



Financije.hr

PRETPLATNIČKI PRIMJERAK

BROJ 8/9 - PROSINAC/SIJEČANJ 2025.

INTERVJU

**AZERBAJDŽANSKI
VELEPOSLANIK
O BUDUĆNOSTI
SURADNJE NAŠIH
DVIJU ZEMALJA**

PAKETOMATI

**DOSTAVA VIŠE
NEĆE BITI ISTA**

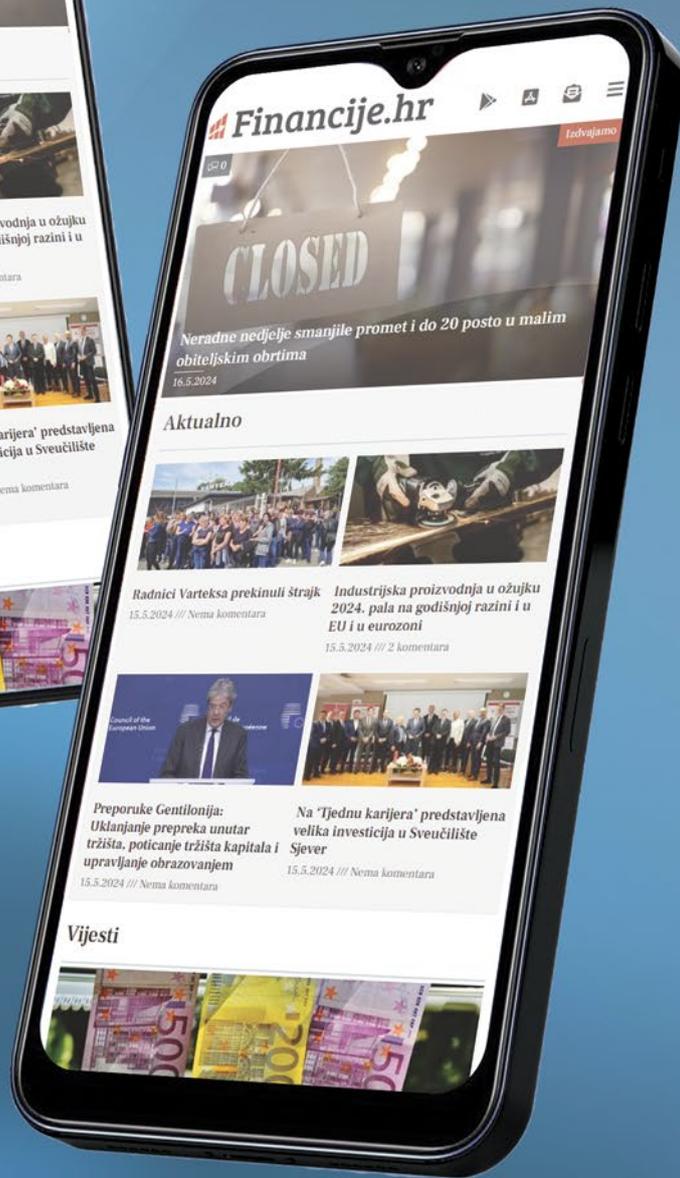
AMERIČKI IZBOR

**TREBAJU LI SE
INVESTITORI
BRINUTI ZBOG
TRUMPA?**

**VELIKE
POREZNE
PROMJENE
U 2025.
GODINI**



Najvažnije vijesti iz svijeta ekonomije i financija su Vam nadohvat ruke. Nova aplikacija **Financije.hr** nudi najugodnije iskustvo čitanja vijesti i analiza vrsnih stručnjaka, a možete odabrati i vijesti koje upravo Vas zanimaju.



Preuzmite skeniranjem QR koda novu aplikaciju **Financije.hr** na svoje Android ili iOS uređaje i pratite najnovije i najtočnije informacije iz poslovnog svijeta.



ČESTIT BOŽIĆ, SRETNA NOVA GODINA I SRETNO S POREZNIH PROMJENAMA



Raif Okić
izvršni urednik

Od prvog dana nove godine stupaju na snagu mnoge porezne izmjene koje će utjecati na sve strukture našeg društva, a o utjecaju ćemo moći suditi tek kad se slegne prašina nakon prvih uplatnica za nove poreze. Vladajući već mjesecima govore da uvođe novi i pravedniji porezni sustav, a daleko najviše prijedora donosi porez na nekretnine koje ne služe stalnom stanovanju. Nadaju se svi da će vlasnici odlučiti reaktivirati nekretnine i da će se tako povećati stambeni fondovi što bi posljedično trebalo dovesti do nižih cijena najma, ali i nižih cijena kvadrata za kupovinu. Najrazvikaniji dio porezne reforme je porez na nekretnine, a promjene poreza na plaću će tek doći pod povećalo kad se počnu primjenjivati. Očekuje se da će se plaće nešto povećati. Međutim, kako nam je jedna knjigovotkinja ispričala kad smo zamolili da nam pojasni utjecaj reforme na plaće: „Ovisi koga pitate.“ Hrvatski porezni sustav je iznimno kompleksan, jedinice lokalne samouprave imaju svoje politike poticanja zapošljavanja mladih, samozapošljavanja, poreznih olakšica... Najmanje greške u knjigovodstvu mogu rezultirati žestokim kaznama za sve upletene i zato je to jedan od najnezahvalnijih dijelova gospodarstva. S jedne strane su poduzeća koja žele iskoristiti sve olakšice, s druge strane je država koja želi naplatiti najviše poreza što može. Zato smo i iskoristili naslov ovog teksta kako bismo poželjeli sreću svima koji od 1.1.2025. moraju pažljivo primjenjivati sva nova pravila o kojima ćemo pričati u našoj temi broja. Koliko je porezna reforma još uvijek velika nepoznanica, vjerojatno i najbolje govori činjenica da jedinice lokalne samouprave imaju rok do kraja veljače za donošenje odluka i pravila o oporezivanju nekretnina na svom teritoriju. Svake iduće, taj rok će biti do sredine prosinca za narednu godinu. A budući da jedinice lokalne samouprave moraju donijeti proračun do kraja godine, mnogima je stavka prihoda od poreza na nekretnine tek okvirno procijenjena vrijednost. Gradonačelnik Zagreba Tomislav Tomašević je o tome govorio na konferenciji za medije prilikom predstavljanja gradskog proračuna od gotovo tri milijarde eura kada je spomenuo da još uvijek nisu sigurni točno kako će sve izgledati. U trenutku dok pišemo ovaj tekst, Sabor nije izglasao konačnu verziju velikog paketa zakonskih izmjena.

Ono što znamo je da novi američki predsjednik Donald Trump donosi svoje velike promjene, a što to znači za investitore možete pročitati u analizi Igora Stojanovića, uglednog investicijskog stručnjaka. Dugoročnim ulagačima u dionice ne bi trebalo previše smetati ako dođe do volatilnosti američkog tržišta kapitalom, što je i uobičajeno za prvu godinu bilo kojeg predsjedničkog mandata u SAD-u.

Paketomati su, naizgled, spremni transformirati čitavu industriju dostave paketa jer sada su poštanski pretinci postali dostupni svima. Nekad ste morali nestrpljivo čekati poštara ili dostavljača kako bi vam donio pošiljku u kuću ili stan, a sad u bilo koje doba dana ili noći možete otići do najbližeg paketomata, utipkati kod i podići svoj paket. Slanje je također pojednostavljeno, a širenje dostupnosti može biti samo pozitivno za potrošače koji bi trebali uživati u nižoj cijeni i kvalitetnijoj usluzi dostave. U razgovoru za naš mjesečnik, svi akteri na tom tržištu kažu da očekuju znatno povećanje broja pošiljki u ovom razdoblju, a neki su čak povećali broj zaposlenih kako bi svi paketi stigli na vrijeme.

Blagdansko vrijeme će mnogi iskoristiti za predah od užurbanog ritma privođenja kraju godine, neki će pak finalizirati planove ulaganja u idućoj godini, a čitava redakcija Financije.hr vam želi čestit Božić i sretnu Novu godinu uz čim više poslovnih uspjeha u nadolazećoj.

Sadržaj



- 8 VIJESTI**
- 16 POREZNI KALENDAR**
- 20 TEMA BROJA**
Porezna reforma nas čeka od 1. siječnja, a učinak ćemo tek vidjeti
- 28 INTERVJU**
Azerbajdžanski veleposlanik: Vjerujem u veliki rast gospodarske suradnje naših dviju zemalja
- 32 INTERVJU**
Vagant pomaže nekima od najvećih svjetskih brandova u lansiranju proizvoda
- 36 ANALIZE**
Milijun turista došlo je u Hrvatsku na kruzerima
- 37 INTERVJU**
Zagrepčani su osmislili unikatni nakit od starih kovanica kuna
- 38 BURZE**
Ciljevi kao putokaz
- 40 INTERVJU**
Više od dvije tisuće paketomata mijenja slanje pošiljaka
- 46 INTERVJU**
Rođendanska industrija hvata maha
- 48 INTERVJU**
Uskoro će još više stranaca moći kupovati nekretnine u Hrvatskoj
- 54 ANALIZE**
Burza i predsjednički ciklusi
- 56 SVIJET**
Pokušaj puča srušio vrijednost dionica i oslabio valutu
- 58 ANALIZE**
Bitcoin nezaustavljivo raste i probija sve granice



28 INTERVJU



32 INTERVJU

60 TECH
Googleu prijeti sudski naređeno razbijanje

64 TECH
Kineska tvrtka se nada da će ih spasiti Elon Musk

65 SVIJET
Katar želi još agresivnije ulagati svoj novac

66 ZANIMLJIVOSTI



FOTOGRAFIJA S NASLOVNICE:
ADOBE STOCK

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
Raif Okić
Šefica deska
Lejla Barić
Novinari
Vedran Harča, Vladana Kovačević,
Suzana Vežilić

 **Financije.hr**

Lektor
Miroslav Vukmanić
Dizajn i grafička priprema
studio triD
Tisak
Printera Grupa d.o.o.
Položnica 2A, 10 431 Sv. Nedelja



ambijenti

A. Schulteissa 19, 40000 Čakovec

040 395 198

ambijenti@ck.t-com.hr www.ambijenti.hr



Čišćenje i održavanje objekta
Uređenje i održavanje zelenih površina



ANTENAL

Antenal 9A, 52466 Novigrad
052/ 758 299, 052/ 758 310
kamenantenal@antenal.hr
www.antenal.hr



KAMENOLOM I PRERADA KAMENA



fabian
ARHITEKT

2



Zelinska 3 10000 Zagreb 098 227 471 vidor@fabian.hr www.fabian.hr



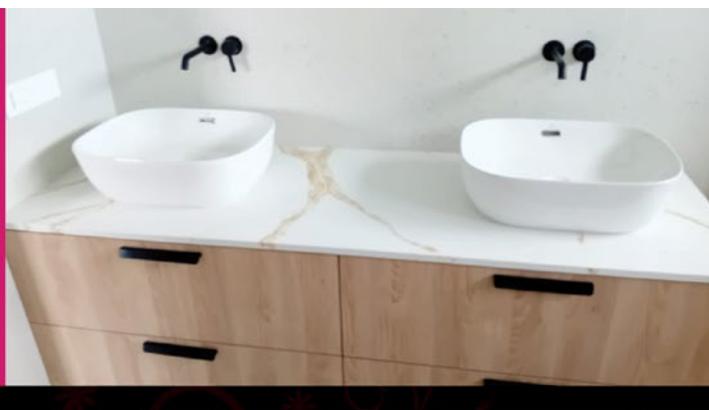
Drava International

Stjepana Radića 15, 31000 Osijek
091/203-2011
snjezana.aleric@drava-international.hr

PROIZVODNJA
PROIZVODA
OD PLASTIKE,
RECIKLAŽA PET I
PE AMBALAŽE



KLESARSTVO
Grgić



Gornjostupnička 18/B 10255 Gornji Stupnik
01 658 88 22
info@klesarstvo-grgic.hr www.klesarstvo-grgic.hr

PROSJEČNA MJESEČNA NETO PLAĆA U ZAGREBU U RUJNU IZNOSILA 1.515 EURA

Prosječna mjesečna isplaćena neto plaća po zaposlenome u pravnim osobama u Gradu Zagrebu za rujnu ove godine iznosila je 1.515 eura, što je nominalno za 0,1 posto više u odnosu na kolovoz te 14,6 posto više nego u rujnu prošle godine.

Prema podacima Gradskog ureda za gospodarstvo, ekološku održivost i strategijsko planiranje, najviša prosječna plaća isplaćena je u djelatnosti vađenja sirove nafte i prirodnog plina, u iznosu od 2.267 eura.

Najniža plaća isplaćena je, pak, u proizvodnji kože i srodnih proizvoda, u iznosu od 878 eura.

Medijalna neto plaća za rujnu ove godine iznosila je 1.300 eura, što znači da je polovica zaposlenih Zagrepčana imala manje, a polovica više od toga iznosa. U odnosu na ostatak Hrvatske, gdje je iznosila 1.322 eura, prosječna zagrebačka neto plaća isplaćena za taj mjesec bila je veća za 193 eura.

Prosječna mjesečna bruto plaća po zaposlenome u pravnim osobama u Gradu Zagrebu za rujnu 2024. iznosila je 2.159 eura, što je, piše Hina, na istoj razini kao u kolovozu te porast za 14,9 posto u odnosu na rujnu 2023. godine.

OSIJEK MODERNIZIRA I ŠIRI LUKU, NAMJERA POVEĆATI BROJ PLOVNIH DANA NA DRAVI

Lučka uprava Osijek dobila je 1,49 milijuna eura bespovratnih sredstava iz europskih fondova za provođenje projekta "Izgradnja i rekonstrukcija južne obale u luci Osijek", a na prigodnoj konferenciji u hotelu Osijek na kojoj je projekt predstavljen istaknuto je kako mu je cilj razviti infrastrukturu u području prijevoza unutarnjim plovnim putevima na transeuropskoj prometnoj mreži.

Po riječima ravnateljice Lučke uprave Osijek Ive Horvat, ukupna vrijednost projekta iznosi tri milijuna eura. Polovica je financirana iz državnog proračuna.

"U sklopu projekta izradit ćemo projektnu dokumentaciju za novu lučku infrastrukturu, za kontejnerski terminal te za rekonstrukciju okomite i kose obale u luci", istaknula je Horvat, navodeći

da se radovi izvode na terminalu za raste terete.

Dodala je, kako prenosi Hina, da je cilj dobiti modernu luku sa suvremenom infrastrukturom uz povećanje broja plovnih dana na rijeci Dravi.

Saborska zastupnica Nataša Tramišak ustvrdila je kako Osijek, kao međunarodna luka, ima iznimno velik potencijal te da moderniziranje i razvoj osječke luke ima značenje strateškog projekta za Hrvatsku. U sklopu proširenja južne obale izgradit će se 100 metara nove vertikalne obale te prijelazna konstrukcija i 230 metara kose obale, a također i rekonstrukcija postojeće vertikalne obale u dužini od 100 metara, zatim novi terminali za paketne, generalne i rasute terete te 220 metara nove vertikalne obale za prekrcaj šećera, žitarica, paketa i kontejnerskog tereta.

Rok za izradu projektne dokumentacije je kraj 2026. godine.

VODITELJI PRODAJE I MARKETINGA NAJTRAŽENIJI U ONLINE OGLASIMA ZA POSAO U EU

U protekloj je godini stopa oglašavanja na internetu u Europskoj uniji bila najviša u zanimanjima voditelja prodaje, marketinga i razvoja iznosivši 26,6 posto, objavio je Eurostat.

To je prvi put da Eurostat objavljuje podatke na tu temu kao eksperimentalnu statistiku.

"Već više godine europsko gospodarstvo je obilježeno teškoćama koje imaju poslodavci u popunjavanju slobodnih radnih mjesta. Ova nova eksperimentalna statistika temeljena na internetskim izvorima, odnosno online oglasima za posao, ima za cilj pomoći poslodavcima, tražiteljima posla i kreatorima politika da steknu bolje informacije o tome koji sektori ekonomije trebaju više radne snage", navodi u objašnjenju Eurostat.

Dodaje se da se u ovom okviru navode najtraženija zanimanja na internetu te ona radna mjesta na kojima bi se osobe koje zapošljavaju mogle suočiti s najvećim izazovima u pronalaženju osoblja.

Na drugom mjestu, iza voditelja prodaje, marketinga i razvoja, nalaze se radnici u proizvodnji sa stopom oglašavanja od 22,4 posto.

Slijede radnici u prodaji sa stopom od 17,6 posto, voditelji maloprodaje i vele-

prodaje sa 16,8 posto te administrativni i pomoćni djelatnici sa stopom od 16,7 posto.

Nakon toga dolaze stručnjaci za razvoj softwera i aplikacija sa stopom od 14,8 posto te skupina umjetničkih i kulturnih kreativnih zanimanja sa stopom od 14,1 posto. U to, primjerice, spadaju fotografi, dizajneri interijera ili kuhari. Eurostat izračunava stopu kao omjer broja online oglasa za određeni posao i broja zaposlenih.

Pritom iz Eurostata navode da to što zanimanja u javnom sektoru, poput zdravstvenih radnika ili nastavnika, nisu bila među najtraženijim zanimanjima na internetu, ne znači da nisu tražena već se to može pripisati činjenici da se ona ne oglašavaju tako često online.

RASTUĆI DRŽAVNI DUG PRIJETI DESTABILIZACIJI FINANCIJSKIH TRŽIŠTA

Prijetnja rastućeg državnog duga koja može destabilizirati financijska tržišta je sve veća, upozorava Banka za međunarodna poravnanja (BIS) te poziva kreatora politika da brzo djeluju kako bi se izbjegla ekonomska šteta.

Čelni čovjek BIS-ova odjela za monevna i ekonomska pitanja Claudio Borio kazao je da treba biti na oprezu kako velika količina takvog duga ne bi proizvela nevolje na tržištu obveznica koje se onda mogu prelići i na druge vrste imovine.

Premda se na tržištima još nije stvorila situacija da ulagači povećaju cijenu državnog duga kako bi prisilili vlade na fiskalnu razboritost, BIS poručuje da vlade ne bi trebale čekati da se to dogodi.

"Financijska tržišta počinju shvaćati da će morati apsorbirati ove rastuće količine državnog duga. Treba vremena da donositelji odluka prilagode politike i ako budu čekali da se tržišta probude bit će kasno", navodi u zadnjem kvartalnom izvješću BIS.

Veliki nacionalni proračunski deficiti sugeriraju da bi državni dug mogao globalno još narasti za trećinu do 2028. godine i približiti se brojcima od 130 bilijuna dolara.

Zamisao budućeg američkog predsjednika Donalda Trumpa o smanjenju poreza mogla bi ionako veliki dug SAD-a od 36 bilijuna dolara podići za



još osam bilijuna. Nova laburistička vlada u Ujedinjenom Kraljevstvu je u međuvremenu povećala petogodišnji plan zaduživanja za oko 142 milijarde funti.

Obveznički fond PIMCO objavio je ovoga tjedna da planira diverzificirati izloženost u obveznicama kupujući ih izvan SAD-a gdje vidi pogoršanje dugoročnih izgleda za vladin dug zbog stanja s proračunom.

BIS je naveo i političko previranje u Francuskoj oko proračuna te ekspanzivnu ekonomsku politiku Japana kao razloge za povećanje fiskalne zabrinutosti.

Od rujna je prinos na desetogodišnji američki državni dug, koji utječe na kretanje cijena zaduživanja država, tvrtki i kućanstava diljem svijeta, porastao za 56 baznih bodova na oko 4,22 posto.

BANKE U REGIJI BILJEŽE POVEĆANU POTRAŽNJU ZA KREDITIMA U DRUGOJ POLOVICI GODINE

Banke u regiji srednje, istočne i južnoistočne Europe (CEE) pokazuju veću

spremnost za odobravanje kredita, pokazalo je istraživanje koje je provela Europska investicijska banka (EIB).

U drugoj polovici godine tako je zabilježena veća potražnja za kreditima stanovništva i gospodarstva, no očekivanja za iduće mjeseci upućuju na nešto opreznije projekcije, u skladu s globalnim gospodarskim izazovima.

“Tako se poboljšanja u uvjetima kreditiranja u proteklih šest mjeseci čine ohrabrujućima, iznimno je važno da banke ostanu na oprezu jer se suočavamo s gospodarskim usporavanjem nekih ključnih trgovinskih partnera u regiji”, rekao je Kyriakos Kakouris, potpredsjednik EIB-a.

“Rezultati ovog istraživanja pokazuju otpornost bankarskog sektora u regiji, ističući potrebu za strateškim planiranjem s obzirom na neizvjesnosti.”

Rast potražnje za kreditima prvenstveno je potaknut bankarskim proizvodima za stanovništvo, posebice stambenim i potrošačkim kreditima.

Banke očekuju da će se ulaganja poduzeća također ponovno intenzivirati i po-

taknuti potražnju za kreditima tijekom sljedećih mjeseci.

Ponuda kredita bilježi pozitivan trend, prvi put u posljednje dvije godine, iako nešto slabiji na Zapadnom Balkanu, što ukazuje na povećanu neizvjesnost. Ova pozitivna promjena odražava bolje uvjete kreditiranja, posebno za mala i srednja poduzeća (SME), koja su se ranije suočavala s poteškoćama u dobivanju kredita, stoji u priopćenju EIB-a.

Štoviše, banke navode kako je profitabilnost u regiji veća nego kada je riječ o poslovanju njihovih grupacija u cjelini, zbog čega veliki broj međunarodnih banaka nastoji zadržati i proširiti poslovanje na tom području.

Poslovnice banaka u regiji i dalje imaju stabilan pristup financiranju, u čemu depoziti stanovništva igraju ključnu ulogu. Očekuju nastavak podrške u obliku depozita stanovništva i gospodarstva, što će doprinijeti povoljnom okruženju za financiranje u budućnosti.

Taj stabilan pristup financiranju ključan je za održavanje kreditnog poslovanja banaka i podržavanje gospodarskog

rasta u regiji. Osim toga, došlo je do poboljšanja kreditne kvalitete, uz smanjenje udjela nenaplativih kredita (NPL).

UNATOČ GUBICIMA RUDNICI LITIJA NASTAVLJAJU PROIZVODNJU ZBOG ELEKTRIČNIH AUTOMOBILA

Mnogi rudnici litija kojima upravlja Kinezi nastavljaju s proizvodnjom te sirovine potrebne za baterije električnih vozila unatoč cijenama već dovoljno niskim da potaknu smanjenje proizvodnje.

Takva situacija povećava izgleda za proizvodnju litija u velikim količinama i idućih godina usprkos gubicima ili malom profitu u rudnicima.

Prema izvješćima kompanija vidi se da neke posjeduju rudnike, a neke su uložile gotovinu kako bi ih zadržale u funkciji.

Vlasnici i ulagači proizvodnju nastavljaju motivirani i željom da zadrže dobre odnose s vladama, ali i zato što

bi zaustavljanje i ponovno pokretanje proizvodnje stvorilo tehničke probleme, zaključuje Reuters iz razgovora s rudarskim tvrtkama, konzultantima i analitičarima.

Dosad je tek desetak proizvođača litija privremeno zatvorilo rudnika s gubicima, smanjilo proizvodnju ili odgodilo širenje.

Cijena litijevog hidroksida je pala za gotovo 90 posto od vrhunca dosegnutog u prosincu 2022. kada je iznosila 85 dolara po kilogramu. Prognoze govore da će isporuka litija ove godine narasti 25 posto i onda 15 posto u idućoj, navodi banka UBS.

Po riječima Martina Jacksona iz tvrtke za tržišne analize CRU, oko 10 posto proizvodnje je u gubicima.

Kineske tvrtke, unatoč visokim troškovima, vrlo vjerojatno neće zatvarati rudnike koje posjeduju kod kuće, u Australiji i u Africi jer su im integrirani u dobavne lance, tim više jer kineska vlada smatra strateškim sektor proizvodnje

baterije i električnih vozila.

Cijena litija je zapravo narasla u 2021. i 2022. sedam puta i to je dovelo do otvaranja novih rudnika jer se očekivao snažan rast prodaje električnih vozila. Slabija prodaja od očekivane dovela je do pada cijene, ali su investicije nastavljene i prošle su godine porasle za čak 60 posto. Zahvaljujući kineskim ulagačima Zimbabve je u nekoliko godina postao četvrti najveći dobavljač litija na svijetu. Sva četiri tamošnja rudnika koja većinski posjeduju Kinezi imaju gubitke ili slabašan profit.

U Australiji, gdje su troškovi proizvodnje također visoki, neke tvrtke ih nastoje spustiti uz potporu proizvođača baterija ili kompenzacijom gubitaka profitabilnom proizvodnjom željeza, bakra ili nikla.

BOEING PONOVO POKRENUO PROIZVODNJU ZRAKOPLOVA 737 MAX

Boeing je u prosincu ponovno pokre-





FOTO: PIXABAY

nuo proizvodnju svog najprodavanijeg zrakoplova 737 MAX, otprilike mjesec dana nakon završetka sedmotjednog štrajka 33.000 tvorničkih radnika, javlja Reuters.

Ponovno pokretanje proizvodne linije za 737 MAX ključno je za oporavak ovog proizvođača zrakoplova opterećenog velikim dugovima jer Boeing ima oko 4.200 narudžbi za ovaj zrakoplov od aviokompanija koje žele zadovoljiti rastuću globalnu potražnju za zračnim prijevozom.

Proizvodnja je ponovno započela u petak, rekao je jedan od izvora koji je želio ostati anonimn jer nije ovlašten za razgovor s medijima. Boeing je, pak, odbio komentirati. Ponovno pokretanje proizvodnje ranije nije bilo objavljeno.

Šef Federalne uprave za zrakoplovstvo (FAA), Mike Whitaker, izjavio je u četvrtak za Reuters da Boeing još nije nastavio proizvodnju 737 MAX-a, ali planira to učiniti kasnije ovog mjeseca.

Planove tvrtke da poveća proizvodnju modela 737 MAX na ciljanu razinu od 56 zrakoplova mjesečno omela je serija problema, uključujući dvije fatalne nesreće, pandemiju COVID-19, probleme u opskrbnom lancu, sigurnosne zabrinutosti u proizvodnji i pojačanu regulatornu kontrolu, uz nedavni štrajk.

Regulator je u siječnju ograničio proi-

zvodnju na 38 zrakoplova 737 MAX mjesečno nakon što je tijekom leta jednog Alaska Airlines zrakoplova 737 MAX 9 otpao panel vrata s četiri ključna vijka, što je otkrilo ozbiljne sigurnosne probleme u Boeingu.

Whitaker je prošlog tjedna odbio nagadati kada bi FAA mogao ponovno omogućiti Boeingu proizvodnju više od 38 zrakoplova mjesečno.

NJEMAČKA PROIZVODNJA STROJEVA BILJEŽI VELIKI PAD U 2024. GODINI

Njemačka proizvodnja strojeva snažno će se smanjiti u godini na izmaku, a u 2025. pad će biti znatno blaži, procijenila je u prosincu udruga VDMA, signalizirajući i kontinuirano gašenje radnih mjesta.

Proizvodnja će se ove godine realno smanjiti za osam posto, potvrdila je udruga važeću prognozu, nakon pada od jedan posto u 2023. "U idućoj godini niže kamatne stope vjerojatno će potaknuti oporavak ne samo potrošnje, već i spremnosti na ulaganja i gospodarske aktivnosti", rekao je predsjednik udruge Bertram Kawlath.

No, mogući oporavak po njegovim riječima neće biti osjetan pa će se proizvodnja strojeva u Njemačkoj ponovo

smanjiti, ali za daleko blažih dva posto.

"I dalje ćemo morati računati na glavne faktore opterećenja, poput ratova i protekcionizma i lomova u strukturi", tumači Kawlath.

U takvim je uvjetima otprilike 61 posto anketiranih 500 tvrtki srednje veličine u anketi navelo da će vjerojatno smanjiti broj zaposlenih u idućih 12 mjeseci, a samo 20 posto planira zapošljavati, napominje šef udruge.

"Pesimizam je posebno izražen u velikim tvrtkama", naglašava.

Godinu na izmaku, piše Hina, kompanije će zaključiti s otprilike 1,021 milijun zaposlenih, za jedan posto manje nego lani.

Većina kompanija, njih 72 posto, namjerava istodobno proširiti ili pokrenuti poslovanje u SAD-u, utvrdila je udruga. "Era Trump 2.0 donijet će gotovo sigurno veće probleme nego u prvom mandatu. Spremni smo za veće prepreke, ali vjerujemo da nam američko tržište i dalje nudi prilike", zaključio je šef VDMA. Kineske tvrtke istodobno su sve žešća konkurencija, ne samo na domaćem već i na drugim tržištima, ističu u udruzi, zahtijevajući od Bruxellesa i Europske komisije da inzistiraju na propisima o slobodnoj trgovini.

OMNICOM ŽELI KUPITI INTERPUBLIC, NA POMOLU STVARANJE NAJVEĆE MARKETINŠKE TVRTKE NA SVIJETU

Omnicom Group pregovara o kupnji Interpublic Groupa, javljaju američki mediji.

Prema ljudima koji su upoznati s ovim pregovorima, ako se postigne dogovor, stvorit će se najveća svjetska marketinška tvrtka. Iako se još ne zna o kojoj se svoti radi, analitičari vjeruju da će biti između 13 i 14 milijardi dolara.

Spajanje Omnicoma, trećeg najvećeg marketinškog diva na svijetu, i Interpublic Groupa, četvrtog najvećeg u istom segmentu, srušilo bi WPP kao najvećeg igrača u ovoj industriji, piše Wall Street Journal.

Ugovor bi pod jednim krovom okupio neke od najpoznatijih svjetskih reklamnih brendova.

Interpublic i Omnicom pomogli su u stvaranju nekih od najpoznatijih reklama u povijesti, uključujući "Think Different" za Apple, "Priceless" za Mastercard i "Because I'm Worth It" za L'Oreal.

Omnicom uključuje agencije BBDO, TBWA, FleishmanHillard i kupca oglasa Omnicom Media Group i radi za tvrtke uključujući Disney, AT&T i PepsiCo.

Interpublic, pak, posjeduje agencije kao što su McCann Worldgroup, Weber Shandwick, FCB i tvrtku za otkup oglasa Mediabrands, a njihov popis klijenata uključuje L'Oreal, Johnson & Johnson i Geico. Spajanje bi moglo pomoći tvrtkama da se bolje osposobe za suočavanje s industrijom koju sve više pokreću tehnologija, podaci i umjetna inteligencija, piše WSJ.

Generativna umjetna inteligencija prijeti poremetiti način na koji agencije dobivaju plaću i potencijalno bi mogla smanjiti potražnju za copywriterima, grafičkim dizajnerima i kupcima oglasa koji odlučuju gdje će ih postaviti kako bi ciljali pravu publiku.

STELLANTIS I KINESKI CATL GRADE TVORNICU ZA PROIZVODNJU BATERIJA U ŠPANJOLSKOJ

Stellantis i kineski proizvođač baterija CATL uložiti će 4,1 milijardu eura (4,33

milijarde dolara) u tvornicu za proizvodnju baterija za električna vozila u Zaragozi na sjeveru Španjolske.

