nekretnina.

Edukacija pritom igra ključnu ulogu u donošenju odluka o ulaganju. Kako bismo najmlađima osigurali stabilnu budućnost, korisno je ulagati u vlastito financijsko znanje i razumijevanje osnovnih koncepata ulaganja. Na taj način ne samo da im pružamo financijsku podršku, nego im i primjerom pokazujemo važnost upravljanja novcem, upravljanja rizikom i dugoročnog razmišljanja.



Ana Vuković

FOTO: PEXELS





HARPIJA

d.o.o.

Vatroslava Jagića 9 a
42000 Varaždin

042 303 198
091 428 11 74
091 428 11 75
091 428 11 77
091 428 11 78

harpija.hr@gmail.com

protuminsko djelovanje
razminiranje



IZGRADNJA I
ODRŽAVANJE
BAZENA

Ivana Viteza od Sredne 9
23000 Zadar
095 865 97 59
helia.bazeni@gmail.com
Heli bazeni



PROJEKTIRANJE VODOOPSKRBE
I STRUČNI NADZOR

Maksimilijana Vrhovca 3 47000 Karlovac
098/246-030 kaprojekt@kaprojekt.hr

DIO NAŠIH MEDIJA MORA SE JAKO ZABRINUTI ZBOG TRENDOVA IZ SAD-A

You are the media now” - glasila je objava na X-u Elona Muska ubrzo nakon što je postalo jasno da Donald Trump osvaja drugi mandat i ponovno postaje predsjednik SAD-a. Bila je to kulminacija najskuplje političke kampanje u povijesti s obzirom da je Elon Musk platio oko 44 milijarde dolara da Twitter pretvori u anti-woke, necenzurirani propagandni kanal Donalda Trumpa.

Vrlo brzo nakon kupnje Twittera Musk je najavio borbu protiv kako on kaže “woke mind virusa i cenzure mainstream medija.” Kako se predsjednička kampanja zahuktavala tako se i Musk otvoreno svrstao na stranu Donalda Trumpa prepustivši mu na korištenje svoju skupo plaćenu platformu.

S malim odmakom od završetka izbora već sada možemo zaključiti kako su osim Demokrata najveći gubitnici mainstream mediji. Iskustvo nas je naučilo kako digitalnim i medijskim trendovima treba nekoliko godina da se počnu primjećivati lokalno. To znači da bi se naši mediji trebali jako zabrinuti i na vrijeme reagirati. Prema Gallupovom istraživanju 2000. godine 47% Republikanaca je djelomično vjerovalo medijima. Ta brojka je 2024. godine pala na 12% dok je istovremeno ostala stabilna među Demokratima. Mediji su postali trajna za mobilizaciju birača Republikanaca, a razvoj digitalne tehnologije i fragmentacija kanala samo su olakšali posao. Dovoljno je kratko analizirati gdje su bili zapaženiji nastupi predsjedničkih kandidata u kampanji kako bi se dobila bolja slika gdje su usmjereni vrijeme i resursi u kampanji. Izuzmemo li jedinu debatu, Donald Trump najzapaženiji nastup imao je u podcastu Joe Rogana, dok je Kamala Harris nastupila u podcastu Call Her Daddy. Oba domaćina su influenceri koji se obraćaju potpuno suprotnim publikama. Kroz kampanju se moglo primijetiti kako se Trump puno bolje snalazi u tom fragmentiranom svijetu, a koliko su svi ti kanali bili važni najbolje je opisao Dana White u jednom od govora nakon objave rezultata izbora. Osim što sam ima ogromnu platformu kroz UFC, White se posebno zahvalio Joe Roganu, ali i ostalim influencerima. Tu su se našla imena NELK Boys, Adin Ross, Theo Von, Bussin’ With The Boys, Charlie Kirk. Bez obzira što mislili o njima, ljudi su to koji su odradili ozbiljan posao za Trumpa pogotovo među mlađom populacijom.

Među tradicionalnim medijima najviše je odjeknula odluka vlasnika Washington Posta Jeffa Bezosa da oni kao medij ostanu neutralni i ne podrže jed-

nog od predsjednički kandidata. Izazvalo je to bijes čitatelja koji više naginju na stranu Demokrata i koji su očekivali da Washington Post podrži Kamalu Harris. Međutim, Bezos se već opekao u sukobu s osvetoljubivim Trumpom kada su Amazonu otkazani mnogi ugovori dogovoreni s Pentagonom, tako da je Bezos ovaj puta odigrao na sigurno. Čitateljima se obratio pismom u kojem opravdava svoju odluku što je dodatno naljutilo čitatelje koji su krenuli masovno otkazivati pretplatu na njegov medij. Bez obzira na kalkulantski potez Bezosa, treba priznati da je iznio stvari o kojima bi tradicionalni mediji trebali razmisliti. Ukratko, rekao je kako većina ljudi misli da su mediji pristrani i prozvao one koji to ne vide da nemaju dodir s realnosti. Rekao je kako kukanje/gundanje nije strategija i da trebaju raditi više na onome što mogu kontrolirati, a to je njihov kredibilitet.

Činjenica je ako ste pratili isključivo mainstream medije, pogotovo u Hrvatskoj, da ste mogli steći dojam da će izbori u SAD-u biti tijesni uz vjerojatnu pobjedu Kamale Harris. I tu dolazimo do ključnog problema gdje imamo nikad veću podjelu, fragmentiranost kanala, emocije prije činjenica, opskurne izvore, tajni PR kamufliran u političke komentatore i sve u audio, tekst i video formatu plasirano odjednom na internet. Tu su se tradicionalni mediji pogubili jer si ne mogu dopustiti da u polarizirajućem okruženju izgube dobar dio publike koju trebaju zbog klikova i impresija kako bi pokupili mrvice koje im ostaju nakon big tech kompanija koje su im oduzele oglašavački kolač. Na tom putu su izgubljene stav i kredibilitet.

Svaka objektivna osoba će reći kako je bilo tko bolji kandidat za predsjednika od osuđenog silovatelja, financijskog prevaranta, vođe državnog udara i čovjeka koji je potplatio porno zvijezdu da šuti o njihovoj aferi koju je imao u vrijeme dok je njegova sadašnja supruga čuvala njihovo četveromjesečno dijete. Međutim, živimo u vremenu gdje je takva osoba heroj konzervativaca i tradicionalni mediji se tu jednostavno nisu snašli.

Pojavom umjetne inteligencije dodatno će se opteretiti svi kanali hiperprodukcijom sadržaja i vjerujem kako će trebati neko vrijeme da se ponovno osvijesti vrijednost kvalitetnog novinarskog sadržaja plasiranog od izdavača koji ima maksimalni kredibilitet i povjerenje svojih čitatelja. Preduvjet za to je da mediji imaju održivi biznis model i vrate kredibilitet povratkom novinarskim osnovama.



Vanja Prahić,
konzultant

**KOMUNALNO GOSPODARSTVO
BRCKOVLJANI**
d.o.o.

- komunalne usluge
- održavanje javnih površina
- održavanje prometnica

Stjepana Radića 23, Dugo Selo
01/272-71-39
komunalno.brckovljani@gmail.com



**KREATOR
ISTRA**



Glavica 12, 52465 Tar
092 130 9568
kreator.istra@gmail.com
f Kreator Istra

**Uređenje bazena
i okućnica
Iskopi bagerom**



LOFT19
DIGITALNA MARKETINŠKA AGENCIJA

DIGITALNA
STRATEGIJA
PERFORMANCE
MARKETING
PRODUKCIJA
SADRŽAJA
DIZAJN
SAVJETOVANJE
SOCIAL MEDIA
MARKETING

Radnička cesta 1a 10000 Zagreb
098 312 926
info@loft19.co
www.loft19.co

EUROPSKA UNIJA SE MORA REFORMIRATI, A OVO JE TEK DIO PLANIRANIH PROMJENA

U VAŽNOM ISTRAŽIVANJU EUROPSKE KOMISIJE NAZVANOM “THE EU’S CRITICAL TECH GAP” NAJAVLJUJE SE NAJVAŽNIJA REVOLUCIJA NAKON INDUSTRIJSKE REVOLUCIJE, A TO JE PODATKOVNA REVOLUCIJA. PRETPOSTAVLJA SE DA ĆE OVA REVOLUCIJA ZNAČAJNO UTJECATI NA ODVAJANJE VODEĆIH TVRTKI OD OSTALIH, I DA ĆE POMOĆI EU ZAJEDNICI DA SE TRANSFORMIRA U TEHNOLOŠKOG LIDERA, ILI BAREM RAVNOPRAVNOG PARTNERA U GLOBALNOJ DIGITALNOJ EKONOMIJI. OPISAT ĆEMO O KOJIM SE KRITIČNIM TEHNOLOGIJAMA RADI KAKO BI UKAZALI U KOJEM PRAVCU ĆE EU USMJERITI SVOJE AKTIVNOSTI I KOJE ĆE PROJEKTE FINANCIRATI U BUDUĆNOSTI.

Ekonomska studija pod nazivom “The EU’s Critical Tech Gap” identificirala je osam kritičnih tehnologija u kojima EU značajno zaostaje za njihovim globalnim konkurentima poput SAD-a i Kine. Studija se temelji na preciznom istraživanju svakog elementa tih kritičkih tehnologija i pokazuje da EU ne može riješiti svoje probleme bez ozbiljnog sagledavanja svojih konkurenata.

Studija navodi kako je zabrinjavajuće da je samo 11 od 100 najvećih svjetskih tehnoloških kompanija, prema tržišnoj kapitalizaciji, iz EU. Isto tako, studija iznosi da je od 1992. njihov udio u globalnom BDP-u pao s 29 posto na 17 posto. Jedan od razloga za ovu situaciju je propust u provođenju smjernica strategije ekonomske sigurnosti EU-a. U toj strategiji navedena su tri fokusa: zaštita, promicanje i partnerstvo – ali se do sada uglavnom fokusiralo na “zaštitu”, a vrlo malo na “promociju” i “partnerstvo”. Cilj ove studije je dolazak EU-a na poziciju globalnog lidera u inovacijama umjetne inteligencije.

Koje su to kritične tehnologije u kojima EU zaostaje za globalnom konkurencijom?

Tehnologije aditivne proizvodnje

Izraz aditivna proizvodnja odnosi se na proces izrade fizičkih 3D objekata ekstrudiranjem materijala, sloj po sloj, kako bi se oblikovali željeni oblici. Za proizvođače, aditivna proizvodnja obično se odnosi na industrijsku upotrebu 3D ispisa za aktivnosti kao što su gra-

đevinski alati i oprema, izrada prototipova i validacija dizajna te proizvodnja dijelova za krajnju upotrebu male količine. Etimologija pojma “aditivna proizvodnja” dolazi iz metodičkog kontrasta između načina na koji 3D ispis i tradicionalni “suptraktivni” proizvodni procesi rade na oblikovanju predmeta. 3D pisari rade dodavanjem (addition) slojeva materijala u različitim oblicima jedan na drugi.

Konkurentnost EU-a u aditivnoj proizvodnji iznosi 69 posto, ispred SAD-a i Kine. Budući da čini dom pionirskim tvrtkama u ovoj tehnologiji, EU tradicionalno ima snažan lanac vrijednosti i još uvijek ima dobru prisutnost u opskrbi sirovinama i softvera za dizajn.

Međutim, suočava se s rastućom konkurencijom iz SAD-a i Kine i riskira gubitak povijesnog vodstva zbog tekućih

trendova konsolidacije tržišta. Glavni izazovi su nedostatak koordinirane podrške europskim proizvođačima i nedovoljno prihvatanje industrije. Preporučena rješenja uključuju pružanje poticaja za usvajanje, omogućavanje tržišne konsolidacije i ulaganje u obrazovanje stručnjaka za usavršavanje i prekvalificiranje.

Tehnologije naprednog povezivanja

Napredno povezivanje odnosi se na korištenje najsuvremenijih tehnologija za omogućavanje brzih, pouzdanih i sigurnih komunikacijskih mreža. Iako se uglavnom oslanja na sirovine i komponente uvezene iz SAD-a i Kine, EU predvodi u istraživanju i razvoju komunikacijskih mreža, kao i u standardizaciji i mrežnim inovacijama.

