



STRANE KOMPANIJE OSTVARUJU VIŠE LETOVA PREMA INOZEMSTVU OD CROATIA AIRLINES



POSEBAN PRILOG

**SOLARNE
ELEKTRANE NA
OBITELJSKIM
KUĆAMA**

INTERVJU QELO

**HRVATSKI
STARTUP ZA
PUNJENJE
ELEKTRIČNIH
VOZILA**

ANALIZA

**ISPLATILI SE
VIŠE KUĆA ILI
STAN?**

SVIJET

**MULTIPOLARNI
SVIJET BEZ SAD**

HRVATSKI POLJOPRIVREDNI ZADRUŽNI SAVEZ

1864



Amruševa 8, Zagreb
tel.: 01 4922 935

LIMARIJA BRAVARIJA
IGOGO!
GRADIŠTE

Dr. Marka Kadića 32 A
32272 Gradište
097 77 444 51
www.limarijaibravarijagogo.hr
limarija.bravarija.gogo@gmail.com

KROVOVI, OLUCI,
DIMOVODNE CIJEVI,
OGRADE, STUBIŠTA,
GARAŽE,
MONTAŽNE HALE,
NADSTREŠNICE,
STUPOVI ZA VOĆNJAKE...



NAJVAŽNIJA ZRAČNA VEZA S INOZEMSTVOM SU STRANCI



Raif Okić
izvršni urednik

Energetska tranzicija, umjetna inteligencija, lokalna proizvodnja i nova industrijska strategija – sve to više nisu samo pojmovi iz europskih planova i izvješća, nego stvarnost koja se odvija pred našim očima, uključujući i u Hrvatskoj. Novi broj donosi upravo te teme – iz perspektive poduzetnika, znanstvenika, lokalne samouprave i kulturne scene – povezujući ono što se često prikazuje kao odvojeni svjetovi u jednu konzistentnu sliku društvenih promjena koje zahvaćaju zemlju, regiju i šire.

Tema broja je posvećena rastu i razvoju zračnog prometa u Hrvatskoj gdje smo došli do podatak da više letova prema inozemstvu iz Hrvatske ima Ryanair nego Croatia Airlines. I dok je nebo Europske unije poprilično popunjeno, kineska konkurencija kuca na vrata. Jednom kad prođu sve potrebne zakonske prepreke će vjerojatno poljuljati i poslovni model povoljnih avioprijevoznika.

U intervjuima donosimo snažne poduzetničke i kreativne glasove. U razgovoru s hrvatskim startupom QELO donosimo njihove planove za budućnost. Qelo je startup koji svoj poslovni model temelji na prognozama europskih statistika prema kojima bi već sljedeće godine na hrvatskim cestama moglo biti 40 tisuća, a 2030. godine čak 200 tisuća električnih vozila.

Nove Qelo punionice grade se na atraktivnim lokacijama oko trgovačkih centara, uz autoceste, u hrvatskim gradovima i turističkim središtima. Qelo kartica omogućuje punjenje baterije električnog automobila, bilo kada, na bilo čijem punjaču, s jednostavnom autorizacijom u jednom koraku, sa samo jednim (običnim ili R1) računom mjesečno, bez obzira koliko puta ste punili bateriju i na čijem punjaču, navedeno je u priopćenju. S HAVC-om analiziramo njihovu transformaciju u kontekstu sve veće potrebe za transparentnim financiranjem i jačanjem domaće filmske industrije, ali i povezivanja sa širim europskim trendovima, a sve u kontekstu najavljenih američkih carina na uvoz filmova.

Donosimo i poseban prilog o ugradnji solarnih elektrana. U više analiza i osvrtu, autori bavimo se pitanjem zašto Hrvatska, unatoč velikom sunčevom potencijalu i sve većem interesu građana, i dalje ne koristi tu prednost na razini na kojoj bi mogla. Detaljno pišemo o stanju domaće proizvodnje solarnih panela, s konkretnim imenima i brojkama koje otkrivaju još uvijek skroman kapacitet industrije. Analiza Su-

zane Vezilić daje širi pogled na strateške i regulatorne prepreke, dok poseban tekst o lokalnim subvencijama na razini JLS-ova pokazuje koliko je politika poticanja obnovljivih izvora energije fragmentirana, ali i gdje se kriju dobre prakse koje se mogu proširiti.

Prateći temu energetske transformacije, ali s fokusom na pojedinačni životni prostor, donosimo i komparativnu analizu: kuća ili stan – što donosi više u kontekstu energetske učinkovitosti, održivosti i financijske isplativosti?

Pitanja javnog interesa proširujemo i na prirodnu baštinu. U analizi poslovanja nacionalnih parkova, osvrćemo se na ekonomski model upravljanja tim područjima – u kojoj mjeri čuvaju prirodu, a koliko postaju alat za ostvarivanje prihoda? Ova tema dobiva dodatnu težinu u svjetlu klimatskih promjena, ali i rastuće turističke potražnje koja često dolazi u sukob s načelima održivosti.

Rubrika „Svijet“ donosi analizu globalnih ekonomskih partnerstava koja se formiraju mimo Sjedinjenih Američkih Država. Analiziramo kako sve veći broj država i organizacija traži nove oblike suradnje, ne zbog antiamerikanizma, već iz potrebe za stabilnim partnerima u doba kada politička nepredvidljivost postaje ozbiljna poslovna prijetnja.

U hrvatskom poslovnom okruženju, koje obilježavaju mala i srednja poduzeća, sve veća digitalizacija poslovanja te rastuća ovisnost o vanjskim partnerima i tržištima, korporativna sigurnost postaje temelj održivog razvoja. Više nije riječ samo o zaštiti fizičke imovine ili osiguravanju objekata, već o strateškom pristupu koji uključuje informacijsku sigurnost, upravljanje reputacijom, krizno komuniciranje, usklađenost s regulativom te zaštitu poslovno osjetljivih podataka.

Za kraj, poduzetnička priča iz Zagorja – Invest in Zagorje – još je jedan primjer kako se lokalne sredine mogu transformirati u ozbiljne investicijske destinacije, ako postoji jasna strategija, otvorenost za nove tehnologije i dugoročno razmišljanje.

Ovaj broj stoga ne samo da informira, nego i povezuje – ideje, ljude, sektore. U vremenu kad se čini da su polarizacija i fragmentacija svuda oko nas, otvaramo prostor za integraciju: između javnog i privatnog, lokalnog i globalnog, tehnologije i društva. Nadamo se da će vam upravo takva perspektiva pomoći da jasnije vidite smjer u kojem se svi zajedno krećemo.

Sadržaj



8 VIJESTI

Porezne obveze u lipnju

16 POREZNI KALENDAR

Petina turista dolazi u Hrvatsku zrakoplovom

20 TEMA BROJA

Uspon kineske zrakoplovne industrije: Strateška ekspanzija u Europu

28 INTERVJU

Goran Koščak, osnivač i direktor tvrtke Sector2

Svijest o korporativnoj sigurnosti u Hrvatskoj raste, no ovisi o menadžmentu tvrtke

34 INTERVJU

Uvozni Hollywood

Trumpov udar na filmsku industriju

36 INTERVJU

Kreativno rješenje problema

Hrvatski trgovački lanci doniraju hranu koju ne mogu prodati: Trudimo se smanjiti otpad

40 INTERVJU

Tomislav Ivanetić, član Uprave za rast i razvoj poslovanja tvrtke Qelo

Qelo kartica je 'roaming' ključ vozačima električnih vozila

45 TECH

Solari iz susjedstva

46 ANALIZA

Velike promjene će se itekako odraziti na isplativost ugradnje solarnih elektrana

48 TECH

Kako su jeftine baterije promijenile svijet

49 ANALIZA

Koliko jedinice lokalne samouprave potiču gradnju kućnih solarnih elektrana?

52 ANALIZA

Vlastita kuća ili stan je sve teže dostižan san

55 BURZA

Show za glasače



56 TECH
Može li EU privući znanstvenike iz SAD?

58 ANALIZA
Nacionalni parkovi privlače sve više turista

61 TECH
Novo Nordisk upozorava na pojave generičkih verzija vlastitog lijeka

62 REPORTAŽA
Tehnologije se mijenjaju, imperativ je ulaganje u nove ideje i kvalitetne ljude

64 SVIJET
Svjetsko gospodarstvo bez Sjedinjenih Država



FOTOGRAFIJA S NASLOVNICE:
PEXELS

66 ANALIZA
Hrvatske bruto plaće rastu iznad prosjeka EU

70 ANALIZA
Terminal za ukapljeni plin u Omišlju posluje punom parom

72 SVIJET
Promijenio je svijet investiranja i zaslužen o odlazi u mirovinu

74 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
Tisak
Printera Grupa d.o.o.
Položnica 2A, 10 431 Sv. Nedelja



CULT

PREMIUM KERAMIKA
I
MODERNE SANTARIJE
ZA VRHUNSKI
DIZAJN

Domovanskog rata 104a
21000 Split
+385 21 671 427
info@cult.hr
www.cult.hr



**Dječji vrtić
GUMBĖK**

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



USTANOVA ZA ZDRAVSTVENU
SKRB ZA DJELATNOST
OPĆE/OBITELJSKE MEDICINE

DR. BAKAR

Predavec Križevački 27, 48214 Predavec Križevački
091 51 05 783
zeljko.bakar@kc.t-com.hr

ERAKOVIĆ

d.o.o.

Građevinski i
krovopokrivački radovi
Roh bau gradnje kuće

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

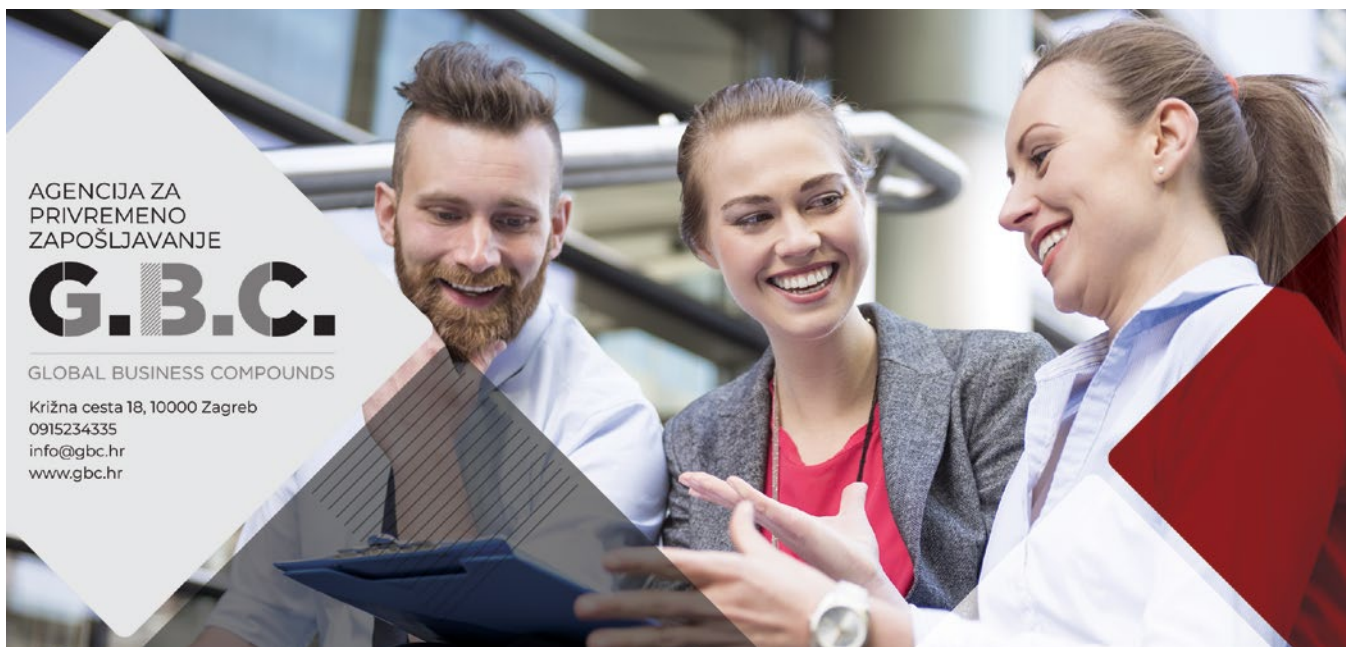


AGENCIJA ZA
PRIVREMENO
ZAPOSŁJAVANJE

G.B.C.

GLOBAL BUSINESS COMPOUNDS

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



G-P VLAŠIĆ

GRADITELJSTVO I USŁUGE

**GRAĐEVINSKI RADOVI
OD TEMELJA DO KROVA**

Lovasići 1
10434 Strmec

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





FOTO: EC - AUDIOVISUAL SERVICE

EK ĆE CARINAMA I KAPITALNOM KONTROLOM ZAOKLIČITI MOGUĆI MAĐARSKI VETO NA SANKCIJE RUSIJI

Europska komisija priprema mjere za kapitalnu kontrolu i carine protiv Rusije u slučaju da Mađarska odluči blokirati nastavak provedbe gospodarskih sankcija prema Moskvi.

Bruxelles je poručio zemljama članicama da veliki dio režima sankcija, uključujući zamrzavanje ruske državne imovine vrijedne 200 milijardi eura, može biti prebačen na drugu pravnu osnovu kako bi se zaobišlo mogući mađarski veto, navelo je nekoliko europskih dužnosnika za Financial Times.

Europska unija (EU) želi zadržati diplomatski pritisak na Moskvu u kontekstu postizanja prekida vatre i okončanja rata u Ukrajini, no sada je otvoreno pitanje hoće li EU moći jednoglasno produljiti postojeće sankcije za još šest mjeseci nakon njihova isteka krajem srpnja. Mađarski premijer Viktor Orban i dosad je otežavao nametanje sankcija, a sada je zaprijetio stavljanjem veta na njihovo produljenje.

Restrikcije, kako je poznato, uključuju zabranu izvoza u EU ili ograničene cijene

ne u sektorima poput energetike.

Zaobilazni pravni načini održanja režima sankcija ne zahtijevaju jednoglasje, već potporu kvalificirane većine zemalja članica. Kapitalna kontrola bi onemogućila tijek gotovine iz Rusije dok bi carine služile kao ograničavajuća trgovinska mjera.

Jedan od europskih dužnosnika je rekao da je zasad fokus na postojećem planu produljenja sankcija, no da su razgovori u tijeku oko alternativnih puteva. Na sastanku veleposlanika EU-a u Bruxellesu ovoga tjedna Budimpešta nije iznijela nikakve primjedbe na novi paket sankcija, već sedamnaesti, koji je usmjeren na tvrtke u Kini i drugim zemljama koje pomažu Moskvi izbjeci sankcije. Očekuje se da bi taj paket mogao biti formalno usvojen idućega tjedna.

U siječnju je EU nametnuo carine na rusko i bjelorusko umjetno gnojivo što je bio primjer kako se postojeće sankcije mogu pretvoriti u trgovinske mjere.

Idućega mjeseca Europska komisija bi trebala predstaviti konkretne mjere za zabranu novih ugovora o uvozu ruskog plina i postupno potpuno odustajanje

od tog energenta iz Rusije do kraja 2027. Bruxelles pritom napominje da se tu neće raditi o sankcijama.

Carine će biti predložene na uvoz ruskog obogaćenog urana.

Neki europski diplomati su zadnjih dana izrazili zabrinutost da bi zabrana uvoza ruskog plina bez sankcija mogla uvući europske tvrtke u pravne komplikacije i bitke te je od Europske komisije zatraženo da bilo koje nove mjere budu pravno čvrste i neoborive.

Iz Bruxellesa su poručili da su iznenađeni manjkom povjerenja s obzirom da na mjerama rade najkvalitetniji stručnjaci.

INFLACIJA U AMERICI PORASLA MANJE OD OČEKIVANJA, DOSEGNULA 2,3 POSTO U TRAVNJU 2025.

Po podacima objavljenima početkom svibnja inflacija u SAD-u je u travnju protivno očekivanjima umjereno usporila, iako stručnjaci još uvijek očekuju da će zbog efekta carina i rasta troškova uvoza u narednim mjesecima značajno rasti i cijene potrošačke robe.

Indeks potrošačkih cijena (CPI) kojeg mjeri zavod za statistiku američkog ministarstva rada u travnju se povećao za 0,2 posto odnosu na mjesec ranije, nakon što je zabilježio pad od 0,1 posto u ožujku – što je bio prvi pad još od svibnja 2020. godine. Ekonomisti iz Reutersove ankete prognozirali su stopu inflacije od 0,3 posto.

U razdoblju od 12 mjeseci, od ožujka prošle godine do travnja ove, CPI je narastao za 2,3 posto, nakon što je u prethodnih 12 mjeseci do ožujka rastao za 2,4 posto. Radi se o najnižem godišnjem rastu još od početka 2021., napominje *New York Times*.

Kad se iz indeksa isključe volatilne komponente poput cijena hrane i energenata, indeks potrošačkih cijena, tzv. "temeljne inflacija," povećala se za 2,8 posto godišnje u travnju, nakon što je u ožujku rast bio 2,8 posto.

Ekonomisti kažu da se radi o kratkotrajnom usporavanju inflacije koja bi se u narednim mjesecima trebala ubrzati, i to najviše zbog novih carina koje je predsjednik Trump uveo za uvoz iz svih država svijeta. Iako je Trump u travnju na 90 dana privremeno odgodio većinu dodatnih carina koje je najavio, opći namet od 10 posto na gotovo sav uvoz iz inozemstva ostao je na snazi. Stoga se očekuje da će se efekt carina na cijene

početi značajno osjećati u drugom dijelu godine, od svibnja nadalje.

SAD i Kina su tijekom vikenda na pregovorima u Švicarskoj dogovorile odgodu povećanja obostranih carina na 90 dana – Washington je pristao smanjiti carine na kinesku robu sa 145 na 30 posto u tom razdoblju, dok je Peking obećao sniziti namete na uvoz američke robe u Kinu sa 125 na 10 posto.

Iako se i dalje očekuje rast inflacije ove godine, analitičari sad kažu da ubrzanje rasta cijena možda ipak neće biti tako naglo kako se očekivalo prije 90-dnevnog primirja između SAD-a i Kine, što će omogućiti američkom Fedu da i dalje ne mijenja politiku kamatnih stopa i čeka rasplet ekonomske slike. Iako će ublažavanje napetosti s Kinom možda pomoći američkom gospodarstvu da izbjegne recesiju, bilo kakav pozitivan rast bit će slabašan.

"Inflacija će izgledno i dalje rasti, ali u manjoj mjeri, dok ne dosegne vrhunac od oko 3,4 posto godišnje, u četvrtom kvartalu ove godine – što je nešto manje od naše prethodne prognoze od 4,0 posto. Gospodarski rast još uvijek usporava, budući da će carinski nameti svakako biti viši nego što su bili prije Trumpovog stupanja na dužnost," rekla je za Reuters Kathy Bostjancic, glavna ekonomistica banke Nationwide.

Fed je propisao svoju ciljanu inflaciju od 2 posto, što znači da je godišnja stopa još uvijek iznad Fedovih želja, dok istovremeno Trump najavljuje širenje nameta i na dosad izuzete farmaceutske proizvode i poluvodiče. Fed je prošlog tjedna odlučio zadržati referentnu kamatnu stopu u rasponu od 4,25 do 4,50 posto, no financijska tržišta uvelike očekuju da će Fed nastaviti s ublažavanjem u rujnu.

Predsjednik Feda Jerome Powell tada je rekao da zasad nema znakova da zbog carina i usporavanja gospodarstva značajno raste i nezaposlenost, i ponovio da je zbog povišene inflacije bolje pričekati i vidjeti kako će se situacija u narednim mjesecima razvijati.

EU POKRENUO BAZU PODATAKA O RANJIVOSTIMA IT PROIZVODA I USLUGA ZA VEĆU DIGITALNU SIGURNOST

Europska agencija za kibernetičku sigurnost ENISA pokrenula je europsku bazu podataka o ranjivostima koje se tiču ICT proizvoda i usluga što bi trebalo ojačati digitalnu sigurnost Europe, objavila je Europska komisija.

Ta bi baza podataka, osim toga, trebala olakšati posao ispunjavanja zahtjeva u pogledu upravljanja lancima opskrbe i ranjivostima koje je postavila direktiva Europske unije (EU) NIS2.

NIS2 direktiva predstavlja dosad najopsežniju europsku direktivu o kibernetičkoj sigurnosti i sadrži pojačane zahtjeve za upravljanjem rizicima i izvještavanjem o incidentima, širu pokrivenost sektora i subjekata te visoke kazne za neusklađenost s regulativom.

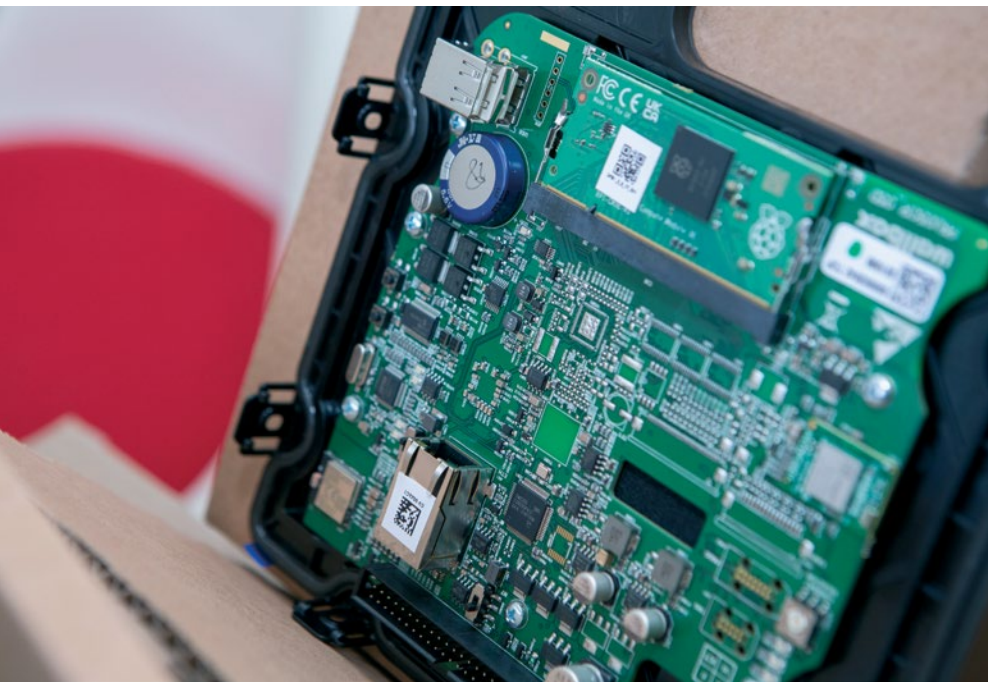
Sve to poboljšava kibernetičku sigurnost ključnih sektora kao što su energika, promet, zdravstvo, bankarstvo i financije ili javne usluge.

Europska komisija navodi i da će baza služiti kao potpora provedbi zakona o kibernetičkoj otpornosti čime se osigurava kibernetička zaštita proizvoda s digitalnim elementima kao što su softveri i pametni uređaji.

"Baza podataka EU-a o ranjivostima važan je korak prema jačanju sigurnosti i otpornosti Europe. Objedinjavanjem informacija o ranjivostima relevantnih za tržište EU-a podižemo standarde kibernetičke sigurnosti te dionicima iz



FOTO: UNSPLASH



privatnog i javnog sektora omogućuje bolju zaštitu naših zajedničkih digitalnih prostora uz veću učinkovitost i autonomiju”, rekla je izvršna potpredsjednica Europske komisije za tehnološki suverenitet, sigurnost i demokraciju Henna Virkkunen.

