



INOVACIJAMA DO GOSPODARSKOG RASTA

INTERVJU

SANDRA ŠVALJEK (HNB)

UVODI SE RED

U BANKOVNE

NAKNADE

POZDRAV BIROKRACIJI

GDPR

ODLAZI

U TIŠINI

VELIKA ANALIZA

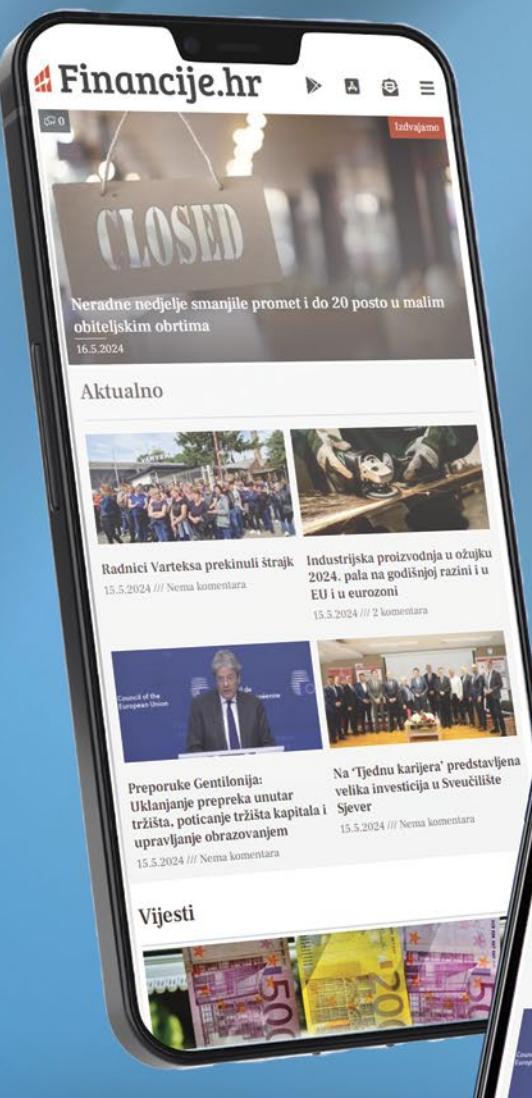
ČEKAMO

SEZONU

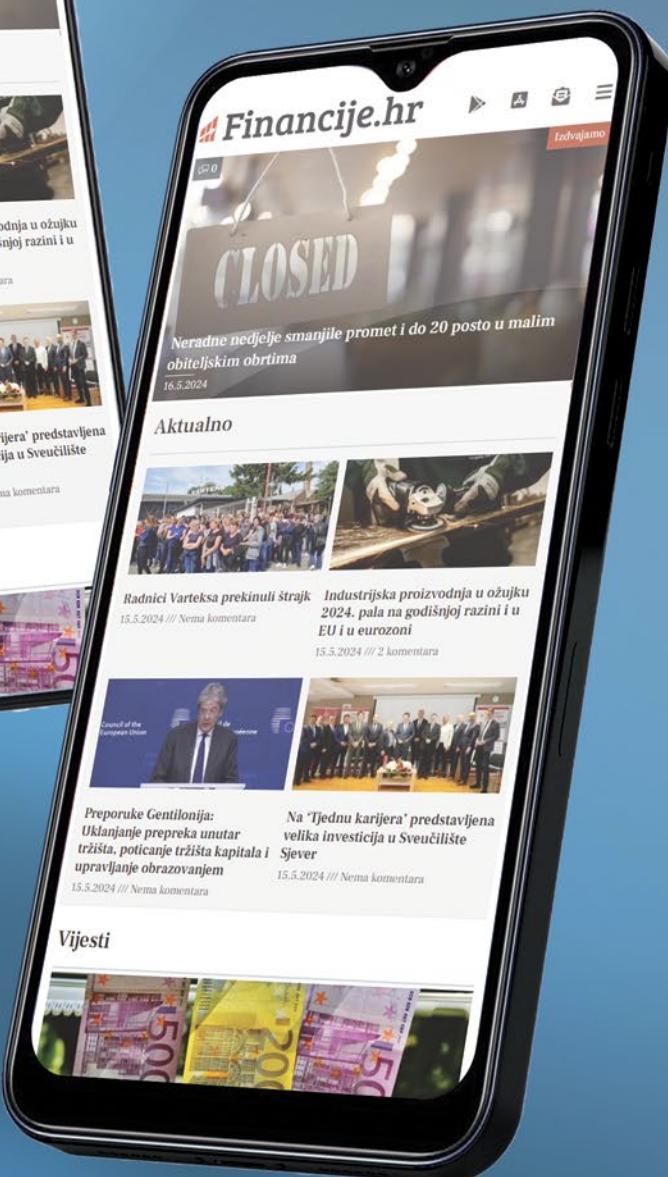
ZASPAS GODINE



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.



OVA GODINA JE LAKMUS TEST ZA HRVATSKO GOSPODARSTVO



Raif Okić
izvršni urednik

Uvremenu koje se neprestano mijenja, kada globalna tržišta postaju sve dinamičnija, a tehnologije napreduju brže nego ikad prije, inovacije postaju temelj uspjeha – ne samo u gospodarstvu, već i u društvu općenito.

Upravo zato, ovaj broj našeg mjesecačnika posvećen je jednoj od ključnih riječi današnjice: inovacijama u Hrvatskoj.

Pogledali smo gdje Hrvatska stoji na karti inovativnosti, tko su naši vodeći inovatori, kakvu ulogu igraju obrazovanje, startup scena i javne politike, ali i koji su izazovi s kojima se suočavamo na tom putu. Kroz intervjuje, analize i primjere iz prakse, donosimo pregled ideja koje potiču granice i ljudi koji mijenjaju pravila igre.

Vjerujemo da je inovacija više od tehničkog izuma – to je način razmišljanja, pristup rješavanju problema i pogled prema budućnosti. Nadamo se da će vas sadržaj ovog broja inspirirati, potaknuti na razmišljanje i možda čak motivirati da i sami napravite korak prema nečem novom.

Hrvatska ima potencijal i vrijeme je da ga iskoristimo.

Turizam već desetljećima zauzima središnje mjesto u hrvatskom gospodarstvu. S ogromnim udjelom u domaćem BDP-u, ova grana nije samo izvor prihoda, već i ključan pokretač rasta brojnih drugih sektora – od ugostiteljstva i trgovine do građevine, poljoprivrede i IT-a. No, postavlja se važno pitanje: kako osigurati da hrvatski turizam ostane konkurentan, održiv i otporan na izazove koji sve češće dolaze?

U ovom broju fokusiramo se upravo na gospodarsku dimenziju turizma u Hrvatskoj. Ana-

liziramo rezultate prošlih sezona, očekivanja za nadolazeće razdoblje, ulaganja u infrastrukturu, ali i sve izraženiju potrebu za diverzifikacijom ponude i produljenjem sezone. U tekstu našeg Igora Ilića donosimo uvide stručnjaka o tome kako se ova važna grana našeg gospodarstva može spremiti na sezonu koja će biti pravi test otpornosti čitave industrije na poremećaje. Interna predviđanja govore da će ove sezone fokus biti na bukingu u zadnji trenutak čemu idu u prilog i zbivanja na međunarodnoj sceni. U agenciji Adriatic.hr, kao i u drugima, već su upozoravali na visoke cijene koje će utjecati na konkurentnost tržišta.

“Dosta iznajmljivača smatra da se nalazi u tjesnacu - s nižim cijenama ne mogu pokriti troškove investicije i održavanja, a s višim cijenama možda ne budu imali goste. Adriatic.hr preporučuje iznajmljivačima da ponude veću fleksibilnost kad je u pitanju kraći boravak uz stalnu preporuku optimizacije cijene prema tržišnoj potražnji, što se do sada iskazalo kao uspješna metoda dolaska do rezervacija”, kaže voditelj odjela za marketing Ian Paligorić u splitskoj agenciji Adriatic.hr i dodaje da iznajmljivači privatnog smještaja i dalje mogu očekivati najveći interes od tradicionalnih gostiju koji stižu automobilima s područja srednje Europe.

Posebnu pozornost posvetili smo izazovima radne snage, digitalizaciji usluga i nužnosti jačanja suradnje između javnog i privatnog sektora. Jer turizam, ako se njime strateški upravlja, može biti puno više od sezonske aktivnosti – može biti temelj pametnog i ravnomjernog razvoja.

Sadržaj



20 TEMA BROJA

8 VIJESTI

16 POREZNI KALENDAR

20 TEMA BROJA

Jesmo li još zemlja nekog novog Nikole Tesle?

28 INTERVJU

Zamjenica guvernera HNB-a,
Sandra Švaljek

Kriteriji za kreditiranje građana blago pooštreni, uvodi se više reda u tarifne modele i bankovne naknade

34 INTERVJU

Od 500 kuna uloga do deset godina brenda

36 INTERVJU

BookTok kao spas

Čitaju li Hrvati knjige?

40 INTERVJU

Hoće li nova EU regulativa spasiti male servisere mobitela?

45 BURZA

Strah na Wall Streetu

46 INTERVJU

Od slovenske tvornice umjetne inteligencije koristi će imati znanstvenici, tvrtke i država

48 ANALIZA

Popis stanovništva odlazi u povijest

50 ANALIZA

Proizvodnja domaćih jaja raste, ali s njima i cijena

51 ANALIZA

Obećanja teška stotine milijuna eura

52 PODUZETNIK

Konferencija "Uspješne žene powered by Financije.hr" okupila poduzetnice iz čitave Hrvatske

54 TECH

Sve glasnije se priča o velikim promjenama GDPR-a

55 SVIJET

Trumpove promjene mišljenja su dovele do kaosa



28 INTERVJU



32 INTERVJU

56 ANALIZA

Stanje u domaćoj poljoprivredi
je sve teže



FOTOGRAFIJA S NASLOVNICE:
UNSPLASH

60 ANALIZA

Kakva nas sezona čeka?

64 ANALIZA

Kineske tvrtke za razvoj umjetne
inteligencije potresle su temelje
industrije

66 ZANIMLJIVOSTI

IMPRESUM

Izdavač: INFO Financije d.o.o.

Web: www.financije.hr

Izvršni direktor: Danijel Farkaš

Adresa: Kušlanova 27, 10 000 Zagreb

E-mail: redakcija@financije.hr

Telefon: 095/3998-171

OIB: 52022283876

MBS: 081507666

Broj računa: HR7724020061101183867

ERSTE & STEIERMÄRKISCHE BANK d.d.

UREDNIŠTVO

Glavni urednik

Raif Okić

Šefica deska

Lejla Barić

Novinari

Vedran Harča, Vladana Kovačević,
Suzana Vezilić, David Spaić Kovačić,
Igor Ilić

 **Financije.hr**

Lektor

Miroslav Vukmanić

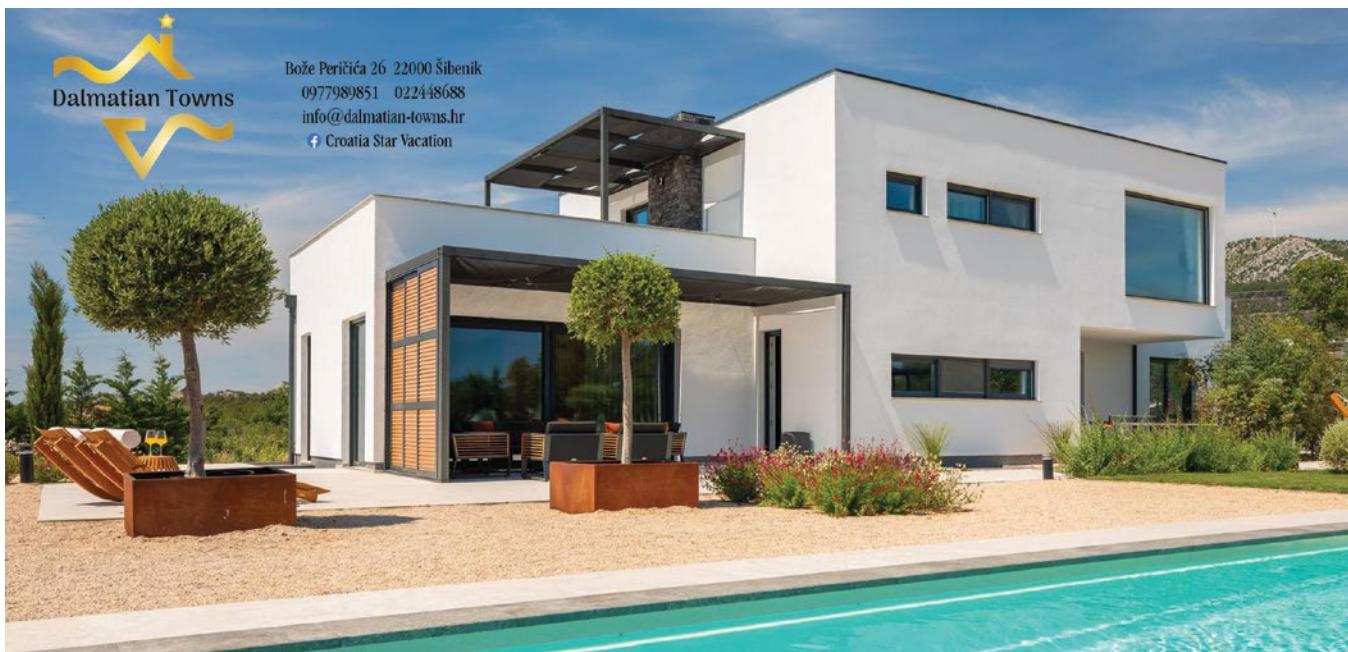
Dizajn i grafička priprema

studio triD

Tisk

Printer-a Grupa d.o.o.

Položnica 2A, 10 431 Sv. Nedelja



ERAKOVIĆ d.o.o.

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

Građevinski i krovopokrivački radovi
Rohbau gradnje kuće

Ep Samobor **EUROPLAMEN d.o.o.** *Protupožarni sustavi i oprema*

Vatrodojava Plinodetekcija Sprinkler sustavi

Novec 1230 sustavi FM200 Hidranstka mreža

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

GANEŠA

GRAĐEVINSKI RADOVI
OD TEMELJA DO KROVA

0038598 319 549
ganesa108@gmail.com

Put kroz Meterize 32 22000 Šibenik

**GIMNAZIJA
MARUL**

Vodnikova 12
10000 Zagreb 01/4877-814
marul@gimnazijamarul.hr www.gimnazijamarul.hr

**HARPIJA
d.o.o.**

Vatroslava Jagića 9 A
42000 Varaždin

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

harpija.hr@gmail.com

PROTUMINSKO
DJELOVANJE

RAZMINIRAVANJE



FOTO: UNSPLASH

OTVOREN JAVNI POZIV ZA POTPORU POLJOPRIVREDNICIMA VRIJEDAN 44,8 MILIJUNA EURA

Agencija za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju objavila je javni poziv za provedbu mjere izvanredne potpore poljoprivrednicima koji su pretrpjeli štetu zbog prirodne nepogode uzrokovane sušom.

Ukupan iznos raspoloživih sredstava za ovu mjeru iznosi 44,8 milijuna eura, navedeno je u objavi.

Predmet javnog poziva za provedbu Mjere 23 "Izvanredna privremena potpora poljoprivrednicima koji su posebno pogodjeni prirodnim nepogodama", iz Programa ruralnog razvoja RH za razdoblje 2014. – 2020., je izravna dodjela potpore korisnicima koji su pretrpjeli štetu zbog prirodne nepogode uzrokovane sušom, navodi se u objavi Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ribarstva na njihovim internetskim stranicama.

Potpore je namijenjena poljoprivrednicima čija je šteta na prinosima od suše u 2024. evidentirana u Registru šteta, prenosi Hina, uz uvjet da su zabilježeni gubici u proizvodnji od najmanje 30 posto na relevantnoj poljoprivrednoj proizvodnji.

Maksimalni iznos potpore po korisniku iznosi 42.000 eura i ne može biti veća od konačnog iznosa štete od suše navedenog u Registru šteta za pojedi-

nog korisnika. Prijave se podnose od 15. travnja od 12 sati do 30. travnja do 12 sati. Da bi se korisnik mogao prijaviti na objavljeni poziv, mora biti upisan u Evidenciju korisnika potpora u ruralnom razvoju (EKPRR).

Iz Ministarstva pozivaju sve one koji nisu upisani u EKPRR da to učine najkasnije do 26. travnja ove godine.

IMOVINA BLACKROCKA DOSEGNUŁA REKORDNIH 11,58 BILIJUNA DOLARA

Imovina BlackRocka dosegnula je rekordnu razinu u prvom tromjesečju unatoč nestabilnosti na finansijskim tržištima potaknutoj carinama američkog predsjednika Donalda Trumpa.

Reuters javlja da je imovina, kojom upravlja ova tvrtka sa sjedištem u New Yorku, porasla je na 11,58 bilijuna dolara s 10,47 bilijuna u istom tromjesečju lani te s 11,55 bilijuna na kraju prošle godine. Neto dobit najvećeg svjetskog upravitelja imovinom pala je na 1,51 milijardu dolara, odnosno 9,64 dolara po dionici, u tromjesečju koje je završilo 31. ožujka. Godinu dana ranije iznosila je 1,57 milijardi ili 10,48 dolara po dionici.

Međutim, nakon prilagodbi za stavke poput troškova povezanih s akvizicijama, dobit po dionici iznosila je 11,30 dolara, što je povećanje od 15 posto u odnosu na prethodnu godinu.

Ovo povećanje dolazi unatoč općem slabljenju američkih dionica u prvom



FOTO: BLACKROCK

tromjesečju, jer je tržišni optimizam zbog mogućeg povratka Trumpa u Bijelu kuću zamijenila ekonomска neizvjesnost izazvana najavama američkih tarifa prema trgovinskim partnerima.

“Neizvjesnost i zabrinutost zbog budućnosti tržišta i gospodarstva dominiraju u razgovorima s klijentima”, rekao je predsjednik i glavni izvršni direktor BlackRocka, Larry Fink. BlackRock je zabilježio neto priljeve dugoročnog kapitala u iznosu od 83 milijarde dolara, što je porast u odnosu na 76 milijardi prethodne godine. Većina dugoročnih priljeva odnosila se na proizvode s fiksnim prinosom, u iznosu od 37,7 milijardi dolara, što je pad u odnosu na 41,7 milijardi dolara.

Priljevi u dioničke proizvode u prvom tromjesečju iznosili su 19,3 milijarde dolara koji su 2024. iznosili 18,4 milijarde.

KINESKI SHEIN DOBIO ODOBRENJE BRITANSKIH REGULATORA ZA IPO NA LONDONSKOJ BURZI

Kineski online trgovac odjećom Shein dobio je odobrenje britanskog burzovnog regulatora FCA za svoju planiranu inicijalnu javnu ponudu (IPO) u Londonu, izvjestio je Reuters pozivajući se na izvore bliski kompaniji. Odobrenje FCA je značajan korak naprijed u nastojanjima te kineske tvrtke da ponudi svoje dionice na londonskoj burzi, nakon što je u lipnju prošle godine predala molbu tom britanskom regulatornom tijelu.

Ali sada će se morati suočiti i s tržišnim kaosom uzrokovanim carinama američkog predsjednika Donalda Trumpa od 145 posto na uvoz kineske robe, kao i strožim pravilima o bescarinskom

tretmanu pošiljaka male vrijednosti iz Kine u SAD. Shein, koji prodaje jeftinu odjeću, poput haljinu za 10 dolara ili traperica za 12 dolara, u više od 150 zemalja svijeta, i čija je vrijednost procijenjena na 66 milijardi dolara u posljednjem krugu prikupljanja investicijskog kapitala 2023. godine, također će za izlazak na burzu morati osigurati odobrenja kineskih regulatora, posebice kineske burzovne agencije CSRC.

Shein, čija se odjeća proizvodi u tisućama tvornica uglavnom u Kini, prošle je godine zatražio odobrenje službenog Pekinga za uvrštenje na londonsku burzu, unatoč tome što je tvrtka preselila svoje sjedište iz Nanjinga u Kini u Singapur 2022. godine. Shein ne posjeduje niti upravlja proizvodnim pogonima, i umjesto toga nabavlja svoje proizvode od oko 5.800 proizvođača dobavljača uglavnom u Kini. Shein šalje većinu svojih proizvoda izravno kupcima zračnim putem, u pojedinačno adresiranim paketima.

Ta tvrtka, koju je osnovao misteriozni kineski poduzetnik Sky Xu, prvotno je planirala izlazak na burzu u prvoj polovici ove godine. Međutim, panse da se to dogodi su u posljednjih par mjeseci izgledale slabašno, jer je nova američka vlasta Donald Trappa krenula u ukidanje izuzeća tzv. de minimis odredbe koja omogućava da se u SAD iz inozemstva šalju pošiljke u vrijednosti manjoj od 800 dolara bez carine, što je uvelike pomoglo Sheinu da svoju robu prodaje po tako niskim cijenama.

Trump je prošlog tjedna potpisao dekret kojim se okončava bescarinski režim za male pošiljke iz Kine i Hong Konga, što će stupiti na snagu 2. svibnja. Ukinjanje te odredbe moglo bi prisiliti

Shein na povećanje cijena u SAD-u, njihovom najvećem tržištu, iako se takva promjena već očekivala i Shein se već pokušao prilagoditi novim pravilima dodavanjem većeg broja dobavljača iz Brazilia i Turske.

Reuters je u veljači izvjestio kako je Shein trebao smanjiti svoju evaluaciju na oko 50 milijardi dolara, skoro četvrtinu manje od ranije procjene od 66 milijardi dolara iz 2023. godine. Trumpov trgovinski rat s Kinom u širem je smislu potaknuo bojazan od sve veće inflacije i slabije potrošnje potrošača u SAD-u, čime su smanjene i prognoze poslovanja kompanija iz sektora maloprodaje, uključujući Shein i također kineski Temu.

Nestabilnost burze prošlog tjedna također je određivanje cijene za IPO ponude učinilo vrlo teškim, te je navela tvrtke kao što je švedska fintech kompanija Klarna da stopiraju svoje planove za uvrštanje na burzu. Shein je prošle godine odlučio ići na londonsku burzu, nakon propalog pokušaja izlaska na američku burzu uslijed prigovora američkih zastupnika zbog navodnih izrabljivanja radnika u Sheinovom lancu opskrbe u Kini. Shein je na to odgovorio priopćenjem da u svojem lancu opskrbe i kod dobavljača ima politiku nulte tolerancije na prisilan rad i na zapošljavanje djece.

GRUPA PRADA KUPUJE VERSACE ZA 1,25 MILIJARDI EURA

Grupa Prada objavila je kupnju modne kuće Versace od američke luksuzne grupe Capri Holding u gotovinskom poslu procijenjenom na 1,25 milijardi eura.

Versace je od 2018. godine u vlasništvu Capri Holdinga, multinacionalne modne grupe koju je 1981. godine osnovao američki dizajner Michael Kors. U to je vrijeme Capri Holding platilo dvije milijarde dolara (1,84 milijarde eura) za Versace. Međutim, borila se u nedavnoj eri „tihog luksusa“ da pozicionira glavnu osobu talijanske mode sa svojim seksu siluetama i glasnim uzorcima.

„Očekuje se da će se transakcija zatvoriti u drugoj polovici kalendarske 2025. godine, podložno uobičajenim uvjetima zatvaranja uključujući regulatorna odobrenja“, stoji u priopćenju za javnost na web stranici Caprija.

John D. Idol, predsjednik uprave i glavni izvršni direktor tvrtke, rekao je da





FOTO: PIXABAY

je tvrtka tijekom posljednjih šest godina, napravila veliki napredak u repozicioniranju brenda kako bi naglasili njegovo luksuzno nasljeđe i iznimnu izradu.

„Kroz poboljšana poboljšanja proizvoda, marketinga i trgovina, brend je sada dobro pozicioniran za održivi dugoročni rast uvjereni smo da je Prada Group svršena tvrtka koja će Versace dalje voditi u njegovu sljedeću eru rasta i uspjeha”, rekao je Idol. Transakcija odražava predanost grupe povećanju vrijednosti za dioničare i jačanju bilance stanja dok istovremeno potiče rast Michaela Korsa i Jimmyja Chooa.

„Nastavit ćemo provoditi strateške inicijative podijeljene na našem nedavnom Danu investitora i ostati uvjereni u dugoročni potencijal rasta Michaela Korsa i Jimmyja Chooa“, dodao je Idol.

U SEKTORU PUTOVANJA I TURIZMA EU-A OČEKUJE SE RAST RADNIH MJESTA ZA 4,5 MILIJUNA DO 2035.

Sektor putovanja i turizma Europske unije (EU) nastavit će snažno rasti te će do 2035. godine stvoriti 4,5 milijuna novih radnih mjesta, čime će ih ukupno biti više od 30 milijuna, a porast će i doprinos tog sektora u BDP-u EU-a, nova su predviđanja Svjetskog vijeća za putovanja i turizam (WTTC).

Taj će sektor podržavati jedno od sedam radnih mjesta u cijeloj EU u idućem desetljeću, jačajući svoju vitalnu gospodarsku i društvenu ulogu i postajući jedna od strateški najvažnijih industrija

u EU. Doprinos putovanja i turizma u BDP-u porast će na gotovo 2,3 bilijuna eura, uz rast njegovog ekonomskog udjela na gotovo 11 posto u idućih 10 godina, te će stopom godišnjeg rasta nadmašiti rast cjelokupnog gospodarstva EU-a.

Sektor će također doprinijeti više od 900 milijardi eura godišnje vladama EU-a kroz porezne prihode, uz očekivanje i da će u idućih 10 godina potrošnja međunarodnih posjetitelja u EU dosegnuti 730 milijardi eura, a potrošnja domaćih premašiti 1,2 bilijuna eura.

Osim za iduće desetljeće, WTTC industriji putovanja i turizma u EU predviđa rast i u 2025. godini, na gotovo 1,9 bilijuna eura u BDP-u, što čini 10,5 posto gospodarstva EU-a. Očekuje se i rast zaposlenosti na gotovo 26 milijuna rad-

nih mesta, čime bi u toj industriji bilo 12 posto svih radnih mesta u EU, što je jasan znak rastućeg utjecaja tog sektora.

Potrošnja međunarodnih posjetitelja ove će godine u EU porasti na 573 milijarde eura ili za više od 11 posto u odnosu na prošlu godinu, a za 1,6 posto bi mogla porasti i domaća turistička potrošnja, na oko 1,1 bilijun eura.

WTTC je ta predviđanja, koja je dobio na temelju svog istraživanja ekonomskog utjecaja sektora putovanja i turizma u EU, predstavio ovog tjedna na sastanku u Bruxellesu, pozdravljajući imenovanje europskog povjerenika za održivi promet i turizam Apostolosa Tzitzikostasa. To signalizira obnovljeni fokus na sektor koji podržava živote milijuna diljem kontinenta i igra ključnu



FOTO: UNSPLASH

ulogu u pokretanju gospodarskog rasta, uključivosti i inovacija, ocijenili su iz WTTC-a, naglašavajući i važnost najave tog povjerenika o izradi Strategije održivog turizma EU-a.

“Sektor putovanja i turizma EU-a i dalje pokazuje otpornost, potiče radna mjesta, inovacije i regionalni rast. Sljedeće desetljeće prilika je za izgradnju povezanijeg i održivijeg turizma, jačanje otpornosti u etabliranim turističkim destinacijama i otvaranje novih dijeljim Europe, a imenovanje povjerenika s posebnim zadatkom za turizam snažan je signal da EU prepoznaje moć sektora i podržava zajednice u njegovom razvoju”, komentirala je predsjednica i glavna izvršna direktorka WTTC-a Julia Simpson.

Vladama u EU poručila je da iskoriste trenutak i podupri sektor jasnim okvirima i ulaganjima uz prihvatanje upravljanja odredištima koje će osigurati da rast turizma donosi dobrobit i ljudima i planetu, prenosi Hina. Najavila je i da će WTTC u rujnu ove godine organizirati globalni summit u Rimu sa svjetskim liderima iz sektora putovanja i turizma, što će dodatno potvrditi važnost EU-a za globalnu agendu putovanja i turizma.

U 2024. godini je sektor putovanja i turizma pridonio BDP-u u Europskoj uniji gotovo 1,8 bilijuna eura, što je više od 10 posto gospodarstva. Time je premašena i razina iz 2019. za gotovo šest posto. Broj radnih mjestva povećan je za gotovo pet posto, na više od 24,5 milijuna, dok je potrošnja međunarodnih posjetitelja porasla na 515 milijardi eura, a domaćih na oko biljun eura.

GOTOVO 500 TRGOVACA PREKRŠILO ODLUKU O OGRANIČENJU CIJENA

Nakon što je Vlada RH prije više od dva mjeseca proširila popis proizvoda s ograničenim cijenama na njih 70, provedbu te odluke kontroliraju Državni inspektorat i Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja, a njihovi podaci pokazuju kako je gotovo 500 trgovaca prekršilo odluku o ograničenju cijena.

