



# Financije.hr

PRETPLATNIČKI PRIMJERAK

BROJ 11 - OŽUJAK 2025.



**BEZ MORA  
DO TURISTA**

**GORDANA KOVAČEVIĆ (ENT)**

**75 GODINA  
USPJEŠNOG  
POSLOVANJA**

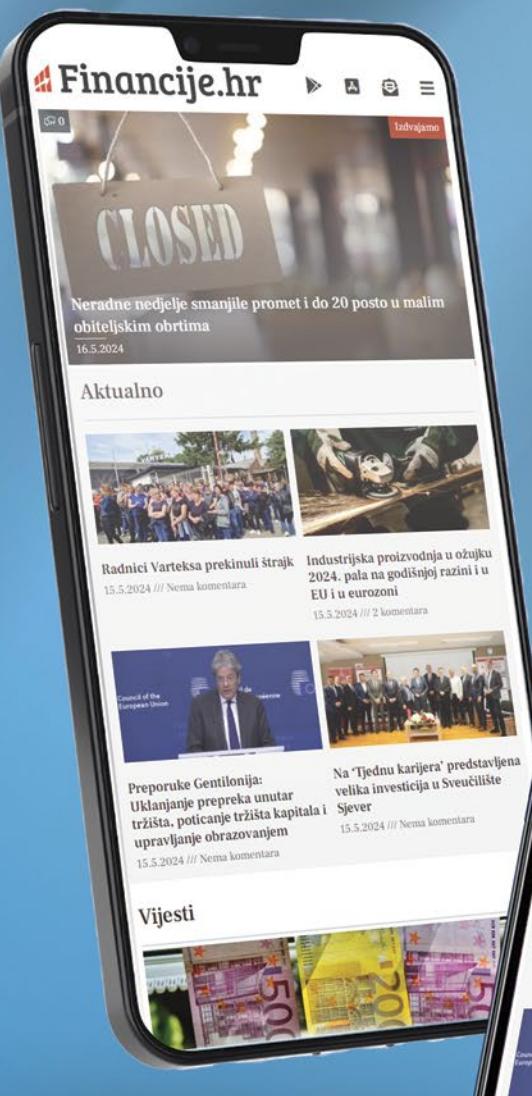
**INTERVJU**

**WÜSTENROT  
STAMBENA  
ŠTEDIONICA KAO  
ALTERNATIVA  
BANKAMA**

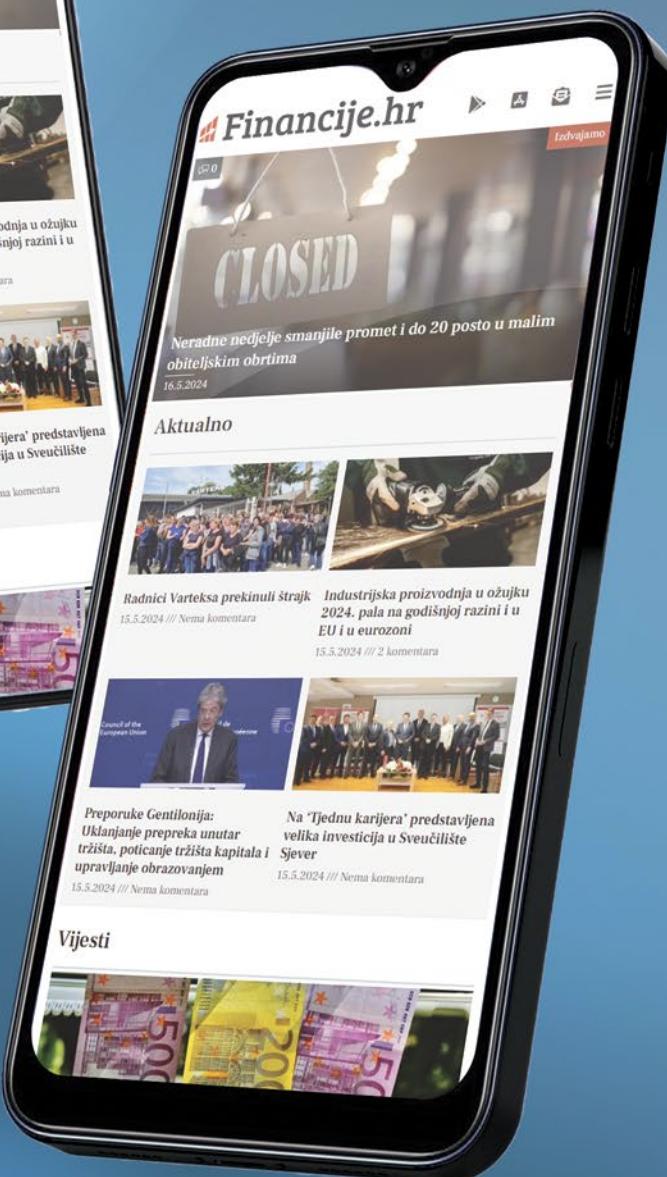
**ANALIZA**

**EU BIROKRACIJA  
SE MIJENJA  
I TREBALA  
BI OLAKŠATI  
POSLOVANJE**

# Financije.hr



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.



# OD “MALOG BEČA” DO “VELIKOG DONALDA”



Raif Okić

izvršni urednik

Ž

upanje kontinentalne Hrvatske dobiju manje od 10 posto ukupnog broja turista na razini države. U situaciji gdje nedostaje infrastruktura za prijem većeg broja turista, u situaciji gdje je ogromna većina nacionalnih parkova na Jadranskom moru, a jedina destinacija popularna među turistima su Plitvička jezera, jedinice lokalne samouprave pokušavaju na sve načine privući ljude koji će otvoriti novčanike.

U našoj temi broja smo se posvetili upravo njima. Mala općina Topusko je tu među najzanimljivijima i ne samo zbog povijesti termalnih kupki koja seže do rimske vremena. Načelnik općine Ivica Kuzmić nam kaže da ulaganje u kompleks lječilišta doseže 40 milijuna eura čime bi to postala jedna od najvećih državnih investicija u turizam u čitavoj Hrvatskoj, a kamoli kad je riječ o unutrašnjosti.

Kada pitate bilo koji od modele umjetne inteligencije, opisat će unutrašnjost Hrvatske kao odmor za dušu i tijelo: “Kontinentalna Hrvatska, sa svojim bujnim šumama, plodnim poljima i mirnim rijekama, predstavlja pravo blago za sve one koji traže mir i opuštanje daleko od užurbanog svijeta. Ovdje ćete pronaći sela koja čuvaju stara običaje, gradove bogate poviješću i prirodne ljepote koje će vam ostati u sjećanju. Posjetite Zagorje, regiju poznatu po svojim dvorcima i termalnim izvorima. Prošetajte ulicama Varaždina, baroknog grada koji je često nazivan “Malim Bečom”. Otkrijte tajne Slavonije, regije poznate po svojim vinogradima i gastronomskim delicijama.” Kontinentalna Hrvatska ima puno toga za ponuditi turistima, ali put do veće posjećenosti je dug.

Naša Lejla Barić porazgovarala je s predsjednicom uprave Ericsson Nikola Tesla Gordanom

Kovačević koja nam je otkrila planove za razvoj i rast ovog giganta hrvatske industrije. “U studenom smo obilježili 75. obljetnicu našeg poslovanja te smo tom prigodom predstavili i novi vizualni identitet kompanije. Tijekom prošle godine dobili smo nove odgovornosti za razvoj 5G radijske pristupne mreže, što je strateški važno jer će omogućiti izgradnju dodatnih kapaciteta za razvoj cjelokupnih rješenja unutar mrežnih softvera/modula. U skladu s novim odgovornostima nastavljen je rast našeg R&D centra te je zaposleno više od 100 stručnjaka, a planirano je dodatno širenje i tijekom ove godine.”, kazala je Kovačević.

Cijena bitcoina je snažno poskočila otkako se Donald Trump vratio u Bijelu kuću, a za naš magazin Peter Schmidt, profesor na RIT-u, objašnjava zašto se taj platni sustav iznenada vratio u javnost. Ali i zašto je potrebna određena doza opreza zbog mogućih opasnosti kakve kriju “memecoin” i njihovi promotori poput bračnog para Trump ili argentinskog predsjednika Javiera Mileija.

A američki predsjednik je svakog dana u medijima i prijeti carinama na uvoz robe iz Kanade, Meksika, Kine, Europske unije... Pa mu onda političari uzvrate, pa Trump reterira, pa se predomisli i najavi vraćanje carina, pa mu onda političari drugih država uzvrate... Početkom ožujka bio je utorak gdje je Trump u jednom danu najavio i opozvao carine. U takvoj nesigurnosti je američko tržiste dionice izgubilo milijarde dolara vrijednosti. Nesigurnost nikome ne odgovara, a neki analitičari kažu da je Trump htio ovakav scenarij imati i u prvom mandatu, ali ga je spriječila korona. Sada neće imati takve izazove i pitanje je koliko se Kanada ili EU mogu suprotstavljati Trumpovoj nepredvidivosti.

# Sadržaj



**20 TEMA BROJA**

## **8 VIJESTI**

## **16 POREZNI KALENDAR**

## **20 TEMA BROJA**

Kontinentalna Hrvatska privlači sve više turista

## **28 INTERVJU**

Predsjednica Ericsson Nikola Tesla, Gordana Kovačević

Cilj kompanije je zadržati vodeću poziciju u strateškim područjima

## **32 INTERVJU**

Zdravko Anđel, predsjednik Uprave Wüstenrot stambene štedionice

Naša misija je da građani kroz fazu štednje, steknu nekretninu

## **36 INTERVJU**

Savjeti stručnjakinje za uspješan javni nastup pred ulagačima

## **41 BURZA**

Hodanje po rubu provalije

## **42 INTERVJU**

Bitcoin na fakultetu

## **46 INTERVJU**

Klijenti su oduševljeni mojim radovima i to mi je najveći poticaj

## **50 ANALIZA**

Europska unija planira velike promjene i rezanje birokracije

## **54 PODUZETNIK**

Pohrana zelene energije, zastarjelost mreže, PPA ugovori i ESG izvješća – u fokusu konferencija

## **57 ANALIZA**

Stižu stroža pravila oglašavanja za kockarnice i zabrana popularnih 'kladomata'

## **58 ANALIZA**

Naša poljoprivreda nije spremna na izazove skore budućnosti

## **60 SVIJET**

Nepredvidivi Trump najavljuje i ukida carine praktički svaki dan



**28** INTERVJU



**32** INTERVJU

## **62 PODUZETNIK**

14 natječaja za obrtnike i poduzetnike



FOTOGRAFIJA S NASLOVNICE:  
UNSPLASH

## **63 PODUZETNIK**

Ing-Grad javnom ponudom dionica prikupio 60,7 milijuna eura

## **66 ZANIMLJIVOSTI**

## **IMPRESUM**

**Izдавач:** INFO Financije d.o.o.

**Web:** [www.financije.hr](http://www.financije.hr)

**Izvršni direktor:** Danijel Farkaš

**Adresa:** Kušlanova 27, 10 000 Zagreb

**E-mail:** [redakcija@financije.hr](mailto: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 Vezilić

 **Financije.hr**

### **Lektor**

Miroslav Vukmanić

**Dizajn i grafička priprema**

studio triD

**Tisk**

Printer-a Grupa d.o.o.

Položnica 2A, 10 431 Sv. Nedelja

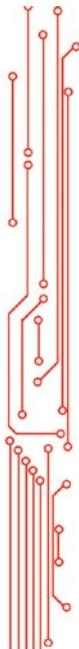
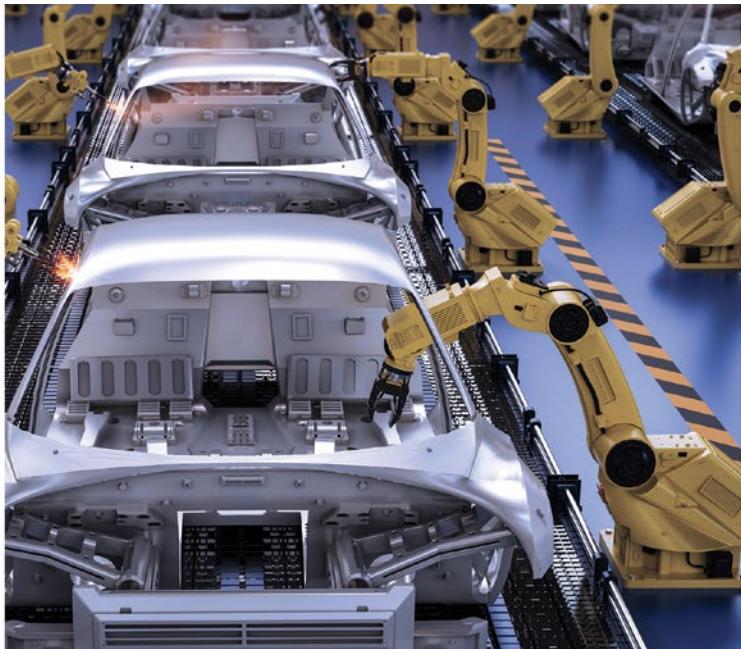


## AUTOMATIZACIJA PROIZVODNIH PROCESA AUTOMATIZACIJA POSTROJENJA ZA AUTOINDUSTRIJU

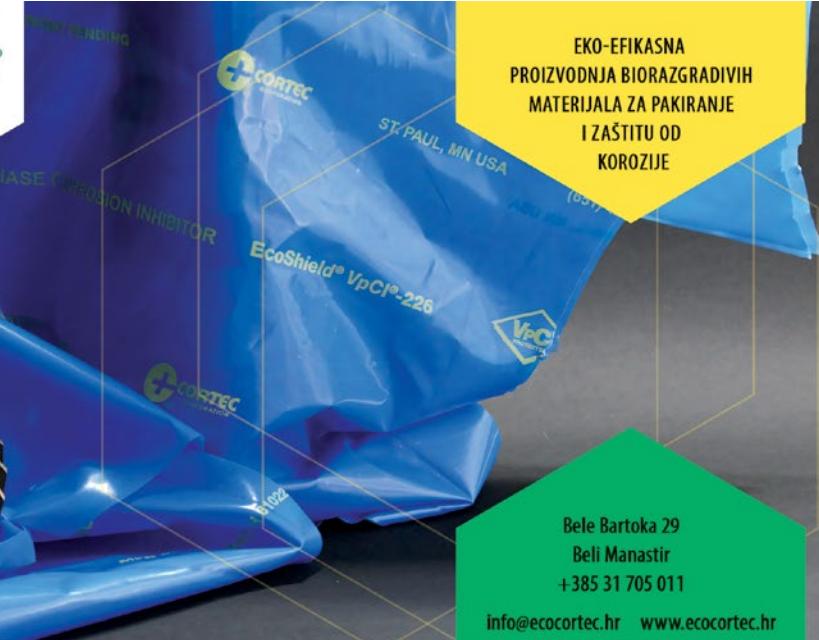
Hrastovljan 32, 42230 Hrastovljan

+385 98 176 3741

d.novak@asgec.eu  
info@asgec.eu  
www.asgec.eu



**EcoCortec®**  
FIRST CROATIAN  
BIOPLASTICS PLANT



TIM Taxi  
timtaxi.zadar@gmail.com

**095 366 16 65**

# FLAMINGO

KOMPLETNE POGREBNE USLUGE

Ratarska 1a  
32227 Borovo  
098/1749-115  
sladjana.nikic9@gmail.com



## MARKET *Ana*

Hrusta 28  
51260 Crikvenica  
051241630  
0981855975  
market.anap28@gmail.com



## Alfa&Omega

**KNJIGOVODSTVENE  
USLUGE**



Josipa Jurja Strossmayera 31  
31000 Osijek

031 283 254 098 956 28 71  
alfa.i.omega.osijek@gmail.com





## NAJVEĆA SKUPINA U EUROPSKOM PARLAMENTU MOGLA BI VEĆ OVE GODINE IZMIJENITI ZABRANU MOTORA S UNUTARNJIM IZGARANjem

Europarlamentarci iz Europske pučke stranke (EPP), najveće skupine u Europskom parlamentu, priopćili su u srijedu da će u ovogodišnjoj reviziji plana za zabranu automobila s unutarnjim sagorijevanjem do 2035. pokušati odgoditi ili poništiti tu mjeru.

Radi se o glavnoj ekološkoj mjeri Europske unije za automobile, kojom bi se do tada trebala zabraniti prodaja novih vozila koja emitiraju bilo kakve ugljične emisije – dakle, odnosi se i na benzinska i dizelska vozila, ali i na hibride.

Zagovornici zabrane kažu da se radi o ključnoj odredbi za zelene ambicije Europe i usmjeravanje automobilskog sektora prema industriji s manjim količinama štetnih emisija. Međutim, protivnici zabrane kažu da će tako ishitrena zabrana ugroziti opstanak europskih proizvođača koji se već danas bore sa slabom prodajom električnih vozila i jeftinijom kineskom konkurenjom.

Jens Gieseke, pregovarač konzervativnog EPP-a za autoindustrijsku politiku, rekao je agenciji Reuters da će njegova skupina iskoristiti planiranu reviziju te mjere u trećem ili četvrtom tromjesečju ove godine kako bi zatražila da se u nju upgrade novi amandmani.

Promjene koje žele predložiti uključuju dopuštanje prodaje automobila s motorom na unutarnje sagorijevanje koji koriste sintetička goriva ili biogoriva, te hibridnih vozila koja se pune na utični-

cu (PHEV) i nakon 2035.

“Bilo je pogrešno zabraniti motore s unutarnjim izgaranjem. Ako neka goriva daju manje ugljičnih emisija, onda bi trebalo i prepoznati,” kaže Gieseke. Europska Komisija, čija predsjednica Ursula von der Leyen pripada EPP-u, dosad se odupirala pritiscima da se zabrana 2035. ublaži, i tvrdi da u postojećem obliku pruža sigurnost i stabilnost za investicije.

Međutim, Komisija je prošli tjedan planirana analizu te zelene mjerne za 2026. godinu pomaknula ranije, na 2025. godinu, te je popustila pritiscima proizvođača automobila i odobrila im tri godine za prilagodbu – umjesto prvotno jedne – za usklađivanje sa strožim limitima emisija propisanima za 2025. godinu.

Gieseke je rekao da ako to podrži dovoljan broj eurozastupnika da bi se o potpunoj zabrani 2035. godine moglo pregovarati već u sklopu novih ograničenja za 2025. godinu, već sljedećeg mjeseca. Bilo kakvu izmjenu postojećih pravila morala bi odobrili većina zastupnika Europskog parlamenta, kao i kvalificirana većina država članica Europske unije.

## AI OPET NA SUDU, FRANCUSKI IZDAVAČI TUŽE METU ZBOG KRŠENJA AUTORSKIH PRAVA

Vodeće francuske udruge izdavača i autora podnijele su tužbu protiv američkog tehnološkog diva Mete zbog navodnog korištenja autorski zaštićenog sadržaja bez odobrenja.

Nacionalni savez izdavača (SNE), Nacionalni savez autora i skladatelja (SNAC) te Društvo književnika (SGDL), koji zaступaju interes autora, izjavili su na konferenciji za novinare u srijedu da su početkom tjedna podnijeli tužbu protiv Mete pri sudu u Parizu zbog navodnog kršenja autorskih prava i ekonomskog “parazitizma”.

Tri udruge smatraju da je Meta, koja posjeduje društvene mreže Facebook, Instagram i WhatsApp, ilegalno koristila autorski zaštićeni sadržaj za treniranje svojih AI modela.

“Svjedoci smo monumentalnog pljačkanja”, rekla je Maia Bensimon, glavna delegatkinja SNAC-a.

“Ovo je pomalo bitka Davida protiv Golijata”, smatra pak generalni direktor SNE-a, Renaud Lefebvre.

U pitanju je, piše Reuters, prvi takav slučaj protiv neke velike AI kompanije u Francuskoj, ali postoji val tužbi, posebice u Sjedinjenim Državama, protiv Mete i drugih tehnoloških tvrtki od strane autora, vizualnih umjetnika, glazbenih izdavača i drugih nositelja autorskih prava zbog podataka koji se koriste za treniranje njihovih generativnih AI sustava.

Metu je tako u SAD-u još 2023. tužila američka glumica i spisateljica Sarah Silverman zajedno s drugim autorima. Tvrde da je Meta zloupotrijebila njihove knjige za treniranje svog velikog jezičnog modela Llama. Američki romanzopisac Christopher Farnsworth podnio je sličnu tužbu u listopadu.

OpenAI, tvrtka iza AI alata ChatGPT, također se suočava s nizom sličnih tužbi u Sjedinjenim Američkim Državama,

Kanadi i Indiji.

Najviše pozornosti svakako je privukla holivudska glumica Scarlett Johansson koja ih je u svibnju prošle godine natjerala da povuku svoj novi glasovni sustav "Sky" jer zvuči gotovo identično kao ona.

"Prošlog rujna, Sam Altman mi se javio s ponudom da im 'prodam' svoj glas. Odbila sam ih, no nekoliko mjeseci kasnije postalo je jasno da su to učinili i bez mog dopuštenja. Nakon što moja upozorenja nisu dala rezultata, bila sam prisiljena zaprijetiti im pravnim koracima", prisjetila se Johansson i istaknula kako su Altmanovi ljudi na njene upite odgovorili tek dva dana prije predstavljanja Skya.

Skoro istodobno, dvoje manje poznatih glumaca podigli su protiv AI tvrtke Lovo. Linnea Sage i Paul Lehrman tvrdili su kako ih je spomenuta tvrtka angažirala da snime nekoliko uzoraka svoga glasa.

Nedugo poslije, Lehrman je čuo samog sebe kao naratora jednog dokumentarca na YouTubeu, nakon čega je shvatio da je Lovo "klonirao" njihove glasove.

Na optuženičkoj klupi našao se i najveći svjetski proizvođač čipova Nvidia, i to zahvaljujući svojoj platformi za umjetnu inteligenciju NeMo.

Taj slučaj datira iz ožujka 2024. kada je skupina pisaca tvrdila da je Nvidia neovlašteno koristila njihove knjige za podučavanje spomenute platforme. Njihova su djela ubrzo uklonjena, što su protumačili kao "priznavanje krivice".

U lipnju su, pak, pravne korake zbog umjetne inteligencije napravile i velike diskografske kuće. Među njima su i Sony Music, Universal Music Group i Warner Records, a teretili su startupe Suno i Udio da su prekršili autorska prava u "gotovo nezamislivim razmjerima".

Tvrđili su tada da softver optuženih startupa krade glazbu kako bi izbacivao slične uratke, zbog čega su zahtijevali naknadu od 150.000 dolara (139.855 eura) po pjesmi.

EU izvezla željeza i čelika u vrijednosti od 77,8 milijardi eura u 2024.

Europska unija je prošle godine izvezla željeza, čelika i sličnih proizvoda u vrijednosti od 77,8 milijardi eura, a uvezla je 73,1 milijardu eura, što je rezultiralo trgovinskim deficitom od 4,7 milijardi eura, prema podacima Eurostata, statističkog ureda EU-a. Ako to uspore-

đujemo s 2019. godinom, jasno je da je znatno poraslo trgovanje tim proizvodima. Izvoz je veći za 10,3 milijarde eura ili 15,2 posto, a uvoz za 14 milijardi eura ili 23,7 posto.

Statističari su naveli da je do poskupljenja došlo iako je težina uvoza i izvoza bila manja za 1,6 posto odnosno 17,3 posto. Dakle, nije uvezeno više proizvoda nego su se samo cijene povećale.

Ove godine situacija bi mogla biti znatno drugačija s obzirom na carine američkog predsjednika Donald Trampa.

Nove carine stupile su danas na snagu. Njihov cilj je zaštita američkih proizvođača čelika i aluminija na domaćem tržištu, a uvedene su carine od 25 posto na sav uvoz tih metala, kao i na stotine prerađenih proizvoda od tih materijala – od sitne robe poput vijaka i matica, pa sve do alata, strojeva, dijelova za buldžere i limenki za gazirana pića.

Europska komisija reagirala je odmah i najavila da će od sljedećeg mjeseca početi uvoditi vlastite carine na američku robu, iako bi puna snaga briselskih protumjera trebala stići tek sredinom travnja.

Prema podacima o trgovini, izvoz željeza i čelika iz EU-a bio je veći za 9,9 posto lani i iznosio je 32,3 milijarde eura, u odnosu na 2019. godinu kada je iznosio 29,4 milijarde eura. Istodobno, uvoz istih proizvoda bio je veći za 19,7 posto i dosegnuo je 39,5 milijardi eura. No kada se gleda po težini, i uvoz i izvoz su se smanjili za 4,1 posto odnosno 14,6 posto.

Kada je riječ o predmetima od željeza i čelika, situacija je slična. Vrijednost izvoza takvih predmeta iznosi 45,5 milijardi eura, što je povećanje od 19,3 posto u usporedbi s 2019. godinom, dok je vrijednost uvoza 33,6 milijardi eura, za 28,7 posto više. Međutim, težinski izvoz je smanjen za 26 posto, a uvoz je pak porastao za 10,1 posto.

Turska je bila jedan od glavnih partnera za izvoz i uvoz željeza i čelika u 2024. godini. Na prvom mjestu je u izvozu s ukupno 6,2 milijarde eura i na trećem u uvozu s 3,5 milijardi eura. Sjedinjene Države bile su drugi najveći izvozni partner, a vrijednost izvoza iznosi je 5,4 milijarde eura. Zatim su Ujedinjeno Kraljevstvo s četiri milijarde eura, Švicarska s 2,1 milijarda eura i Meksiko s 1,7 mili-

jardi eura.

S druge strane, Indija je na prvom mjestu kada je riječ o uvozu, 3,9 milijardi eura. Nakon nje je Južna Koreja s 3,6 milijardi eura, zatim Kina s 3,5 milijardi eura i Ujedinjeno Kraljevstvo s 3,2 milijardi eura.

Između 2019. i 2024. godine izvoz željeza i čelika u Meksiku porastao je za 54,1 posto, a u Sjedinjene Države za 51,1 posto, dok je uvoz iz Indije porastao za 89,2 posto, a iz Južne Koreje za 43 posto.

Kada su u pitanju artikli od željeza i čelika, EU je u SAD izvezla ovih proizvoda u vrijednosti osam milijardi eura, za 45,1 posto više u odnosu na 2019. Na drugom mjestu je Ujedinjeno Kraljevstvo sa 6,3 milijarde eura, a na trećem Švicarska s 3,5 milijardi eura.

## INDIJSKI UVOD RUSKE NAFTE VRATIO SE NA STARE RAZINE, NAKON TROMJESEČNOG PADA ZBOG SANKCIJA

Indijski uvoz ruske nafte povećao se u ožujku, i time se vratio na uobičajeni volumen nakon tromjesečnog pada. Nafte je iz Rusije pristizala brodovima koji nisu pod sankcijama, a neke isporuke su i preusmjerene iz Turske, navodi Reuters na temelju više trgovinskih izvora i brodarskih podataka.

Oporevak isporuka ruske nafte prema trećem najvećem svjetskom uvozničku i potrošaču ublažavaju xprobleme zbog smanjene opskrbe i snižava cijene konkurenčkih vrsta nafte s Bliskog istoka.

Ruske isporuke prema Indiji i Kini naglo su pale početkom ove godine nakon što su uvedene američke sankcije 10. siječnja kojima se ciljalo na proizvođače, osiguravajuće kuće, brodove i posrednike u lancu preprodaje i dostave nafte, s ciljem da se smanje prihodi koje Moskva ostvaruje od naftnog biznisa. U ožujku se volumen uvoza ruske sirove nafte Urala vratio na 1,54 milijuna barela dnevno (bpd), nakon što je pao na 1,1 milijun do 1,2 milijuna bpd-a u prethodna tri mjeseca zbog sankcija, pokazuju podaci analitičke tvrtke Kpler.

Cijene vozarine za tankere za jednosmjerno putovanje iz ruskih zapadnih luka prema Indiji dosegnule su najvišu razinu unatrag godinu dana, od 8 milijuna dolara – to je istovremeno privuklo više brodara spremnih na isporuke, ali i smanjilo prihode ruskih prodavača.

Odluka najveće turske rafinerije Tupras da zaustavi pritok ruske nafte također je oslobođila dodatne količine koje su onda preusmjerene na azijska tržišta. Turski uvoz ruske nafte pao je na 127.000 bpd u ožujku, s oko 300.000 bpd prije siječanjskih sankcija.

Neki trgovci su rekli indijskim rafinerijama da će ubuduće koristiti zapadne brodove za isporuku pošiljki, kako bi izbjegli sankcije. Neki izvori kažu da je u posljednjih nekoliko tjedana cijena sirovog Urala pala ispod 60 dolara po barelu. Radi se o maksimalnoj cijeni koju je odredila skupina G7 za legalnu trgovinu ruskim naftom – što znači da sad i zapadnjačke kompanije smiju sudjelovati u isporukama ruske nafte.

Indija, drugi najveći kupac sirove nafte iz Rusije, priopćila je da će prihvati rusku naftu samo ako ju isporučuju kompanije i brodovi koje nisu pod američkim sankcijama.

Indija je također postala i najveći uvoznik ruske nafte koja se prodaje s popustom i prevozi tankerima, nakon što su zapadne zemlje uvelile sankcije protiv Rusije. Indijski uvoznici poštuju sankcije Ujedinjenih naroda, a ne pojedinačnih zemalja – no bojazan od sekundarnih sankcija SAD-a stvara operativne probleme jer indijske banke i kompanije su značajno izložene američkom financijskom sustavu.

## NJEMAČKI RHEINMETALL OSTVARIO 36 POSTO VEĆE PRIHODE U 2024. GODINI

Njemački vojni koncern Rheinmetall, za kojeg se očekuje da će biti jedan od glavnih korisnika značajno većih europskih izdvajanja za obranu, rekao je u srijedu da očekuje velik rast prodaje u 2025. godini, kao i da radi na ažuriranju prognoza s obzirom na recentne geopolitičke događaje.

Rheinmetall, najveća njemačka vojna tvrtka – najpoznatija po proizvodnji oklopnih vozila i topničkih granata – očekuje da će u 2025. godini prodaja skočiti za 25-30 posto, u okolnostima rata u Ukrajini i američkog razlaza s Europom.