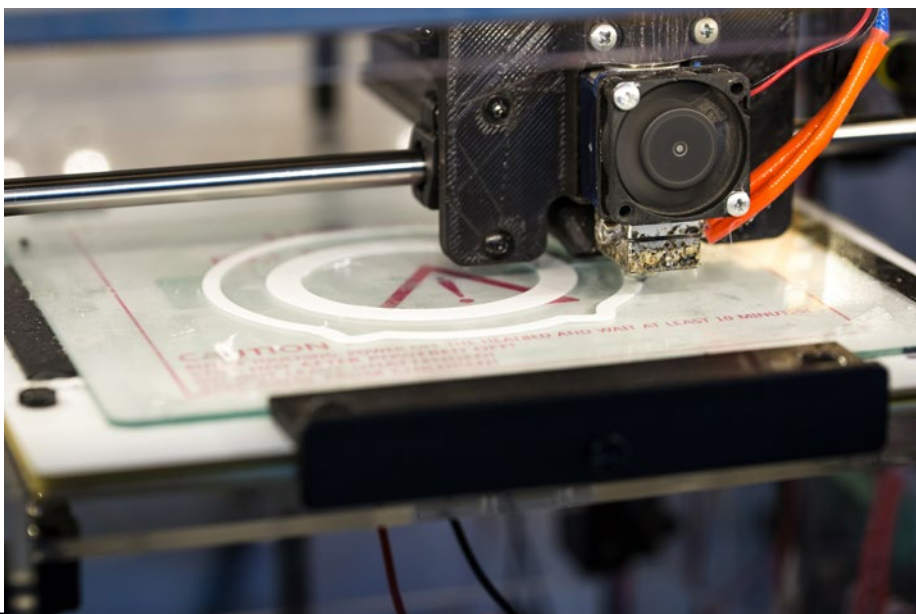


FOTO: PIXABAY



EU je dom vodećih tvrtki u telekomunikacijskoj opremi i uslugama. Unatoč tome, EU zaostaje u sektoru usluga povezivanja, a ispred njega su SAD, Kina i Indija, zbog lošeg poslovnog okruženja uglavnom uzrokovanim nedostatkom tržišne koncentracije i nedovoljnom potražnjom korisnika, čineći ulaganja u nove tehnologije manje privlačnima.

Dok je rizik od prekida opskrbnog lanca nizak, potencijalni utjecaj na kritične sektore poput obrane i zdravstva je značajan. Kako bi se povećala konkurentnost u uslugama povezivanja, EU zaključuje da bi trebala poticati klimu koja je pogodnija za ulaganja, poticati tržišnu konsolidaciju i poboljšati povrat ulaganja u sektor.

Tehnologija naprednih poluvodiča

EU se prvenstveno bavi strojevima i opremom segmenta lanca vrijednosti poluvodiča, s nekim specijaliziranim kategorijama poluvodiča. Međutim, zaostaje u dizajnu čipa s malim nodovima

i nedostatak prisutnosti u front-end i back-end proizvodnji. Zbog toga ovaj sektor je izložen riziku zbog tih kritičkih točaka lanca opskrbe zbog nekoliko "igrača" koji djeluju izvan EU. Da bi se povećala konkurentnost, EU bi trebala povećati poticaje da proizvođači ovih kritičkih točaka ostanu u Europi i ojačaju suradnja između kupaca čipova, dizajnera i proizvođača boreći se za održiv model proizvodnih pogona poluvodiča u Europi.

Postoje najmanje četiri dimenzije koje "igrači" u ovoj industriji smatraju važnima, pomoću kojih se razlikuju napredni čipovi od drugih čipova. To su: računalna snaga, energetska učinkovitost, i ekološki učinci i izvedba. Kada kažemo ekološki učinci misli se na napredne materijale i inovativne podloge koje nude vrhunska električna svojstva u usporedbi s tradicionalnim silicijem.

Kako bi povećala svoju konkurentnost u naprednim poluvodičima, ova strategija koju predlaže EU uključuje razmatranje sljedećih mjera:

- Ponuditi izravne i neizravne poticaje, kao i povećati potporu ulaganjima za pogone i operacije prve vrste povezane s čipovima u EU-u.

- Olakšati procese otvaranja proizvodnih pogona poluvodiča u EU.

- Ojačati partnerstvo sa zemljama istomišljenicima.

- Podržati i koordinirati napore država članica u obrazovanju i usavršavanju.

Umjetna inteligencija

Rezultati analize ove strategije pretpostavljaju da bi s nekim od vodećih u razvoju i integraciji rješenja između poduzeća (B2B) EU mogao postati predvodnik u integraciji umjetne inteligencije u mnoštvu poslovnih praksi. Ipak, EU nedostaje prisutnost u ranim fazama ključnim za razvoj LLM-a, kao što je opskrba naprednih procesorskih jedinica. Također, nedostaje im mogućnosti podatkovnog centra koje su neophodne za faze obuke i zaključivanja razvoja LLM-a. To ograničava sposobnost Europe da u pot-

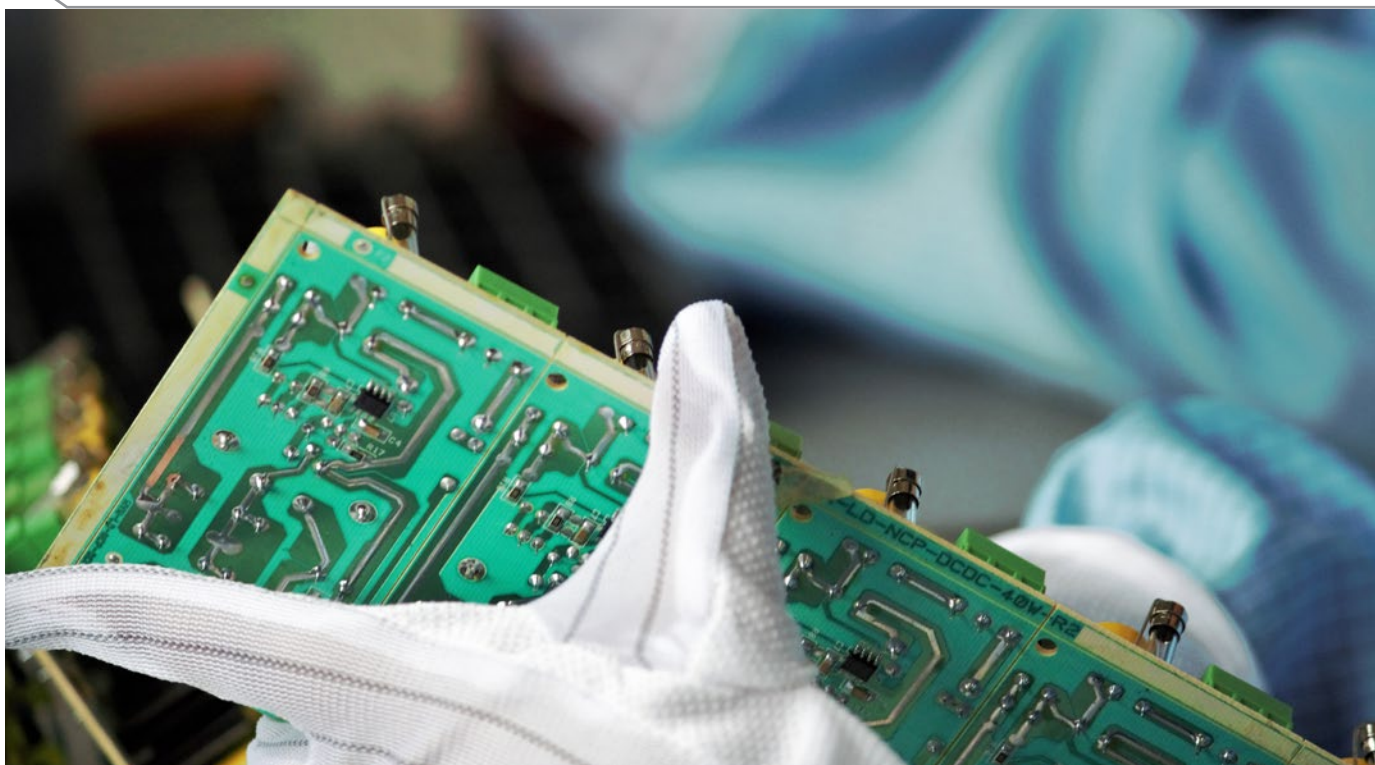


FOTO: PIXABAY

punosti iskoristi svoje B2B snage. Kako bi prevladali te izazove i potaknuli konkurentnost, EU bi trebala povećati javna i privatna ulaganja, posebno u uzlazne aktivnosti lanca vrijednosti, implemetirati regulatorne "Sandboxove" i "one-stop-shop" za usklađenost s propisima, te ojačati partnerstva s globalnim čelnicima kako bi osigurali svoju sposobnost i ostali na vodećem mjestu.

-Kako bi povećala svoju konkurentnost, EU zaključuje da bi trebala razmotriti sljedeće mjere:

I. Uskladiti propise: Propisi koji se odnose na AI, kao što su Akt o umjetnoj inteligenciji i Podatkovni Akt, bi se trebali provoditi jednostavno i ravnomjerno širom EU, izbjegavajući stroža pravila od ostalih regija. To će omogućiti tvrtkama iz EU-a da se natječu dalje s jednakim uvjetima. Tvrtke bi trebale imati jedinstvene kontaktne točke za provjere sukladnosti i informacije, omogućujući siguran rast bez pravnih problema. EU i članica Države bi također trebale promovirati Sandboxove kao sigurna okruženja za tvrtke za testiranje i poboljšavanje proizvoda, olakšavajući poslovanje i regulatorni pristup.

II. Povezati nedostatke financiranja s ulagačima u velikim infrastrukturama. Privatna ulaganja u AI Startupe i Scaleupe u EU su samo dio toga u SAD-u (oko jedne sedmine). EU može voditi u kasni-

jim fazama vrijednosni lanac, posebno u B2B segmentu, ali mora osigurati da tvrtke imaju resurse i poticaje za razvoj tehnologije unutar svojih granica, i tako ostati globalno konkurentna. Nedavna Izvješće Europskog revizorskog suda to podupire, pozivajući na kapitalnu potporu usmjerenu na AI ulaganja koja su usmjerena na više investicije konkurentne globalnim liderima.

III. Edukacija i razvijanje vještina umjetne inteligencije. EU mora provesti mjere privući i zadržati najbolje obrazovane talente u Europi, omogućujući tvrtkama da ponude konkurentne uvjete kroz pakete plaća vis-à-vis drugih regija. Bez ovih mjera, talenti će migrirati u Aziju i SAD, uzrokujući gubitak za EU u povratu svojih ulaganja u visokokvalitetno obrazovanje.

IV. Održavanje i njegovanje suradnje s istomišljenicima. EU želi ojačati suradnju s vodećim svjetskim igračima, posebno SAD-om. S obzirom na visoka ulaganja potrebna u hardveru i energetici, EU ograničenja u ključnim dijelovima opskrbnog lanca se moraju razriješiti kroz ulaganja u neophodna partnerstva.

Energetske tehnologije

Unatoč tome što je globalni lider u tehnologiji i proizvodnji energije vjetra, EU zaostaje za Kinom u solarnoj energiji

zbog nižih ulaganja i ovisnosti o kineskim materijalima za solarne module, iako se ističe u proizvodnji invertera. Oba sektora suočena su s velikom ovisnošću o pred-komponentama i oštroj cjenovnoj konkurenciji iz Kine. Kako bi zadržali svoju konkurentsku prednost u čistim tehnologijama, EU treba pojednostaviti izdavanje dozvola za projekte, redizajnirati nabavu energije kako cijena ne bi bila jedini faktor vrijednosti, i poticati lokalnu solarnu proizvodnju. Diversifikacija opskrbnih lanaca ka materijalima za vjetro-turbine i povećanje mogućnosti recikliranja u Europi također su ključni. Iako ovisnost o Kini za solarne panele možda ne predstavlja neposredan sigurnosni rizik, ovaj sektor je u EU-u i dalje osjetljiv na poremećaje u opskrbnom lancu.

Kako bi EU bila konkurentna u tehnologijama čiste energije, EU zaključuje da bi trebala i na području solarnih izvora i na području vjetroelektrana činiti sljedeće:

I. Pojednostaviti regulaciju kako biste olakšali izgradnju novih solarnih tvornica i vjetroelektrana u Europi, kao što je trenutačni postupak izdavanja dozvola previše glomazan i dug u usporedbi s drugim iz regije.

II. Revidirati plan aktivnosti obnovljive energije i nagraditi ponuditelje projekata po drugim kriterijima nego samo po



cijeni, uključujući održivost, sigurnost ili učinkovitosti, kako bi se osigurali jednaki uvjeti za europske proizvođače koji imaju strože zahtjeve kvalitete u odnosu na proizvođače na jeftinijim lokacijama.

Dodatno kod vjetroelektrana:

I. Potaknuti lokalni izvor materijala, postavljanjem regulatornih pragova i nuđenje poreznih poticaja europskim proizvođačima za podršku razvoja odabranih materijala i predkomponenta proizvedenih u Europi, dok ne postanu cjenovno konkurentni na globalnoj razini. Ovo bi omogućilo EU-u diverzifikaciju opskrbnog lanca i tako bi bili manje izloženi poremećajima koji utječu na njegovu prerađivačku industriju.

II. Poboľjšati planiranje razvoja mreže i izgradnju iskorištavanjem privatnih financija i javno financiranje iz fonda Europske investicijske banke. Brzina širenja električne mreže pojavljuje se kao glavno usko grlo koje usporava niz priključaka novih vjetroelektrana i veliki je izazov za razvojne programere diljem svijeta država članica.