Bruxelles ističe kako se u bazi podataka prikupljaju informacije o ranjivostima iz pouzdanih izvora te se tako najučinkovitije poboljšava informiranost o stanju i štiti digitalna infrastruktura od mogućih prijetnji.

“Ona dionicima u javnom i privatnom sektoru, uključujući nacionalna tijela i znanstvenike, nudi neophodne alate za sigurno snalaženje u digitalnom prostoru. Ti naponi podupiru predanost EU-a jačanju tehnološke suverenosti osiguravanjem pouzdanih resursa za upravljanje kibernetičkim rizicima i njihovo ublažavanje u svim proizvodima i uslugama iz područja informacijske i komunikacijske tehnologije”, dodaje Virkkunen.

EKONOMSKI INSTITUT: NJEMAČKA ĆE I U 2025. BITI U RECESIJI

Njemačko gospodarstvo će ove pasti za 0,2 posto, čime će zemlja ostati u recesiju, pokazale su nove prognoze Njemačkog ekonomskog instituta (IW). Istaknuto je kako na Njemačku snažno utječe trgovinski sukob izazvan carinama američke vlade.

Globalna neizvjesnost obeshrabrjuje poduzeća od ulaganja i to doprinosi padu, a time padaju i velike kupnje poput onih novih strojeva i vozila. Visoki operativni troškovi u Njemačkoj dodatno kompliciraju situaciju.

IW zaključuje da će Njemačka, s bruto domaćim proizvodom (BDP), koji se smanjio za 0,2 posto u 2024., ostati u recesiji.

Najveći rizik za globalno gospodarstvo ove godine, prema IW-u, je američka trgovinska politika. Bez američke carinske politike, globalni gospodarski učinak u 2025. mogao je biti i do 0,8 posto veći, priopćio je institut.

Izgledi za industrijski i građevinski

sektor također ostaju loši, prenosi Hina. Očekuje se da će industrijske tvrtke ove godine generirati manju dodanu vrijednost, nakon smanjenja od tri posto u 2024. godini. Visoke cijene energije, rastuće plaće i sve veća regulacija dodatno pritišću poduzeća.

Građevinska poduzeća, nakon smanjenja od 3,7 posto u 2024., nastavila su se ove godine suočavati s daljnjim ograničenjima, a visoki troškovi gradnje uzrokovani regulacijom i dalje ometaju sektor.

IW je također primijetio da ti trendovi sada utječu na tržište rada, s brojem zaposlenih koji se smanjuje od sredine 2024. godine.

“Do ljeta bi broj nezaposlenih mogao dosegnuti tri milijuna, što nije zabilježeno od 2010. godine”, rekli su ekonomisti s ovog instituta.

Voditelj makroekonomskih istraživanja u IW-u Michael Grömling rekao je i da nova njemačka vlada ima priliku preokrenuti trend, ukazujući na planirani poseban infrastrukturni fond koji bi mogao pomoći u stimuliranju gospodarstva.

POČELA REKONSTRUKCIJA I OBNOVA PUTNIČKOG TERMINALA ZRAČNE LUKE OSIJEK

Započela je rekonstrukcija i obnova putničkog terminala Zračne luke Osijek vrijedna 14,3 milijuna eura, a dovršetak se očekuje do ožujka sljedeće godine.

Direktor Zračne luke Osijek, Tihomir Pejín, rekao je da će rekonstrukcija biti



energetska, ekonomska, estetska, sigurnosna i operativna nadogradnja postojećeg terminala.

Putnicima će, kako navodi, osigurati udobnost i sigurnost te brži protoku ljudi i roba kompletnim terminalom.

“Trenutna površina našeg terminala je 2.173 kvadratna metara a nakon rekonstrukcije će se povećati na 2.730. Na ulazu ćemo dobiti i novu nadstrešnicu površine 50 puta osam metara unutar samog terminala a rekonstrukcija će omogućiti ubrzanje svih procesa”, dodao je Pejin.

Najavio je da će nakon obnove putnički terminal imati šest Check-In pultova, za razliku od tri dosadašnja te da će dobiti jedan veliki rentgen za kontrolu prtljage.

“Sada za ručnu prtljagu imamo jednu liniju, jedan rentgen a kasnije ćemo imati dva pa i tri a dobit ćemo i mnogo stvari unutar objekta koje će pospješiti kompletno funkcioniranje sustava unutar terminala”, istaknuo je direktor Zračne luke Osijek Pejin.

Najavio je da bi radovi trebali biti završeni do konca ožujka 2026. godine, prenosi Hina.

Zračna luka Osijek, prema podacima bonitetne tvrtke CompanyWall, u 2023. godini je ostvarila ukupne prihode od 2.963.934,17 eura, no iste je godine i iskazan gubitak u iznosu od 719.338,60 eura. Tvrtka je zapošljavala u istoj godini 50 radnika a prosječna isplaćena mjesečna bruto plaća po radniku iznosila je 1.398,03 eura.

ZA IZGRADNJU PET VETERANSKIH CENTARA 80 MILIJUNA EURA

U Ministarstvu branitelja RH potpisani su ugovori o dodjeli nepovratnih sredstava za europski projekt “Širenje mreže veteranskih centara”. Veteranski centri gradit će se u Biogradu na Moru, Krapini, Osijeku, Senju i Virovitici.

Vrijednost projekta je 80 milijuna eura. Kada se završe za tri godine, centri će imati 1.186 ležajeva, a primat će veterane na rehabilitaciju, radnu terapiju, edukacije, radionice, tečajeve i druge aktivnosti.

Kapaciteti pet novih centara iznosit će ukupno 566 ležajeva. Zajedno s postojećim veteranskim centrima, Hrvatska će 2028. imati ukupno devet veteranskih

centara i gotovo 23 tisuće korisnika godišnje.

“Posebnu vrijednost ovih centara predstavlja to što svakom hrvatskom branitelju se pristupa individualno, prepoznajući njegove potrebe”, rekao je ministar branitelja, Tomo Medved.

Upravo zato, kako je rekla Zrinka Raguž, državna tajnica u Ministarstvu regionalnog razvoja i fondova EU-a, veteranski centri, nakon što ovih pet bude izgrađeno, bit će ravnomjerno raspoređeni diljem Hrvatske, prenosi Hina.

Dragan Jelić, ravnatelj Središnje agencije za financiranje i ugovaranje pojašnjava je i kako će sredstva od 80 milijuna biti utrošena.

“Uspjelo se osigurati dodatnih 80 milijuna za novih pet veteranskih centara. To će dati dodatnu vrijednost tim gradovima. Dva će biti obnovljena, a tri će biti nova. Branitelji koji dosad nisu mogli naći mjesto u centrima, možda će ga moći naći u ovih pet”, dodao je Jelić.

EU LANI OSTVARILA SUFICIT OD 39 MILIJARDI EURA U TRGOVINI POLJOPRIVREDNIM PROIZVODIMA

Europska unija je prošle godine izvezla poljoprivredne proizvode u vrijednosti od 234,1 milijarde eura, a uvezla 194,9 milijardi eura, što je rezultiralo suficitom od 39,2 milijarde eura.

U usporedbi s godinom ranije, i izvoz i uvoz zabilježili su rast od 2,8 posto, odnosno 6,7 posto, prema podacima Eu-

ropskog statističkog ureda Eurostata.

Velika Britanija bila je lani glavni partner za poljoprivredni izvoz s udjelom od 23 posto, odnosno 54 milijarde eura.

Slijede SAD s 12,8 posto iliti 30,1 milijardom eura, Švicarska čiji je udjel iznosio 5,4 posto imao vrijednost od 12,6 milijardi eura i Kina s 5,3 posto, odnosno 12,3 milijarde eura.

Većina uvoza u EU dolazi iz Brazila (8,8 posto ili 17,1 milijardu eura), Velike Britanije (8,5 posto ili 16,6 milijardi eura), Ukrajine (6,7 posto ili 13,1 milijardu eura) i Sjedinjenih Američkih Država (6,1 posto ili 12 milijardi eura).

Između 2014. i 2024. trgovina poljoprivrednim proizvodima u EU porasla je za 59 posto, pri čemu se izvoz povećao za 58 posto, a uvoz za 60,2 posto.

To je ekvivalentno prosječnoj godišnjoj stopi rasta od 4,7 posto za izvoz i 4,8 posto za uvoz.

PAD POTROŠNJE STRANIH TURISTA U SAD-U ZA SEDAM POSTO U 2025.

Očekuje se da će potrošnja stranih turista u SAD-u pasti za oko sedam posto odnosno 11,24 milijarde eura u 2025. godini, izvijestilo je Svjetsko vijeće za putovanja i turizam (WTTC).

“Međunarodni putnici izbjegavaju odmore u SAD-u zbog nepopularnih politika predsjednika Donalda Trumpa, straha od zaustavljanja na granici i nepovoljnog tečaja”, rekla je izvršna direktorica WTTC-a Julia Simpson.



FOTO: SPIN/OLU

“Od 184 zemlje, SAD je jedini koji bilježi apsolutni pad potrošnje međunarodnih posjetitelja. SAD definitivno gubi svoju krunu u ovom području”, dodala je Simpson.

SAD je vodeće svjetsko tržište po pitanju putovanja i turizma, prenosi Hina. Međutim, predviđa da će potrošnja stranih posjetitelja u zemlji pasti sa 162,80 milijardi eura u 2024. na 152 milijarde eura u ovoj godini i da će biti za 22 posto manja od prethodnog vrhunca u 2019. godini.

Snažan dolar, zbog kojeg je poskupio odmor u SAD-u, uzrokovao je pad potrošnje stranih turista u 2024., kazala je Simpson dodavši da sada i brige oko politike te prelaska granice također utječu na broju posjetitelja u SAD-u. U ožujku je tako Njemačka ažurirala svoje savjete za putovanje u SAD i naglasila je kako viza ili izuzeća za ulazak u zemlju ne jamče i sam ulazak, a sve nakon što je nekolicina Nijemaca zadržana na granici.

Trumpova administracija zahtijeva od svih stranaca starijih od 14 godina da se registriraju i daju otiske prstiju ako ostaju dulje od 30 dana. To uključuje i Kanađane, koji su prije mogli boraviti u SAD-u do šest mjeseci bez vize.

“Ostatak svijet signalizira otvorenost te potiče ljude da dođu i vide njihovu zemlju. SAD trenutačno drži znak ‘ne radimo, zatvoreno’, što je velika šteta”, ustvrdila je Simpson.

BYD-OVA TVORNICI U BRAZILU U PUNOM POGONU DO KRAJA 2026., UNATOČ KAŠNJENJU ZBOG ISTRAGE

Nova tvornica kineskog proizvođača električnih vozila BYD-a u Brazilu bit će “u potpunosti operativna” do prosinca 2026., nakon što je početak rada odgođen zbog istrage o mogućem kršenju radnih prava, izjavio je tajnik za rad savezne države Bahia, Augusto Vasconcelos.

Tvornica bi već do kraja ove godine trebala započeti proizvodnju automobila iz polugotovih uvoznih kompleta, dodao je Vasconcelos u video izjavi objavljenjnoj na društvenim mrežama.

„Utvrdjuje se novi vremenski okvir kako bi do prosinca 2026. tvornica bila u punom pogonu, s očekivanjem otvaranja 10.000 radnih mjesta“, rekao je Vasconcelos.



FOTO: BYD

Ova vijest dolazi u trenutku kada guverner savezne države Bahia, Jeronimo Rodrigues, s predsjednikom Luizom Ináciom Lulom da Silvom boravi u Kini, gdje raspravlja o planovima vezanim uz BYD i automobilsku industriju, istaknuo je Vasconcelos.

Prema priopćenju tvrtke BYD, proizvodnja će započeti sklapanjem vozila 2025. godine, s postupnim prijelazom na lokaliziranu proizvodnju najprodavanijih modela u Brazilu.

Tijekom prošle godine BYD je prodao 76.713 vozila u Brazilu, što je porast od otprilike 328 posro u odnosu na 17.937 prodanih jedinica u 2023., prema podacima iz priopćenja za javnost objavljenog u siječnju.

Investicija BYD-a u Brazil — njegovom najvećem tržištu izvan Kine — uključuje prenamjenu bivše Fordove tvornice u proizvodni kompleks s godišnjim kapacitetom od 150.000 električnih automobila. Projekt je međutim krajem prošle godine narušen optužbama o kršenju radnih prava na gradilištu.

Kineska kompanija u Brazilu također ulaže u stjecanje rudarskih prava nad područjima bogatim litijem, ključnim sirovinским materijalom za baterije električnih vozila.

Tvornica je prema prvotnim planovima trebala započeti proizvodnju početkom ove godine, ali su istraga o uvjetima rada i obilne kiše uzrokovale kašnjenja, izjavio je Julio Bonfim, predsjednik sindikata metalaca u Camaçariju, u saveznoj državi Bahia.

Kako bi sastavljala vozila iz uvoznih

kompleta iz Kine, BYD planira zaposliti oko 1.000 radnika u Brazilu tijekom ove godine, što je daleko manje od prvotno najavljenih 10.000 radnih mjesta, rekao je Bonfim za Reuters.

Tijekom cijelog projekta BYD procjenjuje da će izravno i neizravno otvoriti ukupno 20.000 radnih mjesta. Unatoč odgodi, Bonfim je izjavio da je novi vremenski plan dobra vijest te da iduće godine očekuje veći broj zapošljavanja kako bi se osigurala puna domaća proizvodnja vozila.

PROIZVODNJA HRANE TREBA POSTATI STRATEŠKI NACIONALNI INTERES

Zbog aktualnih izazova, geopolitičkih sukoba i carinskih ratova, ali i kontinuiranog problema klimatskih promjena koji destabiliziraju tržište, samodostatnost u proizvodnji hrane postaje pitanje nacionalne sigurnosti, istaknuto je na 18. Konferenciji o sigurnosti i kvaliteti hrane koja se održava u Opatiji.

Proizvodnju hrane zato treba pozicionirati kao strateški nacionalni interes.

“Hrvatska prehrambena industrija ima veliki potencijal, od ulaska u EU fizički volumen proizvodnje hrane i pića povećao se za preko 20 posto, a stvorili smo prehrambene brendove koji ravnopravno mogu konkurirati na najzahtjevnijim tržištima EU. Međutim, niska produktivnost, podinvestiranost i mali kapaciteti zahtijevaju dodatna ulaganja. Zato je važno da u aktualnim trećim izmjenama Strateškog plana ZPP-a uz EU sredstva, povećamo udio nacionalnih

sredstava barem za 30 posto i ciljano ih usmjerimo u investicije, nove tehnologije i inovacije koje su preduvjet povećanja produktivnosti i konkurentnosti”, kazao je Dragan Kovačević, potpredsjednik HGK za poljoprivredu i turizam.

“Ministarstvo podupire inicijative koje povezuju znanost i inovacije s tradicijskom proizvodnjom. Kroz oznaku ‘Dokazana kvaliteta’ jačamo prepoznatljivost domaćih proizvoda. Hrvatska ima 51 zaštićeni proizvod, čime je među vodećima u EU. Sigurnost hrane je pitanje zdravlja, ali i sigurnosti. Suočeni s izazovima, ulažemo u modernizaciju i održivost kako bi sustav bio učinkovit i transparentan”, dodao je Ivan Matijević, državni tajnik u Ministarstvu poljoprivrede, šumarstva i ribarstva.

Glavni državni inspektor Andrija Mikulić kazao je da kontinuirane i redovite službene kontrole kvalitete i sigurnosti hrane predstavljaju temeljnu, svakodnevnu zadaću sanitarne, veterinarske i poljoprivredne inspekcije Državnog inspektorata.

“U prošloj godini smo imali izraziti trend povećanja nesukladnih objekata – trgovine s prosječnih 12,5 posto na 27 posto i kontinuirano veliki broj nesukladnih objekata tipa pekarnice te smo na temelju procjene rizika u okviru strateškog planiranja, u ovoj godini pojačali nadzor u maloprodaji, a posebice nadzor nad sustavima samokontrole u odjelima gotovih jela, tzv. ‘toploteka’ i delikates odjela. Preliminarni ovogodišnji rezultati nadzora potvrđuju potrebu za dodatnim naporima u jačanju mehanizama nadzora i promicanju kulture sigurnosti hrane”, poručio je Mikulić.

Inovacije u prehrambenoj industriji i korištenje novih tehnologija bile su tema izlaganja Zvonimira Sedlića, predsjednika Uprave NutriS-a, tvrtke koja proizvodi inovativne proizvode na biljnoj bazi.

“Inovacije i ulaganja u regenerativnu poljoprivredu te lokalnu proizvodnju biljnih proteina pomažu jačanju otpornosti prehrambenog sektora u Hrvatskoj. Time se povećava sigurnost hrane, smanjuju emisije i troškovi proizvodnje, a industrija se usklađuje s EU strategijama poput Green Deal-a i Farm-to-Fork – za održiviju i sigurniju budućnost hrane”, pojasnio je Sedlić.

PRVI ELEKTROBATERIJSKI VLAK PROIZVEDEN U HRVATSKOJ OBAVIO PRVU VOŽNJU

Prvi elektrobaterijski vlak proizveden u Hrvatskoj, koji je izradio Končar europskim i novcem iz državnog proračuna, uspješno je obavio svoju prvu vožnju od Zagreba do Bjelovara, stigavši točno prema predviđenom voznom redu.

“Ovo je povijesni dan za hrvatsku željeznicu i gospodarstvo. Prvi put smo vidjeli novi elektrobaterijski vlak koji je izradio Končar s europskim sredstvima”, izjavio je po dolasku potpredsjednik Vlade RH i ministar prometa Oleg Butković.

Vlak je izrađen u sklopu projekta “Primjena zelenih tehnologija u željezničkom putničkom prijevozu” ukupne vrijednosti 17,1 milijun eura. Od toga je 13,3 milijuna eura osigurano iz Nacionalnog plana oporavka i otpornosti (NPOO), a ostatak iz državnog proračuna.

“Trenutno u modernizaciju i rekonstrukciju željezničke infrastrukture u cijeloj Hrvatskoj ulažemo gotovo 1,5 milijardi eura, uz pomoć europskih fondova i kredita Europske investicijske banke,” dodao je ministar Butković.

Naglasio je da na hrvatskim prugama trenutno prometuje 63 nova niskopodna vlaka, a do kraja godine očekuje se još šest, prenosi Hina. Najavio je također da

će nakon ovog elektrobaterijskog, za nekoliko mjeseci u promet biti pušten još jedan, potpuno baterijski vlak.

Novi elektrobaterijski vlak može postići brzinu do 120 km/h na baterijski pogon na neelektrificiranim prugama, dok na elektrificiranim prugama može voziti do 160 km/h. Ima kapacitet za ukupno 315 putnika, od čega 157 sjedećih mjesta, te autonomiju vožnje preko 100 km na baterijski pogon.

Vlak je opremljen svim modernim sadržajima uključujući besplatni WiFi, rampe za pristup osobama s invaliditetom, prostor za bicikle i sustav video-nadzora.

“Vlak značajno smanjuje emisije CO₂ i samim time je odgovor na naše ciljeve zelene tranzicije”, naglasio je predsjednik Uprave Končara Gordan Kolak.

Uz ministra Butkovića, na promotivnoj vožnji sudjelovali su ministrica zaštite okoliša i zelene tranzicije Marija Vučković, predsjednik Uprave HŽ Putničkog prijevoza Željko Ukić i predsjednik Uprave Končara Gordan Kolak. U Bjelovaru su ih dočekali bjelovarsko-bilogorski župan Marko Marušić i gradonačelnik Bjelovara Dario Hrebak.

Nakon puštanja u promet, vlak će biti korišten za testiranje punionica u Virovitici, Osijeku i Varaždinu. Po završetku svih predviđenih ispitivanja, započet će s redovnim prometovanjem na relaciji Zagreb – Bjelovar.



GRADITELJSTVO PETAJ

Zagorska ulica 55
49221 Bedekovčina

099/5060-297
petaj.grad@gmail.com

KROVOPOKRIVAČKI
RADOVI

UGRADNJA
SOLARNIH PANELA



INFOSTAR

Murine, Galići 45 M
52470 Umag

091/5083-795
infostar.umag@gmail.com

GRIJANJE
VODOVOD
KLIMA



KAVRO

Kavran 104, 52207 Kavran
091/760-1323
kavro.obrt@gmail.com

zemljani radovi
iskopi
rušenje objekata



OMIAL NOVI

ALUMINIJSKE I PLASTIČNE FOLIJE ZA PAKIRANJE



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

021/ 755 170

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



Rappresentanze industriali
Maintenance and Construction Division

Zagrebačka 48, 52000 Pazin
+385 52 813 994
info@risa-ambiente.com
www.risa-ambiente.com



LINDNER

Ovlašteni servis Lindner Recyclingtech GmbH
stacionarnih strojeva za drobljenje materijala i
zastupnik za rezervne dijelove

sensortechnik

Generalni zastupnik za H-Sensortechnik GmbH proizvode
na području Italije, Slovenije, Hrvatske, Srbije,
Bosne i Hercegovine, Makedonije i Crne Gore



POREZNE OBVEZE U LIPNJU

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

8. lipnja

Na ovaj dan obveznici trošarina moraju predati dnevno i mjesečno izvješće o obračunatoj trošarini. To se odnosi na sve koji posluju s robom podložnom trošarinama, uključujući duhanske proizvode, alkohol i energente.

15. lipnja

Rok je za predaju mjesečnih izvješća o posebnim porezima. Ova obveza uključuje posebne poreze na određene proizvode poput alkohola, duhana i slatkih napitaka, a odnosi se na obveznike koji su registrirani za plaćanje tih poreza.

20. lipnja

Ovo je dan kada istječe rok za podnošenje i plaćanje mjesečnog PDV obrasca, uključujući sve propisane obrasce poput PDV, ZP, PDV-S i DONH. Također se predaje dnevno i mjesečno izvješće o obračunatoj trošarini, kao i obrazac PP-MI-PO s uplatom do istog datuma.

30. lipnja

Zadnji dan mjeseca donosi veći broj različitih financijskih obveza:

Uplata predujma poreza na dohodak i dobit za sve obveznike.



Plaćanje predujma spomeničke rente za prethodni mjesec.

Plaćanje članarine Hrvatskoj gospodarskoj komori za tekući mjesec.

Plaćanje predujma turističke članarine, i za pravne i za fizičke osobe koje pružaju usluge u turizmu.

Uplata akontacije za općekorisne funkcije šuma za drugo tromjesečje.

Predaja mjesečnih izvješća o posebnim porezima na kavu (MI-K) i bezalkoholna pića (MI-BAP).

Predaja mjesečnih izvješća o grijanim duhanskim proizvodima, e-tekućinama i novim duhanskim proizvodima.

Obveza plaćanja paušalnog poreza na dobit za neprofitne organizacije.

Predaja godišnjeg financijskog izvještaja (GFI) i popratne dokumentacije Financijskoj agenciji (Fin) radi javne objave.

Mjesečna izvješća o posebnim porezima i trošarinama, koja uključuju širok spektar proizvoda i djelatnosti.