Za ovaj su projekt, ističe Reuters, uspostavili zajedničko ulaganje s ravnopravnim udjelom od po 50 posto te očekuju da će proizvodnja započeti do kraja 2026. godine.

Kapacitet tvornice mogao bi doseći 50 gigavat sati, ovisno o razvoju tržišta električnih vozila u Europi i o potpori europskih i španjolskih vlasti.

Predsjednik Stellantis, John Elkann, izjavio je da će partnerstvo donijeti "inovativnu proizvodnju baterija u proizvodni pogon koji je već lider u čistoj i obnovljivoj energiji." Također je zahvalio španjolskim vlastima na njihovoj potpori.

Predsjednik i izvršni direktor CATL-a, Robin Zeng, boravio je u Madridu u ponedjeljak, gdje se sastao s premijerom Pedrom Sánchezom. Stellantis je ujedno i najveći investitor u zajedničko ulaganje za proizvodnju baterija ACC, zajedno s Mercedesom i francuskom naftnom kompanijom TotalEnergies.

FOTO:PIXABAY



ACC je započeo proizvodnju u gigafabrikama u Francuskoj, dok je razvoj dviju drugih, u Italiji i Njemačkoj, zaustavljen zbog niske potražnje za električnim vozilima.

NVIDIA NAKON EUROPSKOG NA UDARU I KINESKOG REGULATORA

Kineski tržišni regulator objavio je da je pokrenuo istragu protiv tvrtke Nvidia zbog sumnji u kršenje protumonopolističkih zakona u toj zemlji.

Državna administracija za regulaciju tržišta, kako se službeno naziva regulator, navodi da je američki proizvođač čipova također pod sumnjom da nije ispoštovao obveze koje je preuzeo u vrijeme akvizicije tvrtke Mellanox Technologies. Kineski je regulator uvjetno odobrio to preuzimanje 2020. godine.

U objavi regulatora nisu navedeni detalji o tome kako je to Nvidia eventualno prekršila tržišna pravila.

Kineska istraga dolazi neposredno nakon što su američke vlasti nametnule treći krug mjera u tri godine usmjerenih, uz ostalo, protiv kineske industrije poluvodiča. Tim se mjerama ograničava izvoz u 140 kineskih tvrtki, uključivo tvrtke koje proizvode čipove, navodi Reuters.

Nvidia je zadnjih godina doživljavala snažan rast potražnje u Kini, no to je u zadnjih godinu dana donekle prigušeno američkim naporima da spriječi Kinu u kupnji najnaprednijih čipova.

Prije američkih ograničenja Nvidia je na kineskom tržištu čipova za umjetnu inteligenciju dominirala s udjelom većim od 90 posto. Sada se suočava s rastućom konkurencijom domaćih tvrtki kao što je Huawei.

Kada je Nvidia namjeravala 2019. kupiti u transakciji vrijednoj 6,9 milijardi dolara izraelskog dizajnera čipova Mellanox Technologies javila se zabrinutost od kineske blokade preuzimanja zbog američko-kineskih trgovinskih napetosti.

Peking je ipao odobrio transakciju 2020., ali uz uvjete za kinesko tržište kao što su zabrana prisilnog grupiranja više proizvoda kod prodaje, nerazumnih trgovinskih uvjeta, restrikcija u prodaji ili diskriminacije klijenata koji žele proizvode kupovati odvojeno.

Nvidia se našla i na udaru Europske komisije koja je zatražila od tvrtke i njezinih klijenata i konkurenata informacije kako bi se utvrdilo je li američki proizvođač prekršio europske propise o tržišnom natjecanju.

BYD NADMAŠUJE GODIŠNJI CILJ PROIZVODNJE, NA PUTU DA PRETEKNE FORD I HONDU

Vodeći kineski proizvođač električnih automobila BYD je na putu da nadmaši postavljeni cilj u proizvodnji za ovu godinu te u prodaji na globalnoj razini pretekne Ford i Hondu.

Prihodi BYD-a su u trećem tromjesečju nadmašili prihode glavnog proizvođača električnih automobila na svijetu Teslu.

Usljed snažne prodaje na domaćem terenu zadnjih mjeseci BYD će vjerojatno prebaciti postavljeni cilj od četiri milijuna novih automobila ove godine i time ostvariti veću prodaju od japanske Honde i Forda iz Detroita.

Naime, u prvih 11 mjeseci BYD je prodao 3,76 milijuna vozila, a samo u studenome 506.804 tisuće.

Za snažnu prodaju zaslužni su u velikoj mjeri konkurentni modeli temeljeni na najnovijoj tehnologiji za proizvodnju 'plug-in' hibridnih automobila, ističe Reuters.

U listopadu je prodaja potpuno električnih i 'plug-in' hibridnih automobila na godišnjoj razini porasla za 35 posto, a samo u Kini godišnji je rast bio 54 posto. Za usporedbu, u Europi je rast bio tek 0,8 posto, a na području SAD-a i Kanade 11,4 posto.

Ukupno je u tom mjesecu u svijetu prodano 1,72 milijuna takvih vozila od čega 1,2 milijuna u Kini.

Ako se trend za BYD nastavi, iduće bi godine mogli prodati više od šest milijuna automobila što bi ih stavilo na istu razinu s vodećim svjetskim grupacijama u automobilskom sektoru tvrtkama General Motors i Stellantis.

Kao ilustracija muka drugih proizvođača koji prodaju na kineskom tržištu, General Motors je prošloga tjedna objavio da će morati otpisati oko pet milijardi dolara na svom poslovanju u Kini uslijed restrukturiranja i pada vrijednosti zajedničkih ulaganja s drugim proizvođačima zbog slabije prodaje.

EU POSLIJE 25 GODINA PREGOVORA POTPISALA SPORAZUM S MERCOSUROM

Europska unija i južnoamerički trgovinski blok Mercosur postigli su u Montevideu politički dogovor o sporazumu o slobodnoj trgovini, o čemu se pregovori vode već 25 godina.

“Ovo je sporazum u kojem su obje strane na dobitku i koji će donijeti značajne koristi potrošačima i poduzećima na obje strane”, istaknula je predsjednica Komisije Ursula von der Leyen.

Sporazum je, piše Hina, postignut u Montevideu u kojem je održan summit trgovinskog bloka koji čine Brazil, Argentina, Urugvaj i Paragvaj.

Pregovori o sporazumu o slobodnoj trgovini dvije su strane započele još prije 25 godina i to su najdulji i najkontroverzniji pregovori koje je Komisija vodila.

Dogovoru se najviše protivila Francuska koja želi zaštititi svoje poljoprivrednike od južnoameričke konkurencije, a veliki otpor pružaju i aktivisti za zaštitu klime jer strahuju da bi sporazum mogao dovesti do daljnjeg uništenja šume u južnoj Americi.

S druge strane Njemačka je veliki zagovornik sporazuma, kao i Španjolska. Francuskoj se u protivljenju sporazumu nedavno pridružila Poljska, pa se činilo da je dogovor sve manje izgledan. No, potpisivanje sporazuma nije kraj priče. Sada u šest sljedećih mjeseci treba napraviti pravnu pripremu teksta o kojem će glasati Vijeće EU, to jest države članice i Europski parlament.

Za potvrđivanje je potrebna kvalificirana većina u Vijeću Europske unije, odnosno najmanje 55 posto država članica u kojima živi 65 posto stanovništva EU. U Europskom parlamentu, pak, potrebna je natpolovična većina.

HŽ PUTNIČKI PRIJEVOZ OSMU GODINU ZAREDOM BOLJE POSLOVAO, RASTE I BROJ PUTNIKA

Za HŽ Putnički prijevoz (HŽPP) 2024. je bila uspješna godina koju završava u pozitivu, a nastavak takvog trenda očekuje i u 2025., izjavio je za Hinu predsjednik uprave HŽPP-a Željko Ukić, na predstavljanju komunikacijskih ploča na zagrebačkom Glavnom kolodvoru.

“U 2024., osmu godinu zaredom, bi-



FOTO: PIXABAY

lježimo bolje poslovanje, kao i rast broja putnika i to unatoč svim izazovima poput mnogih radova na prugama. To je i rezultat mjera Vlade te naših nastojanja da vlakovi postanu pristupačniji, na čemu stalno radimo”, rekao je Ukić.

Iduće godine očekuje nastavak pozitivnih trendova u poslovanju i prometu, čemu će, kako je rekao, pridonijeti novih sedam dizelskih vlakova isporuke kojih očekuje od ožujka.

Kreditom koji je HŽPP dobio od Europske investicijske banke (EIB), Ukić za iduće razdoblje, otprilike do 2028., očekuje da će tvrtka nabaviti 13 novih vlakova. Osam od njih bit će na baterijski pogon, a pet za daljinski promet po Hrvatskoj, među kojima je u planu i na liniji Osijek-Zagreb, kao i do Pule preko Slovenije.

Za nabavu tih vlakova će uskoro biti raspisan natječaj, a 15. prosinca ponovo kreće vlak na liniji Zagreb-Rijeka, koji je prestao voziti nedugo prije početka pandemije, najavio je.

HUP: ZA INVESTICIJE U TURIZMU OD PET MILIJARDI EURA NUŽNE PROMJENE ZAKONSKOG OKVIRA

U hotelske kapacitete u Hrvatskoj u idućih pet godina planira se pet milijardi eura investicija, no da bi se to i ostvarilo

potrebne su izmjene više zakona i podzakonskih akata, smatra Hrvatska udruga poslodavaca (HUP).

Po riječima glavnog ekonomista HUP-a Hrvoja Stojića u Fokusu tjedna te udruge, nove su investicije vrlo bitne za povećanje udjela hotelskih kreveta u ukupnim kapacitetima. Trenutačno hotelski smještaj čini tek 10 posto ukupnog smještaja što je daleko ispod prosjeka od 43 posto u drugim mediteranskim destinacijama.

Taj petogodišnji investicijski ciklus samo u tri iduće godine predviđa 6.155 hotelskih soba od čega bi 2.794 sobe bilo u segmentu pet zvjezdica te 3.361 soba sa četiri. Vrijednost ulaganja po hotelskoj jedinici je 235 tisuća eura, prenosi Hina.

Stojić napominje kako je jedan od nužnih preduvjeta za te investicije primjena Zakona o turizmu koji je uveo obveze lokalne samouprave da izrade studije održivog turizma, a novost je da se može ograničiti gradnja nekretnina za kratkoročni turistički najam te dati prednost izgradnji hotelskog smještaja.

Nadalje, potrebno je donošenje odgovarajućih odredbi u Zakonu o prostornom uređenju, Zakonu o izvlaštenju i određivanju naknade i Zakonu o strateškim investicijskim projektima.

“Tako lokalna samouprava u studiji održivog turizma pojedinim projektima može dati status od posebnog značaja za razvoj destinacije, taj status nije podržan zakonskim aktima i stoga ne donosi prednost u provedbi ili ishođenju dozvola nad svim drugim projektima, kao što je primjerice kod projekata od strateške važnosti za Hrvatsku”, navodi Stojić.

Dodatni problem je pitanje pomorskog dobra.

“Potrebno je donijeti i podzakonske akte koji će precizirati obavljanje komercijalnih aktivnosti na pomorskom dobru s ciljem omogućavanja jednostavnog dobivanja koncesije, neposredno na zahtjev postojećih korisnika za tehnološki ili funkcionalno neodvojive cjeline morskih plaža, turističkih privezišta i turističkih luka s hotelima, kampovima i turističkim naseljima”, ističe Stojić.

Također bi, smatraju u HUP-u, trebalo brzo provoditi Zakon o neprocijenjenom građevinskom zemljištu te uključiti turistička tijela u izradu prostornih planova i strategija razvoja.

“Hrvatska će u 2024., drugu godinu za redom, zabilježiti realni pad inozemnih prihoda u turizmu što pokazuje da se postojeći model pod dominacijom kratkoročnog najma suočava s limitima daljnjeg rasta. Nepovoljna struktura smje-

štaja očigledno rezultira najmanjom prosječnom potrošnjom inozemnih turista u Hrvatskoj od oko 160 eura po danu što je oko dva do čak četiri puta niže nego u nekim mediteranskim destinacijama”, navodi Stojić. U Italiji je ta brojka oko 215 eura, u Španjolskoj 260, a u Francuskoj čak oko 500 eura.

Još jedan nepovoljan podatak je da je turizam prema kretanju operativnog profita (EBITDA) zabilježio pad profitabilnosti u 2023. na 17,7 posto s 22,1 posto u 2022. i 19 posto u 2019. godini.

HUP poručuje da će problem manjka radne snage biti sve izraženiji s godinama te da je potrebno aktivirati sav domaći radni potencijal daljnjom liberalizacijom na tržištu rada te ubrzati procese izdavanja radnih dozvola za strance.

ELI LILLY ULAŽE 2,84 MILIJARDE EURA U PROŠIRENJE TVORNICI ZBOG POTRAŽNJE ZA LIJEKOM ZA MRŠAVLJENJE

Tvrtka Eli Lilly objavila je da će uložiti 2,84 milijarde eura u proširenje proizvodnog pogona u Wisconsinu, saveznoj državi SAD-a, kako bi mogla zadovoljiti sve veću potražnju za svojim lijekovima za mršavljenje i dijabetes.

Nova investicija u tvornicu, koju je kupila od Nexus Pharmaceuticalsa ove godine, pomoći će da se poveća proizvodnja Lillyjevog lijeka za mršavljenje Zepbound, kao i drugih lijekova, priopćila je tvrtka.

“Ovo je naša najveća pojedinačna proizvodna investicija u SAD-u, izvan savezne države Indiane u kojoj je naše sjedište, i doprinijet će proširenju kapaciteta za proizvodnju”, rekao je Edgardo Hernandez, Lillyjev predsjednik globalne proizvodnje.

U ovoj godini je u SAD-u zabilježena nestašica Zepbounda i lijeka za dijabetes Mounjaro, oba kemijski poznata kao tirzepatid, prenosi Reuters. Zepbound je uveden u SAD-u krajem 2023. Od tada je izdano više od 5,2 milijuna recepata za lijek, prema podacima IQVIA.

Iz tvrtke Eli Lilly rekli su da su ukupno uložili više od 21,84 milijarde eura u izgradnju, proširenje i kupnju proizvodnih lokacija od 2020. godine. Akvizicija, proširenje i dodatne kupnje zemljišta te susjednog skladišta u

Wisconsinu dovode Lillyjeva ukupna planirana ulaganja u tu lokaciju na 3,79 milijardi eura.

Lilly, tvrtka vrijedna više od 750,46 milijardi eura, rekla je da sljedeće godine planira započeti s proširenjem tvornice, a prethodno je najavila da očekuje početak proizvodnje u postrojenju krajem 2025. godine. Tvrtka predviđa da će se otvoriti 750 novih radnih mjesta u tvornici u Wisconsinu, koja već ima više od 100 zaposlenika, uključujući operatere, tehničare, inženjere i znanstvenike.

Danski rival Novo Nordisk je također uložio milijarde u proizvodnju kako bi povećao ponudu svog popularnog lijeka za mršavljenje Wegovy, najavivši da će kupiti tri postrojenja od Catalenta za 10,44 milijarde eura.

AIRBUS ĆE OTPUSTITI OKO 1,7 POSTO UKUPNE RADNE SNAGE, BEZ POSLA OSTAJE 2.500 LJUDI

Airbus je najavio planove za ukidanje do 2.500 radnih mjesta u svom odjelu za obranu i svemir.

Europska zrakoplovna kompanija koja se u proizvodnji zrakoplova natječe s posrnutim Boeingom (BA), objavila je u prosincu kako očekuje da će otpuštanja biti dovršena do sredine 2026. godine. Nisu, piše CNN, naveli u kojim će se zemljama provesti ova smanjenja, koja čine oko 1,7 posto ukupne radne snage.

Mike Schoellhorn, izvršni direktor Airbus Defence and Space, izjavio je da se sektor – a time i odjel – suočio s “brzo promjenjivim i vrlo izazovnim poslovnim kontekstom uz poremećene opskrbe lance, brze promjene u vođenju ratova i povećani pritisak troškova zbog proračunskih ograničenja”.

Rezanja su dio šireg restrukturiranja s ciljem da odjel postane „brži, učinkovitiji i konkurentniji”, izjavio je Schoellhorn u priopćenju.

Najava Airbusa dolazi u kontekstu globalne industrije obrane i svemira koja prolazi kroz velike promjene, donoseći kako izazove, tako i prilike za tvrtke.

Uz to, vlade su posljednjih godina značajno povećale izdvajanja za obranu zbog sve većih sigurnosnih prijetnji, uključujući invaziju Rusije na Ukrajinu 2022.. Prema izvješću analitičara, Sjedinjene Države također “intenzivno ulažu” u svemirske kapacitete za podršku pri-

kupljanju obavještajnih podataka i vođenju ratova.

Međutim, velike tradicionalne obrambene tvrtke poput Airbusa, koje bi trebale profitirati od porasta potražnje, suočavaju se s oštrom konkurencijom. “Pojavila se skupina novih tvrtki kao alternativa tradicionalnim dobavljačima za brzo razvijanje i implementaciju ‘kapaciteta sljedeće generacije’”, napisali su analitičari.

Planirana otpuštanja u Airbusu nisu prvi znak problema za ovog proizvođača zrakoplova, koji zajedno s Boeingom dominira globalnom proizvodnjom komercijalnih zrakoplova pune veličine. U lipnju je Airbus izjavio da su problemi u opskrbnom lancu prisilili tvrtku da smanji broj zrakoplova koje očekuje proizvesti ove i sljedeće godine.

MUSKOV STARTUP ZA UMJETNU INTELIGENCIJU PRIKUPIO JOŠ ŠEST MILIJARDI DOLARA OD INVESTITORA

Startup za umjetnu inteligenciju xAI Elona Muska prikupio je šest milijardi dolara od investitora, navodi se u podnesku američkom Povjerenstvu za vriednosne papire u četvrtak, 5. prosinca, objavio je specijalizirani portal TechCrunch.

Ulagači su doprinijeli s najmanje 77.593 dolara po aplikaciji. Sudjelovalo je 97 investitora, no u dokumentu se ne otkriva njihov identitet.

Wall Street Journal je ranije izvijestio kako se očekuje da će Valor Equity Partners, Sequoia Capital i Andreessen Horowitz sudjelovati u ovom krugu financiranja, zajedno s Qatar Investment Authorityjem, katarskim državnim fondom.

Zajedno s tranšom od ovog proljeća, xAI ima 12 milijardi dolara u gotovini, a CNBC je u studenom izvijestio da Muskova tvrtka cilja na procjenu od 50 milijardi dolara – dvostruko više nego prije šest mjeseci. Prema Financial Timesu, samo investitori koji su podržali xAI u prethodnom krugu prikupljanja sredstava mogli su sudjelovati u ovom prosinačkom.

Ulagači koji su pomogli financirati Muskovu kupnju Twittera navodno su dobili opciju kupnje do 25 posto dionica xAI-ja.

POREZNE OBVEZE U SIJEČNJU

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

8. siječnja

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. siječnja

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 31. siječnja.

31. siječnja

Predujam poreza na dohodak i dobit, potvrda o drugom dohotku, predujam spomeničke rente, predujam za turističku članarinu za tekući mjesec. Tromjesečni financijski izvještaji po posebnim propisima, neredivirani godišnji financijski izvještaji investicijskih društava Hanfi.





EUROPLAMEN d.o.o.
Protupožarni sustavi i oprema



Vatrodojava



CO₂ detekcija



Sprinkler sustavi



Novac 1230 sustavi



FM200



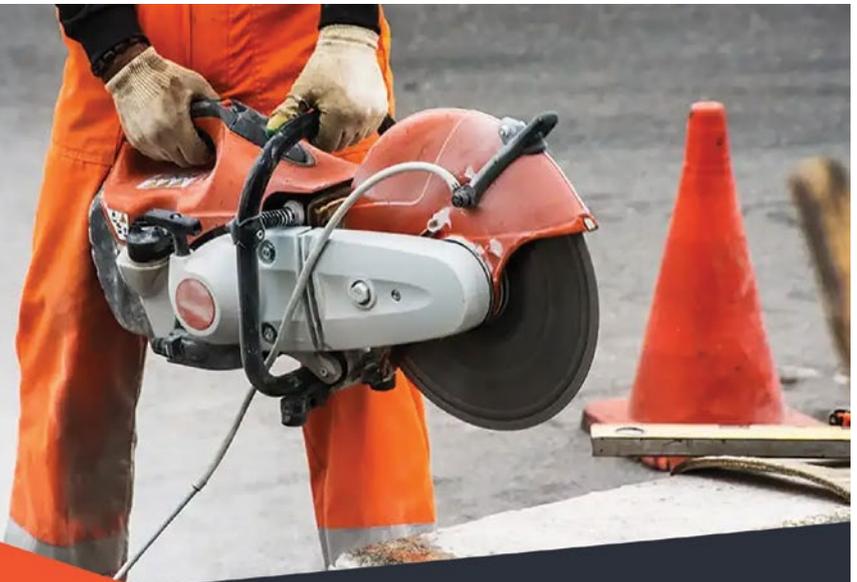
Hidranstka mreža

Josipa Jelačića 52, 10430 Samobor, 01 3694 332, info@europlamen.hr, www.europlamen.hr

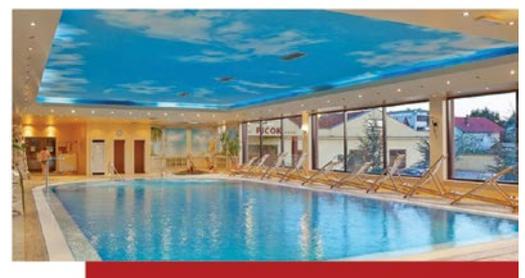
GRAĐEVINSKI OBRT **DIJAMANT**

bušenje i rezanje
armiranog betona,
cigle i asfalta

Savska 35
10361 Svibje
01 2773 257
098 283 738 098 788 327
dijamant88@hotmail.com



Trg sv. Jurja 9
48 350 Đurđevac
+385 48 672 200
+385 99 2471 217
info@hotel-picok.hr
www.hotel-picok.hr



**ALU
FLEX
PACK**

**ALUMINIJSKE I
PLASTIČNE FOLIJE
ZA PAKIRANJE**



OMIAL NOVI d.o.o.
Zakućac 11, 21310 Omiš

021/ 755 170

info.hr@aluflexpack.com
www.aluflexpack.com

ORDINACIJA DENTALNE MEDICINE

Vesna Hrsto

Dr.dent. med.



Aleja Antuna Augustinčića 18
10000 Zagreb
(01) 2321-807
vhrsto@gmail.com
www.ordinacija-hrsto.com





FOTO: PEXELS

NOVA GODINA, NOVI POREZI

POREZNA REFORMA NAS ČEKA OD 1. SIJEČNJA, A UČINAK ĆEMO TEK VIDJETI

POČETKOM PROSINCA, NA SJEDNICI VLADE, RASPRAVLJALO SE KROZ ČAK SEDAM TOČAKA DNEVNOG REDA O VELIKOM PAKETU ZAKONSKIH PROMJENA VEĆ USTALJENOG NAZIVA POREZNA REFORMA. VEĆ MJESECIMA SE NAJAVLJUJU VELIKE PROMJENE, MOGLI STE NA NAŠEM PORTALU I U MJESEČNIKU U NEKOLIKO NAVRATA ČITATI ŠTO STRUČNJACI KAŽU O OČEKIVANIM UČINCIMA SVIH TIH SILNIH PROMJENA. PRAVE UČINKE ĆEMO TEK VIDJETI NAKON MJESECI, POTENCIJALNO I GODINA PRIMJENE NOVIH ZAKONA.

Vlada kaže da im je cilj poticanje rasta i unaprjeđenje strukture gospodarstva, a primarno to žele postići većim porezima na prihode od turizma te manjim poreznim davanjima na rad. U prošlom broju mjesečnika, u našoj temi broja, prikazali smo da izvozničke tvrtke zapošljavaju više od polovice radnika u RH, a da je turizam veliki izvor prihoda za državu, ali da je po pitanju zaposlenosti i prihodima tvrtki ipak nešto manje bitan za čitavo gospodarstvo od proizvodnje dobara.

Jedan od iznimno važnih projekata je i osnivanje središnjeg registra stanovništva što bi trebalo omogućiti državi da

bude proaktivnija u pomaganju ostvarenja prava, ali i da se pojednostave ostavinske rasprave koje se trenutačno mogu razvući na mjesec i godine. Poznat je primjer Imočanina Milana Katanušića i njegovih gotovo deset godina potrage za 186 nasljednika derutne kuće. Ispričao je kako je većina u nasljedstvo dobila manje od deset kvadratnih metara, a jedan suvlasnik je imao pola četvornog metra. Takve stvari bi trebale otići u prošlost ovim promjenama.

Međutim, vratimo se na porezne izmjene. Važno je podizanje praga za ulazak u sustav PDV-a, pogotovo za obrtnike. Dok pišemo ovaj tekst, održa-

vaju se adventi diljem države, a većinu silnih štandova drže obrtnici i mali poduzetnici. Na grafikonu broj jedan možete vidjeti kakvo je stanje u Hrvatskoj u usporedbi s nekim drugim državama. Prema prijedlogu Vlade, podiže se prag za ulazak u sustav PDV-a s 40.000 na 60.000 eura (+50 posto) radi inflatornih utjecaja, a to znači da će broj obveznika koji moraju biti u sustavu PDV-a pasti za 14.200 (oko 8,7 posto). Početkom prosinca je Hrvatska obrtnička komora pozitivno govorila o tim vladinim planovima. "Takvo porezno relaksiranje i rasterećenje uvelike će doprinijeti očuvanju i jačanju poslovanja i konkurentnosti naj-

manjih gospodarskih subjekata - obrtnica i obrtnika, a posebno za one u paušalnom oporezivanju jer su ovime stvoreni preduvjeti za otvaranje novog paušalnog razreda”, istaknuli su iz HOK-a, kako je tada prenijela HINA.

Predsjednik HOK-a Dalibor Kratochvil je kazao kako je izuzetno zadovoljan uvažavanjem tog njihovog zahtjeva koji će se odraziti pozitivno na velik broj hrvatskih obrtnika. “S obzirom na to da vlada pokazuje sluh za probleme obrtništva, nastaviti ćemo kroz dijalog snažno zastupati brojna druga rješenja za probleme koji muče obrtnike”, dodao je.

Iz HOK-a su u priopćenju podsjetili kako se kontinuirano zalažu za smanjenje poreznog opterećenja i povećanja praga za ulazak u sustav PDV-a svim formalnim i neformalnim kanalima ostvarivanja dijaloga. Samo prošloga tjedna, kako su naveli, upućeno je gotovo 100 zahtjeva za rasterećenje gospodarstva nadležnim tijelima, a najveći broj zahtjeva upućen je Ministarstvu financija, njih 61.

Mirela Relković, na svom blogu ProknjižiMe, upozorava da i ova reforma ima određene izazove upravo za obrtnike koji se nadaju da će izići iz sustava PDV-a. “Na prvu, ovo zvuči kao idealna prilika za izlazak iz sustava koji je financijski i administrativno zahtjevan. Međutim, izlazak nije tako jednostavan. Poduzetnici koji su dobrovoljno ušli u sustav PDV-a moraju biti svjesni da na izlazak imaju pravo tek nakon tri godine. Oni koji su ušli u sustav po sili zakona mogu se povući, no nije svakoj djelatnosti profitabilno poslovati izvan sustava PDV-a. Također, banke različito gledaju na obrtnike ovisno o tome posluju li u sustavu dohotka ili paušalnog oporezivanja. Većina onih koji su izvan sustava PDV-a jesu upravo paušalci, što može utjecati na percepciju kreditne sposobnosti. Za poduzetnike koji ispunjavaju uvjete, zahtjev za brisanje iz registra obveznika PDV-a mora biti podnesen putem sustava ePorezna najkasnije do 15. siječnja 2025. Ključna je točka prijelaza s oporezivih isporuka na oslobođene isporuke, ali zahtijeva nekoliko važnih koraka, poput konačnog obračuna PDV-a za zadnje razdoblje te ispravka pretporeza za dugotrajnu imovinu i zalihe.”

Najviše pažnje je ipak pripalo uvođenju poreza na nekretnine. “Najvažnija

je promjena transformacija poreza na kuće na odmor u porez na nekretnine koji postaje obvezni lokalni porez. Limit za utvrđivanje tog poreza bit će od 0,6 do osam eura po kvadratu”, istaknuo je ministar financija Marko Primorac na sjednici Vlade krajem listopada.

Jedinicama lokalne samouprave pripast će 80, a središnjoj državi 20 posto prihoda od tog poreza. Morat će ga plaćati i pravne osobe, kao što su banke i poduzeća, a izuzete će biti jedino zgrade javne namjene te one u državnom vlasništvu. Sami porez je izazvao popriličnu političku buru, a javljali su se i iz mnogih udruga vlasnika turističkog smještaja koji su tražili da se smanji porezna stopa, što je tijekom ove godine i učinjeno. Sredinom prosinca je pak oporba ozbiljno krenula u borbu protiv poreza. Miro Bulj (Most) ponovio je da on u Sinju, bez obzira na zakonsku obvezu, neće uvoditi porez na nekretnine, „neće haračiti svoj narod” i pozvao Vladu da uvede poreze bankama i stranim trgovačkim lancima koji izvlače ogromnu dobit.

I Marijan Pavliček (Hrvatski suverenisti) ocjenjuje da je novi porez pljačka naroda, „onoga što su naslijedili od očeva i majki, djedova i baka”. „Prebacivanjem odgovornosti na lokalne čelnike, nekretnine u prvom redu do mora bit će manje oporezivane od nekih na kon-

tinentu”, tvrdi i predlaže uvođenje poreza na nekretnine po tržišnoj vrijednosti nekretnine.

Dalibor Paus (IDS) pozvao je da se odgodi primjena poreznih zakona i riješi prvo iznajmljivanje na crno. Podsjeća kako je od sedam njihovih prijedloga, Vlada usvojila četiri „To je jasna poruka svim građanima da se, kada udružimo snage, HDZ može natjerati da poslušava zdrav razum“, izjavio je.

Odgodu zakona traži i Ivica Lukanović (SDP) poručivši da se kod uvođenja poreza mora biti promišljen, mudar i dobronamjeran.

Anka Mrak Taritaš (GLAS) ustvrdila je da se poreznim politikama pokušava odgovoriti na nagomilane dugogodišnje probleme, stihijski razvoj turizma, nepostojanje stambene politike i poticanje nekretninskog biznisa. „A krivci su pronađeni u svima onima koji se bave kratkoročnim najmom... Imamo ministra koji poručuje da pečemo kruh, ministra koji ne primjećuje beskućnike u Hrvatskoj, možda bi svatko od nas trebao nabaviti i kravu kako bismo imali mlijeko za kavu, to su ministri koji žive u svojim foteljama i kulama i ne vide stvarno stanje”, ustvrdila je.