III. Povećati ulaganja u mogućnosti recikliranja u Europi za komponente vjetroturbina kako bi istinski podržali rast kružnog gospodarstva u skladu s ambicioznim regulatornim ciljevima. Trenutačno je tržište za recikliranje malo s obzirom na dug životni vijek vjetroturbina, a vodeći igrači su specijalizi-

rana mala i srednja poduzeća. Po ovom istraživanju se očekuje da će ovo tržište u budućnosti rasti u nadolazećim godinama počevši od 2030., pa zbog toga u EU mora pojačati svoje mogućnosti.

Zdravstvene biotehnologije

Iako je jaka u istraživanju i razvoju, EU se uvelike oslanja na sirovine iz američkih i kineskih biobanki i nema veće sposobnosti u razvoju procesa i proizvodnje u usporedbi sa SAD-om. Biotehnološki sektor u regiji pati od nepovoljnog poslovnog okruženja i restriktivnog, opterećujućeg financiranja usmjerenog na istraživanje, što tjera velike biotehnološke tvrtke u EU da razvijaju i širi svoje proizvode i terapije u SAD-u.

Biotehnologija se definira kao primjena znanosti i tehnologije na žive organizme, kao i njihove dijelove, proizvode i modele, za promjenu živih ili neživih materijala u svrhu poticanja novih saznanja, i proizvodnju dobara i usluga. Ovo je široko tehnološko područje, s nizom tehnika i primjena u različitim sektorima. Ovo EU istraživanje se specifično odnosilo na zdravstvenu biotehnologiju, koja koristi žive stanice i materijale za proizvodnju lijekova ili za razvoj terapija. Postoji i sintetska biotehnologija koja uključuje agregirane podatke o biotehnologiji za neke pokazatelje koji

imaju ograničenja.

Kako bi povećala svoju konkurentnost u zdravstvenoj biotehnologiji, EU zaključuje da bi trebala:

I. Revolucionizirati trenutačni model financiranja EU-a, znatnim povećanjem potpora i učiniti ga privlačnijim za biotehnološke proizvođače, da se prijave za financiranje. Instrumenti financiranja EU-a su restriktivni i uglavnom usmjereni na istraživanje te postaju nedostupni za biotehnološke start-upove koji svoje terapije provode izvan istraživanja.

II. Poticati korištenje javno-privatnog partnerstva u području zdravstvene biotehnologije, omogućujući zajedničke inovacije i razvoj novih proizvoda koji kombiniraju privatna ulaganja s javnim sredstvima. Sadašnji model financiranja je potaknut privatnim ulaganjima. Isto tako, preporuka je poticati snažniju suradnju između industrije i akademske zajednice u svrhu podrške učinkovitim inovacijama.

III. Razviti holistički pristup biotehnologiji na razini EU-a, promatrajući je ne samo kao izvor gospodarskog rasta, već i kao strateško područje s implikacijama na javno zdravlje i nacionalnu sigurnost, kao što to čine druge vodeće regije. EU zaključuje da bi trebala nastojati osigurati prisutnost tijekom cijelog procesa u opskrbnom lancu kontrolirajući ključne korake u procesu.



IV. Stvoriti poticajnije regulatorno okruženje za biotehnoške igrače, uklanjajući ulaznih prepreka i skraćivanjem dugih vremenskih okvira za izlazak na tržište. To bi EU učinilo privlačnom za novoosnovana poduzeća, koja su važni partneri velikim proizvođačima, što bi omogućilo EU da se natječe s drugim regijama poput SAD-a, koje imaju koristi od aktivnog i većeg biotehnoškog ekosustava početnih poduzeća.

Kvantno računalstvo

Iako je kvantna industrija tek u povoju, EU je trenutačno konkurentna u istraživanju i razvoju komponenti, s brzorašću start-up ekosustavom duž lanca vrijednosti. Unatoč tome, EU zaostaje u razvoju hardvera, gdje leži buduća konkurentna prednost. Stabilnost opskrbenog lanca trenutačno je osigurana, ali je ranjiva bez ulaganja jednakih onima u SAD-u i Kini. Kako bi ostala konkurentna, EU zaključuje da bi trebala konsolidirati svoje tržište povećanjem veličine ulaganja i njihovim usmjeravanjem na centralizirane proizvodne pogone i aplikacije za izlazak na tržište, prelazeći dalje od osnovnog istraživanja. Ukratko, EU bi sada trebala podržati i osigurati domaće kapacitete za proizvodnju kvantnih čipova.

Kako bi ostala ključni igrač u globalnoj utrci kvantnog računalstva, EU zaključuje da bi trebala:

I. Značajno povećati ulaganja kako bi odgovarala onima u SAD-u i Kini i konsolidirala svoje tržište. EU bi trebala povećati obujam ulaganja i koncentrirati ih u izgradnju centraliziranih pogona za proizvodnju kvantnih čipova. To bi ojačalo EU u ključnom i neriješenom segmentu opskrbenog lanca koji je pretjerano skup i predstavlja velike prepreke za ulazak na tržište za svakog malog igrača. Osim toga, EU bi trebala usmjeriti financiranje na izgradnju najsuvremenijih i velikih kvantnih računalnih sustava, kao i na tržišne aplikacije, a ne samo na istraživanje.

II. Poticati koordiniranu strategiju EU-a o kvantumu, rješavanjem trenutačne rascjepkanosti nacionalnih planova i približavanjem korporativnih igrača istraživačkim institucijama kako bi se ubrzale inovacije.

III. Izbjegavati prerano reguliranje

ove nove tehnologije prije nego što se shvati njezin potencijal, jer bi to moglo potkopati sposobnost EU-a da stekne kvantnu prednost.

Svemirske tehnologije

Ova tehnologija uključuje istraživanje, dizajn, proizvodnju, rad ili održavanje zrakoplova i svemirskih letjelica, kao i satelita. EU se ističe u navigacijskim tehnologijama kroz svoj program Galileo, a konkurentna je na globalnoj razini u promatranju Zemlje i satelitskim komunikacijama. Međutim, Europske mogućnosti u uslugama lansiranja i nadzoru svemira su umjerene, s očekivanjima da će Ariane 6 riješiti ovaj nedostatak. Unatoč tome, EU se suočava sa značajnim nedostatkom javnih ulaganja u usporedbi sa SAD-om, trošeći oko 6-7 puta manje. To, s oslanjanjem na neeuropske izvore za ključne komponente, predstavlja izazov za razvoj svemirskog sektora EU-a.

Kako bi povećala svoju konkurentnost u svemirskim tehnologijama, EU zaključuje da bi trebala razmotriti sljedeće mjere:

Potaknuti javna ulaganja u strateški razvoj tehnologije, dajući prioritet područjima u kojima EU nedostaje kao što su Satcom korisnički terminali i proizvodnja navigacijskih čipsetova.

Povećati ulaganje u talente kako bi se uhvatili u koštac s nedostatkom inženjera, kritičnim ne samo za svemirski sektor već i za industrije ovisne o STEM-u.

Revidirati regulatorni okvir EU-a, posebno se baveći „zahtjevima za georeturn” u politikama nabave ESA-e kako bi se uklonile neučinkovitosti i povećala konkurentnost u europskom svemirskom sektoru.

Zaključak

Očito je EU vodstvo shvatilo potrebu za temeljitim promjenama u politici, ulaganjima i strateškom pristupu. Iako EU ima važne prednosti poput visoko obrazovane radne snage, bogate industrijske povijesti i snažnog regulatornog okvira koji podržava zaštitu privatnosti i prava korisnika, ove prednosti često postaju prepreka brzom tehnološkom napretku u usporedbi s fleksibilnijim i agresivnijim pristupom globalnih sila poput SAD-a i Kine. Problem leži i u

tome da SAD i Kina aktivno privlače talente iz cijelog svijeta, dok se Europa suočava s odljevom “mozgova”, što dodatno pogoršava njezinu konkurentsku poziciju. Europski startup ekosustav zaostaje zbog manjka financijskih resursa, konzervativnijeg pristupa investitora i manjka poduzetničke kulture koja potiče visokorizične, ali potencijalno visokoprotivne tehnološke projekte. Isto tako, fragmentacija tržišta unutar EU, različite regulatorne politike među državama članicama, manjak koordinacije u razvoju ključnih tehnologija te sporost u usvajanju novih digitalnih rješenja dodatno kočie konkurentnost europskog tehnološkog sektora.

S obzirom na globalne izazove, EU se ovim novim direktivama pokušava prilagoditi kako bi smanjila zaostatak za globalnim tehnološkim liderima. Ključne komponente ove reforme će uključivati povećanje ulaganja u digitalnu infrastrukturu, istraživanje i razvoj, te stvaranje fleksibilnijeg i poticajnijeg okruženja za inovacije. Inicijative poput “Digitalne Europe” i “Horizon Europe” već su bili prvi koraci u pravom smjeru, ali zahtijevaju daljnje jačanje kako bi mogle imati značajniji utjecaj. EU bi također trebala poticati suradnju između privatnog i javnog sektora, te osigurati veću integraciju tržišta i usklađenost regulativa između država članica. Također, pohvale su mjere za razvoj vlastitih industrijskih kapaciteta u strateškim područjima kao što su umjetna inteligencija, kvantno računalstvo i poluvodiči, kako bi EU smanjila ovisnost o vanjskim dobavljačima i osigurala tehnološku suverenost.

U konačnici, budućnost tehnološkog sektora u EU ovisit će o spremnosti europskih lidera da prepoznaju globalnu dinamiku i provedu najavljene promjene kako bi EU postala konkurentnija. Ako se te reforme ne provedu dovoljno brzo, rizik je da će Europa ostati na margini globalne tehnološke arene, dok će SAD i Kina nastaviti diktirati smjer razvoja ključnih tehnologija i inovacija. Dugoročna održivost europskog gospodarstva i njegova sposobnost da se natječe na globalnoj sceni uvelike ovisi o sposobnosti EU da se transformira u ravnopravnog tehnološkog partnera u globalnoj digitalnoj ekonomiji.

SUZANA VEZILIĆ

atVOX

*Vaš partner za
uspjeh na travu*

SPORTSKI TERENI • VRT
BALKONI • KROVOVI
TERASE • OGRADE

Medvedgradska Ulica 1b 10000 Zagreb
091 422 22 13
info@atvox.hr www.atvox.hr



OPĆINA
NOVA RAČA

Trg Stjepana Radića 56 43272 Nova Rača
043 886 036 043 886 101
juo@nova-raca.hr
www.nova-raca.hr



ZEČIĆ
d.o.o.

prodaja
ratarskih
kultura

Laze 7 35420 Laze
0913290030
knjigovodstvozecic@gmail.com

BANKE POČINJU S PODIZANJIMA MJESEČNIH NAKNADA ZA VOĐENJE RAČUNA

MNOGI KORISNICI USLUGA ZAGREBAČKE BANKE SU NEDAVNO DOBILI OBAVIJEST O POSKUPLJENJU NAKNADA ZA PROIZVODE I USLUGE, KOJE ĆE SE POČETI PRIMJENJIVATI OD 8. SIJEČNJA 2025. GODINE. ISTO TAKO, BANKA UKIDA NAKNADU ZA UGOVARANJE I VOĐENJE OSNOVNOG RAČUNA, PO NALOGU HRVATSKE VLADE. U NASTAVKU ĆEMO DETALJNIJE OPISATI ŠTO SE MIJENJA I KOLIKO.

Nakon vijesti koje su stigle početkom ove godine iz Zagrebačke banke o tome da je Grupa Zagrebačke banke ostvarila je 509 milijuna eura dobiti nakon oporezivanja u 2023. godini i da joj je dobit za 261 milijuna eura (čak 105,2 posto) veća u odnosu na 2022. godinu nije se očekivalo da će najaviti nova poskupljenja građanima. Neto prihod od provizija i naknada u prošloj godini iznosio im je 217 milijuna eura što je povećanje od 10 milijuna eura (više za 4,8 posto) u odnosu na prethodnu godinu. Isto tako, iz nedavno objavljenih financijskih izvješća u prvih devet ovogodišnjih mjeseci je ostvarila dobit nakon oporezivanja od 381 milijun eura, što je za 35 milijuna eura (ili 10,1 posto) više u odnosu na isto prošlogodišnje razdoblje. Porasli su i poslovni prihodi Banke za 49 milijuna eura (8,6 posto), te su na godišnjoj razini 617 milijuna eura. A što se tiče troškova poslovanja oni su veći za sedam milijuna eura (četiri posto) pa iznose 180 milijuna eura. Omjer troškova i prihoda iznosio je 29,17 posto.

Nedavno je stigla i vijest iz HNB-a o 405,6 milijuna eura prihoda svih banaka u Hrvatskoj od naknada i provizija u prvih šest mjeseci ove godine.

Iz toga proizlazi logično pitanje, kada će Banci biti dovoljno zarade koju ostvaruju preko svojih klijenata u Hrvatskoj?

Što su izjavili predstavnici banke i udruge banaka?

Iz Zagrebačke banke zamolili su korisnike za razumijevanje zbog poskupljenja obrazloživši ga sa sljedećom izjavom: “Trenutačne okolnosti na tržištu, značajan rast operativnih troškova poslovanja (troškovi infrastrukture poput energenata, poštarine, zakupa, radne snage, tehnologije, sigurnosti i regulatorni troškovi), te ulaganje u unapređenje proizvoda i usluga doveli su

do potrebe za usklađenjem dijela naknade Banke”.