CLEANING SERVICES

Kraljevski Cisto

**ČIŠĆENJE I ODRŽAVANJE
POSLOVNIH PROSTORA**

Drage Ivaniševića 4 21000 Split
0917908638 situm.klementina@gmail.com

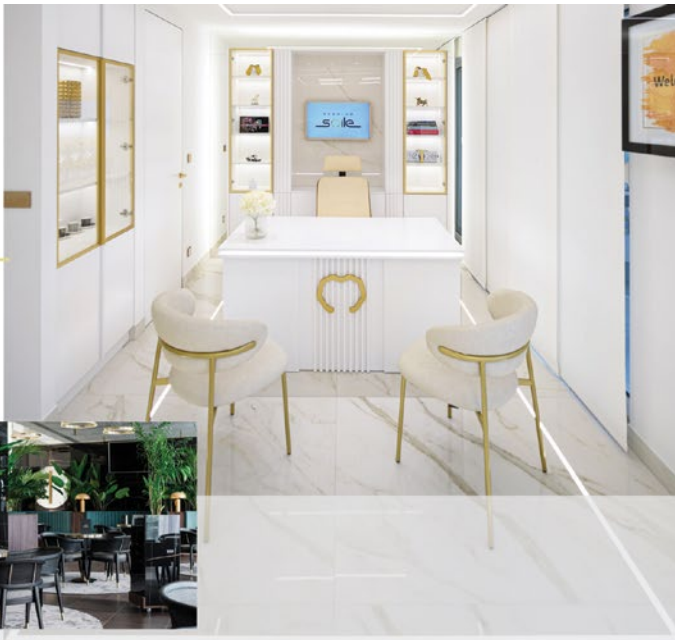
Lanably

DIZAJN INTERIJERA

PROJEKTIRANJE

info@lanabanellydesign.com

www.lanabanellydesign.com





LJEKARNE ŠVALJEK



Kralja Tomislava 24
49246 Marija Bistrica
049 469 593
info@svaljek.hr
www.ljekarnesvaljek.com



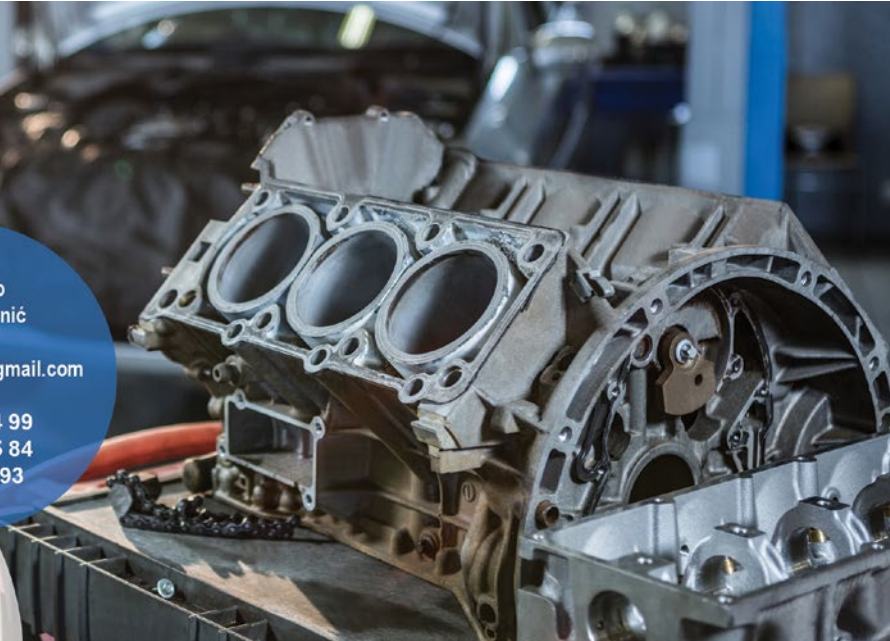


Goljak 17b
47201 Draganić

durasevic.zeljko@gmail.com

092/ 300 14 99
095/ 904 25 84
047/ 421 093

MAF AUTO
RABLJENI MOTORI
REPARACIJA MOTORA




JamesHardie®
Vaš partner za ventilirane fasade



MASCULINUS
Slavonska avenija 17, Zagreb
Tel. 098 277 154
E-mail: mihael@masculinus.hr



MESTER
hidroizolacijski materijali

Velebitska 84 21000 Split
021 771 330
skelin.zeljko.mester@gmail.com



PETINA TURISTA DOLAZI U HRVATSKU ZRAKOPLOVOM



POZNATO JE DA SE HRVATSKA NAZIVA POPULARNOM TURISTIČKOM AUTO-DESTINACIJOM, ODNOSNO DA TO ČESTO TURISTIČKI DJELATNICI I ANALITIČARI ISTIČU KAO PREDNOST KOJU HRVATSKA IMA U ODNOSU NA MEDITERANSKE KONKURENTE. GOSTI KOJI STIŽU IZ NAJČEŠĆIH EMITIVNIH TRŽIŠTA, ŠTO SE ODNOSI VELIKIM DIJELOM NA SUSJEDE I BAZEN ZEMALJA SREDIŠNJE EUROPE, NEMAJU PROBLEM DOSEGNUTI SVOJ CILJ NA JADRANU AUTOMOBILIMA.

No, procjena je na temelju TOMAS istraživanja da otprilike 20 posto turista u Hrvatsku dolazi zrakoplovima što ipak nije baš zanemariva brojka. TOMAS istraživanja su takozvana primarna kvantitativna istraživanja u okviru kojih se podaci prikupljaju osobnim intervjuima s turistima uz korištenje strukturiranog upitnika, a provode se sa ciljem identifikacije stajališta i potrošnje turista u hrvatskim turističkim odredištima.

Hrvatske zračne luke stoga također igraju bitnu ulogu u hrvatskome turizmu budući da gosti mogu doći iz destinacija koje nisu tako jednostavno nadohvat vožnje automobilom. Ključna uloga u tome odnosi se na one najprometnije – Zagreb, Dubrovnik, Split i Zadar.

U ovoj godini, prema planovima zračnih luka formiranih tijekom priprema za ljetnu sezonu koje je objedinila u analizi Hrvatska turistička zajednica, očekuje se do dva posto povećanja broja operacija putničkih zrakoplova uz određeno povećanje prometa.

Očekivano, najveći broj letova putničkih zrakoplova planiran je za Zagreb i Split, a Dubrovnik je na trećem mjestu. Pritom, najviše linija ukupno prema

inozemstvu predviđeno je prema Njemačkoj, Ujedinjenom Kraljevstvu, Francuskoj, Italiji i Poljskoj.

Hrvatska će tijekom ljetne sezone letenja, prema najavama, imati izravnu vezu sa 122 inozemna grada, a najviše letova će ići prema Londonu, Frankfurtu, Muenchenu, Beču i Amsterdamu.

Ta 122 grada nalazi se u 42 države i pretežito je riječ o europskim zemljama. No, redovne veze s onima izvan Europe obuhvaćaju šest država, a to su Izrael, Katar, SAD, Kanada, Južna Koreja i Ujedinjeni Arapski Emirati.

Prema Hrvatskoj letove u ovom razdoblju ima 54 zračna prijevoznika, a najviše letova će imati Croatia Airlines, Ryanair, Easyjet, Eurowings i Lufthansa.

Zanimljivo je da će Ryanair Hrvatsku povezivati s oko 50 posto svih destinacija s kojima postoji veza tijekom ljetnog reda letenja, a u slučaju nacionalnog prijevoznika Croatia Airlines brojka je nešto više od 30 gradova.

Ljetni red letenja obuhvaća razdoblje od kraja ožujka do kraja listopada i treba imati na umu da su određene promjene u odnosu na izvorne najave moguće u smislu broja letova i odredišta u inozemstvu.

U svakom slučaju, predviđa se ukupno oko 97.200 letova od čega otprilike 11.700 letova otpada na domaće linije. To je ukupni rast od gotovo 1.500 letova ili nešto ispod dva posto naspram 2024. godine.

Ako se gledaju samo letovi prema inozemstvu, tada u ukupnom broju najveći udio od po 29 posto imaju aerodromi u Zagrebu i Splitu. Na trećem je mjestu Dubrovnik s 23 posto, a na četvrtom Zadar s 13 posto. To znači da na ta četiri aerodroma otpada 94 posto letova u Hrvatsku ili iz Hrvatske. Ostatak se odnosi na Pulu, Rijeku, Osijek i Brač.

Najveći broj letova je planiran prema Njemačkoj, odnosno 19 posto od ukupnoga broja. Slijedi Ujedinjeno Kraljevstvo s 12 posto koliki je i udio domaćih letova u planiranom ukupnom broju.

Na Francusku, Italiju i Poljsku otpada po šest posto, na Nizozemsku pet te na Austriju i Švicarsku po četiri posto.

Dakle, na osam zemalja i domaće letove otpada tri četvrtine ukupnoga broja operacija.

Niskotarifni zrakoplovni prijevoznici pokrit će 47 posto letova prema inozemstvu.

Pogleda li se поближе stanje prema pojedinim zračnim lukama, Zagreb će biti



Flota zrakoplova čartera TradeAir

FOTO: PR

povezan s 32 strane države, a najviše letova bit će prema Njemačkoj, i to 18 posto od ukupnoga broja. Na domaće letove otpada 15 posto letova, a onda dolaze Turska, Španjolska, Francuska i Nizozemska s po pet posto.

U protekloj godini prvi je put broj putnika u Zračnoj luci Franjo Tuđman prešao četiri milijuna te je dosegao brojku od 4,3 milijuna putnika.

Za ovu godinu, kako je rečeno za Financije.hr iz zagrebačke zračne luke, očekuje se da bi ta brojka mogla doći na 4,7 milijuna putnika što bi povećalo prihode za otprilike 11 posto.

“Croatia Airlines je u ljetnom redu letenja 2025. godine najavila otvaranje novih linija prema Milanu, Pragu, Bukureštu, Madridu i Hamburgu, s tri leta tjedno od početka srpnja do kraja

listopada. Osim toga, povećat će broj frekvencija na postojećim linijama za Barcelonu i Tiranu, dok su letovi za Berlin i Stockholm u ovogodišnjem ljetnom redu letenja započeli već krajem ožujka. Ryanair, najveći niskotarifni prijevoznik u Europi, nastavlja jačati svoju prisutnost u Zagrebu. Osim tri leta tjedno na novoj liniji prema Palermu, planirano je povećanje broja tjednih letova na postojećim linijama prema destinacijama poput Milana, Rima, Malte, Bruxellesu, Palme de Mallorce i Frankfurta Hahna. Linija za Memmingen, koja je prethodno bila sezonska, sada će prometovati tijekom cijele godine. Turkish Airlines planira povećati broj letova između Zagreba i Istanbula na 24 tjedno na vrhuncu ljetne sezone, uvodeći do četiri leta dnevno u određene dane. KLM će na liniji za Amsterdam koristiti veće zrakoplove, dok Air France i Lufthansa planiraju povećati broj tjednih letova i koristiti veće zrakoplove na linijama za Pariz i Frankfurt”, navode iz zračne luke u Zagrebu.

Vraća se interkontinentalne linije prema glavnom gradu Južne Koreje Seoulu s tri leta tjedno između 10. lipnja i 25. listopada te će tri puta tjedno od sredine svibnja do početka listopada izravni let povezivati Zagreb i Toronto.

Ukupno 20 zrakoplovnih prijevoznika operirat će u ovoj godini iz Zračne luke Franjo Tuđman.

Zračna luka Split će pak biti izravno povezana s 26 država, a najviše s Njemačkom, Ujedinjenim Kraljevstvom, Francuskom, Italijom i Nizozemskom.

Na Njemačku otpada 20 posto letova, a na Ujedinjeno Kraljevstvo 15 posto. Uz osam posto domaćih letova na Francusku, Italiju i Nizozemsku otpada po sedam posto.

Dubrovačka zračna luka će imati povezanost s 23 zemlje, ali tu najveći udio od 21 posto imaju letovi prema Ujedinjenom Kraljevstvu. Njemačka je na drugom mjestu s 12 posto udjela.

“Godina 2024. zabilježena je kao rekordna u Zračnoj luci Ruđer Bošković, s 2.954.934 putnika i 25.546 operacija. U 2023. broj putnika iznosio je 2.416.818, dok je broj operacija bio 20.630. Nastavno na rekordnu 2024. godinu, uz nove linije i pojačanja postojećih, očekujemo ove godine rast prometa između tri i pet posto. Kada govorimo o podacima ove

TOP 20 zračnih luka s najvećim brojem planiranih operacija na relacijama s Hrvatskom

RB	ZRAČNA LUKA	UKUPAN BROJ OPERACIJA (DOLAZNIH / ODLAZNIH LETOVA)
1	Muenchen (Munich) - Franz Josef Strauss	4,519
2	Frankfurt/Main - Frankfurt Airport	4,415
3	Beč - Vienna International	4,107
4	Amsterdam - Amsterdam Airport Schiphol	3,481
5	London - Gatwick	2,976
6	Rim - Fiumicino	2,443
7	Paris - Charles de Gaulle	2,281
8	Zurich (Zürich) - Kloten	1,986
9	Istanbul - Istanbul Atatürk Airport	1,964
10	London - Stansted	1,924
11	Dublin - Dublin International Airport	1,765
12	Beograd - Nikola Tesla International	1,727
13	Copenhagen - Copenhagen Airport	1,67
14	Berlin	1,623
15	Warsaw - Frédéric Chopin	1,622
16	London - Heathrow	1,402
17	Manchester	1,361
18	Madrid - Barajas Airport	1,308
19	Stockholm - Arlanda	1,3
20	Brussels South Charleroi Airport	1,25

IZVOR: HTZ



FOTO: PR

Croatia Airlines

godine, u prvom kvartalu smo ostvarili 336.536 putnika, što predstavlja povećanje od 12,21 posto u odnosu na isto razdoblje prošle godine. Također, zabilježeno je 3.318 operacija što predstavlja povećanje od 10,15 posto u odnosu na isti period lani. Samo u travnju broj putnika je godišnje bio veći 9,47 posto, a broj letova 4,25 posto”, kazala je za Financije.hr voditeljica ureda glavnog direktora Marina Ruso Mileusnić.

Ove godine Dubrovnik je povezan s više od 70 destinacija, a zračnu luku koriste 45 zrakoplovnih tvrtki koliko je bilo i prošle godine. No, uvedene su neke nove linije.

“S početkom svibnja kreću svakodnevni letovi United Airlinesa iz Newark-New Yorka. Također, kompanija Swiss Air povezuje Dubrovnik i Zürich s pet letova tjedno. Od novih linija, EasyJet uvodi vezu Dubrovnik-Bordeaux, dok

će bazni prijevoznik Ryanair u ljetnom redu letenja imati tri nove destinacije - Goeteborg, Katowice i Marseille”, navodi Ruso Mileusnić.

Što se daljnjih razvojnih planova tiče, ona napominje da je glavni fokus na povećanju prometa u predsezoni i posezoni, kao i na razvoju zimskog reda letenja, a kad je riječ o novim tržištima tu je naglasak na Ameriku i Bliski istok.

USPON KINESKE ZRAKOPLOVNE INDUSTRIJE: STRATEŠKA EKSPANZIJA U EUROPU

Kineska zrakoplovna industrija posljednjih je godina izrasla u snažnog globalnog igrača. Nekada izrazito ovisna o stranoj tehnologiji i uvozu, Kina je razvila snažan domaći zrakoplovni ekosustav koji obuhvaća proizvodnju komercijalnih zrakoplova, vojnu avijaciju, regionalni zračni prijevoz i napredno istraživanje i razvoj. Uz potporu državnih politika, značajna ulaganja i međunarodna partnerstva, Kina ne samo da zadovoljava rastuće domaće potrebe za zračnim prometom, već sve više cilja i nova tržišta – posebno europsko.

Ovaj tekst donosi pregled stanja kineske zrakoplovne industrije s naglaskom na ključne pomake u civilnom i vojnom

zrakoplovstvu, te na sve veći kineski utjecaj na europskom tržištu. Na temelju podataka kineskog Ministarstva industrije i informacijske tehnologije (MIIT), Uprave za civilno zrakoplovstvo Kine (CAAC) i drugih relevantnih tijela, analiziramo kako Kina koristi svoju industrijsku moć za jačanje globalne pozicije u tehnologijama i uslugama u zrakoplovstvu.

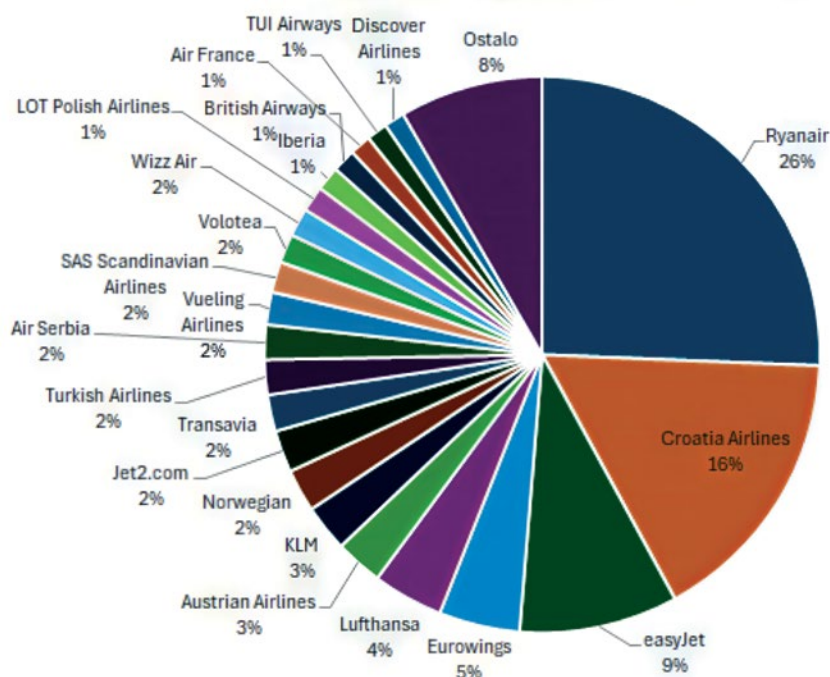
Rastući zrakoplovni sektor u Kini

Kineska zrakoplovna industrija bilježi izniman rast u posljednja dva desetljeća. Prema podacima CAAC-a, od 2015. do 2023. godine otvoreno je više od 100 novih zračnih luka, čime je ukupan broj civilnih zračnih luka porastao na više od

260. Promet putnika u zračnom prometu u prosjeku je rastao 7–8% godišnje, što znatno nadmašuje mnoge zapadne ekonomije. Samo u 2023. Kina je zabilježila preko 460 milijuna putničkih putovanja, što čini gotovo petinu globalnog zračnog prometa.

Ovakav rast rezultat je kombinacije gospodarskog razvoja, urbanizacije i snažnog državnog ulaganja u infrastrukturu. Inicijativa Pojas i put imala je ključnu ulogu u povezivanju Kine s Azijom, Afrikom i Europom putem zračnih veza. U sklopu inicijative, Kina je ulagala u izgradnju i modernizaciju zračnih luka u zemljama poput Grčke, Srbije i Mađarske, čime se dodatno integrirala u europsku zrakoplovnu mrežu.

Operacije prema prijevozniku - samo inozemstvo



“Uz povezanost sa SAD-om, u ljetnom redu letenja imamo i liniju za Dubai. United Airlines ove godine započinje sezonu tri tjedna ranije i proširuje uslugu na svakodnevne letove do kraja rujna, dok će u listopadu nastaviti sa četiri leta tjedno. To značajno povećanje zasigurno će doprinijeti rastu broja putni-

ka i jačanju povezanosti Dubrovnika s ključnim destinacijama”, smatra Ruso Mileusić.

Četvrta hrvatska zračna luka s izraženijim prometom još je, kako smo već napomenuli, Zadar odakle gotovo 50 posto letova ide za Njemačku i Poljsku. Naime, udio Njemačke je 27 posto, a Poljske 14

posto. Ukupan broj država s kojima je povezan Zadar je 24.

Tijekom ljetne sezone ne stoji loše ni pulski aerodrom koji ima vezu sa 14 država. Tu pak na Njemačku i Ujedinjeno Kraljevstvo otpada gotovo 50 posto letova, odnosno na Njemačku 24 te na Ujedinjeno Kraljevstvo 23 posto.

Rijeka će imati vezu s osam država, a na Njemačku otpada 45 posto letova.

Iz Osijeka zrakoplovi će izravno letjeti za Njemačku i Ujedinjeno Kraljevstvo, a s Brača za Austriju, Slovačku, Luksemburg, Švicarsku i Italiju.

Bez obzira što manje hrvatske zračne luke nemaju baš osobiti dinamičan promet, očito je da se ipak trse kako bi postupno povećavali broj putnika.

Marketinški menadžer u Zračnoj luci Osijek Kruno Perić istaknuo je za Financije.hr kako je prošle godine zabilježen osjetan rast broja putnika te da je sada glavni cilj stabilizirati poslovanje na toj razini.

“U 2025. godini očekujemo promet putnika na razini prethodne godine. Nakon značajnog rasta u 2024. tržište se stabilizira, a naš cilj je održati postojeće rezultate. Potencijalni blagi porast ovisit će o popunjenosti postojećih linija, ali i o općoj avijaciji kao što su charter operacije, medicinski letovi, letovi sportskih klubova

Prema podacima MIIT-a, vrijednost kineske industrije proizvodnje zrakoplovne opreme premašila je 2 bilijuna juana (oko 280 milijardi dolara) u 2023., uz godišnju stopu rasta od 12%. To uključuje proizvodnju zrakoplova s nepokretnim krilima, helikoptera i bespilotnih letjelica (UAV). Vlada je zrakoplovstvo označila kao ključni dio strategije „Made in China 2025“, s ciljem smanjenja ovisnosti o stranim dobavljačima i povećanja domaće inovacije.

Komercijalno zrakoplovstvo: C919 kao izazov Boeingu i Airbusu

Jedno od najvažnijih postignuća kineskog zrakoplovstva je razvoj COMAC-ova C919 – prvog domaćeg uskotrupnog mlaznog zrakoplova koji konkurira Boeingu 737 i Airbusu A320. C919 prvi je put poletio 2017., a certifikat za let dobio je u prosincu 2022., čime su otvorena vrata komercijalnoj uporabi.

Do početka 2024. COMAC je osigurao više od 1.300 narudžbi, među kojima su i velike kineske zrakoplovne tvrtke poput China Eastern Airlines i China Southern Airlines. Iako su početne isporuke usporene zbog kašnjenja u proizvodnji i problemima s opskrbnim lancem, COMAC do kraja 2024. planira povećati kapacitete za masovnu proizvodnju.

C919 pokreću motori LEAP-1C, koje zajednički razvijaju General Electric (SAD) i Safran (Francuska). No, kineske vlasti dugoročno žele zamijeniti strane motore domaćim modelima, poput CJ-1000A koji razvija korporacija AECC.

Osim C919, COMAC razvija i C929 – širokotrupni zrakoplov koji bi konkurirao Boeingovu 787 i Airbusovu A350. Iako je još u fazi projektiranja, C929 odražava kineske ambicije da uđe i na globalno tržište dugolinijskih letova.

Glavni izazovi uključuju certifikaciju zrakoplova od strane FAA (SAD) i EASA-e (EU). No, program C919 označava

prekretnicu u kineskom nastojanju da ostvari tehnološku samostalnost u civilnom zrakoplovstvu.

Vojno zrakoplovstvo: Inovacija i modernizacija

Paralelno s razvojem civilnih letjelica, Kina je snažno modernizirala vojno zrakoplovstvo. Zračne snage Narodno-oslobodilačke vojske (PLAAF) povećale su broj naprednih borbenih zrakoplova četvrte i pete generacije, uključujući nevidljivi J-20, višenamjenski J-16 i strateški bombarder H-6K.

PLAAF sada upravlja s više od 300 naprednih borbenih zrakoplova, a plan je do 2030. povećati taj broj na više od 500. To je dio šire vojne strategije koja se temelji na tehnološkoj neovisnosti i sposobnosti projekcije moći izvan granica.