Istovremeno predviđaju i poboljšanje poslovnih rezultata i operativne marže, na oko 15,5 posto, u odnosu na 15,2 posto iz 2024. godine. Međutim, u izvješću su napomenuli da projekcije ne uzimaju u obzir "poboljšanje tržišnog potencijala



za koje se očekuje da će se pojaviti na tržištu koja su posebno relevantna," te da će prilagoditi prognoze kako potrebe njihovih kupaca postanu konkretnije.

Rheinmetall je u posljednjih nekoliko tjedana postao zvijezda na europskim burzama, u sklopu širem trenda ulaganja u europske vojne tvrtke. Od početka godine vrijednost dionica Rheinmetalla se udvostručila – samo u zadnjih mjesec dana je porasla više od 70 posto, a u srijedu je, nakon objave poslovnih rezultata, dionica porasla 7 posto u dnevnoj trgovini.

Investitori također očekuju da će ta kompanija, peta po veličini u europskom obrambenom sektoru, profitirati od najave čelnika Europske unije koji planiraju veliko povećanje izdvajanja za vojsku u narednih nekoliko godina, kao i najava nove njemačke koaličijske vlade koja je najavila nekoliko stotina milijardi ulaganja u vojnu opremu i infrastrukturu.

"U Evropi je počela era ponovnog oružavanja, koje će zahtijevati mnogo od svih nas. Međutim, u tome vidimo i priliku za rast u sljedećih nekoliko godina, kakvu nikad prije nismo imali," navodi se u priopćenju predsjednika uprave Armina Pappergera.

Rheinmetall je 2024. godine ostvario ukupne prihode od 9,75 milijardi eura,

što predstavlja rast od 36 posto u odnosu na 2023., ali je još uvjek malo ispod 9,99 milijardi koliko su predviđali analitičara uz ankete konzultantske kuće Vara Research.

Na prodaju iz vojnog assortimenta otpada oko 80 posto ukupnog prihoda, i u stalnom je porastu – no civilni sektor, u kojem surađuju s autoindustrijom, je u padu. Rheinmetall će predložiti dividendu u iznosu 8,10 eura po dionici za 2024. godinu, što je značajno više od 5,70 eura koliko je bila prošle godine.

U Hrvatskoj je krajem prošle godine bilo 1,6 milijuna zaposlenih

U četvrtom tromjesečju 2024. u Hrvatskoj je bilo 1,6 milijuna zaposlenih, odnosno za 1,8 posto ili 29.000 više nego u istom razdoblju godinu dana ranije.

To su pokazali rezultati Ankete o radnoj snazi Državnog zavoda za statistiku, provedenoj prema metodologiji Eurostat-a od listopada do prosinca prošle godine.

U istome promatranom razdoblju broj nezaposlenih osoba iznosio je 88.000, što je pad za 17.000 ili 15,8 posto u odnosu na posljednji kvartal 2023. godine.

Pritom je stopa zaposlenosti za one u dobi od 15 do 64 godine bila 67,8 posto. U pitanju je porast za 1,3 postotna boda na godišnjoj razini. Stopa anketne nezaposlenosti za istu je dob od iznosila je 5,1



posto, jedan postotni bod manje.

Od 88.000 nezaposlenih prema anketi o radnoj snazi 60.000 ili 68 posto bilo prijavljeno službi za zapošljavanje, dok ih 32 posto nije bilo zainteresirano za prijavu. Istodobno, od ukupno 89.000 registriranih u Hrvatskom zavodu za zapošljavanje, njih 29.000 ili 32,9 posto nije zadovoljilo međunarodne kriterije nezaposlenosti.

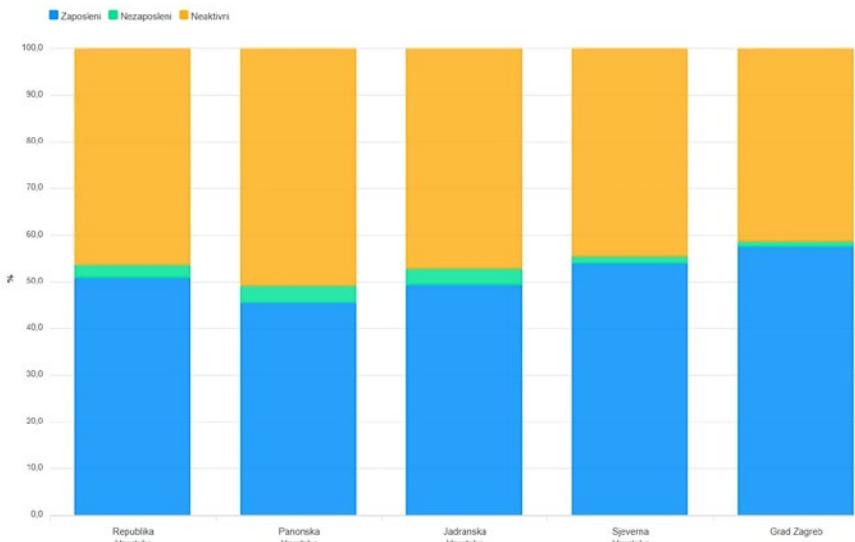
Podaci iz ankete pokazuju i da je lani u posljednjem kvartalu u Hrvatskoj bilo 3,29 milijuna radno sposobnih stanovnika (starijih od 15 godina) od čega 1,75 milijuna otpada na aktivno stanovništvo (zbroj zaposlenih i nezaposlenih), a 1,53 milijun na neaktivno.

## **HGK: POVEZIVANJE PODUZEĆA I ŠKOLA KLJUČNO ZA RJEŠAVANJE IZAZOVA NA TRŽIŠTU RADA**

Projekt Hrvatske gospodarske komore (HGK) Zagreb "Izgradi karijeru - skoči u budućnost", koji povezuje učenike srednjih strukovnih škola iz Zagrebačke županije s oko 30 vodećih hrvatskih kompanija iz proizvodnog i tehnološkog sektora, predstavljen je u Srednjoj strukovnoj školi Velika Gorica.

HGK – Komora Zagreb ovaj projekt provodi u suradnji s Regionalnim centrima kompetentnosti u srednjim strukov-

G-1. RADNO SPOSOBNO STANOVNIŠTVO (15 - 89) PREMA AKTIVNOSTI I REGIJAMA U ČETVRTOM TROMJESEČJU 2024.



nim školama u Velikoj Gorici, Dugom Selu i Samoboru, kako bi se učenicima završnih razreda omogućilo upoznavanje s potencijalnim poslodavcima i stjecanje praktičnih znanja i iskustva iz poslovnog svijeta, priopćeno je iz HGK.

"Projekt je važan jer pridonosi usklađivanju sustava obrazovanja sa stvarnim potrebama gospodarstva. Vjerujemo da će ova inicijativa značajno doprinijeti jačanju interesa mladih za tehnička i strukovna zanimanja te ih motivirati da svoju karijeru razvijaju u vodećim hrvatskim tvrtkama", poručio je predsjednik Komore Zagreb Josip Zaher i izrazio zadovoljstvo što je velik broj članica HGK pokazao interes za ovaj projekt.

Hrvatski zavod za zapošljavanje pro-

vodi širok spektar aktivnosti vezanih uz profesionalno usmjeravanje učenika završnih razreda srednjih škola. Redovito se organiziraju radionice sa svrhom pružanja podrške maturantima u vidu informiranja o dalnjim mogućnostima obrazovanja ili zapošljavanja te definiranja vlastitih interesa i kompetencija. "Radionice uključuju i vježbe za poticanje profesionalne zrelosti i osvještavanja važnosti razvoja karijere, upućivanje na korisne web izvore i alate (Razvoj karijere, Moj izbor i dr.). Učenici, također, podršku mogu zatražiti i u Centrima za informiranje i savjetovanje o karijeri (CISOK)", kazala je Ivana Mehle, zamjenica ravnatelja HZZ-a.

Ravnatelj Srednje strukovne škole Ve-





lika Gorica Miroslav Antolčić ocijenio je projekt iznimno važnim za školu jer povezuje učenike s potencijalnim poslodavcima, pruža im uvid u realni sektor i motivira ih da dodatno razvijaju svoja znanja i vještine.

“Kroz projekt isto tako promoviramo tehnička i strukovna zanimanja koja su sve traženja i cjenjenja u društvu”, kazao je Antolčić.

## NJEMAČKI RWE I FRANCUSKI TOTAL POTPISALI DOSAD NAJVEĆI UGOVOR O PROIZVODNJI ZELENOG VODIKA

Vodeća njemačka energetska kompanija RWE priopćila je u da je s francuskim naftnim gigantom TotalEnergies potpisala ugovor o isporuci 30.000 tona zelenog vodika godišnje, počevši od 2030. godine. Radi se o jednom od dosad najvećih ugovora u tom sektoru.

Sporazum bi trebao trajati 15 godina, od 2030. do 2044. godine, rekli su iz kompanije RWE, dodavši da je to najveća dosad količina ugljično neutralnog vodika koju je neko njemačko postrojenja za elektrolizu ikada dogovorilo.

Predviđeno je da RWE vodikom opskrbljuje Totalovu rafineriju Leuna kod Leipziga u istočnoj Njemačkoj. Vodik će se proizvoditi u novom 300-megavatnom postrojenju za elektrolizu u mjestu Lingen na zapadu zemlje, koja bi trebala početi s radom 2027. godine.

U priopćenju nisu objavljeni financijski uvjeti ugovora. Ugovor je potписан u trenutku kad se u Europi javlja sve veća skeptika oko projekata proizvodnje tzv. zelenog vodika, i to zbog velikih troškova razvoja te buduće tehnologije, u trenutku kada se europska industrija bori sa sve višim cijenama energenata.

Sporazumom se produbljuje i partnerstvo između tih dviju vodećih europskih energetskih kompanija u području offshore vjetroelektrana, i pomaže TotalEnergiesu da ostvari svoj cilj dekarbonizacije europskih rafinerija.

U ožujku su iz kompanije priopćili da kreću s razvojem dva projekta zelenog vodika, u suradnji s kompanijom za proizvodnju industrijskih plinova, Air Liquide, čime bi trebali dekarbonizirati Totalove rafinerije u Belgiji i Nizozemskoj. Kada se vodik proizvodi elektrolizom iz vode upotrebom električne energije iz obnovljivih izvora – umjesto izdvaja-



njem iz prirodnog plina, pri čemu dolazi do emisija ugljičnog dioksida – tzv. “zeleni vodik” je ekološki prihvataljivije gorivo, jer pri izgaranju kao nusproizvode ostavlja samo kisik i vodu.

U Lingenu će se za proizvodnju koristiti kapaciteti skladišta vodika izgrađenog u obližnjem Gronau-Epe. Kompanijska podružnica, RWE Gas Storage West, upravljalat će postrojenjem kad ono počne s radom 2027. godine.

Prijevoz do rafinerije Leune u istočnoj Njemačkoj ići će putem nove mreže plinovoda za distribuciju vodika, koja bi trebala biti dovršena negdje između 2025. i 2032. godine.

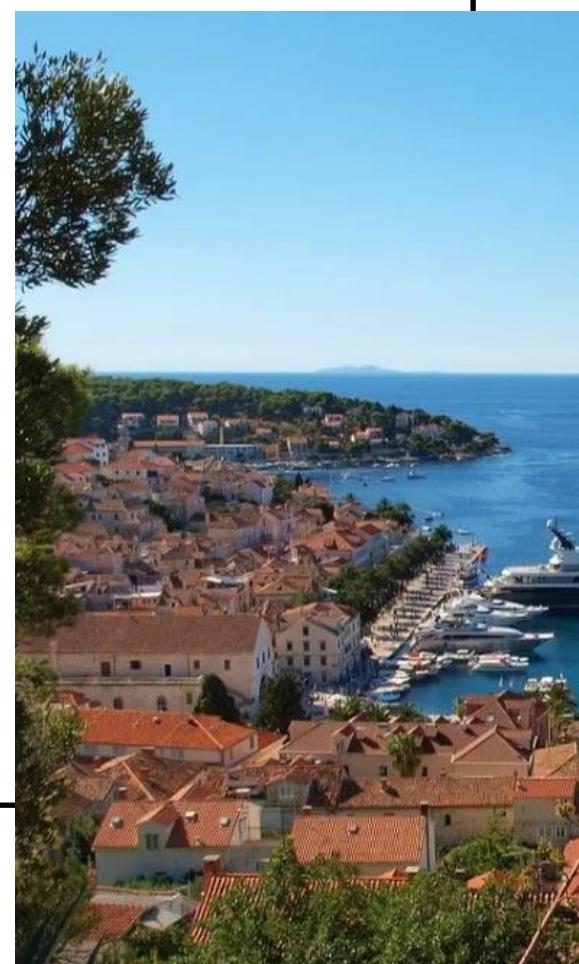
## PORASTAO BROJ STRANIH TURISTA U SIJEĆNJU, OVE GODINE PRESUĐUJE CJENOVNA KONKURENTNOST

Na početku ove godine, pokazuje statistika, Hrvatska je ostvarila pristojan rast u broju turističkih posjeta što bi inače trebalo biti dobar znak u kontekstu težnji da turizam ne bude samo sezonska ponjava.

S druge pak strane cjenovna konkurenčnost hrvatskog turizma je poprilično ugroženo za mnoge pretjeranim dizanjem cijena u zadnje tri godine, pa će se zapravo tek nakon Uskrsa početi odvajati klupko ispunjenih ili neispunjenih očekivanja i nadanja.

Podaci Državnog zavoda za statistiku (DZS) pokazuju da je u siječnju ove godine u komercijalne smještajne objekte došlo 11,3 posto više turista no u istom mjesecu lani. Oni su pritom ostvarili 9,4 posto više noćenja.

Među tih 257 tisuća turista i njihovih 650 tisuća noćenja 59 posto otpada na inozemne turiste. Domaćih je bilo 125





tisuća i oni su imali 268 tisuća noćenja.

Kod broja stranih turista godišnji je rast 12,4 posto, a kod domaćih 10,2 posto.

Vjerojatno ne iznenađuje da su najveći broj noćenja među stranim turistima napravili susjadi Slovenci s udjelom od 14,6 posto, a nakon njih slijede Nijemci, Austrijanci, Talijani, gosti iz Bosne i

Hercegovine te Srbije i SAD-a.

Broj gostiju iz Italije i Srbije pritom je bio manji no u siječnju 2024. godine no kod svih ostalih broj je rastao.

Ako se gledaju vrste komercijalnih smještajnih objekata, najviše su turisti noćili u hotelima u kojima je ostvareno 58,6 posto ukupnih noćenja. U sobama, apartmanima, kućama za odmor i sličnim objektima udio je gotovo 32 posto.

Tu se odmah vidi strukturna neravnoteža smještajnih kapaciteta u hrvatskom turizmu jer se ljetna sezona zbog manjka hotelskih kapaciteta oslanja pretežito na obiteljski ili apartmanski smještaj

koji u razdoblju od studenoga do Uskrsa privlači relativno mali broj gostiju.

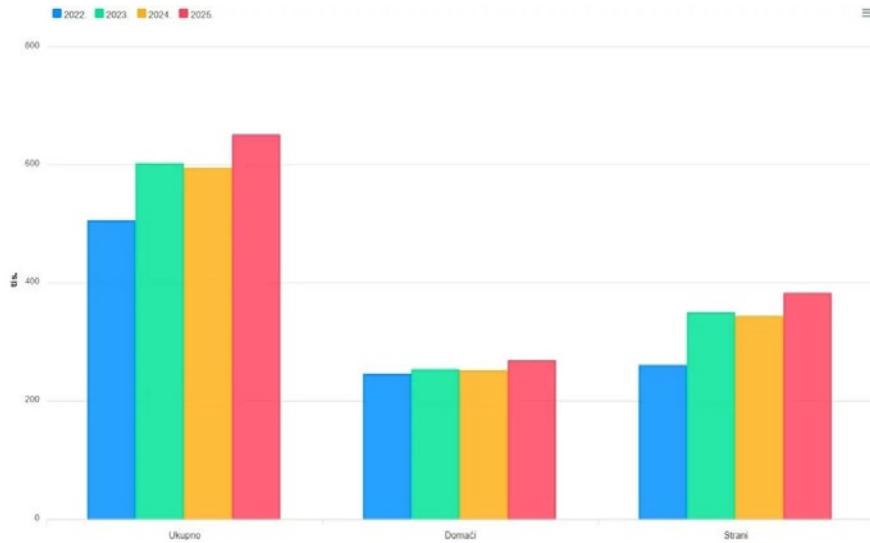
Siječanjski gosti su se u znatnoj mjeri fokusirali na Zagreb u kojem je ostvarena gotovo četvrtina ukupnih noćenja, odnosno 23 posto. Rast u odnosu na lanjski siječanj je 12 posto.

Uz Zagreb među popularnim određima ističu se Rovinj, Opatija i Split.

No, što će biti dalje tijekom ove godine u brojkama i zaradi teško je prognozirati, tim više što se nad Hrvatsku nadvio oblak sve upitnije cjenovne konkurenčnosti što zasigurno ne promiče oku potencijalnih gostiju s obzirom da su se nedavne izjave domaćih dužnosnika prenijele i u inozemnim medijima.

Ministar turizma i sporta Tonči Glavina je rekao da je kumulativni rast cijena u turizmu u Hrvatskoj od početka 2022. do rujna 2024. godine bio gotovo 50 posto. Ako i uzmemmo u obzir inflaciju, vjerojatno ne treba posebno napomenuti da rast kvalitete usluga ne može opravdati tako snažan porast cijena. Osim toga, u istom razdoblju su druge popularne mediteranske destinacije zabilježile rast cijena između 15 i 20 posto, pa se Hrvatska ne može više podićiti nižim cijenama od, recimo, Grčke i Španjolske.

Upozorava podatak da su u razdoblju vrhunca sezone prošle godine prihodi od stranih turista bili 0,7 posto ili 64,3 milijuna eura niži na godišnjoj razini. U prvih devet mjeseci 2024. uprihodilo se 13,19 milijardi eura od stranih turista što je bilo 1,7 posto više no u istom razdoblju 2023. Samo u trećem kvartalu ti su prihodi bili 9,06 milijardi eura.





## STEČAJ NORTHVOLTA MOŽE BITI DOBRA POUKA ZA EUROPSKI RAZVOJ ČISTIH TEHNOLOGIJA

Švedski proizvođač baterija za električna vozila Northvolt objavio je u početkom mjeseca kako je podnio zahtjev za stečajem time priveši kraju nade koje je Europska unija (EU) polagala u razvoj konkurentnog suparnika azijskim proizvođačima baterija.

Još u studenome prošle godine švedska je tvrtka tražila u SAD-u, sukladno fajnom Poglavlju 11, mogućnost stečaja s preustrojem kako su joj gotovinske zalihe padale, nadajući se da će moći osigurati novac za rješavanje problema jačanja proizvodnje u ključnom pogonu na sjeveru Švedske. "Nismo bili u mogućnosti osigurati potrebne financijske uvjete za nastavak rada u sadašnjem obliku", objavio je Northvolt koji zapošljava više od pet tisuća ljudi.

Na kraju siječnja ove godine dug tvrtke je dosegao 8 milijardi dolara.

"Stečajni upravitelj kojega određuje švedski sud sada će nadzirati proces, uključivo prodaju poslovanja i imovine te podmirenje postojećih obveza", prenosi Reuters iz objave kompanije.

U EU postojala je nada da će Northvolt smanjiti ovisnost zapadnih proizvođača automobila od kineskih tvrtki kao što je proizvođač baterija CATL ili proizvođač baterija i električnih automobila BYD.

Northvolt, čiji je slogan bio "pretvoriti naftu u povijest", primio je više od 10 milijardi dolara u raznim oblicima financiranja od starta 2016. godine, a među najvećim dioničarima su se našli Volkswagen s 21 posto te Goldman Sachs s 19 posto.

Početkom prošle godine švedska je tvrtka dogovorila zeleni kredit od pet milijardi dolara s kojim je namjeravala snažno proširiti proizvodne pogone, no korištenje tih novaca je kasnije otkazano kako su problemi s poslovanjem rasli.

BMW je u lipnju prošle godine otkazao narudžbu vrijednu dvije milijarde dolara nakon što Northvolt nije uspio ispuniti obveze iz dugoročnog ugovora za baterije potpisanih 2020. godine.

Bivši glavni izvršni direktor Northvolta Peter Carlsson izjavio je u studenom prošle godine nakon odlaska sa čela tvrtke kako je potrebno 1,2 milijarde dolara za oporavak poslovanja.

Priča o Northvoltu, kako je to opisao europski ekonomski think-tank Bruegel,

može dobro sada poslužiti EU-u da izbjegne ponavljanje toga slučaja u trenutku kada Bruxelles predlaže novi okvir za jačanje čistih tehnologija u Europi.

Zamisao je izvorno bila da Northvolt do 2030. pokrije čak četvrtinu europskog tržišta baterija i za to je tvrtka dobila znatan novac iz javnih i privatnih izvora. Institucionalna potpora došla je iz Europske investicijske banke, EU-a i njemačke vlade što je onda i privuklo privatne investitore poput Volkswagena. Poteškoće su postajale sve vidljivije kako se pogon u mjestu Skellefteå suočio s neispunjavanjem postavljenih ciljeva u proizvodnji. U 2023. godini je isporučeno manje od jedan posto ukupnog kapaciteta od 16 gigavat-sati. Uzrok je ležao u velikoj ovisnosti o uvozu katodnog materijala iz Kine te kineskim strojevima koji bi često za funkcioniranje zahtijevali kinesko osoblje, navodi u analizi Bruegel.

Turbulencija oko Northvolta pokazuje sustavne ranjivosti čiste tehnologije u Europi uslijed uporne ovisnosti o stranim dobavljačima za kritične materijale, izazova brzog dosezanja velike količine proizvodnje i teškoća u nošenju s već etabliranim azijskim konkurentima.



veljače, što ulagače navodi na sumnju da će dosadašnji rast prodaje ubrzo prestati. Dionice Inditexa su zbog te vijesti pale za oko 6 posto u jutarnjoj trgovini.

U posljedne tri godine dobra prodaja Inditexovog brenda brze mode Zare, koja je povećala svoj tržišni udio nauštirb konkurenциje kao što je H&M, dovela je do dvostrukog povećanja vrijednosti Inditexovih dionica. Međutim, u posljednje vrijeme se čini da potražnja i prodaja slabe, što onda utječe i na stanje na burzi. Prodaja je od početka veljače do ranog ožuka rasla samo 4 posto, puno sporiјe od 11 posto rasta u istom razdoblju prošle godine.

Inditex nije naveo razloge za slabiju prodaju, no analitičari kažu da je za to zaslužna manja potražnja u SAD-u, drugom najvećem tržištu za Inditex nakon Španjolske.

U cijeloj 2024. Inditex je imao rast prodaje od 10,5 posto, u iznosu od 38,6 milijardi eura, u skladu s očekivanjima. No, analitičari smatraju da je proteklih

godina rast bio pogoden prelaskom potrošača sa skupljih marki na jeftinije brendove tzv. brze mode, pa da stoga u narednim godinama rast prodaje više neće biti toliko izražen.

Neto dobit je u 2024. godini porasla za 9 posto u usporedbi s prethodnom godinom, na 5,9 milijardi eura. Inditex, koji je također vlasnik brendova Bershka, Pull & Bear, Massimo Dutti, Stradivarius i Oysho, priopćio je da će povećati dividendu za 9 posto, na 1,68 eura po dionici. Inditex planira kapitalna ulaganja od 1,8 milijardi eura ove godine, isto kao i 2024. godine, za ulaganja u obnovu trgovina, tehnologiju i unaprijeđenje svojih internetskih platformi.

Inditex posluje na 214 tržišta širom svijeta, a ove godine planira otvoriti prve prodavaonice u Iraku. Njegov brand namijenjen mlađim kupcima, Bershka, ove godine dolazi u Švedsku, a brend sportske odjeće Oysho će po prvi puta doći u Nizozemsku i Njemačku.

## ŠPANJOLSKI INDITEX, VLASNIK BREND A ZARA, BILJEŽI RAST DOBITI U 2024., ALI I USPORAVANJE RASTA PRODAJE

Španjolski tekstilni div Inditex početkom mjeseca izvjestio je o slaboj prodaji u trosmjesečju koje je počelo 1.

**Institut za elektroprivredu d.d.**

Dijagnostičko ispitivanje u području energetike / Analiza mreže / Kontrola kvalitete

Kupska ulica 2, 10000 Zagreb 01 6170 462 01 6171 538 kontakt@ie-zagreb.hr www.ie-zagreb.hr


# POREZNE OBVEZE U TRAVNUJU

TRAVANJ 2024. DONOSI NIZ VAŽNIH ROKOVA ZA PODUZETNIKE, FINANSIJSKE INSTITUCIJE I DRUGE OBVEZNIKE U HRVATSKOJ. U NASTAVKU SU KLJUČNI DATUMI I OBVEZE KOJE JE POTREBNO ISPUNITI:

## 8. travnja

- Dnevno i mjesечно izvješće o obračunatoj trošarini.

- Obveznici PDV-a također trebaju podnijeti obrasce ZP, PDV-S i DONH.
- Dnevno i mjesечно izvješće o obračunatoj trošarini.
- Podnošenje obrasca PP-MI-PO i uplata do 30.4.
- PPO obrazac za prvi kvartal 2024. godine.

## 15. travnja

- Podnošenje izvješća o posebnim porezima (mjesечно).
- Uplata naknade za eksploataciju mineralnih sirovina (za prvo tromjeseče).

## 20. travnja

- Podnošenje PDV obrasca (mjesечni i tromjesečni) i uplata do 30.4.

## 30. travnja

- Uplata predujma poreza na dohodak i dobit.
- Uplata predujma spomeničke rente za prethodni mjesec.
- Konačni obračun poreza na dobit (PD i PD NN - bilanca, račun dobiti i gubitka, obrasci TZ 1 i SR, PD-IPO, PD-KID).
- Uplata članarine Hrvatskoj gospodarskoj komori (HGK)



za tekući mjesec.

- Uplata predujma turističke članarine za tekući mjesec.
- Podnošenje godišnjih finansijskih izvještaja (GFI) Hanfi za izdavatelje, društva za upravljanje fondovima, leasing društva, investicijska društva i mirovinska društva.
- TFI Hanfi za izdavatelje mirovinskog osiguranja, društva za osiguranje i reosiguranje.
- Plaćanje doprinosa Hrvatskoj revizorskoj komori za 2024. godinu (za revizorska društva).
- Podnošenje mjesecnih izvještja o posebnim porezima na kavu (MI-K) i bezalkoholna pića (MI-BAP).
- Konačni obračun općekorisnih funkcija šuma za 2024. (obrazac OKFŠ) i uplata akontacije za prvo tromjesečje.
- Mjesečno izvješće o grijanim duhanskim proizvodima, e-tekućinama i novim duhanskim proizvodima.
- Podnošenje OPZ-STAT-1 obrasca za 2024. (dobitaši).

- Prijava obveze konsolidacije Fini.
- Izjava o neaktivnosti neaktivnih poduzetnika Fini.
- Predaja izvješća poduzetnika Fini (bilanca, RDG i dodatni podaci) za potrebe statistike.
- PDV prijava za OSS I./2025.
- Mjesečna izvješća o posebnim porezima i trošarinama.

## Zaključak

Poštivanje rokova ključno je za izbjegavanje kazni i nepotrebnih komplikacija. Preporučuje se redovito praćenje obveza i pravovremeno podnošenje potrebnih izvještja i uplata. Savjetuje se konzultacija s knjigovođom ili poreznim savjetnikom kako bi se osigurala usklađenost sa svim zakonskim zahtjevima.

# Bartulović-Puljić projektiranje

## PROJEKTIRANJE NADZOR



+385 99 4699 055  
+385 98 892 068

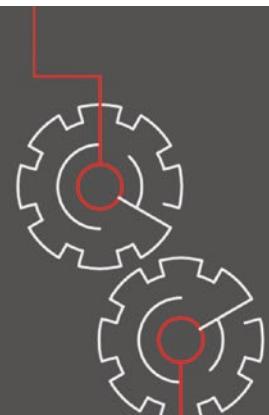
Splitska Ulica 2 21420 Bol  
[www.bartulovic-puljic.com](http://www.bartulovic-puljic.com)

**XBAS**  
BUDUĆNOST MONTAŽE

Sveta Helena 76, Križevci  
+385 (0)99 736 3142, +385 (0)99 280 00 90  
[basmontaza@gmail.com](mailto:basmontaza@gmail.com). [www.b-a-s.hr](http://www.b-a-s.hr)



MONTAŽA INDUSTRIJSKE OPREME  
ODRŽAVANJE POSTOJEĆIH POGONA  
RAZLIČITE VRSTE ZAVARIVANJA



**C PAKIRANJE**

Sveta Helena 165  
Zona gospodarske namjene  
10382 Donja Zelina

+385 1 2854-320

[info@cpack.hr](mailto:info@cpack.hr)  
[www.cpack.hr](http://www.cpack.hr)

IZRADA PAPIRNE  
AMBALAŽE  
PAPER BAG MANUFACTURER



**CEREBELLUM**  
POLIKLINIKA

Ulica braće Radić 63 42000 Varaždin

+385 42 302 071 +385 99 3329 131

info@cerebellumpoliklinika.hr  
www.cerebellumpoliklinika.hr

FIZIKALNA TERAPIJA  
REHABILITACIJA  
ORTOPEDIJA  
TRAUMATOLOGIJA  
KARDIOLOGIJA  
TRETMANI LICA

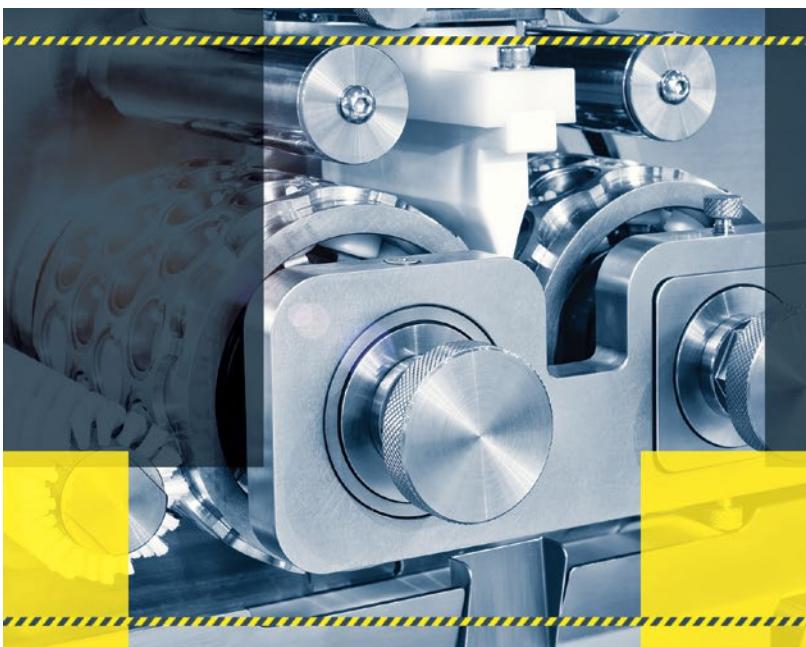


GRAĐEVINSKI RADOVI  
OD TEMELJA DO KROVA

**CITO**  
građevinsko  
fasadersko  
radovi

Ulica Antonio Smareglia 63  
52215 Vodnjan

098/440-381  
citopula@gmail.com



**EL-PR-ING**

SERVISIRANJE I ODRŽAVANJE  
ALATNIH I GRAFIČKIH STROJEVA, TE  
STROJEVA PROCESNE INDUSTRIJE

1. Petruševac 4 odvojak. br.2 Zagreb, 10000  
Fax: 01/2408-012  
Mob: 099/817 0038  
info@elpring.hr  
www.elpring.hr



Termalni turizam značajan je za nekoliko županija, a u Topuskom uskoro počinje gradnja najvećeg kompleksa u državi

FOTO: TERME TOPUSKO

## MILIJUNSKA ULAGANJA

# KONTINENTALNA HRVATSKA PRIVLAČI SVE VIŠE TURISTA

**BORBA IZMEĐU OBALNOG I KONTINENTALNOG TURIZMA U HRVATSKOJ UNAPRIJEĐ JE IZGUBLJENA BITKA, NA ŠTETU UNUTRAŠNOSTI. POKAZALA JE TO I NAŠA ANALIZA POSLJEDNJIH TURISTIČKIH REZULTATA DRŽAVNOG ZAVODA ZA STATISTIKU ZA 2024. GODINU.**

**P**regledom javno objavljenih brojki, ustanovili smo kako ukupan broj ostvarenih noćenja u županijama koje su u potpunosti kontinentalne, uključujući i Grad Zagreb, čini tek 5,62 posto ukupno ostvarenih noćenja u Hrvatskoj u prošloj godini. Od 93,6 milijuna noćenja na razini države, u četrtnaest županija u unutrašnjosti ostvareno je njih svega nešto više od 5,2 milijuna. Od ukupno 20,2 milijuna dolazaka, ove su županije ostvarile njih 2,7 milijuna, što čini udio od 13,55 posto. Ipak, istražili smo što kontinentalna Hrvatska nudi i koji se novčani iznosi vrte u turističkom sektoru ovog kraja.