U velikom broju slučajeva utvrđene su nepravilnosti gdje trgovci nisu isticali oznake sniženih proizvoda, a neke su artikle prodavali i iznad dopuštene cijene. Prema inspekcijskom nalazu, dio trgovaca za najmanje jedan artikl

FOTO: UNSPLASH



nije odredio cijenu do najviše dopuštene razine. Mirko Budimir, predstavnik malih trgovaca u HUP-u, kaže za HRT da trgovci nepravilnostima nisu ostvarivali materijalnu korist.

„Kad vidimo strukturu nepravilnosti, možemo vidjeti da trgovci iz svega toga nisu imali neku korist. To su nepravilnosti na koje smo i prije upozoravali“, rekao je Budimir.

Predsjednica Hrvatske udruge za zaštitu potrošača Ana Knežević ističe da se prekršaji ponavljaju i traži strože sankcije.

„Ako broj prekršitelja raste iz kontrole u kontrolu i prekršaji se ponavljaju, znači da nešto ne štima. Dobro je da inspektorat naređuje ispravak, ali trebalo bi više posezati i za naplatom kazni“, poručila je Knežević.

Potrošnja u maloprodaji raste već 23 mjeseca zaredom. Tanja Popović Filipović iz Centra za edukaciju i informiranje potrošača upozorava kako nije dovoljan odgovor da trgovci samo stave ono što imaju.

„Trebali bi se potruditi da barem jedan proizvod u nizu bude s ograničenom cijenom, ali imam dojam da dio trgovaca to ne zanima“, kaže Popović Filipović. Ministar gospodarstva Ante Šušnjar poručio je da mjere ograničenja cijena pokazuju solidarnost prema najugroženijim skupinama građana. Prema navedjama, mjera ograničenja cijena za 70 proizvoda trebala bi biti ukinuta početkom turističke sezone, a trgovci se nadaju da bi to moglo biti već 1. lipnja.

NOVARTIS ĆE ULOŽITI 23 MILIJARDE DOLARA U PROIZVODNJU U SAD-U

Švicarska farmaceutska kompanija Novartis objavila je da će u idućih pet godina uložiti 23 milijarde dolara u proizvodnju, istraživanje i razvoj lijekova u SAD-u.

Novartis namjerava proširiti tri pogona i izgraditi još njih šest, a plan uključuje i novi centar za biomedicinsko istraživanje i inovacije u Kaliforniji koji bi trebao početi s radom 2028. ili 2029. godine, stoji u priopćenju objavljenom na internetskoj stranici američke podružnice.

Plan je, piše Hina, proizvoditi ključne lijekove u cijelosti u SAD-u, uz otvaranje gotovo tisuću novih radnih mjestva.

Kompanija u priopćenju ne spominje nove američke carine, a odluka o tako velikom iznosu ulaganja obično se ne donosi u nekoliko tjedana.

Na pitanje ima li najavljeni ulaganje veze s novom američkom trgovinskom politikom farmaceutska kompanija nije odgovorila, napominje njemačka novinska agencija dpa.

Švicarska kompanija već proizvodi u SAD-u inovativne i sofisticirane lijekove, poput genske i stanične terapije, kako za američko, tako i za svjetsko tržište.

Sad će, stoji u priopćenju, povećati kapacitete za proizvodnju temeljnih lijekova i dovesti proizvodnju baziranu na inovativnim tehnologijama na američko tlo.

“Ulaganja će nam omogućiti da doveđemo kompletan opskrbni lanac i ključ-



Foto: WIKIMEDIA COMMONS

ne tehnološke platforme i da značajno poboljšamo ionako snažne izglede za rast", rekao je izvršni direktor Novartisa Vas Narasimhan. Američko je tržište za Novartis prioritet, naglasili su, napominjući da će najavljenе 23 milijarde podići ukupni iznos ulaganja u idućih pet godina na 50 milijardi dolara.

Lijekovi su izuzeti iz novih američkih carina, ali američki predsjednik jasno je poručio da ih je spremam upotrijebiti kako bi potaknuo proizvođače da grade pogone u SAD-u, podsjeća dpa.

HUP: ZAPUŠTENO POLJOPRIVREDNO ZEMLJIŠTE HITNO STAVITI U FUNKCIJU

Zapušteno poljoprivredno zemljište mora se hitno staviti na raspolaganje uspješnim poljoprivrednim proizvođačima, poručuje Udruga prehrambene industrije i poljoprivrede, kao granska udruga Hrvatske udruge poslodavaca (HUP) i predlaže četiri modela uređivanja i okrupnjavanja toga zemljišta u veće proizvodne cjeline.

"Politika povećavanja broja poljoprivrednih gospodarstava bez adekvatnog zemljišta za vrstu proizvodnje s kojom se bave te iracionalno pumpanje potpora u subjekte koji nisu održivi i koji hrvatskim građanima ne mogu opravdati milijarde eura ulaganja, je neobranjiva i nanosi dugoročnu štetu hrvatskom društvu", istaknuli su iz HUP-a.

U Hrvatskoj je, kako su naveli, 100 tisuća hektara zapuštenog zemljišta koje se hitno mora staviti na raspolaganje uspješnim poljoprivrednim proizvođačima bili oni OPG-ovi, obrti ili tvrtke. Navode i da deset najvećih hrvatskih tvrtki, koje čine kralježnicu hrvatske poljoprivredne proizvodnje i prerade, zajedno s kooperantima obrađuje manje od sto tisuća hektara.

Za samodostatnost u većini povrtnih kultura u proizvodnji na otvorenom nedostaje dvostruko više površina za proizvodnju povrća, a to je samo oko 10.000 hektara, rekli su iz HUP-ove Udruge prehrambene industrije i poljoprivrede napominjući kako se velike površine zapuštenog zemljišta nalaze u područjima najuspješnijih vinogradara, maslinara, voćara.

Stoga bi to zemljište osiguralo snažan i brz razvoj Hrvatske u tim vrstama proizvodnje, prenosi Hina. Smatralju da bi postupak vraćanja zapuštenog zemljišta u poljoprivrednu proizvodnju bio uspješan kada bi jedinice lokalne samouprave na raspolaganju imale više modela raspolaganja, koji uključuju državno i privatno zemljište te prepoznaju zašto je zapušteno.

"Cijepanje poljoprivrednih cjelina moramo zaustaviti, a parcelaciju poljoprivrednog zemljišta dozvoliti samo za formiranje novih ili povećanje postojećih cjelina (tabli)", poručili su iz

HUP-Udruge prehrambene industrije i poljoprivrede te predlažu četiri modela za rješavanje toga problema.

Prema prvom, jedinice lokalne samouprave bi se poticalo na formiranje održivih proizvodnih cjelina (tabli) spajanjem zapuštenog državnog (do 50 posto) i privatnog zemljišta. Kupac koji pribavi suglasnost svih privatnih vlasnika za prodaju može pristupiti dalnjim koracima postupka, a u roku od godinu dana od ulaska u sustav, obvezan je iskrčiti zemljište i objediniti ga u jednu česticu – u suprotnom se postupak prekida.

Model je osmišljen kako bi se aktivirala zapuštena zemljišta i omogućila nova ulaganja u poljoprivrednu proizvodnju. Ako se utvrdi da zemljište ponovno postaje zapušteno i ne obrađuje se, korisnik postupka ili novi vlasnik obvezan je nadoknaditi vrijednost zemljišta u trenutku utvrđenja zapuštenosti.

Prema drugom modelu, jedinicama lokalne samouprave odobrava postupak za cjelinu (tablu) privatnog vlasnika koja je u više čestica. Radi okrupnjavanja država na kraju postupka ustupa do 25 posto državnog zapuštenog zemljišta koje graniči s cjelinom privatnog vlasnika. Prednost ima poljoprivrednik koji graniči sa zapuštenom državnom zemljom i koji će iz postupka izaći s većom cjelinom. Državno zemljište obavezno se mora iskrčiti te od svih državnih i privatnih čestica stvoriti jednu katastarsku česticu koja će imati zabranu parceliranja, u protivnom postupak se prekida.

Trošak krčenja ovakvog zemljišta ne omogućuje zakup, ali ni prodaju, s obzirom da je trošak krčenja često skuplji od cijene zemljišta te se ovim modelom stvara zemljište za održivu poljoprivrednu proizvodnju. U slučaju da se utvrdi da je zemljište ponovno zapušteno i ne obrađuje se, korisnik postupka ili novi vlasnik dužan je isplatići vrijednost zemljišta u trenutku utvrđenja zapuštenosti.

Treći model bi omogućio zakupcu da o svom trošku iskrči obraslo zemljište i zajedno sa zemljištem koje ima u zakupu formira jednu katastarsku česticu u roku od jedne godine. Tek kada iskrči zemljište na novoj cjelini u zadanom roku, produžuje mu se ugovor o zakupu na 25 godina.

Prema četvrtom modelu država otkupljuje do 25 posto zemljišta u odnosu

na susjednu tablu koja je u zakupu i u postojeći ugovor o zakupu unosi novo zemljište. Zakupnik je dužan o svom trošku iskrčiti zemljište i formirati jednu česticu od cijele table. Tek kada iskrči zemljište u zadanom roku, ugovor o zakupu mu se produžuje na 25 godina. Iznos od zakupa iz toga ugovora se uplaćuje u državni proračun dok se zemljište ne isplati, a zatim u proračun jedinica lokalne samouprave.

BRITANSKA VLADA PREUZELA KONTROLU NAD BRITISH STEELOM, SLJEDEĆI KORAK NACIONALIZACIJA

Vlada Velike Britanije preuzima kontrolu nad kineskom kompanijom British Steel nakon što su zakonske osnove o tome progurane kroz Parlament u jednom danu.

Ministar gospodarstva Jonathan Reynolds, javlja BBC, rekao je zastupnicima da bi sljedeći korak vlade vjerojatno bio nacionalizacija pogona u Scunthorpeu, koji zapošljava 2.700 ljudi. No, istaknuo je da je bio prisiljen zatražiti izvanredne ovlasti kako bi spriječio vlasnika, kinesku tvrtku Jingye, da zatvori svoje dvije visoke peći, što bi značilo kraj proizvodnje primarnog čelika u Velikoj Britaniji.

Zastupnici i članovi Doma lordova pozvani su natrag s uskrsnih praznika kako bi raspravili zakon u iznimno rijetkoj subotnjoj sjednici oba doma Parlamenta. Zakon je sada dobio kraljevsku su-

glasnost nakon što je prošao kroz Donji dom i Dom lordova.

“Danas je moja vlada intervenirala da bi spasila British Steel. Dajemo da bismo zaštitili radna mjesta nekoliko tisuća ljudi, a sve opcije su na stolu kako bismo osigurali budućnost industrije”, izjavio je premijer Keir Starmer.

Istaknuo je da će čelik proizведен u Britaniji “biti okosnica dok ponovno pokrećemo izgradnju Britanije” i doda da je “industrija ponos naše prošlosti, želim da bude i naša budućnost”.

Prethodno je nekoliko stotina ljudi, uključujući radnike i njihove obitelji, sudjelovalo u prosvjednom skupu na stadionu Glanford Park, terenu Scunthorpe Uniteda.

BBC piše i da je policija u nedjeljak ujutro pozvana u čeličanu zbog sumnje na narušavanje javnog reda i mira.

Predstavnici tvrtke Jingye redovito su boravili na lokaciji proteklih dana, a odnosi između njih i radnika postaju sve napetiji.

Izvori su za BBC News rekli da sustavi za automatsko prepoznavanje registarskih oznaka nisu dopustili ulazak izvršnim direktorima Jingyea kroz rampu na ulazu u pogon.

Zakon koji je prošao kroz Parlament nije naišao na protivljenje oporbenih stranaka premda su konzervativci poručili da je vlada trebala djelovati ranije.

Isti daje Jonathanu Reynoldsu široke ovlasti za upravljanje pogonom i radnicima kako bi se osigurao nastavak proi-

zvodnje, uključujući i mogućnost ulaska u postrojenje silom, ako bude potrebno, radi zaštite imovine. Međutim, vlasništvo nad tvornicom zasad ostaje u rukama tvrtke Jingye.

Vlada i dalje gaji nadu da će uspjeti osigurati privatna ulaganja kako bi se spasio pogon koji posluje s gubitkom, no ministri priznaju da trenutačno nema nijedne kompanije spremne dati ponudu.

Ministar gospodarstva je pojasnio da bi vlada, u slučaju nacionalizacije, isplatio poštenu tržišnu cijenu dioničarima, ali je doda i da bi održavanje pogona koji posluje s gubitkom mogao predstavljati veliki trošak za porezne obveznike.

No, Reynolds inzistira da je u “nacionalnom interesu” zadržati sposobnost proizvodnje čelika te je izrazio uvjerenje da tvrtka ima budućnost, posebno je vlada povećava ulaganja u infrastrukturu.

“Čelik je temelj industrijske snage Britanije, naše sigurnosti i našeg identiteta kao globalne sile”, rekao je zastupnici. Dodao je da je bio prisiljen preuzeti upravljanje čeličanom jer je Jingye, koji je kupio British Steel 2020. godine, odbio vladine ponude za kupnju sirovina kako bi visoke peći ostale u pogonu.

Problemi u British Steelu traju već neko vrijeme pa su tako još u listopadu 2023. najavljivana velika otpuštanja koja su trebala zahvatiti oko 2.000 radnika. Otočki mediji tada su pisali da tvrtka ima gubitak od tridesetak milijuna funti mjesečno.

AQUAS GROUP

Ulica Vladimira Nazora 247
42208 Petrijanec

095 522 33 55
aquaqdoo@gmail.com

NISKOGRADNJA,
METALNE
KONSTRUKCIJE,
METALNI BANNERI,
VODA, GRIJANJE



AUTOSERVIS
JUGOVIĆ

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

Bagarić
USLUGE
ARMIRAČKI RADOVI

Velika Ostrna, Željeznička 3
10370 Dugo Selo
091/2754-801
b.sketelj@gmail.com
www.bagariclusluge.hr

X**BAS**
BUDUĆNOST MONTAŽE

Sveta Helena 76, Sveta Helena
48260 (Križevci)
+385 (0)99 736 3 142
+385 (0)99 280 00 90
basmontaza@gmail.com
www.b-a-s.hr

MONTAŽA INDUSTRIJSKE OPREME
ODRŽAVANJE POSTOJEĆIH POGONA
RAZLIČITE VRSTE ZAVARIVANJA



Drava International

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



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

KAROL PLUS
d.o.o.



**PRODAJA
AUTO DJELOVA**



**ELEKTROMONTERSKI
RADOVI**

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

POREZNE OBVEZE U SVIBNJU

SVIBANJ 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. svibnja

- predaje se dnevno i mjesечно izvješće o obračunatoj trošarini.

15. svibnja

- potrebno je predati mjesечna izvješća o posebnim porezima.

20. svibnja

- predaje se mjeseci PDV obrazac, a uplata je moguća do 31. svibnja. Predaju se i obrasci ZP, PDV-S i DONH. Također, do tog datuma potrebno je predati dnevno i mjesечно izvješće o obračunatoj trošarini te obrazac PP-MI-PO, uz uplatu do 31. svibnja.

31. svibnja

- dospijevaju brojne obveze: predujam poreza na dohodak i dobit, predujam spomeničke rente za prethodni mjesec, doprinos Hrvatskoj obrtničkoj komori za drugo tromjesečje, te HGK članarina za tekući mjesec. Potrebno je platiti i predujam turističke članarine za tekući mjesec za trgovачka društva i fizičke osobe. Također se predaju mjesecna izvješća o posebnim porezima na kavu (MI-K) i bezalkoholna

pića (MI-BAP), kao i mjesecna izvješća o posebnim porezima i trošarinama.

**Heidelberg
Materials**

CEMENT
BETON
KAMEN

Ivana Lučića 2/A
10000 Zagreb
01 6607 360
www.heidelbergmaterials.hr

A large green Heidelberg Materials cement truck is shown in the background. In the foreground, several bags of Heidelberg Materials cement are displayed, including Kakanj Cement (CDP II/B 32,5N SR-LH), EKOCEM, Kakanj Cement (CEM II/B-W 42,5 N), Kakanj Cement (CEM IV/B-W 32,5 N), and Kakanj Cement (CEM V/B-S 32,5 N).



COOLING SOLUTIONS

Bogoslava Šuleka 29 47000 Karlovac • 047 414 165 • 047 414 144 • info@hidris-inzenjering.hr • www.hidris-inzenjering.hr

medmar
travel agency

Nikole Cara 2, 51000 Rijeka, Croatia
+(385) 99 333 4222
Info@medmarinetravel.com
www.medmarinetravel.com

A photograph of numerous shipping containers stacked in a port. An airplane is flying through a clear blue sky above the containers. The Medmar travel agency logo is prominently displayed in the center.



wijele svježe

Matije Gupca 15
31400 Đakovo

099/ 51 58 279
mesnice.karlovic@gmail.com




Farmer's Tree
VRHUNSKI DŽEMOVI
I VOĆNI NAMAZI



Trg Nikole Šubića Zrinskog 1
31511 Đurđenovac

031 200 051
office@nutrifit-food.hr

www.nutrifit-food.hr



U HRVATSKOJ U 2024. GODINI PODNESENKO 68 PRIJAVA PATENATA

JESMO LI JOŠ ZEMLJA NEKOG NOVOG NIKOLO TESLE?

KAKO ŽIVE INOVATORI U HRVATSKOJ – KROZ PRIMJER TRI INOVATIVNE DOMAĆE TVRTKE

Državnom zavodu za intelektualno vlasništvo u 2024. godini podnese- no je 68 prijava patenata. Od toga su 62 prijave domaćih prijavitelja, a šest stranih prijavitelja. Od ukupnog broja prijava domaćih prijavitelja 72,6 posto patenata prijavile su fizičke osobe, a 27,4 posto pravne osobe. Među stranim prijaviteljima pravne osobe imale su udio 66,7, a fizičke osobe 33,3 posto prijava, priopćio je Državni zavod za statistiku (DZS).

Prema tehničkom području, u 2024. najveći udio prijava patenata bio je u području kemije, 35,5 posto, slijedi područje općeg strojarstva 30,8 posto, dok je najmanji broj prijava bio iz mjeriteljstva - 6,5 posto.

„Identifikaciju tehnološke baze pa- tenata i sektor u kojem je njihova pri-

mjena najvjerojatnija omogućuje Među- narodna klasifikacija patenata. Prema Međunarodnoj klasifikaciji patenata, u 2024. najveći je udio patentnih prijava bio u području A, Svakodnevne životne potrepštine (25 posto), a najmanji u po- dručju D Tekstil, papir (1,5 posto)“, pri- općio je DZS.

U 2024. priznata su i tri patenta u na- cionalnom postupku. Od toga su dva patenta domaćih prijavitelja, a jedan stranih prijavitelja. Od ukupnog broja priznatih domaćih patenata svi su pa- tenti pravnih osoba. Među stranim prijaviteljima priznati je patent pravnih osoba, a patenata fizičkih osoba nema.

Prema Međunarodnoj klasifikaciji pa- tenata u 2024. najveći udio priznatih pa- tenata bio je u području B Proizvodni po- stupci, transport (66,7 posto), a najmanji

u području G Fizika (33,3 posto), dok u ostalim područjima nije bilo priznatih patenata.

Najviše je priznatih patenata u na- cionalnom postupku također iz područja kemije. Prema tehničkom području, naj- veći udio priznatih patenata u 2024. bio je u području kemije (31,3 posto), slijede područja mjeriteljstva (25 posto) te op-ćeg strojarstva i ostalih područja (oboje po 18,8 posto).

Od ukupnog broja patentnih prijava domaćih prijavitelja u 2024. godini 45,2 posto prijavili su prijavitelji iz Grada Za- greba, a 38,7 posto prijavitelji iz Jadran- ske Hrvatske. Promatraju li se priznati patenti, u 2024. godini svi priznati su iz Grada Zagreba.

Na razini EU, prema podacima Eu- ropskog patentnog ured (EPO), prošle

godine je zaprimljeno 199.264 patentnih prijava, pri čemu je iz Hrvatske pristigla 41 prijava - 11 manje nego godinu ranije, pokazuje objavljeni Patentni indeks 2024.

Patentna aktivnost i u 2024. godini bila je na razini 2023., pri čemu se broj patentnih prijava iz Europe, uključujući svih 39 država članica EPO-a, povećao za 0,3 posto, dok su one izvan Europe blago pale, za 0,4 posto, izvijestio je EPO.

Zemlje članice EPO-a činile su 43 posto prijava, dok ih je 57 posto došlo izvan Europe. Pritom, SAD je s gotovo 48 tisuća prijava zadržao poziciju vodeće zemlje podrijetla za europske patentne prijave, a slijede Njemačka (25.033), Japan (21.062) i Kina (20.081).

Švicarska je ostala vodeća zemlja u broju patenata po stanovniku, 1.112, a slijedi je Švedska (468), Finska (428) te Danska (426). EPO-u je iz Hrvatske lani pristigla 41 prijava patenta, dok ih je godinu prije bilo 52.

22 posto patentnih prijava pri EPO-u tijekom 2024. godine došlo je od pojedinačnih izumitelja ili malih i srednjih poduzeća, to jest tvrtki s manje od 250 zaposlenika, a sedam posto prijava - od

sveučilišta i javnih istraživačkih organizacija.

“Ovo naglašava privlačnost patentnog sustava za manje subjekte, dodatno ojačanu smanjenjem naknada EPO-a iz travnja 2024. za mikro poduzeća, pojedince, neprofitne organizacije, sveučilišta i istraživačke institucije”, navode iz EPO-a.

Također, u 25 posto svih patentnih prijava EPO-u iz Europe navedena je barem jedna izumiteljica. Tako, od zemalja s više od 2.000 prijava, s udjelom od 42 posto je prednjačila Španjolska, dok je u Belgiji bilo 32 posto a u Francuskoj 31 posto prijavljenih patenata u kojima su sudjelovale žene.

Računalna tehnologija, koja uključuje područja umjetne inteligencije, poput strojnog učenja i prepoznavanja uzorka, bila je po prvi put vodeće područje, s 16.815 patentnih prijava. Električni strojevi, uređaji i energija, uz 16.142 prijave, zabilježili su prošle godine i najveći rast na godišnjoj razini, za 8,9 posto, koji je bio potaknut napretkom u tehnologijama čiste energije, posebice inovacijama baterija, koje su porasle za 24 posto.

Po broju prijava, njih 15.983, slijedi područje digitalnih komunikacija, koje obuhvaća izume vezane uz mobilne mreže, uz godišnji pad za 6,3 posto. Nadalje, medicinska tehnologija je zabilježila 15.701 prijavu, uz pad od tri posto, transport je lani zabilježio 10.026 prijava, 3,5 posto više u odnosu na godinu ranije.

Važno je reći i da je u Hrvatskoj, u 2024. godini, u važenju bilo 13.665 patentata.

No, jesmo li još uvijek zemlja nekog novog Nikole Tesle? Kako pokrenuti inovativni startup u Hrvatskoj? Što sve motivira naše inovatore i što im je sve potrebno da od ideje dođu do realizacije? Kolika je potpora institucija inovatorima u Hrvatskoj i uspiju li preživjeti prve tri godine poslovanja? Odgovore na ova i druga pitanja pokušali smo otkriti u razgovoru s tri hrvatske tvrtke, koje su u različitim stadijima inoviranja i poslovnom razvoju.

Inovatori na početku: Ideja srednjoškolaca kao „Idea godine 2024.“

Na samom početku svog inovatorsko – poduzetničkog puta je Mihael Purar,

student, koji je sa svojim kolegom iz srednje Elektrotehničke škole u Splitu, Ivanom Stepincom, tijekom 2024. godine došao na ideju razviti aplikaciju koja bi pomogla osobama s poteškoćama u govoru i ili sluhi, da se lakše sporazumi s ostatkom zajednice.

Tako je nastala aplikacija ShowMe, za koju Purar kaže da je zapravo poboljšana, prilagođena verzija sustava video poziva, koja ima mogućnost prevodenja znakovnog jezika ili glasa u tekstualni oblik (titlove), čineći ga razumljivim svim korisnicima.

Prošle godine, kao maturanti, s ovom idejom pobijedili su na natjecanju srednjih škola te osvojili titulu „Idea godine 2024.“.

„Naša ideja nastala je iz želje za aktivnim radom i volje da doprinosimo društvu. Osvojenom titulom „Idea godine 2024.“ stekli smo medijsku pažnju koja je omogućila širu promociju našeg projekta. Sama titula služi nam kao dobra potvrda da ono što radimo vrijedi i itekako ima smisla. Kada pogledamo nagradu, na kojoj kraj natpisa najbolje poduzetničke ideje 2024. godine piše naše ime, dobijemo dodatan motiv i želju da istim ritmom nastavimo dalje. Uz to primili smo korisne poslovne savjete osoba s već ostvarenim poslovnim idejama, pozitivne komentare, ali i kontakte koji su doprinijeli daljnjem razvoju aplikacije“, kaže Purar za Financije.hr.

Već i imaju zainteresiranih korisnika za svoju ideju a oni su im i pomogli razumjeti kako dodatno unaprijediti aplikaciju.

„Već smo uspostavili kontakt s Udrugom gluhih i nagluhih osoba grada Splita, koji nisu skrivali interes prema aplikaciji I činjenicom da se netko bavi problemom s kojim se oni svakodnevno susreću. Također, pomogli su nam razumjeti kako znakovni jezik funkcioniра te ukazali na stvari na koje trebamo obrati pažnju. Upravo tako imamo direktnu komunikaciju s budućim korisnicima, a povratne reakcije iz prve ruke pomažu nam orijentirati ideje kako bi znali da idemo u pravom smjeru. Osim njih interesi su pokazale i neke škole, ali i poznaci s istim problemom“, kaže ovaj mladi inovator.

Razmišljaju i o širenju aplikacije van Hrvatske a naredni izazov je riješiti problem razlika u znakovnim jezicima.



Milan Kordić, direktor tvrtke MKP d.o.o.

Planiraju se prijaviti i za poticaje iz EU fondova.

„Planiramo proširenje aplikacije izvan Hrvatske. Međutim, jedan od glavnih izazova je činjenica da znakovni jezik nije univerzalan. To znači da bi bilo potrebno razviti prilagođene verzije sustava za svaki jezik, uzimajući u obzir specifičnosti gramatike, znakova i izraza koje koriste različite zajednice gluhih i nagluhih osoba. Zbog toga smo odlučili započeti s lokalnim tržištem, gdje možemo temeljito testirati i usavršiti funkcionalnost aplikacije u suradnji s domaćim udrugama i korisnicima. Tako prikupljamo vrijedne povratne informacije koje će nam pomoći u kasnijem razvoju verzija aplikacije za druge jezike i regije“, kaže Mihael Purar, koji je osmislio aplikaciju ShowMe.

A na pitanje kako je biti mladi inovator u Hrvatskoj i što bi im trebalo za brži rast i razvoj, Purar kaže da im motivaciju danas ponajviše daju - ljudi.

„Često dobivamo reakcije iznenađenja i oduševljenja zbog onoga što smo postigli, s obzirom na naše godine. Ljudi su impresionirani, što nam daje dodatnu motivaciju i prednost neočekivanog uspjeha. Iako ponekad imamo dojam da nas se zbog mладости na prvu ne shvaća dovoljno ozbiljno, svakodnevno primamo zbilja veliku podršku. Trenutačno razmatramo ponude investitora koji su pokazali interes za naš projekt. Projekt razvijamo u svoje slobodno vrijeme i sami financiramo sve troškove, no uz najnoviju opremu razvoj umjetne inteli-

gencije bio bi znatno brži i učinkovitiji“, kaže ovaj mladi inovator.

Tvrtka Synergotron i inovativni Healeex – osam godina aktivnog poslovanja

Tvrtka Synergotron d.o.o. je osnovana 2017. godine, nakon desetljeća istraživanja i razvoja u području biomedicine. Osnivači, s posvećenim timom istraživača i inženjera, udružili su svoju stručnost kako bi oblikovali viziju koja je sada Synergotron. Velikom predanošću izradili su vlastitu tehnologiju hibridne hladne plazme, dostignuće koje je redefinira područja njegje i zdravlja. Prednost inovacija motivira ih da neprestano istražuju nove horizonte, tržišta ali i poslovne prilike.

Trenutačno, njihov patent čeka odborenja Europske unije ali i Sjedinjenih Američkih Država. Kao inovatori iz Hrvatske, imali su priliku svoj inovativni uređaj Healeex predstaviti na brojnim hrvatskim inovacijskim natjecanjima ali i u Ljubljani, Valetti, Dubaju, Rijadu.

Proglašeni su i najboljim startupom na Med-Tech World na Malti 2023. godine, na Arab Healthu u Ujedinjenim Arapskim Emiratima su bili među 25 od 500 najboljih svjetskih inovacija, u Saudijskoj Arabiji, na Svjetskom kupu poduzetništva u top 100 finalista od čak 16.000 prijavitelja.