Ključnu ulogu u razvoju domaćih vojnih letjelica ima korporacija AVIC, koja surađuje s proizvođačima Shenyang



Vježbe razgibavanja za putnike u zagrebačkoj zračnoj luci

FOTO: WIZ

ili privatni i poslovni letovi. U 2023. godini Zračna luka Osijek zabilježila je 36.791 putnika, dok je u 2024. taj broj porastao na 45.756 što predstavlja rast od gotovo 24 posto. Ovaj pozitivan trend rezultat je duljeg operiranja Ryanaira na liniji za London te boljeg punjenja svih linija, kako međunarodnih, tako i domaćih”, kazao je.

Broj odredišta u ovoj godini ostaje jednak onome u 2024.

“Zračna luka Osijek trenutačno održava redovne linije prema Londonu (Rya-

nair), Münchenu (Croatia Airlines), kao i sezonske domaće linije prema Splitu i Dubrovniku (Croatia Airlines). Tu su još i obavezne PSO linije s Trade Airom prema Zagrebu, Rijeci, Puli, Zadru, Splitu i Dubrovniku od kojih su sve osim Zadra cjelogodišnje. Važno je napomenuti da smo pred samim početkom radova na rekonstrukciji i modernizaciji putničkog terminala vrijednih 11,3 milijuna eura. Radovi obuhvaćaju unutarnje uređenje, prilagodbu Schengenskim standardima,

rekonstrukciju fasade i izgradnju vanjske nadstrešnice. Zbog izvođenja ovih radova u 2025. godini ne planira se uvođenje novih linija kako bi se osigurao nesmetan tijek rekonstrukcije i održavanje postojećih operacija”, ustvrdio je Perić.

Zahvaljujući tim radovima Perić vidi osječku zračnu luku konkurentnijom u idućim godinama.

“Tako trenutačno nema povećanja broja prijevoznika, rekonstrukcija put-

Aircraft Corporation i Chengdu Aircraft Corporation na razvoju stealth tehnologije, radarskih sustava i avionike.

Osim pilotiranih zrakoplova, Kina je postala i globalni lider u UAV tehnologiji. Tvrtke poput CH Aerospace i DJI razvijaju dronove za civilnu i vojnu uporabu. Među najpoznatijima su CH-5 Rainbow, usporediv s američkim MQ-9 Reaperom, te serija Wing Loong, koja se izvozi u zemlje Bliskog istoka i Afrike.

Infrastruktura i zračne luke: Kina povezuje svijet

Kineska zrakoplovna infrastruktura doživjela je goleme promjene. Veliki gradovi poput Pekinga, Šangaja i Guangzhoua dobili su druge ili čak treće zračne luke. Primjer je Zračna luka Daxing u Pekingu, otvorena 2019., koja je među najvećima na svijetu i glavno je čvorište za domaći i međunarodni promet.

Ulaganja u infrastrukturu u 2023. dosegla su 1,2 bilijuna juana (oko 170 milijardi dolara), s fokusom na proširenje kapaciteta pista, modernizaciju terminala i digitalno upravljanje zračnim prometom. Planirano je otvoriti još najmanje 200 novih zračnih luka do 2035., posebno u zapadnim i rubnim dijelovima zemlje.

Osim za unutarnje potrebe, ta infrastruktura omogućuje bolju povezanost s inozemstvom. Između Kine i Europe 2023. prometovalo je više od 150 tjednih letova, što doprinosi povećanom putničkom i teretnom prometu.

Ulazak na europsko tržište: savezi i partnerstva

Iako je kineska industrija dosad bila usmjerena na domaći rast, sve se više okreće europskom tržištu. Tome pridoneose potrebe za certifikacijom, tehnološkim napretkom i izvozom.

Jedna od glavnih prepreka je dobivanje EASA certifikata. Iako je C919 dobio dozvolu CAAC-a, mora zadovoljiti stroge sigurnosne i ekološke zahtjeve EU-a. COMAC surađuje s EASA-om od 2020., dijeleći tehničke podatke i podvrgavajući se revizijama. Regionalni portal ZamaAero objavio je početkom ovog mjeseca da će proces certifikacije aviona trajati tri do šest godina. Proces još nije ni započeo a to znači ako i krene za koji dan, bit će dovršen između 2028. i 2031.

MIIT navodi da je Kina značajno investirala u zadovoljavanje europskih standarda, uključujući zapošljavanje europskih inženjera i konzultanata. Cilj je dobiti EASA certifikat do 2025., što bi omogućilo prodaju C919 u Europi.

Strateška partnerstva i zajednički projekti

Kineske tvrtke sklapaju saveze s europskim partnerima. Primjer je suradnja COMAC-a i francuskog Safrana, koji

ničkog terminala predstavlja značajan korak prema unapređenju infrastrukture i usluga Zračne luke Osijek. Ova investicija omogućit će povećanje operativnih kapaciteta i poboljšanje kvalitete usluga, čime će Zračna luka Osijek postati još konkurentnija i atraktivnija za putnike i prijevoznike. Pritom stalno radimo na proširenju mreže destinacija i broja operatera. Imamo izrađenu listu željenih destinacija koja se ažurira sukladno tržišnim trendovima i potrebama putnika. Tradicionalno je najveći interes za njemačko, švicarsko i irsko tržište. Istovremeno, bilježimo rastući interes putnika za Istanbul kao novu turističku destinaciju. Fokus ostaje i na privlačenju dodatnih letova niskotarifnih prijevoznika kako bismo putnicima omogućili što dostupnije putovanje iz regije”, navodi Perić.

Inače, u 2024. godini u hrvatskim zračnim lukama bilo je 138.592 slijetanja i polijetanja zrakoplova što je bilo 11,7 posto više no godinu ranije, pokazuju podaci Državnog zavoda za statistiku. Broj putnika bio je veći za 16,2 posto i došao na 13,1 milijuna.

Za 19 posto je porastao i promet tereta na godišnjoj razini, no u tom segmentu su brojke male i pokazuju slabu dinamiku korištenja zrakoplova za prijevoz

robe. Naime, ukupno je teretni promet iznosio tek 10.980 tona.

Za usporedbu, milanska zračna luka Malpensa imala je u 2024. teretni promet od 731 tisuću tona, a to znači da su sve hrvatske zračne luke imale tek oko 1,5 posto godišnjeg cargo prometa Malpense.

Od 13,1 milijuna putnika na četiri najprometnije zračne luke otpalo je 12,4 milijuna.

Spomenuli smo već da je Zagreb imao 4,3 milijuna putnika, kroz splitsku zrač-

nu luku prošlo ih je 3,6 milijuna, kroz dubrovačku 2,94 milijuna te kroz zadarSKU 1,58 milijuna.

U prva dva mjeseca ove godine broj slijetanja i polijetanja iz Hrvatske povećan je za 5,8 posto naspram prva dva mjeseca lani, a broj putnika je bio veći za 11,4 posto na 655 tisuća. Teretni promet je pao za 7,9 posto na 1.400 tona.

Vidljivo je da izvan ljetne sezone dominira promet na zagrebačkom aerodromu jer je kroz njega u siječnju i veljači prošlo 536 tisuća putnika. Split je

Kineski Comac C919



FOTO: WIKIMEDIA COMMONS

isporučuje motore LEAP-1C. Time se osigurava opskrba ključnim komponentama i olakšava prijenos znanja.

AVIC surađuje i s talijanskim Leonardom na razvoju helikoptera za civilnu i vojnu uporabu. Također, AVIC je 2013. kupio 49% udjela u talijanskom proizvođaču AgustaWestland (danas Leonardo Helicopters), čime je ojačao prisutnost na europskom tržištu.

Izvoz i prodor na tržište

Izvoz kineske zrakoplovne opreme dosegao je 12 milijardi eura u 2023., od čega je 15% išlo u Europu. Grčka je, primjerice, kupila šest CH-5 dronova za nadzor granice, a Srbija nabavlja kineske i ruske vojne letjelice.

U civilnom sektoru, Vijetnam je 2023. prvi u jugoistočnoj Aziji naručio C919, a slični se ugovori očekuju u Africi i Latinskoj Americi. Neke europske niskotarifne kompanije pokazale su interes, no čekaju EASA certifikat.

Izazovi i prilike

Izazovi:

- **Regulativa:** EASA certifikacija je dugotrajna i složena.
- **Tehnološki zaostatak:** Kina još zaostaje za Boeingom i Airbusom u avionici, materijalima i motorima.
- **Geopolitičke napetosti:** Trgovinski sukobi sa SAD-om mogu otežati nabavu kritičnih komponenti.
- **Konkurencija:** Europsko tržište je već zasićeno etabliranim igračima.

Prilike:

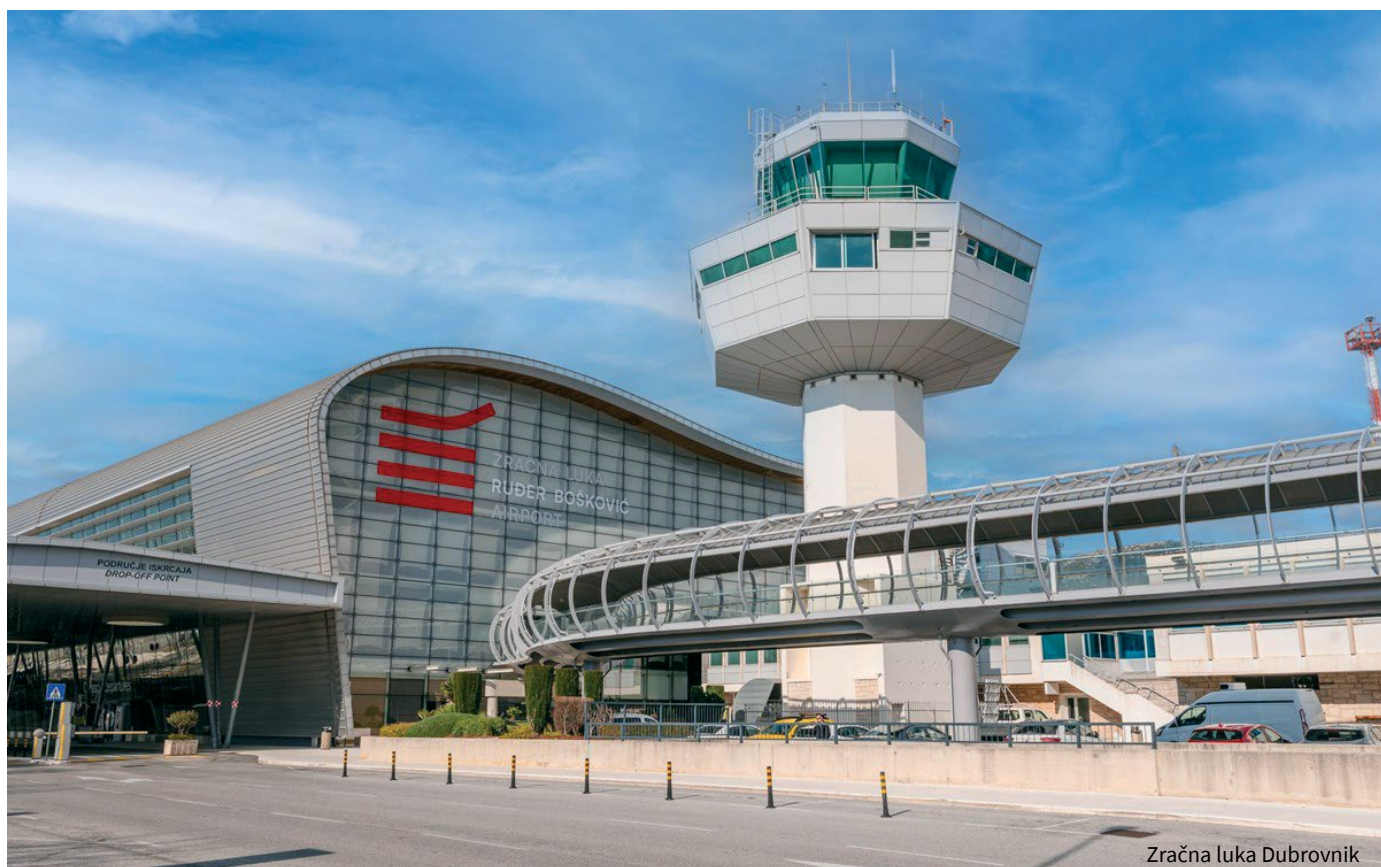
- **Potražnja** za jeftinijim zrakoplovima u istočnoj Europi i na Balkanu.
- **Infrastrukturalna ulaganja** u regijama poput Grčke, Rumunjske i Turske.
- **Partnerstva** s europskim firmama mogu olakšati regulativne prepreke.
- **Rastuća potražnja** za vojnim dronovima i zrakoplovima među državama izvan NATO-a.

Zaključak: Nova era globalnog zrakoplovstva

Kineska zrakoplovna industrija stoji na raskrižju. Uz snažnu državnu potporu, ulaganja u istraživanje i razvoj i veliko domaće tržište, Kina je spremna izazvati tradicionalnu dominaciju Zapada. Razvoj C919 i širenje vojne avijacije označavaju novu fazu kineskih ambicija.

Uspjeh u Europi ovisit će o savladavanju regulatornih, tehnoloških i političkih prepreka. Uz pametne saveze, ulaganja i dokazanu pouzdanost, Kina može postati pouzdan partner u globalnoj zrakoplovnoj industriji. Za europske aktere to znači i konkurenciju i nove prilike. Kroz zajedničke projekte, tehnološke razmjene ili direktne kupnje, kinesko-europski odnosi u zrakoplovstvu sve će se više razvijati. Pitanje više nije hoće li Kina ostaviti trag, već koliko će duboko oblikovati budućnost globalnog zrakoplovstva.

 **RAIF OKIĆ**



Zračna luka Dubrovnik

FOTO: PR

daleko na drugom mjestu sa 68 tisuća te onda Dubrovnik sa 42 tisuće.

Kako je objavio portal Ex-Yu aviation, u drugom tromjesečju ove godine Zagreb bi trebao biti treći aerodrom na prostoru bivše Jugoslavije po rastu prometa. Beograd će ponuditi 271.140 više sjedala u zrakoplovima, kod Sarajeva ta je brojka 192.163 novih sjedala, a u slučaju Zagreba je 188.932 nova sjedala, ponajviše zahvaljujući tvrtki Ryanair.

Na četvrtom mjestu na tom popisu je Split sa 144.929 sjedala više na predviđenim letovima u odnosu na drugo tromjesečje lani. Zadar će pak najviše izgubiti, i to 53.756 sjedala.

U ovogodišnjem ljetnom redu letenja najviše operacija, odnosno slijetanja i polijetanja, s hrvatskih zračnih luka bit će vezano za zračnu luku Franz Josef Strauss u Muenchenu s brojkom od 4,519.

Više od četiri tisuće operacija s Hrvatskom još imaju Frankfurt i Beč.

Među prvih 15 još su Amsterdam, London-Gatwick, Rim, Pariz-Charles de Gaulle, Zurich, Istanbul, London-Stansted, Dublin, Beograd, Kopenhagen, Berlin i Varšava.

Ako se gledaju svi ukupni letovi s hrvatskih zračnih luka onda će u ljetnom

redu letenja čak 47 posto otpasti na Croatia Airlines i Ryanair.

Croatia Airlines će imati udio od 24 posto, a Ryanair jedan postotni bod manje.

No, ako se promotre samo letovi prema inozemstvu, tada te dvije tvrtke zajedno imaju udio od 42 posto pri čemu je vodeći Ryanair s 26 posto. Dakle, četvrtinu inozemnih letova iz Hrvatske obavlja Ryanair.

Na Easyjet otpada devet posto letova, na Eurowings pet posto, na Lufthansu četiri posto te na Austrian Airlines i nizozemski KLM po tri posto.

Obnova flote Croatia Airlines, kako je za Financije.hr kazao glasnogovornik tvrtke Davor Janušić, omogućava i otvaranje novih linija.

“Croatia Airlines u ovogodišnjem ljetnom redu letenja širi mrežu međunarodnih odredišta te povećava broj tjednih letova na postojećim linijama. Novost su pet sezonskih linija iz Zagreba: Zagreb – Prag, Zagreb – Milano, Zagreb – Hamburg, Zagreb – Bukurešt i Zagreb – Madrid. Letovi na novim linijama planirani su od početka srpnja do kraja listopada ove godine, a trebali bi se obavljati novim zrakoplovima Airbus A220 kojima

nacionalni avioprijevoznik obnavlja postojeću flotu. Tijekom turističke sezone planirano je povezivanje Hrvatske s ukupno 30 međunarodnih odredišta, odnosno 31 europskom zračnom lukom, a zrakoplovi Croatia Airlinesa pritom će letjeti na 55 međunarodnih redovitih linija. U ljetnom redu letenja ukupno je planirano više od 18.200 letova ili sedam posto više u odnosu na isto razdoblje 2024. godine na kojima će se ponuditi više od 2,260.000 sjedala što je 18 posto više no lani. Time će nacionalni avioprijevoznik i ove godine pridonijeti kvaliteti hrvatskoga turističkog proizvoda te unapređenju prometne infrastrukture Hrvatske”, naveo je Janušić.

Sukladno planiranom uvođenju novih sezonskih linija, povećanju broja letova i raspoloživih sjedala, kompanija tijekom ove godine očekuje povećanje broja putnika u odnosu na lanjsku godinu, odnosno oko 2,1 milijuna putnika ukupno.

Prošle je godine prevezeno oko 1,8 milijuna putnika i to je bio godišnji rast od šest posto. Iz Ryanaira su za Financije.hr kazali da u ljetnom redu letenja nude za Hrvatsku više od 2,2 milijuna raspoloživih sjedala te da pokreću 10 novih ruta.

“Uvijek smo zainteresirani za otva-

ranje novih ruta što ovisi o potražnji, dostupnom kapacitetu zrakoplova te konkurentnosti tarifa zračnih luka”, poručili su iz tog najvećeg europskog niskobudžetnog zračnog prijevoznika.

Hrvatska, inače, uz Croatia Airlines ima i manjeg prijevoznika Trade Air koji raspolaže s pet zrakoplova Airbus 320 i ima jedan unajmljen zrakoplov Saab za oko tridesetak putnika. Za razliku od nacionalnog zračnog prijevoznika koji se bavi redovnim letovima, Trade Air je fokusiran na tri vrste usluga. To su charter letovi, iznajmljivanje zrakoplova s posadom drugim zračnim prijevoznicima te letovi iz obveze javne usluge (PSO letovi) unutar Hrvatske.

Direktor Trade Aira Marko Cvijin je za *Financije.hr* pojasnio koja je razlika u funkcioniranju u odnosu na Croatia Airlines i kako on vidi perspektivu daljnjeg razvoja hrvatskih zračnih luka. Trade Air je svoje poslovanje, osim Europe, proširio i na druge kontinente kao što su Afrika i Azija.

“Kod charter letova zrakoplov unajmi neka turistička agencija ili tvrtka. U slučaju iznajmljivanja nekog našeg zrakoplova drugom prijevozniku, ne radi se samo o letjelici već i o posadi. Prošlo ljeto smo tako iznajmili jedan A 320 za potrebe Croatia Airlines. Važno je napomenuti da Trade Air ponudi svoju cijenu, ali ne snosi rizik broja putnika. Dakle, mi imamo određenu cijenu naše usluge, a rizik popunjavanja zrakoplova snosi druga strana. Treći vid poslovanja su letovi s obvezom javne usluge, no na to se svodi tek oko jedan posto naših ukupnih prihoda”, kazao je Cvijin.

Jedan od zrakoplova Ryanaira u Zagrebu



FOTO: MZLZ

U drugačijem poslovnom modelu se i krije tajna pozitivnog poslovanja Trade Aira koji je u prošloj godini imao prihode od 53,25 milijuna eura i ostvario dobit od 4,39 milijuna eura. Prihodi su na godišnjoj razini porasli 4,31 posto, a neto dobit je bila niža 16,49 posto.

PSO letovima taj prijevoznik povezuje osječku zračnu luku s ostalim zračnim lukama u Hrvatskoj, a jedini i održava zrakoplovne veze između gradova na jadranskoj obali.

Trade Air, koji je A 320 počeo u svojoj floti koristiti prije devet godina, ne popunjava flotu novim već rabljenim zrakoplovima.

“Kupujemo rabljene zrakoplove koji su u uporabi već nekih 10-12 godina i onda ih možemo koristiti otprilike još toliko vremena. Naravno, s vremenom, kako su avioni sve stariji, njihovo održa-

vanje postaje sve skuplje i povećava troškove te nosi potrebu za zamjenom mladim zrakoplovom”, pojašnjava Cvijin.

Dodaje da je u zadnje dvije godine tržište takvo da je postalo dosta teško kupiti rabljeni zrakoplov za što onda treba dosta snalažljivosti i komunikacije.

On smatra da bi se Trade Air zasad trebao zadržati na sadašnjoj veličini jer, iako je proširenje poslovanja moguće, ono bi zahtijevalo i dosta bitnu promjenu u organizacijskoj strukturi tvrtke.

Cvijin ocjenjuje da postoji veliki potencijal za rast prometa u hrvatski zračnim lukama, a posebice se to odnosi na jadranske zračne luke.

“To ponajprije ovisi o turizmu i iznalaženju načina za produžetak sezone. Ako bi se tu našao neki dobar model, onda se otvara veliki prostor za rast prometa u zračnim lukama na obali. Može rasti i promet u Zagrebu, no to je manje ovisno o turizmu, a više o interesu putnika koji putuju iz poslovnih razloga. Dakle, prostora za rast ima puno, no rješenje za to ne leži u sferi zrakoplovstva”, ustvrdio je Cvijin.

Napomenimo da je Croatia Airlines u prošloj godini imala prihode od 268,5 milijuna eura te gubitak u poslovanju od 19,6 milijuna eura. U prvom tromjesečju ove godine prihodi su bili 47,9 milijuna eura, a neto gubitak 15,9 milijuna eura.

U ovoj godini glavni rizici koje za poslovanje vidi Croatia Airlines su kašnjenje isporuke novih zrakoplova, starost postojeće flote, cijena goriva te cijena emisijskih jedinica.

 IGOR ILIĆ

Model zrakoplova Comac C929 na singapurskom sajmu avioindustrije





FOTO: SECTOR2

GORAN KOŠČAK, OSNIVAČ I DIREKTOR TVRTKE SECTOR2

SVIJEST O KORPORATIVNOJ SIGURNOSTI U HRVATSKOJ RASTE, NO OVISI O MENADŽMENTU TVRTKE

PRIJETNJE KOJE BILJEŽE NAJVEĆI RAST U SVOJOJ REALIZACIJI SU KIBERNETIČKOG KARAKTERA

Korporativna sigurnost danas nadilazi tradicionalne okvire fizičke zaštite imovine — ona obuhvaća sveobuhvatan sustav mjera, politika i procedura kojima se štiti organizacija od unutarnjih i vanjskih prijetnji. U vremenu sve češćih kibernetičkih napada, reputacijskih kriza, regulatornih izazova i geopolitičkih nestabilnosti, korporativna sigurnost postaje ključna za očuvanje kontinuiteta poslovanja, zašti-

tu podataka, ljudi i poslovne reputacije. Ona ne djeluje samo reaktivno, nego i proaktivno — pomaže organizacijama da prepoznaju ranjivosti, upravljaju rizicima i stvore kulturu otpornosti.