Gotovo sve županije ostvarile su u prošloj godini rast i po noćenjima i po dolascima u odnosu na prethodnu godi-

nu, što pokazuje kako razvoj kontinentalnog turizma ide u pozitivnom smjeru, ali, nažalost, puževim koracima.

Grad Zagreb, kako se i očekuje, prednjači sa svojih više od 1,4 milijuna dolazaka i 2,6 milijuna noćenja, a tome sigurno doprinosi široka cjelogodišnja ponuda - Advent, Festival svjetla, Cest is d'Best, Dvorišta, INmusic, Zagreb Film Festival, kao i sve bogatija ponuda muzeja ili gastronomskih užitaka.

No, izuzmemli metropolu, jer ona je ipak zasebna kategorija, najboljim brojkama može se pohvaliti Karlovačka županija, u kojoj je u 2024. godini zabilježeno 336.919 dolazaka i 599.607 noćenja i u kojoj oko polovica ostvarenog turističkog prometa otpada na turističke zajednice Plitvičkih dolina i grada Slunja.

Nacionalni park Plitvička jezera ostvario je tako u 2024. godini više od 59,1 milijuna eura prihoda, što je rast u odnosu na prethodne godine. U blizini su i svjetski poznate Rastoke, Dolina Jelena, Baraćeve špilje, Speleon, ali i niz imanja, vila i drvenih kućica u kojima turisti rado odsjedaju.

- Tu je Karlovac sa svoje četiri rijeke, Danima piva, Aquatikom i Teslom. Ozalj sa Štrudlafestom, Kupom i Slavom Raškaj. Duga Resa s kampovima i Mrežnicom. Ogulin sa svojim bajkovitim Klekom, Festivalom bajki i Ivaninom kućom bajki. Jedna smo od rijetkih kontinentalnih destinacija koja je ugostila dvije najveće sportsko-turističke manifestacije, svjetsko prvenstvo u rallyju WRC i najveću međunarodnu bicikli-

stičku utrku održanu u Hrvatskoj - CRO RACE, čime se povećava popunjenošć smještajnih kapaciteta izvan ljetnih mjeseci kad je ona maksimalna. Smatram da nam se turizam ne događa slučajno, nego je posljedica sustavnog promišljanja i ulaganja u različite turističke proizvode, od manifestacija do biciklističkih staza, ali i rezultat sjajne suradnje Karlovačke županije s turističkim zajednicama, privatnim poduzetnicima u turizmu i nadležnim ministarstvom - govori nam karlovačka županica Martina Furdek-Hajdin ističući kako je uloga javnog sektora biti potpora privatnim poduzetnicima i svim ostalim turističkim djelatnicima, na čemu, kaže, sustavno rade.

- Brojkama smo veoma zadovoljni, iako imamo još mnogo prostora za unapređenje naše ponude, od uređenja turističke infrastrukture do standardizacije usluga u privatnom i javnom sektoru. Također, želimo produžiti sezonom i boravak turista na našem području - govori županica.

Najznačajniji gosti Karlovačke županije su već više od dva desetljeća Nijemci, ali sve su više prepoznati i od strane Nižozemaca, koji rado posjećuju tamošnje kampove.

- To ne čudi s obzirom na to da imamo neke od najboljih kampova u kontinentalnom dijelu Hrvatske, prema izboru posjetitelja - govori nam Furdek-Hajdin, te slijedom toga otvara i temu zaštite prirode. Izazov je, kaže, u današnje vrijeme imati turizam, a pritom sačuvati sve ono zbog čega turisti dolaze.

- Mi smo prošle godine, u suradnji s nadležnim ministarstvom, nevladiniim sektorom i lokalnom zajednicom, uspješno proveli postupak zaštite rijeka Mrežnice i Tounjčice. Na dva zaštićena područja sada imamo nova pravila za građenje u blizini rijeke i bavljenje turizmom, posebno onim aktivnim, primjerice raftingom. Mi želimo turizam, želimo da se naše rijeke i gospodarski koriste, ali naš prioritet mora biti očuvanje prirodne i kulturne baštine. Volem reći da smo naša prirodna bogatstva i kulturnu baštinu samo posudili - zaključuje, te za kraj razgovora najavljuje novi projekt Dodir civilizacija, kojim se planira obnoviti stare gradove na području županije, a u sklopu ITU mehanizma sredstva su već osigurana za Stari grad Dubovac i Bosanski magazin u Karlovcu, Cetin u

Karlovačka županica Martina Furdek-Hajdin izazovnim smatra održati turizam uz zaštitu okoliša i kulturne baštine



FOTO: PR

Cetingradu, Drežnikgrad u Rakovici i Stari grad Slunj.

- Nećemo samo obnavljati zidove, već ćemo kroz moderne interpretacijske centre ispričati priču, a ona je u svakom našem starom gradu na neki način vezana uz obitelj Frankopan, te ćemo ponuditi i lokalne gastronomске specijalitete - govori nam.

Među ponosnjim županima je i onaj Krapinsko-zagorske županije, koja je na svojoj relativno maloj površini od 1229 kilometara kvadratnih još 2023. prvi put u povijesti ostvarila više od 400.000 noćenja. To je lani nadmašila s brojkom od 435.659, dok je dolazaka bilo nešto više od 200 tisuća.

- Naša županija u blizini je snažnih inozemnih emitivnih tržišta te se svojim položajem oslanja na grad Zagreb iz kojeg dolazi velik broj turista i dnevnih posjetitelja. Krapinsko-zagorska župa-

nija je odlično prometna povezana te gosti od ulaska na njeno područje mogu za manje od sat vremena doći u bilo koji njezin dio, što i manjim sredinama omogućava da budu turistički konkurentne - govore nam u Županiji.

Na uspjehu, kažu, treba prije svega zahvaliti svim turističkim djelatnicima i djelatnicama, a potom i partnerima s kojima surađuju u upravljanju destinacijom Zagorje, bajka na dlanu.

Posebno ističu da je broj dolazaka stranih i domaćih turista podjednak, s time da stranci u 2024. ipak čine malu većinu - 51,23 posto dolazaka te 52,48 posto noćenja. Od stranih gostiju vodeći su oni iz Slovenije, Poljske i Njemačke, a od domaćih iz Grada Zagreba, Split-sko-dalmatinske i Primorsko-goranske županije.

Zagorje se tržišno pozicionira kao termalna regija.



## TEMA BROJA: MILIJUNSKA ULAGANJA

Nalazište krapinskih neandertalaca

FOTO: MKNHR



- Što dokazuje i podatak da su naši vodeni parkovi u 2024. godini imali čak 796.736 posjetitelja. Zagorske su toplice hit među domaćim turistima koji traže opuštanje i liječenje, dok strane goste privlače zbog konkurentnih cijena i kvalitete usluge u odnosu na slične europske destinacije - ističe Damir Galoić, savjetnik za odnose s javnošću Krapinsko-zagorske županije. Upravo su uz termalne izvore i prateće smještajne kapacitete vezane tamošnje najveće investicije, jer i prihodovni potencijal je najveći. Primjerice, Terme Tuhelj su u 2023. godini, prema podacima Company Walla, ostvarile prihod veći od 14 milijuna eura.

Galoić ističe kako Zagorje nudi niz pješačkih i biciklističkih staza, a tu su i Muzej krapinskih neandertalaca u Krapini, dvorac Veliki Tabor te Muzej Staro selo Kumrovec, Muzej seljačkih buna u Gornjoj Stubici i Galerija Antuna Augustinčića u Klanjcu. Samo ustanova Mu-

zeji Hrvatskog zagorja u prošloj je godini ostvarila preko 3,8 milijuna eura prihoda.

- Kada govorimo o domaćim gostima neizbjegljivo je spomenuti nacionalno svetište Majke Božje Bistričke, koje godišnje posjeti više od 700.000 hodočasnika - kaže nam Galoić, te nabraja još čitav niz manifestacija - Tjedan kajkavske kulture, Dani Ksavera Šandora Gjalskog, Branja grojzdja, Dani kajkavske riječi, Tjedan kulture, zabave i športa, Štrukljada, Babičimi kolači, Vinogradri s pogledom, a sve to, naglašava, zaokružuje gastro i eno ponuda.

U sam vrh, prema podacima DZS-a, smjestila se još jedna županija nadomak glavnog grada - Zagrebačka, i to sa 168.870 dolazaka i 298.810 noćenja što je porast od 13,6, odnosno 12,8 posto u odnosu na prethodno razdoblje.

- Zadovoljni smo ovim značajnim porastom, što za nas predstavlja jasan pokazatelj da radimo kvalitetan i strateški

promišljen posao u razvoju i promociji turizma. Ovi pozitivni trendovi rezultat su sustavnog ulaganja u razvoj održivog turizma, unapređenja turističke ponude i promocije regije kao atraktivne destinacije koja nudi autentična iskustva, bogatu eno-gastronomsku ponudu i očuvanu prirodu - govori nam Ivana Alilović, direktorka Turističke zajednice Zagrebačke županije, koja, kao i karlovačka županica, naglašava WRC Croatia Rally. Ovaj automobilistički događaj u Samoboru je, kaže, generirao 295.253,08 eura prihoda kroz ugostiteljsku i turističku potrošnju. Na temelju podataka Porezne uprave prema fiskaliziranim računima posebno se apostrofira i Bučijada u Ivančić-Gradu koja je prošle godine ostvarila promet od 245.320,36 eura.

- Ovaj uspjeh rezultat je ciljane promocije kroz digitalne kanale, suradnje s lokalnim proizvođačima i ugostiteljima te uvođenja novih sadržaja koji povećavaju atraktivnost destinacije tijekom



FOTO: HRVATSKA TURISTIČKA ZAJEDNICA

cijele godine - kaže nam Alilović, a kao turističku ponudu ovog kraja ističe još manifestacije Kaj su jeli naši stari, Pješušci i jagode i Via vino.

- Turiste privlače i prirodne ljepote poput Park šume Žumberak – Samoborsko gorje, biciklističke i pješačke staze te plešivičko vinogorje. Domaći gosti najčešće sudjeluju na manifestacijama i enogastronomskim turama, dok strani gosti preferiraju aktivni turizam, istražujući vinske ceste i kulturne znamenitosti - kaže nam. Kao najveći izazov s kojim se ova županija suočava navodi nedostatak smještajnih kapaciteta, osobito u ruralnim dijelovima i vinskim regijama. Iako je broj osnovnih ležajeva porastao za 30 posto, dok se broj smještajnih kapaciteta udvostručio, potražnja i dalje raste, osobito u segmentu boutique hotela, luksuznog ruralnog smještaja i vinskih kuća s pričom.

- Još uvijek dominira jednodnevni turizam. Naš cilj je produžiti boravak gostiju i omogućiti im dublje uranjanje u priču Zagrebačke županije - kaže nam direktorica Turističke zajednice.

S druge strane, Osječko-baranjska županija bori se s dva bazna izazova – dobiti gosta po prvi put te posljedično promjeniti percepciju regije kao zaostale i siromašne. Naime, analize zadovoljstva gostiju pokazale su kako prvi posjet Sla-

voniji i Baranji ostavlja gosta ugodno zatečenog količinom i kvalitetom ponude, a najveći dojam ostavlja kontakt s lokalcima.

- To potvrđuju i recenzije korisnika booking.com platforme koja je 2023. godine proglašila našu županiju najsrdačnjom regijom u Hrvatskoj, a u siječnju ove godine jednom od 10 najsrdačnijih regija u svijetu - govore nam u Kabinetu župana. Ova županija lani je, prema podacima DZS-a, ostvarila 137.291 dolazak te 265.554 noćenja. Najveću zaradu, kažu nam, neupitno donose sportska događanja (utakmice reprezentacije, streljaštvo, ribička prvenstva i sl.), kao i kongresi i poslovni susreti koji se onda "prelijevaju" u kasnije dolaske u privatnom aranžmanu.

- Ulaganja u wellness ponudu značajno utječu na povećanja konkurentnosti pojedinačnih ponuđača, ali i cijele destinacije - dodaju u Županiji te slijedom toga napominju kako je povrat investicije ipak dosta sporiji nego na Jadranu.

- Razvoj turizma na kontinentu traži stalna i kontinuirana ulaganja u javnu i privatnu turističku infrastrukturu i potpuno drugačiji pristup nego na Jadranu, jer gost putuje u vrijeme kraćih odmora, aktivniji je u samoj destinaciji, traži sadržaj, od kulture do kontakta s domaćim proizvođačima - kažu iz Kabineta župa-

na, u kojem smatraju kako kontinent treba mijere poticanja smještajnih kapaciteta za kongresni turizam.

- Što više ulažemo u promociju, više primamo upite za organizaciju srednjih i velikih kongresa koje nažalost rijetko tko osim Zagreba može realizirati na kontinentu - govore. U ovoj županiji ponose se kampanjama kojima hedonizam postavljuju u srce turističke komunikacije. Ovdje je taj hedonizam spoj prirodnih atrakcija poput Kopačkog rita, kulturnih znamenitosti poput Osječke tvrde ili đakovačke katedrale, vinogorja i brojnih vinskih podruma, te autohtonih vrsta regije i lokalnih proizvoda. S financijskog gledišta, na Company Wallu provjerili smo najpoznatiji hotel u regiji - Hotel Osijek, te primjetili kontinuiran i značajan rast. Konkretno, 2023. godina zaključena je sa 6,7 milijuna eura prihoda i više od 770 tisuća eura dobiti.

U top pet kontinentalnih županija smjestila se i Varaždinska sa 111.629 dolazaka i 254.952 noćenja koja bilježi značajan broj stranih turista. Tijekom prošle godine posjetilo ju je više od 60 tisuća inozemnih gostiju, što je porast za gotovo sedam posto. Valja istaknuti da je ova županija ove godine osigurala bespovratnih 193.400 eura za potpore u turizmu za koje je objavljen javni poziv, a sličnim su natječajima i javnim pozivi



## TEMA BROJA: MILIJUNSKA ULAGANJA



Dio uličnih instalacija posta Djelo slikara Mislava Lesića. Motiv je starica koja simbolizira žene iz prošlih vremena kojrnice na najpoznatijoj gradskoj tržnici zvanoj Dolac. Žene su često nazivane kumice i danas su jedan od simbola Zagreba

ma u prethodnim godinama omogućili građanima da stare, drvene ili kamene kuće, klijeti i vikendice prenamijene u kuće za odmor.

- Prije šest, sedam godina na ovom području nije bilo uopće nikakvih smještajnih objekata. Ništa puno kvalitetnije i bolje nije bilo na području cijele županije, od nekakvih desetaka, dvadeset, danas smo došli na više od 170 kuća za odmor - rekao je nedavno Goran Mališ, direktor Turističke zajednice Varaždinske županije poručivši kako i novi Javni poziv ide u tom smjeru. To itekako doprinosi posjećenosti ruralnih krajeva, uz već poznata gradska događanja, kao što su Špancirfest, Tjedan smijeha, Trash film festival, Varaždinske barokne večeri...

Susjedna Međimurska županija lani je ostvarila 100.759 dolazaka i 224.739 noćenja, a kao posebno značajan podatak ističu činjenicu kako prosječna dnevna potrošnja u Međimurju iznosi 146 eura, odnosno više od nacionalnog prosjeka od 141 eura te prosjeka kontinentalne Hrvatske od 136 eura. Najposjećenije manifestacije su Porcijunkolovo – ljetna manifestacija u Čakovcu, Urbanovo u Štrigovi, kojim započinje dvotjedni festival vina u gornjem Međimurju, Festival balona u Prelogu, kao i Forestland, festival elektroničke glazbe u Brezju.

- Najveće prihode donose Terme sveti Martin, Međimurska vinska cesta s vidiškovcem te mreža kulturno-turističkih lokaliteta i interpretacijskih centara iz

koncepta Ekomuzeja Međimurje koji obuhvaća i Mlin na Muri, kao i Riznicu Međimurja.

Tu je i sportski kompleks DG sport s hotelom Panorama nadomak najvećeg akumulacijskog jezera u Hrvatskoj, kod Preloga - govori nam Petra Strahija iz Službe za poslove župana. Spomenute Toplice sveti Martin su, prema podacima Company Walla, u 2023. godini ostvarile više od 10,2 milijuna eura prihoda.

- Privlače najviše gostiju, podjednako domaćih i stranih, a vrlo često su domaćin vrhunskim sportašima koji ovu destinaciju biraju za pripreme za velika natjecanja - kaže Strahija ističući potom kao ključni izazov današnjice problem educiranog kadra. Slijedom toga, županijske službe su u suradnji s obrazovnim sustavom u sklopu revitalizacije dvorca Feštetićeva kaštela u Pribislavcu osmisliле isti kao sjedište Međimurske kulinarske akademije, koje će biti povezano sa Srednjom školom Prelog u kojoj se, među ostalim, školju ugostitelji, kulinari i hotelijeri. Za ovaj projekt uspjeli su ishoditi sufinanciranje veće od 6,6 milijuna eura.

Inače, podaci DZS-a pokazali su kako su najviše noćenja u Hrvatskoj lani ostvarili gosti u dobnoj skupini do 14 godina, a isti zasigurno čine velik udio i u Vukovarsko-srijemskoj županiji. Naiime, u sklopu provedbe programa obveznih jednodnevnih i dvodnevnih posjeta Vukovaru učenika osmih razreda osnovnih škola iz cijele Hrvatske, ovaj grad godišnje posjeti oko 40.000 učenika s pratiteljima.

U županiji ističu kako porastu broja turista doprinose i brojne manifestacije, od Vukovar film festivala i Festivala nematerijalne kulturne baštine, preko Vinkovačkih jeseni i Vinkova u Ilok u Otočke kulenijade ili Šokačkog sijela, a gastronomiju u kombinaciji s autohtonim vinima smatraju ključnim adutom turističke ponude županije.

- U odnosu na prethodnu godinu, broj dolazaka je bio veći za 3,38 posto, dok je broj noćenja rastao 9,06 posto. Povećanje turističke ponude, razne potpore našim pružateljima smještajnih objekata zasigurno su ih učinili konkurentnijima na tržištu. Omjer cijena i ponude kod nas su puno prihvatljivi u odnosu na druge destinacije - kaže Helena Ko-

stić iz Ureda župana ističući kako je županija u procesu certificiranja prema Green Destinations modelu. Velika su i konkretna ulaganja u biciklistički turizam, čija će promocija biti dio još jedne kampanje - digitalne. Jedan od dugoročnih planova je razvoj vjerskog turizma, konkretno trasiranje pješačke dionice "Camino Vukovar".

Preostalih šest kontinentalnih županija zasad se još ne uspijeva niti po dolascima niti po broju noćenja približiti psihološkoj granici od sto tisuća. No, to ne znači da ponude nedostaje, bilo u obliku manifestacija, prirodnih ljepota ili gastronomije. No, kad je unutrašnjost u pitanju, to ponekad nije dovoljno. U Bjelovarsko-bilogorskoj županiji ističu projekt kojim se kroz sufinanciranje potiču ulaganja u dodatne sadržaje kuća za odmor - bazene, saune, uređenje okućnica, solarne elektrane i slično. Po uzoru na njih, kaže nam Marcel Medak, direktor tamošnje turističke zajednice, projekt su lani prigrile još četiri kontinentalne županije.

- Najveću zaradu u omjeru uloženog i dobivenog donose upravo kuće za odmor, ali i kušaonice i izletišta - govori

Medak, najavljujući više od 50 projekata u idućim godinama, dok su neki već započeti. Primjerice, izgradnja Termi Bjelovar ili rekonstrukcija Daruvarskih toplica, koje su 2023. godinu, prema Company Wallu, zaključile s više od 8,8 milijuna eura prihoda.

Terme bi u budućnosti mogle podići i turističke brojke Sisačko-moslavačke županije. Naime, u tijeku je modernizacija i obnova Lječilišta i Top-termi Topusko. Radi se o opsežnom i velikom zahvatu radova procijenjene vrijednosti veće od 40 milijuna eura, od kojih je, uz pomoć Ministarstva turizma i sporta, više od 17 milijuna osigurano bespovratno.

- Ovo je jedna od najvećih investicija ovog kraja i vjerujemo da će Topuskom vratiti stari sjaj bisera kontinentalnog turizma, jer, nažalost, svaki rat odnio je jedan dio te povijesti. Benefite će prije svega imati građani Topuskog, između ostalog kroz radna mjesta koja će biti otvorena, ali nadamo se i nekom novom priljevu stanovništva - rekao nam je načelnik Ivica Kuzmić.

U Lječilištu Topusko i društvu TOP-TERME d.o.o. zaposleno je 250 ljudi što je, kažu nam ondje, posebnost s

obzirom na to da se radi o općini s tek 2.200 stanovnika.

- Cilj je povećati kvalitetu i atraktivnost destinacije Topusko. Postojeće usluge hotela i smještaja u 175 soba, restoranske usluge u dva restorana, tri caffe bara, kao i rekreativne i wellness usluge u sklopu bazenskog kompleksa bit će značajno upotpunjene i unaprijedene, te će nuditi daleko višu kvalitetu postojećih usluga, ali i dodatne bazenske, wellness i kongresne sadržaje te brojne sportske i ugostiteljske sadržaje - kaže nam Angelina Abramović Školneković iz Top-termi, te dodaje kako predviđaju povećani broj posjetitelja i noćenja.

- Sto će generirati stabilne prihode kroz dulji naredni period. Riječ je o strateškom ulaganju koje ima veću vrijednost od pitanja povrata investicije. Postojeći kompleks više nije bio u stanju funkcioniрати - govori nam Abramović Školneković.

Požeško-slavonska županija zadnjih se godina brendira nekim novim sadržajima poput Muzeja bećarca, Terra Panonice, Požeške kuće, Kuće Panonskog mora, do posljednje otvorene nove ergele u Lipiku.

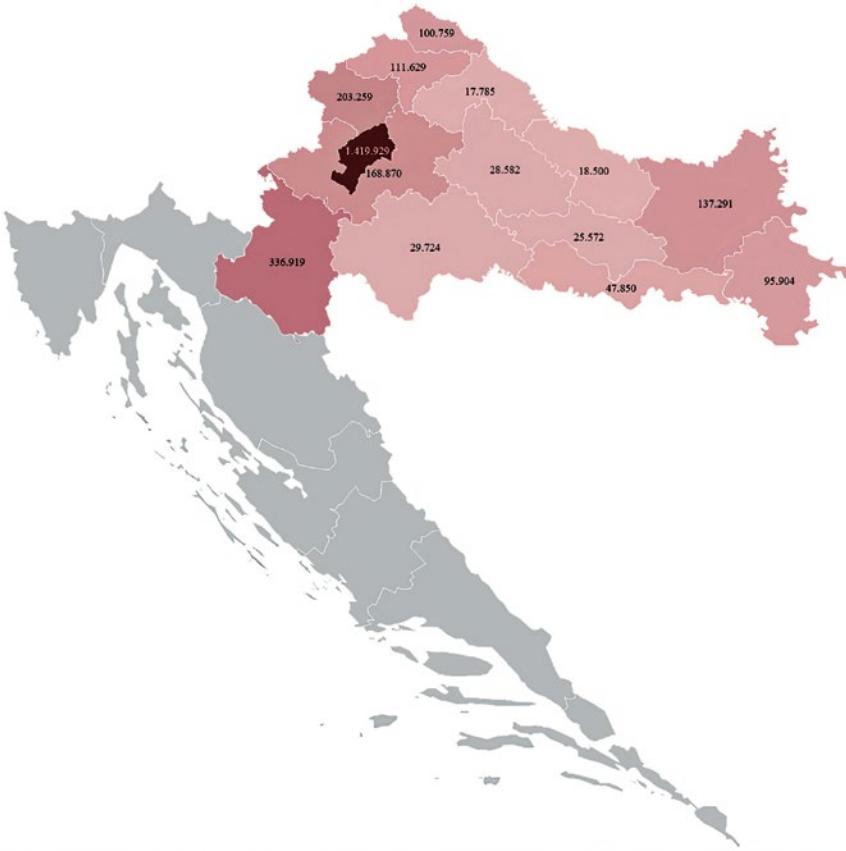
Velik vjetar u leđa kontinentalnim županijama dala su i sredstva Europske unije.

- Nova era turističkog razvoja na području Virovitičko-podravske županije započinje prije petnaestak godina s dostupnošću sredstava iz EU fondova. Od tada smo izravno u turizam uložili više od 70 milijuna eura - govore nam iz Destinacije Slavonija i Podravina. Ondje su prije desetak godina započeli trend obnove dvoraca, kurija i perivoja koji su povezani s plemičkim obiteljima iz 19. stoljeća što je rezultiralo uspostavom Plemićke rute kao novog turističkog proizvoda. Uz to, nadaju se da će brza cesta Virovitica – Bjelovar – Zagreb koja je u izgradnji unaprijediti prometnu povezanost sa Zagrebom i turizam ovog kraja.

Valja istaknuti da kontinentalnu Hrvatsku čine i mnogi predjeli koji pripadaju obalnim županijama, ali nisu na moru, od unutrašnjosti Istre, preko Gorskog kotara i Like do zaleđa Dalmacije, koji sa sjeverom države i Slavonijom itekako imaju što ponuditi posjetiteljima. Potrebno je, slažu se svi, imati dobru ideju i znati je iskoristiti u pravom trenutku.

 HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ

Dolasci turista u 2024. godini po kontinentalnim županijama



# Geo Tim

Josifa Runjanina 75  
31400 Đakovo

091/2283-000  
mladendj26@gmail.com

## HORIZONTALNO BUŠENJE SA NAVOĐENJEM



## SAMARIJANAC

Gradimo Srcem d.o.o.  
Lastovska ulica 2A  
10000 Zagreb  
+385 99 593 5975  
[www.samarijanac.hr](http://www.samarijanac.hr)  
[info.samarijanac@gmail.com](mailto:info.samarijanac@gmail.com)

Izgradnja i prodaja ekskluzivnih  
nekretnina na području  
Dugog Sela i Zagreba



Helio  
**BAZENI**

IZGRADNJA I  
ODRŽAVANJE  
BAZENA

Ivana Viteza od Sredne 9  
23000 Zadar  
095 865 97 59  
[helio.bazeni@gmail.com](mailto:helio.bazeni@gmail.com)  
[Helio bazeni](#)



**KAPROJEKT**  
KARLOVAC

**PROJEKTIRANJE  
VODOOPSKRBE  
I STRUČNI NADZOR**

Maksimilijana Vrhovca 3  
47000 Karlovac

098/246-030  
kaprojekt@kaprojekt.hr

**KERAMIČARSKI OBRT  
KRAMAR**

UGRADNJA KERAMIKE I KAMENA  
ADAPTACIJE

Donji Pustakovec 105 40323 Prelog  
098 600 139 drazen.kramar@gmail.com

**knjigovodstveni  
biro Tina**

Biro Tina je osnovan 2015. godine s ciljem pružanja kvalitetnih knjigovodstvenih usluga na području grada Varaždina i šire okolice. Vrlo brzo povećavamo broj naših klijenata, a proporcionalno tome povećavamo i vlastite kapacitete, uz ulaganje u opremu i konstantnu edukaciju djelatnika.

Danas Biro Tina zapošljava 23 djelatnika te pruža svoje usluge za više od 120 korisnika različitih poslovnih grana i veličina. Sa sigurnošću možemo tvrditi da smo jedan od najboljih knjigovodstvenih servisa na našem području, što potvrđuju i korisnici naših usluga. Nudimo usluge vodenja poslovnih knjiga za mala, srednja i velika poduzeća te vodenje poslovnih knjiga za obrete i samostalnu djelatnost.