Iz Hrvatske udruge banaka izjavili su da: “Promjena visine pojedinih naknada nije povezana ni na koji način sa zakonskim izmjenama kojima se omogućava besplatno korištenje osnovnog računa. Dugo vremena se nisu dizale naknade banaka i u kontekstu europskih banaka stojimo ispod prosjeka”

Uzevši u obzir napredak tehnologije i mogućnosti samostalnog provođenja transakcija online, kao i mnogih drugih online usluga, gdje klijent niti ne mora otići u banku i sve radi sam, i gledano sa strane korisnika usluga postavlja se pitanje da li bi banke i svojim korisnicima umjesto poskupljenja trebale reducirati naknade za to što dio njihovog posla obavljaju sami?

Kakva je situacija kod drugih banaka u Hrvatskoj

Erste banka je poskupila svoje usluge u ožujku ove godine, nakon nje OTP u travnju, a u kolovozu je poskupila i PBZ. Ipak, najznačajnije poskupljenje je do sada kod Zagrebačke banke.

Vlada je reagirala na tu vijest o poskupljenju i obećala revidirati bankovna izvješća i njihove razloge poskupljenja.

Što točno poskupljuje u Zagrebačkoj banci?

Gotovo sve naknade za proizvode i usluge poskupljuju ili su na novi način obračunate. Sve paketirane usluge poput Lepeza mogućnosti i Platnog asistenta koje se mjesečno naplaćuju poskupljuju za od 0,59 € pa do 7,07 €. Za korisnike online bankarstva dodaju se mogućnosti određenog broja besplatnih mjesečnih transakcija pa, na primjer, za korisnike Dinamične lepeze broj se povećava s 15 na 20 besplatnih transakcija mjesečno a za neke pakete poput

Elastične Lepeze i Premium paketa broj besplatnih online transakcija postaje neograničen. Za korisnike koji svoje račune plaćaju u poslovnicama banke, pošte ili Tiska ove besplatne opcije nisu omogućene jer se one koriste samo za online transakcije. Tako da, određeni broj starije ili manje informatički pismene populacije neće imati ove pogodnosti.

Isto tako, poskupljuju i transakcije, odnosno kreditni transferi, unutar i izvan Banke. Za transakcije uz online bankarstvo sada treba izdvojiti 0,08 € više nego prije jer se cijena povećava s 0,17 € na 0,25 € za transakcije provedene prema poslovnim subjektima u Banci. A za transakcije izvan Banke poskupljuje za 0,05 €, odnosno s 0,30 € na 0,35 €. Za one koji imaju na primjer 30-ak mjesečnih transakcija, što unutar i što izvan Banke, poskupljenje može biti i oko 30 € na godišnjoj razini.

Točnije, za 30 online transakcija mjesečno unutar Banke osoba će platiti godišnje 90 € ili 126 € za online transakcije izvan Banke.

Usporedimo troškove mjesečnih naknada i transakcija s poznatim Europskim bankama.

S obzirom na to da predstavnici Udruge banaka izjavljuju kako su Hrvatske bankovne naknade i troškovi usluga među najnižima u Europi, odnosno da u kontekstu europskih banaka stojimo ispod prosjeka, usporedili smo troškove Europskih banaka.

Zapadne zemlje poput Francuske ili Švicarske imaju mjesečne naknade za vođenje računa koji se kreću od 2 eura pa na više. Detaljnije možete pročitati u okviru koji prati ovaj tekst.

Logični slijed naše analize je usporediti prosječna primanja Hrvatskih zaposlenika s onima iz Europe. Švicarska ima najvišu prosječnu neto plaću koja premašuje 5.000 eura mjesečno, a Hrvatska je „tek“ na oko

1. Francuska

BNP Paribas

Mjesečna naknada za vođenje računa: Osnovni paketi koštaju oko 2-5 € mjesečno, ovisno o vrsti računa

Naknada za domaće transakcije: SEPA transakcije za račune poput struje ili vode su besplatne putem internetskog bankarstva. Transakcije u poslovnici mogu koštati oko 3-5 €

Crédit Agricole

Mjesečna naknada za vođenje računa: Cijene su slične, od 2-5 €, s razlikama između regija.

Naknada za domaće transakcije: SEPA plaćanja putem interneta za kućne račune su obično besplatne. Ručne transakcije mogu imati dodatne troškove

Société Générale

Mjesečna naknada za vođenje računa: Standardni paketi kreću od 2 € mjesečno, a personalizirani paketi nude više usluga uz dodatne troškove

Naknada za domaće transakcije: Besplatne SEPA transakcije

online, dok transakcije u poslovnici mogu koštati oko 8 €

2. Njemačka

Commerzbank

Mjesečna naknada za vođenje računa: Osnovni paketi koštaju između 0-4,90 €, ovisno o vrsti paketi. Besplatni računi često zahtijevaju minimalni mjesečni priljev (npr. 700 €)

Naknada za domaće transakcije: SEPA transakcije putem interneta su besplatne, dok transakcije u poslovnici ili ručno procesirane koštaju 1-3 €

Deutsche Bank

Mjesečna naknada za vođenje računa: Banka naplaćuje mjesečnu naknadu za održavanje većine računa, koja se kreće od 6 do 10 eura mjesečno za osnovne račune. Međutim, za online račune, kao što je digitalni račun Deutsche Bank, naknada je niža, a digitalni paketi usluga su oblikovani na način kako bi se izbjegle transakcijske naknade.

Naknada za domaće transakcije: SEPA transakcije putem interneta su besplatne, dok transakcije u poslovnici koštaju 1-3 €

3. Velika Britanija

HSBC

Mjesečna naknada za vođenje računa: Besplatni osnovni račun, dok premium računi, poput Advance ili Premier, koštaju 5-15 GBP mjesečno

Naknada za domaće transakcije: Standardna plaćanja unutar UK (Faster Payments) su besplatna. Posebne žurne transakcije mogu imati naknadu.

4. Italija

Intesa Sanpaolo

Mjesečna naknada za vođenje računa: Osnovni paketi koštaju 4-8 € mjesečno. Postoje popusti za mlađe klijente i digitalne račune

Naknada za domaće transakcije: SEPA transakcije putem interneta obično su besplatne,

dok su transakcije na šalteru skuplje.

5. Španjolska

Santander

Mjesečna naknada za vođenje računa: Standardni paketi naplaćuju se 3-8 € mjesečno, no naknada može biti izuzeta ako klijent ispunjava uvjete, poput redovitih uplata plaće.

Naknada za domaće transakcije: SEPA plaćanja za kućne račune su besplatna putem interneta. Posebne usluge mogu imati dodatne naknade

6. Švicarska

UBS Bank

Mjesečna naknada za vođenje računa: Klijenti plaćaju vođenje i održavanje računa od 5 do maksimalno 20 CHF mjesečno.

Naknada za domaće transakcije: Ova banka svojim korisnicima ne naplaćuje naknadu za online kreditni transfer ako je proveden prema poslovnim korisnicima na teritoriji Švicarske.

1.300. To radimo da bi dobili širu sliku financijskih okolnosti građana. Očito nije isto izdvojiti 10 eura za mjesečnu naknadu zaposlenicima koji imaju primanja od 875 € ili onima iz Švicarske s 5.569 € mjesečno. Da li banke imaju sluha za to?

Prema podacima Državnog zavoda za statistiku prosječna mjesečno isplaćena neto plaća po zaposlenome u pravnim osobama Republike Hrvatske za razdoblje siječanj – kolovoz 2024. iznosila je 1.302 eura. Prema priopćenju Gradskog ureda za gospodarstvo ekološku održivost i strateško planiranje najviša prosječna mjesečna

neto plaća u pravnim osobama za srpanj 2024. isplaćena je u djelatnosti Vađenje sirove nafte i prirodnog plina u iznosu od 2.221 euro, a najniža je isplaćena u djelatnosti Proizvodnja kože i srodnih proizvoda u iznosu od 875 eura.

Prosječne mjesečne plaće u državama EU i Švicarskoj u eurima znatno variraju zbog razlika u troškovima života, porezima i razinama razvoja.

Švicarska se izdvaja s najvećim plaćama, ali uz visoke troškove života. S druge strane, istočnoeuropske zemlje imaju znatno niže plaće, no često i niže troškove života.

Zaključak

Kada šire sagledamo situaciju i usporedimo primanja hrvatskih građana s primanjima većine građana Europe mogli bi reći da smo na dnu te ljestvice. To opravdava i očekivanja građana da strane banke na našim područjima ne mogu inzistirati na planiranju velike zarade na račun osnovnih usluga za vođenje računa i troškova online transakcija. Razumljivo je da većine banaka naplaćuju veće naknade za provođenje transakcija u poslovnici banke, gdje se vrijeme zaposlenika banke koristi za to, i tako demotivira korisnike za dolazak u poslovnicu i potiče na veće korištenje online transakcija i drugih online usluga. Ipak, neshvatljivo je kako su u većini Europskih banaka online transakcije besplatne u domaćem prometu, a kod nas dosežu iznose i do 0,35 € po transakciji.

Prije par godina su barem transakcije prema poslovnim subjektima, korisnicima usluga Zagrebačke banke, bile besplatne ali su s vremenom i njih počeli naplaćivati. To se jako čini nepravedno jer, u principu, online plaćanje odrađuje sustav s korisnicima, a ne zaposlenici Banke, pa ne vidimo svrhu tog poskupljivanja.

 SUZANA VEZILIĆ

Približne vrijednosti neto plaća po državama

ZAPADNA I SJEVERNA EUROPA		JUŽNA I ISTOČNA EUROPA	
Država	Prosječna plaća u eurima	Država	Prosječna plaća u eurima
Švicarska	5.569	Slovenija	2.370
Danska	4.149	Španjolska	1.910
Norveška	3.442	Češka	1.900
Austrija	3.269	Italija	1.740
Nizozemska	3.145	Mađarska	1.577
Irska	3.086	Hrvatska	1.302
Švedska	2.885	Poljska	1.291
Njemačka	2.741	Portugal	1.162
Finska	2.634	Bugarska	1.058

Izvor EuroDev, Comparis, Tech Report

MD ISKOPI

ZEMLJANI RADOVI

Velike Sredice 177
43 000 Bjelovar

099 250 85 50

mdiskopi@gmail.com



Donji Cubinec 72, 48260 Cubinec

099/675-5452

metalmont.cubinec@gmail.com

**OTKUP I RECIKLAŽA
METALNOG OTPADA**

**IZGRADNJA KUĆA
OD RECIKLIRANOG
GRAĐEVINSKOG OTPADA**





IZGRADNJA ALUMINIJSKIH PLOVILA

LOVE2SAIL d.o.o.
H. Vukčić Hrvatinića 100 A
32100 Vinkovci
091 91 39 060
info@love2sail.hr



MAGBA GRADNJA

CESTOGRADNJA

ASFALTIRANJE

ISKOPI

ZEMLJANI RADOVI

Ferki 4 10253 Donji Dragonožec
098/386-434
magba.gradnja@gmail.com

MASCULINUS

ventilirane fasade



JamesHardie™

Slavonska avenija 17 10000 Zagreb
098277154
mihael@masculus.hr



DUGOROČNA INVESTICIJA

KOLIKO SE ISPLATI ULAGATI U NEKRETNINE ZA DUGOROČNI NAJAM?

PODNASLOV: U HRVATSKOJ JE U ZADNJEM DESETLJEĆU TREND ULAGANJA U NEKRETNINE U ZNATNOM PORASTU. ZA ONE KOJI ŽELE INVESTIRATI U NEKRETNINE RADI STJECANJA DODATNE VRIJEDNOSTI POSTAVLJA SE VJEČNO PITANJE KOLIKO JE TO ISPLATIVO. NEKIMA JE DRAŽE SVOJ NOVAC ULOŽITI U DIONICE, INVESTICIJSKE FONDove ILI JEDNOSTAVNO OROČITI U BANCII JER ŽELE INVESTIRATI U NEŠTO LIKVIDNO GDJE SVOJ INVESTIRANI NOVAC U SVAKOM MOMENTU MOGU VRATITI I NEGDJE DRUGO ULOŽITI. TAKVA ULAGANJA DONOSE VEĆI RIZIK I U NEKIM SLUČAJEVIMA I MANJU DOBIT. DA LI ULAGATI U DUGOROČNI NAJAM ILI KRATKOROČNI. KOJA JE RAZLIKA? DA LI NAJAVLJENIM VLADINIM MJERAMA POTICANJA DUGOROČNOG NAJMA GUBE GRAĐANI KOJI ŽELE KRATKOROČNO IZNAJMLJIVATI?

Hrvatska je treća (s 91 posto) na ljestvici Europske unije po postotku onih koji žive u svojoj nekretnini ili nekretnini članova kućanstva. Ispred nas su Rumunjska (96 posto) i Litva (92posto). Većina živi u kućama nego u stanovima, a skoro trećina živi u kućanstvu s previše članova. Trend ulaganja u nekretnine je “u krvi” Hrvata kao i san o životu u vlastitoj nekretnini, a ne u podstanarstvu.