U hrvatskom poslovnom okruženju, koje obilježavaju mala i srednja poduzeća, sve veća digitalizacija poslovanja te rastuća ovisnost o vanjskim partnerima i tržištima, korporativna sigurnost postaje temelj održivog razvoja. Više nije

riječ samo o zaštiti fizičke imovine ili osiguravanju objekata, već o strateškom pristupu koji uključuje informacijsku sigurnost, upravljanje reputacijom, krizno komuniciranje, usklađenost s regulativom te zaštitu poslovno osjetljivih podataka.

Mnoge hrvatske tvrtke suočavaju se s izazovima poput nedostatka interne ekspertize, nepostojanja sustavne procjene rizika ili nepovezanosti sigurnosnih

funkcija. U takvom kontekstu, korporativna sigurnost omogućuje tvrtkama, osobito kroz vanjske stručnjake, da nadoknade te manjkavosti bez opterećivanja vlastitih resursa, posebno u sektorima poput turizma, IT-a i proizvodnje, gdje su rizici sve kompleksniji, korporativna sigurnost ne samo da štiti, već i povećava konkurentnost.

Korporativna sigurnost i otpornost na krize tako sve se više ističu kao ključni faktori održivog poslovanja, a hrvatska tvrtka Sector2 d.o.o. iz Varaždina postavlja nove standarde u tom segmentu. Osnovana 2022. godine, ova savjetodavna tvrtka pod vodstvom Gorana Koščaka, usmjerena je na pružanje stručnih i prilagođenih rješenja u područjima poslovne sigurnosti, upravljanja rizicima te sigurnosti u turizmu i organizaciji događanja.

Unatoč relativno kratkom poslovnom stažu, Sector2 se već ističe inovativnim pristupom – posebice kroz model vanjskog voditelja korporativne sigurnosti za mala i srednja poduzeća, što predstavlja rijetkost na domaćem tržištu. S obzirom na sve izraženije potrebe za integriranim pristupima sigurnosti, ova tvrtka profilirala se kao pouzdan partner broj-

nim organizacijama koje žele unaprijediti otpornost na interne i eksterne prijetnje.

U intervjuu za [Financije.hr](https://financije.hr), razgovarali smo s osnivačem i direktorom Goranom Koščakom o tome kako je Sector2 pronašao svoju nišu, s kojim se izazovima suočavaju klijenti u današnjem sigurnosnom okruženju te zašto je upravo sada ključno strateški promišljati o poslovnoj otpornosti.

Koliko je svijest o korporativnoj sigurnosti porasla među malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj u posljednjih nekoliko godina?

Izvjesno je kako postoji kontinuirani, čak i progresivni rast. Isti je potaknut međunarodnim događajima, nacionalnim agendama, promjenama na tržištu sigurnosnih proizvoda i potrebama poslovnih subjekata. Uobičajeno se svijest o sigurnosti može promatrati kroz prizmu značajnih globalnih ili regionalnih potresa u vidu sigurnosti i gospodarstva. Na konkretnom primjeru rasta svijesti o korporativnoj sigurnosti u malim i srednje velikim poduzećima, unazad nekoliko godina, izdvojio bih dva značajna događaja. Najprije smo, unazad

pet godina, prolazili kroz epidemiju COVID-a, koja je u velikoj mjeri osvijestila sve globalne, nacionalne i lokalne aktere o potrebi promišljanja sigurnosnih procedura na organizacijskoj razini. Drugi, nazovimo događaj, sa značajnim utjecajem na mala i srednje velika poduzeća je u tijeku sada, a on podrazumijeva usklađivanje s paketom EU uredbi i direktiva poput NIS2, DORA-e, CER-a, CRA, AI Acta i drugih, koji su ili će se u doglednom vremenu transponirati u nacionalno zakonodavstvo. U Hrvatskoj je to već učinjeno kroz Zakon o kibernetičkoj sigurnosti (ZKS-NIS2) te posljedičnom Uredbom o provođenju ZKS-a, kroz Zakon o digitalnoj operativnoj otpornosti (ZDOO-DORA), dok nam Zakon o kritičnoj infrastrukturi (CER) i ostali tek slijede. Da parafraziram jednog kolegu, menadžera korporativne sigurnosti u bankarskom sektoru, tko se nije profilirao kroz ta dva procesa (COVID i NIS2/DORA) prilagodbe korporativne sigurnosti u organizacijama - vjerojatno treba razmisliti o drugom području djelovanja.

Također, kao relevantnog čimbenika u rastu svijesti malih i srednjih poduzeća na nacionalnoj razini smatram misiju te



FOTO: YLF-2025/MSLAV MESEK



aktivnosti Hrvatske udruge menadžera sigurnosti (HUMS), koja svojim kontinuiranim edukacijama, akcijama podizanja svijest predmetne tematike, razmjenom iskustava te stvaranjem mreže stručnjaka na području korporativne sigurnosti značajno pridonose progresiji kvalitete usluga na području korporativne sigurnosti te općoj stabilnosti gospodarstva.

Kako gospodarska nestabilnost – poput inflacije, geopolitičkih napetosti ili energetske krize – utječe na prioritete ulaganja u sigurnost kod tvrtki?

Svakako utječe, ali krizna vremena često znaju biti upravo katalizator za ulaganja, a posebice u kontinuitet poslovanja poduzeća. Primjerice, tvrtke koje su imale značajan izvoz ili poslovnu suradnju na područjima koja su izložena ratnim zbivanjima (Ukrajina, Rusija, Bliski Istok) na drugačiji način su pogođene takvim oblicima međunarodne stabilnosti nego one koje posluju isključivo prema zapadu. Opet, one tvrtke koje imaju značajan volumen poslovanja s NR Kinom i SAD-om ne promatraju trenutne aktualnosti oko nametanja carina na isti način kao one koje posluju isključivo nacionalno ili unutar EU.

Pitanje svijesti malih i srednjih poduzeća, ali i velikih korporacija na nacionalnoj razini, ovisi u značajnoj mjeri o njihovom menadžmentu te na koji način ono procjenjuje rizike, prijetnje, ali i prilike u poslovanju. Sukladno tome, ne postoje dva jednaka poduzeća, ali i time dvije identične sigurnosne arhitekture koje se mogu preslikavati iz jednog u drugi pravni subjekt. Zbog toga je važno sagledati kontekst svake organizacije u pristupanju razvijanju arhitekture poslovne ili korporativne sigurnosti. Primjerice, Zakon o digitalnoj operativnoj otpornosti RH koji je usmjeren na održavanje otpornosti financijskog sektora EU (DORA), kroz svoje RTS-ove (regulatorne tehničke standarde) nameće svojim dobavljačima takozvanim Trećim stranama, da moraju implementirati visoke standarde sigurnosti u svome poslovanju. Često su te Treće strane upravo mala i srednja poduzeća, kojima postizanje visokih standarda digitalne operativne otpornosti nije uzeto u obzir prilogom

definiranja budžeta u tekućoj godini. Ipak, ukoliko žele održati poslovanje s klijentima u financijskoj industriji bit će primorani dignuti vlastite standarde u svrhu održavanja i ispunjavanja postojećih i budućih ugovora. Svjedočio sam razmišljanju jednog klijenta, koji je provodio cost-benefit analizu implementacije sigurnosnih standarda u svrhu ispunjavanja zahtjeva klijenta u okviru DORA-e, gdje mu nigdje na popisu prioriteta ili benefita nije bila vlastita sigurnost, otpornost ili kontinuitet poslovanja.

EU se prilikom donošenja spomenutih standarda vodila jednostavnom paradigmom da je lanac jak kao najslabija karika. Pri tome se cijeli financijski sektor gleda kao jedinstven. Istina, takve okolnosti nisu u potpunosti fer prema malim i srednjim poduzećima, ali će zasigurno ubrzati njihovo sazrijevanje te selekciju na tržištu, ali kao nuspojavu će imati podizanje vlastitih sigurnosnih standarda i kapaciteta.

Koje su najčešće sigurnosne prijetnje s kojima se susreću mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj danas? Jesu li to fizičke prijetnje, kibernetičke prijetnje, ili nešto treće?

Prijetnje koje bilježe najveći rast u svojoj realizaciji su svakako one kibernetičkog karaktera, ali ponovno se vraćamo kako je nužno je uvijek najprije sagledati kontekst neke organizacije. On značajno ovisni o stupnju digitalizacije poduzeća, implementiranim sigurnosnim ili zaštitnim mehanizmima, dobavljačima odnosno trećim stranama, od čega sve navedeno može utjecati na površinu napada izloženu napadačima.

Nadalje, ukoliko sagledamo krajolik najznačajnijih rizika World Economic Forum (WEF, Global Risk Report 2025), možemo primijetiti kako je došlo do promjene na vrhu ljestvice prijetnji. Kao najznačajniji rizici prepoznati su Ratni sukobi među državama, Ekstremni vremenski uvjeti, Geoekonomski sukobi, Dezinformacijske kampanje, Socijalna polarizacija. Ukoliko spomenute prijetnje sagledavamo iz perspektive malih i srednjih tvrtki u Hrvatskoj, siguran sam kako bi redoslijed bio drugačiji. Važno je shvatiti kako se svaki potencijalni sigurnosni rizik može manifestirati kao različiti oblik prijetnje. Ratni sukobi među

državama mogu imati dalekosežne posljedice prema dobavljačkim kanalima, kao i plasmanu proizvoda, ekstremni vremenski uvjeti mogu značajno utjecati na turističku sezonu, geoekonomski sukobi mogu dovesti do disrupcije ekonomskih migracija te značajno utjecati na radnu snagu na nekom tržištu, opća gospodarska situacija i socijalne politike mogu se preliti na gospodarski i organizirani kriminal na nacionalnoj razini i tome slično.

Kako poduzeća mogu sigurnost koristiti kao konkurentsku prednost, a ne kao dodatni trošak?

Važno je na sigurnost, otpornost ili kontinuitet poslovanja poslovnih subjekata interno gledati kao na investicijsko ulaganje, a ne kao na investiciju. Ukratko, osnovna razlika je u tome što investicija treba vraćati sama sebe, dok kod investicijskog ulaganja ostali segmenti poslovanja će bilježiti bolje rezultate te će biti osiguran povrat kroz njih. Spominjali smo važnost Trećih strana kod dobavljača prema DORA-i, ali i prema Zakonu o kibernetičkoj sigurnosti RH (NIS2). U Hrvatskoj je u tijeku kategorizacija subjekata obveznika ZKS-a te prema sadašnjim očekivanjima približno tisuću subjekata bit će obveznici tog zakona ili kao ključni ili kao važni subjekti. Treće strane (male i srednje tvrtke) bit će primorani u sljedećih godinu dana



FOTO: VLF 2025 MISLAV MESEK

podići razinu sigurnosti svojeg poslovanja kako bi njihove usluge uopće bile konkurentne na tržištu. Nakon ZKS-a, dolazi i Zakon o Kritičnoj infrastrukturi (CER), koji će dodatno postaviti standarde koje će obveznici ili Treće strane morati ostvariti.

No, uzmimo sada u obzir sljedeću perspektivu. Nakon što se svi navedeni usklade sa spomenutim zakonskim uvjetima, ostat će dio tržišta koje će te obveze zaobići. Mislite li da će onda za isti proizvod na tržištu klijenti radije odabrati pravni subjekt A, koji je investirao u sigurnost i otpornost svojeg poslovanja, ili subjekt B, koji je zaobišao spomenute investicije te nije investirao. Subjekt B će nužno izgubiti dio tržišta. No, pokušajmo promotriti okolnosti sa strane napadača. Hoće li neki napadač targetirati subjekt A, koji je poznati dobavljač ključnih i važnih subjekata iz ZKS-a/DORA-e, ili će radije usmjeriti svoja nastojanja prema subjektu B, koji nije ništa učinio po pitanju vlastite sigurnosti. U sigurnosnoj profesiji je potonja situacija poznata kao „low hanging fruit“ - laka meta u slobodnom prijevodu.

S obzirom na gospodarsku neizvjesnost, koje su tri ključne stvari koje bi svaka tvrtka trebala učiniti kako bi ojačala svoju otpornost?

Kako se ne bismo gubili u terminologiji, razlučimo između sigurnosti i ot-

pornosti. Svatko tko je proveo značajnije profesionalno razdoblje u sigurnosnoj industriji ili državnim sigurnosnim institucijama, jamačno će vam objasniti kako ne postoji stopostotna sigurnost. Drugim riječima, nije pitanje hoće li se neki napad ili drugačija kompromitacija sigurnosti dogoditi, nego je pitanje kada će se dogoditi. To ne znači da pravni subjekti neće implementirati sigurnosne mjere, alate ili ulagati u osobe koje se bave sigurnošću, baš naprotiv. Otpornost se referira na sposobnost tih pravnih subjekata koji pretrpe neki oblik napada ili disrupcije poslovanja, da se upravo zbog implementiranih mjera, osviještenosti kadrova, efektivnosti postojećih alata i procedura, vrate na razinu poslovanja prije realiziranog napada ili disrupcije.

Kako bi se ojačala otpornost svaki bi subjekt morao prihvatiti činjenicu kako je sigurnost te posljedična otpornost poslovnog subjekta u njihovim vlastitim rukama, a ne prepuštati ili se u potpunosti oslanjati na javne institucije ili na tržište. Jednom kada se postigne taj korak u spoznaji poslovnog okruženja, vlastitih kapaciteta nužno slijedi analiza, procjena, planiranje te implementacija planova u vlastitu otpornost. Ovisno o sposobnostima i trenutnom poslovnom statusu subjekta isto je moguće kroz investiciju u razvoj vlastitih sigurnosnih kapaciteta, angažman dostupnih

stručnjaka na tržištu rada ili kroz eksternalizaciju ključnih sigurnosnih uloga/ usluga. Nakon toga, razvijanje upravljanja kontinuitetom poslovanja sa svim njegovim elementima, od identifikacije ključnih procesa, upravljanja rizicima i incidentima, kreacijom Planova kontinuiteta poslovanja, razvijanja kriznog menadžmenta, kreiranje planova krizne komunikacije i drugim elementima.

Kakvu ulogu igra kontinuitet poslovanja u sve nesigurnijem poslovnom okruženju, i koliko ga hrvatske firme uzimaju ozbiljno?

Uzimanje kontinuiteta poslovanja ozbiljno u Hrvatskoj ovisi o sektoru odnosno industriji. Primjerice, financijski, a posebno bankarski sektor, zatim telekom, pojedini ICT subjekti, podatkovni centri, tehnološki giganti svakako prednjače u ovom segmentu. Kontinuitet poslovanja može igrati ključnu ulogu u nesigurnom poslovnom okruženju, ali nažalost svijest o tome prečesto dolazi tek kada se nametne nekom subjektu ili kada se dogodi incident koji značajno utječe na poslovanje.

Ključni trenutak ili bolje rečeno početak uspostavljanja upravljanja kontinuitetom poslovanja svakako leži u kvalitetno kreiranim analizama utjecaja na poslovanje (BIA), kroz koje se prepoznaju ključni poslovni procesi i njihovi utjecaji. Ukoliko se BIA-e kvalitetno izrade i redovito se obnavljaju, kvalitetnije će se moći pristupiti upravljanju rizicima te ostalim koracima upravljanja kontinuitetom poslovanja. To isto upravljanje u velikoj mjeri će omogućiti subjektima da na vrijeme prepoznaju rizike, prijetnje i nedostatke u vlastitom poslovanju te pravovremeno poduzmu korake kako isti ne bi utjecali na cjelokupno poslovanje. To se u velikoj mjeri odnosi na poslovno okruženje u kojem se nalaze, što je ono nesigurnije postoji veći broj potencijalnih utjecaja na poslovne procese koji se moraju uzeti u obzir.

Je li hrvatski zakonodavni okvir dovoljno fleksibilan i ažuran kad govorimo o sigurnosnim izazovima s kojima se gospodarstvo danas suočava?

Apsolutno jest. Najbolji primjer nam je posljednja transpozicija NIS2 u nacionalno zakonodavstvo kroz ZKS. Hrvatska



je bila druga zemlja EU koja je provela transpoziciju nakon Belgije, dakle prije svih ostalih 25 zemalja članica. Također, isto je učinila unutar propisanog roka, što također ostale članice EU nisu uspjele. Upravo zbog toga, mnoge multinacionalne kompanije, upravo na njihovim pravnim subjektima u Hrvatskoj testiraju zakonske okvire NIS2 kroz ZKS. Ipak, valja uzeti u obzir da svaka zemlja članica EU ima pravo transponirati NIS2 u vlastito zakonodavstvo na način koji preferiraju imajući u vidu smjernice ENISA-e (Agencije EU za kibernetičku sigurnost). Primjerice, Slovenija i Mađarska, da spomenemo samo neke od nama bliskih zemalja, još uvijek nisu u potpunosti transponirale NIS2, a kategorizaciju su prepustile samim pravnim subjektima da prema svojem nahođenju procijene pripadaju li u potencijalne obveznike.

Ponavljam, prečesto se pravni subjekti oslanjaju na državne institucije da ih štite u gospodarskom okruženju ili na njihovom tržištu uz minimalna vlastita ulaganja u vlastite sigurnosne kapacitete. Hrvatski zakonodavni okvir zasigurno

ne ne sprječava poslovne subjekte da isti ulažu u vlastitu sigurnost i otpornost, štoviše potiče ih na isto.

Kakve vještine i znanja bi trebali imati budući stručnjaci za korporativnu sigurnost da odgovore na potrebe tržišta koje se brzo mijenja?

Iako se može bitno podrazumijeva, krenuo bih od sustava vrijednosti koji menadžer korporativne sigurnosti mora personificirati. Lojalnost prema poslovnom subjektu za koji radi ili kojem pruža usluge, odnosno preklapanje vizije subjekta s osjećajem odgovornosti za isti. S obzirom na to da gospodarstvo EU prolazi kroz konstantu digitalizaciju poslovanja, osnove ili viši stupanj digitalnih kompetencija svakako su oportune. No, vraćamo se na kontekst organizacije. Prepoznavanje organizacijske specifičnosti te njezinog okruženja, nužno će doprinijeti boljem organiziranju korporativne sigurnosti, ali i prepoznavanju potrebnih kompetencija za izvršavanje zadaća na najvišoj razini. Organizacijske i upravljačke sposobnosti su esencijalne. Nada-

lje, upravljanje rizicima postao je značajan element svih navedenih europskih zakonodavnih akata i uredbi koje stručnjaci u korporativnoj sigurnosti nužno moraju prigriliti. Izdvojio bih također kompetencije na području provođenja internih istraga, koje su cijeli jedan svijet za sebe, naravno ukoliko su popraćene adekvatnim internim propisima.

Stručnjake za korporativnu sigurnost krasi konstantno ulaganje u vlastiti set stručnosti, nova znanja i potrebne certifikate. Iako je kreativan pristup u kontekstu sigurnosti u pravilu rezerviran za napadače, upravo u posljednjem razdoblju svjedočimo kako i pojedinci iz područja korporativne sigurnosti uvelike koriste kreativan pristup obrambenim zadaćama osiguravanja otpornosti i kontinuiteta poslovanja.

Iz svega navedenog nameće se zaključak kako se korporativnoj sigurnosti valja pristupati holistički, jer jedino tako možemo doći na korak od postizanja otpornosti poslovnih subjekata u Hrvatskoj.

LEJLA BARIĆ

ANTENAL

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

**PROIZVODNJA, OBRADA
I PRODAJA KAMENA**

knjigovodstvo i consulting

MIROSO

KNJIGOVODSTVO
I CONSULTING

Naselje Urije 25C
35400 Nova Gradiška

+385 98 921 9326

info@miroso.hr
www.miroso.hr



OČNA POLIKLINIKA
MANDIĆ & MANDIĆ

Ugao Ilice 251 i Gjüre Szaba 1 A, III kat, (okretišće Črnomerec), Zagreb
01 / 79 80 206 099 / 400 13 64
info@mandicimandic.com www.mandicimandic.com



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



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



TRUMPOV UDAR NA FILMSKU INDUSTRIJU

U SVIJETU GDJE JE KULTURA I ZABAVA POSTALE GLOBALIZIRANE, A FILMOVIMA KAO UMJETNIČKOM IZRAZU PRIPADA POSEBNA ULOGA U OBLIKOVANJU MEĐUNARODNIH ODNOSA, KOMUNIKACIJE I MEĐUSOBNOG RAZUMIJEVANJA, NAJAVLJIVANJE NOVE FAZE TRGOVINSKIH POLITIKA MOŽE IMATI DUBOKE POSLJEDICE. NEDAVNO SU SE POJAVILE INFORMACIJE KOJE SUGERIRAJU DA BIVŠI AMERIČKI PREDSEDNIK DONALD TRUMP, KOJI SE PRIPREMA ZA NOVU KAMPANJU NA PREUZIMANJE VLASTI, PLANIRA UVESTI 100 POSTO CARINE NA STRANE FILMOVE KOJE BI SE UVOZE U SJEDINJENE AMERIČKE DRŽAVE.

Ova inicijativa, koja bi doslovno mogla zvučati više poput scenske scene nego stvarne politike, nosi sa sobom ogroman broj pitanja o budućnosti međunarodnog filmskog industrijskog modela, geopolitičkim balansima i pravima kulturne slobode. Uz rastuće napetosti između Velikih sila i sve jače tendencije nacionalizma, takva mjera ne samo da bi promijenila dinamiku tržišta, već bi mogla ozbiljno utjecati na sam sustav međunarodne suradnje u kreativnim industrijama.

Filmska industrija, unatoč svojoj prirodi kao globalnog umjetničkog fenomena, nije imuna na političke i ekonomske fluktuacije. U SAD-u, Hollywood dominira kinematografskim proizvodnjama već desetljeća, ali istovremeno

zauzima veliki dio tržišta i stranih filmova, posebno iz Europe, Azije i drugdje. Njegova uloga kao svjetskog lidera u ovom sektoru čini ga osjetljivim na bilo kakve promjene u trgovinskoj politici. Ako se planovi Trumpove administracije ostvare, to bi značajno podiglo cijene stranih filmova za distribuciju u Americi, što bi moglo dovesti do smanjenja ponude, ograničavanja dostupa publike i potencijalnog pada popularnosti internacionalnih filmova među lokalnom publikom. To bi također moglo otvoriti vrata za domaći sadržaj, ali i za monopole koji bi iskoristili situaciju za snižavanje konkurencije.

Ova mogućnost pokreće široku raspravu o tome kako današnji političari tretiraju kulturu kao trgovinski robni

artikal, a ne kao javno dobro ili sredstvo za međunarodnu suradnju i dijalog. Dok je trgovina filmovima obično regulirana složenim sporazumima i bilateralnim ugovorima, uvođenje visokih carina bilo bi netipičan korak koji bi mogao biti proturječan sa zakonima WTO-a (Organizacija za međunarodnu trgovinu) i principima slobodnog tržišta. No, ako se uzme u obzir Trumpov povijesni stav prema protekcionizmu i autarkiji, takva politika ni u kojem slučaju ne dolazi neočekivano. Ona bi dodatno pogoršala trenutačne napete odnose između SAD-a i njegovih tradicionalnih saveznika, posebno onih država koje su važni dionici međunarodne filmske zajednice.

Također, u kontekstu digitalne transformacije filmske industrije, gdje stre-

Christopher
Peter Marcich



aming platforme postaju dominantna sredstva distribucije, takvi porezi bi mogli imati manje efekta na te kanale, jer oni ne uključuju fizičke medije. Međutim, tradicionalne kinematografske distributere i prodajne kuće sigurno bi jako pogođeni, a to bi moglo dovesti do daljeg preseljenja prema digitalnim formatima, što bi još više promijenilo prirodu i upotrebu filmskog sadržaja. Također, moguće je da bi takva mjera poticala druge zemlje da usvoje slične politike, što bi moglo dovesti do globalnog skoka u cijenama i smanjenja slobode u pristupu kulturnom sadržaju. Svoje mišljenje o kontekstu ove najave, kao i njezinim eventualnim posljedicama za SAD, Europu, ali i Hrvatsku iznio nam je ravnatelj Hrvatskog audiovizualnog centra Christopher Peter Marcich.