Nudimo mogućnost vodenja knjigovodstva on-line. Spajamo se na Vaše računalo putem interneta i sve poslove obavljamo kod Vas, na Vašem računalu!

Nudimo mogućnost adresre za sjedište firme.

Preko 30 godina iskustva na raznim područjima računovodstva i finansija.

Krešimira Filića 36, Varaždin +385 42 550 300 info@biro-tina.hr www.biro-tina.hr



Foto: PR

PREDSEDJNICA ERICSSON NIKOLA TESLA, GORDANA KOVAČEVIĆ

## CILJ KOMPANIJE JE ZADRŽATI VODEĆU POZICIJU U STRATEŠKIM PODRUČJIMA

**IZVOZNA TRŽIŠTA U 2024. GODINI DONIJELA ZNAČAJNE PRIHODE OD PRODAJE**

**E**ricsson Nikola Tesla (ENT) u 2024. godini ostvario je prihode od prodaje u iznosu od 249,5 milijuna eura dok je bruto marža iznosila 11,4 posto kao rezultat proizvodnog miksa i aktivnosti usmjerenih na poboljšanje efikasnosti i optimizaciju troškova dok je operativna marža iznosila 8,9 posto. Operativna dobit ove tvrtke iznosila je 22,1 milijun eura što je smanjenje od 10,6 posto u odnosu na prethodnu godinu, kao posljedica manjih prihoda od prodaje i bruto dobiti. Dobit prije oporezivanja iznosila je 23,2 milijuna eura. Bruto dobit iznosi 28,4 milijuna eura što je smanjenje od 10,7 posto u odnosu na prethodnu godinu kada je iznosila 31,8 milijuna eura, a neto dobit tvrtke iznosila je 15,6 milijuna eura, pokazuju financijska finansijskog izvješća za 2024. godinu.

Tvrtka je finansijski stabilna - kraj četvrtog tromjesečja 2024. godine ENT je zaključio sa solidnom bilancem i udjelom vlastitog kapitala u ukupnoj imovini

od 37,9 posto. Novac i novčani ekvivalenti, uključujući kratkotrajanu financijsku imovinu, iznose 63,1 milijun eura, što čini 35,1 posto ukupne imovine. Sustavno očekivanjima ostvaren je pozitivan novčani tok od poslovnih aktivnosti u iznosu od 10,3 milijuna eura.

Izvozna tržišta u 2024. godini ostvarila su najznačajniji rast – od 31,6 posto odnosno 42,4 milijuna eura, no smanjen je prihod od domaćih tržišta u odnosu na 2023. godinu i to za 49,1 posto, odnosno sa 130,3 milijuna eura na 66,4 milijuna eura.

Predsjednica Ericssona Nikole Tesle, Gordana Kovačević, u intervjuu za Financije.hr pojašnjava razloge za smanjenje ovih finansijskih pokazatelja.

**Možete li nam pojasniti razliku u rezultatima 2023. i 2024. godine, odnosno jesu li povezani s činjenicom da je s 31. 12. 2023. HT preuzeo tehnološku jedinicu za izgradnju i održavanje HT mreže od Ericsson Nikola Tesla Servisa?**

„Kad govorimo o smanjenju prihoda u telekom segmentu na domaćem tržištu onda treba istaknuti dva ključna razloga – smanjena ulaganja operatora u modernizaciju mreža te neproduljenje ugovora za upravljane usluge, odnosno prelazak tehnološke jedinice za izgradnju i održavanje HT mreže iz Ericsson Nikola Tesla Servisa d.o.o. u HT. Procjenujemo da ćemo nedostatak od ovog ugovora nadomjestiti za otprilike tri godine.

Vezano uz upravljane usluge, u 2023. godini taj posao iznosio je oko 80 milijuna eura tako da nije jednostavno u jednoj godini nadoknaditi ovaj kompletan iznos.

Kad se radi o smanjenju investicija u mobilne komunikacijske mreže, oprez naših strateških partnera u Hrvatskoj HT-a i A1, koji su značajno investirali u prethodnim godinama, prvenstveno je uzrokovao potražnjom drugačijih modela monetizacije 5G-a – bilo kroz ulaganje u druge industrije, bilo kroz nove korisničke usluge. Taj trend je prisutan ne samo u Hrvatskoj već i globalno. Očekujemo da se u periodu pred nama taj

trend promijeni kako bi operatori osigurali visoku razinu kvalitete usluga krajnjim korisnicima.

Prihodi od prodaje u operatorskom segmentu na izvoznim tržištima i segmentu Digitalno društvo bilježe rast te su zajedno sa stabilnim poslovanjem na Ericssonovom tržištu djelomično neutralizirali pad prihoda od prodaje u operatorskom segmentu na domaćem tržištu. Imamo kvalitetnu i dobru suradnju s HT Mostarom i kada je riječ o radijskoj i core mreži, imamo i poslovne aktivnosti s BH Telekomom, ali veći iskorak очekujemo nakon uvođenja 5G-a u Bosni i Hercegovini. Očekivanja za nastavak izgradnje 5G mreže u BiH su izvjesna kroz dvije do tri godine. Na svim ostalim tržištima, kao što su Kosovo i Crna Gora, snažno smo pozicionirani, što je i vidljivo na rezultatima izvoza naše tvrtke“.

#### Izvozni rezultati su zadovoljavajući. S kim ENT surađuje van Hrvatske, a tko su Vam partneri u Hrvatskoj?

„Zahvaljujući odličnoj suradnji s operatorima Telekom Kosovo i IPKO na Kosovu osigurali smo snažnu poziciju na ovom tržištu. Prepoznati smo kao pouzdan partner koji svojim inovativnim proizvodima i rješenjima doprinosi uvođenju najsuvremenijih telekomunikacijskih usluga. Također nastavljamo i suradnju s HT Mostarom kao i s Crnogorskim telekomom na modernizaciji njihovih telekomunikacijskih mreža. Potpisali smo i novi višegodišnji ugovor te smo započeli s prвom fazom projekta zamjene i modernizacije informacijskog sustava Zemljишno-knjиžnog i katastarskog odjela Republike Cipar. Na tržištu Hrvatske tvrtka je u 2024. godini bila angažirana na modernizaciji i proširenju radijskog dijela mobilnih mreža Hrvatskog Telekoma i A1 HR te implementaciji Ericsson dual-mode 5G Core 4G/5G jezgrene mreže za HT.“

Potencijal za rast na domaćem tržištu vidimo u segmentu digitalnog društva, odnosno vlastitim ICT rješenjima za digitalnu transformaciju. U 2024. godini potpisali smo nove ugovore s ključnim kupcima na domaćem tržištu kao što su Ministarstvo pravosuđa, uprave i digitalne transformacije, Ministarstvo unutarnjih poslova, Ministarstvo zdravstva, Ministarstvo turizma i sporta, Ministarstvo kulture i medija, Državna geodetska



uprava, Hrvatski zavod za zapošljavanje, Središnji državni ured za razvoj digitalnog društva, CARNET te gradovi Split, Osijek i Zagreb. Prodaja u sektoru digitalnog društva na Hrvatskom je tržištu najjača. Investirali smo u analizu različitih tržišta i potreba tako da vjerujemo da će u narednim godinama i narudžbe na tržištima izvan Hrvatske biti značajnije i u ovom poslovnom segmentu.“

#### Kako procjenjujete ukupno posovanje?

„Prošla godina bila je još jedna dinamična poslovna godina u kojoj smo poslovali stabilno te našim kupcima i partnerima pružili najbolja tehnološka rješenja i usluge u svim segmentima poslovanja. Realizirali smo više zahtjevnih projekata te potpisali nekoliko strateški važnih ugovora i dobili dodatne odgovornosti. Bili smo suočeni s dalnjim značajnim rastom troškova života i inflatornim pritiscima u Hrvatskoj što je utjecalo na rast troškova rada. Nadalje, bili smo izloženi i pritiscima na cijene naših proizvoda i usluga, kratkim rokovima

vima realizacije projekata te nepovoljnim uvjetima plaćanja vezano za složene digitalno-transformacijske projekte. Kako bismo stabilno poslovali fokusirali smo se na područja na koja možemo djelovati: naše strateške kupce, održavanje konkurenčnosti na tržištu zahvaljujući tehnološkom liderstvu, zadržavanje zaposlenika uz razvoj strateških kompetencija, investiranje u razvoj novih proizvoda i usluga, rast poslovanja na novim tržištima i s novim kupcima te jačanje profitabilnosti i troškovnu učinkovitost. U studenom smo obilježili 75. obljetnicu našeg poslovanja te smo tom prigodom predstavili i novi vizualni identitet kompanije. Novi zaštitni znak je akronim ENT koji je dodatno oplemenjen i sloganom Enlightening New Technologies koji objedinjava naše područje djelovanja te težnju za budućnost.“

#### Vaš centar za istraživanje i razvoj (R&D) jedan je od najbolje ocijenjenih u globalnoj korporaciji. Koliko je to važno i za ENT i za ovu industriju uopće?

Sjedište Ericsson Nikola Tesla





FOTO: PR

„Iznimno je važno i zahtijeva kontinuirana ulaganja u razvoj i kompetencije stručnjaka, u najmoderniju opremu, u laboratorije i laboratorijske modelle da bi se proizvodi, rješenja i softver mogao testirati i integrirati u šira rješenja. Ponosni smo na činjenicu da je naš R&D centar, u kojem radi više od 1.500 stručnjaka, jedan od najbolje ocijenjenih partnerskih centara za razvoj softvera u Ericssonu i to je u prvom redu zahvaljujući visokoj kvaliteti proizvod koji isporučujemo. Tijekom prošle godine dobili smo nove odgovornosti za razvoj 5G radijske pristupne mreže, što je strateški važno jer će omogućiti izgradnju dodatnih kapaciteta za razvoj cjelokupnih rješenja unutar mrežnih softvera/modula. U skladu s novim odgovornostima nastavljen je rast našeg R&D centra te je zaposleno više od 100 stručnjaka, a planirano je dodatno širenje i tijekom ove godine.

### Planirate li i dalje ulagati u motivaciju zaposlenika kroz programe dodjele dionica?

Kompanija ima snažan intelektualni i inovacijski potencijal koji kontinuirano razvijamo. Fokus nam je na razvoju kompetencija zaposlenika kako bi unaprijedili svoje vještine i usvajali nove tehnologije. U 2024. godini zapošljavali smo 2.920 zaposlenika, u Zagrebu, Sli-

tu, Osijeku, Rijeci, Mostaru, Sarajevu i Prištini, a 96 posto njih su visokoobrazovani stručnjaci dok ih je 40 posto mlađe od 35 godina.

Od 2004. godine provodimo programe dodjele dionica zaposlenicima, a to činimo u svrhu motiviranja naših najtalentiranijih stručnjaka. Kroz ovaj model zaposlenicima se pruža prilika da postanu suvlasnici kompanije, čime se dodatno jača njihova angažiranost i pripadnost organizaciji.

Dodjela dionica provodi se kroz dva modela, nagradne dionice te dionice lojalnosti. Od pokretanja programa, ENT Grupa je provela sedam ciklusa dodjele dionica za više od 1000 zaposlenika pri čemu je dodijeljeno preko 58 000 dionica. U narednom razdoblju planira se dodjela dionica za oko 650 zaposlenika.

### Kakvi su planovi za 2025. godinu? Možemo li očekivati neke akvizicije?

„U narednom razdoblju cilj nam je zadržati vodeću poziciju u operatorskom segmentu, R&D-u i servisima te jačati poziciju u segmentu Digitalno društvo. U segmentu Digitalno društvo cilj nam je iskoristiti poslovne prilike digitalizacije poslovnih subjekata i javnih usluga, ne samo u Hrvatskoj i susjednim zemljama već i na širem međunarodnom tržištu. Očekujemo intenziviranje aktiv-

nosti u području mreža potpore nacionalnoj i javnoj sigurnosti te kritičnoj infrastrukturi (Mission Critical networks) kao i oko implementacije željezničke komunikacijske mreže u Hrvatskoj bazirane na najmodernijim 5G rješenjima (FRMCS, Future Railway Mobile Communications System) gdje vjerujemo kako će biti prepoznato naše tehnološko liderstvo i iskustvo naših stručnjaka koji aktivno i kvalitetno pridonose sličnim rješenjima u drugim zemljama EU-a.

Kako bismo osigurali stabilno poslovanje i u 2025. usredotočeni smo na profitabilnost, troškovnu i operativnu učinkovitost, novčani tok od poslovnih aktivnosti te odgovorno upravljanje rizicima. Nastavljamo ulagati u digitalnu transformaciju našeg poslovanja uvođenjem novih automatiziranih alata te optimizacijom procesa korištenjem umjetne inteligencije.

Zainteresirani smo za potencijalne akvizicije, financijskih sredstava imamo te pratimo situaciju u područjima koja su nam od strateške važnosti.“

### Isplata dividende se može očekivati i u 2025. godini?

Prijedlog dividende za 2025. godinu biti će objavljen u sličnom periodu kao i prošle godine.

LEJLA BARIĆ

**KOVAC**  
D.O.O.

**KNJIGOVODSTVENI SERVIS POREZNO SAVJETOVANJE**

Zlatka Šulentića 12 10000 Zagreb 01 464 1104 kovac.doo@email.ht.hr

**Ljevar**  
rezanje i bušenje betona

Jačkova 31, 10090 Zagreb, 091 2510 761, ljevar@tv.com.hr, www.ljevar.com

**BUŠENJE I REZANJE BETONA, OBNAVLJANJE KRUNA I PILA**

**MASCULINUS**  
ventilirane fasade

**JamesHardie**

Slavonska avenija 17 10000 Zagreb  
098277154  
mihael@masculinus.hr



ZDRAVKO ANDEL, PREDSJEDNIK UPRAVE WÜSTENROT STAMBENE ŠTEDIONICE

## NAŠA MISIJA JE DA GRAĐANI KROZ FAZU ŠTEDNJE, STEKNU NEKRETNINU

STAMBENI KREDITI IGRaju PRESUDNU ULOGU U OSTVARENJU ŽIVOTNOG SNA MNOGIH POJEDINACA – STJECANJA VLASTITOG DOMA. NAJČEŠĆI IZBOR POJEDINACA I INVESTITORA U HRVATSKOJ PRETEŽNO SE OPREDJELJUJU ZA KREDITIRANJA PUTEM BANAKA. NO NA TRŽIŠTU POSTOJE I STAMBENE ŠTEDIONICE.

**S**tambena štednja je iznimno korištan i planiran pristup koji omogućuje pojedincima da postepeno stvaraju financijski temelj za kupnju nekretnine. Stambena je štednja osmisljena kao strategija koja omogućava pojedincima da postupno i planski prikupljaju potrebna sredstva, smanjujući tako financijski pritisak na njihov trenutačni proračun.

Ovaj financijski proizvod pruža fleksibilnost i dugoročno usmjeren pristup prema štednji. Umjesto da se suočavate s iznenadnim pritiskom plaćanja visokih iznosa za nekretninu ili stan, stambena štednja vam omogućuje da, tijekom vremena, postupno akumulirate potreban kapital. To je posebno korisno za mlade

osobe ili one koji tek započinju svoju finansijsku neovisnost, jer im omogućuje da se pripreme za veliku investiciju kao što je kupnja stana a da ne naruše svoj trenutačni standard života.

Jedna od primamljivih karakteristika stambenih štedionica je često fiksirana i zajamčena kamatna stopa tijekom cijelog razdoblja štednje. Stambene štedionice zahtijevaju od svojih korisnika redovite uplate štednih iznosa, čime se potiče razvoj financijske discipline i stvaranje navike štednje.

Ova dosljednost omogućava postupno nakupljanje značajne svote novca tijekom vremena. Kroz kontinuirane uplate, pojedinci se potiču na pravilno upravljanje svojim financijama i postu-

pno izgradnju sredstava za budućnost. Štediša može biti svaka fizička osoba a to postaje sklapanjem ugovora o stambenoj štednji.

Jedna od većih stambenih štedionica u Hrvatskoj jeste i Wüstenrot stambena štedionica, koja je nedavno postala dio Slatinske banke.

Georg Kropf, utemeljitelj ove štedionice, u prvom je svjetskom ratu doživio siromaštvo i nestašicu stanova. Želja mu je bila pronaći način kako siromašnim ljudima dati dostojanstvo da imaju vlastiti krov nad glavom - tako je nastala ideja o principu „graditeljskog društva“. U vrijeme osnivanja Wüstenrot Bausparkasse 1925. godine, naziv tvrtke bio je "Bausparkasse zajednica prijatelja" - a

ovaj naziv ilustrira vrijednosti koje se u Wüstenrotu prakticiraju do danas.

Wüstenrot stambena štedionica d.d. na prostorima Hrvatske radi već 27 godina a njihova "štredna obitelj" ima preko 150.000 klijenata. Sve o radu ove stambene štedionice u Hrvatskoj ali i o značaju spajanja sa Slatinskom bakom, za Financije.hr otkrio je Zdravko Anđel, predsjednik Uprave Wüstenrot stambene štedionice.

### Predstavite nam Wüstenrot stambenu štedioniku - kako u Hrvatskoj, tako i globalno?

Ime Wüstenrot je, kako u Hrvatskoj, tako i u svijetu, sinonim za početke pojma stambene štednje i stambenih štedionica kao institucija. Wüstenrot je u Hrvatskoj 1. listopada 1998. prvi ponudio građanima Hrvatske stambenu štednju uz državne poticaje. Isto tako, prvi ugovori o stambenoj štednji sklopljeni su prije 102 godine u mjestu Wüstenrot u blizini Stuttgarta u Njemačkoj. Postoji puno interesantnih informacija vezano za početke stambene štednje. U to vrijeme stambena štednja je bila samo ideja i zasnivala se na međusobnom ugovoru stambenih štedišta koji su udruživali svoja sredstva da bi došli do stana. Dokumentirano je da su u prvoj dodijelili sredstava za kupnju stana sudjelovalo deset „štediša“, sredstva su dodijelili na način da su izvukli iz šešira prvog „dobitnika“. Ova ideja se vrlo brzo proširila Njemačkom, sve više građana Njemačke ali i susjedne Austrije postali su stambeni štediše. Već u drugoj godini država je shvatila da je nastao jedan izuzetno efikasan sustav stambenog financiranja koji nije bio na korist samo građanima kao pojedincima nego je pokrenuo tada zamrlu stambenu izgradnju. S obzirom na to da su se zbog oživljavanja stogradnje počela preko poreza slijevati sredstva u državni proračun, država je odlučila s poticajima na stambenu štednju dodatno unaprijediti ovaj sustav. U to vrijeme stambene štedionice koje su se počele otvarati nisu bile finansijske ustanove nego nešto slično udrugama građana. Tako je Wüstenrot u Njemačkoj dugo godina nosio naziv „Zajednica prijatelja Wüstenrot“. Danas su Wüstenrot stambene štedionice u Njemačkoj i Austriji moderni finansijski koncerni koji zajedno upravljaju imovinom od oko

90 milijardi Eura. U Hrvatskoj je Zakon o stambenoj štednji i državnom poticanju stambene štednje stupio na snagu 1. siječnja 1998. godine. Međunarodni tim od nas desetak odmah je započeo s pripremama za početak rada Wüstenrota u Hrvatskoj. Od početka operativnog poslovanja, prije više od 26 godina, Wüstenrot je sklopio 590.000 ugovora o stambenoj štednji i odobrio i isplatio 11.350 stambenih kredita svojim štedišima. Drugim riječima, Wüstenrot je pomogao u tome da danas više od 50.000 građana Hrvatske stekne „krov nad glavom“. Drugim riječima, kada bi sve ove kuće i stanove sakupili na jedno mjesto, imali bismo sedmi po veličini grad u Hrvatskoj.

### Što, zapravo, razlikuje stambenu štedioniku od drugih finansijskih institucija?

Ako gledamo formalnu stranu, stambena štedionica posluje prema Zakonu o stambenoj štednji i državnom poticanju stambene štednje. Na temelju ovoga zakona država se obvezala poticati stambene štediše na temelju državnih poticaja i obvezala stambene štedionice da se bave isključivo s prikupljanjem stambene štednje i odobravanjem stambenih kredita. Iz ovoga je vidljivo da stambena štedionica ima samo dva (finansijska) proizvoda. Štednju i stambeni kredit. Postoje brojne restriktivne odredbe u Zakonu u pogledu poslovanja stambenih štedionica a njihova isključiva svrha je smanjiti rizičnost poslovanja na najmanju moguću mjeru. Ako izađemo iz područja formalnih razlika, moramo se sjetiti onoga o čemu sam prethodno govorio: stambene štedionice nisu nastale

sa svrhom ostvarivanja finansijske dobiti za svoje vlasnike/dioničare, nego im je osnovna svrha bila da u nepovoljnem okruženju, putem programa štednje i kreditiranja, omoguće građanima doći do vlastitog doma. Za razliku od banaka koje imaju u ponudi stambene kredite, koje građani ili mogu dobiti ili ne, ovisno o njihovom bonitetu, sustav stambene štednje, da se izrazim plastično, pomaže građanima da kroz fazu štednje steknu bonitet. Velika količina kredita koje smo odobrili u bankama ne bi bila realizirana. Program stambene štednje je, nekad više a nekada manje, bio za veliki broj naših klijenata jedina šansa da dođu do stana.

### Koliko su nam možda stambene štedionice važne u vrijeme brojnih programa takozvanog priuštivog stanovanja?

Ako se ugledamo na inozemnu praksu, pri tome prije svega mislim na Njemačku i Austriju, rekao bih da Austrija ima možda i najbolje prakse u tom području, stambene štedionice mogu biti jedan od važnih čimbenika programa priuštivog stanovanja. Ne jedini ali jedan od njih. U Austriji, koja je po tome daleko, ne samo ispred nas, nego i u samom vrhu unutar EU, postoje brojni načini kao država ili lokalna zajednica idu na ruku građanima koji rješavaju svoje stambeno pitanje. Ono uključuje i društvene stanove koji su namijenjeni dugoročnom i priuštivom najmu, preko poticanja stambenih zadruga, raznih programa olakšica koje daju lokalne vlasti, no u svima njima stambene štedionice imaju važnu ulogu. Tijekom ovih više od 26 godina jasno su se pokazali



FOTO: UNSPLASH



Wüstenrot stambena štedionica

pozitivni utjecaji stambenih štedionica, kako makroekonomski tako i društveni. Provedene su i dvije dubinske analize sustava stambene štednje u Hrvatskoj. Jednu je izradio Ekonomski institut Zagreb, a drugu ekonomski analitičar dr. Velimir Šonje. Ove studije su dokazale, uz ostalo, da sustav stambene štednje i državnih poticaja koje daje država povećava prihod državnog proračuna višestruko više nego što je trošak i da je s te strane ne samo održiv, nego i pozitivan. Isto tako, dokazano je da je da sustav stambene štednje djeluje anticiklički na tržište stambenih nekretnina. Poznato je da je tržište nekretnina osuđeno na cikluse naglog rasta (nekretninski baloni) ali isto tako i pada, što izaziva gospodarske poremećaje. Stambene štedionice, pokazalo se, djeluju ublažavajuće na ovakva neželjena kretanja. Sadašnjem sustavu stambene štednje, po mojem mišljenju, potrebno je izvjesno prilagođavanje aktualnoj situaciji da bi u većoj mjeri mogao ispunjavati ulogu koju ima.

### Koliko su one dostupnije ili jednostavnije samom građanima?

Mi se ponosimo time što smo potpuno na usluzi našim klijentima, bilo da se radi o postojećim klijentima bilo o onima koji tek postaju korisnici naših usluga. Ovo je naročito uočljivo u situaciji kada zajednički s klijentom tražimo način kako postojeću situaciju klijenta pomiriti sa zahtjevima koje nosi sa sobom proces odobravanja kredita. Vrlo često se ovdje ne radi samo o eventualnom nedostatku boniteta klijenta, to je vrlo često i pitanje adekvatnosti nekretnine koja se namjerava steći, i brojna druga

pitanja. U takvim situacijama u maksimalnoj mogućoj mjeri zaista stanemo na stranu klijenta svjesni da time rješavamo jedno od najvažniji finansijskih potevata u njegovom životu: stjecanju vlastitog doma. Postoje brojne dirljive priče i zahvalnice naših klijenata zbog ispunjenja njihovih snova o vlastitom domu. Pri tome moram reći da se uvjek rukovodimo pretpostavkom da naš finansijski proizvod mora biti održiv za klijenta jer je preuzeo obveza za sljedećih više od 20 godina. Posljedica toga je da Wüstenrot ima u Hrvatskoj najnižu stopu kredita koji su došli u probleme s njihovom redovnom otplatom.

### Sama Wüstenrot kao ideja se rodila upravo kroz nestaćicu stanova nakon rata. Koliko je to temelj vašeg poslovanja i danas?

Možda čak i više nego ikada. Naravno, određena ponuda postoji na tržištu i na prvi pogled tržište funkcioniра. Međutim, tržište i potencijalni kupci su doživjeli segmentaciju. Svakodnevno vidimo oglase za stanove u novogradnjama (u Zagrebu, Splitu Rijeci...) koji započinju s objavom „cijena već od 5.000 EUR/m<sup>2</sup>“. Činjenica je da se nekretnine ovakvoga tipa razgrabe još i prije nego što je gradnja započela, i to su najvećim dijelom financirane „ušteđevinom“. Statistike govore da je u 2024. godini 55 posto prodanih nekretnina plaćeno gotovinom, i takvu situaciju imamo već godinama. Svima je jasno da se ovdje ne radi o tržištu koje je namijenjeno stanovanju njihovih kupaca nego da se radi o ulaganju. S druge strane imamo segment građana, u pravilu mladih, kojima naravno ova-

ko nešto nije dostupno i koje nekretninu trebaju zaista da im bude dom. Oni danas teško mogu doći do stana jer se uvjeti kreditiranja zaoštravaju, a mjerama koje imaju svrhu smanjenje zaduživanja građana i koje će uskoro stupiti na stanu to će još dodatno otežati. U ovim uvjetima stambena štedionica bi trebala omogućiti upravo ovom sloju građana stjecanje vlastitog doma i odvratiti ih od toga svoje potrebe rješavaju odlaskom u inozemstvo.

### Što znači za Wüstenrot spajanje sa Slatinskom bankom?

Za nas to znači ne samo da smo dobili novoga vlasnika, to znači da smo dobili i partnera koji će podržavati stambenu štedionicu u njenom poslovanju. Na ovaj način naša budućnost kao stambene štedionice je postala izvjesna, djelovat ćemo i dalje kao nezavisna kreditna institucija, ali uz vlasnika koji nam je blizak. Blizak i geografski ali i poslovno. Naime, ove dvije kreditne institucije su u svom poslovanju komplementarne: Tržišni segmenti kojima se Slatinska banka bavi i na njima ostvaruje prihode nama su zbog zakonskih ograničenja nedostupna a s druge strane, zbog strukture bilance stambeno kreditiranje kod njih nikada nije bilo u fokusu. Na ovaj način ćemo moći zajednički djelovati na način da imamo cjelovitu ponudu kako našim tako i njihovima klijentima, ali prije svega našim zajedničkim budućim klijentima. U ovom prijateljskom preuzimanju vidimo brojne šanse da povećamo zajednički tržišni udio i unaprijedimo poslovanje u obje institucije.



LEJLA BARIĆ



**MISIC**  
d.o.o.

gospodarenje otpadom

Stjepana Vojvode 24 40323 Podbrest  
040620446 098558886  
misic.doo2@gmail.com



Nikole Tesle 40  
10410 Velika Gorica  
095/ 50 49 613  
pakerizolacije@gmail.com

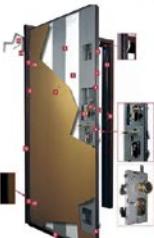
SANACIJE OD PRODORA VODE U OBJEKTE  
INJEKTIRANJE BETONSKIH ZIDOVA  
HIDROIZOLACIJE NA BALKONIMA  
IZRADU FASADNOG SUSTAVA  
IZRADA HIDROIZOLACIJE OBJEKATA

**PAKERIZOLACIJE** d.o.o.

Vladimira Preloga 13  
ZAGREB

+385 1 209 5550

info@politop.hr  
[www.politop.hr](http://www.politop.hr)



**POLITOP**  
d.o.o.  
PVC prozori i vrata

PVC i ALU stolarija

Rolete i komarnici

Klupice

Protuprovalna vrata



FOTO: GOR JAKŠIĆ

PITCH NIJE BAUK

## SAVJETI STRUČNJAKINJE ZA USPJEŠAN JAVNI NASTUP PRED ULAGAČIMA

JAVNI NASTUP ZA MNOGE PREDSTAVLJA IZAZOV, NO POSTOJE TEHNIKE I METODE KOJE MOGU POMOĆI U PREVLADAVANJU STRAHA I POSTIZANJU PROFESIONALNOG I AUTENTIČNOG IZRAZA. O TOME SMO RAZGOVARALI S PINIJOM POLJAKOVIĆ STRUČNJAKINjom koja već godinama pomaže drugima da zablistaju na pozornici, pred kamerama i u poslovnim prezentacijama.

**J**oš kao klinka bila sam aktivna u izvedbenim umjetnostima – glazbena škola, balet, recitatorska, novinarska, dramska... Obožavala sam to! No, svaki put prije izlaska na pozornicu osjećala sam golemu tremu – drhtavicu, znojenje, grč u želucu - prisjeća se.

Strast prema javnom nastupu nastavila je razvijati kroz rad na radiju, televiziji i brojnim voditeljskim angažmanima. Primjetila je da i njezini sugovornici, koji su inače bili elokventni i šarmantni, pred kamerom ili publikom nestanu – ukoče se ili izgube nit. To ju je potaknulo na istraživanje kako pretvoriti tremu u uzbuđenje i oslobođiti potencijal svakog govornika.

I tada sam počela istraživati sve moguće razloge tih strahova i blokirajućih trema, kao i mogućnosti prihvaćanja i transformiranja u uzbuđenost. Htjela sam znati i zbog sebe i svojih sugovornika, a na koncu i publike kako da i pred kamerom ili publikom ostanemo fokusirani, prirodni, zanimljivi i profesionalni – kaže nam Pinija.