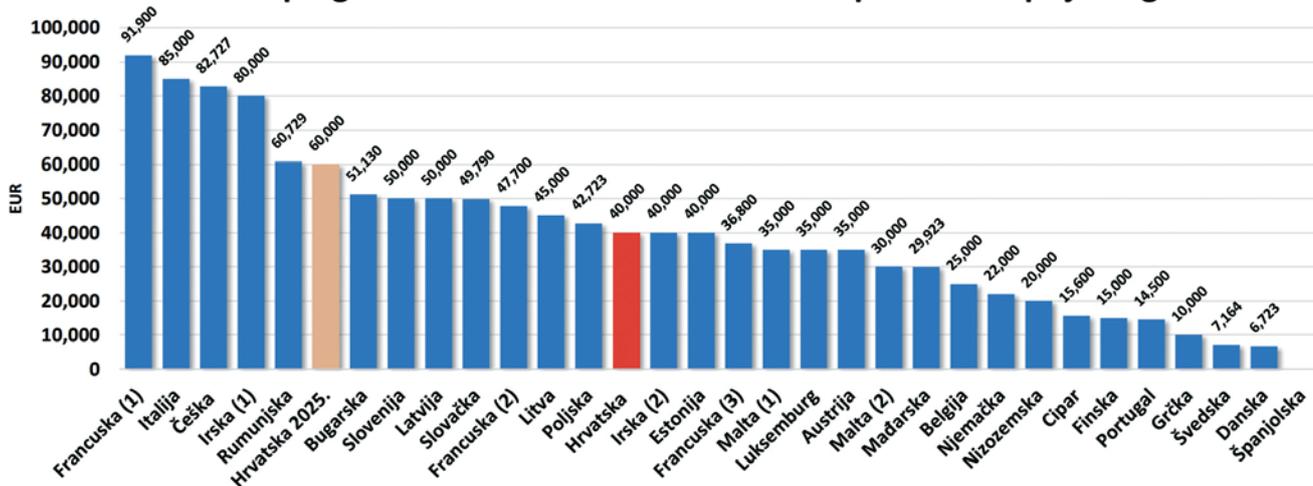
Vedran Tomić iz građanska inicijative “Spasimo male obiteljske iznajmljivače” je krajem studenog poručio da se na malim iznajmljivačima temelji 50 posto hr-

FOTO: PEXELS





Porezni prag za ulazak u sustav PDV-a za mala poduzeća - prijedlog



vatskog turizma, a da su najavljene mjere “antisocijalne” te im je cilj smanjenje broja kreveta u vlasništvu malih iznajmljivača. Iznajmljivače posebno smeta narativ da su oni “rentijeri” koji samo uživaju plodove svog kapitala. Tomić je istaknuo da se iznajmljivači bave čišćenjem, pranjem, te su svojim gostima na

usluzi 24 sata dnevno, bez obzira ako se njihovi apartmani nalaze i u stambenim zgradama.

Ocijenio je i da najavljena zakonska odredba, po kojoj će za svoj apartman retroaktivno morati prikupljati suglasnost 80 posto suvlasnika zgrade, udara na “najniže strasti” jer će netko potenci-

jalno biti žrtva “jala i ljubomore” nekih susjeda.

Poručio je da neće dozvoliti da se od iznajmljivača rade “građani drugog reda”, navodi Hina, a ako država “ne stane na loptu”, najavio je i prosvjedna okupljanja u drugim gradovima, potencijalno podnošenje ustavnih tužbi, kao

BEAUTY INDUSTRIJA I PDV

Prije svega pohvale za povećanje praga za ulazak u sustav PDV-a uz podršku za svako rasterećenje poduzetništva kako bi bilo jednostavnije i lakše poslovati u RH.

Pitanje je hoće li povećanje praga za ulazak u sustav PDV-a na 60.000,00 € zaista pomoći Beauty industriji?

Ovo povećanje praga će svakako pomoći mnogima ali nažalost smo povećanje praga je brza mjera kojom se neće riješiti specifični problemi pojedinih djelatnosti, a koje bi svakako trebale biti uzete u razmatranja za donošenje ciljanih mjera za određene skupine poduzetništva.

Što se tiče Beauty industrije taj veći prag će zasigurno donijeti više prijavljenog prometa ali ne i razvoj salona te nova zapošljavanja. Naime ako se malo prisjetimo prošlosti tu situaciju smo već imali pa je tako do 31. 12. 2017., godine prag za ulazak u sustav PDV-a je bio 230.000,00 kn, (30.526,24 €), a od 1. 1. 2018. godine prag je povećan za 70.000,00 kn (9.290,60 €) na sadašnjih 300.000,00 kn (39.816,84 €) i stoga je u tom periodu znatno vidljiv trend smanjenja broja salona u sustavu PDV-a, a pogotovo od 2019 godine.

To se tada pokazalo kao kratkoročno rješenje jer svi saloni koji su tada bili na samom rubu ulaska u sustav PDV-a su i nakon povećanja bili na samom rubu ulaska u sustav PDV-a i nikako nisu htjeli prijeći prag od 300.000,00 kn (39.816,84 €) jer im se nikako nije isplatilo ući u sustav PDV-a. Ista stvar se događala i prošle godine kada je prag zaokružen na 40.000,00 €, a isto će se ponoviti i sada kada se prag povećao na 60.000,00 €, što je prosječni mjesečni promet od 5.000,00 €.

Kako se pokazalo prije, tako će vjerojatno i sada, rast prometa do samog praga će biti prirodan i normalan, ali mnogi će svjesno zaustaviti danji razvoj i zapošljavanje kako ne bi prešli taj novi prag i ušli u sustav PDV-a.

U Hrvatskoj već dugo vlada ta mantra da je ulazak u PDV poduzetnička smrt i mnogi će kao i prije smanjiti potencijale salona za povećanje prihoda kako ne bi ušli u sustav PDV-a.

Isto to će raditi i oni koju su blizu ili malo iznad te granice kako bi izašli iz sustava PDV-a.

Iz tog razloga jasno je vidljivo da ovo povećanja praga neće doprinijeti razvoju Beauty industrije i stoga je potreban bolji i pravedniji porezni tretman za sve te smanjenje stope PDV-a na 13 posto za uslužne djelatnosti kojima je zarada ograničena na vrijeme, dvije ruke i maksimum produktivnosti u danu.

Analiza:

Ako gledamo da će trošak minimalne plaća od 2025 godine biti 1.130,05 €, saloni koji imaju 2 zaposlenika će biti na samoj granici i konstantnoj borbi da ne uđu u sustav PDV-a jer će im od prosječnog mjesečnog prometa od 5.000,00 € ostati 2.739,90 € za sve ostale troškove što znači da im ostaje još oko 100 € do 150 € za povećanje minimalne plaće.

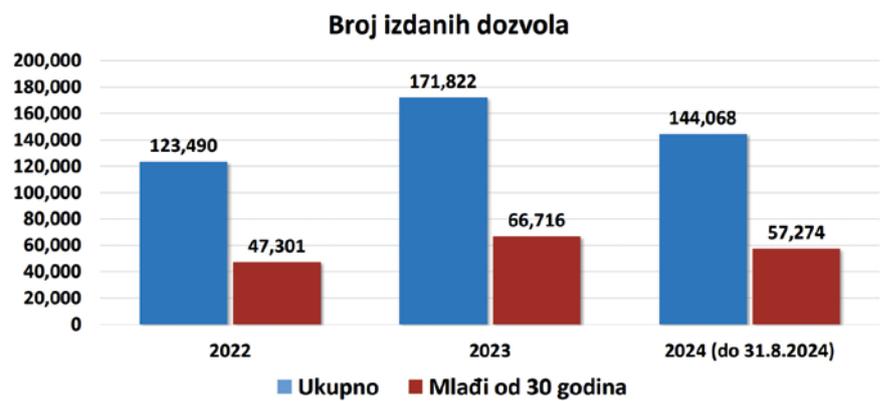
Iz tog razloga i saloni koji bi mogli imati 3 i više zaposlenih zasigurno neće ići u tom smjeru, a oni koji sada imaju 3 ili 4 zaposlenih će svakako gledati da smanje broj zaposlenih, pogotovo oni koji imaju mlade frizere početnike i pripravnike i obučavaju ih kako bi postali samostalni.

Naime pripravnici su jako potrebni salonima koji imaju više posla i žele se razvijati ali mišljenja sam da će svakako

i organiziranje udruge na nacionalnoj razini.

Iz inicijative tvrde da se tako male obiteljske iznajmljivače stavlja u nepovoljan položaj u odnosu na sve druge gospodarske i turističke djelatnosti, te se pogoduje hotelskim lancima i krupnom kapitalu. Sporne su im i najavljene izmjene Zakona o porezu na dohodak. Naime, Vlada "s ciljem ujednačavanja poreznog tretmana dugoročnog i kratkoročnog najma" predlaže utvrđivanje visine paušalnog poreza po krevetu u turizmu prema stupnju indeksa turističke razvijenosti općine ili grada, pri čemu će općine i gradovi donositi odluku o visini paušalnog poreza u propisanim granicama.

On će iznositi između 150 i 300 eura za najrazvijenije jedinice, za one u drugoj skupini od 100 do 200, trećoj od 30 do 150, a u najnerazvijenijim turističkim područjima od 20 do 100 eura po krevetu. Pritom, donji prag za utvrđivanje iznosa poreza za kratkoročni najam kod najrazvijenijih jedinica raste za 653 po-



sto, u drugoj skupini za 402 posto, trećoj za 51 posto, dok u četvrtoj ostaje praktički isti, dakle 20 eura. Iz Ministarstva financija su na takve zabrinutosti odgovorili da porezno opterećenje dohotka ostvarenog od dugoročnog najma iznosi 8,4 posto, a dohotka ostvarenog po osnovi iznajmljivanja stanova, soba i postelja putnicima i turistima i organiziranja kampova dva posto, što posljedično dovodi do veće usmjerenosti u pružanje usluga iznajmljivanja putnicima i turi-

stima. A to je jedan od ključnih izazova s kojim se aktualna vlast želi suočiti u nadi da će više smještaja završiti u dugoročnom najmu. Večernji list je u svojoj analizi napomenuo da porez na vikendice već postoji, ali je bio poprilično šarolik u svojoj primjeni. Neki vlasnici takvih nekretnina za odmor nisu ni dobivali porezna rješenja, iz nepoznatih razloga. "Po svemu sudeći, plaćanje poreza na kuće za odmor ovisilo je o revnosti lokalne vlasti, evidencijama o nekretninama, te

postati višak za nekog tko sada ima priliku izaći iz sustava PDV-a.

Zanimljivo je vidjeti koliko je Beauty industrija napredovala u ovoj godini pa je tako do 30. 11. 2024. godine samo od Beauty industrije (9602) izdano 542.421 više računa te je fiskalizirano 37.186.505,70 € više prometa nego za isto razdoblje prošle godine i to je rezultat povećanja cijena za 12,94%. Pitanje je kako je moguće da je toliko više izdanih računa i da je toliko veći iznos potrošen na usluge ljepote u ovoj godini? Mišljenja smo i da se upravo zbog velike porezne opterećenosti i dalje od 20 do 30 milijuna eura na godišnjem nivou ne prikazuje unatoč fiskalizaciji te taj novac završi u sivoj zoni.

Ono što i dalje ostaje misterij je kako je u godini s najvećom inflacijom koja je i dovela do ovako velikog povećanja cijena toliko povećan i broj izdanih računa?

Ako Hrvatska ima oko 3,853 milijuna stanovnika ispada da je svaki stanovnik 8,5 puta više posjetio salon u prvih 11 mjeseci ove godine nego prošle!

Upravo svi ti pokazatelji govore da je potrebno individualno pristupiti svakoj pojedinoj vrsti industrije, a Beauty industrija je svakako jedna od vrlo značajnih industrija koja svakako treba nižu stopu PDV-a jer je opća stopa izuzetno visoka.

Stoga i ovdje stavljamo osnovne razloge i argumente za individualni porezni tretman za intenzivno radne djelatnosti s visokim udjelom osobnog rada što je jedan od najvažnijih razloga zašto je Beauty industrija izdvojene i u EU direktivi koja državama dozvoljava da imaju nižu stopu PDV-a.

Pošto je tu veliki udio nelegalnog poslovanja tj. rada na crno, koji uvelike opterećuje sve koji legalno rade potrebno je sagledati i ove argumenti i razloge zašto je potrebno smanjiti sto-

pu PDV-a s postojećih 25 posto na 13 posto kako bi frizerska struka dugoročno ostvarila održiv razvoj. napominjemo kako potreba za uvođenje niže stope PDV-a nije jedini problem frizerske struke, ali je iznimno važan za njezin opstanak i održivu budućnost.

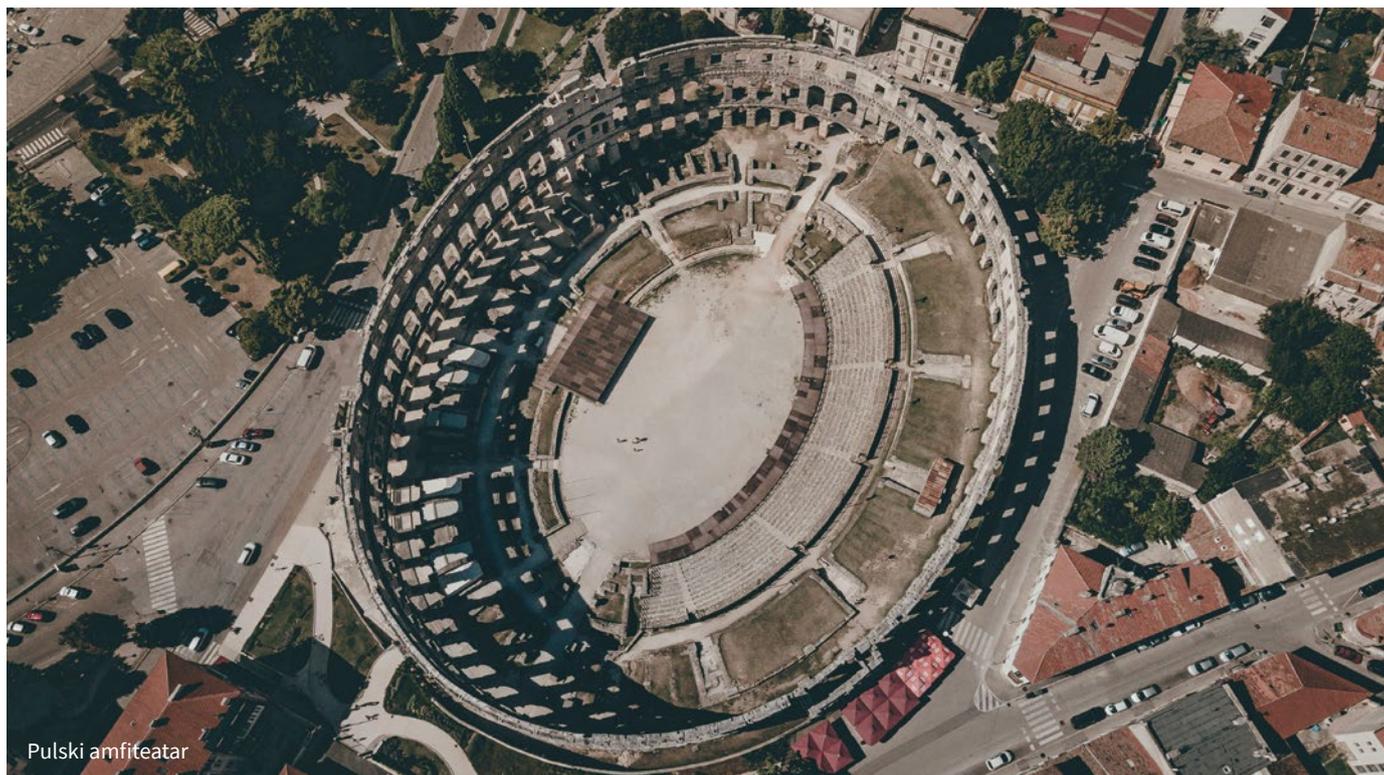
Pretpostavka je da će ove godine puno salona ući u sustav PDV-a i zato je bitno da nam se smanji PDV kako se saloni pred ulazak u sustav PDV-a ne bi osipali što se tiče radnika te kako se ne bi otvarali dodatni ili novi poslovni subjekti za istu djelatnost.

Naime samo u prvih 6 mjeseci ove godine otvoreno je 305 novih paušalnih obrta koji se ujedno i potiču mjerama HZZ-a, pa ozbiljni saloni nikako nisu u istom tržišnom položaju jer paušalni obrti puno manje uplaćuju u državni proračun. Isto tako samo u prvih 6 mjeseci ove godine otvoreno je 44 nova j.d.o.o. što je ukupno 349 novih subjekata izvan sustava PDV-a, a samo 25 subjekata su prvih 6 mjeseci ove godine ušli u sustav PDV-a

Ako pogledamo i dublje samo u protekle dvije i pol godine broj paušalnih obrta je porastao za 1.229, a broj ukupnih obveznika za 1.472 tako da nas je sada registrirano 9.520 salona od kojih je samo 734 ili 7,71 posto u sustavu PDV-a.

Isto tako u protekle dvije i pol godine samo 305 salona je prešlo prag od 40.000,00 €, što nam jasno govori da situacija nije dobra i da se jedino poreznim rasterećenjem može pozitivno utjecati na daljnji razvoj frizerske industrije kako bi imali zdravo konkurentno nadmetanje na tržištu te kako bi se saloni koji to žele mogli dalje razvijati i prenositi frizersko umijeće na mlađe generacije.

 DENIS VIDOVIĆ I IVICA PAVLAČIĆ



Pulski amfiteatar

FOTO: PEXELS

mogućim prijavama boravka. Procjenjuje se da porez na kuće za odmor plaća šezdesetak tisuća vlasnika vikendica, četrvtina u odnosu na ukupan broj.”, podsjetio je Večernji.

Kada je riječ o samom obiteljskom smještaju, ministar turizma i sporta Tonči Glavina napomenuo je da popriličan broj apartmana je ovog ljeta zjapio prazan. Na vrhuncu ovogodišnje turističke sezone srpnju i kolovozu popunjenost u obiteljskom smještaju bila je 60 posto, kazao je ministar krajem listopada.

“Imamo više od 125.000 usluga u domaćinstvima od kojih je ovog ljeta 40 posto ostalo prazno zato što imamo inflaciju apartmanske ponude, svake godine nudi se turistima veliki broj novih ležaja”, pojasnio je ministar.

Naglasio je kako se u pripremama za sljedeću turističku godinu mora voditi računa i o cijenama. “Turističkom sektoru prosljediti ćemo upozorenje da pazimo što radimo i kako se pripremamo za sljedeću godinu i pritom moramo paziti na odnos cijene i kvalitete ponude”.

Dodao je da bismo bez povećanja kvalitete ponude za cijene koje naplaćujemo za nekoliko godina mogli osjetiti posljedice, odnosno smanjenje dolaska turista.

Inicijativa “Spasimo male obiteljske iznajmljivače” sredinom prosinca su op-

tužili vladajuće da je u službenoj prezentaciji prikazano da ima 231 tisuća stanova u kratkoročnom najmu za turiste. To se u većini odnosi na stanove koje koriste uglavnom stranci, koji nisu kategorizirani i koje oni koriste za svoj odmor i iznajmljuju ih “na crno”, rekao je Tomić.

„Tako je drastično i netočno uvećana brojka stanova za kratkoročni najam, a to je bio temelj za donošenje svih zakona usmjerenih na ograničenje kratkoročnog najma“, dodao je Tomić.

Legalni iznajmljivači imaju svega 20 tisuća stanova, kako tvrde iz ove inicijative, te su iznajmljivači proglašeni krivcima za nedostatak stanova, kako je prenijela Hina, a stanova za legalno iznajmljivanje je manje od pet posto ukupnog fonda stanova.

Ocijenio je da netko želi reformom za održivo i priuštivo stanovanje, na temelju pogrešnih postavki obmanuti javnost a iz ove inicijative navode da misle da to nije slučajnost.

Važno je za napomenuti da je vlada prihvatila neke prigovore iz javnosti pa su tako odredili da oslobađaju od plaćanja poreza na nekretnine iznajmljivače u kategoriji domaćina, ako iznajmljenu nekretninu koriste za stanovanje. Vjerojatno i najveća novost je da će i država plaćati porez na svoje neiskorištene nekretnine.

O povećanju osobnog odbitka, što je dio onog dijela o smanjenju poreza na rad, već smo ranije pisali. Osobni odbitak je povećan s 560 na 600 eura, a sindikalna strana već dugo zagovara da se ona treba podignuti i da kod onih koji imaju najmanje plaće jedino to pomicanje osobnog poreznog odbitka nešto donosi.

“Sada se dogodilo da se pomiče ulaz u drugu poreznu stopu, a to za one s malim plaćama ne znači ništa. Čak jedan golemi dio građana uopće ne plaća porez na dohodak, jer su im primanja mala. To je zato što uz osobni odbitak, još ako imaju uzdržavanog člana obitelji, već ulaze u neoporezivi dio. Često oni s manjim primanjima nemaju uopće mogućnosti iskoristiti sve porezne olakšice koje su dostupne onima s većim primanjima”, ispričao nam je ranije Krešimir Sever, predsjednik Gospodarsko-socijalnog vijeća (GSV).

“Primjerice, porezne olakšice vezane uz djecu. Država daje određeni iznos za prvo, drugo i treće dijete. Međutim, najčešće oni najsiromašniji, s najmanjim primanjima, ako i imaju više djece, zapravo ne mogu iskoristiti tu olakšicu, jer nemaju dovoljna primanja. Paradoks je da oni kojima to nije potrebno, jer imaju visoka primanja, što imaju više djece – to dobiju veću olakšicu. Tu je riječ o

lijepim iznosima, više od tisuću eura. Dakle, jasno je da je važno, kad se već ne može drukčije, podignuti barem iznos osobnog poreznog odbitka. No, mi smatramo da ga je potrebno dignuti i na više nego što je sada. Dobro je i ovako, ali bilo bi bolje da je to na još većoj razini”, dodao je predsjednik GSV-a.

“Ovdje bi naši iseljenici bili oslobođeni plaćanja poreza na dohodak u razdoblju od pet godina, ali nisu oslobođeni plaćanja doprinosa. Niti za zdravstveno, što plaća poslodavac za njih, niti za mirovinsko, što uplaćuju oni. S druge strane, kad gledamo što trebamo uložiti za strane radnike ako ih želimo integrirati, jasno je da sve to stoji novca. Moramo im pomoći da se osjećaju ugodno u hrvatskom društvu, da se osjećaju kao članovi zajednice, i moramo uložiti u njihovu edukaciju. Ne smijemo ih getoizirati i dovesti do toga da osjećaju otpor zajednice prema sebi, jer će onda oni raditi otpor prema zajednici. To smo vidjeli u mnogim zemljama, kao što su Francuska i Belgija, jer o tome nisu vodili računa. Dodatno će nas stajati i ako želimo krenuti u humano spajanje obitelji, jer u pravilu dođe jedan član obitelji”, objasnio je i dodao da se Hrvati trebaju ponašati kao humano društvo, a sve to ima svoju cijenu.

Vlada je u svojoj prezentaciji porezne reforme prikazala koliko stranih radnika mlađih od trideset godina dolazi u

Hrvatsku. Do 31. kolovoza 2024. izdano je 144.068 dozvola za rad i boravak od čega je 57.274 za mlade osobe ispod 30 godina koje ostvaruju porezne olakšice, kažu iz Vlade, a to je vidljivo na grafikonu broj dva.

Jedna od olakšica je i oslobađanje doprinosa za zdravstvo za zaposlenike mlađe od 30 godina, a to je državu u 2023. godini koštalo 385 milijuna eura propuštenih prihoda. Ta olakšica se sada širi i moći će je koristiti poslodavci za sve zaposlenike koji prvi put potpisuju ugovor o radu na neodređeno, bez obzira na godine ili raniji staž, ako je ostvaren prema ugovoru o radu na određeno vrijeme ili po nekoj drugoj osnovi.

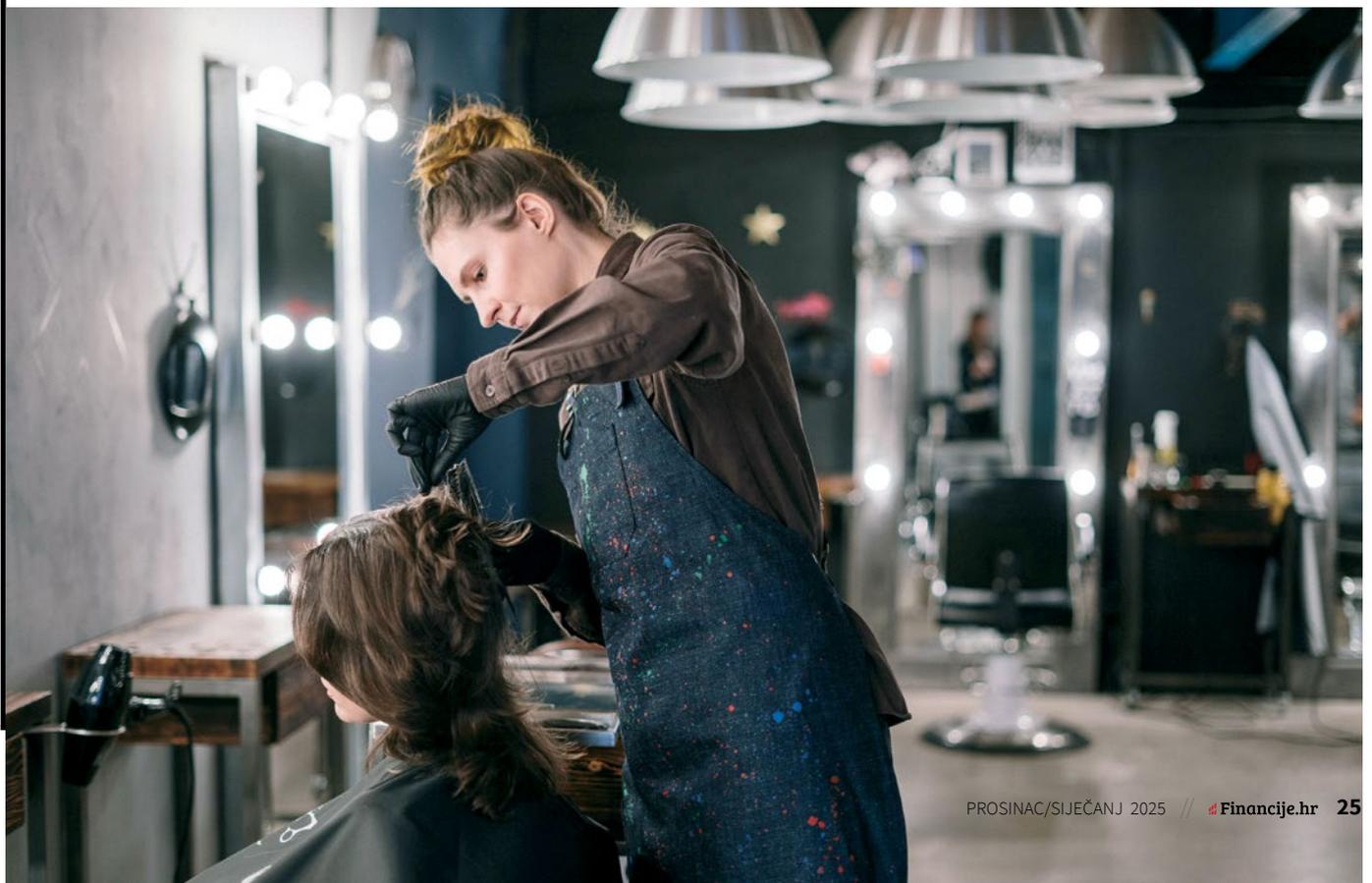
I dok se jako puno govori o turizmu, “industrija ljepote u Hrvatskoj” zapošljava desetke tisuća ljudi i mahom je riječ o malim poduzetnicima i obrtnicima. U djelatnosti frizerski saloni i saloni za uljepšavanje u Hrvatskoj lani je poslovalo 11.236 tvrtki, što je porast u odnosu na 2022. kada je u toj djelatnosti poslovalo 10.449 tvrtki. Ukupni prihodi tih tvrtki u 2023. iznosili su 91.265.022 eura, a dobit 1.549.315 eura, pokazali su podaci bonitetne kuće CompanyWall.

Autori Denis Vidović i Ivica Pavlačić pripremili su tekst gdje objašnjavaju zašto je smanjenje stope PDV-a i povećanje granice za ulazak u sustav poreza na dodanu vrijednost od iznimne važnosti za više od deset tisuća obrtnika i zaposle-

nika. Kako su sami autori rekli, mnogi naši frizeri žele povećavati poslovanje, ali ih visoki porezni troškovi u tome sprječavaju. “Trenutačno u mom salonu je dvoje djelatnika i radimo samo 1 smjenu. Ali ako želim da mi salon radi cijeli dan od 8 do 20 h, trebam minimalno 4 djelatnika i ulazim u PDV sustav. Kada u moju cijenu dodam PDV onda više nisam konkurentan u odnosu na kolegu koji nije u sustavu PDV-a te time ima i nižu cijenu usluge. Kako da objasnim našim strankama da im cijene usluga moramo povećati za 25 posto? Kada bi se smanjio PDV na 13 posto na naše usluge ta bi razlika bila manja i prilagođenija frizerskoj struci. Sigurno bi došlo do povećanja broja salona s više djelatnika te bi time bilo i više salona u sustavu PDV-a i u našoj struci se ne bi bježalo od toga da razvijamo svoje poslovanje i prenesimo svoje znanje na mlađe kolege. A važno je i reći kako većina frizera su žene, njima je još veći problem održati salonsko poslovanje u skladu s promjenama i napredovanjem struke jer imaju i veće obiteljske obaveze, odlaze na porodiljni”, iskustvo je vlasnika jednog frizerskog salona koji je htio ostati anonimn.

Reformski paket koji počinje s primjenom od prvog dana nove godine će imati velik utjecaj na čitavo gospodarstvo, a prave učinke će statističari i ekonomisti analizirati u godinama koje dolaze.

 RAIF OKIĆ



B BATUR
PROJEKT

Nikole Jurišića 14/B 23000 Zadar
0992982382
batur.projekt@gmail.com

PRODAJA GRAĐEVINSKOG MATERIJALA
ALATI • BOJE I LAKOVI



COOL & HEAT RI

PRODAJA I SERVIS
KLIMA UREĐAJA

Put Dubca 20 51511 Omišalj
097 64 18 005
cool.heat.ri@gmail.com



 **E C O**
OPTICS

Marulićeva 12
Pula

052 211 911
099 22 56 809

eco-optics2@pu.ht.hr
info@eco-optics.net

PRADA VALENTINO

Ray-Ban Silhouette

Sferoflex (GRENK) USTANI

TIFFANY & CO. VOGUE

L.A. MARCA FACE A FACE

DOUCE GAMBANA BVLGARI

Persol PUMA

SWAROVSKI AIX

Chloé R.A.L.P.H.