U zapadnim zemljama Europske unije je situacija potpuno drugačija. Primjer je Švicarska gdje samo 42,5 posto građana živi u vlastitom domu ili domu u vlasništvu članova kućanstva. Netko bi rekao da je razlog nemobilnosti u Hrvatskoj i mentalitet ljudi. Možda ima nešto i u mentalitetu, ali veći je razlog državna politika Švicarske koja nameće velike poreze građanima koji tamo posjeduju stanove.

Postoje tvrdnje da su vlasnici stanova u kojima i žive manje mobilni od onih koji žive u unajmljenim stanovima, i da zbog toga one države koje imaju brži rast vlasnika stanara imaju i brži rast nezaposlenosti. Sigurno da ta tvrdnja ima ekonomske posljedice, ali ne možemo proturječiti ni tvrdnji da je većini naših građana teško svaki dan putovati na posao više od sat vremena. Na primjer s Jaruna do Dubrave na posao i nazad. Nije to više ni lijenost nego problematična gužva na cestama u gradu koji bi trebao imati Metro i gdje bi se trebali pronalaziti načini rasterećenja prometa. Često se kod nas u tramvajima i autobusima ne može sjesti dok se vozimo, a u zapadnim



FOTO: PIXABAY



Okvirni izračun povrata na ulaganje u dugoročni najam nekretnina

VELIČINA STANA	65M ²
Dnevni najam u €	90,00
Popunjenost: broj dana u godini (150)	13.500,00
Turistička članarina i pristojba	174,00
Godišnji paušal poreza	400,00
Porez na nekretninu - 5% na kvadrat stana	325,00
Plaćanje provizije platformi za bookiranje 15%+PDV	2.531,25
Trošak režija, održavanja stana, sanit potrepština i sl.	2.500,00
Ukupna neto zarada	7.569,75

IZVOR: Financije.hr

Europskim zemljama ljudi koriste vrijeme vožnje za nastavak posla ili studiranja, i ako moraju dulje putovati to im ne predstavlja veliki gubitak vremena.

U Hrvatskoj je trend ulaganja u nekretnine porastao zbog dosta razloga. Neki od njih su jer je Hrvatska postala atraktivna za digitalne nomade, što povećava interes za dugoročni najam u urbanim i obalnim područjima. Studentski najam je uvijek prisutan u većim gradovima. Potražnja je sezonska, ali konstantna u blizini sveučilišta. Zbog visokih cijena nekretnina, mnogi građani biraju najam umjesto kupnje, pa je i to jedan od većih razloga. Zbog konstantne urbanizacije ljudi se sve više sele u gradove, čime raste potražnja za gradskim stanicama, a i u Hrvatsku doseljava sve više

stranih radnika, što potiče dugoročnu potražnju.

Primjer kupnje stana od 65 m2

Analizirali smo situaciju u Hrvatskoj u kojoj jedan građanin nazovimo ga Luka uloži 200.000 eura da bi kupio dvosobni stan od 65 m2 u širem centru Zagreba. Cilj mu je mjesečna zarada kroz dugoročni najam uz mjesečnu najamninu od 700 eura. U cijenu smo uračunali trošak kupnje, agencije, namještanja stana i 3 posto troška poreza za kupnju nekretnine.

Postavljaju se sljedeća pitanja:

1. Koliko će Luka zaraditi kada plati porez i održavanje stana i koji će mu biti ROI?

Prema ovom obračunu za utrošenih 200.000 € u kupnju nekretnine i njen dugoročni najam od 700 € mjesečno Luka bi mogao zaraditi godišnje 6.854 € ako mu je nekretnina cijelu godinu popunjena podstanarima, a ako je slabije popunjena uz smanjenje od 25 posto vremena onda bi zarada pala na 5.141 €.

Treba uzeti u obzir da ako se mijenjaju podstanari tijekom godine jednom ili više puta, često nije izvedivo imati kontinuitet najma bez prekida od par dana pa i par tjedana. A ako se moraju vršiti popravke onda može potrajati i dulje.

Isto tako, treba uzeti u obzir i iznos inflacije i aprecijacije cijena nekretnina pa kada se to zbroji u većini slučajeva smo na nuli jer nekako aprecijacija prati inflaciju.

2. Je li isplativiji kratkoročni najam od dugoročnog?

Ako bi se Luka odlučio za dnevni najam istog stana, imat će veće prihode, ali će imati i puno više obveza. Sljedeće dodatne obveze u odnosu na dugoročni najam su:

1. Dobivanje kategorizacije i dozvole za obavljanje turističke djelatnosti. Ovo ima i neke financijske reperkusije.

2. Oglašavanje i komunikacija s platformama za iznajmljivanje, i to košta. Platforme mogu naplatiti i do 15-20 posto od iznosa rezervacije plus na taj



FOTO: PIXABAY

iznos PDV od 25 posto.

3. Plaćanje režija stana i troškovi redovitog čišćenja stana i mijenjanje posteljine/ručnika, sanitarne potrepštine, pokloni dobrodošlice, izrada posjetnica i promotivnih letaka.

4. Vođenje administracije što uključuje vođenje rasporeda najma, izdavanje računa, dočekivanje i ispraćanje gostiju.

5. Trošak agencije koji može biti i do 40 posto, u slučaju da nećete sami pronalaziti goste preko platformi.

6. Plaćanje paušalnog poreza za dnevni najam. Na primjer, paušalni porez po ležaju u Zagrebu je 199,08 eura.

7. Plaćanje poreza na nekretninu za odmor koji se kreće od 0,6 do 5 eura po kvadratu, ovisno o općini i gradu.

8. Članarina turističkoj zajednici koja iznosi blizu 6 eura po ležaju i 3 eura po pomoćnom ležaju. Dakle u dvosobnom stanu za bračni krevet i pomoćni ležaj na razvlačenje za jednu osobu, treba platiti 15 eura godišnje članarine. Godišnji paušal turističke pristojbe godišnje košta 53 eura za i glavni i pomoćni krevet.

Prema tome, veća godišnja zarada bi iznosila od 715-2.400 eura, ovisno o popunjenosti stana za dugoročni najam i broju dana popunjenosti kratkoročnog najma. Naravno da u idealnoj situaciji ako bi popunjenost kratkoročnog najma bila 100 posto onda bi i zarada bila dva puta veća, ali po iskustvima sugovornika koji iznajmljuju u dnevnom najmu prosjek od 150 dana godišnje popunjenosti je najučestaliji.

Naravno da i cijena dnevnog najma varira od grada do grada, a kako i sami znamo ipak je najveća za stanove/apartmane na Jadranu. Ponegdje je dnevni najam apartmana na Jadranu i po 200-300 eura a možda i više pa bi se onda naša računica vrtoglavo popela na više razine, mada kod dugoročnog najma to nije slučaj.

3. Koliko osobnog angažmana bi Luka imao oko najma stana?

Za dugoročni najam stana osobni angažman vlasnika je puno manji nego za kratkoročni najam stana. Kod dugoročnog najma vlasnik mora platiti oglašavanje, trošiti vrijeme na pronalasku podstanara (što nekada nije lako ako ste probirljivi), brinuti o održavanju stana, izraditi i platiti ugovor o najmu. Ipak za kratkoročni najam je angažman puno veći, posebno ako se sve radi samostalno. Ali ako se prepusti briga o stanu i iznajmljivanju agencijama onda se zarada smanjuje, ali i angažman je manji.

4. Da li bi s tim novcem Luka mogao imati veću dobit kroz oročenu štednju, kroz ulaganja u dionice ili investicijske fondove.

Oročena štednja kod nas ne donosi velike prihode i građani koji žele što veće prihode od ulaganja ju sve manje koriste. Investicijski fondovi su najpopularniji oblik ulaganja ove vrste i može imati prinose i do 9-10 posto, ali rizik je uvijek prisutan. Znači da bi Luka, ako bi imao sreće u nekom dobrom investicijskom fondu, mogao godišnje ostvariti i 18.000

eura bruto prinosa za svojih 200.000 eura. Minus porez koje bi plaćao prve dvije godine a nakon toga ako se zakon ne bi mijenjao bi bio oslobođen od plaćanja poreza. Treba istaknuti i da ovaj oblik ulaganja je likvidniji od ulaganja u nekretnine jer se novci mogu lakše i brže povući iz fondova nego se nekretnina može prodati.

Ovakvo ulaganje uopće ne kreira puno angažmana, ali možda neki ne bi mirno spavali uz rizik koji nosi. Mnogi Hrvati vole svoje investicije opipati, obilaziti i hvaliti se s njima, pa je njima opcija nekretnina najdraža.

Zaključak

Za one koji žive "od prvog do prvog" ovakve brige ne postoje, jer niti ne razmatraju ulaganja. Ipak za one koji su kroz život uštedjeli ili naslijedili neki kapital je velika briga kamo svoje novce uložiti.

Cilj svakoga je uložiti u nešto s malo rizika, a s velikom dobiti. Ekonomisti bi to stručno nazvali "oportunitetni trošak". Objašnjenje tog naziva je jednostavno, a to je da li se može za isti novac uložiti u jedno ulaganje dobiti bolji povrat sredstava nego nekim drugim ulaganjem. Ako smo mogli ostvariti veće prihode, a ipak nismo, ta razlika neostvarenog prihoda za nas predstavlja oportunitetni trošak. Zašto bi se zadovoljili sa 6 posto dobiti ako bi mogli imati 9 posto. Ipak, novac nije uvijek ključan faktor odlučivanja jer treba uzeti i količinu angažmana koju osoba mora posvetiti ulaganju, i da li ima mogućnosti tog angažmana. Treba uzeti u obzir i to da ulaganje u nekretninu nije toliko pasivno koliko može s prve izgledati.

Jedno od najboljih rješenja je ulaganje na dugi rok, pasivno ulaganje i diverzifikacija ulaganja. Diverzifikacija ulaganja znači da bi investicije bilo dobro rasporediti po različitim instrumentima (dionicama, obveznicama itd.), tržištima, valutama, sektorima i sl. To vrijedi i za ulaganje u nekretnine. Dugoročni vs. kratkoročni najam najviše ovisi o investitoru, odnosno koliko on ima volje, vremena i snage baviti se najmom svoje nekretnine, a ovisi i o tome na kojoj je lokacija nekretnina i kakve je kvalitete.



SUZANA VEZILIĆ

The advertisement features a rustic wooden background. On the left, there are several bunches of grapes in various colors (green, purple, red) and a bottle of wine. On the right, there is a glass jug filled with yellow olive oil and a small glass bowl containing olives and olive leaves. The text is centered and right-aligned.

Milka

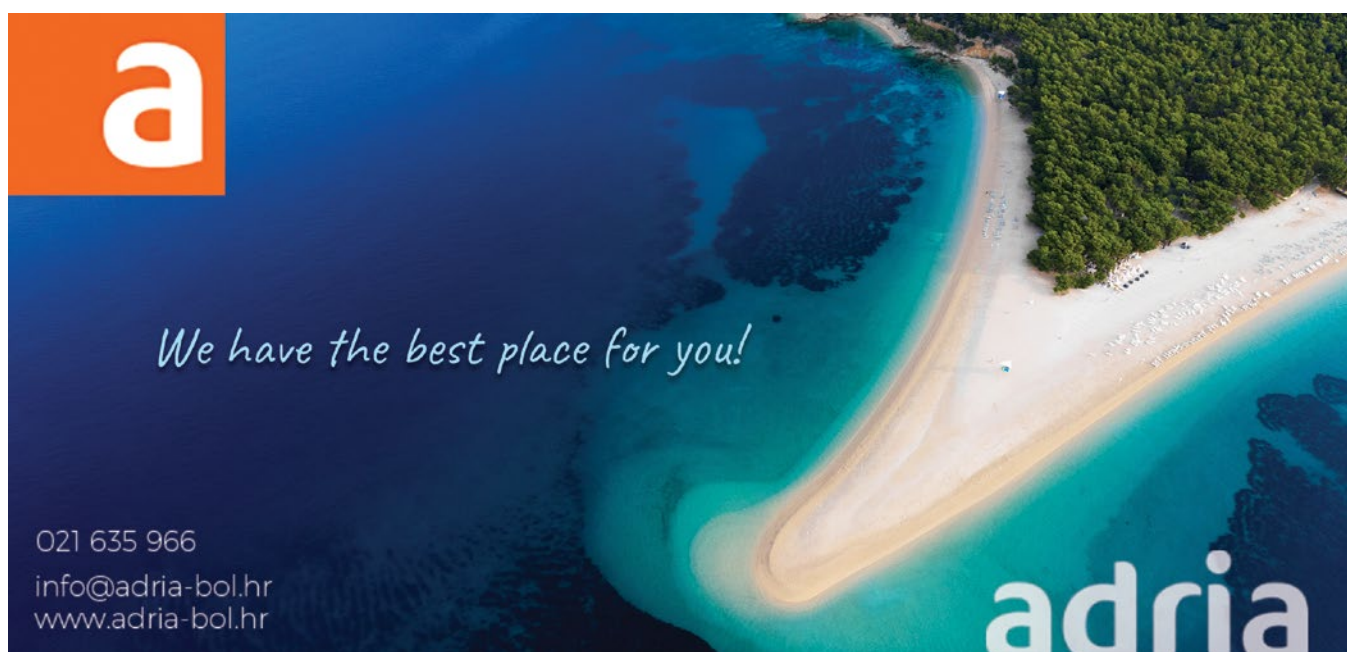
POLJOPRIVREDNI OBRT

uzgoj grožđa i maslina, proizvodnja maslinovog ulja i vina

Sveti Vid 32, 52470 Umag

099 80 71 609

p.o.milka@gmail.com

The advertisement shows a beautiful aerial view of a beach with white sand and turquoise water. A large orange square with a white lowercase 'a' is in the top left corner. The text is centered and right-aligned.

a

We have the best place for you!