Tijekom godina sudjelovala je u brojnim projektima, no jedan od ključnih trenutaka bio je rad u svjetskoj organizaciji za zaštitu prirode (WWF), gdje je s kolegicom vodila međunarodne treninge javnih i medijskih nastupa. Oduvijek sam intuitivno, a kasnije i profesionalno pomagala drugima da zasjaje u svojim

nastupima. Vrijeme je da mi to postane full-time job. Da pomažem i menadžerima i poduzetnicima i startupima i profesorima...svima. Jer danas gotovo pa nema zanimanja u kojem vam ne treba vještina prezentiranja i javnog ili medijskog nastupa. A nitko nas tome ne uči, samo se od nas očekuje da stanemo i pričamo. I pritom budemo i zanimljivi i jasni. I opušteni i profesionalni. Nije lako. Ali može naučiti svatko – kaže.

Javni nastup mnogima predstavlja izazov – bilo da se radi o govoru pred velikom publikom, poslovnoj prezentaciji ili intervjuu pred kamerama. Dok neki uživaju u pažnji i lako se izražavaju, drugima stres i nesigurnost otežavaju ko-

munikaciju. Tako nam je Pinija otkrila tri savjeta kako pobijediti tremu:

1. Mogu učiti sami. Gomila je (pa i besplatnog) sadržaja na tu temu. Pitanje je samo koliko će to trajati, kako u sve-mu tome pronaći i izabrati baš ono što im treba. Kako ostati motiviran, vjež-bati bez stručnog feedbacka. Može se, ali traje.
  2. Metodom pokušaja i promašaja. Stal-nog izlaganja i testiranja. Može biti bolno, može trajati dugo, ali se može i zaista naučiti mnogo.
  3. Upišu grupnu edukaciju ili, ako žele personaliziran pristup i brže i dubin-ske rezultate – pronađu svog trenera s kojim individualno rade baš na njihovim specifičnim izazovima, potre-bama i ciljevima.
- Trema je pozitivna, ona znači da nam je stalo, da osjećamo odgovornost pre-ma svojoj publici. Jedan od osnovnih načina je upravo to razumijevanje tre-me – kao naše uzbudjenje pred nečim važnim. Drugo je vježbanje, priprema našeg sadržaja i izvedbe dovoljno rani-je da osjećamo sigurnost u ono čemu pričamo. Ipak, i tada nam može nam se dogoditi nas „trema pojede“, da nas toliko uznemiri i utječe na našu izved-bu. Srećom postoje brojne tehnike i metode kako da se ipak opustimo i fo-kusiramo i u takvim trenucima. Svaka osoba je drugačija i nema univerzalnog recepta (kao ni savršenog recepta za jelo). Ali svatko može sebi (i uz pomoć trenera) pronaći tehnike koje mu najvi-še odgovaraju. Nekima su to vježbe di-sanja, tehnike mindfulnessa, drugima vježbe progresivnog opuštanja mišića, poze moći... Zaista je ogromna paleta mogućnosti. Ali potrebno je otkriti što nam najviše odgovara – i onda to i prakti-cirati – kaže nam Pinija.

Jasna struktura, entuzijazam i uvjer-ljivost ključni su za ostavljanje snažnog dojma. No, tu je i neverbalni govor tijela često je presudan za dojam koji ostavlja-mo na publiku.

Neverbalni govor je često nesvjestan, ali izrazito važan. Jer upravo i publika, opet često nesvesno, nam više ili manje poklanja pažnju, više ili manje vjeruje, i više se ili manje s nama povezuje baš zbog neverbalnog govora. Nije slučaj-no da su najgledaniji TED talks upravo oni koji, uz dobru verbalnu komunika-ciju koriste i izražen neverbalni govor.

Komunikacija nije samo ono što kažeš nego i kako kažeš. Upravo neverbalna komunikacija može biti taj esencijalni dio učinkovitog javnog nastupa. Dakle, gledajte u publiku, ne okrećite im leđa (pogledavajući npr. prezentaciju), imaj-te otvoreni govor tijela, koristite ruke za ilustraciju svojih poruka, i ne križajte ruke i noge, ne želite izgledati kao mrzo-voljni redar u klubu ili pokisla balerina – savjetuje nas Pinija.

Kad je riječ o pitchanju investitorima, važno je ne samo prenijeti informacije, već i pokazati strast i vjeru u projekt.

Mentorirala sam pitcheve brojnim startupima i ono što mi se pokazalo kao česti važan početak je – pitati se više puta „zašto“? Zašto je ovo toliko dobro, zašto je ovo toliko potrebno, zašto će i partnerima i zajednici/korisnicima to biti važno? Nekad se toliko zaljubimo i zadubimo u svoju ideju, svoj projekt da

zaboravimo odakle je sve to krenulo, koji to širi problem rješava i kakvu to važnu promjenu donosi. Prvi je prvi korak malo se odzumirati. Vidjeti šиру sliku – kaže.

Društvene mreže dodatno su promije-nile način na koji komuniciramo. Danas svi imaju pristup digitalnoj pozornici, što može biti prilika, ali i izazov.

Nekoć smo na ekranima gledali go-tovo pa samo probrane i/ili školovane ljudi za TV nastupe. U eri društvenih mreža svi imamo pristup online pozornici. I to je donijelo velike promjene. Jedna od njih je da se dio ljudi pojavljuje opuštenije, ne peglaju beskrajno ni ton ni sliku, već pričaju kao što bi pričali s bliskim osobama. S druge strane, dio ljudi pomalo glumata, afektira, zavodi ili manipulira upravo putem tih kanala. I sve ta na neki način stvara različite pri-tiske ljudima koji nisu sigurni kako oni



FOTO: PRIVATNA ARHIVA



FOTO: IGOR JAKIĆ

sada trebaju nastupati. U kojem smjeru da idu – plesa i zafrkancije ili ozbiljnosti profesionalnih spikera? Pa izbjegavaju uopće stati ispred kamere. Jer misle da nisu dovoljno dobri, da će se osramotiti, ne ispasti dovoljno profesionalni ili zanimljivi. I to je šteta. Jer ako si npr. poduzetnik velika je vjerojatnost da će upravo video sadržajem privući baš idealne klijente. Stvoriti suradnje s ljudima koji su kliknuli baš na tvoju osobnost, koja je presudila da u konkurenciji izaberu baš tebe. I zato obožavam kad se moji klijenti odluče na taj korak. U početku skeptični, na kraju razigrani, kreativni i oslobođeni. I angažirani – istaknula nam je.

Rad s trenerom javnog nastupa uključuje analizu govora, rad na samopouzdanju i vježbanje izvedbe.

Zamislimo da si ti moja klijentica. Za početak ćeš mi reći koji su tvoji iza-zovi, na čemu želiš poraditi, kao i što želiš postići. Ako je u pitanju i opterećujuća trema radimo na osvještavanju i re-treniranju svojih uvjerenja, obrazaca i sabotirajućih praksi, oslobođamo se unutarnjeg kritičara i stvaramo tvoj jedinstveni set alata i tehnika za smanjenje stresa i jačanje samopouzdanja. Istovremeno, pronalazimo i tvoju najveću snagu, ono što ne želiš samo zadržati, već i jačati. Istražujemo kakva si vrsta govornika i kako da taj dio tebe izgradimo u tvoju najveću prednost. Ako postoje snimke, analiziramo tvoje dosa-

dašnje nastupe i sadržajno i izvedbeno. Zatim definiramo tvoje ciljeve, tvoju publiku i prema tome oblikujemo stil i ton komunikacije, kao i neke osnovne poruke. I onda krećemo u meni najdraži dio - zajedno osmišljavamo, vježbamo i brusimo tvoje sljedeće predavanje, prezentaciju ili video. Sve od cilja, glavnih poruka, strukture, do storytellinga. I na koncu – vježbamo i brusimo izvedbu tvog nastupa. Pazimo na odabir riječi, način govora, ritam, dinamiku, ton glasa, pauze, govor tijela...sto detalja – kaže nam Pinija.

Pronaći balans između profesionalnosti i vlastitog izraza ključno je za uspješan nastup.

Autentičnost je škakljiv pojam i ljudi ga različito shvaćaju. Po meni to ne znači da ćeš doći u pidžami već da ćeš se za taj nastup izrazito pripremati, ali ne i skrivati. Uvijek preporučujem da se prilagođi događaju, ali jedno je uklopiti se, a drugo ukalupiti se. Za mene nema veće profesionalnosti nego upravo naći taj savršeni balans - stručno, ali na svoj način, sa svojom osobnošću i u svom stilu održati javni nastup. Autentično znači i ranjivo i hrabro. Kada se ne skrivamo iza neke isključivo profesionalne, ali i rezervirane i bezbojne persone već riskiramo i pokazujemo i svoju osobnost. Ne moraju nas i neće svi voljeti. Ali nema boljeg osjećaja nego kad osjećaš i spremno i dobro u svojoj koži – rekla nam je.

Čak i iskusni govornici osjećaju određenu dozu treme prije javnog nastupa, no ključ uspjeha leži u pripremi i rituallima koji pomažu u smanjenju stresa.

Osobno mi prvenstveno pomaže dobra priprema, kad je last-minute varijanta stres je uvijek nemjerljivo veći. Drugo, par minuta prije penjanja na pozornicu se (ako je moguće) malo maknem od svih, fokusiram na disanje, nekad odradim i mindfulness tehnike. Voda mi je uvijek pri ruci. A osmijeh kad stanem pred ljudi na licu – kaže.

Kada smo na pozornici, često se fokusiramo na to kako izgledamo, što ćemo reći i hoćemo li ispasti dovoljno uvjerenjivo. No, stručnjakinja za javni nastup naglašava da je prava tajna uspjeha u promicanju fokusa s nas samih na publiku.

- It's not about you. Većina stresa, krivih sadržaja i loših izvedbi dolazi iz pretjeranog fokusa na nas same. „Što ću ja reći, kako ću ja izgledati...?“ Kada u fokus stavimo publiku i sadržaj koji će njima biti koristan i zanimljiv pada ogroman teret s leđa. I kreće proces davanja, a ne samo nastupanja. Možda zvuči čudo, ali zaista smo rijetko kome u publici važni mi (osim nekim bliskim osobama). Bitno im je hoće li oni sada nešto kvalitetno dobiti ili vrijeme izgubiti. A nama je da im damo dobro vrijeme, a i mi pritom uživamo. Uložite u svoje vještine javnog nastupa i vratit će vam se višestruko – zaključila je Pinija.



EMILija FRANIĆ

# PRIJEVOZNIŠTVO JADRIĆ

obrt za javni cestovni prijevoz, vl. Robert Jadrić



Prijevoznistvo Jadric

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

**TOBACCO CAN SHOP**

Stjepana Radića 3, 23000 Zadar, 098/355-527, serdo72@gmail.com

**f** Tobacco shop Can **i** tobaccoshopcan

## PUSTAJ-PROM

KNJIGOVODSTVENI SERVIS

Repišće 36/1  
10450 Jastrebarsko

091 504 04 77  
ivankapustaj@gmail.com

# RINAEL GRADNJA

suha  
gradnja

Mala jazbina 16  
10430 Mala jazbina  
099/6754-468  
josipbelan0@gmail.com

**R.P. PNEUMATIK d.o.o.**  
 centriranje trapa i  
vulkanizerske usluge

Put Bokanjca 128  
23000 Žadar  
091 72 91 987  
rppneumatik@gmail.com

  
**seaQuest**  
Shipmanagement

Strossmayerova 8  
51000 Rijeka  
051 323 123  
[www.sqships.com](http://www.sqships.com)  
admin.rjk@sqships.com

# HODANJE PO RUBU PROVALIJE



**Milan Horvat**

Poduzetnik, izvršni direktor i konzultant s dugom poviješću rada u industriji finansijskih usluga i investicijskom bankarstvu

**P**redsjednik US Federalnih rezervi Jerome Powell trudi se umanjiti zabrinutost javnosti oko ekonomskog rasta SAD-a nakon zaokreta kojeg provodi administracija Donalda Trumpa, kao i zbog razočaravajućih brojeva novih radnih mjeseta i burnog tjedna na finansijskim tržištima. Powell je u petak izjavio da je najveća svjetska ekonomija "u dobrom stanju" unatoč povиšenoj "nesigurnosti", nastaloj nakon što je američki predsjednik pokrenuo agresivnu agendu carina i smanjenja potrošnje. "Usredotočeni smo na odvajanje signala od buke i pažljivo pratimo kako se stvari razvijaju", rekao je Powell, dodajući da FED ne "žuri" sa smanjenjem kamatnih stopa te da je "dobro pozicioniran i da može čekati veću jasnoću pokazatelja mogućih trendova.

Nakon toga je u nedjelju američki predsjednik Donald Trump dao intervju u kom je natuknuo kako "ne voli o tome govoriti, i da baš nije siguran", ali da bi američka ekonomija ipak mogla završiti u recesiji. Reakcija tržišta u ponedjeljak je bila trenutačna sa snažnim padom svih burzovnih indeksa i cijena dionica. Očito je eskalirao već prije pokrenut rat Predsjednika FED-a, koji nema namjere sruštati kamatu stopu u neizvjesnoti koju kreira Predsjednik Trump i s realnim rizikom mogućnosti vraćanja inflacije na više razine. S druge strane, sruštanje referentnih kamatnih stopa FED-a s 4,25 / 4,5 za samo 1 postotni poen donijelo bi veće uštede u američkom budžetu od svih vratolomija koje izvodi Elon Musk sa svojom DOGE ekipom u namjeri štednje na troškovima američke administracije. Jerome Powell, predsjednik FED-a nezavisan je od odluka američkog predsjednika Donalda Trumpa i na izravno novinarsko pitanje "da li bi dao ostavku da to od njega zatraži predsjednik Trump", odgovorio je rezolutnim "ne." Stoga je špekuliranje Trumpa da su možda SAD pred recesijom direktni atak na Powella, jer ako bi to bila istina onda bi FED morao sruštati kamatu kako bi smanjio trošak zaduživanja i kapitala te time omogućio gospodarstvu jeftinije izvore

finanaciranja za recesiski otežane uvijete poslovanja da bi se ekonomija pokrenula i oporavljala. Podaci za sada ne ukazuju na recesiske znakove, a Trump pak je nebrojeno puta dokazao da ga govorenje istine ne zanima i govor samo ono čime želi postići određeni efekt za svoje političke interese. Ovo zaista postaje hodanje po rubu provalije, što Donald Trump obožava pa će nastavak tog rata svakako biti uzbudljiv do krajnje mjere.

Još nekoliko bitnih podataka. 1: Na tržištima je S&P 500 pao više od početka ožujka do danas nego tijekom cijele veljače, dok ostatak svijeta (ROW - rest of the world) nastavlja rasti (+2,8%). ROW ima vjetar u leđa, dok se američke dionice suočavaju s izazovima političke nestabilnosti. 2: Izvješće o radnim mjestima u SAD-u za veljaču pokazalo je da je godišnja inflacija plaća oko 4 posto. To je iznad najviših razina prije pandemije od 3,6 posto i moglo bi potaknuti tekuću inflaciju cijena. 3: Raspon američkih korporativnih obveznica s visokim prinosom na državne obveznice još uvijek je ispod najniže razine iz 2021. godine (2,99 naspram 3,01 boda) i odražava kontinuirano povjerenje u američko gospodarstvo. Gledajući glavne svjetske indekse od početka ove godine (YTD) do utorka ovaj tjedan bode oči crvenilo američkih indeksa s padovima od 1,49 posto (Dow Jones) preko 4,59 posto (S&P 500) do 9,54 posto (Nasdaq) minusa u odnosu na zelenilo svih europskih (rast od 5,23% britanskog FTSE 100 do 13,62 posto njemačkog DAX-a) i kineskih indeksa (rast od 3,33 posto SZSE Component do 17,5 posto Hang Senga) koji su mahom svi u debelom u plusu. Bez obzira na trud Donalda Trumpa da američke probleme učini globalnim i da svijet uvuče u njihovo rješavanje za sada mu to ne polazi za rukom pa možemo s visokom vjerojatnošću smatrati kako je u tijeku veća korekcija cijena američkih dionica do 10 posto kakvih statistički budu po dvije u svake tri godine konjunkturnih ciklusa te prema izjavama pojedinih analitičara USA tržišta "konačno imamo korekciju koju smo čekali, a dugoročni ulagači ponovno će biti nagrađeni."



Profesor Schmidt kaže kako je strogo odvajanje kriptovaluta i Bitcoina prva lekcija koju daje svojim studentima

NOVA KRIPTOLUDNICA

## BITCOIN NA FAKULTETU

**RAZGOVARALI SMO S PROFESOROM KOJI NA AMERIČKOM KOLEDŽU RIT CROATIA U ZAGREBU PREDAJE SEMINAR "BITCOIN I NOVAC" I OTKRILI KAKO VIDI BUDUĆNOST NOVCA, KAO I ŠTO MIŠLI O TOKENIMA MELANIE I DONALDA TRUMPA**

FOTO: UNISPLASH

Peter Schmidt rođen je u Stuttgartu. Školovao se u Njemačkoj i SAD-u. Doktorirao je na temu računovodstva i poreza. Uz diplome u poduzetništvu i ekonomiji, ima i jednu glazbenu, u opernom pjevanju. U Hrvatsku je prvi put stigao ranih 90-ih kao mladi konzultant u Ministarstvu financija, a u sklo-

pu projekta redizajniranja hrvatskog poreznog sustava, dok se ovamo trajno doselio 2008. godine. Isprrva je radio kao porezni savjetnik, a akademskoj karijeri vratio se 2011. kad je američki koledž otvorio svoja vrata u Zagrebu. Danas na RIT-u predaje više kolegija, ali i seminar o Bitcoinu kojim se posebno ponosi. O

ovoј platnoj mreži razgovarali smo s profesorom koji je, inače, odnedavno i hrvatski državljanin.

### Kad vas potpuni amater u ovom području pita što je Bitcoin, što odgovorite?

Rekao bih da je Bitcoin najsavršeniji oblik novca koji je ikad bio dostupan ljudskoj vrsti. To je snažna izjava koja počinje s pitanjem - što je zapravo novac? Uglavnom ne razmišljamo o tom fundamentalnom pitanju. Zašto i bismo u uvjetima u kojima nema alternative novcu. Novac nam je sredstvo za postizanje cilja transakcije i kao takav funkcioniра sasvim dobro. Upravo to je ozbiljno pogrešna procjena! Iako nimalo očigledna. A da bismo prepoznali skrivene štetne učinke fiat novca odnosno našeg monetarnog sustava, bili to dolari, euri ili neka treća valuta, trebamo kopati puno dublje. Ono što ćemo otkriti jest da stvaranje ovog novca u proizvoljnim količinama za posljedicu ima rast cijena i dugove.

### Anonimni tvorac Bitcoina rekao je da je proklet teško objasniti Bitcoin, jer nema ničega s čime ga se može usporediti. Možemo li ga ipak u određenoj mjeri usporediti sa zlatom?

Bitcoin je računovodstveni unos u globalno dostupnoj, ali savršeno nepromjenjivoj, neispravljivoj glavnoj knjizi. To predstavlja veliku zavržlamu za priдоšlice - borba sa činjenicom da u Bitcoinu nema ničega fizičkog, pa poriču njegovu vrijednost. S druge strane, zlato im se čini kao utjelovljenje vrijednosti - moguće ga je dodirnuti i mjeriti, a uz to i izgleda lijepo. Prava istina je da je vrijednost subjektivna. Subjektivna je i ovisi o individualnoj procjeni. Poluprazna boca vode na mom radnom stolu nema vrijednost za one koji je vide. Ali za izgubljenog lutalicu u pustinji ona je sve. Na isti način možemo gledati i zlato. Ono nije ništa drugo do fizički alat za vođenje evidencije, a tu poziciju zahvaljuje svojim fenomenalnim fizičkim svojstvima. No, ono ne funkcioniра najbolje kao novac. Preteško je za rukovanje. Slabo je djeljivo na male količine. Teško ga je provjeriti na licu mjesta, pa lako možete biti prevarenici. Na nastavi ovo obično ilustriram anegdotom njemačkog tinejdžera koji je prije šest godina prodao



Argentinski  
predsjednik  
Javier Milei

inu da bi mogao razumjeti. Ja mislim da je potrebno i više.

### Zašto ste posebno istaknuli svojstvo oskudice?

Bitcoin ima vrlo specifično svojstvo. Bez obzira o kojoj se robi radi, ako potražnja raste, stvara se veća ponuda. To vrijedi čak i za zlato, jer bolje tehnologije i rast vrijednosti čine profitabilnijim kopati dublje i rudariti više. Bitcoin je drugačiji. Bez obzira koliko potražnja raste, nikad neće biti moguće stvoriti više od programiranih 21 milijun Bitcoina. Opet, potrebno je mnogo učenja kako bi se shvatilo na koji način funkcionira kod protokola Bitcoina prije nego dodelete do uvjerenja da je apsolutna oskudica Bitcoina stvarna. Ali to je bitno shvatiti svakom tko se želi koristiti Bitcoinom. U suprotnom ste samo turist koji je svratio "zaraditi velike novce u kriptovalutama" i koji će sve prodati kod prvog pada cijene Bitcoina. Samo oni koji razumiju Bitcoin tehnologiju i monetarna svojstva kroz vlastito proučavanje će se nepokolebljivo oslanjati na ovu tehnologiju. Samo će oni razumjeti da ne koristiš Bitcoin "da se obogatiš", kao što to činim s fiat novcem. Izlazna strategija iz Bitcoina s "isplatom gotovine" nema smisla - Bitcoin je izlazna strategija iz fiat novca.

### Što je crypto hype i zašto je on opasan?

Bitcoin je izumljen ili otkriven 2008., 2009. godine kao izvorna implementacija zdravog novca bez povjerenja na temelju nepromjenjive računovodstvene knjige, nazvane "blockchain", koja je termodinamički osigurana energijom. Nakon toga, koncepti i kod su kopirani i modificirani mnogo puta, navodno kako bi se "poboljšali" različiti aspekti Bitcoina. Danas možete pronaći na tisuće takozvanih kriptovaluta koje nemaju ozbiljnu svrhu. Pridošlice percipiraju Bitcoin kao dio ove "kripto" džungle. U stvarnosti, kripto džungla i Bitcoin nemaju ništa zajedničko. (SLIKA - Odnos Bitcoina i ostalih kriptovaluta) No, svaki novi val kripto noviteta ispadne samo nova inkarnacija nejasnih rješenja ili, još gore, izravna prijevara. Kada je ljudski um zarobljen zavišću i strahom od propuštanja, svi kritički objekti se isključuju i ljudi postaju žrtve svoje pohlepe. Shema je uvijek ista: izbacuje se token, influenci kreiraju

zlatne poluge vrijedne 300 tisuća eura lokalnoj banci, da bi se tjednima kasnije pokazalo da je zlato bilo lažno. Kupio ga je na e-Bayu za nekoliko eura. No, banka je, na svoju sramotu, pala na ovu prijevaru. Na drugu stranu, Bitcoin je veoma djeljiv, može se prenijeti diljem svijeta u vrlo malo vremena, u malim ili ogromnim vrijednostima, uz zanemariv trošak. Pritom se njegova autentičnost automatski provjerava. I najbolje, ne može se cenzurirati niti zaustaviti, dok je vrlo lako zaustaviti prijenos zlata ili ga jednostavno ukrasti. Dakle, Bitcoin pobijeđuje u ovom natjecanju. Jedini aspekt koji je zlatu i Bitcoinu zajednički jest da su oba imovina koja nema izdavača, za razliku od, na primjer, eura i dolara.

### Kako je onda moguće da Bitcoin ima vrijednost?

Vratimo se opet onome što smo naučili proučavajući novac. Udžbenik eko-

nomije kaže kako dobar novac mora pohranjivati vrijednost, olakšavati razmjenu i služiti za mjerjenje vrijednosti kao obračunska jedinica. Sve će moći obavljati te novčane funkcije ako ispunjava svojstva novca - kao prvo svojstvo oskudice, zatim djeljivost, prenosivost, trajnost i prepoznatljivost. Uspoređujući novčane kandidate poput Bitcoina, zlata ili dolara s ovim popisom svojstava, Bitcoin uvjerljivo pobijeđuje u svim točkama. Stoga je Bitcoin najbolja pohrana vrijednosti koju smo ikada imali, najbolji olakšavač razmjene koji smo ikada vidjeli i besprijeckorna mjerna jedinica za vrijednost. Zato je mreža Bitcoina toliko atraktivna i naširoko korištena, a sa sve većim prihvatanjem njezina vrijednost prirodno dodatno raste. Ako je ovo sve teško razumjeti - razlog je taj što to jest teško razumljivo. U Bitcoin krugovima govori se kako je potrebno provesti minimalno sto sati učenja o novcu i Bitco-





## INTERVJU: NOVA KRIPTOLUDNICA

hype, cijena raste dok se skuplja naknada za trgovanje od pohlepnih kupaca, zatim inicijatori bacaju svoje tokene na naivne pridošlice, žrtve prijevare koje su im osigurale izlaznu likvidnost. U konačnici, token je napušten i umire. Ali svaki put isto! Kripto tokeni idealni su za izmesti teško stecenu uštědevinu. Procjenjuje se da je novi \$LIBRA memo coin, čije je lansiranje, nažalost, potaknuo nitko drugi nego argentinski predsjednik na svom X računu, inicijatorima ove prevare u samo nekoliko sati prikupio oko 100 milijuna dolara dobiti. Ista priča s \$TRUMP i \$MELANIA tokenima dogodila se uoči inauguracije, a tu je i manje zapažen \$CAR u Centralnoj Afričkoj Republici promoviran od strane njihova predsjednika. Ništa od toga nema nikakve veze s Bitcoinom, jedinim oblikom termodynamički osiguranog čvrstog novca koji se temelji na kriptografiji za autentifikaciju transakcija. Strogo odvajanje pojmove "kripto" i Bitcoin prva je lekcija mojih studenata.

### Otkud nedavni značajan skok Bitcoin-a?

Na površnoj razini, odgovor bi bio - Bitcoin "skoči" čim više kupaca obrati na njega pozornost, baš kao što svaka tržišna roba poskupljuje kada potražnja raste. Ova povećana potražnja može imati različite pozadine, od interesa opće javnosti, pa čak i do državne razine. Naime, promjena vlasti u SAD-u prošle godine izazvala je veliku pozornost jer je nova administracija obećala mnogo više Bitcoin (i "kripto") prijateljski regulatorni

pristup. Stoga bi bilo sasvim prirodno vidjeti kako potražnja raste kao posljedica ove nove pažnje. No, kažem, to je sve na površnoj razini. Kad shvatite kontrast između fiat novca i Bitcoina, ovo pitanje, zašto je Bitcoin skočio, postat će nezanimljivo. Prvo, pogledate li grafikone rasta Bitcoina od 2012. godine do danas u usporedbi s dolarom, zapravo ne možemo govoriti o nekom posebnom rastu krajem 2024., odnosno početkom 2025. godine, ako pogledamo relativni rast (logaritamska skala). I drugo, ponavljam, uzaludno je pokušati kratkoročno predviđeti cijenu Bitcoina. Bitcoin nije za trgovanje. Bitcoin je dugoročna izlazna strategija iz fiat sustava.

### Koliko je edukacija o Bitcoinu zastupljena u Hrvatskoj, Europi i svijetu?

Mnogo, mnogo manje nego li bi trebala biti. No, to ne čudi s obzirom na veliku promjenu paradigme koju Bitcoin predstavlja u svijetu novca i financija. Teško će takozvani eksperti, koji su profesionalni život posvetili tradicionalnom sistemu, otvorena uma pristupiti novoj paradigmi. Moram vam reći da sam se izborio da držim predavanja o Bitcoinu. Ipak, dubinsko obrazovanje temeljeno na funkcionalnim načelima predstavlja ključ kako iskoristiti ovu novu monetarnu alternativu i pronaći uvjerenje da napustite brod fiat novca koji polako tone. Uključivanje Bitcoina u formalne nastavne planove i programe obrazovnih institucija, kako na srednjoškolskoj, tako i na sveučilišnoj razini učinilo bi

čuda za uspješnu budućnost mlađih generacija i društva u cjelini.

### Je li Vaš seminar obvezan ili izborni?

### Koliki je interes? Kakve su reakcije studenata?

Seminar je izboran. Trenutno ga predajem šesti put i nekoliko puta smo podizali limit upisa. Prvi put imao sam deset studenata, dok ih ovaj semestar imam 25. Ove godine su neki studenti rekli kako ih je usmena preporuka dovela na predavanje, odnosno seminar su im preporučili prošlogodišnji polaznici. Nadam se da će se to nastaviti.

### Kažete da je dobro da onaj tko želi istraživati Bitcoin, također i kupi određeni iznos Bitcoina. Zašto?

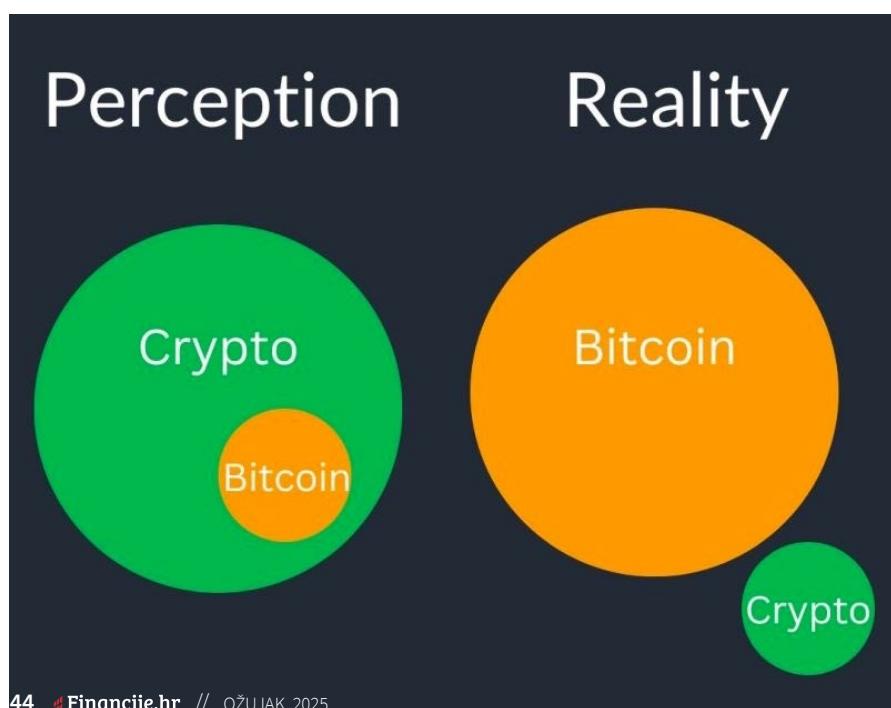
### Imaju li svi Vaši studenti Bitcoin u određenom iznosu?