SWAROVSKI JIMMY CHOO



VIA d.o.o.

Ante Starčevića 2 51000 Rijeka

098 326 433
via@ri.t-com.hr



RADOVI U NISKOGRADNJI

PUTZ HUDEK

STROJNO
ŽBUKANJE

17 €/m²
netto

novogradnja

+385 95 557 7681
info@putzhudek.hr
www.putzhudek.hr



BUDUĆNOST GOSPODARSKE SURADNJE

AZERBAJDŽANSKI VELEPOSŁANIK: VJERUJEM U VELIKI RAST GOSPODARSKE SURADNJE NAŠIH DVIJU ZEMALJA

ANAR IMANOV VEĆ DVIJE GODINE OBNAŠA DUŽNOST VELEPOSŁANIKA U HRVATSKOJ, A NA NEDAVNO ODRŽANOJ KONFERENCIJI COP29 U AZERBAJDŽANU JE I PREMIJER ANDREJ PLENKOVIĆ GOSTOVAO TE SE TAMO POHVALIO VELIKIM UDJELOM OBNOVLJIVIH IZVORA U UKUPNIM ENERGETSKIM POTREBAMA RH. NA MARGINAMA KONFERENCIJE, MINISTAR ANTE ŠUŠNJAR ODRŽAO JE SASTANAK S MINISTROM GOSPODARSTVA AZERBAJDŽANA MIKAYILOM JABBAROVIM USMJEREN NA UNAPRJEĐENJE GOSPODARSKE SURADNJE IZMEĐU DVIJE ZEMLJE. VELEPOSŁANIK AZERBAJDŽANA NAM JE ISPRIČAO SVOJE NADE ZA BLISTAVU BUDUĆNOST GOSPODARSKE SURADNJE NAŠIH DVIJU ZEMALJA.

Azerbejdžan je nedavno organizirao COP29. Koji su ključni ciljevi ove konkretne konferencije?

Prošli prosinac, jednoglasnom odlukom gotovo 200 zemalja, Azerbejdžan je imao čast biti domaćin COP29. Smatramo ovu odluku znakom poštovanja prema našoj zemlji, kao i priznanjem za našu aktivnu ulogu na međunarodnoj sceni. Ključni ciljevi COP29, koji se održao u Azerbejdžanu, su poticanje djelovanja u vezi s klimatskim promjenama smanjenjem emisija i zaustavljanjem globalnog zagrijavanja. COP29 predstavlja kritičnu točku za međunarodne klimatske pregovore, a uloga Azerbejdžana kao domaćina naglašava njegovu predanost rješavanju globalnih izazova na polju problematike okoliša. Konferencija okuplja delegacije državnih institucija, međuvladine organizacije (MGO), nevladine organizacije (NGO), korporacije, istraživačke institute, think tankove, međunarodne financijske institucije i utjecajne osobe iz cijelog svijeta kako bi raspravljali i oblikovali strategije za održivu budućnost. Liderstvo Azerbejdžana na ovoj konferenciji nije samo simbolično; ono odražava stvarne napore zemlje da transformira svoj energetska sektor i zagovara sveobuhvatnu i učinkovitu globalnu klimatsku politiku.

Klimatska kriza nije daleka prijetnja; ona je sadašnja stvarnost koja utječe na svaki kutak našeg planeta. Od rasta razine mora do intenziviranih šumskih požara, od gubitka biološke raznolikosti



FOTO: FLICKR

do ekonomske nestabilnosti, posljedice neakcije su svuda oko nas. Nema sumnje da nijedna zemlja nije imuna, no nijedna zemlja ne može se nositi s tim izazovima sama. Samo kroz suradnju, razumijevanje i zajedničku predanost djelovanju možemo se nadati osiguravanju održive budućnosti. Naše rasprave u Azerbejdžanu fokusirane su na ubrzanje prijelaza na čistu energiju, jačanje klimatske otpornosti i osiguranje da naše akcije budu inkluzivne i pravedne.

Vaša zemlja postaje izuzetno važan energetska partner Europskoj uniji.

Gdje vidite najveće mogućnosti za poboljšanje gospodarskih odnosa?

Bilateralni odnosi između Azerbejdžana i Europske unije (EU) temelje se na principima jednakopravnog partnerstva, međusobne koristi i zajedničkog interesa, kao i na povijesno važnom bilateralnom angažmanu u ekonomskom sektoru poduprtom strateškim sporazumima. Azerbejdžan je strateški energetska partner za EU, koji trenutačno opskrbljuje oko 4,3% naftnih uvoznih količina EU. Južni plinski koridor je strateška inicijativa za dovoz plina iz Kaspijskog mora na europska tržišta i ključni alat za



Azerbajdžanski veleposlanik Anar Imanov

FOTO: PR

povećanje sigurnosti opskrbe energijom u Europi. Azerbejdžan doista igra važnu ulogu u osiguravanju energetske sigurnosti Europe. Ovu ulogu Azerbejdžana također je naglasila Europska komisija, a u srpnju 2022. godine, tijekom posjeta gospođe Ursule von der Leyen, potpisan je "Memorandum o razumijevanju o strateškom partnerstvu u području energije između Europske unije koju predstavlja Europska komisija i Azerbejdžanske Republike". Ovaj Memorandum dodatno će ojačati suradnju između Europske unije i Azerbejdžana u području energije, a naša zemlja je odlučna udvostručiti opskrbu plinom za Europu do 2027. godine. Također postoje izgledi za obnovu ugovora nakon 2027. godine jer je malo vjerojatno da će potražnja za energijom u Europi opasti, što odgovara socio-ekonomskim ciljevima oba partnera. Veći izvoz plina iz Azerbejdžana u EU promijenit će energetske karte Europe i šireg Kavkaza. To je u skladu s ciljem EU da diverzificira opskrbu energijom kako bi poboljšala svoju energetske sigurnost.

Azerbejdžan je također postao strateški partner u razvoju zelene energije, s Memorandumom o razumijevanju potpisanim u srpnju 2022. godine za integraciju obnovljivih izvora u energetske okvir EU-Azerbejdžan. Tako će naša zemlja

postati važan partner u opskrbi Europe zelenom energijom u bliskoj budućnosti.

Hrvatska trenutačno doživljava ponovno jačanje važnosti nakon što je EU sankcionirao ruski plin. Planira li Azerbejdžan iskoristiti dostupne kapacitete LNG-a u objektima na Krku?

Kao što sam ranije spomenuo, Azerbejdžan igra važnu ulogu u osiguravanju energetske sigurnosti EU i radi na povećanju opskrbe plinom za zemlje EU. Međutim, Azerbejdžan trenutačno transportira plin putem plinovoda. Stoga, nisam siguran kako bi kapaciteti LNG-a u Krku mogli igrati ulogu u dovođenju azerbejdžanskog plina u Hrvatsku. Ipak, vjerujem da bi relevantne tvrtke iz naših zemalja trebale biti više uključene u istraživanje mogućnosti proširenja energetske suradnje između naših zemalja.

COP29 je bio fokusiran na energetske tranzicije i zelenu energiju. Kako se Azerbejdžan može osloboditi prekomjerne ovisnosti o fosilnim gorivima?

Od potpisivanja Pariškog sporazuma, Azerbejdžan je obećao smanjiti svoje emisije stakleničkih plinova (GHG) za 35% do 2030. godine i 40% do 2050. go-

dine. Ova promjena označava veliki pomak za zemlju koja se uvelike oslanja na fosilna goriva, pokazujući njenu predanost borbi protiv klimatskih promjena i poticanju zelene ekonomije. Prijelaz s ekonomije koja se temelji na fosilnim gorivima na onu koja prihvaća obnovljive izvore energije označava značajnu promjenu paradigme. To zahtijeva snažan okvir politika, značajna ulaganja i predanost tehnološkoj inovaciji kako bi se postigli ovi ambiciozni ciljevi. "Stvorili smo posebne energetske zone u zemlji s koridorima za obnovljive izvore energije, i mislim da je to prioritet za Azerbejdžan, kako zemlja može iskoristiti prilike od izvoza fosilnih goriva za ulaganje u obnovljive izvore energije, i to ne samo u našoj zemlji, već i za pomoć drugim zemljama, te pozivanje zemalja proizvođača fosilnih goriva da budu aktivniji u ovom procesu." Povijesno oslanjanje Azerbejdžana na naftu također ga je smjestilo u jedinstven položaj na globalnom energetske tržištu, čineći njegov prijelaz na obnovljive izvore energije predmetom međunarodnog interesa. Strateške odluke zemlje u energetske politici mogle bi poslužiti kao model za druge naftom ovisne zemlje koje nastoje diversificirati svoje energetske portfelje i smanjiti emisiju ugljičnog dioksida. Ovaj povijesni kontekst pruža pozadinu



Premijer Andrej
Plenković na
konferenciji
COP29 u Bakuu



FOTO: VLADA RH

za razumijevanje značaja aktualnih inicijativa Azerbejdžana i njegove uloge na COP29.

EU pokušava proizvesti više energije iz obnovljivih izvora i ulaže značajna sredstva kako bi postao energetska neovisan. Gdje vidite prilike za daljnju gospodarsku i moguće znanstvenu suradnju između Azerbejdžana i EU?

Azerbejdžan i EU uspješno surađuju u energetskej sferi već desetljećima. Azerbejdžan se pokazao pouzdanim partnerom za Europu osiguravajući neprekinutu opskrbu sirovom naftom i plinom unatoč izazovima različite prirode. Azerbejdžan prepoznaje svoju ulogu u proširenju suradnje s Europom u osiguravanju dodatnih opskrba plinom pod bezprecedentnim izazovnim okolnostima, ali smatra da angažman nije u kontekstu zamjene količina plina bilo kojeg podrijetla, već u kontekstu doprinosa sigurnosti opskrbe i procesu energetske tranzicije. Ekonomski odnosi između

Azerbejdžana i Europske unije u velikoj su mjeri temeljeni na energetskej i transportnom sektoru. Tijekom posljednjih nekoliko godina, nekoliko država jugoistočne Europe uspjelo je povezati se s Južnim plinskim koridorom kroz modernizaciju interkonekcija, čime su počele primati azerbejdžanski plin. Nadamo se da će plin iz Azerbejdžana uskoro doći i do Hrvatske. U svakom slučaju, ovo pitanje treba biti predmet rasprava između relevantnih organizacija s obje strane. Naravno, daljnji razvoj suradnje u energetskej sektoru imati će pozitivan utjecaj na razvoj trgovinske i ekonomske suradnje u drugim područjima. Što se tiče suradnje u znanstvenom području, postoji ogroman neiskorišten potencijal, što znači dobre prilike za daljnje produblivanje suradnje.

Gdje vidite najbolje prilike za gospodarsku suradnju između Azerbejdžana i Hrvatske?

Odnosi između Azerbejdžana i Hrvatske su zaista na visokoj razini.

Dvije zemlje uživaju u odnosima strateškog partnerstva od potpisivanja "Zagrebačke deklaracije o strateškom partnerstvu i prijateljskim odnosima između Azerbejdžanske Republike i Republike Hrvatske" 2013. godine. U posljednjim godinama, razvoj međusobno korisne suradnje između Azerbejdžana i Hrvatske značajno je aktiviran. Međuovisni kontakti, posjete, razmjene uključujući one na najvišoj razini, značajno su pridonijeli razvoju bilateralnih odnosa između dviju zemalja. Azerbejdžan je ključni dobavljač sirove nafte Hrvatskoj i time igra važnu ulogu u podršci energetskej sigurnosti Hrvatske. Ipak, postoji mnogo prilika za razvoj bilateralne suradnje u sektorima koji nisu povezani s energijom, uključujući farmaceutiku, poljoprivredu, turizam, međusobna ulaganja i dr. Ne sumnjam da će uskoro budućnost donijeti značajan rast bilateralne suradnje u područjima koja nisu vezana uz energiju.

RAIF OKIĆ

ISI-INT_{d.o.o.} Inspection Services International

Vrazov prijelaz 4, 51000 Rijeka, T: 098 267440, F: 051 504 741
— coordination@isi-int.com, www.isi-int.com



**PRODAJA I MONTAŽA RASHLADNIH UREDAJA
PROFESIONALNO ČIŠĆENJE NAPA, KUHINJA I VENTILACIJE**

De Franceschijeva 66, 52100 Pula
+385 98 443 203
servis.lagonovo@gmail.com
www.lagonovo.hr

LEAR
LOGISTIKA

međunarodni
transport



Kozari 45 C 10000 Zagreb
091 925 10 14 099 490 57 37
learlogistika@gmail.com info@learlogistika.hr



Dunja Tomić,
osnivačica Vagant
Studija

MODNI STRUČNJACI S PANTOVČAKA

VAGANT POMAŽE NEKIMA OD NAJVEĆIH SVJETSKIH BRANDOVA U LANSIRANJU PROIZVODA

POČELI SU PRIJE SEDAM GODINA, A DANAS JE IZA NJIH TISUĆE KOMADA ODJEĆA I DESECI VELIKIH MEĐUNARODNIH KLIJENATA

Modni proizvodi svjetskih brendova, koji se nalaze na policama trgovina u Italiji, Njemačkoj, dijelu Europe i arapskih zemalja nekad su bili samo ideja, koju je trebalo provući kroz stotine sitnih koraka ne bi li završili u rukama kupaca, a sve to za svoje je klijente obavljala hrvatska tvrtka Vagant studio locirana na zagrebačkom Pantovčaku, kojoj je vlasnica Dunja Tomić. U sedam godina uspješno se otvorila prema međunarodnom tržištu, te zaposlila dvije kolegice Marinu i Valentinu koje poznaje još od fakultetskih dana i koje su tvrtki, također, donijele bogato iskustvo, znanje i vještine.

Iza njih je danas tisuće komada odjeće i stotinu klijenata. Za neke od njih odradile su svaki korak koji lansiranje modne kolekcije podrazumijeva.

Svaki projekt prati detaljan pristup, od početne ideje do finalnog proizvoda, uz stalnu kontrolu kvalitete i prilagodbu specifičnim potrebama klijenata. Naš proizvodni proces započinje temeljitom analizom potreba i želja klijenta. Kroz detaljne konzultacije definiramo sve aspekte projekta – od vizije brenda i ciljeva do tehničkih i estetskih zahtjeva proizvoda. Nakon toga kreiramo idejni koncept i izrađujemo tehničke pakete koji sadrže sve ključne informacije – materijale, sastav, gradaciju veličina, metode šivanja i završnu obradu - govori nam Dunja, a u nastavku opisuje primjer kompleksnog projekta.

Bila je to suradnja s međunarodnom tvrtkom koja je željela izgraditi brend odjeće od samog temelja. Naš zadatak bio je osmisliti cjelokupnu kolekciju, uključujući dizajn, proizvodnju tkanina i definiranje svih tehničkih parametara. Kao dio procesa, upravljali smo svim

fazama – od prvog uzorka do završne proizvodnje – uz kontinuiranu suradnju s partnerskim tvornicama - prisjeća se vlasnica objašnjavajući kako studio ne posjeduje vlastitu proizvodnju, ali i da upravo to omogućuje veću fleksibilnost i prilagodljivost prema potrebama klijenata.

U ovom slučaju, s obzirom na to da se radilo o limitiranoj kolekciji visoke kvalitete, pažnja je bila usmjerena na odabir specijaliziranih proizvodnih pogona koji mogu odgovoriti na specifične zahtjeve projekta.

Kvaliteta, certifikacija, završna obrada i ciljane cijene bili su ključni kriteriji prilikom odabira proizvodnih partnera. Svaka faza zahtijevala je preciznu koordinaciju i kontrolu kvalitete. Od provjere tehničkih paketa do inspekcije prvih uzoraka, svi parametri bili su detaljno provjereni kako bismo osigurali savršenstvo gotovih proizvoda. Tijekom proizvodnje osigurali smo da tvornice

poštuju definirane standarde, a završna kontrola uključivala je provjeru šivanja, pozicioniranja aplikacija i ukupne estetske usklađenosti - dodaje.

No, niti tada priča s ovim klijentom nije bila zaključena. Bilo je potrebno pružiti mu podršku u oblikovanju vizualnog identiteta brenda, opremanju prodajnih prostora i izradi marketinških materijala. U ovom dijelu, ističu kolegice, ključnu ulogu igra Marina, stručnjakinja za vizualni merchandising, koja Vagantu donosi sposobnost stvaranja upečatljivih prezentacija i brendiranih prostora čime doprinosi širem spektru usluga studija. I u ovom slučaju, taj dio je odradil

Time smo zaokružili priču i postavili temelje za njihov ulazak na tržište. Ova suradnja savršeno pokazuje našu sposobnost pružanja cjelovitih rješenja koja spajaju kreativnost, tehničku stručnost i visoke standarde izvedbe - kaže nam Marina.

S druge strane Valentina, koja je na svoj put krenula u Adidasu kao pripravnik u 3D dizajnu odjeće, specijalizirana je za tehnički razvoj modnih kolekcija, osiguravajući da ideje postanu stvarnost s najvišim standardima kvalitete.

Njihovo iskustvo i zajednička vizija postavili su temelje za uspjeh Vagant Studia - skromno i kolegijalno ističe osnivačica.

Svakako ih je i dobra atmosfera dovela do niza partnerstva s pouzdanim tvornicama u Hrvatskoj i inozemstvu, birajući proizvođače prema specifičnostima svakog projekta, bilo da se radi o limitiranim serijama ili masovnoj proizvodnji.

Za složenije segmente, poput tehničkih





Tim Vagant Studija, s lijeva na desno. Marina Prpić, Dunja Tomić i Valentina Ferenčak.

FOTO-PR

kih prilagodbi ili razvoja posebnih materijala, angažiramo stručnjake s bogatim iskustvom i standardima koji su usklađeni s našom vizijom kvalitete. Naš iskusni tim uvijek osigurava da se proces odvija pod strogim nadzorom, kako bi konačni proizvod ispunio najviše kriterije funkcionalnosti, estetike i izrade. Na ovaj način klijentima pružamo besprijeornu uslugu i vrhunske rezultate, dok istovremeno ostajemo fokusirani na kreativne i strateške aspekte razvoja proizvoda - kaže Valentina.

Sam naziv tvrtke, Vagant, simbolizira slobodu, istraživanje i kreativnost, vrijednosti koje, ističe Dunja, studio njeguje u svakom projektu. Upravo su je želja da poveže kreativnost, funkcionalnost i vrhunsku kvalitetu, kao i strast prema tekstilu, vodili ka otvaranju Vaganta. Nakon što je magistrirala na zagrebačkom Tekstilno-tehnološkom fakultetu, Dunja je gradila karijeru u raznim segmentima tekstilne industrije, što je uključivalo i modni dizajn te cjelokupnu proizvodnju i kontrolu kolekcija u Hrvatskoj i Kini. Iskustvo i znanje koje je stekla pokazali su da postoji prostor za studio koji nudi cjelovita rješenja, pa je odlučila stvoriti nešto drugačije. Počeci su bili izazovni - od financijske nesigurnosti do pril-

godbe klijentima s različitim zahtjevima. Isprva je u svemu bila sama, ali čim su zadovoljeni uvjeti, pridružile su se Marina i Valentina.

Kolegice s fakulteta, bile su prirodan odabir za tim, svaka donoseći svoje specifične vještine - zaključuje ponosna Dunja, znajući da danas stoji iza prepoznatljiva studija u tekstilnoj industriji.

Počeli su s jednim članom tima, a danas su stabilna ekipa od tri stručnjakinje koje pokrivaju sve aspekte dizajna, razvoja i upravljanja projektima.

- Naš portfolio obuhvaća širok raspon projekata, od ekskluzivnih kolekcija za poznate brendove do personaliziranog mercha za manje klijente - objašnjava.

Ženska, muška ili dječja odjeća, kupaći kostimi, sportska odjeća, donje rublje, radna odjeća, čarape, modni dodaci, kućni tekstil, tkanine i pletiva za odjeću. Čini se da nema tekstila koji Vagant neće izraditi za svoje klijente, ali taj popis samo je djelić onoga što tekstilna industrija podrazumijeva. Za početak, sama ideja zahtjeva, govore nam u Vagantu, istraživanje tržišta kako bi se kasnije postiglo zadovoljavanje ciljane skupine. Svaki kroj potrebno je, ne samo dizajnirati, već i gradirati.

Precizno izrađeni krojevi prilagođeni

su različitim veličinama i modelima - educira nas Valentina. Uz to ide i izrada tehničkog paketa, ključnog dokumenta koji uključuje detalje o materijalima, dimenzijama, boji, gradaciji veličina, metodama šivanja i završnoj obradi.

Tek potom slijedi proizvodnja. Vagant nudi i limitirane serije i masovnu proizvodnju.

Kad je riječ o proizvodnji, radimo s vanjskim partnerima - tvornicama u Hrvatskoj, Italiji, Kini, Turskoj ili Egiptu. Suradnju pažljivo biramo prema zahtjevima svakog projekta, a proces koordinira naš tim, što osigurava kvalitetu i preciznost u svakom koraku. Tijekom cijelog procesa osiguravamo usklađenost sa zadanim standardima kroz detaljnu kontrolu. Naše partnerstvo s brojnim tvornicama osigurava fleksibilnost, kvalitetu i poštivanje zadanih standarda. Za složenije segmente, poput tehničkih prilagodbi ili razvoja posebnih materijala, angažiramo stručnjake s bogatim iskustvom i standardima koji su usklađeni s našom vizijom kvalitete - ističe direktorica Dunja.

Sve tri posebno naglašavaju još jedan važan korak tekstilne industrije,, a to je "personalizirani merchandise" za tvrtke i brendove, odnosno kreiranje proizvoda

koji odražavaju identitet brenda, od promotivnih artikala do linija za prodaju.

Na zavidnoj listi njihovih usluga vizualni identitet i logotipovi, tisak, aplikacije i etikete, odnosno svi personalizirani detalji na odjevnim predmetima koji ih čine prepoznatljivima. Tu je i kreiranje knjige standarda i kataloga, a moguće je zatražiti čak i 3D renderiranje odjeće, odnosno digitale prototipove odjevnih predmeta koji omogućuju realistično prikazivanje dizajna prije proizvodnje. Vagant priču s klijentima zaključuje vizualnim merchandisingom, odnosno dizajniraju prodajne prostore i izloge, razrađivanjem tlocrta biraju najbolje pozicije za proizvode i osmišljavaju atraktivne izloge koji privlače pažnju kupaca, izrađuju knjige standarda za trgovine te educiraju zaposlenike o tehnikama prezentacije proizvoda.

Zapanjujuć popis za samo tri osobe.

No, Dunja, Marina i Valentina sa skromnim smiješkom primaju reakcije oduševljenja.

Iako smo mali tim, naša struktura omogućava nam da budemo fleksibilni i učinkoviti. Svaki član tima pokriva svoj specifični segment posla, ali surađujemo blisko i prema potrebi dijelimo odgovornosti. Upravo nas ta prilagodljivost čini sposobnima da radimo na raznolikim projektima, od velikih kolekcija do limitiranih serija proizvoda - kaže direktorica Dunja. Osvrće se i na izazove istovremenog rada s više klijenata.

Rad s više klijenata istovremeno zahtijeva visoku razinu organizacije i fleksibilnosti. Svaki projekt ima svoje specifične zahtjeve, a ključ za uspjeh leži u kontinuiranoj komunikaciji i jasnom postavljanju prioriteta. Izazovi su neizbježni, no upravo nas oni potiču na stalno usavršavanje organizacijskih vještina i pri-

lagodbu inovativnim metodama. Svaka suradnja s klijentima, bez obzira na njihovu veličinu ili industriju, prilika je za usavršiti proces i isporučiti rješenja koja nadmašuju očekivanja - govori nam.

Zaključuje kako je i lokacija uredna vrlo važna. Pantovčak s jedne strane pruža mirnu atmosferu koja potiče fokusiran rad i inovativno razmišljanje, a istovremeno je dobro povezan za sastanke i suradnje.

Vagant Studio srce je brojnih uspješnih kolekcija, a naš rad je tajna koja stoji iza mnogih prestižnih domaćih brendova. Iako često ostajemo u sjeni, naše kreacije prepoznaju se po kvaliteti, inovaciji i strasti koja čini razliku. Naša suradnja ne poznaje granice - radili smo s vodećim IT tvrtkama, utjecajnim influencerima i brendovima koji oblikuju lifestyle. Uz partnere diljem Europe i Azije, sa svakom kolekcijom koju stvaramo postavljamo striktno standarde. Vagant Studio nije samo studio; to je laboratorij za stvaranje. Nismo tu da slijedimo trendove, mi ih kreiramo. I svaki projekt koji potpisujemo nosi naš potpis izvrsnosti, postavljajući temelje za budućnost tekstilne industrije - zaključuju s opravdanim ponosom.

U nadolazećoj godini nastavit će, kažu, širiti mrežu partnera, dok im je dugoročan cilj i dalje biti duboko ukorijenjene u tekstilu, ali uvijek istraživati nove mogućnosti unutar industrije.

Također, uzbuđene smo što ćemo uskoro predstaviti i vlastitu kolekciju Viktoria Vagant, no detalje za sada nećemo otkrivati - samo nam kratko najavljuju.

Dunja nam, za kraj, opisuje svoju viziju poduzetništva u Hrvatskoj.

Biti poduzetnik u Hrvatskoj je poput neprestane avanture. Svaki dan donosi nove izazove, ali i prilike. Iako put nije uvijek jednostavan, strast za onim što radimo nas pokreće i daje snagu da uvijek idemo naprijed. Nema ničeg ljepšeg od toga kad vidiš kako se tvoj rad i ideje pretvaraju u stvarnost - kaže Dunja, a Marina dodaje kako je ključ u tome da vjeruješ u sebe, u svoj tim i u ono što radite.

Ponekad put može biti nestabilan, ali uz dobru organizaciju i međusobno povjerenje, nema prepreke koja nas može zaustaviti. Na kraju dana, slijedimo svoju strast i radimo ono što volimo - zaključuje.

 HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ

FOTO: VAGANT STUDIO





FOTO: PIXABAY

VELIKI IZAZOV

MILIJUN TURISTA DOŠLO JE U HRVATSKU NA KRUZERIMA

U RAZDOBLJU OD SIJEČNJA DO LISTOPADA 2024. U HRVATSKE MORSKE LUKE UPLOVILO JE 80 STRANIH BRODOVA ZA KRUŽNA PUTOVANJA TE SU OSTVARILI 697 KRUŽNIH PUTOVANJA. NA TIM BRODOVIMA BILO JE MILIJUN PUTNIKA, KOJI SU U HRVATSKOJ BORAVILI 1562 DANA, OBJAVIO JE DRŽAVNI ZAVOD ZA STATISTIKU.

Broj putovanja kruzera u tom je periodu veći za 15,4 posto u odnosu na prvih deset mjeseci 2023. godine, a broj putnika veći je za 22,4 posto. Broj dana boravka tih brodova u teritorijalnome moru Republike Hrvatske veći je za 15,8 posto. Kruzери koji su ove godine plovili hrvatskim morem bili su pod zastava 15 zemalja, a najviše je bilo onih pod zastavom Malte.

- Strani brodovi za kružna putovanja pod zastavom Malte ostvarili su 215 putovanja, što je 30,8 posto od ukupno ostvarenih putovanja u prvih deset mjeseci 2024. godine - stoji u priopćenju Državnog zavoda za statistiku.

Slijede kružna putovanja stranih brodova ostvarena pod zastavama Bahama, njih 186, Paname (67 putovanja) i Norveške (55 putovanja). Tu su i kruzери pod zastavom Maršalovi otoka, ali i talijanski, francuski, belgijski, nizozemski...

Od ukupno 697 putovanja stranih brodova najviše ih je, očekivano, ostvareno u Dubrovačko-neretvanskoj županiji i to gotovo pola, odnos o 47,1 posto, a slijedi Splitsko-dalmatinska županija - 23,4 posto. Samo na te dvije županije otpada 70,5 posto ukupnog broja putovanja kruzera u hrvatskim.

Isto tako, najviše posjeta zabilježila je luka Dubrovnik, dok je slijede Split, Zadar, Hvar, Korčula, Šibenik i Rovinj.

Dominacija dubrovačke luke jasna je i na temelju njihovih podataka o dobiti, koja je u 2023. godini bila veća od 1,1 milijuna eura. Tu su godinu zaključili sa 70 zaposlenih kojima je prosječna bruto plaća bila nešto veća od 1800 eura. Prema podacima CompanyWalla prihodi su im bili nešto veći od 4,8 milijuna eura, dok je luka Split ostvarila prihode veće od 7,2 milijuna eura. No njihova dobit bila je niža od one dubrovačke, odnosno iznosila je nešto manje od 900 tisuća eura. Splitska luka zapošljavala je u 2023. godini 103 djelatnika, kojima je prosječna bruto plaća bila nešto veća od 1500 eura. Ona je, pak, u zadarskoj luci iznosila nešto više od 1700 eura i računala se na temelju 82 zaposlena. Za razliku od dvije ranije godine koje su zaključene s plusom, luka Zadar je 2023. godinu, prema podacima CompanyWalla, završila s gubitkom od 737 tisuća eura, iako je, kao i ove godine, ova luka bila na trećem mjestu po posjećenosti kruzерima.

Državni zavod za statistiku u priopćenju je objavio i tablice iz kojih je vidljivo koliko je kruzera i putnika dolazilo u svakom

pojedinačnom mjesecu, kao i usporedbu s prethodnom godinom. Dok su u prvih deset mjeseci 2024. godine vodeći bili rujan sa 119 i listopad sa 115 putovanja kruzera, lani su to bili kolovoz za 107 i lipanj sa 102 putovanja. Već u siječnju 2024. dalo se pretpostaviti da će prethodna godina biti oborena. U hrvatskim vodama zabilježeno je pet putovanja kruzерima, dok je u istom mjesecu 2023. bilo samo jedno.

Iako kruzering industrija generira velike profite, istodobno čini i velik, negativan utjecaj na okoliš, ali i samu destinaciju. S tim se problemom Dubrovnik suočio još prije desetak godina, kada su nekontrolirane gomile turista s megakruzera stvarale gužve u prometu u staroj gradskoj jezgri. U to vrijeme čak su i svjetski mediji pisali o tome kako Dubrovnik treba izbjegavati zbog velikih gužvi. Utjecalo je to i na nezadovoljstvo Dubrovčana životom u vlastitom gradu. Stoga je gradska uprava 2017. pokrenula program 'Poštujmo grad' koji je donosio uspješne rezultate i modelirao Dubrovnik u predvodnika održivog turizma na Mediteranu. Ključ je bio ograničavanje broja kruzera. Kroz godine implementirana su i razna Smart-city rješenja, od brojača posjetitelja u staroj gradskoj jezgri do posebne aplikacije koja, uz poseban algoritam, predviđa broj posjetitelja u staroj jezgri u određenom terminu te turiste upozorava kad se očekuju gužve, a kada je povoljan trenutak za obilazak grada. Čak su i istraživanja Sveučilišta u Dubrovniku pokazala da su ova rješenja dovela do značajno manjeg pritiska i gužvi u povijesnoj jezgri, ali i povećanja ukupnog broja turista.