Mislite li da će ova najava Donalda Trumpa zaživjeti?

Vrlo je vjerojatno da će najava Donalda Trumpa zaživjeti u nekom obliku, ali ne kao stopostotne carine. Cijeli koncept je nedovoljno definiran i vrlo kompliciran za primjenu na današnje modele disperzirane produkcije američkih studija. Međutim, Trump nije od onih koji će u potpunosti odustati od svojih unilateralnih akcija za krojenje uvjeta na tržištu kako bi osigurao povoljniju poziciju za ono što on smatra američkim intere-

sima. Njegov pristup “najprije šokirati, a zatim pregovarati s pozicije moći” djeluje. Zemlje prihvaćaju općenito nepovoljnije uvjete koji su ipak manje loši od Trumpovih početnih zahtjeva.

Koliko će to biti potencijalni problem za samu američku produkciju?

U ovom slučaju veliki holivudski studiji ne zagovaraju najavljeni pristup. S druge strane, neki sindikati američkog filmskog sektora zahtijevaju više produkcija u SAD-u, a posebno u Los Angelesu.

Američki studiji izgradili su svoj model oko znatnog stupnja proizvodnje van SAD-a. Koriste državne potpore (oni to nazivaju tržišnim poticajima) temeljene na nacionalnim zakonima koji od njih zahtijevaju ulaganje i želju da udovolje lokalnoj publici. Carina od 100% na uvoz audiovizualnih djela u vlasništvu američkih tvrtki dramatično bi umanjila privlačnost produkcije izvan SAD-a. Bili bi uhvaćeni između čekića i nakovnja s obzirom na to da mnoge europske zemlje, pa tako i Hrvatska, zahtijevaju reinvestiranje dijela lokalnog prometa u domaću proizvodnju. Francuska prednjači s kompleksnim i uspješnim modelom koji zahtijeva reinvesticiju 20 % lokalnih prihoda. U Hrvatskoj je ta brojka 2%.

Kakav bi mogao biti odgovor tih zemalja?

Odgovor u Europi vjerojatno će uvelike ovisiti o svakoj zemlji. To je zato što su kulturne politike nacionalni prerogativ i nisu usklađene na razini EU. Europska komisija nema ovlasti za pregovore.

Za očekivati je da će američki studiji sami predvoditi napore da se redefinira Trumpov plan. Kako, ostaje za vidjeti, ali iz njihove perspektive rezultati najavljenih promjena bi bili katastrofalni. Postoje znakovi da se to već događa. Studiji će podržati veću državnu pomoć u Americi i vjerojatno preuzeti neke obveze prema Trumpu za povećanje lokalne proizvodnje. Oni također mogu potaknuti Trumpa da se umjesto na carine usredotoči na nacionalne zakone koji zahtijevaju lokalno reinvestiranje.

Lokacije na kojima žele snimati filmove mogu se do određene mjere kreirati virtualno. Međutim, troškovi proizvodnje u SAD-u su visoki, posebno u Los Angelesu.

Amerikanci su odlučili svoju proizvodnju koncentrirati u većim zemljama EU. Ovo ne uključuje Hrvatsku, osim za korištenje naših lokacija i financijskog poticaja u sklopu programa Filming in Croatia. Filmovi i serije koje se proizvode u Europi ostaju “američki” prema trenutnim definicijama. Ovdje uglavnom ne koproduciraju.

Kakav bi onda efekt ove carine imale na hrvatsko tržište?

Proizvodnja američkih filmova i serija, koliko god bila ograničena, značajno doprinosi Hrvatskoj. Otvaraju se atraktivna radna mjesta, novac se troši lokalno, generiraju porezni prihodi, a Hrvatska se promovira kao atraktivna destinacija. Procjenjuje se da svaki euro financijskog poticaja u sklopu programa Filming in Croatia donosi najmanje deseterostruki povrat. Od pokretanja programa 2012. godine u Hrvatskoj je snimano 139 projekata (europskih, američkih, čak i azijskih) koji su ostvarili preko 282 milijuna eura potrošnje. U zadnje dvije godine se udio američke potrošnje, prvenstveno zbog velikog štrajka, sveo na oko 20 %, dok je 2019., u produkcijski najaktivnijoj godini prije pandemije dosegao 50 %. Institut za javne financije je na temelju istraživanja Tkalec/Žilić/Recher procijenio ukupni pozitivni utjecaj samo jednog projekta, serije Igra prijestolja, na turizam u Hrvatskoj na 380 milijuna eura (za period 2012.-2019.).

Koliko smo dosad izvozili hrvatske filmove na američko tržište?

Hrvatski filmovi iz mnogo razloga uglavnom ne pronalaze put do američkog tržišta. Posljednji hrvatski film koji je tamo doživio široku distribuciju je Murina Antonete Alamat Kusijanović, koja je prije toga osvojila Zlatnu kameru u Cannesu 2021.

Bi li se to odnosilo na hrvatske filmove na Netflixu?

Netflix stječe prava na hrvatske kataloške filmove za njihovu uslugu u Hrvatskoj kako bi ispunio svoju obvezu ulaganja 2% svog lokalnog prometa u domaća djela. Glavna korist za naš sektor je veća vidljivost i dostupnost hrvatskog filma, što je korisno iako su filmovi većinom dostupni samo regionalno.

 HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ

FOTO: NEW EU MARKET



KREATIVNO RJEŠENJE PROBLEMA

HRVATSKI TRGOVAČKI LANCI DONIRAJU HRANU KOJU NE MOGU PRODATI: TRUDIMO SE SMANJITI OTPAD

U EUROPSKOJ UNIJI SE GODIŠNJE BACI VIŠE OD 59 MILIJUNA TONA HRANE, ŠTO JE 132 KILOGRAMA PO STANOVNIKU

Bacanje hrane i siromaštvo su veliki problemi u svijetu, a razne organizacije se bore kako bi ih riješile. U Hrvatskoj se godišnje baci više od 286.000 tona hrane, a najveći otpad nastaje u kućanstvima, prema podacima koje je prošle godine objavilo Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i ribarstva RH. No, zanimljivo je da je Hrvatska ipak među država članicama Europske unije (EU) s najmanje bačene hrane po glavi stanovnika, 71 kilogram. Kako bi se dodatno smanjilo bacanje hrane pokrenuti su razni projekti u koje su se uključili i neki trgovački lanci.

“Hrana je vrijedan resurs, stoga se u Konzumu kontinuiranim unaprjeđenjem internih poslovnih procesa i optimizacijom naručivanja robe u našim prodavaonicama trudimo poboljšati procese upravljanja zalihama i tako smanjiti viškove hrane. Usprkos našim naporima, određeni dio proizvoda ipak ostaje”, rekli

su za Financije.hr iz Konzuma.

Prema Eurostatovim podacima iz 2024., u Europskoj uniji se godišnje baci više od 59 milijuna tona hrane, što je 132 kilograma po stanovniku, a tržišna vrijednost te hrane iznosi 132 milijarde eura. S druge strane, prema podacima iz 2023. godine, više od 42 milijuna ljudi ne može si priuštiti kvalitetan obrok svaki dan. U Hrvatskoj je u istoj godini stopa rizika od siromaštva iznosila 19,3 posto, objavio je Državni zavod za statistiku (DZS).

U EU kućanstva generiraju više od polovice ukupnog otpada od hrane, 54 posto, što čini 72 kilograma po stanovniku. Preostalih 46 posto je raspodijeljeno između nekoliko različitih izvora. Proizvodnja prehrambenih proizvoda i pića zaslužna je za oko 19 posto otpada od hrane ili 25 kilograma po stanovniku, u restoranima i uslužnim djelatnostima baca se 11 posto hrane ili 15 kilograma po stanovniku,

osam posto hrane baca se u maloprodaji i ostaloj distribuciji hrane, odnosno 11 kilograma po stanovniku, a isto toliko baca se u primarnoj proizvodnji, oko 10 kilograma po stanovniku.

Cilj EU-a je da do 2030. godine znatno smanji količine hrane koje se bacaju u njenim članicama. Neke države u Europi već su uvele određene mjere kako bi smanjile bacanje hrane, ali zanimljivo je vidjeti kako se veliki trgovački lanci nose s ovim problemom.

Britanski Tesco nedavno je najavio da će besplatno dijeliti hranu. Maloprodajna tvrtka uvodi novi sustav žutih naljepnica koji signalizira koje proizvode kupci mogu ponijeti kući bez plaćanja. Prije su te naljepnice označavale snižene cijene i popuste koji su dosežali i do 90 posto. Ova inicijativa ne bi trebala samo smanjiti količinu otpada, nego i pomoći onima koji imaju financijskih problema zbog velikog

rasta cijena. Tesco trenutačno planira testirati projekt samo u određenim poslovnicama, a proizvodi s naljepnicama bit će dostupni tek nakon 21:30 sati.

U Hrvatskoj trgovački lanci imaju malo drugačiji pristup ovom problemu. Iz Konzuma su nam rekli da dio viškova hrane doniraju, a dio prodaju po sniženoj cijeni, dok hranu kojoj je istekao rok trajanja ili nije prikladna za prodaju, zbrinjavaju sukladno zakonskim propisima. Ističu da je tu najčešće riječ o kvarljivim proizvodima s kratkim rokom trajanja.

“Krajem 2015. godine donesen je zakonodavni okvir za doniranje hrane, definiran je proces, mreža posrednika i banaka hrane te je tako i olakšan proces doniranja. Od samih početaka Konzum se aktivno uključio u sustav doniranja hrane”, dodali su.

Naveli su da su od 2016. godine donirali više od 2.100 tona hrane i da su već sedam godina zaredom najveći hrvatski donator hrane. U 2023. godini Konzum je donirao čak 480 tona hrane ukupne prodajne vrijednosti 1,64 milijuna eura bez PDV-a, što predstavlja dosad najveći iznos donacija i ujedno čini više od trećine svih donacija hrane u Hrvatskoj, rekli su za naš magazin.

“Doniranu hranu svakodnevno prikuplja 17 registriranih posrednika na više od 50 naših lokacija, a uvijek se rado odazovemo i novim inicijativama. Također, potpisali smo i Dobrovoljni sporazum s Ministarstvom poljoprivrede usmjeren prema cilju smanjenja otpada od hrane u RH za 30 posto do 2028. godine. Na odgovorno postupanje prema hrani nastojimo poticati i naše kupce, stoga smo još 2022. pokrenuli platformu Konzum Reciklopedija na kojoj kupci mogu pronaći korisne informacije i savjete kako bolje iskoristiti i

manje bacati hranu”, otkrili su nam.

Iz Lidla Hrvatska su nam rekli da razumiju i poštuju vrijednost hrane te da je u njihovom interesu resurse trošiti održivo kako bi učinkovito poslovali.

“Lidl Hrvatska je poznat po svom učinkovitom logističkom sustavu, u sklopu kojeg u startu optimizira nabavu svojih proizvoda i tako smanjuje količinu proizvoda kojima je istekao rok trajanja te eventualni otpad. Na putu prema “nula otpada”, u okviru svoje strategije održivosti, Lidl se obvezao smanjiti otpad od hrane za 50 posto do 2030. godine. Kako bi to postigao, već godinama se oslanja na holistički sustavni pristup duž cijelog lanca vrijednosti. Tako se uglavnom izbjegava stvaranje prevelikih zaliha hrane”, ispričali su nam.

“Kako bi smanjio otpad od hrane u trgovinama, Lidl Hrvatska na dnevnoj bazi snižava cijene mliječnih proizvoda, svježeg mesa i nekoliko artikala s odjela

voća i povrća. Uz to, Lidl već godinama na tjednoj bazi donira proizvode socijalnim samoposlugama u Gospiću i zagrebačkim Gajnicama, u suradnji s Caritasom. Kroz ovu suradnju, do danas je donirano 1,7 milijuna eura u proizvodima”, dodali su.

U 2024. godini Lidl Hrvatska je započeo suradnju i s Crvenim križem Zagreb, koji je prvi u Hrvatskoj osnovao Banku hrane - centralno mjesto za organizirano i dugotrajno prihvaćanje, skladištenje i distribuciju hrane između donatora i posrednika. Na internetskoj stranici Crvenog križa navedeno je da je u Hrvatskoj trenutačno devet takvih banaka, a nalaze se u Zagrebu, Osijeku, Karlovcu, Koprivnici, Virovitici, Požegi, Čakovcu i u Krapinsko-zagorskoj županiji.

Određeni pekarski proizvodi te voće i povrće koje se na kraju radnog dana ne proda u dijelu zagrebačkih i osječkih trgovina, a i dalje je prikladno za konzumaciju, Lidl Hrvatska donira Crvenom križu Zagreb i Osijek koji proizvode direktno ili preko posrednika dijeli socijalno ugroženim građanima. Kažu da planiraju proširiti suradnju i na druge aktivne banke hrane u Hrvatskoj.

“S hranom koja postane otpad Lidl postupuje u skladu sa smjernicama EU Direktive o otpadu i koristi je za stvaranje energije ili proizvodnju stočne hrane”, istaknuli su.

Kaufland Hrvatska nam je rekao da ulaže napore u smanjenje bacanja hrane u svojim trgovinama kroz sustavan i odgovoran pristup.



FOTO: LIDL

FOTO: PIXABAY





FOTO: CRUMBSHR

“Naša strategija uključuje niz mjera usmjerenih na optimizaciju opskrbnog lanca, pažljivo planiranje zaliha i edukaciju zaposlenika kako bi se smanjio otpad od hrane. Tako smo 2021. godine pokrenuli kampanju “Reci neću hrani u smeću” koju provodimo već petu godinu zaredom s ciljem podizanja svijesti o važnosti smanjenja bacanja hrane, a kroz koju nudimo konkretne savjete i alate za ostvarenje tog cilja. Posebno smo ponosni na činjenicu da proizvode koji se više ne mogu prodati, ali su i dalje zdravstveno ispravni, gotovo svakodnevno doniramo registriranim posrednicima u lancu doniranja hrane, tijekom cijele godine. Time ne samo da doprinosimo smanjenju otpada, već i pomažemo onima kojima je pomoć najpotrebnija te potičemo održivost u svakodnevnom poslovanju”, kazali su iz Kauflanda.

Naveli su da osim iz svojih trgovina, voće i povrće doniraju i iz logističko-distributivnog centra, a u listopadu 2024. godine započeli su s doniranjem hrane preko online sustava za doniranje hrane Ministarstva poljoprivrede “e-doniranje”. Isto tako, kupci u njihovim trgovinama pred kraj radnog dana mogu pronaći proizvode pred istekom roka trajanja koji se prodaju po sniženim cijenama. Naglašavaju da tako omogućuju povoljniju kupnju, a istovremeno doprinose smanjenju

otpada od hrane.

“U razdoblju od šest godina smo putem registriranih posrednika donirali više od 1.300 tona voća i povrća, više od 385.000 prehrambenih proizvoda pred istekom roka trajanja te više od 911.000 pekarskih proizvoda”, rekli su nam.

No, nisu trgovački lanci jedini koji se trude donirati višak hrane. Jedna pekarnica u Zagrebu već 20 godina besplatno dijeli neprodane proizvode ljudima u potrebi. Na kraju radnog vremena ispred pekarnice se formira dugačak red ljudi koji čekaju da dobiju pecivo koje žele.

“Dijelimo hranu jer je bilo potrebe i nismo željeli ništa bacati. Svaki dan nam dolazi od 20 do 30 ljudi. Mislimo da se u zadnje vrijeme nije povećao broj ljudi, ali nismo sigurni”, ispričali su nam. Dodali su da žele ostati anonimni jer ne bi htjeli

imati problema, iako ih do sada još nisu imali.

Njihov strah je opravdan jer je upravo zbog doniranja hrane jedna pekarnica u Zagrebu morala platiti veliku kaznu u doba kada je Porezna uprava obračunavala PDV i na darovanu robu, ali taj zakon je promijenjen 2015. godine.

Azgan Qenaj, vlasnik pekarnice Roma-ja na Trešnjevci, morao je prije više od 16 godina platiti kaznu zato što nije htio bacati kruh nego ga je dijelio siromašnima, ali to ga nije obeshrabrilo. Nastavio je dijeliti kruh i ostale pekarske proizvode pa je zato nekoliko puta kažnjen i ukupno je državi morao platiti oko 300.000 kuna, odnosno 40.000 eura.

Zbog kazni je bio prisiljen dati pekarnicu u najam na godinu dana. Nakon prve kazne, koju nije platio, pekarnica mu je



FOTO: PIXAGAY

bila zatvorena na 30 dana i tada je tvrdio da je izgubio 120.000 kuna (15.469,68 eura) zbog zatvaranja lokala.

Na internetskoj stranici Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ribarstva navedeno je da fizička ili pravna osoba, odnosno humanitarna organizacija, koja namjerava obavljati poslove posrednika u lancu doniranja hrane mora biti upisana u Registar posrednika u lancu doniranja hrane. Za upis u registar ove osobe mora ju biti registrirana u Republici Hrvatskoj i raspolagati objektom koji je upisan u upisnik objekata u poslovanju s hranom

u skladu s posebnim propisima o hrani. Prema tome, oni koji žele izbjeći kazne morat će slijediti navedena pravila.

Uz trgovačke lance i pekarnice, u Hrvatskoj se protiv bacanja hrane bori i posebna aplikacija Crumbs.hr preko koje građani mogu kupovati viškove hrane iz restorana i drugih prodajnih lokacija. Prošle godine smo o tome razgovarali s kreatorom i osnivačem aplikacije Antoniom Matušanom, inženjerom koji je završio Fakultet elektrotehnike i računarstva (FER).

“Odlučili smo stvoriti rješenje koje bi

ugostiteljima pomoglo smanjiti otpad, a korisnicima pružilo priliku da po povoljnijim cijenama kupe kvalitetne obroke. Korisnici se registriraju, a zatim putem aplikacije mogu pregledavati dostupne obroke iz restorana, pekara i drugih ugostiteljskih objekata u svojoj blizini. Nakon odabira hrane, mogu rezervirati obrok i preuzeti ga u navedenom roku. Crumbs.hr omogućava ljudima da kupe hranu po znatno nižim cijenama, minimalno 50 posto jeftinije”, rekao nam je tada Matušan.

 VLADANA KOVAČEVIĆ



**BAGIS
ISKOP**

Železna Gora 161A
40313 Železna Gora
095 531 81 88
bagisiskopi@gmail.com



Bagarić
USLUGE
ARMIRAČKI RADOVI

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

TOMISLAV IVANETIĆ, ČLAN UPRAVE ZA RAST I RAZVOJ POSLOVANJA TVRTKE QELO

QELO KARTICA JE 'ROAMING' KLJUČ VOZAČIMA ELEKTRIČNIH VOZILA

BEZ STABILNE I DOSTUPNE INFRASTRUKTURE NEMA NI OZBILJNE ELEKTRIFIKACIJE PROMETA

Europsko udruženje proizvođača automobila ACEA već neko vrijeme potiče bržu izgradnju mreže punionica kako bi se uklonila zabrinutost potrošača oko putnog doseg za električna vozila uslijed nepotpune infrastrukture. Prema Europskoj komisiji, bit će potrebno imati postavljenih 3,5 milijuna punionica do kraja 2030. godine.

No, izgradnja infrastrukture za punjenje električnih vozila diljem Europe znatno zaostaje za ciljevima proširenja mreže, pokazuje novo izvješće energetsko-tehnološke tvrtke gridX. Neravnomjerna mreža punionica diljem kontinenta predstavlja velik izazov u uvjeravanju vozača da prijeđu s benzina na električna vozila – ključnu komponentu klimatskih planova Europske unije za postizanje ugljične neutralnosti.

GridX je, u 2024. godini, izbrojao ukupno 882.020 punionica u Europskoj uniji, što je daleko od cilja Europske komisije. Izvješće je također evidentiralo još 138.429 punionica u Islandu, Lihtenštajnu, Norveškoj, Švicarskoj i Ujedinjenoj Kraljevini. Postizanje cilja EU-a značilo bi instaliranje oko 410.000 javnih punionica godišnje – gotovo tri puta više od trenutne godišnje stope instalacije, upozorava izvješće tvrtke gridX.

Nedostatak punionica znači da bi putovanje električnim vozilom preko Europe – primjerice od Lisabona do poljskog Białystoka – i dalje predstavljalo logistički izazov. Za vožnju ovom rutom dugom 3.550 kilometara, bilo bi potrebno barem deset stajanja za punjenje – pod uvjetom da su punionice prikladno raspoređene i dostupne.

Za Hrvatsku je to dodatno važno i s aspekta širenja transeuropske prometne mreže (TEN-T), koja sada uključuje više prometnih pravaca i čvorišta u Hrvatskoj. Tako osim prometne veze između Zagreba i luke Rijeka, nove smjernice sada uključuju i luke Split i



Ploče, regionalne željeznice u unutrašnjosti, zračne luke i drugu infrastrukturu. A to ističe i potrebu za većim brojem punionica za električna vozila i na hrvatskim cestama.

Tvrtka Qelo, prvi privatno financiran i neovisan sustav elektromobilnosti u Hrvatskoj, svojom prvom javnom ponudom vlastitih obveznica, želi financirati daljnji razvoj. Kako bi mogli nastaviti širenje poslovanja, izdali su konvertibilnu korporativnu obveznicu s rokom dospelja od tri godine.

Ulagачima su nudili kamatu od osam posto, koja se isplaćuje polugodišnje, a kasnije će investitori dobiti i mogućnost da svoje ulaganje u obveznicu pretvore u vlasnički udio u firmi. Minimalno ulaganje iznosilo je 1.000 eura, koliko je nominalna vrijednost jedne obveznice, a Qelo ih je na prodaju nudio tri tisuće.

Poslovni model brenda Qelo, iza kojeg stoji tvrtka enasolAuto d.o.o., temelji se na procjenama koje ukazuju da bi u 2025. godini na hrvatskim cestama moglo biti 40.000 električnih vozila, dok bi do 2030. taj broj mogao narasti na 200.000.

Cilj im je imati vlastitu mrežu punionica, najbolje prilagođenu potrebama korisnika, jer to omogućava stabilnost poslovanja. Trenutačno imaju 43 punionice na 14 lokacija, a teže uspostavi minimalno 10.000 javnih punionica diljem zemlje, s posebnim naglaskom na brze i



ultra brze punionice – što je infrastrukturni preduvjet uspješan razvoj e-mobilnosti u Hrvatskoj.

Nove punionice grade u Istri, Zagrebu, na jadranskoj obali, u Međimurju i Slavoniji, uz suradnju s trgovačkim centrima i drugim posjećenim lokacijama. Osim vlastitih punionica, Qelo pruža i usluge punjenja električnih vozila i na većini ostalih punjača u Hrvatskoj i Europskoj uniji.

Prosječno punjenje obavljeno njome je 20 kWh, a bilježe preko 2.000 punje-

nja mjesečno. Od 2023. do 2024. godine kompanija je gotovo utrostručila broj punjenja i upeterostručila prihod.

Što sve nudi Qelo hrvatskim „e-vozačima“, u razgovoru za Financije.hr otkrio je Tomislav Ivanetić, član Uprave za rast i razvoj poslovanja tvrtke Qelo.

Kako je nastala ideja za Qelo i što vas je motiviralo da uđete u ovakvu specifičnu nišu?