021 635 966

info@adria-bol.hr

www.adria-bol.hr

adria

The advertisement features a construction worker in a white hard hat and orange safety vest working on a steel structure. The text is in the top left and top right corners. A circular logo is in the bottom right corner.

OD TEMELJA DO KROVA

d.o.o.

Stjepana Radića 111
43000 Predavac
091/7850-330
kikitandara111@gmail.com

IZGRADNJA PO SISTEMU
KLJUČ U RUKE

DONALD TRUMP OKUPLJA TIM, A ČITAV SVIJET NESTRPLJIVO GLEDA KAKVO IZNENAĐENJE ĆE PRIREDITI

SVE SE VIŠE NAZIRU LICA (I NALIČJA) TRUMPOVE BUDUĆE ADMINISTRACIJE, PA OSVRT ŠTO SE MOŽE OČEKIVATI OD NJE VALJA PODIJELITI NA DVA DIJELA – NA PERIOD PRIJE IZBORA KADA SU POSTOJALA OČEKIVANJA I UNAPRIJED FORMIRANI SUDOV I O TOME ŠTO OČEKIVATI OD TRUMPA TE, TRENUTNO, NA PERIOD NAKON IZBORA KADA SE S JEDNE STRANE OBJELODANJUJE TKO JE TRUMPOVA „EKIPA“, A S DRUGE STRANE KAKO TO KORESPONDIRA S MOREM MIŠLJENJA O TOME ZAŠTO JE TRUMP UOPĆE POBIJEDIO NA IZBORIMA.

Kako bismo razumjeli i objasnili lica nove američke predsjedničke administracije, potrebno je baciti pogled i na to što se očekivalo od Trumpa dok još nije izabran za američkog predsjednika, odnosno ono o čemu se uobičajeno govorilo da znači njegov izbor. To je posebno važno jer već smo u izbornoj noći mogli vidjeti koliko odu daraju dominantne medijske predodžbe (čak i o tome kolike su Trumpove šanse za pobjedu) od onoga što je stvarnost. Stoga, prije izbora stvorila se sljedeća slika izgleda Trumpove (neželjene) administracije:

- „proruska“ politika (odnosno ona koja će tražiti mir/primirje u ratu u Ukrajini)
- „neliberalna“ politika (odnosno ona koja će ići k dokidanju stečenih individualnih prava u SAD-u)
- „antiznanstvena“ politika (odnosno ona koja će ići u smjeru negiranja znanstvenih dostignuća poput npr. cijepljenja)

U prizemnijem tumačenju, ove se politike mogu tumačiti kao izolacionizam, konzervativizam i tehnološki skepticizam. Ovo je važno napomenuti jer je jedino tako moguće „testirati“ koliko su navedeni strahovi bili opravdani ili koliko su još opravdani. Kontekst koji je oblikovao ovakva očekivanja jest posebno izražen strah mainstreama od Trumpove pobjede, nevjerica da je uopće moguć ikakav zaokret američke politike i iznutra i izvana, te posljedično portretiranje Trumpa kao neprijatelja slobodnog svijeta, pri čemu je „slobodni svijet“ sinonim za intervencionistički orijentiranu liberalnu demokraciju, socijalni i kulturološki progresivizam (tzv. woke) i

tehnološki optimizam.

Najave tko će i za što sjediti u novoj administraciji (trenutno tek nominacije) mogle bi se sažeti u nekoliko blokova, s tim da kod mnogih, ako ne i većine, dolazi do njihova preklapanja:

- vojno-politički (anti)establišment
- kulturološki „jastrebovi“
- tehnološko-znanstveni alternativci i/ili skeptici

Pogledajmo o kome se gdje radi. Za funkciju državnog tajnika nominiran je Marco Rubio, bivši guverner Floride i svojedobno Trumpov protivnik unutar Republikanske stranke. Rubio je nedvojbeno predstavnik političkog establišmenta i teško se može od njega očekivati veći politički zaokret. S druge strane, na mjesto direktorice Nacionalne obavještajne službe kao vrhovnog koordinacijskog tijela za sve obavještajne službe u SAD-u nominirana je Tulsi Gabbard, čuvena protivnica američke intervenci-

onističke vanjske politike, bivša članica Demokratske stranke i podržateljica ljevičara Bernieja Sandersa. Ona bi bila suprotnost intervencionistu i neokon-zervativcu Rubiju, a zbog stavova o ratu u Ukrajini slovi kao „Putinova igračica“. Nadalje, zanimljiva je i pozicija ministra obrane – ona je povjerena Peteu Hegsethu, komentatoru s Fox Newsa i veteranu Nacionalne garde. On se smatra „NATO skeptikom“, što ustvari znači da traži manju ulogu SAD-a u tom savezu, a veću saveznika (sjetimo se Trumpova zahtjeva kada je bio prvi put predsjednikom da minimalno 2% BDP-a za obranu moraju izdvojiti sve zemlje članice NATO-a). K tome, Hagseth se protivi woke politikama o raznolikosti u vojsci, što je skroz u skladu s Trumpovom pozicijom u kulturološkom ratu između tzv. „progresivista“ i konzervativaca. Hagseth je zapravo jedno od najkonzistentnijih Trumpovih imenovanja – zahtijeva veću

Vivek Ramaswamy će uz Elona Muska voditi novi vlad ured za učinkovitost.



FOTO: GAGE SKIDMORE, FLICKR



Novoizabrani američki predsjednik Donald Trump

odgovornost i ulogu saveznika, smatra da multilateralni savezi slabe poziciju SAD-a i protivnik je wokeness-a.

Nadalje, Kristi Noem, kandidatkinja za mjesto ministrice domovinske sigurnosti, u punom je smislu kulturološki „jastreb“ – ta bivša guvernerka Južne Dakote protivnica je liberalne imigrantske politike, zagovara neki oblik dominacije „snažnih ličnosti“, protivila se mjerama protiv kovid a i sl. Naravno da je javnošću odjeknulo da je zbog poteškoća pri dresuri svojedobno ubila svog psa. Ipak, najznačajniju ulogu mogao bi imati

neformalni član kabineta, najbogatiji čovjek na svijetu, tehnološki magnat Elon Musk kojemu bi Trump povjerio vođenje. onoga što bi se kod nas nazvalo reformom javne uprave. Uz Muska bi tu bio i Vivek Ramaswamy. Riječ je o smanjenju birokracije i nepotrebnih propisa, rezanju troškova, restrukturiranju javnog sektora itd. Musk ovdje ujedno i kao vlasnik X-a (bivšeg Twittera) igra i jako važnu ulogu u remodeliranju javnog prostora (više društvenih mreža nego samih medija) koji je sada, prema Trumpovim pristalicama, previše u ru-

kama establišmenta Demokratske stranke i woke ideologije.

Snažno je odjeknulo i imenovanje Roberta F. Kennedyja za ministra zdravstva. Kennedy je poznat po svojim kritikama na račun prehrambene i farmaceutske industrije, zbog čega ga se dovodi i u kontekst s antivakserstvom i općenito skepticizmom prema službenoj medicini. Koliko je to kompleksna tema, dovoljno svjedoči to da Kennedy zapravo snažno zagovara zaštitu od pesticida, prerađenih proizvoda, aditiva i pretjerane upotrebe tableta. Budući da je tema pandemije kovid a bila u SAD-u izuzetno snažno ideološki nabijena, Kennedy zauzima poziciju koja je suprotstavljena mainstreamu čije je oličenje npr. glavni američki imunolog u pandemiji, čuveni Anthony Fauci, s kojim se Trump već i svađao u zadnjoj godini svog prvog predsjedničkog mandata. Kennedyja bi se moglo staviti i uz bok Musku jer su obojica predstavnici „alternative“ u području tehnologije i znanosti (koliko je stvarno riječ i o kakvoj „alternativi“, vrijeme će pokazati)

Možemo primijetiti da se kod većine preklapaju tri skupine u koje smo nastojali razvrstati Trumpove ljude – primjerice, netko tko je znanstveni „alternativac“ poput Kennedyja, trenutno je svakako i politički anti-establišment,



Robert F. Kennedy, budući ministar zdravstva SAD-a.



FOTO: AARON KITTRIDGE - PEXELS

a netko tko je tehnološki alternativac poput Muska, ujedno je i kulturološki „jastreb“ (njegovi stavovi o woke-u prilično su poznati). Također dolazi i do kontradikcija (bar prividnih) na relaciji establišment vs. antiestablišment i tehnološko-znanstveni optimizam vs. pesimizam/skepticizam – primjerice, Rubio i Gabbard nemaju nikako slična razmišljanja o ulozi SAD-a u svijetu, a Musk je tehnološko-znanstveni skeptik ujedno koliko je i optimist – samo nudi nešto drugačiji viziju tehnološkog napredovanja, nego što je to trenutno slučaj u tom mainstreamu. Ne bismo pogriješili ako bismo zasad Trumpovu administraciju nazvali vrlo eklektičnom, dosta u skladu i s njegovom nepredvidljivom politikom.

S obzirom na sve navedeno, možemo prosuditi koliko je doista riječ o „proruskoj“ (izolacionističkoj), „neliberalnoj“ (konzervativnoj) i „antiznanstvenoj“ (skeptičkoj) politici, tj. koliko su dominantna očekivanja od Trumpa prošla prvi test:

1. Izraziti eklekticizam u pogledu izbora u obrani i vanjskoj politici implicira da je Trumpova buduća politika prema ratu u Ukrajini doista nepredvidljiva – iako će vjerojatno ići u smjeru nekog tipa primirja (radi kojega želi Putina

izvesti „1 na 1“ za pregovarački stol), ne bi trebalo čuditi ni to da, ako mu ne uspije „mekšanje“ Putina, da Ukrajini isporučiti i 10X više oružja. Iluzija je da će ijedan američki predsjednik voditi „prorusku“ politiku. Što bi to uopće značilo? On će voditi američku politiku, a jedina je razlika to što Demokrati i Trumpovi Republikanci ne shvaćaju skroz na isti način američke nacionalne interese.

2. Trump će se svakako obračunati s tzv. woke politikama, ali to ne mora biti ništa neliberalno – upravo naprotiv, možda je baš demontaža wokeness-a istinska liberalna politika, ona koja ne svrstava individue u fluidne marginalizirane identitetske populacije (npr. žene, LGBT, imigrante, crnce, latinoase i dr.). Ipak, mnogi Muskovi pozivi za „stadionskom demokracijom“ (tj. „tiranijom većine“) stvarno dovode u pitanje liberalnu komponentu liberalne demokracije.
3. Izbor Kennedyja za prvog čovjeka zdravlja svakako jest obračun s dominantnom strujom, a sasvim je drugo pitanje koliko su njegovi stavovi stvarno „antiznanstveni“.

Primjerice, kritike farmaceutske i prehrambene industrije nemaju veze s antiznanstvenim stavom same po sebi, makar ga koketiranje s antivakserstvom dovodi na sâm rub po tom pitanju. Ovo nikako nije tema kojoj je moguće binarno pristupiti i tek treba proći neko vrijeme i otvoriti se stvarno slobodna rasprava kako bismo procijenili koliko tu ima napada na znanost i racionalnost. Musk je, s druge strane, onoliko skeptik prema dugo godina dominantnim trendovima u području tehnologije, koliko je i sâm tehnno-ekspanzionist.

Kako god bilo, Trumpova administracija itekako ukazuje na promjenu nekih smjerova u američkoj politici, ali za stvarne promjene tek treba vidjeti prve poteze. Kod Trumpa je nepredvidljivost jedina konstanta. Ono što svakako zasad možemo zaključiti da dominantni narativi i medijski odnos prema očekivanjima od Trumpa i uzrocima Trumpove pobjede definitivno doživio poraz. Potreban je novi okvir referiranja u javnom prostoru prije svake previše rezolutne prosudbe o Trumpovoj politici i ljudima koji će činiti njegov tim.