No, kako kaže direktor ove tvrtke, dr.sc. Domagoj Prebeg, koji je svoj doktorat branio iz polja biomedicine, biti inovator u Hrvatskoj nije nimalo lagan niti jednostavan put.

„Naša ideja je bila stvoriti jedan uređaj koji će koristiti fiziku umjesto kemije. Danas živimo u vrijeme kada za sve postoje aplikacije, tehnologija je zaista napredovala, posebice ona za dijagnostiku. Nažalost, rješenja i dalje, unatoč svim tim tehnologijama, nisu bitno drugačija. To je bila moja ideja vodilja, bazirana na radovima našeg velikog Nikole Tesle. U njegov rad sam zaljubljen još od djetinjstva, od kad sam prvi put pogledao seriju o njemu i njegovom radu. Tesla je meni uvijek bio inspiracija, s biologijom koju sam još kao dijete zaista volio.

Kroz fakultet sam zapravo shvatio koliko u praksi imamo problema na svim tim poljima. I onda se rodila ideja da probamo barem nešto rješiti s novim tehnologijama, novim znanjima, fizikom kao



Ivan Stepinac, ShowMe

korijenom potencijalnih rješenja i da je više koristimo u našoj svakodnevici“, kaže Prebeg.

No, Prebeg ističe i da se inovacije danas ne svode samo na puko osmišljavanje tehnologije i rješenja te da inovator danas mora biti inovativan na svim poljima, pogotovo ako si dio startup sustava – od poslovanja do brojnih prilagodbi sustavu do brzog učenja poslovnih procesa.

„Danas zaista stalno morate učiti, tehnologije nas tjeraju na to. Uvijek imamo neke nove alate te moramo pratiti sve te nove trendove jer brzo postanu imperativ na tržištu. No mislim da je biti inovator zaista kompleksno. To često ljudima zvuči zanimljivo, moderno, urbano, uzbudljivo - ali živjeti kao inovator u Hrvatskoj nije nimalo jednostavno. Ideje vam dolaze u mikrosekundi. A za njihovu realizaciju potrebne su godine, ponekad i cijeli životni i radni vijek. Ono što je u Hrvatskoj zapravo možda i najteži dio jeste je izlazak na tržište. Tržište je malo, a mi nismo prepoznati kao neka velika zemlja inovacija u svijetu, sustav finansiranja je na mikrorazini, posebice kada to komparirate s onim što se smatra startupom na svjetskoj sceni. Mi prosti nismo konkurentni u svijetu“, ističe direktor tvrtke Synergotron.

Na natjecanjima na kojim su bili, kako kaže, najbolje se vidi koja je razlika startupa iz Njemačke, SAD-a ili drugih država, koje mnogo ozbiljnije investiraju u startupove – i Hrvatske.

„Mi smo na tim natjecanjima primjerice stajali rame uz rame sa startupom



Domagoj Prebeg,
direktor tvrtke
Synergotron d.o.o.

koji je, kao u istom rangu kao i mi. A oni imaju uloženih investicija od 20 milijuna dolara i 80 zaposlenih. Mi tome ne možemo konkurirati. Synergotron ima jednog zaposlenog u stalnom radnom odnosu a svi ostali su tu ili povremeno ili kroz neke projekte ali najviše – jer žele raditi na inovacijama i vjeruju u tehnologiju, dakle malo iz ljubavi a malo iz ludosti. Ali eto, mi i tako mali uspjemo doći na istu pozornicu i na isto natjecanje kao takve velike tvrtke, što nam je ipak veliki kompliment i dodatna motivacija za sve što radimo“, kaže Domagoj Prebeg.

Tvrtka Synergotron postoji osam godina, posljednje dvije stabilno posluju, no kako kaže direktor, i u ovom slučaju prve tri su, baš kao i kod djece– najvažnije. Kada pogleda unazad, smatra da bi poslovni put inovatorima olakšao jednostavniji pristup bespovratnim sredstvima i slične potpore, posebice u prvim godinama.

„Ne možemo reći da potpora nema, no čini se da ih ima više nego što ih je realno moguće dobiti. Dosta je komplikirano i teško doći do njih, barem iz nekog mog iskustva. Mi smo specifična tehnologija, mi razvijamo hardware a danas se sve razvija oko softwarea, AI tehnologija i aplikacija, pa je zaista teško naći mjesto za sebe. Za razvoj hardvera prosti vam treba drugačiji finansijski koncept – od patenta, razvoja same tehnologije do izrade samog uređaja – to su zaista velika sredstva koja su potrebna i drugačiji koncept od većine. Naravno, nakon tih koraka slijedi početak proizvodnje, marketing, analize i izlazak na tržiste. Sve to

drugačije izgleda u hardverskom nego u softverskom svijetu“, ističe Prebeg.

No bez obzira koliko teško bilo, inovativno „dijete“ i dalje živi.

„I dalje je tu ono radoznašo dijete koje je „rođilo“ inovatora, ali se malo skrilo jer poslovni svijet je drugačiji od ovog inovatorskog, zaigranog svijeta. To su zaista različiti svjetovi. Poslovni svijet je ozbiljna škola za svakog inovatora, koji se na početku itekako može opeći dok „ispeče“ zanat. Naučili smo puno toga. Ja se sjećam naših početaka – entuzijazam je tu, ali operative nedostaje. Istina je i da su inovatori pomalo naivni, vjeruju da će njihova inovacija promijeniti svijet odmah i uvjereni smo da to svi vide. No, poslovni svijet ima svoje zakonitosti koje inovatori ne poznaju. I kad uđete u taj svijet, vi zapravo kao inovator očekujete da svi vide isto što i vi, i onda se i nadate da će sve to ići veoma lako. A realnost je zapravo drugačija. Puno je tu rada, posebice onog koji i ne volite, baš kao i u svim drugim poslovima. No, inovatori to često ne razumiju jer bi se i dalje igrali, razvijali i živjeli u svojim laboratorijima“, kaže Domagoj Prebeg, direktor tvrtke Synergotron.

Svim inovatorima, koji tek počinju, poručuje da što prije prihvate da su ideja i projekt jedna stvar a poslovni svijet i tvrtka – nešto sasvim drugo. Što to brže razumiju, lakše će im biti.

„Važno je kad ulazite u taj poslovni svijet da se okružite pravim ljudima – onima koji to razumiju, koji vas mogu voditi tamo gdje vi sami ne možete doći. Za mene su pravi ljudi – jedino rješenje za napredak i uspjeh“, ističe Prebeg.

Tvrtka MKP – veterani u inovacijama kroz uređaje za poslovne procese održavanja u industriji

Najduži poslovni staž među našim inovatorima ima tvrtka MKP d.o.o. iz Zagreba, koja je između ostalog razvila i inovativne sustave koji olakšavaju poslovne procese održavanja u industriji. Jedan od takvih sustava je i inteligentni uređaj za praćenje dostupnog kapaciteta akumulatora.

Tvrtka postoji još od 1990. godine, kada ju je osnovao Milan Kordić, iskusni razvojni inženjer koji se bavio razvojem industrijskih uređaja za INA Naftaplin. Nakon što je Kordić otišao u zasluženu



Mihael Purar, ShowMe

mirovinu, tvrtku MKP preuzima sin Milan, koji je 2011. godine završio Fakultet elektrotehnike i računalstva a kojem su inovacije, razvoj i traženje rješenja – svojevrsno obiteljsko naslijeđe i način na koji je odrastao. Na pitanje koliko je teško biti inovator u Hrvatskoj, Kordić kaže da je jednako lako ili teško koliko i bilo gdje na svijetu.

„Svaka inovacija je ista, ima svoj put. Imaš problem koji želiš riješiti ili vidiš neko poboljšanje pa to želiš nadograditi ili čak – nemaš što drugo za “delat” pa ideš istraživati što bi mogao raditi i stvarati, jer ne želiš samo gledati TV. Inovacija nikad nije problem, pogotovo ne kod nas, gdje su ljudi naviknuti se snalaziti i tražiti rješenja. Mi to nikad nećemo izgubiti. Ono što je općenito problem, barem kod moje generacije a ne znam kako je kod mlađih od mene, jeste finansijska pismenost ili – nedostatak iste. Ljudi srednjih godina danas ne umiju napisati poslovni plan. To je velik rizik za inovaciju, ako je želimo transponirati u poslovni svijet i učiniti je profitabilnom i samoodrživom. Odrastao sam uz posao ali naravno – i uz probleme koje taj posao nosi, a onda i uz rješenja tih problema i to je po meni puno bitnije. I mi smo, baš kao i većina ljudi s ovog područja, morali tražiti brojna rješenja za aktualne probleme. Zato bih se usudio reći da na Balkanu problemi rađaju inovacije“, kaže Kordić.

Balkanci, kaže, nemaju ni luksuz za dokolicom pa inovativnošću rješavaju probleme.



TEMA BROJA: U HRVATSKOJ U 2024. GODINI PODNESENOST 68 PRIJAVA PATENATA

„Svim ljudima koji započinju poduzetnički put važno je, bar po mom mišljenju, proći formalnu edukaciju, s naglaskom na financijski aspekt, koliko god to zvučalo tradicionalistički. Ona je itekako potrebna jer je svakom mlađom inovatoru potrebno da čuje teoriju, koju vjerojatno tada neće razumjeti ili će mu zvučati kao bezbroj fraza i floskula, ali uz nju će dobiti i znanja o prodaji, istraživanju tržišta, svijest o kontaktima, pišanju dopisa i slično. U našem svijetu vam ništa neće samo doći. Amerikanci to jako dobro rade – od najranijeg djetinjstva potiču djecu na poduzetništvo, da prodaju limunadu, da ostvaruju kontakte, da uče „na svojoj koži“. I ako bi mene netko pitao što bi trebalo kod nas promijeniti – to je upravo to – pokrenuti, kod najmladih, taj poduzetnički duh da osjete sve njegove segmente, po principu pokušaja i promašaja. Amerikanci su zaista najbolji primjer toga i od njih možemo dosta naučiti. Smatram, kao što sam već rekao, i da je naša finansijska pismenost loša, općenito govorim, i mi trebamo promijeniti cijeli naš mentalitet. Usudio bih se reći da su nove generacije, bar koliko vidim, ipak poduzetnije od nas, što je dobro, no poznavanje poslovnih i finansijskih temelja, čini mi se, nedostaje“, kaže direktor tvrtke MKP.

Nedostatak praktičnih znanja ipak nije ekskluzivan samo za Hrvatsku. Isti problem, ističe Kordić, razvidan je i u Europskoj uniji te se i oni bore s nedostatkom praktičnih i primjenjenih znanja.

„Što ljudi budu brže živjeli sve će manje vremena biti da se savladavaju neka znanja i vještine. Sve će se svesti na neko brzo pretraživanje interneta o banalnim stvarima. Virtualnu pamet. Mislim da smo globalno u riziku da dođemo u situaciju da učimo kako biti inovativni, a onda - to nije to“, kaže Kordić.

Tvrtka MKP je i među onim tvrtkama koja je uspjela proći brojne EU i hrvatske natječaje za potpore iz fondova i to još od 2011. godine, a svoja iskustva Kordić uvijek rado dijeli sa svima koji ovaj proces počinju prvi put.

„Mislim da svi ti natječaji nisu teži od dobivanja građevinske dozvole ili legalizacije kuće. Ako je pitanje koliko je teško proći sve ove natječaje onda je moje pitanje: A koliko to netko želi? U poslu ne smije biti ega, i Europa to odlično radi.



Natjecanje Synergotrona u Rijadu, Saudijska Arabija, studeni 2024.

Poslovni proces mora biti impersonalan i čovjek se uvijek treba potruditi i gledati širu sliku. Mi smo prošli brojne poslovne inkubatore, tečaje, edukacije i zaista imam i za naše inkubatore u Hrvatskoj samo riječi hvale – naš prvi „domaćin“ je bio Tehnološki park Varaždin i zaista su nam puno pomogli. Također, imam riječi hvale i za HAMAG-BICRO (Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije, op.aut.) jer su zaista prema nama bili zaista profesionalni. Ono što bih ja istakao kao možda jedan od problema cijelog procesa jesu konzultanti na ovim projektima, koji bi trebali biti poveznica između inovatora odnosno tvrtke i institucije koja odobrava sredstva a oni to često nisu. Oni ne gledaju projekt kao cjelinu za koju traže

finansijsko rješenje i potporu, nego gledaju koji postojeći model financiranja imaju na raspolaganju i koji im je najjednostavniji za napisati, uklopiti u postojeće i to jeste operativni problem“, ističe Milan Kordić.

Kaže i da je njega i njegove kolege inovatore na putu ka prvom projektu posebno oduševio pristup HAMAG – BICRO-a, koji su bili voljni otvoreno razgovarati o svim problemima pa čak i o ovim koji se odnose na konzultante.

„Mi smo imali naš prvi projekt s HAMAG – BICRO-m, riječ je o projektu Eureka. I šest mjeseci prije isteka projekta, organizirali su sastanak na koje su pozvali sve one koji su u posljednjih nekoliko godina dobili Eureka projekt da se nađemo i razgovaramo. Pitali su nas

FOTO: PRIVATNI ARHIV

zašto se ne javljamo na naredne projekte i koje smo to mi sve probleme imali u realizaciji dosadašnjih projekata. Kao inovatorima, takav pristup je zaista važan i dragocjen. Mogućnost da kažete sve svoje poteškoće pa čak i potencijalna neznanja - zaista je vrijedan. Tako smo mi na tom sastanku otkrili da se nitko od nas nije prijavio na određenu vrstu projekata jer su nas konzultanti tako savjetovali a to je bilo pogrešno. Moje je mišljenje da to ni ne bi trebao biti posao konzultanta - da sugerira na što ćemo se prijavljivati kao tvrtke, nego da pogleda moj projekt, da ga shvati, razumije i onda traži modalitete finansiranja. Ali i to su pri koraci koje morate proći kada se prvi put prijavljujete kao inovatori na ove natječaje. I to je iskustvo. Ali eto, moje govori da su nam naše institucije bile velika potpora u svakom smislu, više od svih drugih“, rekao je Kordić za Financije.hr.

Svoje je znanje i on „peka“ kao i ostali inovatori iz naše priče – bez prethodnog iskustva koje se odnosilo na pisanje projekata ali je odlučio sam pisati svoj prvi Eureka projekt, svjestan da je to i jedini način da to i nauči.

„Mi smo sami pisali Eureku. 30 dana, po deset sati, svaki dan. I kad sam prvi put pregledao natječajnu dokumentaciju – pola termina uopće nisam znao. Onda sam svojim privatnim kanalima – poznanstvima, preko profesora, prijatelja, kolega – išao raspitivati se, učiti pitanje – i nismo odustali dok nismo napisali. Sjećam se da je minimalni broj bodova bio 75 za prijeći prag, mi smo imali 76,5. Ali smo prošli. I potpisali ugovor i došli do sredstava. Svakom preporučujem da ove procese radi samostalno – što je moguće više, jer kad to prođeš jednom sam, koliko god iscrpljujuće bilo – prosti naučiš zauvijek. Moja je sreća što si ovakav pristup mogu priuštiti jer je MKP moj jedini i stabilan posao, pa si mogu priuštiti da se bavim samo s ovim. Većina inovatora radi i druge poslove, što onda mijenja načine ali i dalje vjerujem da se to može postići, možda drugaćijom organizacijom nego je bila moja ali svakako je dostižno“, rekao nam je direktor tvrtke MKP.

A što bi on drugaćije danas, nakon godina rada u sektoru inovacija i brojnim uspješno realiziranim projektima potpomognutim EU i domaćim fondovima,



FOTO: PRIVATNA ARHIV
Kordić kaže odlučno – ništa. Jer to je put koji, kako ocjenjuje, gradi i inovatora ali i čovjeka.

„Ne bih mijenjao na svom putu baš ništa. Ono što generalno cijenim da ne bi bilo loše u budućnosti da se mijenja, konceptualno, jesu elementi zaštite. Nama u ugovorima, u kojima ima više od dvije partnerske strane – dakle s jedne strane finansijska institucija ili fond, a s druge strane dva ili više sudionika u natječaju – cijenim da ne bi bilo loše da se bolje definiraju odnosi između tih partnera. Jer često ti odnosi nisu izdefinirani. Desilo nam se da smo imali jedan takav projekt, gdje je prvi nosilac projekta uzeo dio novca i do narednog koraka nije došlo. Svi mi ostali sudionici smo ostali bez sredstava, bez opcije da to pojasnimo, iskominiciramo, ili nastavimo sami bez tog jednog od nas. I to bi trebalo mijenjati“, ističe Kordić.

Ako pričamo o mlađim inovatorima, koji svoj put tek počinju, ističe da je kručljeno učenje – svaki dan.

„Svima bih predložio da sami pokušaju pisati projekte, da sami traže ljudе koji su to prošli da im podjele iskustva i daju poneki savjet, da nađu onih koji su to prošli da uče iz njih. Važno je da se do tih informacija dođe samostalno, jer onda si naučio važnu lekciju zauvijek. Takav pristup će te naučiti i da umiješ pričati s finansijskim institucijama u

budućnosti te da umiješ koristiti tu terminologiju, koju prosto moraš naučiti. Zato ponovno naglašavam – ključ narednog koraka za inovatore je finansijska pismenost. Tko god uloži novce u vas, u vašu ideju u vašu viziju – normalno je da mu u određenom vremenskom intervalu dostaviš izvješće o svom radu. Ljudi to percipiraju kao kaznu ili zlostavljanje ali s druge strane – odgovornost prema investitoru mora postojati. Mladi inovatori se moraju naučiti i da je svaki dan – rješavanje nekog problema. I to nije ništa ekskluzivno niti posebno, to je redovno stanje stvari“, kaže Kordić.

Inovatorima poručuje i da će u svom poslovnom radu naići na osobe koje razumiju sve što radiš ali i one – koji neće razumjeti ništa, a obje će vam biti jednak potrebne za nastavak puta. Zato je važno, kaže Milan Kordić, direktor tvrtke MKP iz Zagreba, istinski željeti svoju inovaciju „prebaciti“ u poslovni svijet, svjestan da je svaki dan na tom putu – nova lekcija koju moraš izučiti.

„Ljudi će vas omalovažavati, neće vas shvaćati, neće vas ni pomoći a neki će vas čak i aktivno smetati. Sve to mora biti sekundarno. Od poslovnog plana koji je napravljen se ne smije odustati ma koliko teško bilo“, poručuje Kordić svim mlađim inovatorima koji počinju svoj poslovni put.

LEJLA BARIĆ

Multiparking sustavi

Ako imate potrebe za dodatnim parkirnim mjestima

PARKERI

PARKIRNI AUTOMATI

PARKIRNE PALETE

OKRETNA PLOČA

AUTOMATSKI PARKERI

DODATNA OPREMA

Prilaz Ivana Visine 3/3, 10020 Zagreb
098 207 575
info@multiparking.hr
www.multiparking.hr

9M COMPANY & **OBAD TOOLS**

info@9mcompany.com

info@obadtools.com

ZCC-CT **SUTTON**

Matija Obad

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

IZGRADNJA PO SISTEMU
KLJUČ U RUKE

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



Obuhvaća naselja: Bedenik, Bulinac, Dautan, Drljanovac, Kozarevac Račanski, Međurača, Nevinac, Nova Rača, Orlovac, Sasovac, Slovinska Kovačica, Stara Rača i Tociljevac

Trg Stjepana Radića 56
43272 Nova Rača
tel: 043 886 036, 043 886 101
fax: 043 886 152
juo@nova-raca.hr
www.nova-raca.hr



OPĆINA NOVA RAČA
BJELOVARSKO-BILOGORSKA ŽUPANIJA



ORDINACIJA DENTALNE MEDICINE
DAMIR KIRLIĆ,
DR. MED. DENT.

Augusta Cesarca 1 49218 Pregrada
049/377-937
damir.kirlic@gmail.com



Gornja Dubrava 47 A
40306 Gornja Dubrava
040 899 366
tanjanovak1113@gmail.com





FOTO: HNB

ZAMJENICA GUVERNERA HNB-A, SANDRA ŠVALJEK

KRITERIJI ZA KREDITIRANJE GRAĐANA BLAGO POOŠTRENI, UVODI SE VIŠE REDA U TARIFNE MODELE I BANKOVNE NAKNADE

OSIM HNB-A, MINISTARSTVO FINANCIJA RH POKRENULO REGULATORNA USKLAĐIVANJA

Bankovne naknade i kriteriji kreditiranja građana Hrvatske najakutalnije su teme u Hrvatskoj od početka 2025. godine. Hrvatska narodna banka (HNB) je u siječnju 2025. godine, izvijestila da, radi očuvanja stabilnosti finansijskog sustava, uvodi nove makrobonitetne mjere kojima ograničava kriterije kreditiranja potrošača, pri čemu je cilj usporiti zaduživanje kućanstava, osobito u segmentu gotovinskih nenačinjenih kredita.

Mjere se uvode preventivno, kako bi ublažile nakupljanje rizika za finansijsku stabilnost povezanih s pojačanim kreditiranjem kućanstava i ojačale njihovu finansijsku otpornost u mogućim nepovoljnim makroekonomskim scenarijima, pojašnjeno je tada iz HNB-a.

Očekuje se da će mjeru, koje bi se trebale početi primjenjivati od 1. srpnja 2025., blago usporiti zaduživanje kućanstava i to osobito u segmentu gotovinskih nenačinjenih kredita, umanjujući time ujedno rizike za potrošače i finansijsku stabilnost povezane sa snažnom kreditnom aktivnošću.

Iako je ranije najavljeni kako će ove mjeru biti u primjeni 1. travnja, nakon provedene javne rasprave početak primjene je pomaknut na 1. srpnja kako bi se za one potrošače kod kojih je već u tijeku postupak procjene kreditne sposobnosti i kupnje nekretnine omogućilo sklapanje ugovora o kreditu prije stupanja mjeru na snagu, a bankama dalo dovoljno vremena da prilagode svoje interne sustave i osiguraju prikupljanje

podataka potrebnih za nadzor nad provedbom mjeru.

No, što zapravo donose ove mjeru i hoće li ove izmjene posebice teško pogoditi više stotina tisuća građana s primanjima koja su niža od prosječnih ili ne, pojasnila je za Financije.hr, zamjenica guvernera HNB-a, dr. sc. Sandra Švaljek, koja između ostalog, i rukovodi i koordinira poslovima iz područja Sektora za centralnobankarske operacije, Sektora komunikacija, Ureda guvernera, Ureda za upravljanje finansijskim rizicima i Centra za posjetitelje.

HNB od 1. travnja uvodi nova pravila koja se odnose na kreditiranje građana i poslovnih subjekata. S obzirom na to da je bilo dosta

**različitim tumačenja ovih pravila,
molv Vas da nam pojasnite - što
zapravo donose nova pravila i zašto je
došlo do promjena? Je li uopće riječ o
pooštovanju?**

„Mi smo to u HNB-u nazvali ograničenje kriterija kreditiranja, ali bih rekla i da je riječ o veoma blagom pooštavanju ovih kriterija jer mjere makroprudencijalne politike, kako se one nazivaju, imaju prije svega preventivni karakter. Nove mjere ograničavaju kriterije kreditiranja otprilike na onoj razini koje banke već sada koriste, odnosno na način kako banke sada već ograničavaju kreditiranje internim pravilima i politikama. Mi smo definirali da banka može odobriti kredite na sljedeći način: za stambeni kredit najviše do udjela mjesecne otplate rate u dohotku do 45 posto a za gotovinske kredite do 40 posto te da udio kredita u vrijednosti nekretnine koja služi kao zalog za taj kredit ne bi smio biti veći od 90 posto. Kada pogledamo kako sada banke dodjeljuju kredite, i bez ovih novih pravila, one se ograničavaju na ovim razinama – otprilike 41 posto udjela otplate rate u dohotku i čak 80 posto udjela kredita u vrijednosti nekretnine koja je uzeta kao zalog za taj kredit.“

**Mi onda možemo reći da su ova
nova pravila u stvari svojevrsno
standardiziranje načina dodjele
kredita u praksi, odnosno kako ih već
sada imamo u bankama?**

„Točno tako. Zapravo smo definirali kao maksimalne uvjete ono što banke već sada primjenjuju. A zašto to ima preventivni karakter – zato da banke ne bi počele odobravati kredite uz blaže kriterije. Mjera je donesena sada jer ti kriteriji na tenu s vremenom popuštaju te da ne bi bilo dodatnih popuštanja kriterija, mi smo ih sada definirali našom Odlukom, koja je u stvari jedna regulatorna mjera, koja će u određenom segmentu i zabraniti dodatne i neujeđnačene kriterije kreditiranja. Također, ovom Odlukom su definirane i određene iznimke koje banke i dalje mogu primjenjivati – kod stambenih kredita te iznimke su 20 posto a kod gotovinskih deset posto sukladno vlastitim kriterijima banke. Pri tome, kod stambenih kredita je postotak iznimki veći, jer procjenjujemo da banke svojim alatima mogu dobro znati tko uzima kredit da bi riješio stambeno pitanje i kako mu to olakšati i te iznimke su najvećim dijelom predviđene upravo za njih, za 3/4 onih koji rješavaju svoje stambeno pitanje.“

**Jesu li ove mjere u koliziji sa
strategijom priuštivog stanovanja?
Hoće li biti teže doći do prve
nekretnine posebice jer prema
nekim podacima iz 2024. godine, u
Hrvatskoj, više stotina tisuća građana
ima plaću nižu od prosječne. Kako
ovakve promjene utječu na njih,
kako pomoći građanima s nižim
primanjima?**

„Ono što bih htjela naglasiti je da ove naše mjere makroprudencijalne politike, odnosno mjere koje su namijenjene očuvanju finansijske stabilnosti i prevenciji zaduživanja – ne mogu utjecati na građane koji imaju ispodprosječne plaće. Na njih zapravo uopće ne mogu djelovati jer je mogućnost uzimanja kredita osobe s ispodprosječnom plaćom zapravo ograničena Ovršnjim zakonom a ne mjerama HNB-a. Za njih vrijedi odredba zakona koja kaže da za najniže plaće udio otplate rate u ukupnom zaduženju ne bi smio biti veći od 25 posto. Limit HNB-a za stambene kredite je 45 posto. Dakle, za sve one koji imaju niže plaće od prosječne, vrijede zapravo neka druga pravila i neka druga ograničenja. Za ispodprosječne plaće, dakle, kreće se s udjelom od maksimalnih 25 posto rate u dohotku i onda kod prosječne plaće to zaduženje dosegne do 33 posto ali je i dalje ispod naših 45 posto. Neke su preliminarne računice da pod ovim uvjetima, na 25 do 30 godina je moguće dobiti stambeni kredit do 100 tisuća eura. Međutim, ako se radi o paru, te imamo i drugu osobu kao sudužnika, onda je moguće uzeti veće vrijednosti stambenog kredita i onda, za tako zbrojenu plaću, vrijedi naše ograničenje od 45 posto udjela otplate rate u kreditu i tu se već može doći do solidnog iznosa stambenog kredita. Ove naše mjere ne bi trebale negativno utjecati na mjere priuštivog stanovanja niti za uzimanje

FOTO:EFOS

Boris Crnković, Sandra Švaljek,
Stjepan Ergović, Vali Marszałek,
Sunčica Oberman Peterka i
Bruno Rechner





INTERVJU: ZAMJENICA GUVERNERA HNB-A, SANDRA ŠVALJEK

kredita za građane s niskim dohodcima jer na njih, kao što sam navela, djeluju neka druga pravila koja nisu mijenjana. Također, na kupnju prve nekretnine i inače utječu i neki drugi propisi iz sfere socijalnih, stambenih i poreznih politika a ja bih rekla najmanje mjere HNB-a. Štoviše, ove mjere s padom kamatnih stopa do kojih već dolazi, bi trebalo da omoguće da se zapravo lakše podnese teret uzimanja kredita.

Aktualne su i bankovne naknade - naknada za tekući račun uskoro bi se mogla prestati naplaćivati. No, HNB je još mnogo prije počeo s "uvodenjem reda" u sektoru bankarskih naknada. Koliko ovakva smanjenja naknada su važna i hoće li se ukidanja naknada odnositi za nove korisnike?