Ideja za Qelo nastala je iz stvarne i svakodnevne potrebe. Osim toga, svi





vozimo električna vozila pa iz prve ruke znamo potrebe vozača. U Hrvatskoj i regiji nedostaje brza i ultra brza EV infrastruktura, i to smo odmah prepoznali kao priliku. Naš primarni cilj bio je razviti vlastitu mrežu pouzdanih punionica koja će odgovoriti na potrebe svih vozača električnih vozila. Kroz razgovore s profesionalnim vozačima i flotama napravili smo i korisnička istraživanja, te shvatili koliko je važno da sve bude jednostavno i funkcionalno. Tako je uz osnovnu infrastrukturu nastala i Qelo kartica kao dodatna pogodnost – svojevrsni ‘roaming’ ključ koji EV vozačima omogućuje punjenje diljem Europe.

Možete li ukratko objasniti koji je osnovni proizvod/usluga Qela i koja je njegova dodana vrijednost na tržištu?

Naš core business je razvoj, upravljanje i širenje mreže vlastitih brzih i ultra brzih punionica. To je temelj Qelovog poslovnog modela. Vjerujemo da bez stabilne i dostupne infrastrukture nema ni ozbiljne elektrifikacije prometa. Ono što nas izdvaja je potpuna kontrola nad mrežom, uz vlastiti nadzor, servis i održavanje što nam omogućava visoku pouzdanost punjenja uz punu posvećenost ovome poslu, s obzirom na to da se bavimo samo punionicama. Qelo kartica dolazi kao dodatan alat koji korisnicima daje jednostavan pristup ostalim punionicama, ali glavni fokus ostaje na našim lokacijama, koje su strateški pozicionirane.

Vi ste, praktično, startup s vrlo neobičnim startom - otkud ideja za izlazak na tržište s obveznicom?

Od početka smo znali da razvijamo novu infrastrukturu, što traži intenzivna ulaganja. Umjesto da se oslonimo isključivo na venture capital modele koji često znače odricanje od kontrole i dijeljenje vlasništva, odlučili smo ponuditi nešto novo na tržištu – obveznicu. To je oblik ulaganja koji malim investitorima nudi sigurnost i jasnoću – jer iza svakog eura stoji konkretan projekt, konkretna punionica, i konkretan prihod. Time smo pokazali zrelost unatoč statusu startupa. Vrijeme za institucionalne i venture capital ulagače će doći. Konvertibilne obveznice su nam dale najbolji balans – i za nas i za ulagače. Mi zadržavamo kontrolu nad operacijama, a ulagači dobivaju



konkurentan prinos i potencijalni udio u budućnosti ako se Qelo odluči na IPO. Na taj način nismo razvodnili vlasništvo, ali smo osigurali povjerenje tržišta. Osim toga smo zajednici željeli ponuditi priliku da budu dijelom izgradnje i poboljšanja infrastrukture te punjenja EV u Hrvatskoj, a upravo zato smo konverziju obveznica zamislili tako da svatko tko uloži može nakon tri godine postati vlasnik udjela u Qelu.

Kamata od osam posto djeluje vrlo konkurentno – kako balansirate prinos i održivost modela?

Naš poslovni model temelji se na generiranju stalnog rasta prihoda kroz korištenje punionica. Svaka nova lokacija povećava našu mrežnu vrijednost i prihod. S obzirom na to da EV tržište raste iz godine u godinu, a potreba za punionicama će biti sve veća, sigurni smo u održivost ovog modela. Uz to, imamo

strogu kontrolu troškova i strateški biraмо lokacije koje imaju najveći potencijal povrata ulaganja.

Koliki iznos ste prikupili i koliko ide u gradnju punionica?

Cilj je bio prikupiti tri milijuna eura putem izdanja trogodišnjih konvertibilnih obveznica, i s ponosom možemo reći da smo u tome u potpunosti uspjeli. Od ukupnog prikupljenog iznosa najveći dio planiramo uložiti u izgradnju vlastite mreže brzih i ultra brzih punionica diljem Hrvatske. To je naš temeljni poslovni fokus i glavni motor rasta tvrtke. Ostatak sredstava bit će usmjeren na daljnji razvoj digitalnih rješenja i korisničkih servisa, poput Qelo kartice i prateće aplikacije. Vjerujemo da upravo ovakvo strateško ulaganje omogućava stabilan i održiv rast, ali i značajan doprinos razvoju zelene infrastrukture u regiji.



Kakav je odziv tržišta bio na obveznice?

Fantastičan. Odziv je bio iznad očekivanja, pogotovo u prvom tjednu ponude. Zapravo je novac u cijeloj akciji ostao sporedan jer smo izgradili ozbiljnu zajednicu ulagača koji nas poznaju, podržavaju i pomažu nam. A iznos smo prikupili u roku i bez potrebe za dodatnim promotivnim ciklusima. Ulagачi su prepoznali naš pristup i transparentnost. Imamo jasan plan, proizvod koji je već na terenu i tim koji zna kako ga skalirati. Upravo ono što je tržište željelo.

Spominjete IPO – kada bi to moglo doći i zašto?

IPO je svakako jedan od naših srednjoročnih ciljeva. Kada mreža naraste kako planiramo, a poslovni pokazatelji daju pozitivne signale, razmotrit ćemo izlazak na tržište kapitala već prije kraja de-

setljeća. IPO bi nam osim prikupljanja dodatnog kapitala omogućio potvrdu vrijednosti kompanije, ali i širenje izvan Hrvatske, te jačanje pozicije regionalnog lidera u e-mobilnosti.

Koji je dugoročni gospodarski potencijal vaše mreže punionica za Hrvatsku?

Potencijal je golem. Hrvatska je zemlja s visokim turističkim prometom i geografskom pozicijom koja traži pouzdanu EV infrastrukturu. Naša mreža omogućuje veću dostupnost električne mobilnosti, ali i konkretno doprinosi energetske neovisnosti i održivom razvoju. Svaka punionica je energetska točka koja jača lokalnu i nacionalnu infrastrukturu. Bitno je reći da mi ne gradimo samo punionice, Qelo gradi i energetske infrastrukturu koja te punionice opslužuje, a čija vrijednost je trajna.

Koliko ljudi koristi Qelo karticu i što još planirate za korisnike?

Naše kartice koristi više od tri tisuće vozača, i broj stalno raste. Planiramo dodatne funkcionalnosti – aplikaciju za nove modele plaćanja, dinamične cijene punjenja, program vjernosti. Qelo kartica nije samo sredstvo plaćanja – ona postaje ključ za ekosustav električne mobilnosti. Ali najbitnije je reći da Qelo karticu možete naći u gotovo svim flotama, test automobilima koncesionara i kod vozača koji žele jednostavnost.

Koristite li obnovljive izvore energije u punionicama?

Da, sve naše punionice koriste isključivo zelenu energiju i na tome će se sustavno raditi. Ako smo na pozicijama gdje vlasnik objekta upravlja fotonaponskom elektranom ili ima mogućnost njene instalacije naše znanje i iskustvo koriste pri projektiranju takvih kapaciteta. Novi objekti planiraju se s mogućnošću ugradnje solarnih panela i baterijskih sustava. Tu očekujemo veći angažman projektanta u sljedećoj fazi poslovanja kada fokus investicija više neće biti na izgradnji punionica, već ćemo se moći usmjeriti i na izvore energije. Dugoročno želimo da veći dio naše mreže bude energetski autonoman. To je u skladu s našom strategijom ESG održivosti i usmjerenosti prema zelenim investicijama.

Jeste li koristili državne ili EU potpore?

Za sada nismo koristili potpore, ali u budućnosti razmatramo i te opcije. Aktivno pratimo fondove EU i domaće potpore za zelenu tranziciju. Smatramo da su to alati za brži razvoj infrastrukture i ubrzanje energetske tranzicije, ali do sada nisu bili dostupni za startupe. Vjerujemo da će naš održivi poslovni model i to promijeniti.

Gdje vidite Qelo za pet godina?

Vidimo Qelo kao regionalnog lidera elektromobilnosti s prisutnošću u najmanje pet država – Hrvatska, Slovenija, BiH, te Rumunjska i Bugarska. Mreža od nekoliko stotina punionica, pouzdana platforma, napredna korisnička aplikacija, i zajednica vozača koja Qelo poznaje kao obaveznog partnera na svakom putovanju.

 **LEJLA BARIĆ**

A man wearing safety glasses and gloves is holding a large solar panel on a roof. The panel is the central focus, with text overlaid on it. The background shows a house with a tiled roof and some greenery.

PRILOG
VELIKE
PROMJENE ZA
KUĆNE SOLARNE
ELEKTRANE

SUBVENCIJAMA
DO UŠTEDA
ŠTO ŽUPANIJE
I OPĆINE NUDE

HRVATSKA
PROIZVODNJA
PANELA



RAST PROIZVODNJE

SOLARI IZ SUSJEDSTVA

PROIZVODNJA SOLARNIH PANELA U HRVATSKOJ POSLJEDNJIH GODINA DOŽIVLJA SVE VEĆI INTERES, POTAKNUTA GLOBALNIM TRENDOVIMA PRELASKA NA OBNOVLJIVE IZVORE ENERGIJE, EUROPSKIM KLIMATSKIM POLITIKAMA TE DOMAĆOM POTREBOM ZA VEĆOM ENERGETSKOM NEOVISNOŠĆU.

Iako Hrvatska još uvijek ne pripada vodećim europskim proizvođačima solarne opreme, u posljednje vrijeme vidljiv je porast ulaganja u ovaj sektor, razvoj domaće industrije te sve izraženiji interes privatnih i institucionalnih investitora. U fokusu je ne samo ugradnja solarnih sustava nego i lokalna proizvodnja fotonaponskih panela, kao i razvoj cjelokupnog lanca vrijednosti, uključujući montažu, održavanje i istraživanje novih tehnologija.

Solarna energija u Hrvatskoj do sada je bila relativno nedovoljno iskorištena u usporedbi s njenim prirodnim potencijalima. Hrvatska se nalazi u pojasu Europe s jednim od najvećih brojeva sunčanih sati godišnje, osobito u priobalnim i otočnim područjima, ali i u kontinentalnim dijelovima zemlje. Unatoč tome, dugi niz godina se oklijevalo s ozbiljnijim ulaganjima u solarne elektrane, djelomično zbog regulatornih prepreka, nepovoljnih uvjeta financiranja i nedostatka političke volje. No, situacija se počinje mijenjati, osobito pod utjecajem Europske unije koja kroz Zeleni plan, paket Fit for 55 i druge programe potiče države članice da intenzivnije koriste obnovljive izvore energije, uključujući i lokalnu proizvodnju tehnologije.

Jedan od ključnih izazova u razvoju domaće industrije solarnih panela bilo je odsustvo snažnih proizvodnih kapaciteta. Iako se solarni paneli u Hrvatskoj već godinama koriste u gradnji fotonaponskih elektrana, dobar dio opreme i dalje se uvozi, ponajviše iz Kine, Njemačke, Italije i drugih zemalja s razvijenom industrijom solarne tehnologije. Međutim, u posljednje tri godine započeli su konkretni projekti proizvodnje solarnih panela na domaćem tlu. Među najvažnijim

takvim primjerima je otvaranje tvornice u Ludbregu, koju je pokrenula hrvatska kompanija Solvis. Riječ je o modernom proizvodnom pogonu u kojem se proizvode fotonaponski moduli visoke učinkovitosti, a značajan dio proizvodnje namijenjen je i izvozu na tržišta EU-a.

Tvornica Solvis danas zapošljava nekoliko stotina ljudi, a godišnje može proizvesti više stotina tisuća kvadratnih metara solarnih panela. Osim toga, tvrtka surađuje s domaćim i inozemnim partnerima na razvoju novih generacija fotonaponskih ćelija koje bi bile otpornije, učinkovitije i dugotrajnije. Ulaganja u istraživanje i razvoj ključna su kako bi se domaća industrija mogla nositi s međunarodnom konkurencijom, osobito s obzirom na sve agresivniju prisutnost kineskih proizvođača na europskom tržištu. Hrvatski proizvođači nastoje se istaknuti ne samo kvalitetom proizvoda, nego i lokalnom komponentom – većim udjelom domaće radne snage, korištenjem lokalno dostupnih materijala gdje je to moguće te poštivanjem europskih standarda održivosti.

Uz proizvodnju samih panela, razvijaju se i komplementarne djelatnosti. Tvrtke specijalizirane za montažu solarnih sustava, integraciju s postojećim elektroenergetskim mrežama, digitalno upravljanje potrošnjom energije i skladištenje viška energije u baterijama sve su prisutnije na tržištu. Osim velikih sustava koji se grade na krovovima industrijskih pogona, javnih zgrada i trgovačkih centara, raste i broj kućanstava koja se odlučuju za ugradnju solarnih panela, što dodatno potiče razvoj sektora i otvara prostor za nova radna mjesta.

Poticaji države i EU fondova također imaju važnu ulogu u razvoju ovog sekto-

ra. Kroz Nacionalni plan oporavka i otpornosti, Hrvatska je osigurala značajna sredstva za poticanje energetske učinkovitosti i obnovljivih izvora, a dio tog novca usmjeren je i na domaću proizvodnju solarne opreme. Osim izravnih potpora za investicije u proizvodne pogone, važne su i subvencije za krajnje korisnike – fizičke i pravne osobe – koje olakšavaju odluku o prelasku na solarnu energiju i time posredno podupiru domaću proizvodnju.

Zakonodavni okvir također se postupno poboljšava. Liberalizacija tržišta električne energije i pojednostavljenje procedure za priključenje solarnih elektrana na mrežu omogućuju brži razvoj projekata. Unatoč tome, i dalje postoje brojni izazovi, uključujući birokratske prepreke, nedostatak stručne radne snage te sporost u izdavanju građevinskih i energetskih dozvola. Kako bi proizvodnja solarnih panela u Hrvatskoj ostvarila svoj puni potencijal, nužna je bolja koordinacija između državne uprave, lokalnih zajednica, akademskog sektora i privatnih investitora.

Domaće visokoškolske ustanove i znanstveni instituti sve se više uključuju u istraživanja vezana uz obnovljive izvore energije, a neki od njih surađuju i s tvrtkama poput Solvisa na razvoju naprednih tehnologija. Važna komponenta dugoročne strategije jest i obrazovanje nove generacije stručnjaka za obnovljive izvore – od tehničara do inženjera i projekatana. Povećanjem broja studijskih programa i stručnih usavršavanja koji pokrivaju teme iz područja solarne energije, Hrvatska može stvoriti održivu bazu kadrova koja će omogućiti daljnji rast industrije.

U konačnici, proizvodnja solarnih panela u Hrvatskoj nalazi se u fazi afirmacije i širenja, a njezina budućnost ovisi o nizu faktora – od političke volje, dostupnosti kapitala, do spremnosti tržišta da prepozna važnost lokalno proizvedenih rješenja. S obzirom na klimatske ciljeve Europske unije i globalnu tranziciju prema čistim izvorima energije, domaća proizvodnja solarnih panela ne bi trebala biti promatrana samo kao ekonomska prilika, već i kao strateški interes Hrvatske. Kombinacija povoljnih prirodnih uvjeta, postojećih kapaciteta i podrške iz europskih fondova daje Hrvatskoj realnu šansu da u idućim godinama postane prepoznatljiv proizvođač solarne tehnologije na regionalnoj i širej europskoj razini.

 **RAIF OKIĆ**

NOVA GODINA, NOVA PRAVILA

VELIKE PROMJENE ĆE SE ITEKAKO ODRAZITI NA ISPLATIVOST UGRADNJE SOLARNIH ELEKTRANA

PREMA KONAČNOM PRIJEDLOGU ZAKONA O IZMJENAMA I DOPUNAMA ZAKONA O OBNOVLJIVIM IZVORIMA ENERGIJE I VISOKOUČINKOVITOJ KOGENERACIJI OD POČETKA 2026. GODINE KUĆNE ĆE SOLARNE ELEKTRANE BITI MANJE ISPLATIVE NEGO SADA. TO ĆE SE ODNOSITI NA SVA KUĆANSTVA KOJA SU INSTALIRALI ILI PLANIRAJU INSTALIRATI SOLARNE ELEKTRANE ZA OSOBNU OPSKRBU. ŠTO SE TOČNO MIJENJA SAZNAJTE U NASTAVKU.

Ova vijest sigurno neće obradovati one koji su instalirali ili su u fazi instalacije kućnih solarnih elektrana, mada se za njih razmatra prijelazno razdoblje od deset godina do totalnog izjednačavanja s velikim proizvođačima energije na tržištu. Naravno, ovo promjene su potaknute usklađivanjem s direktivama EU kojima se uređuje tržište električne energije i za koje je Hrvatska dobila odgodu od dvije godine da bi se uskladila, i ta odgoda isteče krajem ove godine.

Kako je to do sada išlo?

Svi dosadašnji vlasnici kućnih solarnih elektrana za samoopskrbu, službeno nazvani "korisnici postrojenja samoopskrbe" su dobili povlašteni pristup tako da su oslobođeni plaćanja mrežarine i još nekih naknada koje veliki proizvođači energije moraju plaćati. Svi ti vlasnici kućnih elektrana su dobili dvosmjerno brojilo na korištenje koje je redovno bilježilo i količinu samo-proizvedene energije i kao i one koja se povlačila iz elektroenergetske mreže. Preko takvog brojila se u konačnici radio neto izračun razlike energije, tj. one koja je povučena iz mreže, i samo je na tu razliku korisnik plaćao račune energije. Izgleda kao čista računica i logični obračun. Ali zašto bi bilo jednostavno kada može biti komplicirano. S tim načinom obračuna nije bilo zarade za domaćeg distributera HEP ODS-a i s njime nisu bili zadovoljni ni kreatori EU zakonodavstva.

Što će se promijeniti od 2026. godine?

Korisnici mreže u samoopskrbi više neće imati nikakvo izuzeće u plaćanja

mrežnih naknada, i drugih davanja kod preuzimanja električne energije iz mreže, pa će se privatne solarne elektrane naći u istoj potrošačkoj kategoriji kao i velike koje su namijenjene isključivo proizvodnji i prodaji električne energije.

Cijena otkupa energije koju korisnik-proizvođač preda u elektroenergetsku mrežu bit će smanjena jer će se koristiti nove formule za izračun. Što će rezultirati manjom dobiti za takve korisnike. Čini se da je cilj zakonodavaca da mali proizvođač struje ne proizvodi više struje nego ju može potrošiti jer što god bude više struje poslano u mrežu, to će cijena otkupa biti manja.

Očito zakonodavac želi da se mali proizvođači energije udružuju u male zajednice i međusobno razmjenjuju energiju, pa će tako njihovi troškovi biti smanjeni i sve će manje proizvedene energije ići nazad u elektronenergetsku mrežu. Prema ovim novim izmjenama Zakona, i prema procjenama stručnjaka, financij-

ska isplativost kućnih solarnih elektrana bi se mogla smanjiti za oko 20 posto, pa postoje predviđanja da bi možda ova izmjena Zakona mogla rezultirati i smanjenjem interesa građana za novim instalacijama.

Hoće li uopće solarne elektrane biti isplative po novom Zakonu?

Ipak, prema predviđanjima stručnjaka iz Zelene energetske zadruge solarne elektrane će i dalje biti isplative za građane, posebno one u Dalmaciji kod kojih je povećana potrošnja energije radi turizma i koji će u tom razdoblju moći pratiti potrošnju energije s proizvodnjom.

Prema njihovim savjetima sada je pravo vrijeme ugradnje tih elektrana jer svi koji ju ugrade do kraja ove godine imat će pravo na desetogodišnju odgodu za prijelazno razdoblje izjednačavanja i moći će koristiti beneficije staroga Zakona.



Ugradnja solarnih panela na krov

FOTO: UNSPLASH

Koja će točno biti računica isplativosti i period povrata investicije u solarne elektrane?

Prema riječima i analizi stručnjaka iz Zelene energetske zadruge "Za trošak ugradnje od 5.380 EUR period povrata (JPP) u sadašnjem modelu iznosi 6 do 7 godina, a u novom modelu 9 do 10 godina. Za ugradnju solarne elektrane uz sufinanciranje FZOEU u iznosu od 50 posto, period povrata smanjuje se u istom postotku. Tako u novom modelu JPP uz sufinanciranje iznosi 4 do 5 godina (umjesto dosadašnjih 3), što solarnu elektranu za samoopskrbu i dalje čini vrlo isplativim ulaganjem.

Solarna elektrana instalirane snage 5 kW za kućanstvo koje godišnje troši 6.000 kWh električne energije (1.036 EUR godišnje) u sadašnjem modelu osigurava godišnju uštedu od 86,1 posto. U novom modelu je ta ušteda manja i iznositi će 55,5 posto.

Bitno je napomenuti da će u novom modelu biti vrlo važno osigurati pravilno dimenzioniranje solarne elektrane kako bi se što veći dio proizvedene el. energije trošio u vrijeme kada je proizvodnja najveća (dakle tijekom dana). U našem smo primjeru pretpostavili da se na razini godine 25 posto proizvedene el. energije iz solarne elektrane troši u istom trenutku kada se i proizvede – odnosno, ne prelazi preko brojila u mrežu."

Naknade i pristojbe neće se obračunavati za vlastitu proizvodnju električne energije koja ostaje u objektima potrošača vlastite energije čime će se promovirati i skladištenje energije na mjestu proizvodnje.

Isplativost kućnih solarnih elektrana u SAD-u i Kini

Napravili smo analizu isplativosti kućnih solarnih elektrana u velikim državama poput SAD-a i Kine. Dobili smo sljedeće odgovore:

-SAD-

Cijena i subvencije:

Prosječna cijena instalacije: između 10.000 i 25.000 USD (ovisno o veličini sustava i lokaciji). Federalna porezna olak-



FOTO: SABOR.HR

šica (ITC) trenutno omogućuje povrat 30 posto troškova instalacije, što znatno poboljšava isplativost. Neke savezne države nude dodatne poticaje (Kalifornija, New York, Massachusetts itd.).

Ušteda na računima za struju:

U područjima s visokim cijenama električne energije (npr. Kalifornija), sustav se može isplatiti za 6 do 8 godina. U državama s nižom cijenom struje (npr. Teksas), period povrata može biti dulji, ali i dalje isplativ, posebno uz porezne poticaje.

Neto mjerenje:

Omogućuje prodaju viška proizvedene električne energije natrag u mrežu, što povećava ekonomsku isplativost.

-Kina-

Cijena i domaća proizvodnja:

Kina proizvodi najveći dio svjetskih solarnih panela, što znači da su cijene instalacije znatno niže, već od 5.000 do 10.000 USD za manje sustave. Zbog masovne proizvodnje i ekonomije razmjera, cijena po vat je među najnižima u svijetu.

Vladini poticaji:

Kina je do nedavno imala vrlo izdašne subvencije i feed-in tarife, ali su one u zadnjim godinama smanjene. Ipak, mnoge lokalne vlasti i dalje potiču solarne sustave, osobito u ruralnim područjima.

Povrat investicije:

U urbanim područjima s višom potrošnjom električne energije, povrat se može očekivati za 5–7 godina. U ruralnim područjima solarna energija tako-

đer ima smisla zbog nestabilnih mreža – korisnici više cijene neovisnost i stabilnost napajanja.

Zaključak

Vjerujemo da većina ljudi koji žive u kući maštaju o samoodrživim kućama u kojima proizvode svoju struju i imaju svoje izvore vode. To nam se čini važnim posebno u ovim neizvjesnim vremenima.

Ako država i dalje bude sufinancirala s 50 posto troška kupnje i ugradnje solarnih elektrana u kućanstvima, to će i dalje izgledati kao dobra prilika. Posebno za kućanstva s velikom potrošnjom koja su locirana u toplijim krajevima Hrvatske.