KARLO JURAK

POLIKLINIKA
IVANIŠ

Zametska 100, 51000 Rijeka
info@poliklinika-ivanis.hr
www.poliklinika-ivanis.hr

Ergometrija • ultrazvuk srca • EKG • UTZ srca
Interna medicina, ultrazvuk, endoskopije,
specijalisti, stomatološka ordinacija...
Najbolji dijagnostički pregledi na
području Primorsko-goranske županije

INTERNA MEDICINA:
prof.dr.sc. Nikola Ivaniš
prim.dr.med.
tel: 051 / 265-046

ORDINACIJA
DENTALNE MEDICINE:
dr.med.dent. Alis Ivaniš
tel: 051 / 261 - 121

POLIKLINIKA **RAUŠ**

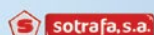
Augusta Šenoa 8, 42000 Varaždin

Sigurno i kvalitetno do Vašeg **savršenog vida!**

Tel: 091 610 53 16

e-mail:
sestra.poliklinika@gmail.com

www.optika-raus.hr



Hrgovići 33, 10 000 Zagreb
Tel./Fax.: 01/3690-977
GSM: 099/3632-624, 098/371-343
E-mail: info@ripina.hr

OPATIJA SE NE BOJI ZIME I POSTSEZONE

BISER JADRANA I KOLIJEVKA HRVATSKOG TURIZMA, JEDNO JE OD NAJPOŽELJNIJIH MJESTA ZA ŽIVOT U HRVATSKOJ, ČEMU ZNAČAJNO DOPRINOSI ČITAV NIZ MJERA I PROGRAMA KOJIMA GRADSKA UPRAVA PODIŽE STANDARDE I OLAKŠAVA ŽIVOT SVOJIM GRAĐANIMA, HVALI SE GRADSKA UPRAVA NA SAMOM VRHU SVOJIH WEBSTRANICA.

Prosinac kuca na vrata i božićni ugođaj na ulicama hrvatskih gradova očekuje se s nestrpljenjem. Vrata svog Adventa među prvima će otvoriti prošlogodišnja pobjednica - bajna Opatija. Izbor Večernjeg lista lani je NajAdventom u Hrvatskoj proglasio upravo opatijski, a pečat nagradi bili su prosinački turistički rezultati prema kojima je u kraljici Jadrana u zadnjem mjesecu prošle godine zabilježeno 63 tisuće noćenja.

Rast je to u odnosu na prethodne godine, a prate ga i brojke na razini godine. U 2023. godini na području grada Opatije boravilo je više od 384 tisuće gostiju koji su ostvarili preko 1,2 milijuna noćenja, što je 11 posto više gostiju i tri posto više noćenja u odnosu na godinu ranije.

Mahom je riječ o stranim gostima. Konkretno, 303.390 lanjskih posjetitelja

Opatije stiglo je iz inozemstva i za razliku od većine hrvatskih obalnih gradova ovi gosti nisu koncentrirani samo na ljetne mjesece, već su prilično raspoređeni na sva godišnja doba, te su vrata tamošnjih hotela uvijek otvorena, a rast njihovih prihoda izrazit.

Liburnia Riviera Hoteli vlasnik je više od 15 hotela i vila na području Opatije i okolice. S 33,1 milijuna eura prihoda 2021. godine skočili su na 58,9 milijuna 2023. godine, govore podaci tvrtke Company Wall. U istom periodu, broj zaposlenih porastao je za gotovo 200, a njihova prosječna bruto plaća je s oko 1.700 eura porasla na više od 2.100 eura.

Činjenica jest da se ovaj biser našeg mora, kako joj je svojedobno pjevao Ivo Robić, uvijek iznova vraća na turistički tron zahvaljujući lokacijskoj pristupačnosti. Doista, svakako utječe što je Au-

strijancima, Slovincima, Nijemcima potreban tek koji sat putovanja kako bi uživali u opatijskoj raskoši. No, teško bi se Opatija održala kao turistička meka da nije vječitih ulaganja i novih ideja.

Kalendar događanja tamošnje turističke zajednice pretrpan je manifestacijama, koncertima, predstavama i dječjim radionicama.

Festival čokolade održao se početkom studenog i u tri dana posjetilo ga je 13 tisuća turista. Prilika je to za obiteljske obrte i tvrtke. Jedna od lokacija na programu ove manifestacije bila je slastičarnica Kaokakao, čiji poslovni podaci na stranicama CompanyWalla također svjedoče povećanom potražnjom ugostiteljske usluge na opatijskoj rivijeri. S 293 tisuće eura prihoda u 2021. godini, prošlu godinu zaključili su s ukupnim prihodima većima od 401 tisuće eura.

Hotel Miramar, Opatija



FOTO: PIXABAY



Kip djevojke s galebom u Opatiji

Također su zabilježili blagi porast broja zaposlenih, ali i značajan rast prosječne plaće.

Ljeto je obilježila manifestacija Opatijski vremeplov koje je goste vodila u bogatu povijest grada. Ljetna sezona bila je dodatno začinjena moćnim jubilejom. Opatija, naime, ove godine slavi impresivnih 180 godina turističke tradicije, te je turistička zajednica tim povodom osmislila niz dodatnih događanja, u kojima su mahom uživali Nijemci i Austrijanci. No, primjerice u srpnju ove godine se u vrh stranih gostiju smjestilo čak 10 posto Mađara. U lipnju su dominirali gosti koji pripadaju dobnoj skupini iznad 60 godina, s udjelom od čak 32 posto. No, najveći broj noćenja u srpnju ostvarili su gosti od 41 do 50 godina (19 posto) te oni od 51 do 60 godina (17 posto). No, stereotip da je Opatija turističko odredište starije populacije svakako razbija RetrOpatija, jedinstveno glazbeno i modno događanje koje u posljednjem tjednu lipnja desetke tisuća ljudi odvodi na putovanje zlatnim dekadama opatijske i svjetske glazbene povijesti. Čitav grad postaje pozornica za desetine koncerata popularnih domaćih i međunarodnih izvođača i partyja. U grad se za volanima oldtimera slijevaju rijeke turista odjevenih u vintage modne kreacije. Trgovine i ugostiteljski objekti uređeni

su u stilu prošlih vremena, a na vrhuncu zabave zatvara se za promet glavna opatijska ulica koja se pretvara u plesni podij i uživanje u glazbi raznih stilova, od čarlstona dekadentnih dvadesetih, preko evergreena iz pedesetih i šezdesetih godina do ludih sedamdesetih s disco glazbom i otkačenih osamdesetih. Na ovoj kao i na drugim opatijskim događanjima, gotovo svaki kafić, trgovina, slastičarna postaje dio programa i kojem god da zavirite u poslovne podatke vjerojatno ćete naći rast.

Da Opatija čitave godine sebi ne dopušta pauzu od turizma potvrđuje i sve veće ulaganje u obilježavanje Uskrsa u tom gradu. Ovdje se fokusiraju na ponudu opuštajućeg odmora uz uživanje u gastronomiji i romantične šetnje uz more dodatno začinjene prigodnim dekoracijama i raznovrsnim programima. I opet uspijevaju, te se, prema podacima e-visitora, smještaju u omiljene hrvatske destinacije za uskršnji vikend.

Spomenuti opuštajući odmor spajaju s prezentacijom slike o Opatiji kao oazom zdravlja i wellnesa, pozivajući se na stoljetnu tradiciju zdravstvenog turizma. Naime, ovaj grad je još 1889. godine službeno proglašen lječilištem za tadašnju aristokraciju i uglednike te je bio prvo lječilište na cijelom Jadranu. Baš je ovog studenog obilježena i deseta

obljetnica osnivanja Klastera zdravstvenog turizma Kvarnera, udruge čiji je cilj promicanje, razvoj i unapređenje pružanja usluga u zdravstvenom turizmu. Prilikom osnivanja Klaster je imao 22 člana, a danas ih ima 40 te zapošljava 9 i pol tisuća djelatnika.

Godišnju ponudu u Opatiji nemoguće je zaokružiti a da se istakne još jedna odlika Kvarnera, a to je peto godišnje doba - karneval. Istina, riječki Korzo dominira po ovom pitanju, ali dječjem karnevalskom korzu sjedište je u Opatiji. Ove godine centrom grada prodefilirale su 33 karnevalske grupe s gotovo 3.300 malih maškarica.

No, nisu samo siječanj i veljača u Opatiji namijenjena djeci. Tijekom cijele godine na repertoaru su aktivnosti za djecu. Dječje predstave, radionice, animatori i maskote tu su kao ponuda za najmlađe, a sve to posebno je naglašeno na opatijskom dječjem vikendu sredinom listopada.

Spomenut ćemo još samo kako je Stara dama nedavno glumila Saint Tropez, jer su se neke scene švedske humoristično-akcijske televizijske serije Golden boys snimale upravo na opatijskim ulicama. No, s obzirom na sve što je Opatija bila, te i dalje jest zavrjeđuje ona čak i glavnu ulogu.

 HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ



MORPHO AGRO

Franza Liszta 23 31300 Beli Manastir
091/2929-014
morpho.agro@gmail.com
www.morpho-agro.hr

PREVENTIVNA
SREDSTVA
ZA SUZBIJANJE
ŠTETNIKA



PRIJEVOZNIŠTVO JADRIĆ

obrt za javni cestovni prijevoz, vl. Robert Jadrić

Bašćinska cesta 45a
47000 Karlovac
099/7057-215
prijevoznistvo-jadric@ka.t-com.hr

 Prijevoznistvo Jadric

T.D.
GRADNJA
OBRT ZA
GRADITELJSTVO

Ulica Breznice 14
 42242 Margečan
 099 640 14 83
 tdgradnja.vidacek@gmail.com








Trans Avio Tim - TRANSPORT ABOUT TIME

Mi brinemo umjesto vas

- Prijevoz živih životinja
- Organizacija charter cargo prijevoza
- Organizacija cargo i zbirnih načina prijevoza
- Organizacija pakiranja i prijevoza opasnih tvari
- Carinjenja
- Vođenje intrastat dokumentacije
- Logistika - transport i skladištenje



Fabkovićeva 7 10000 Zagreb
099 8549 602 01 4562 581

export@transaviotim.com
www.transaviotim.com


Dječji vrtić
GUMBEC

Beletinec, S. Radića 77,
42214 Sveti Ilija
042 768 004
djecjivrticgumbek@gmail.com
www.dv-gumbek.hr



BITCOIN JE PROBIO PSIHOLOŠKU GRANICU OD 90.000 DOLARA, NEKI ANALITIČARI PREDVIĐAJU JOŠ VEĆI RAST

MANJI KONKURENT ETHER TAKOĐER JE PORASTAO 37 POSTO OD DANA IZBORA, DOK JE DOGECOIN, ALTERNATIVNI, VOLATILNI TOKEN KOJEG PROMOVIRA MILIJARDER I TRUMPOV SAVEZNIK ELON MUSK, PORASTAO VIŠE OD 150 POSTO.

Bitcoin je ovog mjeseca probio razinu od 90.000 dolara, dosegnuvši povijesni maksimum u naletu koji ne pokazuje znakove popuštanja zbog očekivanja da će Donald Trump kao predsjednik SAD-a biti povoljan za kriptovalute.

Najveća svjetska kriptovaluta postala je jedna od najzanimljivijih investicija u tjednu nakon izbora pa je tako dosegla rekordnih 93.480 dolara prije nego što je malo oslabila.

Ukupno je vrijednost bitcoina porasla 32 posto od izbora 5. studenog.

“Ono što ste vidjeli od izbora je tržište koje se nada ili shvaća što bi to moglo značiti za bitcoin u srednjem do dugom roku – pro-bitcoin administracija, Senat i potencijalno zakonodavstvo koje ne samo da daje američkim građanima pravo na samostalno čuvanje bitcoina, već potencijalno da bitcoin postane strateška rezervna imovina američke riznice,” rekao je za Reuters Damon Polistina, voditelj istraživanja u Eaglebrook.

Regulatorna neizvjesnost bila je glavni oblak koji se nadvio nad sektorom i prepreka investicijskim savjetnicima da alociraju bitcoin za svoje klijente, rekao je.

Tehnički pokazatelji sugeriraju da je rast pretjeran, s mogućim korektivnim padom pred nama. Dodatno, BTC-ov Indeks pozicije rudara podržava ovaj pad jer je u utorak dosegao godišnji maksimum, signalizirajući da rudari uzimaju profit i povećavaju prodajni pritisak.

Bitcoin pada dok prodaja rudara vrši pritisak

Nedavni rast Bitcoina do novog povijesnog maksimuma potaknuo je mnoge investitore da prodaju svoje kriptovalute i tako profitiraju, pri čemu su rudari značajno pridonijeli prodajnom pritisku.

Indeks pozicije rudara (MPI) omogućuje praćenje kretanja pozicija rudara kriptovaluta. MPI mjeri količinu Bitcoina koja izlazi iz novčanika rudara u odnosu na godišnji prosjek. Visoki MPI pokazuje da rudari povlače više Bitcoina nego obično. Kada MPI poraste do ekstremnih razina, formirajući vrhunac, to često signalizira da bi cijena Bitcoina mogla dosegnuti vrh ciklusa ili biti spremna za pad.