„Oko naknada zaista ima puno napisa u medijima ali i puno dilema. Mislim da bi prije svega trebalo da razjasnimo da se trenutačno događaju dva regulatorna zahvata – jedan je u domenu HNB-a a drugi u domenu Vlade RH i ministarstva financija. Što se tiče HNB-a, mi smo se već prije nekog vremena ozbiljnije počeli baviti pitanjima naknada i proučavati bankovne naknade u Hrvatskoj. U području bankovnih naknada postoji veliki broj naknada s mnogo detalja i našim istraživanjem smo otkrili da banke u Hrvatskoj naplaćuju između 100 i 800 naknada, svaka pojedina banka. Također, uvidjeli smo i da je u aktivnoj primjeni njih desetak ali sve zajedno, za različite bankovne usluge, ih imaju u stotinama. Mi smo zaključili da moramo napraviti reda i osigurati razumijevanje naknada od strane potrošača dakle klijenata banke i omogućiti usporedivost naknada. Primjerice – usluga podjele nekog plaćanja na rate. Obavite neku kupnju,

koristite karticu a banka vam omogući da taj iznos naknadno podijelite na rate. U bankama imate razliku u naknadama za podjele na rate, odnosno hoćete li taj iznos podijeliti na dvije, tri ili četiri rate. U drugim pak bankama razliku u naknadi u odnosu na broj rata nemate – naknada je ista bez obzira na koliko dijelova podijelili to plaćanje. I kad imate tu situaciju, da je u jednoj banci jedna naknada za takvu uslugu obračunata na jedan način a u drugoj banci je to nekoliko naknada za sličnu uslugu - to otežava razumijevanje i usporedivost. Vi ne znate je li vaša banka u tom dijelu skupljala ili jeftinija od neke druge. Nama je glavna intencija bila uvođenje reda radi boljeg razumijevanja i lakše usporedivosti ali i dodatno – razumijevanje što uzrokuje promjenu neke naknade, koji je to okidač koji dovodi do promjena bankarskih naknada. Ono što smo zaključili jeste da ne postoji jasnoća u kom trenutku banke poskupljuje određenu naknadu. Željeli smo kroz našu metodologiju i dobiti neki alat putem kojeg bi lakše nadzirali cijeli sustav bankarskih naknada. Zbog toga smo zatražili polovicom prošle godine od banka u Hrvatskoj da izrade metodologiju prema kojoj određuju visinu i strukturu svojih tarifa i bankovnih naknada i da definiraju prema kojim kriterijima određuju kada će odrediti promjenu neke naknade. Svrha metodologija nije bila propisati ili ograničiti visinu tih naknada jer naše regulatorne ovlasti ne dopuštaju da mi bilo ograničimo bilo reguliramo visinu naknada, nego nam dopuštaju da ocijenimo je li potrošač u dobroj poziciji prema banci, može li on razumjeti cijenu i može li je usporediti da bi mogao tražiti nižu u drugoj banci, kao i da bi potrošač ali i mi mogli razumjeti zašto je banka podi-



gla cijenu neke naknade te da bi mogli utvrditi – je li to opravdano. Pri tom, mi smo zauzeli stav da su metodologije za određivanje visine i strukture tarifa odnosno bankovnih naknada interni akti banke te da mi, kao regulator i supervisor, imamo pravo provjeravati postupali banka u skladu sa svojim internim aktima. Ako ne postupa, mi imamo mogućnosti, kao supervisor, za poduzimanjem mjera prema takvim institucijama. Interesantno je da nakon što smo dobili nove metodologije, početkom ove godine, smo uočili da su neke banke smanjile broj naknada, da su eliminirale određene naknade koje su im stajale u tarifama, nisu ih naplaćivali, imali su cijenu nula te su tim pročišćavanjem već same stvorile neki red u bankovnim naknadama. Preliminarnim uvidom, ocjenjujemo da su banke uklonile već 800 tarifnih stavaka, sve banke ukupno i to je sada već jedna konsolidacija tih tarifa i pojednostavljenje i doprinosi lakšem snalaženju. Mi smo od banaka tražili i da uklone naknade koje imaju cijenu nula. Zašto – jer lijepo izgleda na papiru kada je cijena neke usluge nula, to znači da banka ne naplaćuje tu uslugu, ali čim ona postoji zavedena u tarifi – postoji i mogućnost da će njena cijena rasti i da više neće biti nula. Ukl-





Pomenuli ste i regulatorne zahvate koje radi Vlada RH odnosno ministarstvo financija. Na što se one odnose?

„Da, ti zahvati idu za tim da se uvede jedan besplatni paket usluga koji bi bio vezan za račun na kojem građani primaju redovna primanja. No, to je odvojen proces od mjera HNB-a i onoga što mi radimo. Ipak, ono što mi znamo jeste da se radi o izmjeni Zakona o usporedivosti naknada i primjenu će nadzirati HNB, kada novi zakon stupa na snagu, jer su u još tijeku dorade nakon javnog savjetovanja i uskoro ćemo imati konačnu verziju te će, nadamo se, biti jasnije koji je obuhvat i ovih mjeru koje radi Ministarstvo financija.“

Kakva gospodarska kretanja u Hrvatskoj možemo projicirati za 2025. godinu u svjetlu potencijalnih smanjenja kamatnih stopa ESB-a ali i carinskih mjeru koje se najavljaju između EU, SAD-a, Kine?

„Makroekonomski projekcije, koje smo objavili sredinom ožujka, a koje se odnose na 2025. i 2026. i obuhvaćaju postojeća kretanja i najbolja znanja o budućim kretanjima ali i identificirane rizike za ostvarenje naših prognoza, pokazuju dosta snažan rast i u naredne dvije godine. Očekujemo prosječnu stopu rasta od tri posto u ove dvije godine. Ona je nešto niža nego u 2024. godini ali je ovo i dalje snažna stopa rasta gospodarstva. Što se tiče cjenovnih kretanja, tu očekujemo određeno usporavanje rasta cijena. Prošle godine je prosječni rast cijena bio četiri posto, mjerjen harmoniziranim indeksom potrošačkih cijena. Za 2025. godinu očekujemo stopu od 3,7 posto. Ovaj put smo napravili i prognozu za indeks potrošačkih cijena na nacionalnoj razini koji isto trebao pasti s tri na 2,9 posto. Ovaj nacionalni indeks ima nešto manje smanjenje jer na harmonizirani indeks veći utjecaj imaju cijene usluga, osobito u turizmu, i tu očekujemo veće smanjenje inflacije cijena usluga. A s obzirom na to da usluge imaju manji značaj u nacionalnom indeksu inflacije cijena, zato je tu i manje smanjenje - tek 0,1 postotni bod. Tijekom godine očekujemo dakle postupno smanjenje inflacije u Hrvatskoj te nešto veću će biti inflaciju na samom početku godine, jer smo „prenijeli“ nešto veću inflaciju cijena i hrane i usluga i

njanjem takvih stavki, spriječili smo uvođenje cijena za neku uslugu koja se trenutačno nije naplaćivala. Smjernica smo tražili i da se izbjegnu naknade u postotku od vrijednosti usluge. Naša je ocjena da, primjerice, kod kreditnih transfera usluga plaćanja, banka za tu uslugu ne troši drugačije resurse ako se radi o velikom transferu u odnosu na mali. Resursi su isti i on je neovisan o vrijednosti transakcije, koji god da je iznos te nema logike da cijena bude izražena u postotku od vrijednosti usluge. Cijena dakle mora biti jedinstvena. Bilo je tu i dosta naslijeda u naknadama iz nekih ranijih vremena. No, banke su ispoštovale naše zahtjeve u najvećem broju a gdje su se pojavila određena odstupanja tražili smo dorade i korekcije. Dosta je bilo i napisa oko visine naknada koje građani plaćaju i mislim da je važno reći i pojasniti i koliko uopće naknade zauzimaju udjela u prihodima. Kada to pogledamo u usporedbi s prosjekom Europske unije to je u Hrvatskoj niže. Trenutačno banke od naknada ostvaruju u Hrvatskoj oko 20 posto ukupnih prihoda, a u EU je to oko 28 posto. Ako pogledamo pojedinačne naknade, one su niže kod nas nego u većini država EU, jedino Irska ima niže naknade od Hrvatske i još možda poneka naknada u ponekoj zem-

lji. Hrvatska je tu zaista među državama koje imaju najniže naknade. No, bez obzira na činjenicu da naše naknade nisu visoke, mi smo početkom ožujka, imali radni sastanak s bankama, znajući da njihove najave koje se odnose na poskupljenja pojedinih naknada i na tom sastanku smo zatražili da se suzdrže od toga ove godine i da ne povećavaju naknade za svoje klijente. I nakon tog sastanka, koji je zaista bio radni sastanak bez naredbodavnih elemenata, banke su postupile po našim instrukcijama i vidimo iz dana u dan da se pojavljuju informacije iz banaka da su odustali od tih povećanja.

Koliko su banke otvorene za ovakve promjene jer oni su izuzetno specifičan sustav?

„Mi smo od banaka tražili da nam nove metodologije dostave tijekom šest mjeseci. Oni su nam tražili u startu dulji rok, no ocijenili smo da je šest mjeseci dovoljno dug da se izrade nove metodologije. Znamo i da se banke istovremeno moraju prilagođavati i nekim drugim regulatornim zahtjevima ali šest mjeseci je bio dovoljan rok u kojem smo i dobili metodologije od banaka. Naravno, bilo je još kod nekih banaka potrebnih dorađa ali i na tome sada radimo.“

FOTO: FINANCIJE HRVATSKA



INTERVJU: ZAMJENICA GUVERNERA HNB-A, SANDRA ŠVALJEK



FOTO: HNB

Arhivska fotografija zgrade
Hrvatske narodne banke

energije iz prošle godine. Međutim, očekujemo smirivanje tijekom godine i očekujemo da stopa inflacije bude 3,7 posto, mjerena harmoniziranim indeksom.

Kako sam rekla, kroz naše projekcije definiramo i rizike a ne moram reći da su ti rizici danas naglašeni, možda više nego ikad, ako izuzmem period pandemije. No, rizici su nešto na što se moram vratiti jer smo prognozu radili i prije nego je bi vidljiv smjer u kojem će ići ove protekcionističke politike. Još uvijek o tome ne znamo dovoljno da bi mogli utvrditi kakve će one točno ekonomske posljedice imati za sve nas. Dakle, ova naša projekcija se događa u okruženju izraženih geopolitičkih napetosti i prvih paketa protekcionističkih mjeru. Zbog toga su rizici povećani, iako neki od njih mogu djelovati pozitivno a neki negativno. Kad kažem pozitivno, mislim na sljedeće - ako bi došlo do mirovnog sporazuma između Ukrajine i Rusije, to može imati pozitivne efekte na gospodarski rast, cijene sirovina i cijene energije te se zbog tog može ublažiti inflacija u nekom narednom razdoblju. No, ipak je više onih rizika koji mogu djelovati negativno a odnose se na carinske mjeru, njihovo uvođenje, pa mjere odmazde, pa onda odmazde na odmazdu. Svaki trgovinski rat ima tendenciju da se pretvoriti u jednu spiralu mjeru s negativnim posljedicama na gospodarski rast i s efektima na cijene – prije svega u onim dr-

žavama koje uvode carine. Naravno, ona zemlja koja poduzima mjere odmazde za carine može iskusiti porast cijena. Dodatni problem koji uvodi neizvjesnost su i povećani vojni rashodi koji se najavljuju na razini EU, a vrijedit će vjerojatno i za Hrvatsku. Oni mogu s jedne strane ubrzati gospodarsku aktivnost ali i s druge strane i povećati stope inflacije. Tako, imamo i puno mjeru ali i najviše imamo neizvjesnost. Rekla bih da najveći utjecaj na gospodarski razvoj ima upravo ta neizvjesnost jer je veći oprez na tržištu, i u pogledu potrošnje i u pogledu investicija. Mi ne živimo u svijetu od prije stotinu godina, kada su se uvodile carine i kada je svaka zemlja proizvodila nešto svoje i mogla braniti to svoje. Danas su gospodarski tokovi povezani, lanci opskrbe razgranati i vi ne možete reći da se neki proizvodni proces odvija u Europi jer se najčešće njen dio odvija i negdje drugdje. Ne može se reći da se nešto proizvodi u Americi jer veoma često ono što na kraju ima znak „Made in USA“ najvjerojatnije se proizvodi i u Aziji i u Europi. Danas je zato veoma nezahvalno i teško procjenjivati mjeru trgovinskih ratova, zbog ove kompleksnosti ukupnog gospodarskog okruženja. Mi i kad radimo procjene u biti gledamo jednu mjeru, kao izoliranu, a ne ukupno sve povezane mjeru i zbog tog je nemoguće precizno procijeniti kako će neka mjeru, tako povezana, djelovati na milijune aktera.

Brine li nas, kao Hrvatsku, smanjenje radno-aktivno stanovništva i koliko to može koštati gospodarstvo Hrvatske?

„Demografija danas ne samo u Hrvatskoj nego posvuda u svijetu jedna je od bitnijih determinantnih društvenih a posebno gospodarskih kretanja. Mi smo u Hrvatskoj sada jako ubrzano gledali stope kretanja određenih procesa. Od vremena kad smo imali jako visoku stopu nezaposlenosti sada smo došli do rekordnog smanjenja broja nezaposlenih. I ona će sada dodatno pasti, a ispod pet posto je to razina nezaposlenosti koju vi i ne možete više smanjiti bilo kakvim mjerama. Procjena je da su oni koji su u ostali među nezaposlenima oni koji vjerojatno nemaju kompetencije koje tržište traži. Dijelom se manjak radnika kompenzira i stranom radnom snagom. Iako su statistike pričinio nezahvalne, sigurni smo da oko 130 tisuća radnika su strana radna snaga u Hrvatskoj. Osim toga imamo i vraćanje iz mirovine u radni odnos jednog dijela umirovljenika što je zakonodavstvo omogućilo ali i ti kontingenti se iscrpljuju. I pitanje novog zapošljavanje stranih radnika također je upitno jer ne mogu sve djelatnosti prihvatiti po prirodi svog posla strane radnike, gdje i dalje nedostaje radna snaga. Tako, to je izazov koji će definitivno trajati.“

LEJLA BARIĆ



RAKARIĆ INSTALACIJE

VODOVODNE INSTALACIJE
INSTALACIJE GRIJANJA

Kajgana 26
43280 Kajgana

098516191
ivan.rakaric1@gmail.com

REDline

Ivana Gorana Kovačića 1E
10431 Rakitje

+385 95 39 60 505
www.red-line.hr



POSREDOVANJA U PROMETU NEKRETNINA

Felix

POSREDOVANJE U
IZNAJMLJIVANJU NEKRETNINA
kuće, apartmani i sobe po cijelom Jadranu

Koprivnička ulica 48
10000 Zagreb
+385 95 91 18 117
www.apartments-felix.com

Pojednostavite odabir ljetovanja s nama!

ROLTEK®

ROLETE
ŽALUZINE HERO
ZIP SCREEN OLIMP
KOMARNICI
GARAŽNA VRATA



Studenčić 9
51266 Selce

051 784 384
098 431 298

info@roltek.hr
www.roltek.hr



FOTO: PR

NAJPOZNATIJI HRVATSKI POSTERI

OD 500 KUNA ULOGA DO DESET GODINA BREND

EMA JURETIĆ JE SA SAMO 24 GODINE POKRENULA TVRTKU DILEMMA POSTERS, KOJA DANAS NUDI VIŠE OD 400 PROIZVODA.

U posao smo tada uložili 500 kuna. Jako nas je zanimalo možemo li stvoriti nešto iz ničega. Brzo smo shvatili da ključ uspjeha nije bio novac, već kvalitetni ljudi i ustrajnost – prisjeća se Ema Juretić, koja je prije nešto više od deset godina, tada kao 24-godišnjakinja, pokrenula **Dilemma Posters**, danas jedan od najprepoznatljivijih brendova za uređenje interijera u Hrvatskoj. Potaknula ju je, kaže, sestra, a podršku i znanje pružio joj je partner.

– Ime brenda zapravo je spoj mog imena i partnerova prezimena. Na kraju se pokazalo savršenim jer od prvog dana biramo stvari koje bismo i sami željeli imati u svom domu – što često izaziva malu dilemu – govori nam Ema.

Sve je, prisjeća se, počelo s posterima.

– A najzanimljivije je to što su posteri i dalje tu! Ljudi ih vole, mi ih volimo, i kao da prkose vremenu i trendovima... S vremenom smo se širili. Polako. Počeli smo uvoditi nove proizvode, surađivati s hrvatskim ilustratorima i dizajnerima, i

malо по мало došli do današnje ponude s više od 400 artikala. Danas nudimo posterе, vreće za igračke/spremanje/recikliranje, stationery setove, tjedne plane, čestitke, razglednice... Ukratko, sve što može uljepšati dom i svakodnevnicu – ponosno kaže Ema.

Brend se vrlo brzo proširio i na inozemno tržište. Manje od dvije godine nakon pokretanja postali su prepoznatljivi i u SAD-u. No, kažu, nije bilo jednostavno.

– Tu smo uložili najviše truda. Sate i sate proveli smo istražujući, testirajući, optimizirajući... Otvorili smo Etsy shop koji nam je omogućio da naši proizvodi putuju svijetom i pronalaze svoje ljubitelje u raznim kucima planeta – prisjeća se Ema te dodaje kako su posebno ponijni na suradnje s **Wayfairom** i **Project Nurseryjem**, renomiranim internetskim stranicama za prodaju dekora.

– To su bile one „ajme, ovo se stvarno događa!“ prekretnice – govore iz Dilemma Posters.

Poslovanje im je dodatno poraslo tijekom pandemije.

– Nikad nismo imali više posla nego tada. Ljudi su više nego ikad uređivali svoje domove i tražili načine kako da im prostor postane ugodniji, a mi smo već tada imali uhodan webshop – kaže Ema, koja je prije pokretanja brenda radila još od početka studija. Poduzetnica je postala s 24 godine.

– Kad si tako mlad, najveća prednost je što ne znaš što te čeka. Bez straha se upuštaš u sve jer još nisi stigao naučiti biti oprezan. I to je zapravo divno. Da sada moram sve ponoviti, vjerojatno bih više vagala – ali možda baš zato ovo iskustvo toliko vrijedi – kaže Ema te dodaje da joj je najveći izazov bio početi sebe doživljavati kao poduzetnicu.

– Još uvijek to učim, iznova!

No, nema sumnje – poduzetnica jest. I to ona koja radi posao iz snova.

– Iz ureda iz snova. Na moru – ističu Ema i njezin partner. Ured unajmljuju u Novom Vinodolskom, a dodatne za-



poslenike trenutno nemaju. Za neke poslove angažiraju kooperante s kojima, kažu, imaju odličnu suradnju.

Proizvodi Dilemma Postersa dostupni su putem njihovog webshopa, a dio assortimenta može se pronaći i u odabranim trgovinama. Taj se segment, dodaju, polako širi.

Iako njihovi proizvodi krase domove diljem svijeta, najpopularniji su ipak – kod kuće.

– Hrvatska je naša baza. Poznajemo tržiste i ovdje imamo najviše kupaca – kaže Ema, osvrćući se i na najtraženije proizvode:

– Posteri su klasična, ali vreće su postale neočekivani hit! Ljudi ih isprva promatraju s oprezom, a onda ih obožavaju.

Naime, vreće koje služe kao spremišta za igračke, koševi za rublje ili za recikliranje, izrađene su od papira, što kod mnogih izaziva sumnju u njihovu izdržljivost. No, recenzije kupaca redovito su vrlo pozitivne.

– O da, skeptičnost je standardna početna faza. „Papirna vreća? Ma daj, raspast će se!“ – rekli su mnogi. Ali ne! Dvoslojni kraft papir je čvršći nego što ljudi misle, i pokazalo se da vreće prežive gotovo sve: djecu koja ih koriste kao šator, gužvanje, skakanje, čak i slučajne izljeve vode (iako to ne preporučujemo). Kupci nam pišu da ih koriste godinama – i to nam je najdraža potvrda da smo napravili nešto stvarno kvalitetno. Vreće se proizvode u Hrvatskoj i pokazale su se kao jedan od naših najboljih proizvoda – ponosno kažu iz Dilemma Postersa, koji redovito surađuju i s domaćim dizajnerima.

– Sve više dizajnera interijera i vlasnika apartmana koristi naše proizvode pri opremanju prostora, što nam je ogroman kompliment – dodaju.

Najviše se ponose što su uspješno opticali deset godina – ali još više time što su im prvi kupci i danas vjerni.

– Mi smo mali brend i volimo taj osjećaj bliskosti s ljudima koji kupuju naše proizvode. Nismo samo transakcija – imamo stvarne odnose, priče i zajednicu.

Skromno su počeli, skromno rasli, a na pitanje o budućim planovima daju iskren i jednostavan odgovor:

– Plan nam je i dalje uljepšavati zidove i domove, ostati malen, spontan i sretan brend.

HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ



BOOKTOK KAO SPAS

ČITAJU LI HRVATI KNJIGE?

MANIFESTACIJOM NOĆ KNJIGE SVAKOG SE TRAVNJA NASTOJI SKRENUTI PAŽNJA NA KNJIGE I ČITANJE, A MI SMO ISTRAŽILI KAKVA JE BUDUĆNOST KNJIŽARA

I zum televizije nije uništilo radio. Internet nije poslao televiziju u zaborav. Pametni telefoni nisu otpisali stolna računala. A svima im još uvijek prkositi najstarija među njima – knjiga. Iako statistike uglavnom nisu na njezinoj strani, vlasnici knjižara tvrde da još imaju razloga za zadovoljno trljanje ruku.

Mnoge je prije osam godina šokiralo iznenadno zatvaranje lanca knjižara Algoritam, pa su već tada posumnjali kako je to jedina realna budućnost ovog sektora, s obzirom na to da razonodu sve više pružaju društvene mreže. No, pokazalo se kako se u slučaju Algoritma radiло isključivo o lošem poslovanju, dok danas najpopularniji knjižarski lan-

ci svakih nekoliko mjeseci otvaraju neka nova vrata.

– Znanje trenutno ima 14 poslovnica u deset hrvatskih gradova (Zagreb, Rijeka, Split, Zadar, Varaždin, Pula, Slavonski Brod, Bjelovar, Osijek i Dugo Selo). Od 2022. godine otvorili smo sedam knjižara. Time smo stigli u četiri grada u kojima dotad nismo imali poslovnicu,



FOTO: UNSPLASH

dok su tri grada dobila drugu poslovnicu Znanja. Najmlađa knjižara otvorena je početkom ožujka ove godine u trgovачkom centru Mall of Split, čime je Split dobio svoju drugu poslovnicu – kažu u ovoj tvrtki koja je, prema podacima CompanyWalla, u 2023. godini ostvarila više od 15,3 milijuna eura prihoda te dobit od 1,8 milijuna eura. Broj zaposlenih im kontinuirano raste. Na društvene mreže u Znanju ne gledaju kao na konkurenčiju, već kao na partnera.

– TikTok općenito utječe na trendove u knjiškom svijetu, pa su se prošle godine među najprodavanijim naslovima istaknule tri TikTok senzacije: *Da je bio sa mnom*, *Na tankom ledu* i *Nemoćna* – kaže Nikolina Matošević iz Odjela mar-

ketinga i PR-a Znanja. Dodaje kako su upravo zahvaljujući TikToku ponovno postali traženi klasični, a među najprodavanijima u posljednjih nekoliko godina su *Fahrenheit 451*, *Gospodar muha*, *Mi djeca s kolodvora ZOO* i *Stakleno zvono*.

Ipak, absolutno najprodavaniji naslov prošle godine bila su nova izdanja *Priča iz davnine* Ivane Brlić-Mažuranić.

– S obzirom na to da smo prošle godine obilježili 150 godina od njezina rođenja, na tržište smo, uz novo izdanje, plasirali i engleski prijevod knjige – prvi u posljednjih 90 godina – kaže Matošević.

Brlić-Mažuranić bila je jedan od naglašaka prošlogodišnje Noći knjige, manifestacije koja se održava od 2012. svake godine 23. travnja, povodom Svjetskog dana knjige i autorskih prava te Dana hrvatske knjige. Organizatori svake godine naručuju istraživanje o čitanosti u Hrvata, a ono provedeno u ožujku 2024. pokazalo je da je u proteklih godinu dana barem jednu knjigu pročitalo 38 posto populacije, dok je barem jednu knjigu u posljednja tri mjeseca kupilo 20 posto ispitanika.

Usporedbom s prethodnim godinama, primjećuje se izražen pad čitanosti – s 56 posto u 2016. na 38 posto u 2024. No u knjižarskom lancu Hoću knjigu taj pad ne primjećuju.

– Iako mnogi tvrde da se čita sve manje i da tehnologija tomu dodatno pridonosi, brojke govore suprotno. Hrvati vole knjige i vole čitati, posebno mladi – upravo zahvaljujući tehnologiji. BookTok je omogućio bržu razmjenu preporuka i informacija, a knjige koje postanu BookTok hitovi rasprodaju se brzinom

svjetlosti. Nažalost, konkretnе brojke dijelimo isključivo s izdavačima, ali ako je suditi prema količini prodanih primjera – Hrvati zaista vole čitati – kaže Iva Hlupić iz Hoću knjigu.

Oni trenutno imaju 12 poslovnica, od kojih su dvije franšize. Najzastupljeniji su u Zagrebu, gdje ih je pet, a prisutni su i u Varaždinu, Koprivnici, Puli, Rijeci, Zadru i Splitu, gdje je nedavno otvorena druga poslovница.

– Prošle je godine zatvorena naša najveća poslovница, ujedno i najveća knjižara u Hrvatskoj – Hoću knjigu Megastore. Prostor je iznajmljen drugome, a primarna će se knjižara u centru Zagreba uskoro preseliti u Kaptol centar. Zanimljivo je i da su se nove poslovnice otvarale i u razdoblju pandemije – ističe Hlupić.

Prema CompanyWallu, tvrtka Hoću knjigu u 2023. je ostvarila više od 9,1 milijun eura prihoda i 1,7 milijuna eura dobiti, a bilježe i rast broja zaposlenih. Tome pridonose i dodatni sadržaji.

– Oduvijek smo jaki u dodatnom programu za čitatelje – od dječjih radionica i tematskih druženja do velikih događanja poput Noći Harryja Pottera ili Torbiranja. Naši su knjigoljupci već navikli na taj angažman, a mi iz godine u godinu pomicemo ljestvicu, trudimo se pratiti trendove, želje čitatelja i novosti s knjiške scene – kažu u Hoću knjigu. U Znanju se slažu da je dodatni sadržaj uvijek dobrodošao i može povećati interes za određeni naslov.

– Bitno je čitatelje osvijestiti o važnosti čitanja i upoznavanja s knjigama, knji-





FOTO: PRIVATNI ARHIV

Knjizara Znanje

žarama i knjižnicama od najranije dobi kako bi se razvila navika čitanja. Sukladno tome, knjižare Znanja već treću godinu zaredom provode program "Školarci u knjižari: životni put jedne knjige" uz potporu Ministarstva kulture i medija. Programi su namijenjeni školarcima, odnosno najmlađoj publici, koju upoznajemo s procesom nastanka knjige – kaže Matošević.

Jedno njemačko istraživanje pokazuje kako je upravo među najmlađima ostvarena najveća zarada. Potrošnja na dječje i tinejdžerske knjige u Njemačkoj

porasla je između 2019. i 2023. za 7,4 %, na 672 milijuna eura. No, broj prodanih primjeraka pao je, što upućuje na rast cijena dječjih knjiga. To primjećuju i roditelji u Hrvatskoj, pa sve češće slikovnice kupuju na akcijama. U Hoću knjigu tvrde da naslovica i tema više utječe na odluku o kupnji nego sama cijena.

– Teško je reći koliko bi kupci tražili popuste inače, jer mi svakog mjeseca imamo određenu temu popraćenu prigodnim popustima. U ožujku je to Mjesec igre i dječje knjige, s popustima od 10 do 30 posto. Nakon toga slijedi Mjesec

zdravlja i putovanja, pa Mjesec krimića i trilera – i tako tijekom cijele godine. Time želimo istaknuti starije naslove, potaknuti cirkulaciju knjiga i približiti teme koje zanimaju naše čitatelje – kaže Hlupić.

U Znanju ističu akciju "Knjiga svi ma i svuda", koju knjižari u Hrvatskoj provode dvaput godišnje – u travnju, u sklopu Noći knjige, te u studenom tijekom Interlibera – kako bi i oni koji ne stignu do sajma mogli kupiti knjige povoljnije. Mnogi akcije koriste i za online kupovinu.

- Online prodaja porasla je od 2020. godine i danas čini oko 13 % ukupne prodaje. To nije isključivo rezultat promjene navika, već i činjenice da mnogi gradovi nemaju knjižare, pa je ovakav način kupnje jedini mogući. Zbog toga nove knjižare nastojimo otvoriti u gradovima gdje one nedostaju – primjerice, u Dugom Selu, gdje smo knjižaru otvorili u rujnu prošle godine – navode iz Znanja.

Znatno povećanje web prodaje posljednjih mjeseci primjećuju i u Hoću knjigu.

- No, i dalje veći naglasak stavljamo na fizičke trgovine. Ljudi na webu češće ciljano traže određene naslove, dok u knjižarama dolaze istraživati, privuče ih naslovница, uživaju u okruženju i atmosferi – zaključuju u Hoću knjigu, gdje su prošle godine najtraženiji naslovi bili *Atomske navike* Jamesa Cleara, *Bogati otac, siromašni otac* Roberta T. Kiyosakija i *Meditacije* Marka Aurelija, dok je domaći hit bila knjiga *Putovanje zvano igra* po kojnjog Marka Babića.

Među najprodavanijim domaćim autorima Znanja našli su se Ante Tomić, Baby Lasagna i Aleksandar Stanković.