Nikad ne bih preporučio nekome da naslijepo kupuje Bitcoin. Radije preporučujem svima da uče o novcu i Bitcoinu. Ipak, ako želiš učiti, daleko je zanimljivije biti vlastitom kožom u igri. Jer učenje o Bitcoinu zahtjeva i praktično iskustvo. To je razlog zbog kojeg potaknem studente da kupe malu količinu Bitcoina. Tek nakon što steknete znanje i uvid možete odlučiti – prema vlastitoj prosudbi – jeste li se uvjerili da je spremanje vašeg teško zaradenog novca u obliku Bitcoina bolja alternativa.

### Smatrate li da je Bitcoin garancija? Je li moguća njegova propast?

Ako ste izučavali Bitcoin, shvatit ćete da je Bitcoin siguran od monetarnog obezvrijedivanja. To je najveća opasnost fiat valuta. Mogu biti proizvedene u neograničenim količinama i ta količina mora konstantno rasti da bi sistem funkcioniраo. A to znači konstantno obezvrijedivanje. Inflaciju ne uzrokuju proizvođači, maloprodaja ili problemi u opskrbnom lancu već samo i isključivo obezvrijedivanje valute stvaranjem sve veće količine kako bi se sustav održao na životu. O tome se ne uči u školi. Niti na fakultetu. To jednostavno nije tema o kojoj se diskutira više nego li u sklopu jedne apstraktne lekcije na predavanju o makroekonomiji. Kako god, ništa nije garancija. Neka svatko istraži za sebe. Ali za mene, Bitcoin daleko sigurniji nego li krhak i napuštan fiat monetarni sustav koji vuče u dug.

HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ





- TISAK (katalozi, fascikli, posjetnice ....)
- OSLIKAVANJE VOZILA
- PROMO MATERIJALI
- TISAK NA TEKSTIL
- OSLIKAVANJE IZLOGA
- DIZAJN i GRAF. PRIPREMA
- GRAVIRANJE
- CJENICI

[www.teamb.hr](http://www.teamb.hr)

**TEAM**

E-mail: teamb@teamb.hr



TEAM BALJA d.o.o., 10290 Zaprešić  
Pavla Lončara 27A, Tel. 01/ 3310 445

- NALJEPNICE svih vrsta
- NATPISNE PLOČE

 **Trans Avio Tim** - TRANSPORT ABOUT TIME

Fabkovićeva 7  
10000 Zagreb

099 8549 602  
01 4562 581

export@transaviotim.com  
[www.transaviotim.com](http://www.transaviotim.com)

**Mi brinemo umjesto vas**

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



BILJNE DEKORACIJE BUDUĆNOSTI

# KLIJENTI SU ODUŠEVLJENI MOJIM RADOVIMA I TO MI JE NAJVEĆI POTICAJ

LUANA SINČIĆ IZ UMAGA  
POSTAVLJA STABILIZIRANE  
BILJKE KOJE NE TRAŽE  
ODRŽAVANJE U POSLOVNE I  
PRIVATNE PROSTORE DILJEM  
HRVATSKE



Luana Sinčić

**Z**ivo srce odnedavno stoji na zidu zategrebačkog Medicinskog fakulteta. No, za razliku od ljudskog, ovo je srce zeleno i načinjeno od biljaka. Instalacija je to brenda Green Touch u vlasništvu Luane Sinčić (35) iz Umaga, koja se ovim poslom intenzivno bavi od razdoblja pandemije, te sa svakim novim projektom sve više fascinira klijente i njihove posjetitelje.

Luana je po struci komercijalist, a poduzetnica je od 2014. godine. Prije nego li je osnovala Green Touch, bavila se promotivnim video snimanjem.

- Tijekom jednog projekta za dentalni studio, primijetila sam zeleni zid u prostoru. Bio je to moj prvi susret sa stabiliziranim biljkama. S obzirom da sam jako vezana uz prirodu i ekološke proizvode, odmah su mi privukle pažnju. Počela sam istraživati više o njima i shvatila koliko su praktične i dugotrajne u usporedbi s rezanim cvijećem i plastičnim dekoracijama.

Uložila sam puno vremena u istraživanje - kako se stabilizirane biljke tretiraju, koliko traju, zadržavaju li doista svoja svojstva bez vode i održavanja - prisjeća se Luana, ističući kako te 2018. godine nije bilo mnogo fotografija na ovu temu dostupnih na internetu, dok je danas, u svega nekoliko godina, ovaj trend postao izuzetno popularan u interijerima, s brojnim primjerima koji preplavljaju internet.

- Pobjeda na startup natječaju Istarske županije 2019. godine pomogla mi je da pokrijem troškove prvog sajma i štampanje kataloga. Ostale troškove za izradu web stranice, najam prostora, alate za obradu drva i metala, nabavku biljaka, izradu prototipa, marketing i ostalo finansirala sam isključivo vlastitim sredstvima. Nisam vodila preciznu evidenciju troškova, ali ulaganja su bila značajna. Kad je stigla pandemija, moj posao s video produkcijom potpuno je stao, i tada sam odlučila u potpunosti se posvetiti Green Touchu. Počela je s manjim dekoracijama, poput satova, koji su i danas među najtraženijim proizvodima. Uskoro je kroz preporuke zadovoljnih klijenata ostvarila suradnje s dizajnerima interijera, što je otvorilo vrata za veće i kompleksnije instalacije.

- Najveći vjetar u leđa bio mi je pozitivan feedback klijenata. Kad bih vidjela njihovo oduševljenje gotovim proizvodom, dodatna motivacija odmah se aktivirala - kaže Luana. Također, sudjelovanje

na sajmovima i suradnje s dizajnerima interijera pomogle su joj da dođe do novih klijenata i proširi ponudu.

Poticaje nije koristila. Doduše, prošle godine pokušala je dobiti vaučer za digitalizaciju kako bi izradila interaktivni dio web stranice.

- Cilj mi je bio omogućiti arhitektima i dizajnerima interijera da samostalno poslože instalacije s našim biljkama i uključe ih u svoje projekte. Nažalost, vaučer je odbijen iz razloga koji mi još uvijek nisu sasvim jasni. Smatram da je ideja bila korisna i mogla bi značajno olakšati suradnju s mojim partnerima - govori nam ova poduzetnica, s kojom je u ovom poslu i njezin partner.

- Tu je i moj otac koji izrađuje metalne



se da će se pokazati uspješnima te da će uskoro biti potreba za dodatnom radnom snagom - zaključuje.

Stabilizirane biljke nabavljam iz raznih dijelova Europe, dok je sama izrada instalacija i dizajna u potpunosti njihova. Svaka biljka ručno se postavlja u njihovu prostoru, što osigurava kvalitetu svakog proizvoda.

Surađuju i s lokalnim obrtnicima, poput stolara koji im izrađuju velike masivne okvire, te imaju suradnike za obradu materijala kad trebaju koristiti CNC mašine.

- Iako se nalazimo u malom mjestu, Umagu, uspješno pokrivamo cijelo hrvatsko područje, a u Zagrebu imamo suradnicu Maju iz firme Balkon i vrt, koja



instalacije, kao i dio obitelji koji nam pomaže kad god zatreba. Iako se posao razvija, još uvijek nisam donijela odluku o zapošljavanju jer želim osigurati kvalitetne uvjete rada i stabilnost prije nego što napravim taj korak - kaže Luana.

Green Touch ove godine proširuje ponudu aranžmana u vazama, a cilj im je postati vodeći dobavljač za hotelijere i ugostitelje u ovom segmentu.

- Mnogi hotelijeri se suočavaju s visokim troškovima za sveže cvijeće, osobito u sezoni, pa našim proizvodima nudimo održiva rješenja koja ne zahtijevaju stalno održavanje i održavaju svežinu kroz cijelu sezonu ili čak dulje. Vjerujem da će interes za naše proizvode rasti, a s obzirom na planiranu proizvodnu količinu, nadam

obavlja terenske poslove, uzimanje mjera i konzultacije s klijentima. Ništa nas nije spriječilo da postavimo naše instalacije diljem Hrvatske, od Osijeka pa čak do Dubrovnika. Doista možemo reći da smo prisutni od kraja do kraja - ponosna je vlasnica Green Toucha.

Prostor u kojem rade je u najmu.

- Na početku su nam prijatelji ustupili svoj prostor, na čemu smo im iznimno zahvalni. Kako smo rasli, morali smo pronaći veći prostor, no u malim sredinama ponuda je ograničena, pa se snalazimo s onim što imamo - govori nam Luana.

Biljke kombiniraju s različitim materijalima poput drveta, metala, kamena i bakra, a nedavno su proširili assortiman korištenjem 3D printera i ekološki pri-



## INTERVJU: BILJNE DEKORACIJE BUDUĆNOSTI

hvatljivih materijala.

- Reciklirana plastika pomiješana s drvenim vlaknima omogućava nam da zadržimo prirodan izgled, a istovremeno održavamo održivost proizvoda. 3D printer nam je omogućio izradu unikatnih vaza, a posebice sam ponošna na kolekciju dječjih noćnih lampi, na kojoj sam radila duže vrijeme kako bih stvorila proizvod koji je uistinu jedinstven. Ove lampe uskoro planiram plasirati na europsko tržište putem Etsy trgovine - najavljuje.

Većinom surađuju s poslovnim klijentima, poput hotela, restorana, ureda i institucija, jer su oni ti koji trebaju dugotrajna rješenja za svoje prostore. No, sve je više privatnih klijenata koji žele unikatne biljne instalacije za svoj dom, pa tako imaju nekoliko gotovih proizvoda. Za njih su cijene fiksne. Primjerice, sat promjera 50 cm košta 150€, a u ponudi su i jednostavne instalacije s krugovima te kolekcija dječjih noćnih lampi.

Kad je u pitanju ozelenjavanje većih površina cijene se formiraju po metru kvadratnom, te se kreću od 550 do 800, 900 eura po metru kvadratnom, ovisno o vrsti biljke, okviru, podlozi i ukupnoj veličini instalacije.

- Za svaku instalaciju slažemo posebnu ponudu jer cijena ovisi o korištenim materijalima, dimenzijama i detaljima izvedbe. Na prvu cijenu može djelovati visoka, ali ovo je dugoročna investicija jer stabilizirane biljke ne zahtijevaju održavanje, pa s vremenom donose uštedu u odnosu na klasično bilje. Svaki projekt prilagođavam željama klijenta, tako da se uvijek može pronaći rješenje u skladu s budžetom - objašnjava nam Luana. Uz to, svaki je projekt poseban i unikatan. Ne voli se, ističe, ponavljati, već se uvijek trudi prilagoditi dizajn prostoru i klijentovim željama na kreativan način. Slijedom toga naš razgovor skreće na pojedine projekte.

- Još uvijek mi se posebno svidi projekt za tvrtku Eurocable iz Zagreba, gdje smo imali potpunu slobodu u uređenju ulaza u tvornicu. Po prvi put smo koristili bakar u dizajnu, pa smo ga uklopili u biljnu instalaciju kako bismo odrazili njihovu djelatnost. Tu bih istaknula i projekt u restoranu Toni, gdje smo imali priliku postaviti biljke uz ogledalo na stropu. Efekt je fenomenalan, a gostima se jako svidi - zadovoljno nam priča, pa govori kako je došlo do suradnje s Medicinskim fakultetom.

- Kontaktirali su me iz ureda fakulteta



jer su željeli unijeti zelenilo u prostor, ali na način koji ne zahtijeva održavanje. Pregledali su naše projekte i svidio im se naš pristup, pa su me zamolili da predložim idealna rješenja za nekoliko ključnih prostora, ne samo za logotip. S obzirom na specifičnost prostora i medicinsku tematiku, odlučila sam iskoristiti stabilizirane biljke na kreativan način, daleko iznad onoga što možemo postići s klasičnim živim biljem. Pustila sam mašti na volju i osmisnila nekoliko ideja koje spajaju estetiku i funkcionalnost. Na primjer, u čekaonici sam osmisnila labirint od biljaka, koji služi kao zanimacija dok studenti i posjetitelji čekaju red. Također, osmisnila sam izvedbu srca na način koji bi rijetko tko očekivao, a to se pokazalo kao pravi pogodak.

Srce mi se ispunilo kada su potvrdili da su oduševljeni idejama - govori nam Luana.

Bilo da radi s privatnim klijentom ili tvrtkom, prvo nastoji shvatiti što im se najviše sviđa.

- Vole li nešto apstraktno, prirodan stil, minimalistički dizajn ili upečatljive detalje. Tražim od njih slike prostora i primjere koji im se sviđaju, a zatim im ponudim nekoliko idejnih rješenja koja bi najbolje odgovarala njihovom prostoru i estetici. Kod suradnje s tvrtkama, prvo proučim njihovu djelatnost kako bih osmisnila prijedloge koji se uklapaju u njihov brend i poslovanje. Iako mnoge tvrtke u početku traže klasično oblaganje površina mahovinom i prirodnim elementima, često se odluče za nešto drugačije i upečatljivije kada vide bezbroj mogućnosti radi različitih vrsta biljaka, kao i širokog spektra boja. Ponekad je dovoljno dodati manje instalacije i sitne detalje koji vizualno podižu prostor, dok je u nekim slučajevima poželjno obložiti cijeli zid zelenilom. Ja volim ponuditi nekoliko opcija, čak i kada je najjednostavnije rješenje obložiti zid zelenilom. Nerijetko klijenti prihvate kreativne ideje koje nisu ni zamislili na

početku, a konačan rezultat ih uvijek oduševi - opisuje nam Luana slijed suradnje s klijentima.

Biti poduzetnik u Hrvatskoj nosi svoje izazove, ali i prilike, zaključuje Luana.

- Administrativni procesi i birokracija mogu biti složeni, a ponekad je potrebno puno strpljenja i prilagodljivosti. Također, sve veći naglasak na održivost i dizajn u interijerima omogućio nam je da naš brend pronađe svoje mjesto i u poslovnom i privatnom sektoru. Najveći izazov bio je educiratiklente o stabiliziranim biljkama i njihovim prednostima. Mnogi su u početku skeptični jer misle da je to isto što i umjetno bilje, no kada vide kvalitetu i izgled uživo, shvate koliko su ovi proizvodi posebni. Također, logistika i montaža većih projekata ponekad su izazovne jer svaki prostor ima svoje specifičnosti. Održivost i ekološka rješenja postaju sve važniji, što ide u korist stabiliziranim biljkama jer su dugotrajnije i ekološki prihvatljivije od plastike i rezanog cvijeća. Uz to, sve je popularniji biophilic design - koncept koji povezuje interijere s prirodom, a naši proizvodi su savršeno rješenje za takav stil - zaključuje poduzetnica.

I dok je pandemija mnogima poslovno našteta, njoj je omogućila da radi ono u čemu uživa.

- Covid period mi je dao priliku da se posvetim biljkama, proučim tržište i osmislim proizvode koji su danas temelj našeg brenda. Iako je to bio težak period za video snimanje, čime smo se ranije bavili, otvorio nam je vrata za nešto potpuno novo. Iskoristila sam to vrijeme da razvijem ideje, testiram materijale i istražim mogućnosti stabiliziranog bilja, što se pokazalo kao odličan smjer. Uz to, provodila sam tada kao i danas puno vremena u prirodi, planinarenjem i bicikliranjem, što mi je dalo dodatnu inspiraciju za rad - kaže Luana. A njezini zadovoljni klijenti kažu kako im je draga da je bilo baš tako.

HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ

**UNIJABETON**

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

**VARGAS D.O.O.**

kompletne knjigovodstvene i računovodstvene usluge porezno savjetovanje

Palinovečka ulica 43, 10000 Zagreb  
098/9329-287  
sekvoja05@gmail.com

**WATEL**

Kaptol 19  
10000 Zagreb

Tel. +385 1 4814 862  
watel@watel.hr  
www.watel.hr

**VELEPRODAJA  
TELEKOMUNIKACIJSKE  
OPREME I MATERIJALA**



FOTO: PHERE

REFORMA ILI PROPAST

# EUROPSKA UNIJA PLANIRA VELIKE PROMJENE I REZANJE BIROKracije

DOLAZAK TRUMPA NA VLAST I NJEGOVA ERATIČNOST NATJERALA JE UNIJI NA VELIKE PROMJENE KOJE TEK TREBA PROVESTI

**K**ako bi ponovno stekla konkurentnost i pokrenula rast, EU je svjesna da je nužno poticati povoljno poslovno okruženje i osigurati napredak poduzeća. Vezano uz to, Europska komisija je najavila kako će ove godine predložiti najmanje pet paketa legislativa za poticanje ulaganja i pojednostavljenje propisa za tvrtke, uključujući propise o izvještavanjima tvrtki o održivosti, područja umjetne inteligencije, digitalnog marketinga i usluga o zaštiti podataka.

Nacrt dokumenta Europske komisije, koji je prošlog mjeseca objavio Reuters, pokazao je da su umjetna inteligencija, biotehnologija i pristupačna čista energija područja fokusa kreatorima politike EU-a koji nastoje učiniti EU tržišta globalno konkurentnim. Komisija je pod stalnim pritiskom zemalja članica EU-a, poput Francuske, koji traže da se ublaže propisi da bi tvrtke lakše napredovale u

sve konkurentnijim tržištima. Također se EU trenutno suočava i s izazovima administracije američkog predsjednika Donalda Trumpa.

“Osobno mislim da imamo previše teškog administrativnog tereta i birokracije”, rekla je izvršna potpredsjednica Europske komisije za tehnički suverenitet, sigurnost i demokraciju Henna Virkkunen. “Zato će Komisija ove godine predstaviti najmanje pet paketa pojednostavljenja zakonodavstva, koji će smanjiti dodatnu birokraciju, prije svega kako bi se promicala ulaganja i inovacije u Europi”, rekla je novinarima u Helsinkiju.

## Najavljeni pet novih paketa mjera

Tri od pet paketa, za koje se očekuje da će biti uvedeni krajem ove godine, bavit će se preklapanjem između zakona EU-a

o umjetnoj inteligenciji, zakona o digitalnim uslugama, zakona o digitalnom marketingu i opće uredbe Unije o zaštiti podataka, najavila je Virkkunen. Dodala je kako je cilj bio racionalizirati zakonodavstvo kako bi se tvrtkama olakšalo poslovanje, jer često jedna tvrtka mora poštovati nekoliko različitih zakona.

## Omnibus paketi mjera

Ostala dva paketa mjera pod nazivom Omnibus I i Omnibus II su paketi pojednostavljenja birokracije koji imaju za cilj usmjeriti obveze izvješćivanja o održivosti na najveće tvrtke, za koje je vjerojatnije da će imati najveći utjecaj na ljudе i okoliš, te osigurati da ova vrsta birokracije ne opterećuje manje tvrtke.

Omnibus paket pokriva sljedeće korake:

1. Dostupnije i učinkovitije izvješćiva-



#### nje o održivosti

2. Pojednostavljanje due diligence kako bi se podržala odgovorna poslovna praksa
3. Jačanje mehanizam prilagodbe granica emisije ugljika za pravedniju trgovinu
4. Otvaranje prilika u europskim programima ulaganja
5. Dostava svih prijedloga Europskom parlamentu i Vijeću na razmatranje i usvajanje.

U svom programu rada za 2025. Komisija je i najavila niz mjera za rješavanje preklapajućih, nepotrebnih ili nerazmernih pravila koja stvaraju prepreke za poduzeća iz EU- a. Sveukupno, do kraja svog mandata 2029. godine ovim mjerama Komisija želi smanjiti ukupna administrativna opterećenja za 25%, a za mala i srednja poduzeća čak za 35% .

#### Što sadrži Omnibus I paket?

Ovaj prvi „Omnibus I“ paket sadži prijedloge u brojnim povezanim zakonodavnim područjima, dalekosežno pojednostavljajući područja izvješćivanja o održivim financijama, dubinskim analizama održivosti, taksonomiji EU- a, mehanizmu prilagodbe granica ugljika i europskim investicijskim programima.

je se da će prijedlozi donijeti ukupne uštede u godišnjim administrativnim troškovima od oko 6,3 milijarde eura i mobilizirati dodatne javne i privatne investicijske kapacitete od 50 milijardi eura za podršku prioritetima politike.

Omnibus I paket će biti podijeljen u tri područja djelovanja:

1. Izvješćavanje o održivosti učiniti dostupnijim i učinkovitijim

Glavne promjene u području izvješćivanja o održivosti (CSRD i EU taksonomija) će:

- Ukloniti oko 80% tvrtki iz opsega CSRD- a, fokusirajući obveze izvješćivanja o održivosti na najveće tvrtke za koje je vjerojatnije da će imati najveći utjecaj na ljudi i okoliš;

- Osigurati da zahtjevi za izvješćivanje o održivosti za velika poduzeća ne opterećuju manje tvrtke u njihovim lancima vrijednosti;

- Odgoditi za dvije godine (do 2028.) zahtjeve za izvješćivanje za tvrtke koje su trenutno obuhvaćene CSRD- om i koje su dužne izvješćivati od 2026. ili 2027.

- Smanjiti teret obveza izvješćivanja prema EU taksonomiji i ograničite ga na najveća poduzeća (što odgovara djelokrugu CSDDD), a zadržite mogućnost dobrotljnog izvješćivanja za druga velika poduzeća unutar budućeg područja primjene CSRD- a. Očekuje se da će ovo donijeti značajne uštede troškova za manje tvrtke, dok će omogućiti tvrtkama koje žele pristup održivom financiranju

Ovi prijedlozi smanjit će složenost zahtjeva EU- a za sva poduzeća, posebice mala i srednja poduzeća (SME) kao i mala poduzeća i usmjeriti regulatorni okvir na najveće tvrtke koje će vjerojatno imati veći utjecaj na klimu i okoliš, dok će svim tvrtkama i dalje omogućiti pristup finansiranju iz fondova za održivost za njihovu tranziciju ka dekarbinizaciji.

Bude li ovaj paket usvojen, procjenju-





## ANALIZA: REFORMA ILI PROPAST

Antonio Costa, predsjednik Vijeća Europe i Ursula von der Leyen, predsjednica Europske komisije

FOTO: EC AV PORTAL



da nastave s tim izvješćivanjem.

- Uvesti opciju izvješćivanja o aktivnostima koje su djelomično uskladene s taksonomijom EU- a, potičući postupnu ekološku tranziciju aktivnosti tijekom vremena, u skladu s ciljem povećanja tranzicijskog financiranja kako bi se tvrtkama pomoglo na njihovom putu prema održivosti.

- Uvesti prag finansijske značajnosti za izvješćivanje o taksonomiji i smanjite predloške za izvješćivanje za oko 70%.

- Uvesti pojednostavljenja najsloženijih kriterija „Nema značajne štete“ (DNSH) za sprječavanje i kontrolu onečišćenja u vezi s uporabom i prisutnošću kemikalija koji se horizontalno primjenjuju na sve gospodarske sektore prema EU taksonomiji – kao prvi korak u reviziji i pojednostavljenju svih takvih DNSH kriterija.

- Prilagoditi, među ostalim, glavni ključni pokazatelj uspješnosti banaka koji se temelji na taksonomiji, omjer zelene imovine (GAR). Banke će moći isključiti iz nazivnika izloženosti GAR-a koje se odnose na poduzeća koja su izvan budućeg opsega CSRD- a (tj. poduzeća s manje od 1000 zaposlenika i prometom od 50 milijuna eura).

2. Pojednostavljanje due diligence radi podrške odgovornoj poslovnoj praksi

Glavne promjene u području dubinske analize održivosti bit će:

- Pojednostaviti zahtjeve dubinske analize održivosti tako da tvrtke u djelokrugu izbjegnu nepotrebne složenosti i troškove, npr. usmjeravanjem zahtjeva sustavne due diligence na izravne poslovne partnere; te smanjenjem učestalosti periodičnih procjena i praćenja svojih partnera s jednom godišnjom na svakih pet godina, s adhoc procjenama gdje je to potrebno.

- Smanjiti opterećenja i efekte curenja informacija za mala i srednja poduzeća (SME) i mala poduzeća srednje tržišne kapitalizacije, ograničavanjem količine informacija koje velike tvrtke mogu tražiti kao dio mapiranja lanca vrijednosti;

- Dodatno povećati harmonizaciju zahtjeva dubinske analize kako bi se osigurali jednaki uvjeti u cijeloj EU;

Ukloniti uvjete građanske odgovornosti EU- a uz očuvanje prava žrtava na potpunu naknadu štete uzrokovane nepridržavanjem i zaštitu tvrtki od prekomjerne naknade prema režimima građanske odgovornosti država članica; i

- Produljenje rokova tvrtkama za izvješćivanje kako bi se pripremile za usklađivanje s novim zahtjevima na način da se da odgoda primjene zahtjeva dubinske analize održivosti za najveće tvrtke za jednu godinu (do 26. srpnja 2028.), dok se usvajanje smjernica unaprijedi za jednu godinu (do srpnja 2026.).

3. Pojednostavljanje mehanizma prilagodbe granice ugljika (CBAM) za pravedniju trgovinu

Glavne promjene na CBAM- u će:

- Izuzeti male uvoznike od CBAM obveza, uglavnom mala i srednja poduzeća i pojedince. To su uvoznici koji uvoze male količine CBAM robe, što predstavlja vrlo male količine ugrađenih emisija koje ulaze u Uniju iz trećih zemalja. Ovo funkcioniра uvođenjem novog kumulativnog godišnjeg praga CBAM- a od 50 tona po uvozniku, čime se eliminiraju CBAM obveze za otprilike 182 000 ili 90% uvoznika, uglavnom malih i srednjih poduzeća, dok još uvijek pokriva više od 99% emisija u opsegu.

- Pojednostaviti pravila za tvrtke koje ostaju u djelokrugu CBAM- a: o ovlaštenju deklaranata CBAM- a, kao i pravila vezana uz obveze CBAM- a, uključujući izračun ugrađenih emisija i zahtjeve za

izvješćivanjem.

- Učiniti CBAM dugoročno učinkovitim jačanjem pravila kako bi se izbjeglo zaobilazeњe i zlouporaba.

Ovo pojednostavljenje prethodi budućem proširenju CBAM- a na druge sektore ETS- a, nizvodnu robu, nakon čega slijedi novi zakonski prijedlog o proširenju opsega CBAM- a početkom 2026.

### Na što će se odnositi Omnibus II paket?

Omnibus II će se prvenstveno odnositi na otključavanje mogućnosti ulaganja i sadržavati će niz izmjena i dopuna za pojednostavljenje i optimizaciju upotrebe nekoliko investicijskih programa uključujući InvestEU, EFSI i naslijedene finansijske instrumente.

InvestEU, najveći instrument podjele rizika u EU- u za podršku prioritetnim ulaganjima unutar Unije, igra ključnu ulogu u rješavanju finansijskih prepreka i poticanju ulaganja potrebnih za konkurenčnost, istraživanje i inovacije, dekarbonizaciju, ekološku održivost i vještine. Trenutačno gotovo 45 % njezinih opera-

cija podupire klimatske ciljeve.

Predložene izmjene će se odnositi na slijedeće:

- Povećanje investicijskog kapaciteta EU- a korištenjem povrata od prošlih ulaganja, kao i optimiziranim upotrebom sredstava koja su još uvijek dostupna u okviru naslijedenih instrumenata, čime se omogućuje da više sredstava bude dostupno poduzećima. Očekuje se da će to mobilizirati oko 50 milijardi eura dodatnih javnih i privatnih ulaganja. Povećani kapacitet InvestEU- a uglavnom će se koristiti za financiranje inovativnijih aktivnosti za potporu prioritetnih politika, kao što su Kompas konkurentnosti i Sporazum o čistoj industriji.

- Olakšavanje državama članicama da doprinose programu, podržavanje vlastitih poduzeća, te mobiliziranje privatnih ulaganja.

- Pojednostavljinje administrativnih zahtjeva za EU partnera koji su već u provedbi programa, osiguranje finansijskih posrednika i krajnje primatelje, posebice mala i srednja poduzeća. Očekuje se da će predložene mjere pojednostav-

ljenja stvoriti 350 milijuna eura uštede troškova. Više o InvestEU programu možete saznati ovdje.

### Zaključak

Europska Komisija je aktivno počela godinu, kako su i najavili prošle godine u svome izvješću istraživanja nazvanom "The EU's Critical Tech Gap", o kojem smo detaljno pisali ovdje. Smanjenje birokracije i pomoć tvrtkama u održivom poslovanju su postali glavni prioriteti Europske komisije, jer su svjesni da je to od ključne važnosti za povećanje konkurenčnosti tvrtki. Čini se i kako je promjena američke administracije djelomično utjecala na ubrzavanje i prekidanje određenih legislativa, a i pojedine države čanice EU- a su vršile pritisak da dođe do ovih promjena. Do kraja godine ćemo saznati u kojim će još područjima doći do promjena jer, kako se čini, neće sve ostati na spomenutim promjenama. Isto tako, nakon odluke Europskog parlamenta i Vijeća slika će biti jasna.

 SUZANA VEZILIĆ



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

**PROIZVODNJA PROIZVODA OD PLASTIKE,  
RECIKLAŽA PET I PE AMBALAŽE**

ZAGREB DOMAĆIN DVJE KONFERENCIJE O ZELENOJ TRANZICIJI U ORGANIZACIJI OIEH

# POHRANA ZELENE ENERGIJE, ZASTARJELOST MREŽE, PPA UGOVORI I ESG IZVJEŠĆA – U FOKUSU KONFERENCIJA

## OBNOVLJIVA ENERGIJA KAO GARANCIJA ENERGETSKE SIGURNOSTI EU

**E**uropska unija trenutačno se susreće s tri glavna izazova - klimatskim, geopolitičkim i sigurnosnim a obnovljivi izvori energije (OIE) imaju ogromnu ulogu u savladavanju svih ovih izazova, rekla je uoči međunarodne konferencije Solar Flex Croatia 2025., Walburga Hemetsberger, izvršna direktorica, SolarPower Europe.