Ta je metrika sredinom mjeseca dosegla metrika 3,56, označavajući svoj godišnji maksimum. Povijesni podaci otkrivaju da je kada je MPI dosegao sličnu razinu od 3,87 10. studenog 2023., Bitcoin je pao preko 6 posto u sljedeća četiri dana. Ako se povijest ponovi, BTC bi mogao vidjeti sličan cjenovni preokret.

Unatoč nedavnoj prodaji rudara, spot Bitcoin Exchange Traded Funds (ETFovi) pokrenuti u siječnju privukli su institucionalne investitore, koji aktivno kupuju BTC ETFove. Kontinuirani priljev u BTC ETFove mogao bi pružiti određenu zaštitu od pada cijena. U utorak, dok je Bitcoin padao, američki spot Bitcoin ETFovi zabilježili su priljev od 801,70 milijuna dolara, većinom zahvaljujući BlackRockovom IBIT fondu, koji je pridonio 762,50 milijuna dolara, prema Coinglass ETF podacima.

“Od izbora, zlato je palo za 5 posto dok je Bitcoin porastao za 30 posto, signalizirajući promjenu kako Bitcoin dobiva na važnosti kao ‘digitalno zlato.’ Ovaj pokret čini se sve više strukturalnim, s kapitalom koji se preraspodjeljuje iz tradicionalnih sigurnih utočišta poput zlata u BTC”, kaže izvješće QCP Capitala, na koje se pozivaju analitičari medija specijaliziranih za kriptovalute.

Izvješće se nastavlja: “Ako bi samo 1 posto kapitala iz zlata prešao u BTC, to bi moglo pogurnuti Bitcoin do oko 97.000 dolara, naglašavajući potencijalni rast

kako se ova narativa nastavlja učvršćivati. S BTC-om tek ispod kritične razine od 90.000 dolara, kraj studenog baza porasla je na preko 18 posto, uz snažan interes za daleke pozicije na 110.000 i 120.000 cijene. Ovaj trend ukazuje na povećanu potražnju za marginom i polugom dok se investitori pozicioniraju za daljnji potencijal proboja.”

Prognoza cijene Bitcoina: BTC bikovi pokazuju znakove iscrpljenosti

Indikator relativne snage (RSI) momentum pokazatelj stoji na 80 na dnevnom grafikonu, znatno iznad svoje prezakupljene razine od 70, i pokazuje prema dolje, signalizirajući bikovsku iscrpljenost i povećani rizik korekcije. Trgovci bi trebali biti oprezni pri dodavanju svojim dugim pozicijama, jer bi pomicanje RSI-ja izvan prezakupljenog teritorija moglo pružiti jasan znak povlačenja.

Trump je tijekom svoje kampanje prihvatio digitalne imovine, obećavajući da će učiniti Sjedinjene Države “kriptovalutnom prijestolnicom planeta” i akumulirati nacionalnu zalihu bitcoina.

Nije jasno kako ili kada bi se to moglo dogoditi, ali ta je mogućnost potaknula spekulativni rast dionica za rudarenje i trgovanje kriptovalutama.

Zach Pandl, voditelj istraživanja u Grayscale Investments-u, rekao je da će “rezultati izbora otvoriti mogućnost velikim, reguliranim tvrtkama poput banaka, skrbnika i burzi da se uključe u tehnologiju javnog blockchaina na način na koji to nisu mogli u prošlosti.”

Softverska tvrtka i bitcoin investor MicroStrategy objavio je da je potrošio oko 2 milijarde dolara na kupnju bitcoina između 31. listopada i 10. studenog. Dionice su u utorak doseglye rekordni maksimum.

Kripto investitori vide kraj pojačanom nadzoru od strane Komisije za vrijednosne papire i burzu pod Trumpom. Trump i njegovi sinovi najavili su novi kripto posao, World Liberty Financial, u rujnu.

“Mnogi ljudi vjeruju da ćemo neizbježno doći do bitcoina na 100.000 dolara,” rekao je JJ Kinahan, izvršni direktor IG North America i predsjednik njegove maloprodajne brokerske kuće tastytrade.

“Očekujem da će bitcoin nastaviti graditi zamah, barem do nakon inauguracije kada saznamo koji su stvarni planovi za dolazak tamo.”

Drugi su savjetovali investitorima da ne upadnu u kripto maniju.

“S bitcoinom koji doseže 90.000 dolara i pogađa novi povijesni maksimum, investitori bi trebali biti oprezni zbog

potencijalne volatilnosti koja slijedi,” rekao je Georgi Koreli, izvršni direktor Hinkala, blockchain protokola za privatne transakcije. “To ne znači da nećemo vidjeti 95.000 dolara ili čak 100.000 dolara uskoro, već da bi BTC mogao napraviti pauzu ili se vratiti natrag da povрати snagu.”

U trenutku pisanja ovog teksta, Ethereum (ETH) trguje blizu psihološke razine od 3.000 dolara, dok njegov rastući iznos na burzama i pad mrežnih naknada ukazuju na potencijalne razloge njegovog nedavnog pada cijene. Ako se ETH odbije od razine potpore od 2.817 dolara, mogao bi prekinuti nedavni pad i započeti rast od 60%.

Nekoliko ključnih on-chain aktivnosti otkriva potencijalne razloge njegovog pada:

Ethereumove rezerve na burzama po-

većale su se za više od 141.000 ETH-a u vrijednosti preko 430 milijuna dolara u posljednja 24 sata, prema podacima CryptoQuanta. Kada rastu rezerve neke imovine na burzama, to ukazuje na mogućnost većeg prodajnog pritiska. Povećanje ETH rezervi na burzama moglo bi biti razlog njegovog pada od 7% u posljednja dva dana.

Još jedan potencijalni razlog pada cijene mogao bi biti blagi pad on-chain aktivnosti. Ukupne naknade Ethereumu, koje mjere ukupni iznos koji korisnici plaćaju za obradu transakcija na njegovom blockchainu, pale su s 5.650 ETH-a u srijedu na 3.880 ETH-a u četvrtak. Ukupne naknade ETH-a bile su u uzlaznom trendu od 9. studenog prije pada u četvrtak, što ukazuje na pad korisničke aktivnosti.

 **RAIF OKIĆ**
FOTO: PEXELS



U TREĆEM KVARTALU 2024. RUSKO GOSPODARSTVO BILJEŽI RAST

Rusko gospodarstvo poraslo je u trećem kvartalu za 3,1 posto, rekao je savjetnik guvernerke središnje banke Kirill Tremasov, naznačivši kontinuirano usporavanje aktivnosti od početka proljeća.

“Kada govorimo o ukupnoj gospodarskoj dinamici rast je u trećem kvartalu, prema najnovijim podacima, iznosio 3,1 posto, a u devet mjeseci zaključno s rujnom dosegnuo je 4,1 posto”, kazao je savjetnik guvernerke Elvire Nabiulline, citirajući preliminarnu procjenu statističkog ureda.

Brojka za treće tromjesečje signalizira kontinuirano usporavanje aktivnosti, budući da je u razdoblju od travnja do lipnja porasla na godišnjoj razini za 4,1 posto, potvrdio je Rosstat. Na početku godine uvećana je za 5,4 posto, prenosi Hina. Aktivnost nije snažno usporila kada se uzme u obzir stopa rasta u prvih devet mjeseci od 4,1 posto, naglasio je Tremasov, prema izvješću ruske novinske agencije TASS.

“Može se mirno reći da su stope gospodarskog rasta i dalje visoke i da se ne može govoriti o snažnom usporavanju”, rekao je. Središnja banka predviđa da će rusko gospodarstvo ove godine porasti od 3,5 do četiri posto. U 2025. rast bi se mogao kretati u rasponu od 0,5 do 1,5 posto, a u 2026. od jedan do dva posto. Za 2027. godinu predviđaju rast u rasponu od 1,5 do 2,5 posto. Međunarodni monetarni fond (MMF) procjenjuje da će rusko gospodarstvo u ovoj godini porasti za 3,6 posto, a gotovo istu stopu rasta predviđa i Organizacija za gospodarsku suradnju i razvoj (OECD). U 2025. rast bi, po MMF-u i OECD-u, trebao naglo usporiti, uz prognoziranu stopu rasta od 1,3 odnosno 1,1 posto. Na sastanku o gospodarskim pitanjima, premijer Mihail Mišustin kazao je da je, unatoč sankcijama, ruski BDP u prvih devet mjeseci ove godine porastao za 4,2 posto, prema procjenama ministarstva gospodarskog razvoja.

ZAPOSLENICI VIŠIH PLATNIH RAZREDA ČEŠĆE TRAŽE VEĆU PLAĆU PRILIKOM PROMJENE POSLA

Prilikom posljednje promjene posla, u trenutku kada se “na stolu” našlo pitanje iznosa plaće, gotovo dvije trećine Hrvata, odnosno 62 posto, tražilo je veću plaću u odnosu na onu koju su imali na prethodnom radnom mjestu, 29 posto je prihvatilo istu, dok je devet posto ljudi pristalo na nižu ponudu, otkriva veliko međunarodno istraživanje.

Alma Career, vodeći pružatelj rješenja za zapošljavanje na tržištima Srednje i Istočne Europe, poznat u Hrvatskoj po brendu MojPosao, proveo je istraživanje koje daje vrijedan uvid u iskustva i stavove više od 24.000 ispitanika iz devet zemalja, uključujući Hrvatsku, BiH, Srbiju, Sjevernu Makedoniju, Češku, Slovačku, Estoniju, Litvu i Latviju.

Rezultati istog, navodi se u priopćenju, otkrivaju kako zaposlenici pregovaraju o plaći pri promjeni posla, ukazujući na različite regionalne trendove i stavove o plaćama.

“Istraživanje pokazuje da je značajna većina ljudi, njih dvije trećine, tražila povećanje plaće prilikom posljednje promjene posla.

Zanimljivo je da je 28 posto ispitanika cijlalo na istu plaću kao i ranije, dok je manji udio od 10 posto pristao na niža primanja u odnosu na ona koju su imali na prethodnom poslu”, ističe Vesa-Pekka Kirsi, poslovni direktor tvrtke Alma Career, dodajući kako je “ovaj trend prisutan diljem Baltika i Balkana, s primjetnim odstupanjima u Češkoj i Slovačkoj”.

Kao i u drugim zemljama obuhvaćenim istraživanjem, tako i u Hrvatskoj ispitanici viših platnih razreda u pravilu češće traže veću plaću prilikom prelaska na novi posao. Konkretno, tri četvrtine ispitanika, točnije 78 posto, s plaćama u gornjih deset posto zatražili su veću plaću, dok je sličan zahtjev imalo dvije trećine ispitanika čije su plaće bile blizu prosjeka.

BIONTECH KUPUJE KINESKU FARMACEUTSKU TVRTKU

Njemačka biofarmaceutska tvrtka BioNTech objavila je da će kupiti kineski Biotheus, što znači da uvodi promjene u poslovanje i da će se sada fokusirati na inovativne lijekove za rak.

BioNTech će Biotheus kupiti za do 904,06 milijuna eura, uključujući avansnu isplatu od 761,32 milijuna eura, piše u priopćenju. Ova akvizicija će BioNTechu osigurati prava na lijek BNT327, koji je već u poodmakloj fazi kliničkog razvoja, uz ohrabrujuće rezultate kliničkih ispitivanja. Ispitivanja su obuhvatila više od 700 pacijenata oboljelih od različitih vrsta tumora i rezultati su dobri, objavio je BioNTech.

“Smatramo da bi aktivni sastojak BNT327 mogao biti novi standard u liječenju određenih vrsta raka”, rekao je suosnivač i izvršni direktor BioNTecha Ugur Sahin.

Tvrtka je do kraja ove godine i u 2025. najavila nekoliko istraživanja o učinkovitosti aktivnog sastojka u liječenju raka pluća i dojke. Potvrdili su i da planiraju pribaviti prvu dozvolu u 2026. godini, prenosi Hina.

EPOXY POD PAVLOVIĆ



EPOKSI PODOVI
INDUSTRIJSKI PODOVI
STEPENIŠTA
BAZENI



Radnička Ulica 70
44330 Novska

0997891169

epoxypod.pavlovic@gmail.com
www.epoxypod-pavlovic.com.hr



KNJIGOVODSTVO - RAČUNOVODSTVO
POSLOVNO SAVJETOVANJE

Tel: +385 1 2981 844
+385 1 2981 846
+385 1 2852 049
Fax: +385 1 2981 845

Dankovečka 8/I, 10040 Zagreb

Email: ww@ww-knjigovodstvo.hr

www.ww-knjigovodstvo.hr



seaQuest
Shipmanagement

Strossmayerova 8
51000 Rijeka
051 323 123
www.sqships.com
admin.rjk@sqships.com



trgo metal

Industrijska ulica 13
52341 Žminj

+385 52 567 209

info@trgometal.info
www.trgometal.info

PROIZVODNJA I MONTAŽA
ČELIČNIH KONSTRUKCIJA

PROIZVODNJA I MONTAŽA
STROJEVA I OPREME

PROIZVODNE
USLUGE