- Najprodavaniji strani naslov prošle godine bio je svakako *Crvene zastavice, zelene zastavice* dr. Alija Fenwicka, koji je dvaput gostovao u Hrvatskoj – kaže Matošević, a od dječjih knjiga izdvaja edukativnu *Oliver i tajne svemira*, koja djeci na zabavan način približava znanost.

Popularne slikovnice u Hrvatskoj i dale su one iz serija *Pino te Pip i Popi*, obje u nakladi Planet Zoe, izdavačke kuće specijalizirane za dječju knjigu i razvojnu literaturu. Ta je tvrtka 2023. završila s više od 610 tisuća eura prihoda i gotovo 259 tisuća eura dobiti. Dječja knjiga je, odmah nakon beletristike, druga najprodavanija kategorija u Hrvatskoj.

Istraživanje Noći knjige pokazalo je da se najviše knjiga i dalje kupuje u knjižarama (46 %), iako taj postotak opada. Slijede internet kupnja (20 %), koju preferiraju mladi, te kiosci (17 %), koji su popularni među starijima od 56 godina. Istraživanje za book&zvoook pokazalo je da je prošle godine audio knjige slušalo 7 % ispitanika. Na CARNET-ovom portalu e-Lektire dostupno je 160 lektirnih naslova u audio formatu, koje čitaju renomirani glumci. Mnogi Hrvati žude za više domaćih audio knjiga.

S druge strane, tiskani primjerici na stranim jezicima, osobito na engleskom, sve su traženiji.

- Hoću knjigu nudi isključivo knjige na engleskom jeziku (iako tehnički i srpske pripadaju toj kategoriji), a njihova popularnost raste zahvaljujući Book-Toku i angažmanu mladih. Neki hitovi, poput serijala *Četvrti krilo*, ozbiljna su konkurenčija prijevodima. Mladi vole čitati na engleskom jer su prijevodi spori ili neadekvatni, pa radije posežu za originalima – kažu iz Hoću knjigu. Dodaju da su neki izdavači prepoznali taj trend te hitove sada plasiraju na hrvatskom jeziku gotovo odmah nakon engleskog izdanja.

U Znanju pak naglašavaju da mnogi zanimljivi naslovi za hrvatsko tržište nikada ni ne budu prevedeni.

- U našim knjižarama moguće je pronaći velik izbor knjiga na engleskom, ali i na njemačkom, francuskom i španjolskom jeziku. Porast prodaje stranih izdanja nije veći od rasta prodaje domaćih, no općenito se prodaja knjiga povećava – što je u današnje doba digitalizacije iznimno pohvalno – zaključuju.

 HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ



FOTO: HOĆU KNJIGU



FOTO: UNSPLASH

U posljednje vrijeme sve češće čujemo u medijima da se servisi mobitela polako zatvaraju i da ih je sve manje. Pokušali smo doznati je li to zaista tako i kakve su prognoze za budućnost ovih servisa.

Prema izvješću GSMA iz 2023. godine, 55 % svjetske populacije, odnosno oko 4,3 milijarde ljudi, koristi mobilne telefone. Unatoč velikom broju korisnika, novi trendovi utječu na održivost servisa za popravak mobitela. Vjerujem da je neko vrijeme to i bio jako isplativ posao, ali u zadnje vrijeme neki serviseri kod nas a i u svijetu se žale na održivost njihovog posla.

Analizirali smo neke YouTube kanale koji detaljno opisuju popravke računala i pametnih mobitela. Na tim kanalima serviseri se žale kako im je sve teže popraviti mobitele, jer se za novije modele pametnih telefona ne mogu više prenositi dijelovi s jednog mobitela na drugi. Objasnjavaju da svaki taj vitalni dio telefona ima ugrađen i jedinstveni čip zbog kojeg on neće funkcionirati na drugom telefonu mada su istog modela. A već je i dobro poznato da su proizvođači počeli ograničavati rok trajanja nekih vitalnih dijelova koje, kada im rok istekne, ne možete nigdje kupiti.

Na tom videu, koji je snimio Ivan Grgi-

nović, vlasnik servisa iService Hrvatska, žali se na sve veću otežanost popravaka mobitela u zadnjih godinu dana. Detaljno je obrazložio i zašto. Usporedio je neke svoje početke rada u servisu iz 2010. godine kada su mu za rad doslovno trebali od alata križni i ravnii šraf-ciger i neki mali otvarači. Tvrdi da su danas uređaji ekstremno komplikirani, da treba ekstremno puno znanja, konstantno ulaganje u alate i da je to okidač zašto ljudi odustaju od posla. Naveo je primjer skidanja stakla na mobitelima nekad i sad. Prije je to više bila vještina u rukama i praksa a danas za reparaciju stakla treba imati i dodatno znanje. Uz to naveo je i da su danas stakla otpornija na udarce nego su nekada bila pa je i to razlog smanjene potražnje usluga servisa. I onda se, naravno, dogodi da serviseri izgube dosta vremena na dijagnostiku i pokušaj popravka telefona, a kada ga na kraju ne uspiju popraviti bude im neugodno naplatiti naknadu za servis bez popravka.

O čemu se točno radi?

Sljedeći faktori mogu značajno utjecati na održivost servisa za popravak mobitela:

1. Smanjena isplativost popravaka: Cijene novih mobilnih uređaja manje

poznatih proizvođača su u nekim slučajevima postale pristupačnije, dok su troškovi popravaka ostali visoki. To dovodi do situacije gdje korisnici radije kupuju novi uređaj nego popravljaju stari.

2. Nedostatak rezervnih dijelova: Proizvođači često ograničavaju dostupnost rezervnih dijelova ili ih čine skupima, što otežava rad neovisnih servisa.

3. Kompleksnost modernih uređaja: Suvremeniji pametni telefoni postaju sve složeniji, što zahtijeva specijaliziranu opremu i znanje za popravak. To povećava troškove servisa i smanjuje broj servisa koji mogu obavljati takve popravke.

4. Planirano zastarijevanje: Kao što smo već spomenuli neki uređaji su dizajnirani s ograničenim vijekom trajanja, ili s komponentama koje je teško ili nemoguće zamijeniti, što potiče korisnike na kupnju novih uređaja umjesto popravka starih.

5. Nestrpljenje korisnika: Ljudi su definitivno postali ovisnici o svojim pametnim telefonima, i kada ih trebaju ostaviti na popravku, to za njih iziskuje veliko strpljenje. Ponekad i po nekoliko dana a možda i tjedana uređaj može ostati u servisu, što neke onemogućuje u njihovom radu i životu. Iz tog razloga radije kupuju nove.

6. Ažuriranje aplikacija: Na određenim pametnim telefonima, poneke se aplikacije više ne mogu ažurirati zbog zastarjelog operativnog sustava. Na primjer na Apple telefonima i tabletima YouTube aplikacija neće raditi ako nije ažurirana na barem nekoliko verzija ispred, a ne može se ažurirati ako nemate neku noviju verziju IOS operativnog sustava. I onda vam više ni servis ne može pomoći, i takvi uređaju se lagano pospreme u ladicu ili se bace. Što dovodi do smanjenja broja uređaja koji bi eventualno bili kandidati za popravke.

Koja bi onda mogla biti budućnost ovakvih servisa?

Budućnost servisa za mobitele, tablete i slične uređaje ovisit će o nekoliko ključnih faktora:

1. Prilagodba zakonima o pravu na popravak

Sve više zemalja, uključujući EU i SAD, uvodi zakone koji štite "pravo na popravak" (Right to Repair) o čemu su pisali u Bug-u. Ti zakoni prisiljavaju proizvođače da osiguraju dostupnost rezervnih dijelova, objave tehničke priručnike i da o moguće jednostavniji popravak uređaja. Ovo bi moglo pomoći neovisnim servisima da prežive, ali i natjerati velike brendove da otvore vlastite servise ili da otvore portale za savjetovanje kupaca za popravak od kuće.

2. Modularni i lakše popravljni uređaji

Proizvođači poput Fairphonea i Frameworka već razvijaju uređaje dizajnirane za jednostavan popravak. Ako taj trend nastavi rasti, servisi bi mogli profitirati od jednostavnijih i jeftinijih popravaka.

3. Specijalizacija i napredna tehnologija popravka

Budući da su novi uređaji sve složeniji, servisi koji ulažu u mikro-lemljenje, popravke matičnih ploča i zamjenu čipova mogli bi opstati i čak rasti. Oni servisi koji planiraju preživljavati samo od npr. zamjene ekrana ili sitnijih popravaka neće više lako opstajati.

4. Automatizacija i AI dijagnostika

AI može unaprijed dijagnosticirati kvarove, što bi ubrzalo popravke i povećalo efikasnost servisa. Također, u malo daljo budućnosti roboti bi mogli preuzeti dio fizičkih popravaka.

Pitali smo vlasnika servisa u centru Zagreba za mišljenje

Gospodin Siniša Miklavčić, vlasnik servisa Mobitronic service, konkretno se bavi servisom mobitela od 2000. godine. Prošao je kroz kompletan razvoj tehnologije, pa tako i mobitela i tableta. Servis mobitela je otvorio zajedno s kolegom, jer im se nije više svidjela politika i poslovanje u bivšoj firmi. Sad su sretni jer rade sami za sebe. Za Financije.hr je komentirao situaciju o održivosti i problematici servisa mobitela u Hrvatskoj.

Koliko servisa mobitela ima u Zagrebačkoj županiji, a koliko u Hrvatskoj?

Osobno znam za nekih 50-tak servisa u Hrvatskoj. Po mojoj slobodnoj procjeni 25 do 30 ih je u Zagrebačkoj županiji.

Možete li nam komentirati situaciju u kojoj se u medijima sve više spominje da se servisi mobitela gase jer ne mogu financijski ići u korak s napretkom tehnologije i sve kompleksnijim popravcima?

Mislim da se po medijima širi kriva informacija, jer znam čak i za neke povrat-

nike u posao, a da ne pričam o kućnim "fush" majstorima koji servisiraju po doma za susjede, kao neki "studentski posao" a rade na crno. Popravci, kao takvi, su naravno kompleksniji i složeniji, kao i u svakoj drugoj branši. Svakodnevna učenja, seminari (online) i praktičan rad svakako unapređuju i olakšavaju (ubrzavaju) popravak. Sama tehnologija je jako napredovala u odnosu na prije, jer su i sami uređaji dobili jako puno noviteta u odnosu na nekadašnje uređaje.

Znate li Vi za neke servise u Zagrebu koji su se zatvorili?

Nije mi poznato da se neki servis zatvorio zbog neisplativosti poslovanja. I ako se neki zatvorio, to je zbog nekih drugih razloga.

Postoji li neko udruženje servisera mobilnih uređaja, i ako da, što ono točno radi?

Udruga kao takva ne postoji, ali imamo WhatsApp grupu gdje razmjenjujemo saznanja, dijelove, posuđujemo alate i slično.

Koja je po vama najveća trenutačna problematika koja utječe na održivost servisa i vašeg posla?



FOTO: PRIVATNI ARHIV



Trenutačno velikih problema nemam, više je to sitnih polu-problema i tekućih stvari koje vjerujem muče sve male poduzetnike i obrtnike. Općenito je sve poskupjelo pa tako i nabavna cijena dijelova, alata i repromaterijala te režije, najmovi i sve drugo. A platežna moć klijenata se po meni smanjila.

Stvara li vama problem to što za novije mobitele više ne možete lako izvršiti zamjenu nekih dijelova, na primjer zamjena ekrana nije jednostavna kao nekada, i jesu li zamjenski dijelovi teže dobavljeni?

Zamjena je za neke modele lakša nego prije, a za neke opet komplikiranija. Apple je taj koji komplicira najviše. U suštini svi ostali su jednostavniji osim iPhonea koji svakim modelom postaje sve skuplji za popravak strankama.

Da li vam stvara poteškoću što ne možete za novije mobitele više uzeti zamjenski dio sa staroga mobitela, ili su neki novi dijelovi čipirani?

Nama, kao serviserima, muku pravi nemogućnost dobave originalnih dijelova jer nam oni sami komplikiraju nabavku. I sve dijelove "uparju" sa matičnom pločom pa kasnije u obavijestima piše da dio nije originalan, čak i ako se stavi drugi original.

Da li EU direktiva "Right to repair" (pravo na popravak) nešto olakšava situaciju oko pronalazaka dijelova i servisiranja?

Donekle, ali opet više fizičkim osobama nego nama kao serviserima i pravnim osobama.

Naime, preporučimo klijentu da naruči originalnu bateriju za iPhone i kad mu dođe na adresu, doneše ju da mu mi ugradimo.

Spomenuta direktiva nalaže državama članicama EU-a da putem nekih kampanja kupona za popravak ili obukama vještina promiče popravke uređaja na svome teritoriju. Je li išta od toga zaživjelo u HR?

Meni nije poznato da je zaživjelo. Znam da su operateri dali u ponudu da donesete stari uređaj i da vam umanje cijenu novog u produljenju ugovora, ali ti i dalje nije popravak, čak naprotiv, potiču nas

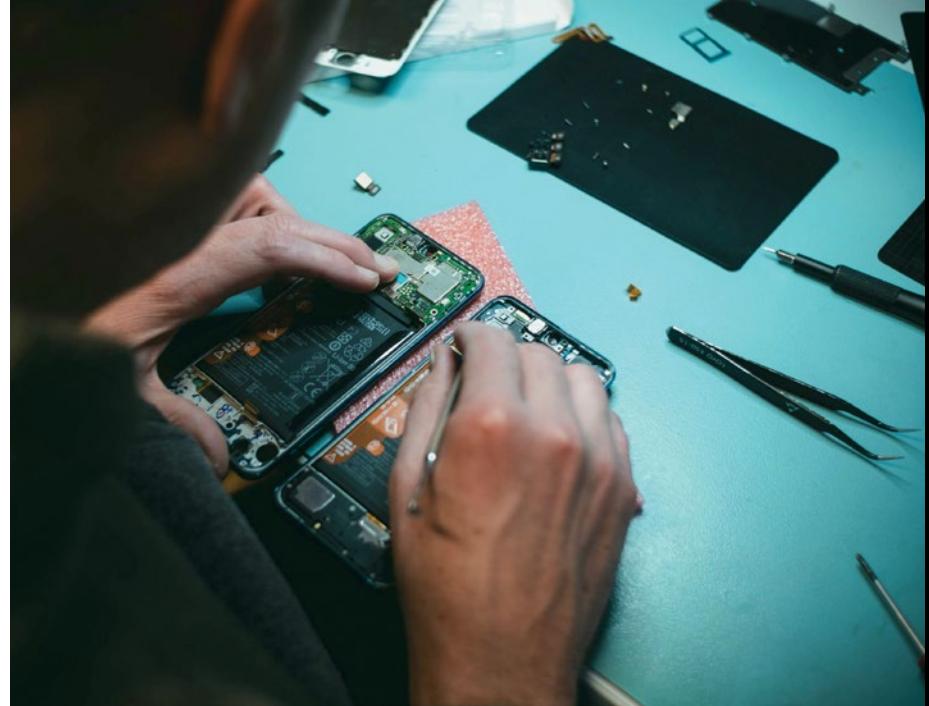


FOTO: UNSPLASH

da mijenjam i uzimamo novo. I u većini slučajeva na jeftinijim tarifama nude i guraju slabije, lošije i često neispravne poluproizvode s nazivima svoje robne marke tipa "T Phone" u Hrvatskom Telekomu.

Konkretno za taj uređaj njihove marke se ne zna niti točno podrijetlo niti proizvođač, već je nagađanje za svaki model tko ga je sastavio za njih. Nema baterija, ekrana dijelova na matičnoj ploči, a takve uređaje uglavnom i uzimaju najranjiviji i najsiromašniji građani. Bilo kakav kvar van garancije nije uopće moguć osim "kemijanja" da se ugrađuju polovni dijelovi, ako vam se posreći da imate takav isti uređaj s nekim drugim nerješivim problemom.

Naravno ljudi niske platežne moći pripadaju na bilo što jer su u obvezni plaćanja ugovorene pretplate, a nemaju novaca za drugi. To je najveći dio problema koji se zanemaruje u potpunosti. Ja skoro svaki dan imam nekoga u takvoj situaciji gdje doslovno poklonim neki uređaj sto je netko drugi ostavio jer je kupio novi pa mu je višak.

Što na kraju mislite kakva budućnost čeka servise mobitela i elektronike?

Onaj tko voli svoj posao neće imati problema da se usavršava i napreduje. Naravno da su prošla zlatna vremena kad se više zarađivalo u ovom poslu, ali se i dalje može zaraditi za pristojan i do-

stojanstven život bez obzira na prilično tešku globalnu situaciju.

Zaključak

Sudeći po ovome čini se da servisi neće nestati, ali će se morati prilagoditi ako žele opstati. Oni koji se specijaliziraju za napredne popravke poput mikro lemljenja radi popravka matične ploče mobitela, koji prate trendove održivosti i koriste nove tehnologije, imat će bolju budućnost. Kao u mnogim stvarima vrijeme nešto pregazi ali se otvaraju i nove mogućnosti. Važno je biti u toku, i ne biti tvrdoglav u prihvaćanju promjena, nego se uvijek usavršavati i prilagođavati novim zahtjevima kupaca i nivou potražnje.

EU direktiva "Right to repair" koja je stupila na snagu 30. srpnja 2024. godine. Države članice pa i Hrvatska će morati poduzeti barem jednu mjeru za promicanje popravka na svom teritoriju. To može uključivati i finansijske i nefinansijske mјere kao što su informativne kampanje, kuponi za popravak, obuka u vještina popravljanja i sl. Prema izvešću U.S. Pirga situacija se popravlja. Ako se proizvođači doista prilagode ovoj direktivi vjerujem da bi se situacija u ovome sektoru mogla stabilizirati.

Što vi mislite - hoće li u budućnosti ljudi sve više popravljati uređaje ili će radije kupovati nove?

SUZANA VEZILIĆ

Sandra
slastice

Rimska 1
42208 Brezje Dravsko
098 9325 412
sandrarugani36@gmail.com
www.sandraslastice.hr

Želite uljepšati
neciji dan?
na pravom ste mjestu

rođendanske torte dječje torte suhi kolaci kremasti kolaci

Istria Star Villas

Ulica Mala vala - Via Valle piccola 70
52212 Vallabond
091 620 3975 info@istria-star.com
[CROATIA STAR VACATION](https://www.facebook.com/croatistarvacation)

VILLAS WITH POOL HOLIDAY HOUSES APARTMENTS GLAMPING TENTS MOBILE HOUSES

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



TRGOVINA

trg

Ante Topić Mimare 1 A 10000 Zagreb
01/3013-775
trg@trg.hr www.trg.hr

BUŠENJE MINIRANJE TUNELOGRADNJA



GRADITELJSTVO

ultra d.o.o.

RAČUNOVODSTVO
KNJIGOVODSTVO
POREZNO SAVJETOVANJE

Vijeća Europe 95, 32000 Vukovar
032 428 348 032 428 642
Jaruščica 9 d, 10000 Zagreb
098 1922 080
ultra2.zagreb@gmail.com

WATEL

Kaptol 19
10000 Zagreb

Tel. +385 1 4814 862

watel@watel.hr
www.watel.hr

VELEPRODAJA
TELEKOMUNIKACIJSKE
OPREME I MATERIJALA

STRAH NA WALL STREETU



Milan Horvat

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

Učetvrtak i petak početkom travnja se prvi puta u povijesti dogodilo da je Dow Jones u dva dana zaredom pao po 1.500 bodova, tj. 1.600 u četvrtak i 2.200 u petak. S&P 500 je pao preko 10 posto u ta dva dana, a samo u petak je to bilo 6 posto i da je prošao 7 zaustavilo bi se trgovanje na američkim burzama, prema njihovim pravilima. Trumpova objava carina spržila je 6 bilijuna dolara vrijednosti imovine u ta dva dana, a na svjetskim su burzama cijene dionica zabilježile najveći tjedni pad od koronakrizе 2020. godine.

Na prikazanoj infografici vidite indeks straha VIX koji ima tri vrha u periodu posljednjih 20 godina. Prvi je 2008. godine uzrokovala najveća globalna kriza poslijе velike depresije iz 1929. godine. Drugi je pokrenula Covid kriza i zatvaranje s milijunima mrtvih diljem svijeta. Treći je pokrenuo osobno Donald Trump sa svojim idejama.

Sve se nastavilo malo kasnije, a jedina pozitiva koju se može pročitati iz reakcije investitora na burzama diljem svijeta na Trumpovu objavu carinskih tarifa s aspekta tržišta kapitala je da su one u tom za njih približno najgorem mogućem scenariju jasno i snažno signalizirale svoje nezadovoljstvo, nadajući se da će to dovesti do promjene takve politike. Najbolje se to vidjelo kada se u pondjeljak u jednom trenutku pojavila lažna vijest da predsjednik razmišlja na 90 dana odgoditi primjenu najavljenih carina, na koju su se svi američki indeksi u trenu iz minusa od preko 3 posto popeli na isto toliko plusa, da bi se ubrzo nakon demantira srušili na prvotne negativne razine. To je bila najjasnija moguća demonstracija toga što Wall Street misli o tkz. "Danu oslobođenja."

Sada je već jasno da će biti odlučno to da li će Trump uspjeti prisiliti predsjednika FED-a Jerome Powella da smanjuje referentnu kamatnu stopu, kako bi potaknuo investicije u reindustrijalizaciju, zatim da spusti vrijednost dolara radi poticanja izvoza i da smanji troškove države kako bi smanjio njezinu zaduženost. On to tradicionalno u američkom duhu snažne ekonomije i dolara kao svjetske valute želi provesti na račun drugih. Ako i uspije, mislim da je prešao svoj Rubikon s kojeg nema povratka jer je svime do sada učinjenim nepovratno uništio pozitivnu reputaciju SAD-a kao svjetskog lidera, ne shvaćajući da bez te pozitivne konotacije USA neće to moći biti samo temeljem prisila.

Ponašajući se na ovakav način kojim Trump očito želi iskoristiti poziciju moći SAD-a da na-

metne silom svijetu pravila koja, prema stavu njegove administracije, Americi trebaju da se izvuče iz svojih problema, zapravo pokazuje kako ona ubrzano gubi poziciju najmoćnije i najveće ekonomije svijeta. Već dva desetljeća oni lagano klize na niže te ih sustižu Kina i EU pa zato prema njima, kako sam predsjednik, tako i istaknuti članovi njegove administracije iskazuju toliko otvorene mržnje. I dok se Europa drži relativno suzdržano i vrlo susretljivo, Kina na sve mjere odgovara u manje od 24 sata kontra mjerama, što znači da su spremni i da imaju odgovor za svaki potez koji će USA napraviti. Trump pri tom gubi samokontrolu jer je jučer objavio da s današnjim danom prema Kini vrijede carine dodatna tarifa od 50 posto na svu robu što je čak 104 posto ukupno, nakon što je Kina odgovorila protucarinama na prvotnih 54 posto, ali je i zabranila izvoz rijetkih sirovina.

Kinesko ministarstvo financija opisalo je to kao nužan odgovor na "tipičnu praksu jednostranog pritiska" od strane Sjedinjenih Država, dodajući kako "takav postupak SAD-a nije u skladu s međunarodnim trgovinskim pravilima te potkopava legitimna prava i interes Kine". Osim carina, Kina im obustavlja izvoz nekoliko rijetkih sirovina ključnih za američku tehnologiju i obrambenu industriju, uključujući samarij, gadolinij, terbij, disprozij, lutecij, skandij i itrij. Kinesko ministarstvo trgovine je objavilo kako je takva izvozna kontrola namijenjena "boljoj zaštiti nacionalnih interesa i sigurnosti te ispunjavanju međunarodnih obveza kao što je neširenje oružja". Naime, npr. bez disprozija niti jedan borbeni avion, balistička raketa ili eletrični auto ne može se pokretati a da se ne zapali jer se koristi za termalni menedžment. 100 posto svjetskih zaliha i proizvodnje disprozija kontrolira Kina.

Za kraj ipak dobra vijest, usprkos toga da je S&P 500 pao 12 posto u posljednja 4 dana, prinosi na 10-godišnje USA obveznice porasli su za 10 bps. Ovo je vrlo neobično i uklanja važan protuciklički impuls kad god dionice počnu diskontirati recesiju. S time da se raspon (spread) američkih obveznica počeo povećavati, te iako još to nije na razini post recesijskih strahova iz 2016., 2018. i 2022. godine, a kamoli stvarnog pada gospodarske aktivnosti u 2020. godini, ipak je blagi znak smanjenja straha od moguće recessije te dokaz kako financijaši još uvijek vjeruju da ova umjetno izazvana kriza neće eskalirati do kraja i prerasti u stvarnu recessiju.

VELIKI PROJEKTI EUROPSCHE UNIJE

OD SLOVENSKE TVORNICE UMJETNE INTELIGENCIJE KORISTI ĆE IMATI ZNANSTVENICI, TVRTKE I DRŽAVA

ZAJEDNIČKO PODUZEĆE ZA EUROPSCO RAČUNALSTVO VISOKIH PERFORMANSI (EUROHPC JU) ODABRALO JE JOŠ ŠEST DODATNIH TVORNICA UMJETNE INTELIGENCIJE U EUROPSCOJ UNIJI. PRIJE TOGA, U PROSINCU PROŠLE GODINE ODABRANO IH JE SEDAM KOJE ĆE BITI POSTAVLJENE DILJEM EUROPE, TOČNIJE U FINSKOJ, NJEMAČKOJ, GRČKOJ, ITALIJI, LUKSEMBURGU, ŠPANJOLSKUJ I ŠVEDSKUJ. CILJ TIH TVORNICA JE POTAKNUTI INOVACIJE U EU, A U DRUGOM VALU GRADIT ĆE SE U AUSTRIJI, BUGARSKOJ, FRANCUSKOJ, NJEMAČKOJ, POLJSKOJ I SLOVENIJI.

Slovenska tvornica umjetne inteligencije bit će smještena u Mariboru, a novo superračunalo, koje će pokretati tvornicu, instalirat će se u Arnesovom (Akademski i istraživačka mreža Slovenije) podatkovnom centru budućnosti na području Dravskih elektrarna u Mariboru.

Više o svemu tome otkrio nam je dr. Žiga Zebec, koordinator odjela za superračunalstvo Instituta informacijskih znanosti Maribor (IZUM).

Vaša prijava za uspostavu slovenske tvornice umjetne inteligencije odabrana je za sufinanciranje. Ispričajte mi ukratko kako je tekao taj proces – koliko je trajao, što je trebala sadržavati prijava i koje je uvjete trebalo ispuniti?

Ministarstvo za digitalizaciju i ministarstvo za visoko obrazovanje i tehnologiju je odlučilo da ćemo postaviti jedan veći HPC (high performance computing) centar, za što su bili potrebni dodatni izvori financiranja. Jedan od projekata kojim smo to mogli osigurati je bila upravo tvornica umjetne inteligencije. Vrijednost tog projekta je oko 10 milijuna eura, od čega će polovicu platiti država, a ostatak Europska unija. Okupljen je konzorcij u kojem se nalazi više institucija – IZUM (Institut informacijskih znanosti Maribor), Arnes, Institut Jožef Stefan, Sveučilište u Ljubljani, Sveučilište u Mariboru, Sveučilište u Novoj Gorici, Sveučilište na Primorskom, Fakultet za informacijske studije Novo Mesto, Gospodarska zbornica Slovenije i Tehnološki park Ljubljana. Koordinacija je bila vođena od strane spomenutih mi-



nistarstava koja su organizirala sve potrebne sastanke i lobirala da dobijemo sredstva iz Europske unije. Jako važno bilo je upravo osnivanje tog konzorcija, da sve bude na jednom mjestu i da svi koji su dio konzorcija imaju isti cilj, a to je da dobijemo tvornicu umjetne inteligencije.

Koliko će koštati izgradnja i tko će je sve financirati?

Zasad nije moguće točno reći koliko će koštati, no mislimo da je riječ o otprije 135 milijuna eura. Iz EU ćemo dobiti 65 milijuna eura, a oko 70 milijuna će financirati Slovenija. Tim će se novcem platiti izgradnju tvornice umjetne inteligencije i HPC sustav. Za samu tvornicu je potrebno 10 milijuna eura, ali je neophodno napraviti i infrastrukturu bez koje je ne bismo mogli dobiti.

Gdje će tvornica biti smještena i kada se očekuje kraj izgradnje?

I HPC centar i tvornica umjetne inteligencije će se nalaziti u Mariboru, na mariborskem otoku, gdje se nalazi i hidroelektrana Maribor. Radit će se o novom objektu udaljenom oko 100 metara od hidroelektrane, zbog čega ćemo iz nje moći dobivati struju. Mislim da ćemo s gradnjom početi ovog ljeta, a dovršetak je planiran za iduću godinu.

Što su točno tvornice umjetne inteligencije, na koji način funkcioniraju i koje će usluge pružati?

U pitanju su projekti koje je pokrenula Europska komisija kako bi osigurala bolju podršku znanstvenicima i tvrtkama koje rade s umjetnom inteligencijom i koje razvijaju strojno učenje. Zahvaljujući tvornici moći ćemo ponuditi bolje usluge i osigurati vrhunske uvjete ne samo znanstvenicima, već i privatnim tvrtkama, svima kojima je potrebno jako puno "computing powera".