- Ono što je postignuto u Dubrovniku pokazuje važnost postojanja vizije za održivi turizam - rekla je Julie Green, zamjenica glavnog direktora Međunarodnog udruženja cruise kompanija (CLIA), kada je ljetos prisustvovala svečanosti pristajanja ogromnog luksuznog broda tvrtke Cunard "Queen Anne", s kapacitetom od tri tisuće putnika, u dubrovačku luku. Zamjenica dubrovačkog gradonačelnika Jelka Tepšić tom je prilikom poručila kako je vlastima važno razumijevanje visokih standarda zaštite okoliša tvrtki koje dovede svoje brodove u grad.

-To nam omogućuje da nastavimo raditi na održivosti i poboljšanju kopnene infrastrukture kako bismo pratili nove tehnologije i smanjili utjecaj na okoliš - rekla je Tepšić.

 HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ

SUVENIR OKO VRATA

ZAGREPČANI SU OSMISLILI UNIKATNI NAKIT OD STARIH KOVANICA KUNA

BLIŽI SE DRUGA GODIŠNJICA EURA U HRVATSKOJ, A MNOGI NE ZNAJU DA SU HRVATSKE KUNE I LIPE I DALJE NA TRŽIŠTU I TO KAO DIO NAKITA KOJI SE PRODAJE POD IMENOM SITNIŠ. IZA OVOG BRENDA STOJE LORENA KOVAČEĆ (24) I LEOPOLD ŠALJAN (28) IZ ZAGREBA.

Sitniš je ideja koja je nastala krajem 2022. godine u vremenu kada su se odbrojali zadnji dani hrvatske kune kao službene valute Republike Hrvatske. Povodom toga odlučili smo na što kreativniji i unikatniji način sačuvati naše stare kovanice i samim time simbol hrvatske nacionalnosti - govori nam Lorena koja je završila zdravstvenu školu za dentalnog asistenta, dok je Leopold završio preddiplomski studij smjera Zračni promet na Fakultetu prometnih znanosti.

-Sitniš je hobi koji je vrlo brzo prerastao u side job, no ima dobre temelje i rezultate za full time job u budućnosti - govore nam oboje, te se potom prisjećaju početaka.

-Počeli smo s analizom tržišta nakita, kako bi se razumjela potražnja za proizvodima koji nose emocionalnu vrijednost i simboliku. Uočili smo rastući trend personaliziranih proizvoda koji povezuju potrošače s njihovim identitetom i tradicijom. Započeli smo s dizajniranjem nakita fokusirajući se na profinjenost i estetiku te simboliku i poruku koju želimo da naš nakit nosi. Za neke proizvodne procese smo pronašli suradnike koji su nam omogućili da se naš nakit proizvodi od najkvalitetnijih materijala koji bi ujedno i cjenovno mogli biti pristupačniji našim kupcima. Razvili smo proizvodni proces koji omogućava izradu



unikata, a istovremeno zadržava visoku kvalitetu i preciznost. Potom smo se fokusirali i na digitalnu prisutnost i izgradnju brenda, koristeći društvene mreže i kasnije online prodaju kako bismo došli do ciljane publike. Redovito analiziramo povratne informacije kupaca u svrhu poboljšanja proizvoda i usluge - govori nam Lorena.

Nakit je izrađen od nehrđajućeg čelika, a kovanice su pozlaćene ili poniklane. Iznimka su tradicionalne konavoske naušnice koje su jedine izrađene od metala. Neki modeli imaju perlice i kristalice.

-Naše kovanice izljevaju se kod naših suradnika, a ostatak posla odvija se u našoj radionici. Najzahtjevniji dio posla, koji nam oduzima najviše vremena, je modeliranje kovanica - objašnjavaju vlasnici.

Na pitanje imaju li dovoljne zalihe kuna i lipa, prisjećaju se kako su kovanice počeli odvajati čim su dobili ideju za brend. Veće zalihe osigurali su preko poznanika kojima su, kažu, na neki način radili i uslugu s obzirom na to da se većini nije dalo ići do banke ili pošte zbog sitniša koji bi se zavrtao na dnu torbice, džepova, novčanika i slično. Danas ih imaju u svim godinama.

-Kreirali smo Excel tablicu s kovanica i svim godinama te smo tako bilježili koje kovanice imamo i koje nam još nedostaju. Osigurali smo dovoljnu zalihu sitni-



ša - kažu.

Trenutačno u ponudi imaju naušnice, narukvice, nanogice, privjeske i ogrlice. U početku su krenuli s nekoliko modela naušnica, privjesaka, ogrlica i narukvica, no nakon pozitivnih povratnih reakcija vrlo brzo su proširili ponudu.

-Kreativne ideje su nam neiscrpne. Svakako planiramo proširiti ponudu i s novim kategorijama proizvoda na čemu radimo već nekoliko mjeseci - najavljuju Lorena i Leopold.

Govore nam kako je "pokretač" brenda zapravo bio privjesak s modeliranom kovanicom od pet kuna, dok su trenutačno najprodavanije naušnice s motivom paške čipke.

-Žene vole kupovati naušnice jer ih oduševljava opcija personalizacije i činjenice da su unikatne. Gospođa je nedavno prijateljici za okrugli četrdeseti rođendan kupila srebrne naušnice sa paškom čipkom i dvije kovanice od dvadeset lipa. Nedavno smo imali i narudžbu od gospodina koji radi u sortirnici kovanica HNB-a te je odlučio svojim kolegicama za Božić pokloniti privjeske s kovanicom od pet kuna. To nas je oduševilo - govori nam Lorena. Dodaje kako se najčešće ljudi odlučuju za kupovinu ovog nakita iz sentimentalnih vrijednosti, te da je Sitniš čest poklon osobama koje su se iselile iz Hrvatske zadnjih godina.

-Vrlo smo zadovoljni količinom narudžbi. Oko 80 posto narudžbi je iz Hrvatske, no imamo dosta upita i iz inozemstva. Trenutačno na webu postoji opcija naručivanja samo za Hrvatsku, no inozemne upite rješavamo mailom ili putem Instagrama. Sitniš se može kupiti preko naše internetske stranice, putem Instagrama te u nekoliko fizičkih trgovina. Trenutačno su to dvije suvenirnice Škatulica iz Cavtata i Butiga sa Hvara - govore nam vlasnici.

 HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ

CILJEVI KAO PUTOKAZ

Od kada sam započela svoj profesionalni put prije 14 godina, postavljanje godišnjih ciljeva postalo je neizostavan dio mog osobnog i poslovnog razvoja. Promatrajući ljude u svojoj okolini, primijetila sam da ciljevi nekima služe kao snažan izvor motivacije i usmjerenja, dok drugi na njih gledaju s ravnodušnošću ili ih smatraju suvišnima. Osobno se svrstavam među one kojima su ciljevi veliki životni motivator.

Zanimljivo je kako mi je trebalo vremena da shvatim koliko mi postavljanje i težnja ka ostvarivanju ciljeva mogu biti vrijedan alat za kreiranje života po vlastitom guštu. Zapravo me na takvo razmišljanje potaknuo jedan razgovor s prijateljicom o tome kako postaviti osobne godišnje ciljeve, no ne u poslovnom kontekstu, već u onome što nas ispunjava na osobnoj razini.

Prije četiri godine odlučila sam i sama iskušati pristup koji uključuje sagledavanje protekle godine i promišljanju što bih to željela postići sljedeće godine. Željela sam jasnije definirati što me to može potaknuti da još više živim život po svom. Pritom sam si zacrtala dva pravila: prvo, ovo neće biti nešto što ću raditi u žurbi zbog Nove godine; i drugo, neću si zadavati prolazne novogodišnje odluke koje obično prestaju biti održive već u siječnju.

U početku sam se najviše fokusirala na poslovne aspekte i osobne financije, jer me ta tema oduvijek privlači i moj je hobi. Prvi plan je imao 11 kategorija i previše ambicioznih ciljeva. No, na kraju te prve godine postalo mi je jasnije što mi je važno, što čini razliku.

Tako je, npr. postalo jasno da ulazim u period života kada mi karijera više nije na prvom mjestu, kada postajem svjesna bitnosti obitelji i zdravlja, ali i kada si zacrtavam velike ciljeve po pitanju osobnih financija i investiranja.

Danas svoje planove zapisujem digitalno i povremeno im se vraćam, otprilike jednom kvartalno. To mi pomaže ostati usredotočena na širu sliku i ne izgubiti se u svakodnevnim obavezama. Kada je riječ o ulaganju, razvila sam strategiju samostalnog investiranja na burzi koja odgovara mojim dugoročnim financijskim ciljevima i toleranciji na rizik. Takav pristup omogućio mi je da ostanem disciplinirana i staložena, čak i tijekom izazovnih razdoblja na tržištu u 2022. i 2023. godini. Rezultati su se brzo pokazali – 2023. je donijela značajan financijski napredak, a 2024. dodatno učvrstila uvjerenje da dugoročno planiranje, fokus na strategiju, ali i nužna fleksibilnost prema promjeni situacije, grade temelj kako za investicijske, tako i za osobne rezultate.

Za 2025. godinu odlučila sam još više pojednostaviti pristup i fokusirati se na najvažnije kategorije u mom životu: obitelj, zdravlje, prijatelje i učenje kroz poduzetništvo.

No, iznad svih tih kategorija, stoji jedno pitanje: „Jesam li danas bolja nego prošle godine?“ Jesam li danas učinila nešto bolje nego jučer? Jesam li napredovala u nečemu u odnosu na prošli put ili prošlu godinu? Kroz to pitanje ne uspoređujem se s drugima već sa samom sobom.

Kako bih zadržala ravnotežu i osigurala da život ne postane isključivo niz mehaničkih koraka prema zacrtanim ciljevima, dodajem još jedno, za mene ključno pitanje: „Čini li me ova promjena sretnijom?“

Najviše me u svemu tome veseli prilika za promišljanje – o životu, ljudima koji me okružuju, vrijednostima koje cijenim i stvarima koje odlučujem pustiti. Iako me ispunjava postizanje rezultata, na kraju me najviše raduje taj put – otkrivanje novih perspektiva, prilika i spoznaja koje dolaze dok se približavam prema svom cilju.



Ana Vuković

financijska mentorica

POVEĆAJTE
SVOJU
VIDLJIVOST

M&M
MARKETING

Vrtače 3/A
51216 Viškovo
091/4515-188
m.markovic@mm-marketing.hr

MAUTHNER d.o.o.

Đelekovečka cesta 25, 48000 Koprivnica
+385 48 200 374, info@mauthner.hr
www.mauthner.hr

**MERKANTILA - NAJBOLJE CIJENE,
NAJKRAĆI ROKOVI ISPLATE**

Otkup i ponuda sjemenske robe
Gnojiva renomiranih proizvođača:
Petrokemija, Elixir Zorka, Adriatica Dunav, YaraMila
Uvozna gnojiva vrhunske kvalitete

**OD TEMELJA
DO KROVA** d.o.o.

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

IZGRADNJA PO SISTEMU
KLJUČ U RUKE

BLAGDANSKO LUDILO

VIŠE OD DVIJE TISUĆE PAKETOMATA MIJENJA SLANJE POŠILJAKA

GOMILA PAKETA SPREMNIH ZA SLANJE NEKAD SE ČINILA KAO NOĆNA MORA, A DANAS JE DOVOLJNO UĆI U APLIKACIJU, ODRADITI POKOJI KLIK I POTOM U KUĆNOM OGRTAČU PROŠETATI NEKOLIKO KORAKA NIZ ULICU I SVE JE VEĆ NA PUTU PREMA PRIMATELJIMA. OMOGUĆILA JE TO EKSPLOZIJA PAKETOMATA KOJA JE ZADNIH GODINA, A 2024. POSEBNO, ZAHVATILA HRVATSKU.

Nakon što smo kontaktirali dostavne kompanije koje djeluju u Hrvatskoj i posluju uz pomoć paketomata, izbrojali smo kako su u Hrvatskoj na najmanje dvije tisuće lokacija, dok je u njima oko sto tisuća pretinaca. Više od 700 ih je samo u Zagrebu, gdje je na svakih sto, dvjesto metara barem jedan, bilo GLS, DPD, Hrvatska pošta ili donedavno nepoznat, a danas najrašireniji Box Now.

Ova kompanija u ciparskom vlasništvu u Hrvatsku je stigla prije svega dvije

godine i otad postavila 700 paketomata diljem zemlje u kojima je više od 45 tisuća pretinaca. Osnovani su u travnju 2022. Prema podacima CompanyWalla, i tu i iduću godinu završili su s gubitkom zbog ogromnih rashoda, jer, trebalo je u kratkom vremenu proširiti mrežu paketomata od Varaždina preko Zagreba do Vukovara, od Pule pa sve do Dubrovnika. Konkretno, 2023. godinu tvrtka Box Now zaključila je s prihodima nešto većim od 50 tisuća eura, dok su rashodi za isti period iznosili 2,96 milijuna eura.

No, tek je 2024. godina doista otvorila Hrvate prema ovom tipu primanja i slanja paketa, pa ne čudi kako poslovni svijet iz ovog sektora s nestrpljenjem očekuje najnovije podatke o Box Now na CompanyWallu.

Doduše, i u 2024. godini Box Now je ulagao. Od ukupno 700 paketomata, oko 250 ih je postavljeno od veljače. U 2022. godini imali su deset zaposlenih, dok je u idućoj taj broj bio četiri puta veći. Prosječna bruto plaća po zaposlenom im je s oko 1900 skočila na više od 2.200 eura.

Što se broja zaposlenih tiče, među dostavnim službama, dominira, naravno, Hrvatska pošta. No, ova tvrtka u državnom vlasništvu, koja u Hrvatskoj posluje od 1998. godine i razdvajanja nekadašnjeg HPT-a, podrazumijeva daleko širi dijapazon poslova, odnosno nije samo dostavna služba. Od toga da imaju stotine poslovnica u kojima prodaju široku paletu proizvoda, pa do toga da ih klijenti prioritetno koriste za slanje pisanih pošiljaka.

- Na terenu je svakog dana oko 2.000 poštara, a svakodnevno u prosjeku uručimo oko milijun pošiljaka - govore nam u Uredu za korporativne komunikacije

FOTO: GLS

GLS očekuje rast broja pošiljki od oko osam posto u ovoj godini.



Hrvatske pošte, koja trenutačno u 112 gradova, naselja, mjesta i općina ima 300 paketomata, od čega se 91 paketomat nalazi u Zagrebu. Njihovi paketomati se nalaze i na otocima poput Korčule, Hvara, Brača, Visa, Paga, Vira i Krka.

Najveće dostavno ludilo, slažu se svi kreće u studenom i traje do siječnja, ali iz Pošte skreću pažnju kako su ove godine velik rast uočili već tijekom ljeta.

- Ova godina općenito je po mnogočemu rekordna, a značajan rast prometa bilježimo još od početka ljeta. Primjerice tijekom ljetnih mjeseci promet je u nekim gradovima porastao i preko sto posto u odnosu na ostatak godine, i to zbog popusta u brojnim e-trgovinama i turističke sezone. Najružurbaniji dio godine za Hrvatsku poštu kreće u periodu oko Crnog petka i u pravilu traje do kraja siječnja iduće godine. U najprometnijim periodima u sortirnicu u istom danu redovito stiže više od 100.000 paketa. Prošle godine Hrvatska pošta je dostavila 15 milijuna paketa. Ove godine predviđamo da će ta brojka biti veća za oko milijun paketa. Paketno poslovanje iz godine u godinu obara nove rekorde i zapravo je najbolji pokazatelj budućnosti poštanskog sektora i ključnih prihoda, a to su paketi i logistika - poručuju iz nacionalnog poštanskog operatera.

Zasigurno su i paketomati pripomogli da paketi u prosincu, za dostavne službe najaktivnijem mjesecu u godini, stignu na vrijeme pod božićna drvca. Iz Hrvatske pošte kažu nam kako su za to zaslužni i napredna tehnologija i automatizacija, koji su omogućili obradu velikih količina paketa u kratkom vremenu, a ključnim ističu Nacionalni skladišno-sortirni centar u Velikoj Gorici koji je glavna točka poslovanja Hrvatske pošte.

- Kolegice i kolege u sortirnici inače rade u tri smjene, svaki dan u godini. Pred blagdanski mjesec kolege se dodatno ekipiraju i prilagođavaju prema najavljenim dolascima kamiona s paketima. S obzirom na veliki priljev paketa kojeg očekujemo korisnicima svakako savjetujemo da poklone naruče na vrijeme - preporučuju.

Iz GLS-a nam pak govore kako za blagdansko naručivanje darova i pojačano slanje paketa povećavaju broj osoblja na terenu.

- Svake godine, GLS se priprema za Black Friday i božićni period već od po-



FOTO: PEXELS

četka listopada. Također, svake godine ulažemo u nove tehnologije koje ubrzavaju sortirni proces u našem HUB- u pa smo tako ove godine implementirali novi stroj za automatsko sortiranje malih paketa. Rastom e-commerce tržišta u prosincu, značajno raste i potražnja za dostavnim uslugama. Tako GLS svake godine bilježi rast od preko 30 posto u odnosu na prethodni period. Vidljiv je i ukupni rast tržišta iz godine u godinu pa se tako ove godine očekuje osam posto više paketa od prethodne - govore nam u General Logistics Systems, dostavnoj tvrtki u nizozemskom vlasništvu, koja u Hrvatskoj posluje od 2013. godine, a po-

sljednje tri godine su, prema podacima na CompanyWallu završavali s dobiti većom od deset, odnosno 11 milijuna eura.

Po broju paketomata, oni su trenutačno na drugom mjestu. Imaju ih ukupno 663 diljem Hrvatske, od kojih su 272 u Zagrebu. Tu su 44.184 pretinca. Na hrvatskim prometnicama svakodnevno je njihovih više od 500 vozila. Paketomati su im, ističu, opremljeni najsuvremenijim protuprovalnim bravama, sigurnosnim kamerama, a svaki pretinac za pakete zaštićen je sigurnosnim alarmom.

- Ove mjere pružaju dodatnu sigurnost našim korisnicima, dajući im mir u pogledu zaštite njihovih pošiljaka. Osim



Na 663 lokacije u Hrvatskoj su već postavljene GLS paketomati

FOTO: PR

sigurnosti, GLS naglasak stavlja i na korisničko iskustvo pa su tako svi paketomati opremljeni POS uređajima kako bi korisnici vrlo jednostavno mogli platiti pouzeće i preuzeti svoj paket - govori nam Marija Zdovc iz odjela marketinga. I GLS je dobar dio svojih paketomata postavio u zadnjih godinu dana.

- Od početka ove godine, na terenu je postavljeno 268 novih GLS paketomata. Tržište se polako navikava na ovu vrstu usluge, pružajući krajnjim korisnicima fleksibilnost, a našim kuririma na terenu manji operativni napor. U slučaju dostave na paketomat, kurir mora odraditi jedan stop i može dostaviti deset do 20 paketa dok bi za isti posao morao proći 20 adresa. S povećanjem posla u prosincu, paketomati su vrijedan alat, kako GLS- u tako i primateljima - zaključuje Zdovc.

I dostavna tvrtka DPD je tijekom zadnjih godinu dana postavila 268 novih paketomata. Dakle, većinu s obzirom na to da DPD mreža u Hrvatskoj trenutačno obuhvaća više od 300 paketomata u 139 gradova i mjesta diljem zemlje. U Zagrebu su dostupna 102 paketomata, dok se izvan Zagreba nalaze 232, a svaki od njih

sadrži 21 pretinac.

- Osim paketomata, naša Out-of-Home mreža (OOH) uključuje više od 1400 Pickup lokacija, koje korisnicima pružaju dodatnu fleksibilnost. Time je korisnicima dostupno više od 1700 alternativnih lokacija za preuzimanje paketa diljem Hrvatske. Na hrvatskim ulicama dnevno prometuje prosječno 515 naših dostavnih vozila, od čega je njih 115 prisutno na zagrebačkim ulicama - kaže nam Valentina Nakić, specijalist za marketing i komunikacije u DPD-u, koji u Hrvatskoj posluje od 2003. godine.

Ova tvrtka u francuskom vlasništvu posljednjih je godina u Hrvatskoj, također poslovala s dobiti, koja je iznosila od 1,6 do 2,1 milijuna eura. Treba uzeti u obzir da bi ti iznosi bili i veći da nije bilo ulaganja u paketomate.

U posljednjih godinu dana uveli smo 268 novih paketomata, što je znatno unaprijedilo učinkovitost dostave, posebno tijekom blagdanskih razdoblja. Potražnja za našim uslugama značajno raste tijekom studenog i prosinca, što ih čini najaktivnijim mjesecima u godini. Primjerice, u posljednja dva mjeseca 2023. godine broj dostavljenih paketa

bio je 32 posto veći u usporedbi s prva dva mjeseca iste godine. Ovaj sezonski porast jasno odražava povećanu potrošačku aktivnost u vrijeme Black Fridaya, Cyber Mondaya te priprema za Božić zaključuje Nakić. Kako bi osigurali nesmetanu dostavu tijekom blagdana, u DPD-u su, dodaje, poduzeli niz mjera prilagođenih povećanom obujmu posla. Ojačali smo dostavnu mrežu dodatnim turama i povećali skladišne kapacitete u depou Zagreb- Sestvete te u Adriatic Hubu.

- Također, smo povećali broj osoblja u operativnim procesima, a prema potrebi organiziramo dostavu subotom - govori nam.

Otkriva nam i pojam „milk run“ ruta, koje su u Zagrebu omogućile povećanje broja paketomata. Riječ je o organizacijskom pristupu u kojem su kuriri usmjereni isključivo na paketomate i Pickup lokacije. Dostava na njihovu Out-of-Home mrežu omogućuje konsolidaciju više paketa na jednom mjestu, čime se štedi vrijeme kurira i smanjuje potreba za osobnim dostavama. Također, ponavljaju nam i u DPD-u, dostava na paketomat obično traje manje vremena nego dostava na kućne adrese jer kurir dostavi veći

broj paketa na jedno mjesto umjesto da obilazi više adresa.

- Isto tako, smanjuje se broj neuspješnih dostava, jer kod dostava na kućnu adresu često dolazi do situacija kada primatelj nije kod kuće, što znači da se paket mora ponovno dostaviti, što dodatno opterećuje resurse. Paketomati uklanjaju taj problem. Ovaj pristup omogućuje učinkovitiju dostavu, štedeći vrijeme i resurse. S obzirom na kontinuirani porast volumena dostava na OOH lokacije planiramo proširiti model „milk run“ ruta na sve veće gradove u Hrvatskoj te dugoročno gledano, očekujemo da će ovaj optimizirani način rada donijeti uštede i dodatno povećati operativnu učinkovitosti, što će s vremenom utjecati i na potrebe za dodatnim zapošljavanjem kurira.

Također, u suradnji sa Studencem, od lipnja ove godine pa do prosinca 2024. proširili smo Pickup mrežu za gotovo 400 novih lokacija, čime smo dodatno unaprijedili korisničko iskustvo i dostupnost naših usluga - objašnjavaju iz DPD-a. Prema podacima CompanyWalla, ova se tvrtka među četiri dosad nabrojane može pohvaliti najvišom prosječnom bruto plaćom po zaposlenom. U 2023. godini ona je iznosila 2300 eura, a godinu su zaključili s 85 zaposlenih. Dvadesetak eura niža bila je prosječna bruto plaća u GLS-u, s tim da su oni tu

godinu zaključili s preko 120 zaposlenih. Prosječna, također bruto plaća djelatnika Box Now u 2023. iznosila je nešto više od 2200 eura. Iznos Hrvatske pošte bio je znatno niži, oko 1360 eura, ali opet valja naglasiti da je ovu kompaniju nezavidno uspoređivati s ostalima, koje funkcioniraju isključivo kao dostavne službe.

Ovim istraživanjem zahvatili smo i Overseas Express, tvrtku u austrijskom vlasništvu, koja u Hrvatskoj posluje od 2023. godine. Nažalost, nisu nam poslali odgovor na naš upit niti smo na njihovim internetskim stranicama pronašli informacije o tome koliko paketomata posjeduju. No, prilikom dostave paketa koju je vršio Overseas Express pokušali smo isti preusmjeriti u paketomat, te nam je ponuđeno deset lokacija i sve su bile na zagrebačkom području, pa smo na temelju toga zaključili da trenutačno imaju deset paketomata. No, na njihovim stranicama naišli smo na intervju s direktorom Gregorom Hueberom s početka 2023. godine u kojem najavljuje skoro uvođenje paketomata. No, do danas, doima se, nisu daleko stigli. U međuvremenu, godinu velikih najava zaključili su s gubitkom od 1,3 milijuna eura, da bi potom u svibnju 2024. na svom Facebook profilu pozvali pratitelje da im pomognu pronaći lokacije za Overseas paketomate.

- Trend paketomata je vrlo popularan

zato što primatelj može preuzeti paket u vrijeme i na lokaciji koja mu najbolje odgovara. Paketomati su namijenjeni za pakete manjih dimenzija postavljaju se na otvorenim, lako dostupnim područjima, imaju solare i baterije što ih čini ekološki prihvatljivim jer rade isključivo koristeći obnovljive izvore energije. Imate li fizičku trgovinu, ugostiteljski objekt, vlasnik ste zgrade ili imate pristupačan teren za postavljanje paketomata javite nam se na mail adresu - poručili su iz Overseasa pratiteljima, ali eksplozija poput one koju su proizvele ostale dostavne službe još se nije dogodila.

Inače, i Box Now na svojim internetskim stranicama ističe doprinos ekološki osviještenoj kulturi s obzirom na to da su paketomati na solarni pogon, a nakon što smo razgovarali s nekoliko korisnika paketomata, dojam nam je da se u posljednje vrijeme sve više koristi upravo ove zelene paketomate.

- Doista su preko noći osvanuli na zagrebačkim ulicama. Posvuda. Poklopilo se to i s dolaskom Vinteda na koji su se Hrvati baš zakačili i koji surađuje upravo s Box Now. Čine mi se i vrlo jednostavni i praktični. Imaju aplikaciju na kojoj možete lijepo pratiti dolazne i odlazne pakete. Redovito osvježavaju stanje popunjenosti u paketomatima, pa ti se teško može dogoditi da dođeš do njega, a uzalud jer se niti jedan pretinac ne otvara.



FOTO: POŠTA



FOTO: POŠTA

Hrvatska Pošta prva je uvela uslugu paketomata

Ja imam dva na pet minuta od doma, svaki u svom smjeru, pa biram do kojeg ću otići ovisno o tome što ostalo trebam obavljati. Stvarno dobro odrađeno - govori nam sugovornica koja redovito koristi ovu uslugu. Kao veliku prednost ističe i činjenicu da primatelj svoj paket može pokupiti u prilično dugih 96 sati. Doslovno, kad god poželi. I usred noći, što s lokacijama za prikup nije moguće, već za radnog vremena trgovine u kojem je ostavljen paket. Inače, i Overseas Express na svojim stranicama ističe stotine parcel shop lokacija, gdje surađuju s Tiskom, Tifonom, supermarketima Boso...

Ovaj prikup paketa podrazumijeva i socijalni kontakt s djelatnikom na lokaciji, kojem je pritom potrebno, ponekad nekoliko minuta, da ga pronađe, što s paketomatima nije slučaj. Upotreba paketomata vrlo je jednostavna. Iako paketomati različitih dostavnih službi imaju nekih razlika uglavnom svi podjednako funkcioniraju. Primatelj ili pošiljatelj u poruci ili e- mailu dobije kod koji mu je potreban za preuzimanje ili slanje paketa, upiše ga na paketomat i otvore se vrata u kojem je njegova pošiljka ili u koju će staviti ono što šalje. Mnoge online trgovine omogućile su i povrat robe ovom metodom, što doista štedi vrijeme s obzirom na to da nema čekanja u redovima u poslovnica Pošte što je nekad bila praktički jedina metoda. Upravo je Hrvatska pošta, ističu u ovoj nacionalnoj kompaniji, prva uvela paketomate u Hrvatskoj.

- Paketomate smo prvi na tržištu predstavili još 2021. godinu, a mrežu smo kompletirali u svibnju 2023. postavljajući 300. paketomata. Paketomati sva-

kako pojednostavljaju dio dostavnog procesa, pogotovo u periodu vršnog opterećenja jer omogućuju uručenje desetaka paketa na samo jednoj lokaciji. Korištenost paketomata kontinuirano raste, ne samo zbog praktičnosti već i zbog sve većeg broja e- trgovina čije pakete dostavljamo korisnicima. Mrežu paketomata dodatno optimiziramo premještanjem s manje korištenih na frekventnije lokacije, a u planu je i dodatno povećanje broja paketomata. U svim većim gradovima pakete u paketomate isporučujemo već sljedeći radni dan, a oni su nam važni i u kontekstu održivog poslovanja jer se njihovim korištenjem smanjuju emisije štetnih plinova - govore nam u Uredu za korporativne komunikacije Hrvatske pošte.

Na širenje mreže paketomata uvelike je utjecala pandemija COVID-19. Istraživanje Europske komisije pokazalo je kako je 71 posto potrošača u 2020. godini kupovao online, dok je institut Swiss Re uočio nekoliko trendova u promjenama potrošačkog ponašanja proizišlih iz pandemije među kojima su i povećano usvajanje digitalnih tehnologija i promjene u međuljudskom ponašanju, što je također moglo imati značajan efekt na potrebe za uvođenjem paketomata. U tom periodu zabilježen je i rast paketa u poštanskim uslugama.

U jednom diplomskom radu zagrebačkog Fakulteta prometnih znanosti rađena je i analiza učinkovitosti dostave paketa uvođenjem sustava paketomata u sklopu koje su anketirani slučajno odabrani korisnici u zagrebačkom kvartu Borongaj.