„Obnovljivi izvori energije a samim tim i solarna energija je i dalje najjeftinija energija koja se proizvodi i ima suštinski značaj za kompetitivnost na tržištu. Europa i dalje ima cijene struje koje su veće nego što bi trebale biti a OIE je mogu sniziti. Kada govorimo o sigurnosti, postalo je jasno da smo u EU i dalje previše ovisni o fosilnim gorivima, posebno iz Rusije. U 2024. godini, bez obzira na sve prepreke, platili smo više od četiri bilijuna eura za uvoz fosilnih goriva i to Europu čini ranjivom. Moramo shvatiti da su obnovljivci naša energija i da nas čine neovisnim i stabilnim na sve krize u budućnosti“, istakla je Hemetsberger.

Europa je kako je rekla, više nego ikad svjesna važnosti Zelenog plana i on je još validan. Novi dokumenti, koje Europa donosi, itekako su vezani za obnovljivce. No, osim o gorivima, Europa je ovisna i o uvozu panela, kaže direktorica SolarPower Europe.

„Uvozimo najveći broj panela u EU iz Kine i ovo je potrebno promijeniti u industrijskim strategijama. Treba nam više panela koji su proizvedeni u EU ali to nam treba ne samo za panele nego i za sve ostale industrijske grane“, naglasila je Walburga Hemetsberger, izvršna direktorica, SolarPower Europe.

Hrvatska, kako je ocijenila za Financi-

je.hr, ima ogroman potencijal za solare i dobre rezultate posebno u sustavu agrosolara ali i dalje je moguće potencijal Hrvatske bolje iskoristiti.

„Zato nam je danas u fokusu - skladišteњe. I to nam može omogućiti da dostignešmo i bolje ciljeve u Zelenom EU Planu. Hrvatska na ovom polju pomalo zaostaje. Treba nam više baterija za skladištenje energije. Solari su i dalje važni u EU ali ne možemo ih dalje razvijati ako ne razvijamo fleksibilniji sustav i za skladištenje. Italija i Velika Britanija su vodeći u smislu skladištenja ove energije i trebamo vidjeti njihove prakse i primjeniti ih kako u EU, tako i u Hrvatskoj“, rekla je Hemetsberger za Financije.hr.

Upravo zato važno je govoriti o elasticnosti mreže u EU jer je oko 61 posto naših kapaciteta zastarjelo i modernizacija jako dugo traje, kaže direktorica Obnovljivih izvora energije Hrvatska (OIEH), Maja Po-

krovac.

„Fleksibilnost znači da tijekom ljetnih mjeseci, kada imamo mnogo sunčeve energije, uvozimo u Hrvatsku 25 posto energije. Moramo moći skladištitи tu energiju i moramo je koristiti kada je nemamo. Fleksibilnost i baterije kratkoročno nam mogu omogućiti da se ta energija skladišti bolje. Pohranjivanje je ključno da pomogne mreži u balansiranju energije a ono što je još važnije je i njen utjecaj na cijenu. Kada povećavate kapacitete za skladištenje energije, onda se i cijena električne energije može smanjivati za krajnje kupce. Tako bi do 2030. godine ta cijena, na ovaj način mogla biti niža i za 25 posto a do 2040. za 33 posto“, kaže Pokrovac.

Udio solarne energije u ukupnoj proizvodnji energije u Hrvatskoj je tek tri posto i na začelju smo, ističe direktorica OIEH.

„Hrvatska mora puno više raditi i doista toga integrirati u sustav, mora otkočiti projekte koji stoje već tri godine a to je 2,6 gigavata projekata koji već tri godine čekaju Odluku HERE o trošku priključenja. Zato je skladištenje energije jako važno. Zadnji smo po učinjenom a prvi po potencijalu. Energetska tranzicija odnosno mogućnost korištenja vlastite energije za vlastitu industriju uye ključno za razvoj“, kaže direktorica OIEH, Maja Pokrovac.

U proteklih godinu dana, ističe za naš portal, učinjeni su mali pomaci – i dalje se čeka Odluka HERE, i dalje se čekaju pojedini pravilnici i drugi akti.

„Srbija i Sjeverna Makedonija mnogo su bolje u ovim postupcima i procedurama nego Hrvatska a nisu članice EU, a

Juliette Kretels,  
organizatorica događanja i  
službenica za politike iz Re-  
Source Platforme Magazin



posebno kada govorimo o veleprodajnom tržištu energije jer svi – i građani i industrija – mogu sudjelovati na tom tržištu što u Hrvatskoj nije slučaj. Idemo dosta u nazad“, kaže Pokrovac za Financije.hr.

## Sustavi za skladištenje nisu čudo – fleksibilnost sustava jeste

Josip Tošić direktor tvrtke TOSKA, koja se bavi inženeringom usluga u Hrvatskoj i van nje koja se odnosi na sustave skladištenja odnosno baterija kaže da je ovo još uvijek relativno nova tehnologija u Hrvatskoj.

„Baterijski sustavi su vrlo pozitivni za elektro-energetski sustav jer su i komplementarni s OIE i idealno se nadopunjaju i ovo je jedna pozitivna budućnost Hrvatske i europske energetike. Možemo učiti iz pozitivnih primjera EU jer ima već dosta primjene baterijskih sustava u EU i nadam se da će Hrvatska slijediti te primjere i zato su nam ovakve konferencije jako važne“, kaže Tošić.

Goran Majstrović, zamjenik ravnatelja i voditelj Odjela za prijenos i distribuciju energije s Energetskog instituta Hrvoje Požar ukazao je i na još jedan problem – zastarjelost cijelog sustava.

„Za više od 55 posto prijenosne mreže u Hrvatskoj istekao je vijek trajanja i mi je trebamo mijenjati a to se zaboravlja. Ta brojka je na razini EU nešto manja ali i dalje moramo razumjeti da se mreža u cijeloj EU mora mijenjati i to je dodatni problem koji je, u stvari, i početni problem. Na to trebate dodati nove zahtjeve OIE i čuvati sigurnost napajanja. Ne smijemo dozvoliti da, primjerice, u Dalmaciji tijekom sezone dolazi do prekida u napajanju. Istovremeno, novi korisnici imaju kapacite koji su zahtjevniji od mogućnosti mreže i to su sve izazovi koji nisu postojali prije 20 godina a na koje danas moramo naći odgovor“, kaže Majstrović.

Lahorko Wagmann, direktor sektora za električnu energiju HERA na konferenciji je istakao da je uvjeren da se svi iskazani problemi mogu riješiti i da je za očekivati da i Odluka koja se čeka već tri godine – sada veoma izvjesno može biti realizirana.

„Odluka će doći veoma brzo, Upravno vijeće HERE uskoro bi trebalo biti kompletirano, imenovan je i novi predsjednik, i ona bi trebala biti donesena. Sad, kad je Upravno vijeće kompletirano, je i realno

da odluka i bude donesena“, rekao je Wagmann.

Konferencija se fokusirala na ulogu fleksibilnosti u optimizaciji priključivanja na elektroenergetsku mrežu. Sudionici panela su raspravljali o prednostima i izazovima koje hibridni solarni sustavi donose u kontekstu energetske mreže i investicija te predstaviti praktična iskustva i strategije za uspješnu implementaciju hibridnih sustava na razini velikih energetskih projekata.

Razgovarano je i o različitim poslovnim modelima koji se primjenjuju u sektoru baterijske pohrane energije.

## RE-Source Croatia 2025: PPA ugovori u Europi sve atraktivniji, ESG izvještavanje obvezna

2023. godine u Hrvatskoj je bila poznata samo jedna vrsta ugovor za korištenje električne energije koji je u biti subvencionirani ugovor koji se potpisuje s HROTE-om. No, posljednje dvije godine, povećava se broj sklopljenih PPA ugovora.

PPA (Power Purchase Agreement) ugovori su dugoročni ugovori o kupnji električne energije između proizvođača (primjerice solarnih ili vjetroelektrana) i kupca (tvrtke, industrijskih potrošača ili trgovaca električnom energijom).

Oni omogućuju stabilne cijene, jer se kupac osigurava od volatilnosti tržišta energije, sigurnost prihoda, jer proizvođač dobiva zajamčenu prodaju električne energije, te zelenu tranziciju odnosno tvrtke osiguravaju opskrbu iz obnovljivih izvora.

Szymon Kowalski,  
potpredsjednik, RE-Source  
Poland Magazin



PPA ugovori mogu biti fizički, koja podrazumijeva isporuku struje ili financijski odnosno virtualni, gdje nema fizičke isporuke, već je on ugovor o razlikama u cijeni odnosno zaštita cijena električne energije mu je osnovni cilj.

Danas se PPA ugovori sklapaju na period od tri do pet godina, za razliku od prije nekoliko godina, kada je bilo planirano da se sklapaju da deset i više godina. No takvo opredjeljenje tržište nije prihvatilo.

To je i jedan od ciljeva RE-Source Croatia Huba, koji je osnovan 2022. godine s ciljem da podrži tvrtke u regiji na njihovom putu prema konkurentnosti temeljenoj na čistoj energiji bez emisija.

Ovaj hub vode Obnovljivi izvori energije Hrvatska (OIEH) te je njihov cilj da se putem ove platforme pruži edukacija koja će omogućiti hrvatskim tvrtkama da imaju bolju konkurentnost na tržištu električne energije, rekla je na III. Regionalnoj konferenciji posvećenoj PPA ugovorima, direktorica OIEH-a, Maja Pokrovac.

„Svjesni smo koliko su kompleksna geopolitička kretanja te nam je važno što više proizvoditi električne energije u svojoj državi jer je to danas i važan sigurnosni aspekt. Ono što se može primijetiti jeste da se u Hrvatskoj proteklih godina povećava broj zainteresiranih strana za PPA ugovore. Također se primjećuje i u novim dokumentima, da PPA ugovori ima središnju ulogu. I Europska investicijska banka će finansirati s 500 milijuna eura kroz pilot projekt određene tvrtke, kako bi se omogućilo onim tvrtkama, koje nemaju mogućnost jamstva da imaju bolji kreditni rejting te da im se omogući opcija PPA

ugovaranja“, rekla je Pokrovac.

2024. godina je bila još jedna rekordna godina za PPA ugovore u Europskoj uniji i sklopljeno je 12,7 gigavata PPA ugovora, rekla je Juliette Kretels, organizatorica događanja i službenica za politike iz Re-Source Platforme.

„Podaci pokazuju da su PPA ugovori sklopljeni sa svim proizvođačima – i s vjetroelektranama (offshore i onshore) i sa sunčanim elektranama. Najviše tvrtki koje su sklopile PPA ugovore dolaze iz ICT industrije, a slijede je teška industrija i maloprodaja. Najveći broj PPA ugovora sklopljeno je u Španjolskoj, a slijede je Njemačka i Velika Britanija. U Španjolskoj je najviše ugovora sklopljenih sa solarnim elektranama, dok su u Njemačkoj podjednako zastupljene vjetroelektrane i solarne elektrane“, rekla je Kretels na konferenciji u Zagrebu.

Istakla je i da države članice nemaju plan za PPA tržište diljem Europe i to je jedan od rizika koji je još uvijek vidljiv u EU, a i pravni okvir nije dosljedan.

Nedovoljna je i upotreba alata poput tržišnog dobrovoljnog udruživanja energije i PPA-ova s više kupaca te visoki porezi za obnovljivu električnu energiju. Sve to čini ugovore o javnoj nabavi manje privlačnima, istakla je Kretels.

Isto je istakla i odvjetnica Sandra Tomashović, iz odvjetničkog ureda Hren Tomashović, koja je istakla da korporativni PPA ugovori, koji su u suštini kupoprodajni ugovor između tvrtki i proizvođača obnovljivih izvora energije, nisu jasno definirani niti hrvatskim niti europskim zakonodavstvom te strane, koje sklapaju ugovore pozivaju se na direktive EU te neke druge zakone, što ih čini neuјednačenim.

### **Primjer Poljske – KUKE bankarske garancije**

Poljska je među prvim državama u EU koja je uvela posebne bankarske garancije kojim podržava ulaganja koja značajno doprinose ublažavanju klimatskih promjena ili su ulaganja poduzetnika čija osnovna djelatnost značajno doprinosi ublažavanju klimatskih promjena, pojasnio je Szymon Kowalski, potpredsjednik, RE-Source Poland.

„Banka jamči povrat kredita odobrenog poljskom poduzetniku ili stranom ulagaču, preko svoje tvrtke u Poljskoj, namjenjenog financiranju ulaganja koje zna-

čajno doprinosi ublažavanju klimatskih promjena ili ga je izvršio poduzetnik čija osnovna djelatnost značajno doprinosi ublažavanju klimatskih promjena“, rekao je Kowalski.

Banka dijeli kreditni rizik s KUKE jer KUKE jamči 80 posto vrijednosti kredita odobrenog poduzetniku a zbog jamstvu koje daje KUKE, banka može povećati obujam financiranja do pet puta i time povećati svoju poslovnu dobit. KUKE ne provjerava prethodnu izvoznu aktivnost poduzetnika niti izvozno orijentiranu prirodu ulaganja.

Financirana investicija mora značajno doprinijeti ublažavanju klimatskih promjena ili mora biti izvršena od strane poduzetnika čija osnovna djelatnost značajno doprinosi ublažavanju klimatskih promjena a vrijednost odobrenog kredita je do deset milijuna poljskih zlota odnosno 2.37 milijuna eura.

Kowalski je istakao i da se broj PPA ugovora povećava u Poljskoj prije svega u industrijskom sektoru ali se vide pomaci i za podatkovne centre i IT industriju, te je upravo zato pokrenuta i rasprava kako da se sustav posebno prilagodi ICT industriji i podatkovnim centrima koji trebaju dosta električne energije te im omogućiti direktnije PPA ugovore.

U Hrvatskoj, kako se moglo čuti na konferenciji, broj PPA ugovora se povećava iako su možda manje interesantni nego u drugim državama EU jer je cijena u Hrvatskoj socijalna kategorija i podložna je brojnim subvencijama države, što tvrtka smanjuje interes za PPA ugovorima. No i ovaj trend, kako se očekuje, u narednim godinama mogao bi da se promjeni.

ESG izvještanje – nova obveza za Hrvatske tvrtke s puno nepoznanica

Europska unija usvojila je prošle godine i Direktivu o korporativnom izvještanju o održivosti (CSRD) a nakon direktive usvojeni su i standardi po kojima će tvrtke morati izvještavati. Njeno provođenje, inicijalno je obvezalo tvrtke, koje imaju iznad 500 zaposlenih, o izvještanju u segmentu ESG-a odnosno tvrtke bi morale objaviti redovita izvješća o svojim aktivnostima koje utječu na okoliš, korporativno upravljanje i društvo. To bi trebalo pomoći ulagačima, potrošačima, kreatorima politika i drugim dionicima da procijene nefinansijske performanse poduzeća i potaknuli odgovorniji i održiviji pristup poslovanju.

Usklađujući se s ovom obvezom, Hrvatska je morala izmijeniti Zakon o računovodstvu te izmjenu Zakona o reviziji. No, dodatna usuglašavanja će i dalje biti potrebna, jer pregovori na razini EU o dodatnim pojašnjenjima i potrebnim točkama izvještanja i dalje traju. Podaci pokazuju da samo 36 tvrtki u svijetu proizvodi 90 posto ugljičnog monoksida pa su brojne tvrtke u EU, koje bi trebale postati obveznici ESG izvještanja postavili pitanje – ima li ono uopće smisla.

Upućene su i žalbe prema nadležnim tijelima EU, te se još čeka odluka hoće li granica kad počinje izvještanje o ESG-u biti pomaknuta s 500 na 1.000 zaposlenih. Ako se to dogodi, u Hrvatskoj će obvezu izvještanja o ESG-u imati, umjesto pravotnih 500 tvrtki – tek njih stotinu.

Tvrtke i dalje imaju dosta nejasnoća, ali kako je rekla Ana Zorić, ravnateljica Uprave za gospodarstvo i finansijski sustav u Ministarstvu financija RH, bez obzira na sve nejasnoće moramo se sjetiti zašto radimo ESG izvješća.

„ESG izvješća su potreba i bez obzira na sve nedoumice, tvrtke imaju potrebu za ovakvim izvješćima. Klimatske promjene utječu na sve tvrtke i na sve njene segmente i takva vrsta planiranja je potrebna. Ovo sve radimo jer nam je standardizacija bila potrebna ali više nam je potrebno da ostavimo našim budućim generacijama barem jednaku šansu za život kao što smo je i mi imali – smanjujući emisije ugljičnog dioksida“, rekla je Zorić.

Izvještanje je teško, kako je istakla, ali donosi transparentnost poslovanja i daje mogućnost dodatnom pristupu financijama jer mnoga javna sredstva okrenuta su prema zelenoj tranziciji.

Istraživanja pokazuju i da 70 posto generacije Z ističe da bi svoje novce uložili samo u održive i zelene tvrtke i projekte, tako da se trendovi mijenjaju te ESG izvješća u tom smislu – imaju svoju opravdanost.

Konferencije u Zagrebu organizirali su Obnovljivi izvori energije Hrvatske (OIEH), u suradnji sa svojim europskim partnerima – SolarPower Europe, RE-Source platformom, uz podršku Europske komisije kao generalnog partnera te pokrovitelje - Ministarstvo financija RH i Ministarstvo zaštite okoliša i zelene tranzicije RH. Medijski pokrovitelj konferencije bile su i Financije.hr.

 LEJLA BARIĆ

NOVA PRAVILA IGRE

# STIŽU STROŽA PRAVILA OGLAŠAVANJA ZA KOCKARNICE I ZABRANA POPULARNIH ‘KLADOMATA’

**VLADA JE SA SJEDNICE U PETAK, 7. OŽUJKA, U SABORSKU PROCEDURU UPUTILA SVOJ KONAČNI PRIJEDLOG NOVOG ZAKONA O IGRAMA NA SREĆU.**

**U**odnosu na prvu verziju, o kojoj je Sabor raspravljao od srpnja do rujna prošle godine, jedna od novosti u ovom prijedlogu je uklanjanje samoposlužnih terminala za klađenje u ugostiteljstvu, popularno nazvanih kladomatima. Kako je istaknuo ministar finansija Marko Primorac, društveni problemi u pogledu igara na sreću su povećanje njihove dostupnosti, agresivno oglašavanje igara na sreću, sve veće sudjelovanje maloljetnika, te sve veći broj ovisnika o igrama na sreću.

U prijedlogu zakona naveden je niz mjera koje bi trebale ove probleme riješiti ili barem suzbiti, a nakon što stupa na snagu vrijeme za prilagodbu novim pravilima bit će početak iduće godine, tj. siječanj 2026. Zakonom će se zabraniti rad kladionica u krugu 200 metara od škola i vjerskih objekata, a za i casina i automat klubove minimalna propisana udaljenost od istih bit će 500 metara.

Što se oglašavanja tiče, zabranit će se reklamiranje igara na sreću u elektroničkim medijima u razdoblju od 6 do 23 sata. Za reklamiranje u tisku i na javnim površinama uvodi se potpuna zabrana, a zabranjuje se i pojavljivanja poznatih osoba u oglašavanju igara na sreću, kao i zabranu promocije igara na sreću kreatorima sadržaja na društvenim mrežama.

Prema istraživanjima koje citira vlada, u Hrvatskoj približno pet posto populacije odraslih i šest posto populacije mlađih odraslih (15-34 godina starosti) ima problema s kockanjem. Oko 73 posto anketiranih srednjoškolaca kaže da je barem jednom kockalo, a oko 13 posto srednjoškolaca zadovoljava kriterije za visoku razinu problema povezanih s kockanjem. Procjena je i da broj igrača igara na sreću preko interneta doseže 450 tisuća.

Također se uvodi i obveza identifikacije svih igrača koji uplačuju oklade u fizičkim poslovnicama, kao i registar samoisključenih igrača koji će voditi Hrvatski zavod



FOTO: JACK HAMILTON, UNSPLASH

za javno zdravstvo (HZJZ). U njega će se igrači koji su razvili ovisnost o igrama na sreću moći sami upisati, te će im na taj način biti onemogućen pristup igrama na sreću kod svih priređivača.

Igrači će moći podnijeti zahtjev priređivaču za isključenje, a to će biti moguće i ako to zatraže zavod za socijalni rad, ustanove za zaštitu obitelji ili zdravstvene ustanove za zaštitu mentalnog zdravlja i liječenja ovisnosti, u slučajevima kada igrač zbog prekomernog igranja nanosi štetu sebi ili obitelji koju uzdržava.

Vlada sada predlaže i potpunu zabranu samoposlužnih terminala za klađenje, kladomata, koji su najčešće smješteni u ugostiteljskim objektima. Prema podacima vlade, trenutno je oko 6.300 mjesta u Hrvatskoj gdje se priređuju igre na sreću, što uključuje sve automat klubove, kasina i kladionice – a prednjače upravo samoposlužni aparati za klađenje, kojih je gotovo 3.700, tj. 59 posto svih mjesta za klađenje.

Fizičkim poslovnicama koje priređuju igre uvest će se i ograničenje rada nedjeljom, po uzoru na zakon koji regulira rad nedjeljom u trgovini, na maksimalno 16 radnih nedjelja u godini.

U prijedlogu su i izmjene poreznih razreda za dobitke u igrama na sreću. Za dobitke u klađenju do 100 eura porezna stopa će iznositi 10 posto, dok će lutrijski dobitci do tog iznosa biti neoporezivi. Za

dobitke od 100 do 1.500 eura porezna stopa će u oba slučaja biti 10 posto, od 1.500 do 4.000 eura 15 posto, od 4.000 do 70.000 eura 20 posto, a iznad 70.000 eura porezna stopa na sve dobitke će biti 30 posto.

Također se povećavaju i naknade koje plaćaju internetska i fizička kasina, kao i fizičke i internetske kladionice i naknade po automatu za automat klubove, i to za 50 posto.

Najveći lanac kladionica u Hrvatskoj po prihodima je SuperSport, koji je po podacima bonitetne kuće CompanyWall ostvario prihod od 203,1 milijuna eura u 2023. godini, ili 25 posto više u odnosu na 2022., uz 1.078 zaposlenih.

Drugi veliki igrači na tom tržištu su PSK (Hattrick-PSK d.o.o.) koji je ostvario 123,7 milijuna eura prihoda u 2023. (12 posto više u odnosu na 2022.) i zapošljavao 883 radnika, zatim Favbet (Favorit sportska kladionica d.o.o.) koji je ostvario 11,3 milijuna eura prihoda u 2023., ili 322 posto više nego prethodne 2022. godine, uz 238 zaposlenih, te Germania Sport, koja je prošle godine imala 32 milijuna eura prihoda (rast od 2 posto godišnje) i 564 zaposlenih.

Državna Hrvatska lutrija je po podacima CompanyWalla prošle godine imala prihod od 120,8 milijuna eura (rast od 19 posto godišnje) i 1.434 zaposlenih.

DAVID SPAIĆ KOVACIĆ

KAKO DO ZRNA ŽITA

# NAŠA POLJOPRIVREDA NIJE SPREMNA NA IZAZOVE SKORE BUDUĆNOSTI

**U POSLJEDNJEM TROMJEŠEĆU PROŠLE GODINE PROSJEČNE PROIZVODAČKE CIJENE POLJOPRIVREDNIH PROIZVODA BILE SU VIŠE 9,3 POSTO NASPRAM ISTOG TROMJEŠEĆA U 2023. GODINI, OBJAVIO JE DRŽAVNI ZAVOD ZA STATISTIKU.**

**P**ritom su cijene biljnih proizvoda porasle za 15,2 posto dok su cijene stoke, peradi i stočnih proizvode bile više 0,3 posto. Kod biljnih proizvoda cijene su porasle u svim skupinama koje imaju najveći udio u tom segmentu poljoprivredne proizvodnje. Cijene vina su tako više 40,1 posto, voća za 38 posto, žitarica 17,5 posto te industrijskog bilja za sedam posto.

Kod povrća je rast bio 10,8 posto, a kod maslinovog ulja 7,1 posto.

U segmentu proizvoda s najvećim udjelom u stočarstvu na godišnjoj su razini porasle cijene goveda za šest posto te mlijeka za 1,2 posto. Pad od 6,9 posto dogodio se kod cijene peradi te pet posto kod cijene svinja. Minimalno smanjenje, od 0,6 posto, zabilježeno je kod cijene konzumnih jaja. Kad je riječ o cijenama dobara i usluga za tekuću uporabu u poljoprivredi cijene su bile niže za 4,7 posto jer su pale cijene energije za 11,3 posto, gnojiva za 5,3 posto te stočne hrane za 4,5 posto.

Cijene sjemena i sadnog materijala bile su godišnje niže za 8,6 posto, a sredstava za zaštitu bilja 6,1 posto. Cijene veterinarskih usluga su pak porasle 8,5 posto.

A sniženje cijena proizvodnje se postiže nižim cijenama ulaznih sirovina gdje je umjetno gnojivo jedno od najvažnijih. Hrvatska udruga poslodavaca (HUP) je krajem veljače 2025. upozorila da je domaća poljoprivreda pogođena rastom cijena umjetnih gnojiva, koje su od početka godine porasle za 40 posto, i da gotovo uopće nema domaće proizvodnje. Međutim, iz kutinske Petrokemije su najavili da će uskoro početi s proizvodnjom koja je bila zaustavljena

zbog remonta. Tvrta je morala provesti remont kako bi zadovoljila ekološke standarde, a trajao je dva mjeseca.

Petrokemija je, prema podacima bonitetne kuće CompanyWall, u 2023. imala ukupne prihode u iznosu od 97.845.503,88 eura, što je znatno manje nego u godini prije kada su joj prihodi iznosili 261.863.582,06 eura. U istoj godini tvrtka je bilježila i gubitak od 62.767.034,73 eura.

Ponovni početak proizvodnje mogao bi možda imati pozitivan utjecaj na financije tvrtke u ovoj godini. Najavili su da bi proizvodnja trebala početi sredinom ožujka 2025., a sindikalni povjerenik u Petrokemiji, Davor Rakić, tvrdi da će biti dovoljno umjetnog gnojiva jer mogu proizvesti značajne količine.

Tvrta je inače godišnje proizvodila od 1,1 do 1,2 milijuna tona raznih proizvoda, ali od 2021. godine gotovo da nije proizvodila umjetna gnojiva zbog promjene vlasništva. Na pad proizvodnje utjecao je i rat u Ukrajini, zbog kojeg su porasle cijene plina koji se koristi u proizvodnji gnojiva. Smanjena proizvodnja također je uzrokovana prethodno spomenutim remontom postrojenja, ali i nespretno provedenom dokapitalizacijom prošlog ljeta u kojoj je država najprije izgubila kontrolni paket, da bi krajem godine sklopila novi ugovor s turskim vlasnikom Yildirimom i vratiла kontrolni udio u vlasništvu tvornice.

Tada je ministar gospodarstva RH, Ante Šušnjar, prilikom potpisivanja dodatka ugovoru o dokapitalizaciji i restrukturiranju kutinske Petrokemije, rekao da Hrvatska ostaje vlasnik 25 posto plus jedne dionice tvrtke i da će sudjelovati u donošenju svih strateških od-



FOTO: TONY PHAM/UNSPLASH

luka oko poslovanja te imati svog člana uprave

Iako je HUP upozoravao o nedostatku gnojiva, a Petrokemija najavila ponovni početak proizvodnje, predsjednik Upravnog odbora Hrvatske poljoprivredne komore (HPK) Matija Brlošić tvrdi da nije problem u količinama gnojiva, nego u njegovoj cijeni, prenosi Novi list. Naime, cijena je od Nove godine do danas porasla za čak 40 posto, odnosno cijena tone gnojiva se u samo dva mjeseca povećala za čak 120 eura.

“Hrvatska danas de facto više nema proizvodnju umjetnih gnojiva, a gotovo dvadeset godina do 2021. bila je njihov neto izvoznik pri čemu je maksimum neto izvoza od 146 milijuna eura postignut 2011. godine. Od tad se saldo pogoršava te prelazi u crveno”, navodi se u analizi HUP-a.

Hrvatska je u 2022. uvezla 342 milijuna eura vrijedne količine umjetnog gnojiva uz deficit na tom polju od 222 milijuna eura. U 2023. godini uvezena je vrijednost bila 218 milijuna eura, a deficit 164 milijuna eura. HUP navodi da Europska



unija (EU) uvozi oko šest milijuna tona gnojiva iz Rusije i Bjelorusije na što je plan uvesti carine od 30 do 40 posto. Procjena je da će države članice morati uskoro osigurati stabilnu isporuku za 18 posto svojih potreba.

U takvim okolnostima Hrvatska bi, ocjenjuje HUP, radi prehrambene sigurnosti i sa ciljem ublažavanja rasta cijena gnojiva trebala pojačati fokus na domaću proizvodnju, optimizaciju korištenja resursa, alternativne tehnologije proizvodnje gnojiva iz otpada, zajedničku nabavu kroz dugoročne ugovore, korištenje nusproizvoda iz industrija te učinkovitije skladištenje i logistiku.

Jedan od vodećih svjetskih proizvođača norveška tvrtka Yara Intl zaustavila je proizvodnju umjetnih gnojiva u Ujedinjenom Kraljevstvu, a na tržištu je bojan za da će se to dogoditi i s tvornicom u Belgiji u sklopu plana smanjenja europske proizvodnje za oko milijun tona što je oko tri posto europskoga uvoza.

Kako smo u prošlom broju našeg mjeseca upozoravali, ministarstvo poljoprivrede nosi se brojnim izazo-

vima. Ministarstvo poljoprivrede je prema nalazu Državnog ureda za reviziju objavljenom 2024. godine dobilo uvjetno mišljenje. Tadašnja ministrica Marija Vučković morala se opravdavati nakon što je objavljeno da nisu ispunili mnoštvo ciljeva, a posebno kad je riječ o navodnjavanju. Revizija je utvrdila da država nema pouzdane i objedinjene podatke o površinama koje su pokrivene sustavima za navodnjavanje, zatim da se dio izgrađenih sustava ne koristi ili se ne koristi u punom kapacitetu, a da Ministarstvo poljoprivrede o tome nema cjelovite podatke i ne poduzima odgovarajuće aktivnosti. Državni ured upozorio je i da nisu donesene odluke o visini i obvezi plaćanja naknade za navodnjavanje te nije obračunavana i naplaćivana naknada za sustave koji su započeli s radom.