Žiga Zebec (lijevo)

Ako se ne varam, neke će tvrtke imati povlašteni pristup, o kome je riječ?

Da, startupi će moći dobiti "computing power" i razvijati svoje modele uz pomoć superračunala bez plaćanja tržišne cijene.

Općenito, što bi bile glavne prednosti koje će tvornica umjetne inteligencije donijeti slovenskom gospodarstvu?

Prednosti ima mnogo. Prije svega, strojno učenje i umjetna inteligencija će se moći razvijati i u malim tvrtkama, a ne samo u velikim, bogatim kompanijama. U drugoj generaciji našeg superračunala ćemo imati puno više "computing powera" i GPU-a (graphic processing unit, grafički čip), zbog čega ćemo naše kapacite moći dati na raspolaganje i europskim znanstvenicima i tvrtkama. Tako se stječe ugled, zahvaljujući kojem ćemo imati prilike sudjelovati u velikim europskim projektima i konzorcijima. Prednosti će dakle imati i naši znanstve-

nici, naše tvrtke, a i Slovenija će se tako upisati na mapu umjetne inteligencije, pokazati da smo dobra zemlja za razvoj AI-ja i strojnog učenja. Tako se privlače i novi stručnjaci.

Koji će značaj AI tvornica imati za regiju, hoće li se njome moći koristiti i tvrtke iz Hrvatske ili Srbije?

Trenutačno još ništa nije definirano, ali mislim da će svatko tko ima dobar projekt moći koristiti naše resurse. Drugim riječima, imat će na raspolaganju resurse našeg superračunala Vega, superračunala Leonardo iz Bologne ili nekom drugom koje im odgovara svojom arhitekturom, a s kojima surađujemo.

Projektom će se uspostaviti i superračunalo, kakve sve mogućnosti ima?

Superračunalo je potpuno drugačije od, primjerice, PC-ja koji koristite kod kuće ili na poslu. Jedan dio je da ima

puno virtualizacije, različitih servisa na koje se korisnici mogu priključiti. To se zove "login virtualizacija". Drugi važan dio je managing, upravljanje čvorovima kojima pristup imamo samo mi koji ovde radimo. Zahvaljujući tome možemo popravljati određene servise i dijelove koji ne rade. U tom sustavu ima i puno hardwarea gdje korisnici mogu pohranjivati svoje informacije i tražiti od računala analize podataka ili bilo kakve pa i najkompleksnije izračune.

S obzirom na to da je održivost postala sveprisutna tema, kakav će utjecaj na okoliš imati tvornica?

Superračunala su veliki potrošači električne energije, to je neizbjegljivo. Novo računalo imat će oko pet megavata priključne snage, a dosadašnje je imalo oko 0,7, najviše jedan megavat. Pet megavata otprilike odgovara potrošnji oko tisuću domaćinstava. Međutim, toplinu koju nastaje hladimo vodom koja potom evaporira na stijenke komore. To, pak, stvara novu energiju koju možemo upotrebljavati za grijanje kuća i zgrada u okolini.

Po Vašem mišljenju, gdje se nalazi Slovenija po pitanju umjetne inteligencije u usporedbi s drugim europskim državama?

Imamo dosta kvalitetnih ljudi koji rade jako dobre stvari. Mislim da se u područjima strojnog učenja i umjetne inteligencije nalazimo u europskom vrhu. Postoje države koje su bolje od nas, no zahvaljujući novoj infrastrukturi imat ćemo dodatne mogućnosti razvoja tih područja. Treba će nam dodatna ulaganja, ali vjerujemo da će tvrtke ili startupi uz našu pomoći osmislići i odraditi i najzahtjevnije projekte.

Suradujete i s brojnim superračunalnim centrima. Što uključuju te suradnje?

Osnovno je da možemo koristiti njihov GPU. To znači da smo platili za korištenje pet posto njihovih resursa pa ako nemamo dovoljno GPU snage, naši se zaposlenici mogu priključiti na, primjerice, Leonardo. Suradnje nam također donose i dosta kontakata, što omogućuje kvalitetnu razmjenu informacija i dokumentacije. Možemo dobiti drugo mišljenje od vrhunskih stručnjaka.

VEDRAN HARČA

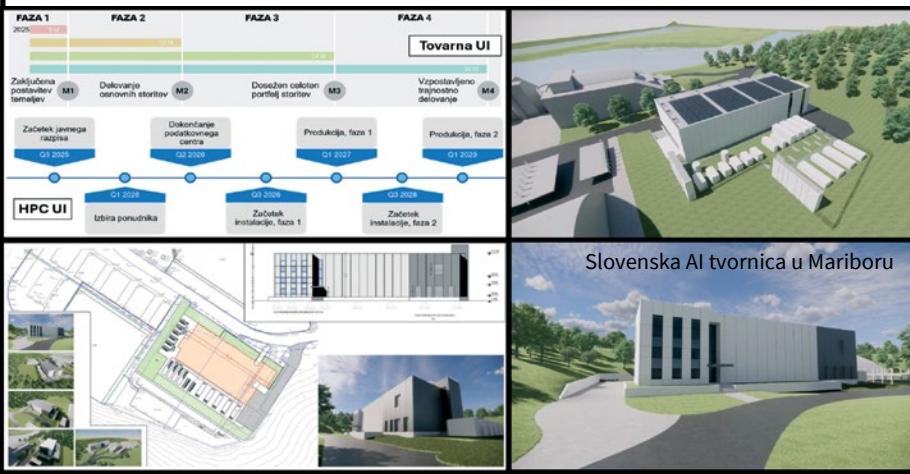


FOTO: ŽIGA ZEBEC



FOTO: PEXELS

NOVA BIROKACIJA

POPIS STANOVNIŠTVA ODLAZI U POVIJEST

U PETAK 28.3. JE SABOR JE USVOJIO ZAKON O SREDIŠNjem REGISTRU STANOVNIŠTVA. OVAJ ZAKON JE DOSTA DUGO BIO U PROCEDURI I ČAK SE PREPOSTAVLJALO DA ĆE BITI DONESEN U PROSINCU PROŠLE GODINE. STUPIT ĆE NA SNAGU KROZ TRI VREMENSKA RAZDOBLJA.

Jedan dio članaka Zakona stupaće na snagu od 1. siječnja ove godine, drugi dio od 1. siječnja sljedeće godine a ostatak od 1. lipnja sljedeće godine. Središnji registar, koji će sadržavati podatke iz popisa stanovništva bit će ažuriran u realnom vremenu, podatke će crpiti iz više izvora, a vodit će ga Prezerna uprava.

Središnji registar stanovništva je elektronički vođena službena evidencija koja sadrži podatke o broju i prostornom rasporedu stanovnika na području Republike Hrvatske prema socijalnim, ekonomskim, obrazovnim, migracijskim, stambenim i ostalim obilježjima, podatke o srodstvu i podatke o kućanstvima. Također će se u Registru nalaziti podaci iz zdravstvenog i mirovinskog osiguranja. Podatke će crpiti iz velikog broja službenih registara popit registra

za OIB, prebivalište, zaposlenje, socijalni status, skrbništvo, bračni status, podaci o vlasništvu nekretnina, invalidnost, obrazovanje, nacionalnost i dr. a u njega će se upisivati i podaci o opcionalnim izjavama građana koji se mogu odnositi na neformalno partnerstvo, vjeru, kontakt podatke i tomu slično

Zašto je Registar osnovan?

Republika Hrvatska je u razdoblju od 2019. do 2023. godine dobila preporuke Vijeća Europe koje se odnose na redefiniranje sustava socijalnih davanja i to:

CSR 2019. 2.2 - Konsolidirati socijalne naknade i poboljšati njihovu sposobnost za smanjenje siromaštva,

CSR 2021. 1.3 - Osigurati održiv i uključiv oporavak., 1.4 - Dati prednost

fiskalnim strukturnim reformama koje će pomoći u osiguravanju financiranja za prioritete javne politike i pridonijeti dugoročnoj održivosti javnih financija, uključujući jačanje obuhvata, primjernosti i sufinanciranja, održivost sustava zdravstvene i socijalne zaštite za sve,

CSR 2022. 1.1 - Uzeti u obzir kontinuiranu privremenu i ciljanu potporu kućanstvima i poduzećima koja su najosjetljivija na poskupljenja energije i

CSR 2023. 1.1 - Ako ponovno povećanje cijena energije zahtijeva mjere potpore, osiguranje da su one usmjerene na zaštitu ranjivih kućanstava i tvrtki.

Dodatkom Nacionalnog plana oporavka i otpornosti, koji je prihvaćen na sjednici Vlade 31. kolovoza 2023. prihvaćena je mjera Uspostave Registra stanovništva, obitelji i kućanstava, čime je preuzeta obveza uspostave registra do kraja

Q4/2025. uz njegovu punu primjenu do kraja Q2/2026.

U koju svrhu će se koristiti podaci iz Registra?

Prema trećem članku Zakona podaci iz registra koristit će se za ostvarivanje socijalnih i drugih prava, provođenje statističkih, društvenih, ekonomskih i drugih istraživanja, obradu podataka za koju postoji pravna osnova te za učinkovito vođenje upravnih, poreznih i drugih postupaka korisnika određenih ovim Zakonom.

Omogućit će realan izračun dohotka po članu kućanstva za bolje ciljane mjere socijalne politike, potpora i pomoći ranjivim kućanstvima.

Onemogućit će zloupotrebu sustava socijalnih davanja, poreznih oslobođenja i olakšica kroz veću ažurnost i povezanost podataka

Administrativno rasteretiti građane u postupcima ostvarivanja različitih prava. Proaktivnom ulogom države pri dodjeljivanju prava neće više biti potrebno podnosići zahtjeve, dostavljati dokumentaciju ili provoditi postupke s ciljem ostvarivanja određenih prava,

nego će država prepoznavati kućanstva koja ih imaju pravo ostvariti.

Omogućit će svim građanima uvid u vlastite osobne podatke na jednom mjestu, pa ako bude grešaka moći će poslati zahtjev za ispravak.

Što će se dogoditi s popisom stanovništva na koji smo navikli?

Više se neće održavati klasični popis stanovništva, kojeg smo imali svakih 10 godina. To će predstaviti značajnu uštedu u državnom budžetu jer na zadnji popis stanovništva država je potrošila 23,5 mil eura.

Tko će sve biti evidentiran u Registru?

Središnji register stanovništva sadržavat će podatke o srodstvu, podatke o kućanstvima i podatke o broju i prostornom rasporedu stanovnika prema socijalnim, ekonomskim, obrazovnim, migracijskim, stambenim i ostalim obilježjima:

- Hrvatski državljeni s prebivalištem i/ili boravištem u Hrvatskoj
- Hrvatski državljeni s prebivalištem i/ili boravištem izvan Hrvatske

- Stranci koji imaju dozvolu dugotrajnog, stalnog ili povremenog boravka u Hrvatskoj
- Za svaku osobu upisanu u Središnji register generirat će se podaci o srodstvu.

Prema članku 19.:

(1) Generiranjem srodstva smatra se povezivanje jednoznačno određene osobe putem osobnog identifikacijskog broja s djecom, bračnim drugom, izvanbračnim drugom, životnim partnerom, neformalnim životnim partnerom, roditeljima, bakama i djevodima te braćom i sestrama, putem njihovog osobnog identifikacijskog broja.

(2) Generiranje srodstva provodi se u Središnjem registru preuzimanjem dostupnih podataka iz državnih matica, odnosno registra životnog partnerstva u realnom vremenu.

(3) Iznimno od stavka 2. ovoga članka, generiranje srodstva kod izvanbračnih drugova ili

neformalnih životnih partnera provodi se na temelju dobrovoljnih izjava prema odredbama ovoga Zakona.

 SUZANA VEZILIĆ



USKRŠNJA POSKUPLJENJA

PROIZVODNJA DOMAĆIH JAJA RASTE, ALI S NJIMA I CIJENA

VEĆ DVJE GODINE TEMA CIJENE KONZUMNIH JAJA NE JENJAVA. POČELO JE S DRASTIČNIM RASTOM OD ČAK 63 POSTO U OŽUJKU 2023. GODINE U ODНОСУ NA ISTI MJESEC GODINU RANIJE, A SADA SE OVA TEMA NANOVО AKTUALIZIRALA NAKON ŠTO JE U SJEDINJENIM AMERIČKIM DRŽAVAMA PERAD POGOĐENA AGRESIVNIM SOJEM PTIČJE GRIPE. CIJENA JAJA ONDJE JE DRASTIČNO PORASLA, TRGOVINE SU OGRANIČILE KOLIČINU KOJU KUPCI MOGU KUPITI, A ČAK SE PIŠE I KAKO SE JAJA KRIJUMČARE IZ MEKSIKA. POMOĆI BI TREBALA I EUROPA, A MI SMO ISTRAŽILI IMA LI HRVATSKA VIŠKOVA.



UUpisnik farmi kokoši nesilica u Hrvatskoj je trenutno upisano 311 farmi, što je rast u odnosu na, primjerice, 2019. godinu kada ih je bilo 260. Što se tiče proizvedenih komada, brojke se razlikuju ovisno o izvoru. Vetis je sustav u koji sve pakirnice unoše proizvedena jaja, dok Državni zavod za statistiku radi procjenu uključujući i perad kod domaćinstava pa su time njihove brojke veće. Primjerice za 2023. godinu, podaci Vetisa govore o 482,3 milijuna komada, dok je prema DZS-u u Hrvatskoj iste godine proizvedeno njih 642,5 milijuna.

Vetis je informatički sustav za bilježenje proizvoda životinjskog porijekla namijenjenih javnoj potrošnji i u isti su i sve pakirnice jaja dužne upisivati svoje podatke, odnosno broj kilograma proizvedenih jaja svaki dan pri čemu jedan kilogram jaja podrazumjeva 16 komada jaja. Njihova tablica u principu pokazuje rast proizvodnje jaja tijekom zadnjih godina, uz iznimku blagog pada 2022. godine u odnosu na prethodnu. Ove podatke komentirao nam je Dražen Čurila, direktor tvrtke Luneta te predsjednik

Odbora za perad Hrvatske poljoprivredne komore.

Proizvodnja jaja na hrvatskim farmama je stabilna sa laganim rastom u posljednjim godinama - kaže nam Čurila, te dodaje kako slijedom toga nema potrebe za uvozom jaja iz drugih zemalja.

Događa se u posljednjih godinu dana snažan uvoz jaja iz Ukrajine, ali ostaje za vidjeti da li ta jaja ostaju u Hrvatskoj ili idu dalje na tržišta Europsku uniju, primjerice Španjolsku - govori Čurila.

Iz Hrvatske gospodarske komore dobili smo podatke o uvozu i izvozu, prema kojima je u našu zemlju u prošloj godini uvezeno gotovo 15 tona jaja u vrijednosti od 29,4 milijuna eura, dok ih je u istom periodu izvezeno osam tona vrijednih 14,5 milijuna eura.

Potrebno je raditi na što većoj promociji jaja hrvatskih proizvođača kako bi potrošači shvatili da se kod nas proizvodi na stvarno visokoj razini, na primjer promocijom znaka Dokazana kvaliteta Hrvatska - zaključuje direktor Lunete.

Osvrnuo se i na kontinuiran rast cijena jaja, objašnjavajući kako je uzrok

tome rast cijena sirovina, od žitarica, preko uljarica do soje.

A hrana je najveći trošak u proizvodnji jaja. Oko 70 posto troškova otpada na hranu za nesilice. Rasli su značajno i energenti, ambalaža, plaće zaposlenih i svi ostali troškovi. S druge strane veća je potražnja od ponude zbog ptičje gripe koja kontinuirano uništava fond nesilica u čitavoj Europi, SAD-u, Australiji, Japanu... Počela je vakcinacija u nekim zemljama, ali ptičja gripa ostaje najveća prijetnja za čitavu industriju i u nadolazećim godinama. Tako da prognoze ne ukazuju na smanjenje cijena jaja u skorije vrijeme - zaključuje.

Prosječna cijena jaja u Europskoj uniji u siječnju je iznosila 249,59 eura/100 kg, što je porast od 10,3 posto u odnosu na godinu prije te 5,4 posto u usporedbi s prosincem 2024. U Hrvatskoj je pak cijena pala na 242,96 eura/100 kg, uz godišnje smanjenje od 7,7 posto i mjesечно od 1,8 posto. Neki to povezuju upravo s pojačanim ukrajinskim uvozom, dok nije isključeno da je blagi utjecaj na pad cijene imala i odluka Vlade o zamrzavanju cijene određenog tipa jaja.

HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ

STADIONI KAO IZBORNI RECEPT

OBĆANJA TEŠKA STOTINE MILIJUNA EURA

TEMA REKONSTRUKCIJE I IZGRADNJE STADIONA DILJEM ZEMLJE RAZBUKTALA SE UOČI LOKALNIH IZBORA. DONOSIMO ANALIZU TRENUTAČNE SITUACIJE NOGOMETNE INFRASTRUKTURE



FOTO: GRAD ZAGREB

Prvi put ću sada s ove govornice reći da ćemo stadion napraviti do konca 2015. Međunarodnim natječajem tražit ćemo sredstva za krov i sjevernu i zapadnu tribinu te za dovršetak južne i istočne tribine. Tako je o Maksimiru prije 12 godina govorio pokojni zagrebački gradonačelnik Milan Bandić. U kuloarima se tada govorilo o projektu teškom 200 milijuna kuna. Danas, više od desetljeća kasnije, nemamo novi stadion, ali imamo nedavno predstavljen sporazum između Vlade Republike Hrvatske i Grada Zagreba prema kojem je među njima dogovoren projekt izgradnje Dinama-va stadiona procijenjen na 175 milijuna eura, a cilj je da bude gotov do kraja 2029. U sklopu ove najave tjednima na društvenim mrežama iskače video zagrebačkog gradonačelnika Tomislava Tomaševića kako na Maksimiru žongli ra s loptom. No, Tomašević nije jedini koji uoči lokalnih izbora najavljuje ulaganja u stadijone.

Splitski gradonačelnik Ivica Puljak je sredinom ožujka poručio kako je projekt obnove Poljuda u završnoj fazi planiranja.

- Devedeset posto projekta već je gotovo, ali zbog složenosti radova prvo moramo postaviti skele kako bismo utvrdili stvarno stanje konstrukcije, posebno krova - rekao je tom prilikom. Obnova Poljuda navodno bi trebala koštati 25 milijuna eura, s uključenim PDV-om.

No, treba istaknuti da su nerijetko procijenjeni iznosi u svega nekoliko mjeseci rasli. Primjerice, u slučaju stadijona u zagrebačkoj Kranjčevićevoj se krajem 2023. godine spominjao iznos od 23 milijuna eura da bi se godinu kasnije, nakon izrade projekta, došlo do iznosa od 44 milijuna eura s uključenim PDV-om. Među četiri ponude pristigle krajem veljače najnižu je ponudio Strabag. Inače, projekt je radila tvrtka SIRRAH, kao i za Opus Arenu, osječki stadion, koji je svoja vrata otvorio sredinom 2023. godine. Na 20.000 kvadratnih metara smje-

stilo se 13.005 sjedala, 800 parkirnih mjesta, škola nogometa sa sedam terena, fan shop, 13 hotelskih soba za igrače uz pomoćne terene i hibridni travnjak kao na najmodernijem stadionu svijeta Santiago Bernabeu. Radovi su koštali 65 milijuna eura iako su u početku, prije perioda kovida bili procijenjeni na 35 milijuna, te je upravo zbog pandemije i kasnila izgradnja.

Desetljećima se čeka i nova Kantrida u Rijeci. Optimističan projekt težak 100 milijuna eura predstavljen je prije godinu i pol, a ovih dana je prilično aktualiziran. Riječkom gradonačelniku Marku Filipoviću zasmetalo je što je Vlada izuzela Rijeku kada je Maksimir i Poljud proglašila stadionima od nacionalnog interesa, pritom ih počastivši izdašnim svotama. Filipović, također, ovih dana poručuje kako vjeruje da realizacija Kantride neće biti upitna. Istovremeno, NK Rijeka poziva građane da potpišu peticiju kojom pokušavaju ubrzati birokraciju.

- Grad Rijeka već desetljećima nije uspio obnoviti stadion Kantrida vlastitim sredstvima, a sada usporava privatnu investiciju koja bi donijela razvoj. Projekt uključuje izgradnju modernog nogometnog stadiona, tri nebodera i hotela, što bi značajno poboljšalo kvalitetu života građana. Neboderi su ključni za realizaciju stadijona i sve javne infrastrukture koja će biti u vlasništvu grada bez opterećivanja gradskog proračuna odnosno nas građana Rijeke, a slični primjeri postoje u svjetskim metropolama - poručuju pokretači peticije nadajući se skorom početku radova. A oni su za ovu godinu najavljeni na još nekoliko lokacija u Hrvatskoj - HNS-ov kamp u Velikoj Gorici, Arena Bjelovar te rekonstrukcija stadijona u Opatiji. Očekuje se i nastavak izgradnje Stadiona uz Savu u Slavonskom Brodu, te završetak gradnje stadijona Hrašćica NK Varteksa.

HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ



NAGRADA NAJUSPJEŠNIJAM

KONFERENCIJA "USPJEŠNE ŽENE POWERED BY FINANCIJE.HR" OKUPILA PODUZETNICE IZ ČITAVE HRVATSKE

PRVO IZDANJE INICIJATIVE "USPJEŠNE ŽENE" KOJU JE POKRENUO PORTAL FINANCIJE.HR, ODRŽANO JE 8. TRAVNJA U PROSTORIJAMA WESPA BUSINESS & LOUNGE U ZAGREBU. CILJ OVOG DOGAĐAJA BIO JE ISTAKNUTI VAŽNOST ŽENSKOG LIDERSTVA U POSLOVNOM SVIJETU, PRUŽITI VEĆU VIDLJIVOST PODUZETNICAMA I OMOGUĆITI IM BOLJE UMREŽAVANJE.

Najime, ove nagrade potvrđuju poslovni uspjeh koji je postigao samo mali postotak žena na rukovodčim pozicijama u hrvatskim tvrtkama. "Cini mi se da u posljednje vrijeme sve

više ljudi posjećuje ovakve evenete, imam osjećaj da smo gladni nekih novih uvjeta kako bi se lakše nosili sa situacijama koje su iznimno nestabilne", istaknula je Vedrana Miholić iz CROZ-a i dodala da

po njenom mišljenju situacija po pitanju žena lidera u Hrvatskoj bolja nego u nekim drugim europskim državama.

"Broj žena na visokim pozicijama u Hrvatskoj je bitno veći nego u Njemač-

Panel rasprava Ana Prelog (Plasma Saal), Manuela Vukelić (JobHunter), Đurđica Mostarčić (Čiste knjige)





koj. Mislim da u nekim industrijama žena ima stvarno dosta, u nekima manje, ali mislim da napredujemo”, napomenula je Miholić za Financije.hr prije samog početka konferencije gdje je održala predavanje o mogućnostima umjetne inteligencije kao pomoćnika u poslovanju.

U sklopu istog je objasnila i kako radnik s AI asistentom može postići rezultate kao čitav tim.

“Zahvaljujući umjetnoj inteligenciji moći ćemo raditi brže i obavljati više poslova”, rekla je Miholić. Anita Cvetić Oreščanin, suosnivačica Solvershipa, govorila je o mentorstvu. Njena tvrtka ima svoj mentorski sustav, a ona sama privilegiju da sama bira koga će mentorirati. U taj sustav uključuju i one koji im se ponovno pridružuju, primjerice zaposlenice koje se vraćaju s porodiljnog.

“U poslovanju se mnogo toga promijeni u relativno kratkom vremenu, pogotovo u IT industriji gdje se žena nakon porodiljnog susretne i s novim ljudima i novim poslovnim procesima. Potrebno je konkretizirati problem i cilj, moramo ga imati da bi se mentor i mentorirani mogli pokrenuti. U oba smjera trebamo biti spremni reći istinu”, kazala je Cvetić Oreščanin.

Nakon što 1. rujna na snagu stupi novi zakon o fiskalizaciji u poduzetništvu više ništa neće biti isto, upozorila je Đurđica Mostarčić, vlasnica Dudi Speed d.o.o. za knjigovodstvene usluge, na panelu održanom u sklopu konferencije “Uspješne žene powered by Financije.hr”. Od tog datuma broj izdanih računa godišnje porast će sa sadašnjih 3,6 milijuna na 90 milijuna, pri čemu će svi morati biti fiskalizirani i odmah poslani u poreznu upravu. Također, dodala je, sví

u Hrvatskoj morat će šifrirati robe i usluge na isti način. Na istom panelu gostovala je i Manuela Vukelić, suvlasnica agencije za zapošljavanje Job Hunter. Na pitanje kako osiguravaju pošten tretman za svoje radnike, naglasila je da, među ostalim, rade provjere poslodavaca. Otkrila je i da nastoje popuniti rupe u gospodarstvu koje su trenutno najizraženije u ugostiteljstvu i građevini. Pritom je u ovom prvom najviše radnika iz Filipina, a u građevini Uzbekistanaca.

Ana Prelog, suosnivačica i direktorica tvrtke Plasma Saal d.o.o. koja ima i ured u New Yorku, bila je treća sudionica panela. Upitana da prokomentira promjene koje je donio predsjednik Donald Trump, istaknula je kako pokušava smanjiti dug SAD-a koji trenutno iznosi 36 bilijuna dolara i dodala da nitko ne zna kako će se razvijati situacija.

VEDRAN HARČA



VJETROVI PROMJENE

SVE GLASNIJE SE PRIČA O VELIKIM PROMJENAMA GDPR-A

ZA NEKOLIKO TJEDANA EU ĆE PREDSTAVITI PRIJEDLOG ZA POJEDNOSTAVLJENJE OPĆE UREDBE O ZAŠТИTI PODATAKA (GDPR), SVOG NAJISTAKNUTIJEG ZAKONA O ZAŠТИTI PODATAKA. JOŠ UVJEK NEMAMO DETALJE O PREDLOŽENIM PROMJENAMA NITI O NAČINU NJIHOVE PROVEDBE. POZNATO JE DA SU CILJEVI: POJEDNOSTAVITI POSTOJEĆA PRAVILA KAKO BI SE SMANJIO VRIJEME I TRUD KOJE TVRTKE – OSOBITO MALA I SREDNJA PODUZEĆA – ULAŽU U USKLAĐIVANJE S EUROPSKIM ZAKONIMA I POVEĆATI KONKURENTNOST EU-A, POSEBNO U KONTEKSTU UTRKE U RAZVOJU UMJETNE INTELIGENCIJE (AI).



FOTO: PEXELS

Cini se da je Europska unija promjenila svoju retoriku i ton u pogledu regulacije tehnologije i zaštite temeljnih prava te da sada želi provesti svoju novu viziju.

Mnogima to može izgledati iznenađujuće ili čak šokantno.

Dva su važna događaja dovela do ove promjene u narativu: izvješće Maria Draghija o konkurentnosti EU-a i najnoviji razvoj događaja u AI utrci. Mario Draghi, bivši predsjednik Europske središnje banke, izradio je izvješće na zahtjev Europske komisije kako bi iznio svoju viziju budućnosti europske konkurenčnosti.

U izvješću iz rujna 2024. iznosi se zabilježujući slika budućnosti EU-a ako se ne uvedu promjene. „Budući da u globalnoj AI utrci već prevladava logika ‘pobjednik uzima sve’, EU se sada suočava s neizbjegnim kompromisom između jačih preventivnih regulatornih mjera za zaštitu temeljnih prava i sigurnosti proizvoda, te blažih pravila kako bi se potaknula ulaganja i inovacije unutar EU-a – npr. kroz testne okvire (sandboxing), bez snižavanja potrošačkih standarda. Potrebno je razviti pojednostavljenu

pravila i osigurati usklađenu provedbu GDPR-a u državama članicama, uklanjajući regulatorna preklapanja s AI Actom [kako je detaljno navedeno u poglavljiju o upravljanju]. Time bi se osiguralo da europske tvrtke ne budu kažnjene u razvoju i primjeni napredne umjetne inteligencije.“ Draghijevo izvješće snažno je odjeknulo među tehnološkim tvrtkama koje su sve više izražavale nezadovoljstvo europskim pravilima o usklađenosti, posebice GDPR-om – što se dodatno istaknulo tijekom zakonodavnog procesa vezanog uz AI Act.

Čini se da je Kina snažno ušla u AI utru – snižavajući cijene i postavljajući otvoreni kod (open-source) kao novi zlatni standard. Američke kompanije pod snažnim su pritiskom da pokažu da mogu postići jednake ili bolje rezultate. EU se istovremeno nalazi pod pritiskom da pokaže svoju prisutnost u utrci u kojoj zasad zaostaje.