- Analizirajući odgovore korisnika po-

štanskih usluga, može se zaključiti kako se njihova percepcija usluga dostave paketa, uvelike mijenja, te na nju utječe tehnološki i digitalni razvoj. Naime, u dobu kada vrijeme predstavlja jedan od najvažnijih resursa, ušteda istog i racionalno korištenje istog označava jedan od glavnih kriterija za odabir usluge i onaj koji korisnici iznimno cijene. Frekvencija korištenja paketomata je kod većine korisnika jednom mjesečno, dok manji postotak korisnika koristi i češće što ukazuje na potrebu redovite opskrbe paketomata kako bi se zadovoljile potrebe svih korisnika. Također, ono što je vrlo važno istaknuti jest i činjenica da tehnološki napredak pruža određene benefite u vidu praktičnosti i brzine isporuke, te kako je upotreba tehnologije sve popularnija i raširenija, što stvara nove percepcije korisnika. Nadalje, upotreba i razvoj tehnologija za potrošače predstavlja sigurnost i jednostavnost, stoga većina korisnika usluge to i navodi kao benefit. U skladu s time, mijenjaju se i usluge poštanskog tržišta, pri čemu se uvode inovacije u razvoj poštanskih usluga koje također postaju digitalizirane, te usmjeravaju na sigurnost i jednostavnost usluge. Mnoge je nove navike potrošača oblikovala pojava Internet trgovine, a osobito u dijelu komocije potrošača. Korisnici time od poštanskih usluga očekuju ne samo kvalitetu, pouzdanost i ažurnost, već i brzu i adekvatnu korisničku potrebu u slučaju problema. Možda bi se to moglo povezati s prijašnjom percepcijom poštanskih usluga u vrijeme kada je nacionalna pošta imala monopol na tržištu, te nije bila u ovoj mjeri orijentirana na potrebe potrošača. Ovdje se može povući paralela i s liberalizacijom poštanskog tržišta pri čemu se kreirala konkurentnost a time i poboljšanje usluge uvođenjem inovativnosti ne samo u ponudi usluga, već i u načinu i pristupu korisnicima. Samim time, potrošači konstantno očekuju što potiče razvoj i inovacije u uslugama - stoji u diplomskom radu Filipa Narančića iz lipnja 2023. godine. Do danas su se navike i potrebe potrošača zasigurno uvelike promijenile, jer u međuvremenu je postavljen priličan dio trenutno dostupnih paketomata, tako da će podaci nekog idućeg istraživanja biti, vjerujemo, prilično naklonjeni ovoj vrsti dostave.

HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ



PROIZVODNJA

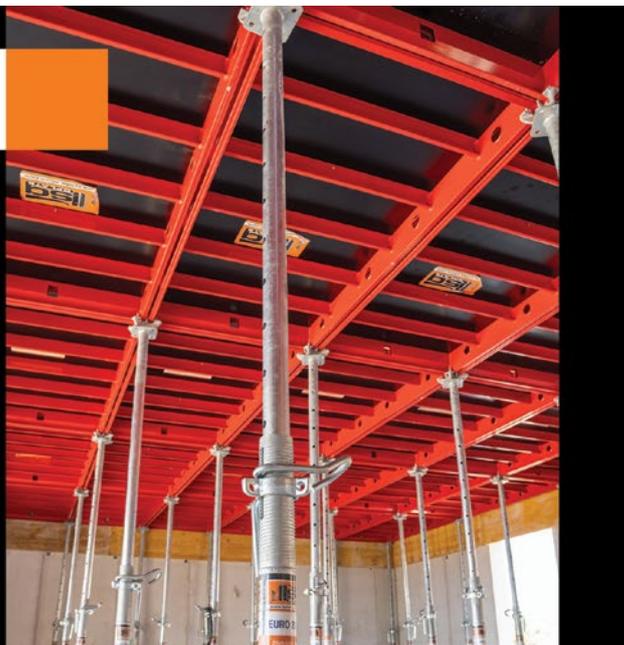
Čubića put 12 21256 Cista provo
+385 21 720 087
+385 91 172 0087
info@oplate-situm.com

PRODAJA

SPLIT
+385 21 220 220
+385 91 209 0333
split@oplate-situm.com
komercijala@oplate-situm.com
ZAGREB
+385 01 2090 333
+385 99 3344 722
prodaja@oplate-situm.com

www.oplate-situm.com

PROIZVODNJA,
PRODAJA, NAJAM I
SERVIS GRAĐEVINSKE
OPREME



Kačićeva ulica 11
10000 Zagreb
0981855755
infoagroburza@gmail.com



PROENERGO

PROIZVODNJA ELEKTRIČNE ENERGIJE

★★★★★
BOOKING
adria

VILLAS
HOLIDAY HOMES
APARTMENTS

Ulica Otokara Keršovanija 20
23000 Zadar
095 582 06 31
info@booking-adria.com
www.booking-adria.com



SLAVLJE MALIŠANA

ROĐENDANSKA INDUSTRIJA HVATA MAHA

ROĐENDAN DOMA, ROĐENDAN U VRTIĆU, ROĐENDAN U IGRAONICI I JOŠ PO JEDAN KOD SVAKE BAKE I DJEDA I PROSJEČNA HRVATSKA PLAĆA ISTOPILA SE POVODOM OBILJEŽAVANJA DJETETOVIH NOVIH 365 DANA. TAKO BISMO MOGLI SAŽETI DJEČJE ROĐENDANE DANAŠNJICE. DOK SU NEKE RANIJE GENERACIJE DOBILE TORTU I SENDVIČE S PARIZEROM I KRASTAVCIMA, TE POTOM NA ULICI DVA, TRI SATA NABIJALI LOPTU, DANAS SE SVAKA DODATNA MINUTA, ANIMATOR I AVANTURA MASNO NAPALAČUJE.

Dok su rođendani u stanovima postali rezervirani za obitelj i obiteljske prijatelje, što i tako skromno izbija barem stotinjak eura iz džepa, proslave za ekipu uglavnom su se premijestile u igraonice, a ni one nisu što su nekad bile. Sada su to napuhanci, tobogani i poligoni koji se prostiru na tisućama kvadratnih metara. Među najvećima u Hrvatskoj je dječja igraonica Igrandia u trgovačkom centru Family mall u zagrebačkoj Škorpikovoj ulici, koja u svojoj ponudi ima petnaestak varijanti rođendanskih proslava. Najbazičnija košta 175 eura, te, kao i svaka druga početna opcija, podrazumijeva slavljenika i devetero uzvanika te proslavu u radnom dijelu tjedna. Svaki dodatni uzvanik naplaćuje se 16 eura.

Cijena raste još 20 eura ako se rođendan slavi u petak, a 40 ako je riječ o danima vikenda. U maštovitoj ponudi među skupljima je Dinamo rođendan, čija posebnost je, među ostalim, personalizirana rođendanska video čestitka od Dinamova igrača. Početna cijena je 380 eura. Odazove li se djetetu, primjerice, cijela vrtićka grupa ili razred od 25 djece, za dodatnih 15 uzvanika, potrebno je doplatiti 240 eura. Ako se slavlje odvija u subotu ili nedjelju, cijena raste na 660 eura. U osnovnoj ponudi su Ledo torta, grickalice i sokovi, ali moguće su doplate za pizze, dodatne torte ili druge, skuplje opcije torti, pa cijena za tri sata zabave brzo raste i preko 700 eura.

Ako je slavljenik dijete vrtićke dobi, velika je vjerojatnost da je s tom istom djecom već proslavilo rođendan u svojoj skupini. To, pak, najčešće podrazumijeva kartonske paketiće složene u obliku torte u kojima su slatkiši za svako dijete. Ovisno o broju djece u grupi, prazni paketići roditelja mogu koštati i do dvadesetak eura. Oni se pune lizali-

cama, čokoladicama i bombonima, što je dodatnih euro, dva, tri za svako dijete. Napunjeni kartonski trokutici torte najčešće služe tome da se ponesu kući, dok se za samu vrtićku proslavu uglavnom donose sladoledna torta i sokovi, pa je potrebno kupiti i papirnate tanjure i čaše, a nerijetko roditelji bombonijera ili kavama zahvaljuju odgajateljima na trudu. Računica su u najmanju ruku deseci eura.

I sad vi zamislite da slavljenik tu istu djecu poziva još i u igraonicu, gdje planira pozvati i prijatelje koji nisu iz vrtića, susjede, rođake i na popisu je začas 30 djece - govori nam majka dvoje vrtićke djece ogorčena ovim trendom.

I onda sjedim s ostalim mamama na kavi i komentiram sve to. I svi se slažemo koliko besmisleno postupamo i opet svi to radimo, jer nitko ne želi da se njegovo dijete jedino osjeća zakinuto - dodaje.

Vlasnici igraonica i zabavnih parkova, pak, nemaju ništa protiv. Spomenuta Igrandia posljednje dvije godine zaključila je, prema podacima Company Walla, s prihodima većima od 3,5 milijuna eura. Poslovala je s dobiti većom od 100 tisuća eura, dok se vlasnik igraonice Amazinga, tvrtka Sportkart, može pohvaliti i trostruko većim iznosima dobiti. Njihovi prihodi za 2023. godinu iznosili su 4,3 milijuna eura. Doduše, nemalo je tu rashoda. Prema podacima na Facebook profilu, prostiru se na 11 tisuća kvadratnih metara, te nude desetke atrakcija za djecu i odrasle. Zapošljavaju oko 50 djelatnika, a odete li na njihove stranice gotovo uvijek ćete zateći otvorena radna mjesta, pri čemu pristaju na sve opcije - puno i nepuno radno vrijeme te studentski ugovor.

Nedavno sam vodio dijete na rođendan u Amazingu. Bilo je blizu 30 malih

uzvanika, a dočekalo nas je valjda šestero animatora - govori nam jedan otac, te dodaje kako je za vrijeme trajanja rođendana s ostalim roditeljima sjedio u kafiću u sklopu igraonice.

I to je velik trošak za roditelje koji organiziraju rođendan. Nas je sjedilo petnaestak. Računajte da je jedna tura barem 50 eura, a rođendani tamo traju po tri sata, pa se i za roditeljskim stolom zna zarundati - zgraža se ovaj tata.

Dodaje kako i ovdje postoji nelagoda reći ostalim roditeljima kako nema odlaska u kafić za vrijeme rođendana, pa opet svi to čine. Doduše, neki iskoriste ovo vrijeme za obaviti kupnju ili se vratiti doma obaviti kućanske poslove, ali većina najčešće ostane na piću. I tu su velike igraonice uočile priliku za poslovne suradnje, pa nude popust u ugostiteljskim objektima u sklopu trgovačkog centra u kojem se nalaze. I sam centar je na dobitku jer neki upravo ondje ostanu obaviti kupnju. Možda već za idući rođendan.

Ma ne prođe deset dana da se iz vrtića ili škole ne vratimo s pozivnicom - kaže nam majka triju djevojčica, te nastavlja kako troši dvadesetak eura po poklonu. Pretpostavimo li da njezina djeca odlaze na tri rođendana mjesečno, odnosno 36 godišnje, trošak na poklone iznosi barem 720 eura. To je minimum. Gotovo pa mogu reći da na godišnjoj razini jednu mjesečnu plaću ostavim na rođendane djece od kojih s većinom nisam nikad razgovarala - primjećuje, te nam ističe još jedan trend, gdje slavljenik na kraju proslave uzvanicima na odlasku daje poklone.

Jednom je kći došla s igračkama za koje sam procijenila da su skuplje nego li poklon koji je na taj isti rođendan odnijela - kaže i dodaje kako ona sama nastoji rođendane svoje djece organizirati



skromnije, ali vrlo kreativno ne bi li na taj način stvorila privid raskoši.

Primjerice, sama im izrađujem kartonske torte za vrtić koje na kraju nailaze na veće oduševljenje nego li kupovne, a za slatkiše i sokove iskoristim akcije u trgovačkim lancima - govori nam ova mama. Pošto su djeca bila manja, a time i manje zahtjevna sa svojim željama, drugi dio proslave dosad je dogovarala u kvartovskim, manjim igraonicama, koje su ipak znatno jeftinije, pa za oko 200 eura slavljenik dobije tortu, pizzu, pinjatu, grickalice i sokove, a pozvao je čitavu skupinu na dva sata igre.

Tu se, pak, doznajemo od sugovornika, ne može govoriti o masnoj zaradi. Vlasnici ovih igraonica uglavnom su osobe kojima je to drugi posao i dodatna zarada, koja im iziskuje puno vremena, a sve s ciljem tek nešto lagodnijeg života.

Vođenje igraonice iziskuje jako puno vremena ukoliko želite svoj posao obav-

ljati kvalitetno, a klijentu pružiti uslugu za koju je izdvojio nemalu svotu novca. Kod malih igraonica vođenje cjelokupnog poslovanja obavlja jedna do dvije osobe što se na kraju svodi da kao vlasnik igraonice imaš ulogu i voditelja, knjigovođe, spremačice, dostavljača i još puno drugih. Je li isplativo? Ovisno o tome što netko smatra isplativim. Financijska isplativost nekada zna biti vrlo upitna, ali ideja za otvaranje igraonice nije bila isključivo zarada već i želja da djeci u kvartu u kojem sam odrasla stvorim mjesto gdje će moći uživati u svom djetinjstvu - kaže nam vlasnica jedne kvartovske igraonice.

Na CompanyWallu provjerili smo nekoliko manjih igraonica i ustanovili kako vlasnici godinu ponekad zaokruže čak i s gubitkom, a zbog nenaplaćenih potraživanja. Naime, prostori ovih igraonica često služe i za plesne, dramske ili sportske aktivnosti, pa čak i kao radio-

nice za odrasle, što vlasnike ostavlja u gomili administracije, pa čak i minusu zbog neplaćenih, a iskorištenih usluga.

Najveći nedostatak u našem poslovanju je što korisnici koji ne znaju za naš rad, pretpostavljaju pošto smo mali da odmah nismo dovoljno kvalitetni kao velike igraonice. A zapravo je potpuno suprotno. Upravo zato što smo mali njegujemo bliskost i zajedništvo i osmišljavamo razne edukativne sadržaje, što rođendanske što druge te ih provodimo s ciljem da djeci omogućimo kvalitetan i cjeloviti rast i razvoj - zaključuje naša sugovornica.

I veliki pogoni bore se s administrativnim i raznim drugim problemima, ali njihovi rezultati ipak predstavljaju i daleko veću utjehu. Stoga, ne čudi da iz dana u dan, kao dodatna usluga, niču proslave rođendana u ponudama raznih muzeja, kazališta i ugostiteljskih objekata.

 HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ

ZAKONSKE PROMJENE

USKORO ĆE JOŠ VIŠE STRANACA MOĆI KUPOVATI NEKRETNINE U HRVATSKOJ

U SABORSKU PROCEDURU JE POČETKOM PROSINCA UPUĆEN PRIJEDLOG VLADE O IZMJENI ZAKONA O VLASNIŠTVU I DRUGIM STVARNIM PRAVIMA KOJIM SE PROPISUJE NAČIN STJECANJA PRAVA VLASNIŠTVA NEKRETNINA U HRVATSKOJ OD STRANE DRŽAVLJANA I PRAVNIH OSOBA IZ DRŽAVA ČLANICA EU I ORGANIZACIJE ZA EKONOMSKU SURADNJU I RAZVOJ (U DALJNJEM TEKSTU: OECD). OVIM ZAKONOM BI SE TREBALA IZJEDNAČITI PRAVA STJECANJA VLASNIŠTVA DRŽAVLJANA I PRAVNIH OSOBA IZ DRŽAVA ČLANICA OECD-A S DRŽAVLJANIMA REPUBLIKE HRVATSKE NAD SVIM VRSTAMA NEKRETNINA OSIM POLJOPRIVREDNIM. KAKO ĆE TO UTJECATI NA TRŽIŠTE NEKRETNINA U HRVATSKOJ I O KOJIM TOČNO DRŽAVAMA SE RADI SAZNAT ĆEMO U NASTAVKU.

Dok se hrvatska Vlada grčevito bori s visokim cijenama najma i kupnje nekretnina u Hrvatskoj, koje uzrokuju sve veći odljev mladih kojima takva situacija ne odgovara, i kada je sve teže mladima osigurati priuštivo stanovanje pojavljuje se potreba mijenjanja Zakona o vlasništvu radi uvjete ulaska Hrvatske u OECD koji nalaže izjednačavanje prava stjecanja vlasništva nad nekretninama u Hrvatskoj svim svojim članicama. Radi se točno o državljanima i pravnim osobama iz država ugovornica Europskoga gospodarskog prostora, država članica OECD-a i država pristupnica Kodeksu o liberalizaciji kretanja kapitala i Kodeksu o liberalizaciji nevidljivih transakcija. To bi značilo da za stjecanje prava vlasništva nekretnina u Hrvatskoj državljanima i pravnim osobama iz navedenih država neće biti potrebna suglasnost ministra pravosuđa i uprave. Hrvatski državljani nisu sigurni da li se trebaju tome radovati ili biti zabrinuti. U razgovoru sa stručnjacima na području tržišta nekretnina, u nastavku ćemo probati razjasniti te dileme.

Prema važećem Zakonom o vlasništvu i drugim stranim pravima propisano je da strane fizičke i pravne osobe mogu, pod pretpostavkom uzajamnosti, stjecati pravo vlasništva na nekretninama na području Hrvatske, ako za to dobiju suglasnost ministra.

O kojim se točno državama radi?

Ako Sabor odobri izmjenu ovoga zakona države koje će moći kupovati nekretnine su:

OECD ima 38 država članica, a od njih

FOTO: PR

Martina Mataić
Škugor, stručnjakinja
iz Opereta
Nekretnina





Dubrovnik je uvijek popularan na tržištu nekretnina

22 države su i države članice EU - Austrija, Belgija, Češka, Danska, Estonija, Finska, Francuska, Njemačka, Grčka, Mađarska, Irska, Italija, Latvija, Litva, Luksemburg, Nizozemska, Poljska, Portugal, Slovačka, Slovenija, Španjolska i Švedska.

Uz njih, članice OECD-a su i Australija, Kanada, Čile, Kolumbija, Kostarika, Island, Izrael, Japan, Koreja, Meksiko, Novi Zeland, Norveška, Švicarska, Turska, Velika Britanija i SAD.

Države u postupku pristupa Kodeksu o liberalizaciji kretanja kapitala i Kodeksu o liberalizaciji nevidljivih transakcija, uz Republiku Hrvatsku, su i Argentina, Brazil, Bugarska, Rumunjska, Peru, Tajland i Indonezija.

Što je točno OECD?

Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj (OECD) međunarodna je organizacija koja okuplja države opredijeljene za demokraciju i tržišno gospodarstvo s ciljem potpore održivom gospodarskom razvoju, podizanju životnog standarda, unaprjeđenju nacionalnih sektorskih politika, kao i rastu svjetske trgovine. Razmjennom znanja i iskustava te iznalaženjem praktičnih rješenja za nacionalne, regionalne ili globalne probleme, kroz rad svojih više od 250 specijaliziranih odbora, radnih skupina i mreža,

OECD predstavlja jedinstven multilateralni forum na kome se raspravlja o najboljim praksama u provedbi ključnih gospodarskih i razvojnih reformi među 38 država članica, koje nedvojbeno pripadaju najrazvijenijem dijelu svijeta.

Službeno pismo namjere za pristupanjem OECD-u, Republika Hrvatska uputila je u siječnju 2017. Republika Hrvatska je od Vijeća OECD-a 25. siječnja 2022. zaprimila pozivnicu za otvaranje pregovora s OECD-om, s pet drugih država. Postupak pristupanja OECD-u uključuje rigoroznu i dubinsku ocjenu od više od 20 značajnih odbora o spremnosti i sposobnosti za usvajanjem svih pravnih instrumenata OECD-a u okviru nadležnosti odbora, kao i ocjenu politika i praksi države kandidatkinje u usporedbi s najboljim politikama i praksama OECD-a, a sukladno Planu pristupanja.

U lipnju 2022., Vijeće OECD-a je na ministarskom sastanku usvojilo Plan pristupanja Republike Hrvatske OECD-u. Prvi korak u pristupnom procesu bila je izrada samoprocjene u odnosu na važeće pravne instrumente OECD-a kroz Inicijalni memorandum, kojeg je Republika Hrvatska pripremila i dostavila OECD-u u listopadu 2022. Inicijalni memorandum je dokument kojim se utvrđuje prva samoprocjena usklađenosti hrvatskog zakonodavstva, politika

i praksi s pravnim instrumentima OECD-a koji su na snazi i koji se primjenjuje na sve članice OECD-a, a služi i kao temelj za tehničke preglede u odborima OECD-a koji su dio procesa pristupanja Republike Hrvatske OECD-u.

Koje su iznimke?

Iznimka je da se ne mijenja stjecanje prava vlasništva na poljoprivrednom zemljištu, a sukladno Zakonu o poljoprivrednom zemljištu, prema kojem nositelji prava vlasništva na poljoprivrednom zemljištu ne mogu biti strane pravne i fizičke osobe, osim ako međunarodnim ugovorom/posebnim propisom nije drugačije određeno. Kao i zaštićene dijelove prirode prema posebnom zakonu.

Kada će taj Zakon nastupiti?

Ovaj Zakon objavit će se u „Narodnim novinama“, a stupa na snagu danom pristupanja Republike Hrvatske u članstvo OECD-a. Što znači da do dana pristupa Hrvatske u članstvo OECD-a će samo državljanima članicama Europske unije imati pravo na ravnopravno stjecanje prava vlasništva s Hrvatskim državljanima.

Znali se datum pristupanja Hrvatske u članstvo OECD-a?

“Iako nismo dali datum završetka procesa pristupanja i uvijek kažemo da je



konačna odluka u vašim rukama, vjerujemo da će po sadašnjem napretku tehnički dio biti završen do kraja 2025.,” rekao je krajem 2023. godine glavni tajnik organizacije Mathias Cormann na sastanku Vijeća OECD-a,

Dakle, za sada taj datum nije određen ali prema pretpostavkama Premijera Plenkovića pristup je moguć tijekom 2026. godine. Još je izjavio i da bi “tehnički proces trebao biti okončan do kraja 2025. godine s ambicijom da se članstvo realizira 2026.”

Koje su prognoze za tržište nekretnina u Hrvatskoj nakon 2026. godine?

Pitali smo Martinu Mataić Škugor, direktoricu kreditnog posredovanja u Opereti, diplomiranu pravnicu koja ima i preko 20 godina iskustva u bankarskom sektoru na poslovima razvoja stambenih kredita i upravljanja portfeljem, da nam da svoje mišljenje o budućnosti tržišta nekretnina u Hrvatskoj.

Što bi se moglo dogoditi s tržištem nekretnina u Hrvatskoj nakon 2026. godine?

“Tržište nekretnina u Hrvatskoj i dalje je vrlo aktivno, ali rast se odvija nešto sporijim tempom. Ključni utjecaji na tržište uključuju najavljen stambenu politiku, porezne reforme i dugoročne strateške planove. Manjak ponude ostaje jedan od glavnih izazova, unatoč visokoj domaćoj potražnji koja je potaknuta rastom zaposlenosti, povećanjem plaća i interesom za stambenim kreditima.

Jedan od najvažnijih dokumenata koji će oblikovati budućnost tržišta je Nacionalni plan stambene politike Republike Hrvatske do 2030. godine, prvi srednjoročni strateški akt na području stanovanja. Ovaj plan uključuje mjere koje bi trebale povećati dostupnost nekretnina za dugoročni najam i kupnju.

Od 1. siječnja 2025. godine na snagu stupa Zakon o upravljanju i održavanju zgrada, dok su u pripremi izmjene i dopune niza drugih zakona, uključujući Zakon o društveno poticanoj stanogradnji (POS), Zakon o prostornom uređenju, Zakon o gradnji i Zakon o najmu stanova. Dodatno, najavljena porezna reforma uvodi povrat poreza za kupnju prve nekretnine, što bi moglo potaknuti mlađe kupce i dodatno dinamizirati tržište.

U sklopu pristupanja Organizaciji za ekonomsku suradnju i razvoj (OECD), Hrvatska uvodi i izmjene Zakona o vlasništvu i drugim stvarnim pravima, kojima se izjednačavaju prava stranih kupaca iz OECD-a s domaćim kupcima. Izuzetak ostaju poljoprivredna zemljišta, na koja se i dalje primjenjuju ograničenja. Ove izmjene značajno će povećati interes stranih investitora, posebice iz Kanade, Australije i SAD-a.

Hrvatska, koja je već popularna destinacija za investitore iz Europske unije, pristupanjem u OECD dodatno će proširiti bazu potencijalnih kupaca, osobito u segmentu luksuznih nekretnina na obalnim područjima. Priobalje, poput Istre i Dalmacije, ostaje glavna točka interesa, ali liberalizacija bi mogla potaknuti razvoj i u manje atraktivnim regijama.”

Koji državljani nabrojanih zemalja članica OECD-a bi mogli biti najzainteresiraniji za hrvatske nekretnine? Hoće li cijene još više rasti?

“Najveći interes očekuje se od državljana SAD-a, Kanade i Australije, zbog njihove financijske moći i interesa za ulaganje u nekretnine na atraktivnim turističkim destinacijama.

Povećanje broja stranih kupaca moglo bi dodatno povećati pritisak na dostupnost nekretnina u priobalnim regijama i urbanim središtima. Međutim, istovremeno, povećane strane investicije mogu donijeti značajne prednosti, poput unapređenja infrastrukture i rasta lokalnih gospodarstava.

Priobalne regije posebno bi mogle profitirati od ulaganja u razvoj turističkih i stambenih kapaciteta, što bi dugoročno dodatno povećalo privlačnost Hrvatske kao destinacije. To bi moglo otvoriti nove prilike za zapošljavanje i doprinijeti gospodarskom rastu, dok bi poboljšana infrastruktura povećala kvalitetu života za lokalno stanovništvo.

Kombinacija novih zakona, poreznih poticaja i liberalizacije tržišta nekretnina mogla bi rezultirati većim brojem transakcija, posebno u segmentima luksuznih i turističkih nekretnina. Istovremeno, fokus Nacionalnog plana stambene politike na povećanje ponude i dostupnosti nekretnina mogao bi doprinijeti stabilizaciji cijena u srednjem segmentu tržišta.”

Što mislite koja područja Republike Hrvatske će biti najzanimljivija novim kupcima?

“Najveći interes stranih kupaca očekuje se za priobalna područja, poput Istre, Dalmacije i Kvarnera. Te su nekretnine privlačne zbog blizine mora, dobre prometne povezanosti i kvalitetne infrastrukture. Također, urbanizirane regije poput Zagreba mogle bi postati atraktivne zbog poslovnih prilika i sve boljih sadržaja.”

Po vašem mišljenju je li moguće da će se nakon stupanja na snagu ovog Zakona praktički rasprodati većina hrvatskih nekretnina strancima?

“Ne vjerujem u takav scenarij. Liberalizacija uvjeta za stjecanje nekretnina svakako će privući nove investitore, posebice u sektore nekretnina i turizma. Međutim, Zakon o vlasništvu i drugim stvarnim pravima zadržava ključne mehanizme zaštite strateških resursa, poput prava prvokupa države, ograničenja na osjetljivim područjima kao što su vojne zone, te mjera koje osiguravaju očuvanje okoliša i zdravlja lokalnog stanovništva. Također, postoje ograničenja za područja od strateške važnosti za sigurnost države.

Strana potražnja uglavnom će se koncentrirati na specifične segmente, poput luksuznih i turističkih nekretnina u priobalnim područjima, dok će većina stambenih nekretnina ostati u okviru domaće ponude i potražnje.”

Mislite li da bi moglo biti i nekih značajnijih promjena na hrvatskim otocima vezanih za tržište nekretnina?

“Na hrvatskim otocima moglo bi doći do povećanog interesa za nekretnine. Otoci, kao atraktivne lokacije, već privlače pažnju stranih investitora, no stvarni porast broja transakcija ovisit će o nekoliko ključnih čimbenika. Pravna regulativa vezana za gradnju i status pomorskog dobra značajno ograničava mogućnosti razvoja. Većina otoka podliježe strogim pravilima koja ograničavaju ili zabranjuju gradnju, a mnogi dijelovi otoka kategorizirani su kao pomorsko dobro. To znači da su izuzeti iz privatnog vlasništva i podliježu posebnim režimima zaštite. Nadalje, država ima pravo prvokupa na određenim nekretninama,



uključujući otoke, što može utjecati na brzinu i sigurnost transakcija. Postojeće stanje infrastrukture igra ključnu ulogu. Mnogi otoci nemaju adekvatnu infrastrukturu za moderni turizam ili svakodnevni život, poput vodovoda, električne mreže ili povezanosti s kopnom. Takav razvoj infrastrukture zahtijeva značajna ulaganja, što može ograničiti interes potencijalnih kupaca. Nadalje, prostorni planovi i zakonski okviri određuju mogućnosti razvoja otoka. Na mnogima je gradnja dozvoljena samo pod posebnim uvjetima ili u vrlo ograničenim zonama. Ovi uvjeti mogu utjecati na isplativost ulaganja za potencijalne kupce, osobito one koji planiraju komercijalne ili luksuzne projekte.”

Što mislite hoće li novi kupci biti više zainteresirani za kupnju izgrađenih nekretnina ili za kupnju građevinskog zemljišta s namjerom gradnje?

“Strani kupci, posebno iz OECD zemalja, često preferiraju luksuzne nekretnine koje su već izgrađene i spremne za upotrebu. Međutim, ulagači s dugoročnijim planovima mogu odabrati građevinska zemljišta za projekte koji kombiniraju privatne i komercijalne svrhe, poput apartmanskih kompleksa ili vila za iznajmljivanje. Istovremeno, oni koji traže nekretnine za osobnu upotrebu ili

iznajmljivanje vjerojatno će se odlučiti za već izgrađene objekte koji ne zahtijevaju dodatno vrijeme i ulaganja.

Sveukupno, tržište će ostati podijeljeno, a odluka kupaca ovisit će o njihovim potrebama, lokaciji i stanju tržišta. Očekuje se da će građevinska zemljišta postati sve atraktivnija opcija u regijama s rastućim turističkim potencijalom, dok će izgrađene nekretnine ostati prvi izbor za one koji traže brz i jednostavan ulazak u vlasništvo.”

Smatrate li da će biti još nekih važnih promjena koje nismo spomenuli?

“Na hrvatskom tržištu nekretnina priprema se provedba opsežne stambene politike koja obuhvaća različite mjere i aktivnosti. Cilj je rješavanje kroničnog manjka stambenih nekretnina i povećanje dostupnosti stanovanja za širi krug građana.

Najavljena porezna reforma predviđa povrat poreza za kupnju prve nekretnine, što će olakšati ulazak mladima na tržište. Također, planira se uvođenje poreznih modela koji potiču veću ponudu nekretnina za stanovanje.

Ove mjere trebale bi pozitivno utjecati na ravnotežu ponude i potražnje, stabilizirati cijene i povećati dostupnost stambenih nekretnina, odgovarajući na potrebe građana i tržišta u cjelini.”

Zaključak

Hrvatska Vlada aktivno mijenja poreznu politiku u nadolazećim godinama stavljajući fokus na oporezivanje nekretnina i kuća za odmor, a smanjujući pritisak s oporezivanja dohotka. Sve u cilju povećavanja broja nekretnina dostupnih za dugoročni najam, smanjenja cijena najma, povećanja životnog standarda i priuštivog stanovanja. Programi su posebno namijenjeni za mlade koje država želi dugoročno zadržati u Hrvatskoj.

Nakon pristupa Hrvatske OECD-u očekuju se povećane strane investicije u Hrvatskoj od kojih se očekuje razna unapređenja poput unapređenja infrastrukture, nova radna mjesta koje će doprinijeti gospodarskom rastu povećavajući kvalitetu života za lokalno stanovništvo. Nedvojbeno je da će povećan interes stranih kupaca, posebno iz država poput SAD-a, Australije i Kanade utjecati na porast cijena nekretnina, ali ne u svim dijelovima Hrvatske i ne u svim oblastima tržišta nekretnina. Što bi značilo da će povećan interes biti za atraktivna građevinska zemljišta i već izgrađene luksuzne nekretnine, a moguće je da neće puno utjecati na već izgrađene stanove u zgradama koji bi i dalje mogli ostati na tržištu domaće ponude i potražnje, i pod utjecajem državne stambene politike.