Utvrđio je i da je tek s oko 50 posto ostvaren cilj iz Nacionalnog projekta navodnjavanja od 2006. do 2020. godine o izgradnji sustava za navodnjavanje na 65.000 hektara. Optimističnim mu se ne čini ni nadolazeće vrijeme. Državni ured za reviziju utvrđio je, naime, da nisu do-

neseni planski dokumenti potrebni da se ostvari cilj iz Strategije poljoprivrede do 2030. o nastavku izgradnje sustava za navodnjavanje na dodatnih 25.000 hektara, pa će, s obzirom na razdoblje provedbe i osigurana sredstva, taj cilj biti teško ostvariv. Državna revizija u svom izvješću navodi da su sve županije, osim Krapinsko-zagorske, donijele planove navodnjavanja i da su sve, osim Varaždinske, to učinile do 2010., dakle prije više od 10 godina, a da do konca 2022., čak deset županija i Grad Zagreb, nisu izgradili nijedan sustav javnog navodnjavanja. Inače, Krapinsko-zagorska županija plan navodnjavanja nije donijela jer je utvrđila kako na njezinom području nema poljoprivredne proizvodnje koja bi bila pogodna za javno navodnjavanje.

Prema svim dostupnim podacima, naša poljoprivreda nije spremna za nadolazeće klimatske promjene. Uzveši u obzir da neki podaci govore o navodnjavanju tek 2,5 posto poljoprivrednih površina, svako nadolazeće ljetu moglo bi rezultirati katastrofalnim prinosima.

 RAIF OKIĆ

AMERIKA NA PRVOM MJESTU

# NEPREDVIDIVI TRUMP NAJAVLJUJE I UKIDA CARINE PRAKTIČKI SVAKI DAN

**PODNASLOV AMERIČKI PREDSEDNIK GOTOV SVAKODNEVNO PRIJETI NAJBLIŽIM EKONOMSKIM SAVEZNICIMA, ŠTO IZAZIVA NJIHOVE ODGOVOR, PA TRUMP ODGOVARA NA NJIHOV ODGOVOR...**

**N**akon povratka u Bijelu kuću u siječnju 2025. godine, predsjednik Donald Trump obnovio je svoju protekcionističku trgovinsku politiku, najavljivajući nove carine na široki spektar europskih proizvoda. Ova odluka, iako predstavljena kao zaštita američke industrije, zapravo predstavlja pogrešan ekonomski pristup koji bi mogao donijeti više štete nego koristi američkoj ekonomiji.

Trumpova trgovinska filozofija "Amerika na prvom mjestu" temelji se na njegovom razumijevanju moderne globalne ekonomije za koje mnogi analitičari kažu da je duboko pogrešno. Uvođenje carina na europske proizvode neće, kako Trump tvrdi, vratiti radna mjesta u SAD, već će vjerojatno rezultirati:

1. Povećanjem troškova za američke potrošače, koji će plaćati više za uvozne proizvode

2. Pokretanjem trgovinskog rata s EU, koja će uzvratiti svojim carinama na američku robu

3. Narušavanjem globalnih lanaca opskrbe od kojih ovise američka poduzeća

4. Slabljenjem strateških saveza sa europskim partnerima u vrijeme kad je međunarodna suradnja ključna

Ekonomski stručnjaci upozoravaju da Trumpov pristup ignorira lekcije iz prethodnog mandata, kada su slične carine doveli do minimalnih poboljšanja u američkoj proizvodnji, ali su znatno oštetile poljoprivredni sektor i druge izvozne orijentirane industrije.

Jedan od najvećih problema je Trumpova nepredvidljivost. Od početka svog mandata je u više navrata mijenjao stavove o carinama na najbliže zemlje Kanadu i Meksiko iako je on sam s njima pregovarao o sporazumu o slobodnoj trgovini. U trenutku pisanja ovog teksta, američki predsjednik prijeti uvođenju nameta od 200 posto na europska alkoholna pića, ako

EU ne ukine carine od 50 posto na američki viski.

## POVIJESNI KONTEKST TRUMPOVE TRGOVINSKE POLITIKE

Trumpova opsesija trgovinskim deficitom nije nova. Tijekom svog prvog mandata (2017.-2021.), predsjednik Trump je već nametnuo značajne carine na europski čelik, aluminij i druge proizvode, što je rezultiralo europskim protumjerama na američke proizvode poput bourbon viskija, Harley-Davidson motocikala i poljoprivrednih proizvoda. Ova "trgovinska bitka" nije donijela očekivane rezultate - američki trgovinski deficit je zapravo porastao tijekom njegovog prvog mandata.

Nakon pobjede na izborima 2024. godine, Trump se vratio s još agresivnijom retorikom, tvrdeći da će "natjerati Europu da plati poštenu cijenu". Međutim, ekonomska analiza jasno pokazuje da carine u konačnici plaćaju domaći potrošači i poduzeća, a ne strane vlade.

## LOŠE RAZUMIJEVANJE MEĐUNARODNE TRGOVINE

Temeljni problem Trumpovog pristupa je njegovo pojednostavljeni shvaćanje međunarodne trgovine kao igre nultog zbroja, gdje jedna strana mora izgubiti da bi druga pobijedila. Moderna ekonomija funkcioniра na mnogo složeniji način:

- Globalni lanci vrijednosti: Mnogi američki proizvodi sadrže komponente произvedene u Europi, što znači da carine na europske proizvode povećavaju troškove američke proizvodnje.

- Specijalizacija i komparativne prednosti: Slobodna trgovina omogućava zemljam da se specijaliziraju u onome u čemu su najbolje, što vodi većoj produktivnosti i nižim cijenama za sve.

- Reciprocitet i strateška suradnja: Trgovina stvara međuvisnost koja potiče su-

radnju na drugim područjima, uključujući sigurnost i klimatske promjene.

## EKONOMSKE POSLJEDICE ZA SAD

Studije nezavisnih ekonoma predviđaju sljedeće negativne posljedice Trumpovih carina:

- Povećanje troškova života za prosječnu američku obitelj za 800-1200 dolara godišnje

- Gubitak između 50.000 i 100.000 radnih mjeseta u industrijskim sektorima poput tehnologije, farmacije i poljoprivrede

- Smanjenje američkog izvoza u Europu zbog protumjera, posebno u sektorima poput tehnologije, farmacije i poljoprivrede
- Usporavanje ekonomskog rasta za 0,3-0,5% godišnje

Posebno zabrinjavajuće je što će ove carine najviše pogoditi srednju i radničku klasu - upravo one birače kojima je Trump obećao ekonomski napredak.

## GEOPOLITIČKE IMPLIKACIJE

Osim čisto ekonomskih posljedica, Trumpove carine imaju i ozbiljne geopolitičke implikacije:

- Slabljenje transatlantskog saveza u vrijeme kad je jedinstvo zapada ključno za suočavanje s globalnim izazovima

- Jačanje pozicije Kine, koja može iskoristiti razdor između SAD-a i Europe za proširenje svog utjecaja

- Stvaranje prepreka za suradnju na planetarnim poput klimatskih promjena, digitalne regulacije i globalne sigurnosti

Učinak na specifične sektore europskog i američkog gospodarstva

## Automobilska industrija

Europski automobili, posebice njemački luksuzni brendovi poput Mercedes-Benz-a, BMW-a i Audija, na udaru su novih carina od 25-30%. Ovo će značajno povećati cijene ovih vozila na američkom tržištu, smanjiti prodaju i potencijalno dovesti do otpuštanja u američkim poslovnicama i servisima ovih kompanija. Istovremeno, europske protumjere moguće bi pogoditi američke proizvođače automobila koji izvoze u Europu, poput Tesle i Ford Mustanga.

## Prehrambena industrija

Carine na europske prehrambene proizvode poput sireva, vina, maslinovog ulja i čokolade povećat će cijene ovih proizvo-

da za američke potrošače. Istovremeno, europske protumjere vjerojatno će ciljati američke poljoprivredne proizvode, što će dodatno pogoršati situaciju američkih farmera koji su već pretrpjeli značajne gubitke tijekom prvog Trumpovog mandata zbog trgovinskih ratova s Kinom i EU.

### Farmaceutska industrija

Međusobna ovisnost američke i europske farmaceutske industrije je izuzetno visoka. Carine na farmaceutske sastojke i proizvode mogle bi povećati troškove zdravstvene skrbi u SAD-u i ugroziti dostupnost određenih lijekova. Ovaj sektor je posebno osjetljiv jer uključuje javno zdravlje, što dodatno komplikira trgovinske tenzije.

### Tehnološki sektor

Američki tehnološki giganti poput Applea, Googlea i Microsofta ostvaruju značajan dio svojih prihoda na europskom tržištu. Europske protumjere koje bi ciljale ove kompanije mogle bi značajno utjecati na njihove financijske rezultate i vrijednost dionica, što bi se odrazilo na američko tržište kapitala i mirovinske fondove.

### Smoot-Hawley carine iz 1930.-ih

Tijekom Velike depresije, SAD je uveo visoke carine u pokušaju zaštite domaće industrije. Rezultat je bio katastrofalni - trgovinski partneri su uzvratili svojim carinama, globalna trgovina je pala za više od 60%, a ekonomska kriza se produbila. Mnogi ekonomski povjesničari smatraju da su ove carine značajno doprinijele dužini i težini Velike depresije.

### Reaganova zaštita američke industrije poluvodiča

Početkom 1980-ih, Reagan je uveo zaštitne mjere za američku industriju poluvodiča protiv japanske konkurencije. Iako su ove mjere kratkoročno pomogle američkim proizvođačima, dugoročno su smanjile njihovu konkurentnost jer su ih zaštitile od pritiska za inovacijama i smanjenjem troškova.

### Bushove carine na čelik iz 2002.

Predsjednik George W. Bush uveo je carine na uvozni čelik 2002. godine. Studije su pokazale da su ove carine uzrokovale gubitak oko 200.000 američkih radnih mesta u industrijskim tvrtkama koje koriste čelik,



Američki  
predsjednik  
Donald  
Trump

- 42% Amerikanaca smatra da carine štete ekonomiji više nego što pomažu

- 38% smatra da carine pomažu ekonomiji

- 20% nije sigurno ili nema mišljenje

Ova podjela uglavnom prati stranačke linije, s Republikancima koji većinski podržavaju carine i Demokratima koji im se protive.

### REAKCIJE POSLOVNE ZAJEDNICE

Američka poslovna zajednica, uključujući Trgovinsku komoru SAD-a i većinu velikih korporacija, snažno se protivi carinama. Čak i mnoge proizvodne kompanije koje bi teoretski trebale imati koristi od zaštite domaćeg tržišta protive se carinama jer ovise o globalnim lancima opskrbe.

### MEĐUNARODNA DIPLOMACIJA

Trumpov povratak i najava novih carina već su narušili odnose s ključnim europskim saveznicima. Lideri Njemačke, Francuske i EU otvoreno su kritizirali ove najave i zaprijetili protumjerama. Ova tenzija otežava suradnju na drugim važnim pitanjima od zajedničkog interesa.

Trumpova trgovinska politika prema Evropi predstavlja korak unatrag koji ignorira ekonomsku realnost 21. stoljeća. Umjesto izolacionističke trgovinske politike, SAD bi trebalo težiti uravnoteženom pristupu koji prepozna međuvisnost globalnih ekonomija, podržava poštenu trgovinu i istovremeno ulaže u konkurenčnost američkih radnika kroz obrazovanje i inovacije. Samo kroz suradnju, a ne konfrontaciju, SAD i Europa mogu odgovoriti na izazove globalne ekonomije i održati svoju konkurenčnost u svijetu koji se rapiđno mijenja.

Trgovinski ratovi nemaju pobjednika - na kraju svi gube. Povijest je pokazala da protekcionizam može pružiti kratkoročnu političku korist, ali dugoročno šteti ekonomskom rastu, inovacijama i životnom standardu običnih građana. U složenom i međuvisnom svijetu 21. stoljeća, izolacionizam nije recept za uspjeh već za zaoštjanje.

Američki i europski lideri trebali bi raditi na jačanju partnerstva koje je desetljećima donosilo prosperitet i sigurnost građanima s obje strane Atlantika, umjesto da se upuštaju u štetne trgovinske sukobe koji će samo oslabiti zajedničku poziciju u globalnoj ekonomiji budućnosti.

RAIF OKIĆ

### JAVNO MNJENJE I POLITIČKA DINAMIKA

Iako Trumpova retorička borba protiv "nepoštene trgovine" ima emocionalnu privlačnost, istraživanja pokazuju da je američka javnost podijeljena po pitanju carina:

KOMPLEKSNA BIROKRACIJA

# 14 NATJEČAJA ZA OBRTNIKE I PODUZETNIKE

**HRVATSKA OBRTNIČKA KOMORA NAGLAŠAVA DA MIKRO I MALI PODUZETNICI ČINE OKOSNICU HRVATSKOG GOSPODARSTVA**

Prema indikativnim planovima objave natječaja u okviru EU programa Konkurentnost i kohezija 2021.-2027. i Integrirani teritorijalni program 2021.-2027., tijekom ove godine bit će raspisano 14 natječaja namijenjenih obrtnicima i poduzetnicima, od kojih su dva već dostupna, izvijestili su iz Hrvatske obrtničke komore (HOK).

HOK je održao 2. Obrtnički fokus, okupivši brojne dionike obrtničkog i gospodarskog sektora na temu "EU fondovi: natječaji i prilike u 2025. godini". Na tom okupljanju istaknuto je da mikro i mali poduzetnici čine okosnicu hrvatskog gospodarstva, no kompleksne administrativne procedure i neusklađenost natječaja s realnim potrebama obrtnika često ih sprječavaju u iskoristavanju EU fondova.

Stoga, kako navode, HOK snažno zagovara daljnje administrativno rasterenje kroz povezivanje baza podataka i digitalizaciju prijava; razvoj jednostavnijih natječaja po principu vaučer-sheme,

koja je dosad pokazala najveći odaziv obrtnika, snižavanje minimalnih prava ulaganja i propisanih pokazatelja kako bi više obrtnika moglo aplicirati.

"U HOK-u kontinuirano provodimo besplatne edukacije i konzultacije za obrtnike kako bismo im olakšali pristup EU fondovima i pružili podršku. Smatramo da bi u budućim natječajima poseban naglasak trebao biti na mikro poduzećima, u koja spada najveći broj obrta. Potrebno je omogućiti natječaje prilagođene njihovim realnim potrebama, s manjim minimalnim iznosima finansiranja i jednostavnijim postupkom prijave. Također, važno je da se širi spektar obrtničkih djelatnosti uključi među prihvatljive prijavitelje i da se u natječajima jasno prepozna status vlasnika obrta kao zaposlenika", istaknuo je Emil Priskić, potpredsjednik HOK-a.

HOK ujedno pozdravlja najavljenе vaučere za digitalizaciju u 2026., kao i usvajanje primjedbi koje je Komora uputila putem javnog savjetovanja za među obrtnicima popularan natječaj "Podrška digitalizaciji poslovanja MSP-ova u procesu industrijske tranzicije hrvatskih regija".

Također, ističu da finansijski instrumenti koji kombiniraju zajmove i bespovratna sredstva predstavljaju dobru priliku za obrtnike koji žele unaprijediti poslovanje, navodi Hina, ali njihova investicija ne uklapa se u planirane natječaje za bespovratna sredstva, ističu u svom priopćenju.

Osim pojednostavljenja administrativnih procedura i prilagodbe natječaja realnim potrebama, HOK zagovara i širu primjenu finansijskih instrumenata koji potiču digitalizaciju i održivo poslovanje.

"Digitalizacija nije samo pitanje modernizacije poslovanja, već i nužnost za dugoročnu održivost obrta. EU sredstva i nacionalni programi trebali bi uključivati jasne mjere za digitalnu tranziciju, kako kroz edukacije, tako i kroz finan-

cijsku podršku nabavi digitalnih alata i implementaciji naprednih rješenja", nglasio je Priskić.

Iz Hrvatske obrtničke komore ranije su poručili kako je natječaje za EU sredstva potrebno prilagoditi obrtnicima, navodeći kako je lani sudjelovanje obrtnika na takvim natječajima dosegnulo udjel od 13,39 posto uglavnom zahvaljujući jednostavnijim pozivima, dok je kod složenijih, usmjerena na inovacije i zelenu tranziciju, ta brojka daleko manja.

Prema analizi podataka o odobrenim projektima iz posljednje tri godine, kako su naveli, sudjelovanje obrtnika u natječajima za EU fondove poraslo je s 3,21 posto u 2022. na 13,39 posto u 2024. godini, uglavnom zahvaljujući jednostavnijim pozivima poput "Vaučeri za digitalizaciju", istaknuli su iz HOK-a. Nasuprot tome, kod složenijih poziva usmjereni na inovacije i zelenu tranziciju, prema podacima za 2022., obrtnici su ostvarili financiranje u svega 3,21 posto projekata, što ukazuje na potrebu za dodatnim informiranjem i podrškom.

Uz vrste investicija koje se mogu finansirati, piše Hina, veliki problem za aktivnije sudjelovanje obrtnika predstavlja minimalna visina ulaganja, propisani rezultati koje moraju postići za ostvarivanje bodova (npr. nova zapošljavanja, porast prihoda od prodaje), a koji su za obrtnike često previsoki.

Problem je i uvjet da je za sudjelovanje u EU pozivima potrebno imati najmanje jednog zaposlenog na temelju sati rada u prethodnoj godini.

Primjerice, prema zadnjim dostupnim podacima Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje iz prosinca 2024., u 74,3 posto obrta zaposlena je samo jedna osoba – vlasnik obrta. Navedeno stoga predstavlja dodatan problem u pozivima u kojima je trošak plaća zaposlenika prihvatljiv trošak, ali se isto ne primjenjuje i na vlasnike obrta, istaknuli su iz HOK-a.

RAIF OKIĆ

FOTO/PXHERE





RIJETKI DOGAĐAJ

# ING-GRAD JAVNOM PONUDOM DIONICA PRIKUPIO 60,7 MILIJUNA EURA

**INICIJALNE JAVNE PONUDE U HRVATSKOJ DOGAĐAJU SE NA KAPALJKU, PA JE DIONIČKO IZDANJE NA KOJE SE ODLUČILA GRAĐEVINSKA TVRTKA ING-GRAD IZNIMNO DOBRA VIJEST ZA DOMAĆE TRŽIŠTE KAPITALA.**

**D**ionicama se službeno počeo trgovati od ponedjeljka, 10. ožujka, nakon što je ta tvrtka prodala 1,32 milijuna dionica po cijeni od 46 eura za jednu ponuđenu dionicu.

Ing-Grad je 20. veljače objavio poziv za sudjelovanje u ponudi dionica, a u vremenu od 24. veljače do 6. ožujka ulagači su mogli predati ponude po cijeni od 37 do 46 eura. Prvotno je bilo ponuđeno 1,2 milijuna dionica ili 30 posto udjela u temeljnog kapitalu.

Pravo na kupnju imali su radnici Ing-Grada te kvalificirani i mali ulagači što uključuje kako hrvatske državljane tako i one koji imaju sjedište u ostalim državama Europske unije. Kvalificirani ulagači su manji ulagači koji imaju dovoljno stručnog znanja razumjeti rizike koje nosi tržište kapitala. Dok kod građana najniža ukupna ponuda nije smjela biti niža od 500 eura kod kvalificiranih ulagača minimum je bio 50 tisuća eura.

Konačna količina ponude je došla do brojke od 1,32 milijuna dionica, dakle 120 tisuća više od izvorne brojke. Ing-Grad je utvrdio cijenu dionice na gornjoj granici raspona, a na službeno tržište uvršteno je svih 3.990.000 redovitih dionica kompanije.

“Na kupnju dionica odlučio se 101 za-poslenik izdavatelja. U javnoj ponudi su

sudjelovala 23 kvalificirana ulagatelja, od kojih četiri iz inozemstva, dok su visok interes iskazali mali ulagatelji kojih je 2.480 upisalo dionice”, objavio je Ing-Grad na Zagrebačkoj burzi.

Ukupno je, dakle, prikupljeno 60,72 milijuna eura.

Nakon alokacije kvalificirani ulagatelji su stekli oko 59 posto ponuđenih dionica, mali ulagatelji oko 38 posto, dok su radnici Ing-Grada dobili oko tri posto ponuđenih dionica.

ING-Grad je specijaliziran za obnovu kulturne baštine, izgradnju energetskih i drugih infrastrukturnih objekata te izgradnju stambenih i poslovnih građevina.

U prošloj godini tvrtka je imala 130,1 milijuna eura ukupnih prihoda naspram 98,2 milijuna eura iz 2023. godine. Dobit je iznosila 16,7 milijuna eura u odnosu na 11,5 milijuna eura godinu ranije.

Činjenica da su inicijalne javne ponude trenutno manje zastupljene na Zagrebačkoj burzi predstavlja izazov, ali priliku za daljnji razvoj domaćeg tržišta kapitala. Iako trenutna situacija može značiti ograničen broj investicijskih prilika te manju mogućnost sektorske izloženosti, upravo to otvara prostor za buduća izdanja koja bi mogla obogatiti ponudu i diverzificirati paletu ulaganja

na burzi, optimistično je izjavio Dino Dürrigl, stariji analitičar u investicijskom bankarstvu iz brokersko-investicijske kuće InterCapital, za naš mjesecnik. “Činjenica je da Zagrebačka burza (ZSE) posljednjih godina nije bila previše aktivna kad je riječ o inicijalnim javnim ponudama, posebno onima koje su otvorene za širu bazu investitora koja uključuje i male ulagače. Zadnji veći IPO dostupan malim ulagačima proveden je 2021. Spanovim izlaskom na burzu koji je privukao pozornost domaće investitorske zajednice. Ne postoji jedan isključivi razlog zašto viđamo manji broj IPO-a na ZSE, ali bitno je napomenuti da bi na izlazak na burzu, a posebno uspješan IPO, trebalo gledati kao na prostor rezerviran za najuspješnije kompanije u svojim odgovarajućim područjima djelovanja. Takve tvrtke ističu se svojim uspjehom, inovacijama, ekspertizom, što ih prirodno čini poželjnim izborom za investitore. Međutim, takvih je prilika malo u Hrvatskoj. To je posljedica niza faktora, uključujući ograničenu veličinu tržišta, nedovoljno razvijenu infrastrukturu tržišta kapitala, nedovoljnu spremnost kompanija, ali i činjenice da smo bankocentrično tržište”, pojasnio je Dürrigl.

IGOR ILIĆ

# ZADRUGA VINKOVACKA ŠPAROGA

Vinogradска 55  
32281 Ivankovo

098 364 807  
vinkovacka.sparoga@gmail.com

uzgoj i  
prodaja šparoga



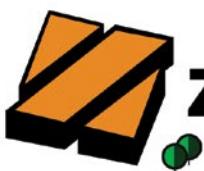
## ZAP POSAO Hrvatska

agencija za privremeno zapošljavanje

Ulica Ivane Brlić - Mažuranić 8  
10090 Zagreb  
+385 91 1999 888  
[www.zap-posao.com](http://www.zap-posao.com)  
[info@zap-posao.com](mailto:info@zap-posao.com)



Posredovanje ili ustupanje  
Savjetovanja  
Administrativne usluge  
Selekcija i regutacija  
Outsourcing  
Pronalazak adekvatnog smještaja za radnike



## ZTB GRADNJA



Ulica Ivana Severa 5 42000 Varaždin  
042 629 386, 098 444 624  
[ztbgradnja@gpzagorje.hr](mailto:ztbgradnja@gpzagorje.hr) [www.ztbgradnja.hr](http://www.ztbgradnja.hr)

VISOKOGRADNJA I NISKOGRADNJA



**GIMNAZIJA  
MARUL**

Vodnikova 12  
10000 Zagreb

01/4877-814

marul@gimnazijamarul.hr

[www.gimnazijamarul.hr](http://www.gimnazijamarul.hr)



**KAROL PLUS**  
d.o.o.



**PRODAJA  
AUTO DJELOVA**



**ELEKTROMONTERSKI  
RADOVI**

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



FOTO: UNSPLASH

## ISTRAŽIVANJE: HRVATI NE VOLE RAZGOVARATI O NOVCU S BLISKIM OSOBAMA

Hrvati razgovore o novcu povezuju s osjećajima zavisti i srama te većina smatra da se o tome ne treba razgovarati, pokazalo je istraživanje koje je agencija MASMI provela za Addiko banku.

Istraživanje je provedeno krajem 2024. godine, a ispitanje je više od 500 ljudi iz Hrvatske i otkriveno je da čak 61 posto ispitanika vjeruje kako bi donosili bolje financijske odluke kada bi češće razgovarali o novcu s bliskim osobama, ali samo 36 posto ih to čini redovito.

"Iako se u Hrvatskoj dosta ulaže u financijsku pismenost, naše istraživanje je pokazalo da ljudi bježe od razgovora o novcu. Kada, kao društvo, počnemo otvoreno dijeliti iskustva i aktivno tražiti savjete, financijska pismenost postat će dio svakodnevice – ne samo za pojedince, već i za cijelu zajednicu", kazao je Mario Žižek, predsjednik Uprave Addiko Bank d.d.

Rezultati istraživanja otkrili su da čak polovica parova nije dogovorila zajednički pristup financijama prije braka ili suživota. Oko 38 posto ispitanika nije bilo upoznato s financijama svojih partnera prije zajedničkog života, a 20 posto ih ima tajni fond i krije svoju potrošnju od partnera. No, razgovor o novcu nije ograničen samo kada je riječ o partnerima, nego i kod roditelja i djece. Ispitanici su naveli da žele djecu naučiti o pametnom upravljanju novcem, ali ih 68 posto to ne čini jer nemaju vremena. Njih 41 posto otkrilo je da su djeca bila svjedoci svađa o novcu, a 47 posto ih kaže da su sami bili svjedoci roditeljskih svađa o novcu u djetinjstvu.

Samo 43 posto građana razgovaralo je sa svojim roditeljima o njihovim planovima za mirovinu, a 44 posto ih nije upoznato s primanjima i troškovima roditelja, dok tek petina građana zna da su njihovi roditelji napravili oporuku. Samo 13 posto ispitanika napisalo je vlastitu oporuku za svoje nasljednike.

## STARLINK ĆE INDIJI OSIGURAVATI SATELITSKI INTERNET

Elon Musk je potpisao dva velika ugovora u Indiji kojima će osigurati SpaceX-ove Starlink satelitske internetske usluge u toj zemlji. Vodeći telekomunikacijski pružatelj usluga u Indiji, Reliance Jio, u vlasništvu milijardera Mukesh Ambanija, objavio je u srijedu da je sklopio ugovor sa SpaceX-om. "Jio neće samo nuditi Starlink opremu u svojim maloprodajnim objektima, već će uspostaviti i mehanizam za podršku instalaciji i aktivaciji korisničkih usluga", navodi se u priopćenju koje prenosi CNN.

Sličan sporazum s Bharti Airtelom, drugim najvećim mobilnim operaterom u Indiji, objavljen je dan ranije.

Predsjednica SpaceX-a Gwynne Shotwell izjavila je da se tvrtka u vlasništvu Elona Muska raduje suradnji s Airtelom i Reliance Jiom kako bi unaprijedila povezivost u Indiji. Starlink mora dobiti regulatorno odobrenje prije nego što nastavi s realizacijom ugovora. Iznenadujući potez Starlinka da uđe na indijsko tržište putem suradnji predstavlja "razboritu strategiju", smatra Neil Shah, potpredsjednik tvrtke za analizu tržišta Counterpoint Research.

"Ako želite ostvariti vrijednost na privlačnom indijskom tržištu, morate surađivati s lokalnim igračima, a ne samo natjecati se", rekao je Shah.

Satelitska povezanost još je u ranoj fazi razvoja u Indiji, najmnogoljudnijoj zemlji na svijetu, gdje mnogi siromašni stanovnici ruralnih područja i dalje žive u udaljenim ili teško povezivim regijama. Prema Counterpointu, uspjeh na tržištu, gdje se troškovi procjenjuju višima nego za širokopojasni internet, ovisit će o cijeni usluge.

Airtel je prethodno potpisao sličan sporazum o suradnji s francuskim Eutelsat OneWebom, još jednim pružateljem satelitskog interneta koji, poput Starlinka, osigurava globalnu pokrivenost putem konstelacija u niskoj Zemljinoj orbiti.

Objava o sporazumima sa SpaceX-om dolazi nakon prošlogodišnjeg sastanka indijskog premijera Narendra Modija s Elonom Muskom u Washingtonu, D.C., gdje su, prema Modijevoj objavi na platformi X, razgovarali o svemiru, tehnologiji i inovacijama.

## TRUMP IZGUBIO 300 MILIJUNA DOLARA NAKON PADA DIONICA SVOJE TVRTKE

Neto vrijednost Donalda Trumpa pala je za skoro 300 milijuna dolara nakon pada dionica Trump Media & Technology Groupa, objavio je u ožujku Forbes.

Dionice tvrtke pale su za 11 posto, čime su završile na najnižoj razini od listopada pa bogatstvo aktualnog američkog predsjednika sada iznosi 4,6 milijardi dolara. Od početka godine dionice Trump Medije izgubile su gotovo pola svoje vrijednosti, nakon pada od 41 posto koji je pak pratio kretanja na burzi, posebno S&P indeksa koji je završio na najnižoj razini u posljednjih šest mjeseci.

Analitičari to pripisuju Trumpovim komentarima koje je dao u intervjuu za Fox News, gdje je istaknuo kako nije siguran hoće li SAD uspijeti izbjegići recesiju.

Prema Forbesu, Trump Media je u trećem kvartalu prošle godine imala neto gubitak od 19 milijuna dolara, što je opravdala pravnim troškovima te onima povezanimi s uslugama streaminga.

# NISKOGRADNJA

Branovečka Cesta 210 10000 Zagreb  
01 298 54 82 095 298 50 03  
[niskogradnjadj@gmail.com](mailto:niskogradnjadj@gmail.com)



ZEMLJANI RADOVI IZGRADNJA PROMETNICA ASFALTIRANJE

TEHNIČKA ŠKOLA  
KARLOVAC

RCK u strojarstvu,  
elektrotehnici i računalstvu

Ljudevita Jonke 2A, 47000 Karlovac, +385 47 61 58 05, [tehnicka-skola-ka@ka.t-com.hr](mailto:tehnicka-skola-ka@ka.t-com.hr), [www.tehnicka-skola-karlovac.hr](http://www.tehnicka-skola-karlovac.hr)



VAŠ USPJEH JE NAŠ ZAJEDNIČKI POSAO