Dodatno, političke i regulatorne promjene koje je u kontekstu AI utrke uvela administracija Donalda Trumpa također su dodatno pojačale pritisak na EU. To je bilo vidljivo na AI summitu održanom u veljači ove godine. Evo nekoliko izjava s tog događanja:

Francuski predsjednik Emmanuel Macron izjavio je: „Europa će ubrzati, Francuska će ubrzati – i zato ćemo mi, Francuska, sutra na ovom summitu najaviti 109 milijardi eura ulaganja u AI tijekom idućih nekoliko godina.“

Predsjednica Europske komisije Ursula von der Leyen rekla je: „Želimo da Europa bude jedan od vodećih AI kontinenata. To znači prihvatiti način života u kojem je umjetna inteligencija prisutna svugdje. AI nam može pomoći da povećamo konkurenčnost, zaštитimo sigurnost, unaprijedimo javno zdravstvo i

demokratiziramo pristup znanju i informacijama. I upravo to vi – poduzetnici i istraživači, investitori i poslovni lideri – ovdje u Parizu pokazujete. Ovo je pogled na AI kontinent kakav želimo postati.“

Istog dana kada je završio AI Summit, EU je objavila da povlači Direktivu o odgovornosti za štetu (EU Liability Directive).

Nekoliko tjedana kasnije, najavila je i prijedlog za pojednostavljenje GDPR-a.

Zaključak

EU je popustila pod ekonomskim i političkim vanjskim pritiscima, a njeni narativ i ton očito su se promjenili. Odabrani način za ublažavanje pritiska je „pojednostavljenje“ GDPR-a.

S pravnog aspekta, još uvijek nije jasno što točno dolazi. Ako EU doista pojednostavi GDPR, hrvatske bi tvrtke mogle imati manje papirologije, manji broj obveznih procedura i lakše razumljive smjernice za obradu osobnih podataka. Trenutno mnogi mali poduzetnici troše vrijeme i novac na tumačenje složenih pravila, a to bi se moglo ublažiti. Tehnološke tvrtke i startupi često se bore s GDPR-om jer im on nameće obveze koje ne mogu lako ispuniti (npr. vođenje evidencije obrada, imenovanje DPO-a, tehničke mjere zaštite). Pojednostavljenje bi im moglo otvoriti više prostora za razvoj bez straha od visokih kazni. Za hrvatske tvrtke, posebno one koje tek ulaze u digitalni prostor, ovo bi mogla biti pozitivna promjena – manje birokracije, lakši rast i jače povezivanje s EU tržistem. No, sve ovisi o tome kako će prijedlog biti napisan i koliko će pojednostavljenje biti uravnoteženo između zaštite građana i podrške gospodarstvu.

EMILIA FRANIĆ



SAMO MIJENA STALNA JEST

TRUMPOVE PROMJENE MIŠLJENJA SU DOVELE DO KAOSA

PRISTUP AMERIČKOG PREDSJEDNIKA, OSOBITO U 2025. GODINI, NAIŠAO JE NA OŠTRE KRITIKE ZBOG STALNIH PROMJENA I NEDOSTATKA DOSLJEDNOSTI, ŠTO JE IZAZVALO ZBRKU MEĐU TVRTKAMA, POTROŠAČIMA I GLOBALnim TRŽIŠTIMA.

FOTO:FLICKR - GAGE SKUDMORE

Dana 2. travnja 2025., Trump je nавavio sveobuhvatnu carinu od 10 posto na gotovo sav američki uvoz, s primjenom od 5. travnja, te dodatne „recipročne“ carine u rasponu od 11 posto do 50 posto za 57 zemalja do 9. travnja, pozivajući se na nacionalnu izvanrednu situaciju zbog trgovinskog deficitu temeljem Zakona o međunarodnim ekonomskim ovlastima u izvanrednim situacijama. Taj je potez nazvan „Danom oslobođenja“, uz obećanje o vraćanju ekonomske suverenosti SAD-u. No samo nekoliko dana kasnije, 9. travnja, Trump je pauzirao te više carine na 90 dana, pozivajući se na volatilnost tržišta i potrebu za fleksibilnošću, dok je istodobno povisio carine na kinesku robu na 125 posto. Taj je preokret uslijedio nakon pada burze od 6,6 bilijuna dolara – najgoreg dvodnevног pada u povijesti SAD-a – jer su se investitori povukli zbog prijetnje globalnog trgovinskog rata. Objave na mreži X oslikavale su sentiment: tvrtke ne mogu planirati kad se politika mijenja preko noći, a ekonomisti su upozorili na pojačanu nesigurnost koja guši ulaganja.

Trumpovi branitelji, poput potpredsjednika J.D. Vancea, tvrde da ove promjene odražavaju pragmatične prilagodbe složenim globalnim okolnostima, koristeći carine kao polugu za povoljnije trgovinske sporazume. No kritičari u tome vide obrazac neodlučnosti i površno razumijevanje složenosti međunarodne trgovine. Tijekom svog prvog mandata, Trumpove carine na kineske proizvode – koje je većinom zadržao i Biden – američke su potrošače stajale

79 milijardi dolara godišnje, a američki uvoznici snosili su 90 posto tog troška, prema podacima Zaklade za poreznu politiku. Njegova eskalacija u 2025., uključujući ukidanje izuzeća za kineske male pošiljke, prijeti dodatnim rastom cijena – prema procjeni sveučilišta Penn Wharton, prosječno kućanstvo srednje klase moglo bi zbog toga izgubiti 58.000 dolara tijekom života. Anketa sveučilišta Quinnipiac iz travnja 2025. pokazala je da 56 posto Amerikanaca smatra da je Trump otiašao predaleko s carinama, dok samo 39 posto odobrava način na koji vodi trgovinsku politiku.

Ekonomisti ističu da Trumpova ne-predvidljivost ignorira međusobno povezanu stvarnost globalne trgovine. Njegov fokus na robni deficit – koji je 2024. iznosio 440 milijardi dolara s Kinom – zanemaruje suficit SAD-a u uslugama, što iskrivljuje politiku. Pad S&P 500 indeksa od 9,5 posto početkom travnja odražava strahove od kaosa u opskrbnim lancima, pri čemu su pogodjene kompanije poput Applea i Nikea. Male tvrtke, poput proizvođača kuhinjskih uređaja Suvie, suočene su s mogućim bankrotom, a vlasnica Robin Liss očajnički pokušava preusmjeriti opskrbne lance. Čak i izuzeća za poluvodiće i farmaceutske proizvode – koja su trebala zaštитiti ključne sektore – stvaraju nesigurnost jer Trump nagovještava moguće buduće promjene. Indeks ekonomske neizvjesnosti dosegnuo je u ožujku 2025. najvišu razinu od vremena pandemije COVID-19, uz pad investicija od 4,4 posto.

Trumpova tvrdnja da će carine pokrenuti renesansu američke proizvodnje

izaziva skepsu. Povijesni podaci pokazuju da su carine tijekom njegova prvog mandata BDP-u SAD-a dodale tek 0,1 posto, uz istovremeni rast cijena za potrošače. U 2025. godini carine Japanu (24 posto), Europskoj uniji (20 posto) i drugih ugrožavaju 330 milijardi dolara američkog izvoza, što dovodi u pitanje radna mjesta u poljoprivredi i tehnološkom sektoru. I dok njegovi pristaše pozdravljaju retoriku „Amerika na prvom mjestu“ – 89 posto republikanaca u anketi Quinnipiac podržava dugoročne koristi – glavni analitičari predviđaju pad BDP-a od 1 posto ako trgovinske napetosti potraju. Trumpovo hvalisanje od 8. travnja da će tržišta „eksplodirati“ zvuči prazno u svjetlu pada Dow Jonesa od 17 posto od siječnja – najgoreg rezultata pod bilo kojim predsjednikom u ovoj fazi mandata od 1957.

Srž kritike leži u Trumpovu stilu kojeg najbolje možemo opisati kao hirovit. Jedan dan carine nisu predmet pregovora, a već drugi dan najavljuje „fomenalne“ sporazume. Ta nedosljednost narušava povjerenje – svjetski čelnici poput Macrona pozivaju na zajedništvo protiv njegova „kaosa“, dok je kineski juan pao na najnižu razinu u 19 mjeseci, što signalizira prkos. Trumpove vlastite riječi – „ljudi su počeli civiliti“ – otkrivaju reaktivnu način razmišljanja, a ne promišljenu strategiju. Kako tržišta tonu, a cijene rastu, njegova igra s carinama prijeti ne samo ekonomskom boli, već i ostavštinom promašene vjerodostojnosti, ostavljajući Ameriku da plati račun za njegovu neodlučnost.

RAIF OKIĆ



FOTO: UNSPLASH

IZAZOVNA BUDUĆNOST

STANJE U DOMAĆOJ POLJOPRIVREDI JE SVE TEŽE

Hrvatski poljoprivredni sektor, duboko utkan u kulturno i gospodarsko tkivo zemlje, razvija se na raznolikom krajoliku koji obuhvaća plodne nizine, krševite planine i sunčanu jadransku obalu. Od zlatnih slavonskih polja pšenice do maslinika i vino-grada Dalmacije, poljoprivreda odražava stoljetnu tradiciju, dok se istodobno suočava sa suvremenim izazovima. U travnju 2025. godine, poljoprivreda pridonosi otprilike 3–4 posto hrvatskom BDP-u, osigurava egzistenciju za tisuće ljudi i prolazi kroz duboku transformaciju, potaknuta politikama Europske unije, tehnološkim inovacijama i hitnim potrebnama za održivošću. Iako sektori imaju veliki potencijal, suočava se sa strukturnim problemima — malom veličinom gospodarstava, rascjepkanim vlasništvom nad zemljištem i velikim oslanjanjem na uvoz — no najnoviji podaci Državnog zavoda za statistiku (DZS) i aktualni

trendovi ukazuju na otpornu industriju spremnu za rast, koja balansira između baštine i strategija usmjerjenih na budućnost.

Poljoprivredna površina u Hrvatskoj iznosi 1,72 milijuna hektara, od čega je 68 posto oranica, 26 posto travnjaka i livada, a manji dio otpada na trajne nasade poput voćnjaka i vinograda. Šume prekrivaju 37 posto teritorija, oblikujući pretežno ruralni krajolik u kojem živi 42,5 posto stanovništva — više od 1,7 milijuna ljudi — čime se čuva snažna povezanost s tlom. Sjeverna Hrvatska, osobito Slavonija, predstavlja žitnicu zemlje, proizvodeći osnovne žitarice za domaće i izvozne potrebe. U 2024. godini DZS je zabilježio žetvu od 2,15 milijuna tona kukuruza (porast od 1,9 posto u odnosu na 2023.) i 688.000 tona pšenice (porast od 2,8 posto). U Slavoniji uspijevaju i uljarice poput suncokreta i uljane repice, čiji je urod u 2024. narastao za

3,2 posto na 150.000 tona. Duž Jadran, mediteranska klima pogoduje vinogradarstvu, maslinarstvu i uzgoju agruma: proizvedeno je 2,6 milijuna litara maslinova ulja (rast od 2 posto) i 171,5 milijuna litara vina (rast od 1,5 posto). Suprotno tome, planinska područja poput Like i Gorskog kotara usmjerena su na stočarstvo, iako broj životinja opada — u 2024. je bilo 453.000 goveda (pad od 1,4 posto), 1,157 milijuna svinja (pad od 2,3 posto) i 15,2 milijuna peradi (pad od 0,9 posto). Ova raznolikost omogućuje Hrvatskoj da osigura samodostatnost u proizvodima poput pšenice, kukuruza, peradi, jaja i vina, iako još uvijek uvozi znatne količine voća, povrća pa čak i maslinova ulja, unatoč značajnoj domaćoj proizvodnji.

Struktura hrvatske poljoprivrede i dalje se temelji na malim obiteljskim gospodarstvima. Podaci DZS-a za 2024. pokazuju da postoji više od 134.000 poljoprivrednih gospodarstava, od kojih

63,1 posto obrađuje manje od tri hektara, dok komercijalna gospodarstva prosječno imaju tek 8,5 hektara. Rascjepkano vlasništvo, naslijede povjesnih zakona o nasljeđivanju, te zastarjeli zemljišni registri uzrokuju neučinkovitosti i otežavaju konkurentnost. Mnoge farme nalaze se u zahtjevnim terenima – poput krških obala ili brdovitih unutrašnjih područja – gdje je otežan pristup poljoprivrednim strojevima, a prinosi niži. Vlada je, u pokušaju da riješi ove izazove, uložila napore u okrupnjavanje zemljišta, poboljšanje infrastrukture i pristup modernoj mehanizaciji. Od ulaska u EU 2013. godine, Hrvatska koristi sredstva Zajedničke poljoprivredne politike (ZPP), osiguravši 3,8 milijardi eura za razdoblje 2023.–2027. za povećanje održivosti poljoprivrede, ruralni razvoj i sigurnost opskrbe hranom. Do početka 2025. godine ugovoren je 92 posto sredstava Programa ruralnog razvoja, čime je podržano 26.000 postojećih i stvoreno 6.000 novih radnih mesta, osobito u preradi i agroturizmu. Samo u 2024. godini 9.228 gospodarstava primilo je 11,8 milijuna eura potpora za ekološku i integriranu proizvodnju na 92.000 hektara – što je porast od 5 posto u odnosu na 2023. – što odražava sve veći pomak prema ekološki prihvatljivim praksama.

Poljoprivredna proizvodnja dosegnula je rekordnih 3,3 milijarde eura u 2023. godini, što je 50 posto više nego 2016., unatoč globalnim poremećajima poput inflacije, problema u opskrbnim lancima i posljedica rata u Ukrajini. Međutim, u 2024. zabilježen je pad bruto dodane vrijednosti za 15,2 posto na 1,42 milijarde eura, zbog nestabilnih cijena sirovina i nepovoljnih vremenskih uvjeta, uključujući suše u Slavoniji i obilne kiše u Istri. DZS ističe porast volumena biljne proizvodnje od 3,1 posto, osobito kukuruza, maslina i grožđa, dok je stočarska proizvodnja pala za 2,7 posto, uglavnom zbog manjeg broja životinja i visokih troškova stočne hrane. Mljekarski i svinjogojski sektor – ključni za prehrabeni sustav – snažno se oslanjaju na ne-GMO soju, u skladu s potrošačkim i regulatornim stavovima koji su skeptični prema genetski modificiranim kulturom. Ribarstvo, temelj gospodarstava na obali, proizvelo je 74.000 tona ribe u 2024. (rast od 1,2 posto), dok je izvoz plave ribe poput sardina i inćuna u Ja-

pan i Južnu Koreju porastao za 3 posto. Ipak, sektor uvozi 160 milijuna dolara morskih plodova godišnje, potaknut turističkim boomom koji je 2023. privukao 20,6 milijuna posjetitelja, povećavši potražnju za svežom i prerađenom ribom koju domaća ponuda ne može u potpunosti zadovoljiti.

Tehnologija mijenja lice hrvatske poljoprivrede, povećavajući učinkovitost i održivost. AGRIVI, zagrebački startup, predvodnik je precizne poljoprivrede, a njegovu digitalnu platformu koristi tisuće poljoprivrednika u 2024. godini. Integracijom podataka o stanju tla, vremenskim uzorcima i fazama razvoja usjeva, AGRIVI smanjuje gubitke do 20 posto i poboljšava sljedivost proizvoda za sve zahtjevnije potrošače. Dronovi i IoT senzori, sve češći na većim slavonskim farmama, optimiziraju navodnjavanje i gnojidbu, čime se potrošnja vode smanjuje za 15 posto. Regenerativna poljoprivreda također dobiva zamah, što dokazuje primjer Zrno eko imanja kraj Zagreba. Od 1988. godine uzgaja više od 60 kultura metodama koje čuvaju tlo, bez kemijskih gnojiva i intenzivne obrade. Njegov integrirani model – farma, pekarnica, preradivački pogon i veganski bistro – zadovoljava urbane potrošače i promiče bioraznolikost. Takve inicijative uskladene su s novim ZPP strateškim planom Hrvatske za 2024., koji uključuje 500 milijuna eura za eko-sheme i otpornost na klimatske promjene, uključujući 45 milijuna eura za proširenje sustava

navodnjavanja na 15.000 hektara – što je veliki pomak s postojećih 0,86 posto oranica.

Uvoz i dalje predstavlja izazov, naglašavajući manjkove u domaćoj proizvodnji. U 2024. Hrvatska je uvezla poljoprivredne proizvode u vrijednosti od 4,1 milijardu dolara, uključujući 25 milijuna dolara iz SAD-a, iako je stvarna brojka vjerojatno viša zbog neizravnih pošiljki preko EU. Europski dobavljači dominiraju tržistem vrijednim 3,2 milijarde dolara, osobito kad je riječ o grickalicama, smrznutim obrocima i mliječnim proizvodima. Američki proizvodi poput morskih plodova, badema i vina nalaze tržiste u urbanim središtima poput Zagreba i Splita, ali se suočavaju s konkurenjom jeftinijih EU proizvoda i osjetljivosti potrošača na cijene. Turizam povećava potražnju za premium i uvozni proizvodima, osobito na obali, gdje hoteli i restorani često nude strane sreve, meso i ribu. Industrija prerade ribe, primjerice, ovisi o uvozu hrane za uzgoj tune, unatoč 1,2 milijarde dolara vrijednim izvoznim prihodima u 2024., što ilustrira paradoks jake izvozne pozicije i istodobne ovisnosti o uvozu.

Klimatske promjene predstavljaju sve veću prijetnju, koja mijenja stvarnost poljoprivrede. DZS bilježi da su vremenske neprilike 2024. – toplinski valovi u lipnju i poplave u rujnu – smanjile prinose kukuruza i grožđa za 5–10 posto u nekim regijama. Povećanje temperatura moglo bi produžiti vegetacijsku sezonu



Ribar na Hvaru



Splitska tržnica

FOTO: UNSPLASH

za 40–90 dana do 2100., čime bi se omogućio veći uzgoj maslina i agruma – ali samo uz proširenje sustava navodnjavanja, koji trenutno pokriva tek 1 posto oranica. Više razine CO₂ mogu potaknuti rast biljaka, no nestabilne padaline i dugotrajne suše otežavaju planiranje. Socioekonomski problemi pogoršavaju ove izazove: u 2024. samo 12 posto poljoprivrednika bilo je mlađe od 40 godina, što odražava starenje radne snaže i migraciju mlađih u gradove. Vlada odgovara s 200 milijuna eura vrijednim projektima navodnjavanja do 2030., obuhvaćajući 35.000 hektara, te agroekološkim politikama usklađenima s okolišnim ograničenjima. Od 2018. Svjetska banka podržava inicijativu STARS, kroz koju je 5.000 malih poljoprivrednika povezano s tržištima preko zadruga i centara za distribuciju hrane, povećavši im prihode za 10–15 posto.

Hrvatski poljoprivredni izvoz, vrijedan 2,9 milijardi eura u 2024., pokazuje snagu u ekološkim proizvodima, vinima i maslinovom ulju, koji uživaju premium status na tržištima poput Njemačke i Italije. Hrvatska prednjači u regiji i po izvozu duhana te ima 28 zaštićenih oznaka izvornosti, uklju-

čujući dalmatinski pršut, paški sir i istarsko maslinovo ulje. Agroturizam cvjeta, osobito u Istri i Dalmaciji, gdje obiteljska gospodarstva nude autentične doživljaje – od kušanja vina u vino-gradima do obroka pripremljenih od vlastitih proizvoda. U 2024. ta su gospodarstva ugostila 500.000 posjetitelja, ostvarivši prihod od 100 milijuna eura i podigavši ugled Hrvatske kao gastronomске destinacije. Sajam CroAGRO 2024. u Zagrebu, koji je ostvario poslove vrijedne 10 milijuna eura, dodatno jača poslovne veze i ističe inovacije poput automatiziranih berača i senzora za tlo, koji su povećali produktivnost na usvojenim farmama za 8 posto.

Unatoč napretku, administrativne prepreke i dalje zadaju glavobolje poljoprivrednicima. U 2024. godini 15 posto zahtjeva za potporama bilo je odgođeno zbog složenih pravila, čime se oduzimalo dragocjeno vrijeme za rad na zemlji. Ministarstvo poljoprivrede digitalizira procese – online platforme za certifikaciju sjemena i kartiranje zemljišta uvedene 2024. skratile su vrijeme obrade za 30 posto – no neučinkovitosti i dalje postoje. Minska polja iz Domovinskog rata, iako danas prekrivaju samo 0,1 posto po-

ljoprivrednog zemljišta, još uvijek predstavljaju opasnost u istočnoj Hrvatskoj, a njihovo potpuno uklanjanje očekuje se do 2026. U budućnosti, Hrvatska planira iskoristiti svoje prirodne prednosti – plodno tlo, obilje vode i bioraznolikost – za smanjenje ovisnosti o uvozu i jačanje prehrambene sigurnosti. Stručnjaci preporučuju ulaganja u visokovrijedne kulture poput tartufa i ljekovitog bilja, kao i lokalnu preradu kako bi se veća vrijednost zadržala unutar zemlje, osobito u vrijeme globalnih poremećaja u opskrbi hranom nakon pandemije i uslijed geopolitičkih napetosti.

Hrvatska poljoprivreda utjelovljuje spoj upornosti, domisljatosti i prilagodbe. Od tehnoloških rješenja tvrtke AGRIVI do regenerativne filozofije Zrna, sektor gradi prepoznatljivu poziciju na globalnom tržištu. Uz potporu EU fondova, državne reforme i novu generaciju poljoprivrednika – među kojima je i 2.000 diplomanata poljoprivrede u 2024. – Hrvatska je spremna uskladiti tradiciju i inovaciju, osiguravajući da njezina polja, voćnjaci i ribnjaci i dalje hrane narod i gospodarstvo u sve neizvjesnijem svijetu.

RAIF OKIĆ



WE BRING FRESHNESS
TO YOUR STORE

RIBA

Zagrebačka cesta 233
10000 Zagreb
info.hr@wsl-refrigeration.com

wsl-refrigeration.com



POSTAVLJANJE OPLOČNIKA
I KAMENA

HORTIKULTURA

POSTAVLJANJA OGRADA

IZRADA DVORIŠNIH
KANALIZACIJSKIH SUSTAVA
I SUSTAVA ODVODNJE VODE

IZGRADNJA PARKIRALIŠTA I
BICIKLISTIČKIH STAZA



Braće Radić 100 40000 Belica
098 777 002

info@zec.hr
www.zec.hr



Drežnik IV. odvojak 8A
10257 Desprim
0992163018
stolarijapulig@gmail.com
www.stolarijapulig.hr



OVISNOST GOSPODARSTVA

KAKVA NAS SEZONA ČEKA?

**RAZDOBLJE OKO USKrsa
REDOVITO JE TRENUtAK KADA
SE TURISTIČKI DJELATNICI,
PA ONDA S NJIMA I MEDIJI,
POČNU BAVITI OČEKIVANJIMA
I PROGOZAMA OKO
NADOLAZEĆE TURISTIČKE
SEZONE.**



Često su tu prisutne vječne teme kao što je produljenje turističke sezone i veći spektar ponude, ponajprije kad je riječ o sadržaju i zabavi za turiste koji ne žele samo sunce i more, a ponekad globalne okolnosti, kao ove godine trgovinski ratovi ili ranije eksplozija inflacije, donose poseban začin i neizvjesnost u procjene.

Ove smo godine stoga htjeli kroz razgovore s djelatnicima iz više turističkih segmenata doći do dojma o tome što očekuju i kako se pripremaju. Važan lokalni element koji igra nemalu ulogu ove godine, a toga se dotakla nedavno i sama hrvatska Vlada, je sve upitnija cjenovna konkurentnost hrvatskog turizma naspram mediteranskih konkurenata. Ono pak što trajnije mori hrvatske turističke djelatnike je pitanje pronaalaženja radne snage.

Izabrali smo fokus na hotelsku ponudu, obiteljski smještaj, kampove i online agencije i na temelju toga izgradili sliku onoga što bi se moglo vidjeti idućih mjeseci, ponajprije na Jadranu.

Nedavno istraživanje koje su proveli Hrvatska udruga turizma (HUT), Udruga poslodavaca u hotelijerstvu Hrvatske (UPUHH) i tvrtka Deloitte upućuje da kod većine hotelijera vlada blagi optimizam oko rezultata ovogodišnjega turiz-

ma, no istodobno ih donekle mršti zadržljivost oko rasta operativnih troškova i troškova rada jer to smanjuje profitabilnost i potencijal za daljnja ulaganja.

To je istraživanje provedeno na uzorku od čak 169 hotela i kampova s 58 tisuća smještajnih jedinica koje čine gotovo trećinu ukupnih hotelskih kapaciteta u Hrvatskoj.

Rezultati pokazuju da 81 posto hotelijera ima šest ili više posto veće rezervacije no lani u isto vrijeme, a njih 57 posto očekuje rast prihoda iznad šest posto.

Također, 72 posto ispitanih vidi rast rezervacija s tržišta SAD-a, Ujedinjenog Kraljevstva, Mađarske i Slovenije, a 40 posto ih uočava pad bukinga iz Njemačke i Austrije. Čak 60 posto ne vidi pad u volumenu rezervacija ni s jednog od emitivnih tržišta.

To sve uglavnom zvuči dosta dobro, no 83 posto anketiranih misli da će puno ovisiti o potražnji u zadnji trenutak zbog trenutačnih globalnih okolnosti. Optimizam svakako ne potiče podatak da je u prva tri mjeseca ove godine u Hrvatskoj bilo manje inozemnih turista no u prvom tromjesečju lani, ali treba imati na umu da ove godine uskršnji blagdani padaju na kasniji datum.

U visokoj sezoni rast broja noćenja manji od tri posto očekuje 19 posto ho-

telijera, a veći od tog postotka 12 posto. Dakle, uvjerljiva većina ili 69 posto ne vidi promjene u tom smislu u odnosu na prošlu godinu.

Što se predsezone i posezone tiče vlastita veći optimizam jer 69 posto hotelijera vidi rast broja noćenja od čega njih 22 posto smatra da će rast biti veći od tri posto.

Gotovo dvije trećine hotelijera povećalo je cijene soba za do tri posto, a 13 posto za više od šest posto. Samo devet posto hotelijera je navelo da neće biti promjena cijena. Istodobno, 80 posto njih očekuje rast cijena hrane i pića do pet posto.

Problemi oko dostupnosti radne snage očekivano se nastavljaju, pa 71 posto hotelijera smatra da će ove godine trebati više radnika no u 2024., ali 95 posto njih misli da ih neće moći naći na domaćem tržištu radne snage.

Direktor HUT-a Veljko Ostojić je rekao na predstavljanju istraživanja da, barem zasad, nema otkaza rezervacija, ali i da je trenutačno teško procijeniti mogući učinak trgovinskog rata oko američkih carina na turizam. Također procjenjuje da će i ove godine biti izdano oko 50 tisuća radnih dozvola za sektor turizma, slično kao i lani.

Dakle, iz kuta hotelijera može se reći da postoji blago optimistična slika na



FOTO: PEXELS

ulasku u novu turističku godinu. Podsetimo, u 2024. godini Hrvatska je od stranih gostiju uprihodila 14,97 milijardi eura.

Predsjednica Hrvatske udruge obiteljskog smještaja (HUOS) Barbara Marković rekla je za Financije.hr da je glavni izazov u ovome trenutku sve veća konkurenčija, ne samo u Hrvatskoj već na cijelom Mediteranu.

Ne treba posebno isticati važnost obiteljskog smještaja za hrvatski turizam s obzirom na činjenicu da hotelski kapaciteti čine, ovisno o izvoru podataka, između 10 do najviše 15 posto ukupnih smještajnih kapaciteta po čemu je Hrvatska uvjerljivo najslabija na Mediteranu.

“Gosti imaju golemi izbor i sve pažljivije biraju gdje će potrošiti svoj novac. Traže više, očekuju personalizirani pristup, dobar omjer cijene i kvalitete i cjelokupno iskustvo koje ide dalje od samog smještaja. Važno je istaknuti da upravo obiteljski smještaj zapošljava najveći broj lokalnih ljudi, bilo direktno kroz održavanje, čišćenje, doček gostiju ili indirektno kroz suradnju s malim obrtnicima, vodičima i obiteljsko-poljoprivrednim gospodarstvima. Ono što se već sada vidi je da se sve više pažnje preusmjerava na predsezonom i posezonu.

Visoka sezona puni se sporije nego ranijih godina, dijelom i zbog velikog broja smještajnih kapaciteta koji se otvaraju tek od 1. lipnja. Ponuda je veća, a potražnja se raspoređuje kroz duži vremenski period”, rekla je Marković.

Cjenovnu konkurentnost vidi kao ozbiljan izazov.

“Cjenovna konkurentnost jest realan izazov. Hrvatska sve više ulazi u kategoriju destinacija višeg cjenovnog ranga, ali infrastruktura, kvaliteta usluge i dodatna ponuda ne prate uvijek taj rast cijena. To može negativno utjecati na percepciju vrijednosti kod gostiju. U usporedbi s destinacijama u okruženju fokus našeg turizma treba biti na unapređenju ukupnog doživljaja gosta, i to ne samo kroz smještaj. Potrebno je potaknuti dodatne sadržaje, bolju suradnju s lokalnom zajednicom i veću autentičnost u ponudi”, smatra Marković.