 SUZANA VEZILIC



Kratka ulica 3
23226 Pridraga
098/332-921
taki.transport@gmail.com
www.tacytransport.com



**TEHNIČKA ŠKOLA
KARLOVAC**



Ljudevita Jonkea 2a, 47000 Karlovac, +385 47 61 58 05
tehnicka-skola-ka@ka.t-com.hr, www.tehnicka-skola-karlovac.hr

TEŽAK d.o.o.
HORTIKULTURA I NAVODNJAVANJE

HORTIKULTURA
UREĐENJE OKUĆNICA
NAVODNJAVANJE
SADNJA STABALA I GRMOVA
RUŠENJE STABALA
NASIPAVANJE DEKORATIVNIM
KAMENOM I OBLUCIMA
PROJEKTIRANJE ZELENIH POVRŠINA
HIDROSJETVA TRAVNJAKA
HORTIKULTURNO UREĐENJE
VELEPRODAJA BILJAKA
SJEČA STABALA
NASIPAVANJE ZEMLJE



Brutija 16 52470 Umag
098/724-916
tezakumag@gmail.com



**TPK
OROMETAL**

ŠIROKA PALETA TLAČNIH I NETLAČNIH SPREMNIKA

KONTAKT PROIZVODI

Milana Prpića 118
49243 Oroslavje

+385 (0)49 201 300
tpk-orometal@kr.ht.hr
www.tpk-orometal.hr

PARNI KOTLOVI
TLAČNI SPREMNICI
IZMJENJIVAČI TOPLINE
PLAMENICE

USLUGE

SAČMARENJE
CNC REZANJE LIMOVA
SAVIJANJE LIMOVA
IZRADA PODNICA
TOKARENJE
CNC GLODALICA
TOPLINSKA OBRADA



PROIZVODNJA SVIH
VRSTA BETONA

PRIJEVOZ BETONA
AUTO MIKSERIMA

UGRADNJA BETONA
AUTO BETON PUMPAMA

Čulinečka cesta 271
10040 Zagreb
tel: 01 2455 598
fax: 01 2455 725
mob: 099 3123 800
info@unijabeton.hr
www.unijabeton.hr



VIGRA

**zemljani radovi
radovi u niskogradnji**



Supetarska Draga 492
51280 Rab
0995955813
vigradoo@gmail.com

BURZA I PREDSEDNIČKI CIKLUSI

NEDAVNO SU ZAVRŠENI AMERIČKI PREDSEDNIČKI IZBORI I NAKON DOMINACIJE I UVJERLJIVE POBJEDE REPUBLIKANACA, IDEMO VIDJETI ŠTO BI TO MOGLO ZNAČITI ZA AMERIČKO TRŽIŠTE KAPITALA U ODNOSU NA POVIJESNE PRINOSI I SLIČAN KONTEKST.

Cijene dionica mijenjaju se svaki dan i mnogi su čimbenici koji dovode do toga. A investitori (ne) opravdano već dugo traže obrasce koji bi im pomogli predvidjeti izvedbu tržišta dionica, a politički kontekst jedan je od ključnih elemenata u tom istraživanju. S&P 500, kao jedan od najvažnijih pokazatelja performansi tržišta dionica, može pružiti uvid u to kako političko vodstvo utječe na ekonomska očekivanja i povjerenje investitora ovisno o predsjedničkim ciklusima, stranačkoj pripadnosti predsjednika i strukturi Kongresa.

Analize sugeriraju kako tržište često ostvaruje bolje povrate pod administracijama demokrata nego republikanaca. Pa idemo vidjeti razloge i što zaista pokazuju brojke.

Demokrati: Fokus na potrošnju i stimulaciju gospodarstva često vodi do viših prinosa jer država ima veći deficit i više troši što se na koncu odrazi na veće zarade korporacija što opet dovodi do porasta cijene dionica, a time i dioničkih indeksa.

Republikanci: Provođenje politike smanjenja poreza i deregulacije tržišta, što može imati sporiji učinak na tržište, ali doprinose dugoročnom rastu.

Značajni čimbenici na koje donositeљи političkih odluka mogu utjecati su:

vanjska i unutarnja porezna politika, regulacija pojedinih sektora (npr. IT ili farmaceutski sektor i slično), monetarna politika (promjene kamatnih stopa FED-a), globalni ekonomski uvjeti i sl.

Teorija četverogodišnjeg predsjedničkog izbornog ciklusa sugerira da su tržišta dionica najslabija u godini nakon izbora novog predsjednika. Ovo se pripisuje promjenama u ekonomskim politikama i tržišnom sentimentu koji prate inauguraciju.

Prva godina mandata: Obično obilježena nižim prinosima, jer nova administracija uvodi promjene koje mogu uzrokovati nesigurnost i dovesti do pojačane volatilnosti tržišta.

Druga godina: Povijesno gledano, izazovi donošenja raznih ekonomskih politika često su povezani s volatilnošću tržišta.

Treća godina: Tradicionalno najjača godina u ciklusu, jer se vlade usredotočuju na fiskalne poticaje i optimiziranje gospodarstva uoči sljedećih izbora.

Četvrta godina: Stabilizacija s naglaskom na konsolidaciju postignutih ekonomskih rezultata.

Prosječan godišnji prinos S&P 500 pokazuje značajne razlike unutar ovih ciklusa, pri čemu treća godina redovito donosi najveći rast, kao što je i prikazano na grafikonu 1.

Na priloženoj statistici i grafikonu, vidjeli smo kako se prinosi mijenjaju unutar četverogodišnjeg predsjedničkog ciklusa, pri čemu treća godina redovito pokazuje najveće prinose. Ovo naravno ne znači da svaki ciklus mora biti unutar ovih okvira.

Učinak političke stranke predsjednika na tržišne prinose

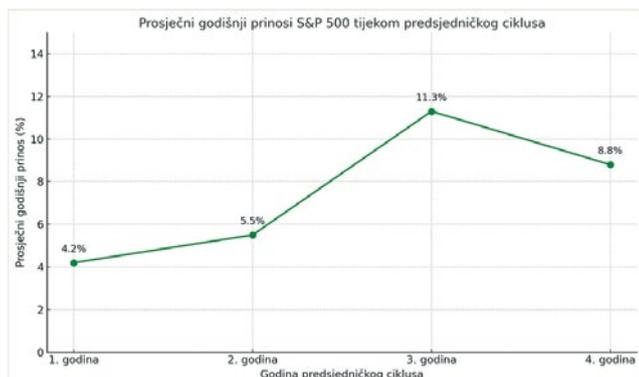
Povijesni podaci ukazuju i na razlike u prosječnim godišnjim prinosima S&P 500 indeksa ovisno o stranačkoj pripadnosti predsjednika (pogledati Grafikon 2)

Demokratski predsjednici: Od 1945. godine, S&P 500 je ostvarivao prosječni godišnji prinos od 11,2 posto tijekom mandata demokratskih predsjednika. Ove administracije često su usmjerene na povećanje potrošnje i fiskalnu stimulaciju, što podržava tržišta.

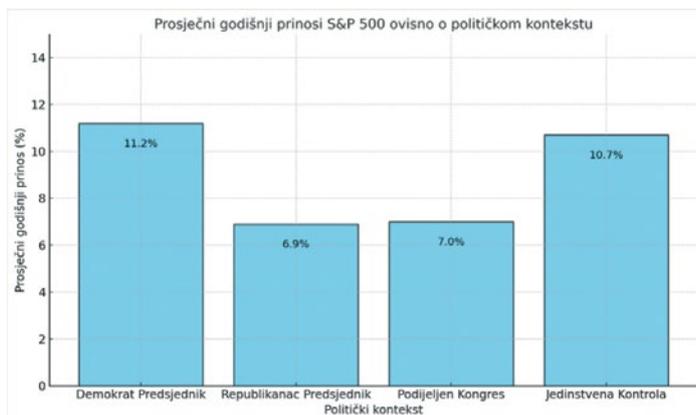
Republikanski predsjednici: U istom razdoblju, prosječni godišnji prinos iznosio je 6,9 posto pod republikanskim predsjednicima, čije administracije su često fokusirane na deregulaciju i smanjenje poreza, s dugoročnijim učincima na rast.

Ovi podaci sugeriraju da je tržište dionica povijesno bolje performiralo pod demokratskim administracijama.

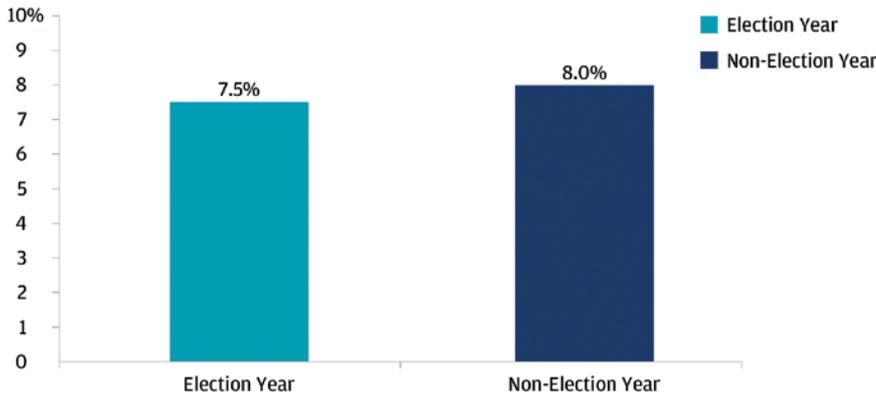
Grafikon 1



Grafikon 2



Grafikon 3



Međutim, važno je napomenuti da na tržišne prinose utječu brojni faktori, uključujući globalne ekonomske uvjete, monetarnu politiku i nepredviđene događaje, koji mogu imati značajniji utjecaj od same stranačke pripadnosti predsjednika.

Idemo vidjeti kakvi su prinosi ostvarivani ovisno o političkoj kontroli nad Kongresom. Povijesni podaci sugeriraju da je S&P 500 indeks ostvarivao različite prosječne godišnje prinose ovisno o političkoj kontroli nad Kongresom (pogledati Grafikon 2):

Podijeljeni Kongres: Kada su Zastupnički dom i Senat pod kontrolom različitih stranaka, prosječni godišnji prinos S&P 500 iznosio je približno 7,0 posto. Ova situacija često donosi političku stabilnost kroz tzv. "gridlock", koji ograničava donošenje radikalnih politika.

Jedinstvena kontrola: Kada je jedna stranka imala kontrolu nad oba doma Kongresa, prosječni godišnji prinos bio je oko 10,7 posto zbog lakšeg donošenja

zakona koji podržavaju gospodarski rast.

Na priloženoj statistici i grafikonu, vidjeli smo razlike u prosječnim godišnjim prinosima tijekom mandata demokratskih i republikanskih predsjednika te u uvjetima podijeljenog Kongresa i jedinstvene kontrole.

Dosta zanimljivih statistika i obrazaca, može se pronaći u godišnjoj publikaciji koja pruža detaljne analize tržišnih obrazaca, uključujući utjecaj predsjedničkih ciklusa i kontrole Kongresa na prinose S&P 500 indeksa, Stock Trader's Almanac. Ovu publikaciju je 1967. godine pokrenuo Yale Hirsch, a trenutačno je uređuje njegov sin, Jeffrey A. Hirsch.

Izborna godina vs. ostale godine

Idemo sada vidjeti ima li kakve razlike u prinosima, kada je bila izborna godina u odnosu na ostale godine.

U izornoj godini, prosječni ostvareni prinos bio je 7,50 posto, dok je u ostalim godinama prinos bio nešto viši i iznosio je 8 posto. Što bi reklo da tržište više re-

agira na ekonomiju nego na politiku, jer razlika u prinosima nije značajna. Ovim je srušen mit da dionice ne ostvaruju dobre prinose u izbornim godinama.

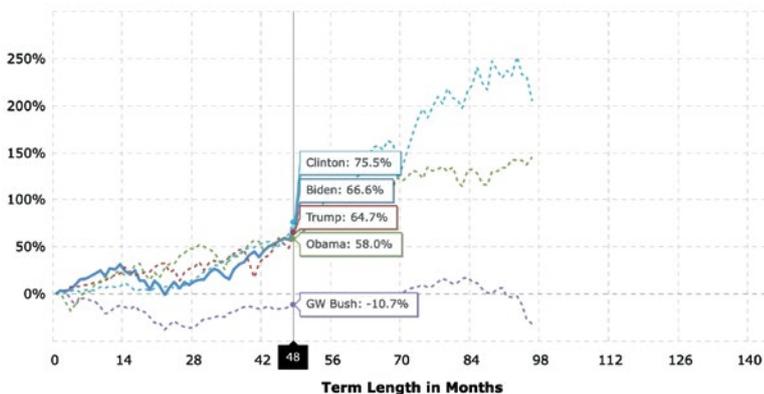
Burza reagira na ekonomiju, a ne na izbore i tko je u Bijeloj kući.

Kao što možemo vidjeti na grafikonima 4 i 5, nikakav značajan utjecaj na tržište igra uloga iz koje stranke je aktualni predsjednik. Grafikon 4 prikazuje ostvarene prinose S&P 500 prema predsjedničkom mandatu za zadnjih pet različitih predsjednika. Svaka serija počinje u mjesecu izbora i traje do izbora sljedećeg predsjednika. Grafikon govori uvjerljivu priču: gospodarstvo i tržište dionica napredovali su i pod vodstvom demokrata i republikanaca. Da je bilo koji investitor odlučio ulagati na temelju političke stranke u Bijeloj kući, možda bi propustio značajne prilike za rast portfelja. A najbolja statistika je ostavljena za kraj. I ne treba je posebno pojašnjavati ;) Disciplina i samo na duge staze. Investitori bi trebali promatrati politički kontekst kao dio šire slike i ne gubiti iz vida svoje dugoročne ciljeve i usredotočujući se na diverzifikaciju portfelja, umjesto na kratkoročne političke oscilacije jer povijesni podaci sugeriraju da su dionička tržišta, i uz svu volatilnost, dugoročno rasla unatoč političkim promjenama, a zarade korporacija su diktirale tempo povrata.

Što se burze tiče, radi se više o ekonomskim odlukama, a nikad o politici. A vidjeli smo i da tržište ne proživljava napade bijesa svaki put kada Bijela kuća promijeni stranačku liniju.

IVAN STOJANOVIĆ, BROKER I INVESTICIJSKI SAVJETNIK

Grafikon 4



Grafikon 5

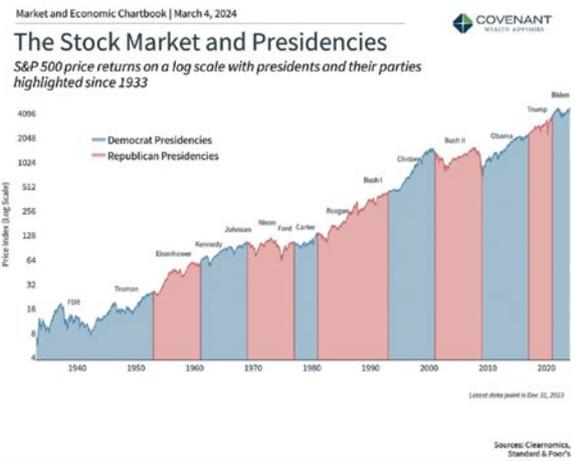




FOTO: PEXELS

KAOS U KOREJI

POKUŠAJ PUČA SRUŠIO VRIJEDNOST DIONICA I OSLABIO VALUTU

3. PROSINCA, JUŽNOKOREJSKI PREDsjedNIK YOON SUK-YEOL PROGLASIO JE IZVANREDNO STANJE, ŠTO JE IZAZVALO NESTABILNOST NA DOMAĆIM I MEĐUNARODNIM TRŽIŠTIMA. DVA DANA KASNIJE, POTPREDSJEDNIK VLADE CHOE SANG-MOK POKUŠAO JE UMIRITI INVESTITORE IZJAVIVŠI DA JE EKONOMSKI UTJECAJ POLITIČKE KRIZE MINIMALAN I DA SU ZABRINUTOSTI ZBOG RECESIJE PRETJERANE.

Procjena južnokorejskog glavnog ekonomista bila je previše optimistična, tvrdi The Diplomat, časopis specijaliziran za Daleki istok.

Tijekom južnokorejske povijesti, razdoblja izvanrednog stanja ometala su ekonomske uvjete i financijska tržišta. Na primjer, nakon što je civilni diktator Rhee Syngman bio prognan na Havaje zbog nesposobnosti održavanja vlasti kroz izborne prijere, korejsko gospodarstvo brzo je počelo propadati. Rheeov odlazak doveo je do uvođenja izvanrednog stanja 1960. godine i uspona vojnog diktatora Parka Chung-heeja 1961. godine. Međutim, Park nije odmah uspio oživjeti slabe ekonomske uvjete, a rast gospodarstva iznosio je samo 2,3 posto.

Kako je Park uveo strože zakone o izvanrednom stanju, nacionalno gospodarstvo je značajno patilo, što je uzrokovalo pad BDP-a s 32. na 40. mjesto u

svjetskom poretku. Oporavak od ovog pada trajao je osam godina. Slično tome, kada je Chun Doo-hwan, navodno posvojeni sin Parka Chung-heeja, došao na vlast vojnim udarom 1980. godine, gospodarstvo je iznenada opalo za 1,6 posto, što je bilo 3,5 postotna boda ispod globalne stope rasta BDP-a te godine.

Nedugo, podsjeća The Diplomat, nakon što je Yoon proglasio izvanredno stanje, investitori su požurili kupiti američke dolare i državne obveznice. MSCI South Korea ETF (EWY), koji prati južnokorejsko tržište dionica, pao je za 6,5 posto u manje od sat vremena. ETF je nastavio bilježiti značajne gubitke nekoliko sati dok oporbene stranke nisu glasovale za ukidanje izvanrednog stanja. U međuvremenu, cijene Bitcoina u Južnoj Koreji pale su za više od 30 posto prije nego što su počele oporavljati. Međutim, situacija se nije riješila tu.

Strani investitori postali su zabrinuti kad su saznali da je proglas izvanrednog stanja bio jednostran potez Yoona, bez konzultacija s njegovim ključnim saveznicima, Sjedinjenim Državama. Za Yoona je bilo ključno obavijestiti Bijelu kuću prije nego što započne vojne operacije, s obzirom na ugovor o međusobnoj obrani između dviju zemalja i bliske ekonomske veze Južne Koreje s SAD-om.

Zabrinuti investitori povukli su novac s južnokorejskih tržišta dionica. Strani investitori, koji su prije posjedovali više od 35 posto južnokorejskog tržišta, prodali su više od milijardu dolara u tri dana nakon proglašenja izvanrednog stanja. Ovaj trend mogao bi se nastaviti sve dok politička nesigurnost ne bude riješena, što naglašava hitnu potrebu za ubrzanjem procesa Yoonove opoziva.

Ako južnokorejska vlada ne povratni povjerenje stranih investitora, uključujući mirovinske fondove i male investitore, to bi moglo uzrokovati značajne gubitke u međunarodnim uzajamnim fondovima i ETF-ovima, popularnim opcijama za ulaganje u mirovinske račune.

Prije nego što je 2016. godine završena opoziv predsjednice Park Geun-hye, burza je doživjela pad. Međutim, uspješan opoziv kasnije je rezultirao poboljšanjem financijskih i gospodarskih uvjeta. Oporbeni slučaj Park mogao bi poslužiti kao primjer kako bi investitori mogli reagirati na mogući opoziv Yoon Suk-yeola, što oporbene stranke trenutačno nastoje ubrzati.

Unatoč tome, financijski i ekonomski uvjeti u prosincu 2024. godine lošiji su nego 2016. kada je Park Geun-hye smije-

Predsjednik
Južne Koreje
Yoon Suk Yeol



njena. Južna Koreja trenutačno se suočava s ozbiljnim ekonomskim izazovima, kako na domaćem, tako i na globalnom tržištu. Yoon je uveo smanjenje poreza za korporacije i posudio značajna sredstva od središnje banke i stranih rezervi kako bi pokrio državni deficit. Također, nedavno opuštanje regulacija o kreditiranju nekretnina ostavilo je središnju banku s ograničenim mogućnostima za rješavanje gospodarskog usporavanja. Dodatno, ključni pokretač gospodarskog rasta, industrija poluvodiča, suočava se s problemima.

Globalni ekonomski kontekst također je pesimističan. Američko tržište rada počinje usporavati, s vladinim deficitima i dugovima koji dosežu neviđene razine. Kina se suočava s deflacijom i usporavanjem gospodarstva, dok je europsko gospodarstvo tromo. Uz to, u Europi i na Bliskom istoku vode se dva velika rata.

Uvođenje izvanrednog stanja poklopilo se s izazovnim razdobljem za američke investitore. Obično u prosincu američki investitori sudjeluju u takozvanom "harvestingu" poreznih gubitaka, prodajući dionice ili druge imovine koje su izgubile na vrijednosti kako bi kompenzirali poreze na kapitalnu dobit. Posljedično, čak i bez političkog kaosa, porezno osjetljivi investitori vjerojatno bi prodali južnokorejske dionice zbog loših rezultata u odnosu na druge velike burze 2024. godine.

Trenutačno, južnokorejski i američki investitori suočavaju se s kontinuiranom volatilnošću i rizicima. Institucionalni upravitelji fondovima vjerojatno će pri-

stupiti tržištu oprezno i smanjiti svoju izloženost južnokorejskim financijskim sredstvima dok se uvjeti ne poboljšaju. Ova opreznost mogla bi usporiti rast korejskog gospodarstva. Kao rezultat, tvrtke će se suočiti s višim troškovima kapitala, što će ih prisiliti da smanje kapitalne izdatke potrebne za budući rast. Ovaj smanjeni potencijal rasta dovest će do nižih procjena na korejskim burzama i pogoršati "Korejski popust."

Ako politička nesigurnost u vezi s opozivom ne bude brzo riješena, Južna Koreja će vjerojatno doživjeti ozbiljne ekonomske probleme i financijske teškoće. Na ovu prognozu utječu brojni faktori: Yoon i njegova vladajuća stranka izgubili su povjerenje ključnih saveznika; Yoonovo nepredvidivo ponašanje predstavlja izazove za administraciju Trump 2.0; trenutačni domaći i međunarodni ekonomski uvjeti znatno se razlikuju od onih tijekom prethodnog opoziva; i vrijeme za vojni udar bilo je loše odabrano.

Ako ima i ikakvih dobrih vijesti, to je da je južnokorejsko gospodarstvo uvijek bilo otporno i obično se oporavi kada politička nesigurnost nestane.

Trinh Nguyen, viša ekonomistica u Natixisu, opisala je Yoonovu odluku o proglašenju izvanrednog stanja kao "vrlo, vrlo lošu odluku" koja je pogodila Južnu Koreju u lošem trenutku.

"Izvanredno stanje nije uvedeno još od 1979. godine i smatra se vrlo negativnim. Stoga, njegovo ukidanje može biti pozitivno. Međutim, ono je uvelo mnogo političke nesigurnosti, posebno u vezi s budućnošću predsjednika Yoon-a", rekla je Nguyen za CNBC-ov "Squawk Box Asia".

"To nije pozitivan trenutak za Južnu Koreju, zar ne? Ciklus čipova je u padu, kako možete vidjeti, izvoz u listopadu je u opadanju, [Bank of Korea] mora smanjiti kamatne stope, a domaća potražnja je prilično slaba", nastavila je.

"Stoga, stvarno nam treba jaka vlada koja ima proračun koji je fiskalno potporan, ne samo na kratki rok, nego i na duži rok za suočavanje s izazovima koji dolaze ne samo iz Kine, već i s potencijalnim carinama", zaključila je Nguyen.

Nisu svi bili tako pesimistični u vezi s tržišnim posljedicama političkog dramatičnog razvoja u Južnoj Koreji.

"Za početak, nova izvješća sada su-



FOTO: PEXELS

geriraju da bi Yoon mogao biti opozvan ili brzo podnijeti ostavku, što bi moglo pomoći investorima da bolje sagledaju situaciju", rekao je Thomas Mathews, voditelj tržišta za Azijsko-pacifičku regiju u Capital Economics, u istraživačkom bilješku objavljenom u nedugo nakon pokušaja vojnog udara.

"Opozivi predsjednika nisu nepoznati u Koreji, a korejske dionice, barem, u konačnici su prilično dobro prošle tijekom posljednjeg opoziva 2016./2017.", dodao je.

Iako je Mathews priznao da kaos dolazi u izazovanom trenutku za Južnu Koreju, tim u Capital Economicsu rekao je da postoji razlog za optimismom, pod uvjetom da se izbjegne dublja kriza.

"Korejske velike tehnološke tvrtke su, uostalom, općenito dobro pozicionirane da iskoriste trenutačno oduševljenje AI-jem i tehnologijom općenito. Dakle, ako sentiment investitora prema zemlji na kraju bude bolji, smatramo da bi mogao naglo rasti", rekao je Mathews.

"Ali vjerojatno će još puno vode morati proći ispod mostova Seoula", dodao je.

MARIJA DOMIĆ



FOTO: URED PREDSEDNIKA REPUBLIKE KOREJE



KRIPTOLUDNICA

BITCOIN NEZAUSTAVLJIVO RASTE I PROBIJA SVE GRANICE

BITCOIN JE PO PRVI PUT PREMAŠIO 100.000 DOLARA, NAKON ŠTO JE DONALD TRUMP OBJAVIO SVOJE ODABIRE ZA ADMINISTRACIJU KOJA BI MOGLA UVESTI POLITIKE POVOLJNE ZA KRIPTOVALUTE KAD PREUZME VLAST U SIJEČNJU.

Vjerojatno i najvažniji čovjek za industriju kriptovaluta postat će Paul Atkins, kojeg Trump planira nominirati za čelnika Komisije za vrijednosne papire i burze (SEC), koja regulira kriptovalute.

Atkins, zagovornik kriptovaluta i bivši povjerenik SEC-a, očekuje se da će regulirati kriptovalute s manje strožim pristupom od Garyja Genslera, koji trenutno vodi SEC pod administracijom Joea Bidena. Gensler, koji je agresivno suprotstavljan širenju industrije u SAD-u, trebao bi podnijeti ostavku na Dan inauguracije.

Bitcoin je dosegao 100.000 dolara samo nekoliko sati nakon što je Atkins potvrđen kao Trumpov izbor za predsjednika SEC-a, opisuje CNN situaciju na tržištu kriptovaluta.

Ovaj novi rekord dolazi nakon dramatičnog rasta otkako je prognozirano da će Trump pobijediti na predsjedničkim izborima 6. studenog, što je izazvalo skok Bitcoina za 6.000 dolara u jednom danu, čime je dosegao novi rekord iznad 74.000 dolara. Tjedan dana kasnije dosegao je 90.000 dolara.

„ČESTITAM BITCOINERIMA!!! 100.000 DOLARA!!! NEMA NA ČEMU!!!!“ rekao je

Trump u objavi na Truth Socialu nakon objave vijesti o cijenama kriptovaluta

Bitcoin je ove godine porastao više od 130%, pri čemu je postizborni rast činio značajan dio tog povećanja. Njegova izvedba daleko premašuje S&P 500, koji je porastao 28% u istom razdoblju.

Trump, koji je nekada bio skeptičan prema kriptovalutama, nazvao je Bitcoin „ne novcem“, označivši ga „visoko volatilnim i temeljenim na tankom zraku“. No, okrenuo je mišljenje u mjesecima prije ponovnog izbora, jer je nastojao privući mlađe muškarce, koji obično posjeduju više kriptovaluta u odnosu na druge demografske skupine.

U srpnju je Trump bio na čelu najveće kripto konvencije u Nashvilleu, gdje je obećao stvoriti „stratešku nacionalnu zalihu Bitcoina“ i zadržati Bitcoin koji vlada zaplijenila od kriminalaca, umjesto da ga prodaje na aukciji, što je trenutna praksa.

„Ako će kriptovalute definirati budućnost, želim da se iskopaju, iskavaju i proizvedu u SAD-u“, rekao je Trump.

U rujnu je Trump pokrenuo vlastiti kriptovalutni posao pod nazivom World Liberty Financial.

Tog mjeseca je također kupovao hamburgeru u manhattanskoj barovima koje

posjećuju obožavatelji kriptovaluta koristeći Bitcoin. „Povijest u nastajanju“, izjavio je.

Također, Trumpova medijska tvrtka, koja posjeduje Truth Social, navodno je u pregovorima o kupnji forum za trgovanje kriptovalutama Bakkt, izvještava Financial Times.

„Ako volite Bitcoin po cijeni od 100.000 dolara, obožavat ćete ga kad dođe na 1 milijun dolara“, rekao je Anthony Pompiano, poznati zagovornik kriptovaluta i osnivač i izvršni direktor tvrtke Professional Capital Management, u objavi na društvenoj mreži X, bivši Twitter, početkom prosinca.

Industrija kriptovaluta podržala je Trampa i Republikansku stranku tijekom ovog izbornog ciklusa, a vodeći super PAC-ovi donirali su oko 131 milijun dolara za izbor kandidata koji podržavaju kriptovalute na kongresnim izborima.

Trumpova kampanja, koja je počela prihvaćati donacije u kriptovalutama u svibnju, prikupila je milijune od ovog poteza.

Sada zajednica koja je pomogla učvrstiti njegovu pobjedu računa na val politika povoljnih za kriptovalute, što je suprotnost s četiri godine pod Bidenovom administracijom.

Trump izgleda spreman udovoljiti. Osim Atkinsa, nominirao je izvršnog direktora Cantor Fitzgeralda, Howarda Lutnicka, koji je poznati obožavatelj Tetheru, tvrtke iza jednog od najvećih svjetskih kripto imovine.

Također razmatra stvaranje prvog u povijesti ureda u Bijeloj kući isključivo posvećenog politici kriptovaluta, izvještava Bloomberg.

Međutim, kriptovalute nisu popularne među mnogim trenutnim financijskim regulatorima. Na primjer, predsjednik Federalnih rezervi Jerome Powell nazvao je Bitcoin „spekulativnom imovinom“.

Prema njegovom mišljenju, Bitcoin ima mnoge iste osobitosti kao i zlato, koje potrošači u SAD-u većinom ne koriste kao glavni oblik plaćanja. „To nije konkurent dolaru. To je zapravo konkurent zlatu“, rekao je u srijedu na konferenciji.

Samom Powellu, rekao je, „nije dopušteno“ posjedovati bilo kakve kriptovalute.

 RAIFF OKIĆ



VIZALTO OVERSEAS SERVICES

AGENCIJA ZA PRIVREMENO ZAPOSŁJAVANJE

Ulica Ivana Šibla 15 10000 Zagreb

0916004278

info2@vizaltooverseasservices.com

 Vizalto Overseas Services

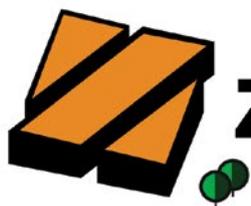


ZADRUGA VINKOVAČKA ŠPAROGA

Vinogradska 55
32281 Ivankovo

098 364 807
vinkovacka.sparoga@gmail.com

uzgoj i
prodaja šparoga



ZTB GRADNJA



Ulica Ivana Severa 5 42000 Varaždin
ztbgradnja@gpzagorje.hr 042629 386, 098 444 624
www.ztbgradnja.hr



VISOKOGRADNJA I NISKOGRADNJA

BORBA S DIVOVIMA

GOOGLEU PRIJETI SUDSKI NAREĐENO RAZBIJANJE

SLJEDEĆE GODINE SUD BI MOGAO NAREĐITI GOOGLEU DA UČINI BILO ŠTO, OD DIJELJENJA SVOJIH REZULTATA PRETRAŽIVANJA DO PRODAJE PREGLEDNIKA CHROME. OVE MJERE I MNOGE DRUGE BILE SU UKLJUČENE U ZAHTJEV AMERIČKOG MINISTARSTVA PRAVOSUĐA, KOJE IMA ZA CILJ RAZBITI GOOGLEOV MONOPOL NA PRETRAŽIVANJE.

Prijedlozi Ministarstva otkrili su javnosti što vlada stvarno želi od Googlea. Iako je tužba podnesena 2020. godine, prva faza suđenja fokusirala se samo na pitanje je li Google odgovoran za monopolističku štetu koju vlada tvrdi da je prouzročio. Nakon što

je sudac Amit Mehta ovog ljeta presudio da je Google ilegalni monopolist u općim uslugama pretraživanja i oglašavanju putem pretraživanja, tužitelji su konačno izložili svoj plan za obnavljanje konkurencije, s prijedlozima koji se kreću od relativno jednostavnih prilagodbi

poslovnih praksi do velikih strukturnih promjena.

Mogućnosti koje američko ministarstvo pravosuđa traži “ugrozile bi Googleovu sposobnost natjecanja u njegovom osnovnom poslovanju pretraživanja i pretraživačkog oglašavanja”, kaže za

FOTO:PEXELS

Googleu prijeti sudski naređena podjela



Verge David Halliday, profesor strateškog menadžmenta i javne politike na George Washington School of Business. Halliday je uvjeren da, prihvati li sud predložene mjere, ne bi bilo toliko velika stvar kao razbijanje Standard Oila, ali misli da bi ovo bila veća stvar od razbijanja AT&T-a.

Ako sud prihvati samo neke od ovih prijedloga nakon dvotjednog suđenja u travnju, Google bi mogao biti u boljoj situaciji. No, mogao bi i dalje izgubiti milijarde dolara iz svog carstva. Prema stručnjacima koji prate slučaj, opcije koje privlače pažnju, poput prodaje Chromea, možda i nisu najveća prijjetnja Googleovoj moći.

Do sada se sve zadržalo samo u obliku



Sjedište američkog Ministarstva pravosuđa

FOTO: WIKIMEDIA COMMONS

širokog pregleda sankcija koje američka vlada razmatra zatražiti od suda kao način za rješavanje Googleovog protukonkurencijskog ponašanja.

No, kao uvodni udarac u bitku oko poslovanja s pretraživačima, koje je prošle godine ostvarilo prihod od 175 milijardi dolara, ovo ukazuje na potencijalno povijesnu promjenu u tehnološkom svijetu s velikim brojem dobitnika i gubitnika.

Krajnji rezultat, na primjer, mogao bi biti preusmjerenje milijardi dolara koje Google plaća drugim tehnološkim tvrtkama za njihov ulogu u dovođenju njegove usluge pretraživanja pred stotine milijuna korisnika. Internet preglednik Firefox prima novac od Googlea kako bi njihova tražilica bila na početnoj stranici preglednika. Zaklada Mozilla koja stoji iza Firefoxa, to je najveći izvor prihoda.

Ako se promijeni čitav Googleov sustav, to bi moglo smanjiti cijene za milijune oglašivača, koji su, prema riječima jednog američkog suca, previše plaćali zbog Googleovih poslovnih praksi. A moglo bi dovesti do kraja besplatne dostupnosti važnih komponenata Googleove tehnologije, poput Android operativnog sustava i Chrome preglednika, na koje se mnogi programeri softvera i proizvođači uređaja oslanjaju. Ne zaboravimo da ogromna većina proizvođača pametnih telefona poput Samsunga ili

Huaweijsa koristi Android kao pozadinu svog sustava.

Najvažnije, ove promjene mogle bi otvoriti vrata stvarnoj konkurenciji u internet pretraživanju po prvi put otkako je Google postao dominantan. I mogle bi olakšati put novoj generaciji start-upova koji se nadaju da će upotrijebiti generativnu umjetničku inteligenciju za oslabiti Googleovu dominaciju, uključujući pretraživače poput Perplexity i You.com, kao i čisto AI tvrtke poput OpenAI-a.

„To je kao rimsko carstvo: barbari su pred vratima“, kaže za Verge David Wagner, voditelj sektora za dionice u Aptus Capital Advisorsu. Prodao je svoje dionice u Alphabetu u kolovozu zbog zabrinutosti oko monopolističkih tužbi, iako još nije jasno kako će stvari završiti. „Teško je vidjeti kako bi Google mogao izbjeći sve ovo neozlijeđen.“

Unatoč potencijalnom utjecaju, ministarstvo još uvijek ima mnogo prepreka za prevladati. Osim što mora uvjeriti sud da podrži prijedlog mjera koje na kraju bude predložio, mora nastaviti svoj slučaj na žalbenom sudu i, potencijalno, pred Vrhovnim sudom. A čak i tada, većina pravnih promatrača i Googleovi rivali kažu da ne postoje laki ili jednostavni načini da se osigura veća konkurencija.

„Slučajevi monopolizacije su teški za dobiti, ali još teži za ispraviti“, kaže za Financial Times David Balto, antimono-





Sundar Pichai,
glavni izvršni
direktor Googlea
i Alphabeta



FOTO: PR

politički odvjetnik i bivši dužnosnik Savezne komisije za trgovinu. „Vrlo, vrlo je teško promijeniti prirodu tržišta.“ To je posebno slučaj, dodaje, u industrijama s mrežnim efektima, gdje „postoje prirodni razlozi zašto dolazi do dominacije određenih tvrtki“ – što je uobičajeno u mnogim tehnološkim tržištima.

Ministarstvo tvrdi da bi Google trebao biti prisiljen prodati Chrome jer, kao najveći preglednik po tržišnom udjelu, služi kao ključna ulazna točka za pretraživanje. Instaliran je kao zadani na Android telefonima i pokreće oko 60 posto američkog tržišta preglednika.

Cilj ovoga je spriječiti Google da posjeduje ključnu platformu koja bi mogla koristiti za usmjeravanje korisnika prema svom pretraživaču i odvratiti ih od drugih. U praksi, prijedlog postavlja mnoge pitanja o tome kako bi prodaja utjecala na web.

Postoji nekoliko mogućnosti za potencijalne kupce: Rumble, video platforma protiv „kulture otkazivanja“, već je izrazila interes. Viši analitičar za tehnologiju u Bloomberg Intelligenceu, Mandeep Singh, kaže za Verge da bi ve-

ćina drugih velikih tehnoloških tvrtki koje bi to mogle željeti, poput Amazona i Meta, vjerojatno bila blokirana kao potencijalne prijetnje u kontekstu monopola. Apple bi mogao biti iznimka, kaže Singh, ako bi vlada željela motivirati razvoj konkurentskog pretraživača – što je Google snažno obeshrabrivao unosnim ugovorom o podjeli prihoda. (Ipak, Apple već posjeduje veliki preglednik, što bi na drugi način konsolidiralo tehnološko tržište.) Ovisno o tome tko kupi Chrome, sud bi mogao odobriti uvjete koji ograničavaju način na koji ga kupac koristi.

Hoće li ovo zaista stvoriti bolje, konkurentnije okruženje za pretraživače? Ili će samo omogućiti drugoj tvrtki (možda čak i velikoj poput Microsofta, koji blisko surađuje s OpenAI-em) da stekne vlastitu antikonkurentsku prednost? „Definitivno postoji pitanje hoće li se samo prenijeti vrijedan resurs iz jedne tvrtke u kojoj su ti resursi previše integrirani, u drugu tvrtku“, kaže Shubha Ghosh, direktor Instituta za intelektualno vlasništvo na Sveučilištu Syracuse. Kamil Bazbaz, SVP za javne poslove u

DuckDuckGo, kaže da bi sudac i DOJ „trebali biti pažljivi kako bi osigurali da prodaja ne dovede do stvaranja još jednog prostora u kojem je teško natjecati se za sve pretraživače.“

No, čak i ako tvrtka poput OpenAI može povezati preglednik s vlastitim pretraživačkim proizvodom, Singh kaže da to neće nužno imati isti učinak na tržište. „Kada pogledate ukupno vrijeme provedeno na internetu, Google i dalje ima najviše vremena provedenog“, zahvaljujući svemu, od YouTubea do Gmaila, kaže Singh. To ga čini jedinstvenom moćnom tvrtkom za oglašavanje – što je, u osnovi, način na koji pretraživači (a vjerojatno, na kraju, i neki AI servisi) zarađuju novac. „Ne možete replicirati angažman.“

Ovisno o tome koje uvjete kupac ima, Chrome bi mogao ponuditi ogroman distribucijski kanal za bilo koji drugi proizvod koji nude. Za potrošače će iskustvo s preglednikom vjerojatno ovisiti o tome tko ga na kraju kupi – tvrtki koja već ima stručan tim za izradu preglednika poput Applea, ili tvrtki ili grupe bez tog specijaliziranog iskustva, poput privatne kapitalne tvrtke.

Prodaja Chromea ne znači nužno da će njegovi korisnici prestati posjećivati google.com, čije je ime već desetljećima sinonim za „pretraživač“. „Mislim da će Google Search i dalje biti najposjećenija stranica“, kaže Singh. „Ali to je samo poslovanje s oglasima. Kad pomislite na to zašto su oglasi na Googleu toliko učinkoviti, Chrome je veliki dio toga.“

Prodaja Chromea dio je šireg projekta: sprječavanje Googlea da koristi sve svoje alate i platforme za nepravedno promoviranje drugih usluga. Vlada tvrdi da bi Google trebao biti zabranjen da osobito preferira svoj pretraživač na drugim uslugama – to znači izbjegavanje stvari poput toga da Google Search bude obavezan na Androidu ili da se kvaliteta konkurentskih proizvoda na Androidu pogorša.

„Googleu bi u biti bilo zabranjeno upravljati pretraživačem koji bi radio bilo što drugo osim prikupljanja ljudi koji idu na google.com ili postavljaju svoje preferencije na google.com“, kaže Halliday. „To bi zapravo omogućilo svim njihovim konkurentima mnogo veću fleksibilnost nego Googleu.“

ELENA FRANIC



ARX PRIMUS

Joakima Rakovca 7
52470 Umag

+385 91 193 91 08
+385 91 549 34 22

info@arx-primus.hr
www.arx-primus.hr



20
GODINA
S VAMA

Nekretnine Umag, Buje, Novigrad - Nekretnine prvi red do mora - Ekskluzivne nekretnine

Licencirana agencija
za promet nekretnina

atVOX

*Vaš partner za
umjetnu travu*

SPORTSKI TERENI • VRT
BALKONI • KROVOVI
TERASE • OGRADE

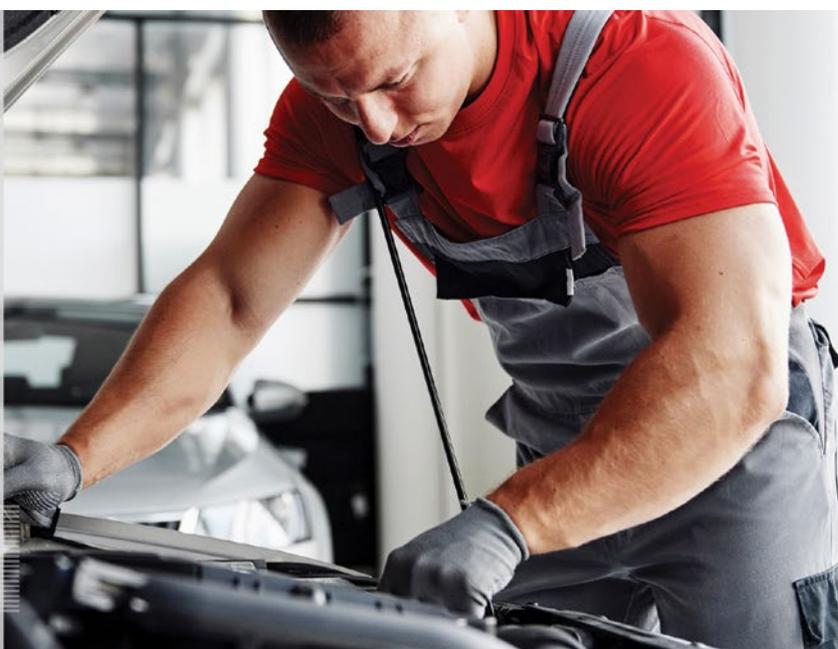
Medvedgradska Ulica 1b 10000 Zagreb
091 422 22 13
info@atvox.hr www.atvox.hr

AUTOSERVIS

JUGOVIĆ



Matije Gupca 35
31222 Cret Bizovački
0915125735
acjugovic@gmail.com



TIKTOK U SVE VEĆIM PROBLEMIMA

KINESKA TVRTKA SE NADA DA ĆE IH SPASITI ELON MUSK

AMERIČKI SAVEZNI ŽALBENI SUD POČETKOM PROSINCA POTVRDIO JE ZAKON KOJI BI ZABRANIO TIKTOK NA NACIONALNOJ RAZINI AKO NJEGOV KINESKI VLASNIK NE PRODA OVU POPULARNU DRUŠTVENU MREŽU AMERIČKOJ TVRTKI DO 19. SIJEČNJA 2025. GODINE.

U svom jednoglasnom rješenju, panel od tri suca u Žalbenom sudu Sjedinjenih Država za okrug Columbia napisao je: „Prepoznavamo da ova odluka ima značajne implikacije za TikTok i njegove korisnike.“ Ako njegov kineski matični subjekt, ByteDance, ne proda TikTok, sud je izjavio da će aplikacija „de facto biti nedostupna u Sjedinjenim Državama, barem na neko vrijeme.“

ByteDance, koji je podnio žalbu kako bi osporio zakon, signalizirao je da će podnijeti žalbu Vrhovnom sudu SAD-a. „Vrhovni sud ima uspostavljeni povijest zaštite prava Amerikanaca na slobodu govora i očekujemo da će upravo to učiniti u vezi s ovim važnim ustavnim pitanjem“, rekao je glasnogovornik tvrtke nakon što je izdana odluka, prema Bloombergu.

Izvor blizak TikToku potvrdio je za NBC News da će tvrtka zatražiti privremenu mjeru zabrane u očekivanju žalbe na ovu odluku.

TikTok je već godinama pod povećalom američkih zakonodavaca zbog zabrinutosti oko manipulacije podacima od strane Kineske komunističke partije. U travnju je predsjednik Joe Biden potpisao zakon koji zahtijeva da ByteDance proda TikTok unutar određenog razdoblja, ili će uslijediti zabrana aplikacije u SAD-u.

TikTok je tužio zbog novog zakona, tvrdeći da on krši prava tvrtke prema Prvom amandmanu i da bi prodaja ByteDancea izazvala ozbiljnu štetu za TikTok. Tvrtka je također negirala da je ikada dijelila ili bi dijelila podatke korisnika iz SAD-a.

U spomenutoj odluci suci su priznali da bi milijuni korisnika bili pogođeni ako zabrana stupi na snagu, ali su presudili da je odgovorna kineska vlada za tu posljednicu, a ne SAD, koji je „ulazio u pregovore s TikTocom kroz višegodišnji proces u nastoja-

nju da pronađe alternativno rješenje.“

„Prvi amandman postoji da bi zaštitio slobodu govora u Sjedinjenim Državama“, navodi se u presudi. „Ovdje je Vlada djelovala isključivo kako bi zaštitila tu slobodu od strane strane suparničke nacije i ograničila sposobnost te nacije da prikuplja podatke o ljudima u Sjedinjenim Državama.“

Američki ministar pravosuđa Merrick Garland pohvalio je presudu u izjavi objavljenoj nedugo nakon presude.

„Odluka današnjeg dana važan je korak u blokiranju Kineske vlade da koristi TikTok kao oružje za prikupljanje osjetljivih podataka o milijunima Amerikanaca, za tajno manipuliranje sadržajem koji se prikazuje američkoj publici i za podrivanje naše nacionalne sigurnosti“, rekao je Garland.

Kako stvari stoje, zakon bi trebao stupiti na snagu dan prije nego što predsjednik izabran Donald Trump bude inauguriran. Taj rok mogao bi biti produžen za 90 dana ako dođe do napretka u procesu prodaje.

Trump, čiji je izvršni nalog za zabranu TikToka 2020. godine brzo poništen od strane Bidena, od tada je naveo da se protivni zabrani ove aplikacije. No, nije jasno što točno planira učiniti u vezi s predstojećom zabranom: Kada je za The New York Times upitan o Trumpovim planovima za aplikaciju, glasnogovornica njegovog prijelaznog tima, Karoline Leavitt, izjavila je da će Trump „ispuniti“ svoja izborna obećanja.

TikTok se suočava s ogromnim pritiscima, posebice zbog sve većih zabrinutosti roditelja i regulatornih tijela u vezi s negativnim utjecajem platforme na malu djecu. Specifično u SAD-u, tvrtka se suočava s nekoliko izazova, uključujući stalnu prijetnju potencijalne zabrane zbog toga što ByteDance ima sjedište u Kini, što izaziva

ozbiljne zabrinutosti u vezi s privatnošću. Sada, izvještaji dolaze o tome da CEO TikToka traži savjet od Elona Muska o tome kako se etablirati na tržištu i dobiti više uvida u dolazeću Trumpovu administraciju.

TikTok se suočava s izazovima u uspostavi na američkom tržištu, a činjenica da ByteDance ima sjedište u Kini samo je dolijevala ulje na vatru. Administracije razmatraju zabranu platforme zbog potencijalnih prijetnji sigurnosti. Prema izvještaju Wall Street Journala, CEO tvrtke Shou Chew traži pomoć od Elona Muska u navigaciji kroz ovu situaciju i kao potencijalnu vezu s Trumpovom administracijom.

Izvori su potvrdili da je Shou Chew u posljednjim tjednima kontaktirao Elona Muska radi savjeta, kojeg poznaje već nekoliko godina. Specifična komunikacija odvijala se usred stalnog pritiska kojem je tvrtka izložena. Razlog traženja pomoći od Elona Muska je njegovo veliko iskustvo u industriji, poznavanje tehnologije i politika, te iskustvo u vođenju nekoliko poslovnih pothvata u SAD-u.

Chew namjerava dobiti više uvida u dolazeću administraciju i korake potrebne za poboljšanje svoje pozicije te održavanje poslovanja u SAD-u. Vodeći ljudi u ByteDanceu navodno su bili u tijeku s naporima i nadaju se pozitivnom ishodu tih napora. Elon Musk ima stručnost u poslovnim pitanjima i povezanost s predsjednikom izabranim Trumpom, što ga čini vrijednim savjetnikom u vezi s takvim pitanjima. Musk je igrao ključnu ulogu u razgovorima o prijelazu administracije, jer je provodio vrijeme na Trumpovom imanju Mar-a-Lago nakon izbora.

TikTok je suočen s problemima još u vrijeme kada je predsjednik Biden potpisao zakon koji zahtijeva od ByteDancea da diverzificira svoje poslovanje u SAD-u ili se suoči s zabranom. Tvrtka se bori protiv tog zakona, tvrdeći da on krši pravo korisnika na slobodu govora. Oni koji podržavaju zakon sugeriraju da je važno da tvrtka poštuje zakon kako bi zaštitila Amerikance od bilo kakvog uplitanja kineske vlade. Unatoč tome što TikTok tvrdi da operacije aplikacije neće biti pod utjecajem bilo kakvih vanjskih direktiva izvan SAD-a, problem i dalje postoji. Sada, uz nedavne napore, stvari bi se mogle popraviti za TikTok, posebno uz Muskovu ulogu kao ključnog faktora za Trumpovu administraciju.

 RAIF OKIĆ



PETRODOLARI

KATAR ŽELI JOŠ AGRESIVNIJE ULAGATI SVOJ NOVAC

HRVATSKA MOŽE IMATI VELIKE KORISTI OD JOŠ VEĆE DOSTUPNOSTI UKAPLJENOG NAFTNOG PLINA NA SVJETSKOM TRŽIŠTU

Katarski suvereni fond u vrijednosti od 500 milijardi dolara planira agresivnije ulaganje svojih sredstava uoči očekivanog povećanja priljeva novca od novih postrojenja za proizvodnju ukapljenog naftnog plina koja će uskoro pustiti u pogon.

Mohammed Al-Sowaidi, novi izvršni direktor Katarske investicijske vlasti (QIA), rekao je za Financial Times da fond očekuje „veće transakcije“ i ulaganja s „većom učestalošću“ kako započine reviziju svoje investicijske strategije.

„Moramo biti agresivniji u distribuciji sredstava i pronalazanju načina na kojima bismo mogli ostvariti veće povrate“, rekao je Sowaidi.

Fond obično provodi reviziju svoje investicijske strategije svakih pet godina, a posljednja revizija obavljena je 2019. godine. Sowaidi preuzima funkciju izvršnog direktora QIA koja je udvostručila broj svojih zaposlenika od 2018. godine jer će početi s radom veliko širenje proizvodnje ukapljenog prirodnog plina (LNG) u Kataru.

„Vidite da se SAD fokusira na... stvaranje učinkovitijih fiskalnih politika, regulacija i regulatornog okruženja. Tržište percipira da će to biti ubrzano pod administracijom Trumpa“, rekao je

Sowaidi. „Ujedinjeno Kraljevstvo, prema onome što smo čuli i što ste vidjeli, razmišlja isto.“

„Druga stvar je dostupnost radne snage... a treća stvar je da su to slobodna tržišta, pa su to tržišta na koja možete ulagati, možete se uključiti, a tu postoji i vrlo dobra uprava.“

QIA je izgradila portfelj visokoprotivne imovine, uključujući britanski robni lanac Harrods, kao i značajne udjele u Canary Wharfu i zračnoj luci Heathrow. Također je dioničar njemačkog proizvođača automobila Volkswagen i španjolske energetske skupine Iberdrola.

Katar, jedan od najvećih izvoznika LNG-a u svijetu i jedna od najbogatijih zemalja u svijetu po BDP-u po glavi stanovnika, potrošio je gotovo 30 milijardi dolara za povećanje proizvodnih kapaciteta na svom ogromnom plinskom polju North Field s 77 milijuna na 126 milijuna tona godišnje do 2027. godine.

Državni proizvođač KatarEnergy najavio je daljnje planove za širenje u veljači, što znači da se očekuje da će ukupni proizvodni kapacitet porasti gotovo 85 posto s trenutnih razina prije kraja desetljeća.

Hrvatska bi također mogla imati velike financijske koristi od proširenja katarskih kapaciteta proizvodnje ukaplje-

nog plina. Ovdje vrijedi podsjetiti kako je Europska komisija još u svibnju odobrila hrvatsku državnu potporu za proširenje terminala za ukapljeni plin na Krku u iznosu od 25 milijuna eura.

Komisija je tada navela da je u skladu s pravilima Europske unije o državnim potporama, odobrila hrvatsku mjeru u iznosu od 25 milijuna eura za potporu proširenju terminala za ukapljeni prirodni plin (UPP) na otoku Krku. Mjera će se djelomično financirati iz Mehanizma za oporavak i otpornost, u skladu s Komisijom pozitivnom ocjenom izmijenjenog hrvatskog plana za oporavak i otpornost.

Tom mjerom financirat će se postavljanje dodatnog modula za uplinjavanje kapaciteta 250 tisuća kubičnih metara na postojećem na LNG terminalu na Krku, prenosi Hina. Time će se ostvariti novi maksimalni kapacitet uplinjavanja od 700 tisuća kubičnih metara na sat, što odgovara 6,1 milijardi kubičnih metara godišnje. Potpora će biti u obliku izravnih bespovratnih sredstava, koja pokrivaju dio troškova ulaganja, društvu LNG Hrvatska, nositelju i operatoru terminala.

Komisija je ocijenila mjeru u skladu s pravilima EU o državnim potporama, kojim se državama članicama omogućuje da pod određenim uvjetima podupiru razvoj određenih gospodarskih djelatnosti u skladu sa Smjernicama o državnim potporama za klimu, zaštitu okoliša i energiju iz 2022. godine.

Komisija je utvrdila da je mjera nužna i primjerena kako bi se korisniku omogućilo provođenje projekta. Projekt je potreban kako bi se osigurala opskrba plinom za Hrvatsku i regiju jugoistočne Europe te istodobno pridonijelo diversifikaciji opskrbe energijom i okončanju ovisnosti o ruskim fosilnim gorivima u skladu s planom REPowerEU.

 RAIF OKIĆ



TVORNICA KOJA PROIZVODI MOZART KUGLE PRESTAJE S RADOM POSLIJE 127 GODINA

Tvrtka Salzburger Schokolade, najpoznatija po proizvodnji slavni Mozart kugli, već duže vrijeme ima financijskih problema, a ovih je dana objavljeno i da, nakon 127 godina, zatvara tvornicu Mirabel-Werk u Gredigu nedaleko Salzburga.

Posljednja Mozart kuglica, od 17,1 grama čokolade s mješavinom marcipana, pistacija i nugata, proizvedena je 5. prosinca, označivši kraj jedne ere, piše austrijski Kurier.

Korporacija Mondelez, vlasnik svih prava na ovaj simbol austrijske tradicije, odlučila je prekinuti proizvodnju u Austriji. Postoje planovi da se proizvodnja preseli u Poljsku ili Češku, ali detalji ostaju nejasni.

Odluka je izazvala nezadovoljstvo, kako zaposlenika tako i lokalne zajednice.

“Bio je to postupni kraj”, kaže Katarina Lindner, voditeljica kvalitete, koja je u tvornici radila gotovo deset godina. Broj zaposlenih smanjen je sa 160 na samo 40, a i ostali će do kraja godine napustiti posao. Salzburger Schokolade, tvrtka koja je dosad proizvodila Mozart kuglice za Mondelez, nije se oporavila od bankrota 2021. godine. Kao razlozi navedeni su rast cijena sirovina, energije i transporta.

Problema financijske prirode ima već nekoliko godina, a 2021. je za dlaku izbjegla stečaj. Međutim, dva tjedna nakon što je proizvođač Mozart kuglice pokrenuo stečaj zbog smanjenih prihoda uslijed pandemije koronavirusa, obitelj Harmer, vlasnici Salzburger Schokolade, predala je svoj udio novom investitoru.

NAKON POBJEDE TRUMPA, INDEKS OPTIMIZMA MALIH PODUZEĆA NA NAJVIŠOJ RAZINI U TRI I POL GODINE

Nacionalna federacija neovisnog poslovanja (NFIB) objavila je u prosincu da je njezin Indeks optimizma malih poduzeća porastao za 8,0 bodova, dosegnuvši 101,7 prošlog mjeseca, što je najviša razina od lipnja 2021. godine.

To se, navodi Reuters, pripisuje postizbornoj euforiji, odnosno činjenici da je Donald Trump pobijedio u utrci za Bijelu kuću, a njegova republikanska stranka osvojila kontrolu nad Kongresom SAD-a na prošlomjesečnim izborima.

Vlasnici malih poduzeća obično naginju Republikancima, a nagli porast povjerenja bio je široko očekivan među ekonomistima. Ostale ankete, uključujući istraživanja potrošača Sveučilišta u Michiganu, također su zabilježile poboljšanja nakon izbora 5. stude-

nog, iako su rezultati podijeljeni prema stranačkoj pripadnosti.

Postotak vlasnika malih poduzeća koji očekuju poboljšanje gospodarstva skočio je za 41 bod na 36 posto.

Također, postotak onih koji smatraju da je sada dobro vrijeme za širenje poslovanja porastao je na razinu koja nije viđena gotovo tri i pol godine. Sve više poduzeća očekuje rast prodaje, dok se udio onih koji navode inflaciju kao glavni problem smanjio.

Indeks neizvjesnosti u anketi pao je za 12 bodova, sa rekordnih 110 bodova u listopadu.

Radne snage i dalje nedostaje u malim poduzećima, posebno u industrijama poput transporta, građevine i profesionalnih usluga. Udio poduzeća koja planiraju zaposliti više radnika porastao je za tri boda, na 18 posto, što je najviše u posljednjih godinu dana.

HTZ U NOVOJ KAMPANJI HOLOGRAMIMA PROMOVIRA HRVATSKU

Hrvatska turistička zajednica (HTZ) u sklopu kampanje za rano rezerviranje na četiri lokacije u Europi provodi 3D hyperGram aktivacije, kojima uz tu novu hologramsku tehnologiju Hrvatsku inovativno predstavlja s motivima koji lebde, bez ekrana i stakla, izvijestili su.

Prva takva akcija u sklopu kampanje za rano rezerviranje (early booking) bila je na glavnom željezničkom kolodvoru u Zürichu i dvije frekventne lokacije u Londonu, a iduće će biti u Münchenu, od 17. do 19. prosinca, kažu iz HTZ-a.

“Suvremeni turisti traže nove doživljaje, dok istovremeno digitalizacija postavlja visoke standarde koje aktivno pratimo i provodimo u promotivnim aktivnostima prema našim ciljnim javnostima, odnosno ljubiteljima putovanja. 3D hyperGram aktivacije pokazuju hrvatske turističke adute na nekim od nama najvažnijih tržištima poput Velike Britanije i Švicarske, a uskoro i Njemačke, gdje se vraća trend ranijeg bukiranja odmora”, objasnio je direktor HTZ-a Kristijan Staničić.

Kako se taj oblik oglašavanja provodi u blagdanskim razdoblju, u HTZ-u očekuje da će 3D modele promocije vidjeti više od 840.000 prolaznika svaki dan, na sve četiri lokacije. Cilj kampanje za rane rezervacije “Croatia is just a booking away”, koja je u tijeku, je potaknuti ranije rezerviranje odmora i putovanja u Hrvatsku u 2025., a aktivnosti u sklopu toga provode se na tržištima s kojih naš turizam ostvaruje najviše prometa, kao i na onima koja najviše ranije rezerviraju.

To su Njemačka, Austrija, UK, Nizozemska, Švedska i Švicarska. Kampanja, piše Hina, traje do kraja veljače iduće godine.

BABIĆ TRANSPORT



PRIJEVOZ RASUTOG TERETA KIPERIMA



Jukinačka ulica 120, 44400 Glina, 098 398 462, ivanbabictransport@hotmail.com

BERNARDA KREVETI I MADRACI

dobar san
za zdrav život

Čakovečka 136A Pušćine
tel: 040 895 300
www.bernarda.hr



CompanyWall
business

VAŠ USPJEH JE NAŠ ZAJEDNIČKI POSAO