Po njezinim riječima, očekivanja za ovu sezonom su realnija i prizemljenija no što su bila lani.

“Prošla sezona je bila jaka, ali i poma-lo neizvjesna zbog različitih vanjskih faktora, od inflacije do vremenskih uvjeta. Sada svi nekako ulazimo s više opreza. Gosti pažljivije biraju, traže vrijednost za novac, sve se više rezervira izvan glavne sezone, a last-minute trendovi i dalje jako utječu na dinamiku punjenja kapaciteta. Vlasnici privatnog smještaja sve više shvaćaju da bez dodatnog truda - kroz personaliziranu uslugu, dodatne sadržaje, fleksibilnost ili kvalitetnu ko-

munikaciju - ne mogu računati na popunjenošću kao nekad. Razlika u odnosu na prošlu godinu je i ta što je konkurenčija u regiji još jača, i cijene su pod povećalom. Ova sezona će biti dobra za one koji se pripreme, prate tržište i prilagode ponudu stvarnim potrebama gostiju”, ističe predsjednica HUOS-a.

Direktor Kamping udruženja Hrvatske (KUH) Adriano Palman dijeli mišljenje kako je ova godina zapravo godina u kojoj će gosti pažljivije planirati potrošnju.

“Iako za sada u našem sektoru ostajemo objektivno pozitivni u pogledu rezultata predstojeće sezone i nemamo barem za sada pokazatelja koji bi predstavljali razlog za suprotno, treba ipak naglasiti da će zasigurno jedan od glavnih izazova za kamping sektor biti kako zadržati razinu potražnje te pritom očuvati standard usluge i održiv poslovni model, imajući u vidu već svima poznat problem dostupnosti kvalificirane radne snage te rast operativnih troškova. Klimatske promjene također sve više utječu na sezonalnost i ponašanje gostiju, što zahtijeva prilagodbu u planiranju i upravljanju posebice u sektoru smještaja na otvorenom kao što je kamping. U campingu su zadnja ekstremno vruća ljeta, u kombinaciji s jačanjem aktivnosti nekih destinacija u predsezoni i posezoni, dovela u načelu do pozitivnog trenda smanjenja špice uz istovremeno produljenje predsezone i posezone. No to sa sobom nosi i izazove na koje moramo djelovati, od organizacije kadrova

FOTO: KAMPING UDRUŽENJA HRVATSKA



Kamping Omišalj



ANALIZA: OVISNOST GOSPODARSTVA

do potrebe prilagodbe i obogaćivanja ponude, smještajnog objekta ali možda još značajnije same destinacije”, navodi Palman.

Trenutačne rezervacije u kamping sektoru uglavnom su na razini prošle godine, a last-minute segment, jednako kao i u drugim vrstama smještaja, postaje nešto izraženiji.

“Ranije rezervacije su posebno nalažešene za najkvalitetnije objekte, top destinacije i samu špicu sezone. Ipak, nema tu ništa neočekivanog, a sve su to izazovi kojima se uz modele fleksibilnih cijena, kvalitetnu komunikaciju te digitalne alate i promociju uspješno upravlja, a hrvatski kamping sektor u Europi prednjači ne samo po kvaliteti, već i po digitalizaciji i inovativnosti”, ustvrdio je Palman.

Kamping turizam čini otprilike 23 posto svih noćenja u Hrvatskoj. No, u pojedinim županijama, kao što su Istar-

ska, Primorsko-goranska, Zadarska ili Ličko-senjska, brojka doseže ili prelazi 30 posto.

“Uz to, kamping gosti prosječno ostaju dulje od prosjeka što pozitivno utječe na stabilnost prihoda. Iako istraživanja često pokazuju da je prosječna dnevna potrošnja kamping gosta nešto niža nego kod hotelskih gostiju, ukupni prihodi koje generira ovaj segment su visoki zbog velikog volumena i duljine boravka. Također, kamping sektor sve se više razvija prema premium ponudi, kao što su glampinge i luksuzne mobilne kućice, te prati sve najnovije trendove čime se dodatno povećava njegova gospodarska važnost”, poručuje Palman.

Najbrojniji gosti hrvatskih kampova tradicionalno dolaze iz Njemačke, Slovenije, Austrije i Nizozemske, a posljednjih nekoliko godina raste i broj gostiju iz Češke i Poljske. To su tržišta koja imaju dugu kamping tradiciju i visoka očekiva-

vanja u pogledu sadržaja, kvalitete i infrastrukture te odnosa cijene i kvalitete.

Po riječima Palmana, u ovoj sezoni gosti svakako očekuju isti ili viši standard usluge uz bolji omjer cijene i vrijednosti. “Uz to, sve veći broj gostiju pokazuje interes za ekološke sadržaje i održivost, lokalne proizvode i autentična iskustva. Također, nakon pandemijskih godina koje su potaknule veliki porast interesa za kamping, sada ulazimo u fazu stabilizacije u kojoj će diferencijacija i inovacija biti ključni za uspjeh. Kampovi koji nude dodatne sadržaje, personalizirani pristup gostima i dobru online integraciju bolje će odgovoriti na tržišne izazove”, zaključuje direktor KUH-a.

Splitska online turistička agencija Adriatic.hr, koja je s poslovanjem krenula prije četvrt stoljeća kada Booking.com još nije postojao na hrvatskom tržištu, nastoji pomiriti sve izazovniji raskorak između želja gostiju i iznajmljivača.



“Do sada je definitivno bio nesrazmjer želja gostiju i iznajmljivača. Gosti zbog visine cijena borave sve kraći broj dana, dok iznajmljivači inzistiraju na većem broju noćenja. Novi faktor je geopolitička situacija”, ocjenjuje voditelj odjela za marketing Ian Paligorić.

Interne predviđanja govore da će ove sezone fokus biti na bukingu u zadnji trenutak čemu idu u prilog i zbivanja na međunarodnoj sceni. U agenciji Adriatic.hr, kao i u drugima, već su upozoravali na visoke cijene koje će utjecati na konkurentnost tržišta. “Dosta iznajmljivača smatra da se nalazi u tjesnacu - s nižim cijenama ne mogu pokriti troškove investicije i održavanja, a s višim cijenama možda ne budu imali goste. Adriatic.hr preporučuje iznajmljivačima da ponude veću fleksibilnost kad je u pitanju kraći boravak uz stalnu preporuku optimizacije cijene prema tržišnoj potražnji, što se do sada iskazalo kao uspješna me-

FOTO: PRIVATNA ARHIVA



Adriano Palman

Tim agencije Adriatic.hr



toda dolaska do rezervacija”, kaže Paligorić i dodaje da iznajmljivači privatnog smještaja i dalje mogu očekivati najveći interes od tradicionalnih gostiju koji stižu automobilima s područja srednje Europe.

Određeni učinak na ponudu je ove godine imala i činjenica uvođenja poreza na nekretnine.

“Ono što možemo potvrditi je da je određeni broj iznajmljivača uslijed novih poreza i rasta troškova prestao s iznajmljivanjem svog smještaja u turističke svrhe”, rekao je predstavnik agencije Adriatic.hr.

Za ovu sezonu, ne bude li nekih bitnih promjena na svjetskom tržištu, Paligorić očekuje da bi dosta ljudi moglo čak i preskočiti ljetovanje, a ne samo birati jeftiniju alternativu. Smatra da je uz povećanje ‘last-minute’ gostiju vjerojatna i mana potrošnja.

“Završna misao glede sezone je da svatko može napraviti pozicioniranje usporedbom s drugim mediteranskim tržištima: kakva je ponuda, kakve su cijene, kakvi su troškovi transporta... Na temelju te analize i činjenice da sezona kreće iza Uskrsa zadnji je tren da motiviramo veliki broj trenutačno neodlučnih gostiju za boravak u Hrvatskoj”, smatra Paligorić.

Inače, nedavno istraživanje sociologa s Institutom društvenih znanosti Ivo Pilar pokazalo je da je u Hrvatskoj u razdoblju od 50 godina između 1971. i 2021. broj

stanova za odmor stalno rastao da bi onda 2021. bio zabilježen pad.

Kako navodi sociolog Geran-Marko Miletić, od 2011. do 2021. došlo je do ubrzavanja apartmanizacije na Jadranu i povećao se broj nenastanjениh stanova tamo gdje se smanjio broj stanova za odmor, pa je pretpostavka da je dobar dio objekata za odmor poprimio dvostruku funkciju, služe za odmor vlasnicima i za najam na turističkom tržištu. Ako je nešto registrirano kao stan za odmor u objektu mogu boraviti samo vlasnici i ne može služiti u svrhu iznajmljivanja u turističkoj sezoni.

Bit će zanimljivo vidjeti kakve se promjene događaju u kontekstu promjena u oporezivanju nekretnina.

Predsjednica Svjetskog vijeća za putovanja i turizam Julia Simpson izjavila je u intervjuu za Euronews kako se očekuje da bi doprinos turizma bruto domaćem proizvodu Europske unije (EU) mogao godišnje rasti za oko pet posto. Više od 11 posto svih poslova u EU je vezano za turizam. Ona je napomenula da bi vlade trebale omogućiti bolju komunikaciju s lokalnim zajednicama na popularnim turističkim odredištima kako bi se osigurao održivi rast.

“Želimo da se nitko ne osjeća kao višak u vlastitom filmu, želimo da zajednice dobiju vrijednost od svojih posjetitelja”, poručila je.

IGOR ILIĆ

TEHNOLOŠKA REVOLUCIJA

KINESKE TVRTKE ZA RAZVOJ UMJETNE INTELIGENCIJE POTRESLE SU TEMELJE INDUSTRIJE

AMERIČKI GIGANTI POPUT METE ILI OPENAI OBEĆAVALI SU OGROMNE PRIHODE UZ OGROMNA ULAGANJA, ALI MALI TIMOVI KAO ŠTO JE DEEPSEEKOV SU POKAZALI DA POSTOJI I DRUGI NAČIN.

Posljednjih godina Kina se nametnula kao ozbiljan igrač u globalnoj utrci za dominaciju u području umjetne inteligencije (AI), s inovativnim modelima koji izazivaju prevlast zapadnih tehnoloških divova. Zahvaljujući snažnoj podršci vlade, velikom bazu talenata i domišljatim zaobilaznim rješenjima američkih izvoznih ograničenja, kineski AI startupovi i tehnološki konglomerati lansiraju modele koji pariraju vodećim sustavima OpenAI-a, Googlea i Mete—često uz znatno niže troškove. Ovaj članak donosi pregled najnovijih AI modela iz Kine, njihovih tehničkih dostignuća i implikacija za globalni tehnološki ekosustav u travnju 2025.

DeepSeek: Disruptor koji redefinira učinkovitost umjetne inteligencije

Na čelu kineskog AI uspona nalazi se DeepSeek, startup iz Hangzhoua koji je šokirao tehnološki svijet učinkovitim i moćnim modelima po niskoj cijeni. Osnovao ga je 2023. Liang Wenfeng, bivši menadžer hedge fonda. DeepSeek koristi tehnike poput *Mixture-of-Experts (MoE)* i *Multihead Latent Attention (MLA)* za izgradnju modela koji zahtijevaju znatno manje računalne snage od zapadnih konkurenata. Njegov vodeći model, DeepSeek R1, lansiran u siječnju 2025., po rezultatima u logičkom zaključivanju, programiranju i matematici parira ili nadmašuje ChatGPT o1, a razvijen je s budžetom manjim od 6 milijuna dolara i manje od 2.000 Nvidia H800 čipova—nasuprot milijardama koje ulažu američke tvrtke.

DeepSeekov open-source pristup dodatno je povećao njegov utjecaj. Dostupnošću modela R1 i prethodnog V3 širokoj zajednici, osobito u regijama s

ograničenim resursima poput Globalnog juga, tvrtka je privukla globalne developere. Manje verzije R1 mogu raditi čak i na prijenosnim računalima, demokratizirajući pristup naprednoj AI tehnologiji. Učinkovitost modela rezultat je inovacija poput *test-time scalinga*, koji optimizira performanse tijekom rada. Nvidia je pohvalila DeepSeekovu domišljatost. Uspjeh ove tvrtke otvorio je rasprave o potrebi ogromnih ulaganja u vlasničke modele, a glavni AI znanstvenik Mete, Yann LeCun, ustvrdio je kako open-source modeli poput R1 nadmašuju zatvorene sustave.

QwQ-32B iz Alibaba: Snaga s filozofskim prizvukom

Ništa manje ambiciozna nije ni Alibaba, koja je u ožujku 2025. predstavila QwQ-32B, logički model koji se natječe s DeepSeekovim R1, a pritom troši manje računalnih resursa. Opisan kao utjelovljenje “drevnoga filozofskog duha” čuđenja i sumnje, QwQ-32B briljira u složenom rješavanju problema i obradi više jezika. Njegovo predstavljanje uzrokovalo je rast dionica Alibaba na burzi u Hong Kongu za 8%, što svjedoči o povjerenju ulagača u kineske AI kapacitete. Alibabin open-source Qwen serijal, uključujući QwQ-32B, omiljen je među developerima na platformama poput Hugging Facea, gdje kineski modeli prednjače po broju preuzimanja.

Alibabina strategija temelji se na integraciji AI-ja u vlastiti ekosustav, od računalstva u oblaku do e-trgovine. Suradnje s globalnim brendovima poput Applea i BMW-a na integraciji Qwen modela u proizvode za kinesko tržiste potvrđuju komercijalne ambicije tvrtke. Unatoč američkim ograničenjima pristupa naprednim čipovima, Alibaba je optimizirala svoje modele za učinkovitost, praćeci širi kineski trend algoritama koji postižu više uz manje.

Baiduov Ernie X1: Utrka u troškovima i sposobnostima

Baidu, vodeći kineski pretraživač, pojačao je svoje AI napore lansiranjem modela Ernie X1 u ožujku 2025. Ovaj model, kojeg Baidu predstavlja kao izravnog konkurenta DeepSeekovom R1, nudi usporedive performanse uz dvostruko niže operativne troškove. S poboljšanjima u razumijevanju, planiranju i autonomnoj upotrebi alata, Ernie X1 cilja na potrošačke i poslovne primjene. Ernie Bot, koji koristi model Ernie 4.0, već je u studenom 2024. imao 340 milijuna korisnika, što ga čini poznatim imenom u Kini.

Iako je Baidu bio na meti kritika zbog kašnjenja u odnosu na ChatGPT pri predstavljanju Ernie Bota 2023., najnovije verzije znatno su smanjile taj zaostatak. Tvrkin fokus na multimodalni AI—obradu teksta, slike i videa—pozicionira ga za primjenu u autonomnoj vožnji, stvaranju sadržaja i drugim područjima. Ključni čimbenik u usavršavanju modela bilo je prikupljanje masovnih povrtnih informacija iz stvarnog svijeta, što je strategija koju dijele i drugi kineski igrači.

ByteDanceov Douba 1.5 Pro: Učinkovitost na velikoj skali

ByteDance, matična kompanija Tik-Toka, uzdrmala je scenu lansiranjem modela Douba 1.5 Pro početkom 2025. S 60 milijuna aktivnih mjesecnih korisnika, Douba je jedan od najpopularnijih kineskih chatbotova, a prema navodima ByteDancea, nadmašuje GPT-4o u programiranju, logičkom zaključivanju

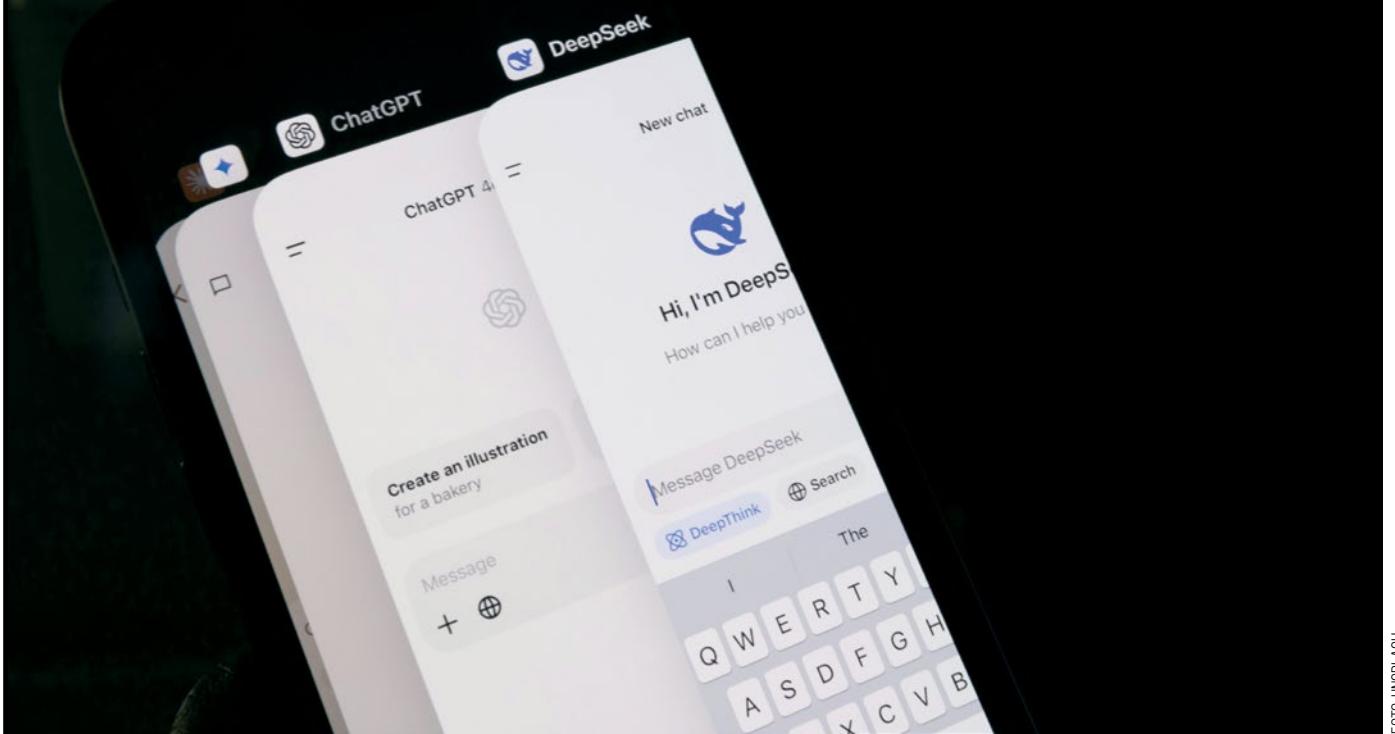


Foto: Unsplash

i obradi kineskog jezika. Optimizirana arhitektura modela smanjuje potrebu za hardverom, što omogućuje tvrtki da AI usluge skalira uz niže troškove. Doubaov uspjeh pokazuje kako Kina uspješno spaja potrošačke aplikacije s vrhunskom tehnologijom, koristeći stručnost ByteDancea u angažmanu korisnika.

Moonshot AI i Kimi k1.5: Tajni favorit

Moonshot AI, startup iz Pekinga s procijenjenom vrijednošću većom od 3 milijarde dolara, privukao je pažnju modelom Kimi k1.5, lansiranim početkom 2025. Dizajniran za rješavanje složenih problema, Kimi k1.5 navodno parira OpenAI-jevom o1 u logičkim zadacima. Njegov brzi uspon odražava dinamičnost kineskog startup ekosustava, gdje manji igrači mogu izazvati tehnološke divove. Fokus Moonshota na pristupačnost i performanse čini ovaj model izuzetno zanimljivim za daljnje praćenje, posebice s obzirom na interes ulagača i developera.

Manus: Sljedeća granica?

U ožujku 2025., Monica, podružnica tvrtke Butterfly Effect registrirane u Singapuru, predstavila je Manus—AI agenta kojeg mnogi nazivaju potencijalnim "DeepSeek trenutkom". Za razliku od tradicionalnih chatbota, Manus može autonomno izvršavati zadatke poput prikupljanja podataka, analize dionica i izrade web stranica iz jedne upute. Iako se nagađa da koristi modele poput Alibabinog Qwena, performanse na testovi

ma poput GAIA-e sugeriraju da bi Manus mogao redefinirati AI automatizaciju, spajajući kineske i globalne inovacije.

Navigacija kroz američke sankcije: Inovacija pod pritiskom

Kineski AI procvat događa se usprkos američkim izvoznim ograničenjima na napredne čipove, pojačanima 2022. i 2024. DeepSeek i slične tvrtke nagomilale su desetke tisuća Nvidia A100 i H800 čipova i kombiniraju ih s manje moćnim alternativama za treniranje modela. Tehnike poput destilacije modela i učinkovitih arhitektura omogućile su im zaobilazeњe hardverskih ograničenja. U međuvremenu, domaći proizvođači čipova poput Huaweija razvijaju alternative, iako još uvijek zaostaju za Nvidijinim rješenjima.

Vladine politike imaju ključnu ulogu—Peking snažno ulaze u AI infrastrukturu i talente. Početkom 2025. pokrenut je AI fond vrijedan 60 milijardi juana (8,2 milijarde dolara), uz inicijative poput Nacionalne integrirane računalne mreže, koja nastoji optimizirati resurse diljem zemlje. Kineski pristup "čitave nacije", koji kombinira državnu potporu i private inovacije, stvara stalni tok AI stručnjaka i istraživačkih laboratorija, omogućujući brzi napredak.

Globalne implikacije: Pomak u ravnoteži moći?

Kineski AI modeli mijenjaju globalnu dinamiku. Njihova open-source priroda i niska cijena ugrožavaju poslovne mo-

dele zapadnih tvrtki poput OpenAI-a, koji sada istražuju hibridne open-source strategije. Nvidijine dionice pale su za 17% u siječnju 2025. nakon lansiranja DeepSeeka R1, što odražava zabrinutost ulagača zbog smanjenja potražnje za vrhunskim čipovima. Istovremeno, kineski modeli osvajaju tržišta poput Indije i jugoistočne Azije, gdje je pristupačnost ključna.

Ipak, izazovi ostaju. Zabrinutost oko privatnosti podataka, poput zabrane DeepSeekove aplikacije u Italiji u siječnju 2025. zbog pohrane korisničkih podataka u Kini, ukazuje na rizike globalne primjene. Geopolitičke napetosti i moguće nove američke restrikcije pristupa podacima mogli bi dodatno otežati međunarodne ambicije kineskih tvrtki. Unutar Kine, modeli poput R1 izbjegavaju osjetljive teme, uskladjujući se s državnim cenzorskim politikama, što može ograničiti njihovu privlačnost na otvorenim tržištima.

Što nas čeka

Kineski AI modeli—DeepSeekov R1, Alibabin QwQ-32B, Baiduov Ernie X1, ByteDanceov Doubao, Moonshotov Kimi i Manus tvrtke Monica—najavljuju novu eru inovacija. Fokusiranjem na učinkovitost i otvoreni pristup, ovi modeli osporavaju ideju da AI nadmoć zahtijeva goleme resurse. Kineske tvrtke ne samo da sustižu SAD, već mijenjaju pravila AI utrke. Svijet pažljivo promatra jer ravnoteža tehnološke moći visi o tankoj niti.

RAIF OKIĆ



MANJAK AMERIČKOG PRORAČUNA NAJVEĆI OD 2021. GODINE

Američki proračunski manjak snažno je porastao u prvoj polovini fiskalne godine zbog većih troškova kamata na državni dug, pokazuje izvješće američkog ministarstva financija.

U šest mjeseci zaključno s ožujkom proračunski manjak iznosio je 1,307 bilijuna dolara i bio za 23 posto veći nego u prvoj polovini fiskalne 2024. godine. Izraženiji manjak SAD je bilježio samo u fiskalnoj 2021. kada je dosegnuo 1,706 bilijuna dolara i bio je najveći otkada ministarstvo financija objavljuje podatke.

Proračunski prihodi, piše Hina, iznosili su u prvih šest mjeseci fiskalne godine 2,26 bilijuna dolara i rasli su za 3,3 posto. Rashodi su pak porasli za deset posto, na 3,567 bilijuna dolara.

Porast rashoda najvećim je dijelom rezultat povećanja kamata na državni dug od 12 posto, na 582 milijarde dolara. Za socijalno osiguranje izdvojeno je 808 milijardi dolara, devet posto više nego u istom razdoblju fiskalne 2024., a za zdravstvene programe 901 milijardu, za 11 posto više. U cijeloj fiskalnoj 2025. godini proračunski prihodi trebali bi dosegnuti 5,56 bilijuna, a rashodi 7,44 bilijuna dolara, uključujući i 1,22 bilijuna dolara kamata na dug, izračunalo je ministarstvo na temelju analize iz srpnja 2024. godine.

To bi značilo da bi proračunski manjak iznosio 1,88 bilijuna dolara.

APPLE NA PRVOM MJESTU GLOBALNE PRODAJE PAMETNIH TELEFONA

Apple je zauzeo prvo mjesto u globalnoj prodaji pametnih telefona u prvom tromjesečju zahvaljujući lansiranju iPhonea 16e i snažnoj potražnji u zemljama poput Japana i Indije, pokazali su podaci Counterpoint Researcha.

Isti izvor je u tom izvješću naveo da ove godine očekuje pad tržišta pametnih telefona zbog ekonomske neizvjesnosti i Trumpovih carina. Nestabilno makroekonomsko okruženje, prenosi Reuters, može uzrokovati da potrošači odgode kupnju mobilnih telefona, što remeti opskrbni lanac i povećava trgovinske rizike koji mogu negativno utjecati na tržište.

“Budući da su carine najavljene u travnju, one nisu utjecale na potražnju za iPhoneom u prvom tromjesečju 2025.”, rekao je Ankit Malhotra, viši istraživački analitičar u Counterpointu.

Globalno tržište pametnih telefona tako je u spomenutom razdoblju poraslo za tri posto, no Counterpoint da će uslijediti pad.

Apple je u prva tri mjeseca držao 19 posto ukupnog tržišta pametnih telefona, čime je za jedan posto nadmašio Samsung. Xiaomi je također nastavio s dobrim prodajnim rezultatima, dok je vivo zauzeo četvrto mjesto, a OPPO peto.

PADA BROJ EUROPSKIH I KANADSKIH PUTNIKA ZA SAD

Broj Euroljana koji posjećuju SAD osjetno je pao uslijed političkih i ekonomskih napetosti te straha od ne odveć prijateljskog tretmana na granici kao posljedica politike američkog predsjednika Donalda Trumpa koja očito ugrožava i najlukrativniju zračnu rutu na svijetu.

Broj gostiju iz zapadne Europe koji su boravili barem jednu noć pao je u ožujku za 17 posto u odnosu na godinu ranije, pokazuju službeni američki podaci. Broj putnika iz nekih zemalja poput Irske, Norveške i Njemačke pao je za više od 20 posto. Na turizam u SAD-u otpada 2,5 posto bruto domaćeg proizvoda.

Ukupan broj stranih posjetitelja u SAD-u pao je za 12 posto na godišnjoj razini što je najveći pad još od ožujka 2021. godine kada je turistički sektor bio pod snažnim udarom pandemije.

“U samo dva mjeseca Trump je uništilo ugled SAD-a, a jedno od područja gdje se to vidi je smanjeni broj putovanja iz Europske unije (EU) u SAD, kazao je jedan od osnivača web stranice za putovanja Kayak Paul English.

Podaci iz američkih zračnih luka i s kopnenih prijelaza s Kanadom pokazuju da se nešto događa, poručuje predsjednik tvrtke Tourism Economics Adam Sacks. Tourism Economics se bavi analizama turističkog sektora globalno. Prema navodima francuske hotelske grupacije Accor, rezervacije europskih putnika za SAD ovoga ljeta su niže za 25 posto.

Prošle godine međunarodni su posjetitelji potrošili više od 253 milijardi dolara na američke robe i usluge vezane za turizam i putovanja što je otprilike jedna petina ukupne potrošnje na putovanjima u SAD-u u 2024. Američki zrakoplovni prijevoznik Delta je objavio da uočava značajan pad rezervacija iz Kanade.

U 2023. Las Vegas je ugostio 1,4 milijuna Kanađana ili četvrtinu ukupnih posjetitelja iz inozemstva.

Tourism Economics je revidirao svoju prognozu međunarodnih dolazaka u SAD za ovu godinu s procijenjenog rasta od devet posto na pad od blizu 10 posto, navodi Financial Times.



Vodovodna 24, 51000 Rijeka
T +385 51 374 506
F +385 51 374 505
info@ra-adriatic.hr
www.ra-adriatic.hr

inženjering,
projektiranje i
izvođenje objekata
u energetskoj
industriji

ZADRUGA VINKOVACKA ŠPAROGA

Vinogradnska 55
32281 Ivankovo

098 364 807
vinkovacka.sparoga@gmail.com

uzgoj i prodaja šparoga



P.O.Ž. METALPLAST D.O.O.

PRODAJA POLJOPRIVREDNIH
PROIZVODA
**PŠENICA • KUKURUZ
SUNCOKRET
JEĆAM**

Poljana 141
10340 Vrbovec
012796226
metalplast.poljana@gmail.com