Problem je jedino što se kod nas često mijenjaju zakoni, i još se uvijek usklađujemo s EU direktivama, pa nikad ne znamo što nam sljedeća godina donosi i hoće li oni koji su dobili poticaje u skoroj budućnosti biti penalizirani za iste. Ovo nas je pomalo podsjetilo na poticanje države za ugovaranje stambenih kredita, životnih i zdravstvenih osiguranja kroz porezne olakšice, i onda ih je nakon par godina sve ukinula. Pa oni koji su ih ugovorili na više godina i obvezali se, morali su prilagoditi i mijenjati računicu isplativosti.

Ipak, kada usporedimo troškove s ostalim državama svijeta i značaju proizvodnje vlastite energije, onda nam se i dalje čini isplativo ulagati u proizvodnju energije i postajati sve više energetski neovisni.

 SUZANA VEZILIĆ



FOTO: UNSPLASH

LITIJ TEK MANJE VAŽAN

KAKO SU JEFTINE BATERIJE PROMIJENILE SVIJET

U SVIJETU TEHNOLOGIJE BATERIJA POSLJEDNJIH GODINA DOLAZI DO PRAVOG ZAKRETA. IAKO SU LITIJ-ŽELJEZO-FOSFATNE BATERIJE (LiFePO₄) DUGO SMATRANE NAJPOUZDANIJIM I NAJISPLATIVIJIM RJEŠENJEM ZA SKLADIŠTENJE ENERGIJE, NOVA GENERACIJA BATERIJSKIH SUSTAVA – SOLID-STATE BATERIJE – NAJAVLJUJE NOVO POGLAVLJE ENERGETSKE UČINKOVITOSTI, SIGURNOSTI I ENERGETSKE GUSTOĆE. OVA TEHNOLOGIJA, KOJA KORISTI ČVRSTE ELEKTROLITE UMJESTO TEKUĆIH, PREDSTAVLJA POTENCIJALNO REVOLUCIJU NE SAMO ZA ELEKTRIČNA VOZILA, VEĆ I ZA SVE PRIMJENE GDJE SU GUSTOĆA ENERGIJE, SIGURNOST I DUGOTRAJNOST KLJUČNI FAKTORI.

Litij-željezo-fosfatne baterije postale su popularne zahvaljujući svojoj stabilnosti, dugom životnom vijeku i relativno niskim troškovima proizvodnje. Njihova otpornost na visoke temperature i smanjeni rizik od samozapaljenja učinili su ih preferiranim izborom u mnogim sustavima pohrane energije, uključujući solarne instalacije, prijenosne uređaje i električna vozila srednjeg dometa. Međutim, unatoč brojnim prednostima, LiFePO₄ baterije imaju i određena ograničenja. Prije svega, njihova energetska gustoća – količina energije koju mogu pohraniti po jedinici mase ili volumena – znatno je niža u odnosu na novije tehnologije. Također, iako su stabilne, još uvijek koriste tekuće elektrolite, što nosi inherentne rizike od curenja ili degradacije s vremenom.

Solid-state baterije rješavaju upravo te ključne nedostatke. Umjesto tekućeg

elektrolita, koriste čvrstu tvar, često keramičke ili staklene kompozite, koji omogućuju sigurniji i stabilniji protok iona između anode i katode. Time se značajno smanjuje rizik od kratkog spoja i termalne nestabilnosti, što solid-state tehnologiju čini izuzetno otpornom na pregrijavanje i zapaljenje. No, najvažnija prednost ove tehnologije leži u znatno većoj gustoći energije – potencijalno dvostruko većoj u usporedbi s današnjim LiFePO₄ baterijama. To znači da bi električna vozila s istom veličinom baterijskog paketa mogla dosegnuti dvostruko veći domet ili, alternativno, ista autonomija mogla bi se ostvariti s upola manjom i lakšom baterijom.

Jedan od najvažnijih aspekata razvoja solid-state baterija jest njihova kompatibilnost s litij-metalnom anodom. Ova kombinacija omogućava dodatni skok

u kapacitetu jer litij-metal ima veću gustoću energije nego standardna grafitna anoda koja se koristi u konvencionalnim litij-ionskim baterijama. Zbog toga mnogi proizvođači automobila – uključujući Toyota, BMW, Volkswagen i američke startupe poput QuantumScapea – snažno ulažu u razvoj i proizvodnju ove vrste baterija. Toyota je već najavila prve serijske modele električnih vozila na solid-state pogon do 2027., dok je QuantumScape predstavio prototipne ćelije koje pokazuju iznimno obećavajuće rezultate u laboratorijskim uvjetima.

No, solid-state baterije nisu bez izazova. Glavna prepreka trenutno je proizvodna cijena. Materijali i procesi potrebni za izradu čvrstih elektrolita još su uvijek skupi i tehnički zahtjevni. Osim toga, postoje problemi s dugovječnošću i stabilnošću pri višem broju ciklusa punjenja i praznjenja, osobito kod litij-metalnih anoda koje mogu formirati dendrite – strukture koje mogu probiti elektrolit i uzrokovati kvar. Međutim, s obzirom na izniman interes i ulaganja velikih tehnoloških i automobilske industrije, sve je više znakova da će se ti izazovi postupno prevladati.

U usporedbi s LiFePO₄ baterijama, solid-state sustavi nude tri ključne prednosti: veću energetska gustoću, veću sigurnost i potencijalno brže punjenje. Dok LiFePO₄ baterije nude oko 160 Wh/kg, najnoviji prototipi solid-state baterija prelaze 400 Wh/kg, što predstavlja ogroman tehnološki skok. Nadalje, budući da nema tekućih komponenti, mogućnosti zapaljenja ili eksplozije gotovo su eliminirane, što ovu tehnologiju čini idealnom za primjene u zrakoplovstvu, medicinskoj opremi i svemirskim tehnologijama.

Zaključno, iako je LiFePO₄ i dalje najpovoljnija i najraširenija baterijska tehnologija u mnogim sektorima, budućnost pripada solid-state baterijama. One predstavljaju logičan korak naprijed u razvoju energetske učinkovitosti, sigurnosti i kompaktnih rješenja za svijet koji sve više ovisi o električnoj energiji – bilo da se radi o transportu, pohrani energije iz obnovljivih izvora ili napajanju naprednih digitalnih sustava. U sljedećih pet do deset godina možemo očekivati postupno širenje ove tehnologije iz laboratorija u masovnu proizvodnju, čime će se zauvijek promijeniti način na koji pohranjujemo i koristimo energiju.

Usporedba važnih karakteristika baterijskih tehnologija

VRSTA BATERIJE	SPECIFIČNA ENERGIJA (WH/KG)	ŽIVOTNI VIJEK (BROJ CIKLUSA)	RADNI TEMPERATURNI RASPON
LiFePO ₄	90-120	2.000-5.000	-20°C do 60°C
Litij-ionska (NMC)	150-250	300-800	0°C do 45°C
Solid-state	300-500+	1.200+	-30°C do 100°C

OPĆINE I ŽUPANIJE DIJELE NOVAC

KOLIKO JEDINICE LOKALNE SAMOUPRAVE POTIČU GRADNJU KUĆNIH SOLARNIH ELEKTRANA?

FOND ZA ZAŠTITU OKOLIŠA I ENERGETSKU UČINKOVITOST (FZOEU) PRUŽA POTICAJE ZA UGRADNJU KUĆNIH SOLARNIH ELEKTRANA NA RAZINI CIJELE HRVATSKE. NJIHOVI JAVNI POZIVI NAMIJENJENI SU SVIM GRAĐANIMA KOJI ISPUNJAVAJU ODREĐENE UVJETE, BEZ OBZIRA NA MJESTO PREBIVALIŠTA.

Uz spomenuti Fond, u Hrvatskoj sve više jedinica lokalne samouprave (gradova i općina) potiče građane na ugradnju kućnih solarnih elektrana putem subvencija i sufinanciranja. Iznosi i uvjeti poticaja razlikuju se ovisno o lokaciji. Predstaviti ćemo nekoliko konkretnih primjera.

Općina Štrigova (Međimurska županija)

Poticaj: 50 % prihvatljivih troškova, do najviše 4.000 EUR

Uvjeti: Minimalna snaga elektrane 4 kW; troškovi prihvatljivi od 16. studenoga 2023. do 31. prosinca 2024.

Općina Omišalj (Primorsko-goranska županija)

Poticaji: 1.000 EUR za elektrane do 5 kW, 2.000 EUR za elektrane od 5,01 do 11 kW i 2.500 EUR za elektrane od 11,01 do

30 kW

Uvjeti: Prijavitelji moraju biti vlasnici ili suvlasnici kuće ili stambene zgrade u Općini Omišalj, s prijavljenim prebivalištem i bez nepodmirenih dugovanja prema Općini.

Grad Križevci

Javni poziv za poticanje energetske učinkovitosti u kućanstvima otvoren je do 1. rujna 2025. godine.

Poticaji: prednost daje građanima s nižim primanjima koji mogu ostvariti sufinanciranje od 80 % opravdanog troška opreme i izgradnje solarne elektrane odnosno do najviše 4.000 eura po prijavi za kućanstva. Ostali građani mogu ostvariti sufinanciranje od 50 % opravdanog troška opreme i izgradnje sunčane elektrane do najviše 2.500 eura po prijavi. Svi građani također mogu ostvariti sufinanciranje projektne dokumentacije od 80 % oprav-

danog troška odnosno do najviše 500 eura po prijavi. Što se tiče toplinske izolacije, pravo na stopostotno financiranje troška nabave i ugradnje toplinske izolacije, do najviše 1.500 eura, ostvaruju kućanstva s nižim primanjima.

Rezultati: Do sada je sredstva grada za izradu projektne dokumentacije iskoristilo 196 građana, a za izgradnju solarne elektrane na krovu svoje obiteljske kuće 134 građana.

Istarska županija

Poticaji: Do 50 % troškova za ugradnju solarnih elektrana. Do 70 % za umirovljenike, osobe s invaliditetom i mlade do 30 godina. Maksimalni iznos: 3.000 EUR po kućanstvu

Napomena: Poticaji obuhvaćaju i izradu energetskog certifikata, projektne dokumentacije te infrastrukture za punjenje električnih vozila.



Grad Vukovar

Poticaaj: Do 2.000 EUR po projektu u sklopu Programa energetske obnove obiteljskih kuća za razdoblje 2024.–2026.

Državni poticaji putem Fonda za zaštitu okoliša i energetska učinkovitost (FZOEU)

Iznos sufinanciranja: do 50 % opravdanih troškova, odnosno 600 € po kW instalirane snage, s maksimalnim iznosom od 12.000 € po kućanstvu.

-Obiteljska kuća mora biti zakonito izgrađena.

-Vlasnik ili suvlasnik mora imati prijavljeno prebivalište na toj adresi najmanje 30 dana prije objave poziva.

-Kuća mora imati najmanje 50 % bruto podne površine namijenjene za stanovanje.

-Prihvatljivi su troškovi nastali nakon 29. prosinca 2023. godine.

Napomena: Javni poziv za 2024. godinu bio je privremeno zatvoren u ožujku, ali u 2025. godini se očekuje novi krug prijave, stoga je preporučljivo pripremiti dokumentaciju unaprijed. Za 2025. godinu planirano je osiguranje 10 milijuna eura za ovu svrhu. Subvencije bi trebale iznositi do 50 % opravdanih troškova, odnosno 600 eura po kilovatu (kW) instalirane snage, s maksimalnim iznosom do 12.000 eura po kućanstvu.

Grupna nabava solarnih elektrana u Zagrebu i Zagrebačkoj županiji

Zelena energetska zadruga (ZEZ) pro-

vodi grupne nabave kako bi građanima omogućila povoljnije uvjete za ugradnju solarnih elektrana.

Sudjelovanjem u grupnoj nabavi preko ZEZ-a možete ostvariti:

-Popust od najmanje 15% na opremu visoke kvalitete. 50 % popusta na izradu glavnog projekta solarne elektrane ako se odlučite za ugradnju preko ZEZ-a. Bolja kvaliteta opreme i usluga. Transparentan proces realizacije. Podršku kroz cijeli proces – od projektiranja do montaže i puštanja u pogon. Fiksne cijene i provjerene instalatere.

Osim toga, grupnu nabavu možete kombinirati s državnim ili lokalnim poticajima, što dodatno smanjuje ukupni trošak ulaganja.

Kako se prijaviti?

Za sudjelovanje je potrebno ispuniti prijavni obrazac na službenoj stranici ZEZ-a. Nakon prijave, njihov tim će vas kontaktirati s detaljnom ponudom i informacijama o dostupnim paketima opreme.

Da li isto kućanstvo može dobiti i poticaje od države i od jedinice lokalne samouprave?

U većini slučajeva kućanstvo može kombinirati poticaje FZOEU-a (državne) i lokalne potpore od županije, grada ili općine, ali pod određenim uvjetima.

-FZOEU to dozvoljava ako lokalna potpora nije iz državnog proračuna ili EU fondova.

-Lokalna samouprava mora imati vla-

stita sredstva (npr. iz proračuna grada/općine).

-Ukupni zbroj potpora ne smije premašiti 100 % prihvatljivih troškova.

Primjer: Ako ste instalaciju solarne elektrane platili 12.000 €, a FZOEU vam daje potporu od 6.000 €, grad može dodati još, ali samo do preostalih 6.000 € – ukupno najviše koliko je stvarni trošak.

Važno: Prije prijave za obje potpore, provjerite uvjete svakog pojedinog natječaj. Neki gradovi ili općine mogu izričito zabraniti kombiniranje s drugim izvorima, dok drugi to dopuštaju, ali traže dokaz o sufinanciranju iz FZOEU-a. Dakle, ako planirate koristiti obje vrste potpora, prvo se prijaviti na natječaj FZOEU-a. Zatim, uz odobrenje ili potvrdu prijave, predati zahtjev lokalnoj samoupravi, uz napomenu da koristite i državne potpore.

Zaključak

Kontaktirajte svoju općinu ili gradsku upravu kako biste saznali postoje li lokalni poticaji ili planirani javni pozivi za sufinanciranje solarnih elektrana ili pratite službene mrežne stranice lokalnih samouprava. Redovito provjeravajte službenu stranicu Fonda za zaštitu okoliša i energetska učinkovitost za najnovije javne pozive i uvjete prijave. Budući da je interes za subvencije velik, preporučuje se unaprijed pripremiti svu potrebnu dokumentaciju kako biste bili spremni za prijavu čim se otvori novi krug sufinanciranja.

SUZANA VEZILIĆ

**SERVIS ZA ČIŠĆENJE
BE CLEAN**

ČIŠĆENJE
URED A POSLOVNIH
PROSTORA,
APARTMANA
I VILA

Ravska ulica 8, 23000 Zadar
098/ 523 295
becleanzd@gmail.com

PRAONICA RUBIJA
Hrvatskog sabora 28, 23000 Zadar

OPTIKA RAUŠ

Vaše oči i vid
zaslužuju samo najbolje!

Augusta Šenoe 8, 42000 Varaždin | Tel: 042 302 380

info@optika-raus.hr | optikaraus@gmail.com | www.optika-raus.hr



ORDINACIJA
DENTALNE MEDICINE

Marina Mršić
dr.dent.med., specijalist kirurgije

Hrvatskog Sokola 59, Zagreb

01/3832-640

ordinacijamrsic@gmail.com



Oreco[®] d.o.o.

SERVIS DIESEL MOTORA
POMORSKI INŽENJERING

Kukuljanovo 344/2 51223 Kukuljanovo

Tel: +385 (0)51 373 100

Rez. dijelovi : +385 (0)91 373 1002

Servis : +385 (0)91 373 1008

info@oreco.hr www.oreco.hr



Panorama Zagreba



FOTO: UNSPLASH

CIJENE GORE, INTERES DOLJE

VLASTITA KUĆA ILI STAN JE SVE TEŽE DOSTIŽAN SAN

KUPCI NEKRETNINA U ZAGREBU PRIJE KOJU GODINU POČELI SU SE SVE VIŠE OKRETATI ODABIRU KUĆA UMJESTO STANOVA ZBOG, TADA, ZNATNE RAZLIKE U CIJENAMA. MEĐUTIM, TU POTRAŽNJU PRATILA JE I CIJENA, PA DANAS, OSIM STANOVIMA, CIJENA RASTE I KUĆAMA.

Razgovarali smo s nekoliko stanovnika metropole, koji su svoje kuće kupili prije tri do pet godina i svi su se složili kako je to u tom trenutku bio najlogičniji potez.

- Mi smo kuću, renoviranu starogradnju, od oko 250 kvadrata na zagrebačkoj Trešnjevci 2021. godine kupili za 280 tisuća eura. U to vrijeme bismo si za te novce mogli priuštiti stan gotovo trostruko manje kvadrature. S tim da vjerojatno ne bismo dobili garažu i dvorište što ovdje imamo - govori nam sugovornica. Drugi sugovornik je, pak, u prosincu 2020. prodao stan od 50-ak kvadrata u podsljemenskoj zoni, da bi u siječnju

2021. kupio u Španskom novosagrađenu kuću od 150 stambenih kvadrata i više od sto kvadrata okućnice.

- Kuća je koštala 240 tisuća eura. Kad smo zatvorili kredit za stan, digli smo još 150 tisuća - kaže nam sugovornik, koji vjeruje da bi, kad bi htio, danas prodao kuću za 350 tisuća eura bez problema.

Da je i cijena kuća rasla pokazuje i posljednja analiza internetskog oglasnika Njuškalo. Prosječna tražena cijena kvadrata stana u 2024. godini je u odnosu na prethodnu godinu rasla 12,66 posto, dok je prosječna tražena cijena kvadrata kuće u istom razdoblju rasla 14,4 posto. No, još je značajnije istaknuti kako je

tražena cijena kvadrata kuće u tri godine narasla visokih 47 posto. Ipak, agenti za nekretnine govore nam kako nije mala razlika između tražene i dogovorene cijene prodaje.

- U 2025. godini, tržište nekretnina u Zagrebu bilježi stabilizaciju cijena, s prosječnom cijenom kvadrata stana od oko 2.830 eura. Potražnja za obiteljskim kućama ostaje stabilna, osobito u kvartovima poput Remeta, Bijenika, Šestina i Vrapča, gdje kupci traže više prostora, privatnosti i kvalitetu života. Kuće i dalje predstavljaju pristupačniju alternativu stanovima, posebno za obitelji koje traže dugoročna rješenja - govori nam Luka

Prica, osnivač agencije Starling. Dodaje kako stanovi i dalje dominiraju tržištem nekretnina u Hrvatskoj, s omjerom prodaje otprilike 2:1 u odnosu na kuće.

- Iako se interes za kućama povećava, osobito u prigradskim dijelovima Zagreba i manjih gradova, stanovi ostaju atraktivniji zbog bolje prometne povezanosti, nižih režijskih troškova i interesa investitora u najam - zaključuje.

Isto tako, cijene kvadrata stana i dalje premašuju cijenu kvadrata kuće u svim županijama i generalno u Hrvatskoj. Primjerice, u Zagrebu je riječ o odnosu 3.226 naspram 1.913 eura po kvadratu. Na moru je ta razlika manja - primjerice u Istarskoj županiji prosječna tražena cijena kvadrata stana je 3.750 eura naspram 3.142 eura traženih po kvadratu za kuću. S takvim odnosom cijena puno je teže izvagati što je pametnije i dugoročno isplativije kupiti.

Naš sugovornik preseljenje u kuću u Španskom smatra potezom života. Vratio se u kvart u kojem je odrastao, osnovna škola i vrtić su u blizini, kao i roditelji koji su od velikog značaja za čuvanje djece kad je to potrebno.

Kuća, kaže, nudi više prostora i privatnosti, možeš renovirati ili raditi preinake praktički bez ičije dozvole, u većini slučajeva parkirno mjesto je osigurano, ako ne i više njih, pa i garaža, imaš podrum, tavan, vrt i dvorište.

Ipak, mnogi se ne odlučuju na kuću zbog toga što ona često zahtijeva i veće troškove. Stanovi uglavnom nude rješavanje problema iz sredstva pričuve, pa time i osiguravaju manje odgovornosti. S obzirom na manju kvadraturu i režijski troškovi su niži.

I dok cijene i kuća i stanova rastu, interes, prema podacima Porezne uprave, opada. U Hrvatskoj je lani prodano 1809 stanova i apartmana manje nego godinu prije te se interes za nekretnine smanjuje drugu godinu zaredom. Lani je evidentirano nešto manje od 27 tisuća prodanih stanova i apartmana, što je otprilike sedam posto manje nego godinu. Pad je zabilježen i kod kuća. Lani je u Hrvatskoj prodano oko 4000 kuća, što je 770 prodanih kuća u godinu dana manje i oko 1100 prodanih kuća manje u dvije godine, odnosno 17 posto u godini i 25 posto u dvije godine.

Budući kupci nadaju se da će pad interesa uroditi padom cijena. Za to vrijeme,

Luka Prica,
Izvršni direktor
Starling Nekretnine



FOTO: PR

mijenjaju se interesi. Umjesto stanova i kuća, kupuju se zemljišta. U Istri, te područjima oko Zadra i Splita zabilježeno je znatno povećanje broja prodanih nekretnina s uključenim zemljištem. I Zagrepčani su u posljednje vrijeme pribjegli štednji kupovinom zemljišta u okolici i vlastitom gradnjom kuća, pa čak i odbiru montažnih kuća.

- Tražili smo i stanove i kuće u Zagrebu, ali to nikako nije davalo ploda. Naći nešto odgovarajuće u okviru naših financijskih mogućnosti činilo se lutrijom. Na kraju smo kupili zemljište u okolici i za tri mjeseca naša montažna kuća, koja uopće ne izgleda kao montažna, bila je spremna za useljenje - kaže nam sugovornica.

Prica nam potvrđuje kako se najveća ponuda kuća nalazi u Istri i na Kvarneru, gdje velik broj objekata ulazi na tržište zbog turističkog karaktera regije.

- S druge strane, u kontinentalnim dijelovima Hrvatske, osobito u okolici Zagreba, Karlovca i Varaždina, potražnja za kućama nadmašuje ponudu. Kupci su ovdje usmjereni na trajno stanovanje, što povećava interes za stabilnim, dugoročnim nekretninama s okućnicom - govori nam Prica. Dodaje kako je tijekom posljednjih godina prodan i velik broj kuća u okolici Zagreba, za koje dotad nije pokazivan interes, a razlog ovih investicija bio je prenamjena tih nekretnina u svrhu najma za strane radnike.

 HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ

POLIKLINIKA RAUŠ

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

Augusta Šenoe 8, 42000 Varaždin

Tel: 091 610 53 16

sestra.poliklinika@gmail.com

www.optika-raus.hr



PZ Poljoprivredna
Zadruga
Cres

Šetalište 20. travnja 62
51557 Cres
+385 (0) 51 571 238
www.pz-cres.hr



Mosaico maslinovo ulje

Mosaico premium

Creska janjetina



QUALITY ASSURANCE TEAM

KONTROLA KVALITETE
U INDUSTRIJI

Grkavešćak 39 40313 Grkavešćak
092 1017 504
ivan.hacek@qat.hr
www.q-a-t.com



SHOW ZA GLASAČE



Milan Horvat

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

Kao što sam već ranije objasnio Donald Trump i njegova ekipa izvode pravu predstavu, "show," da budem još preciniji na njihovom jeziku za male ustupke od američkih trgovinskih pratnera s jedne strane i s druge strane prikazivanjem toga kao velike pobjede i vlastiti "the art of the deal" svojim glasačima. Naravno, uz zanemarivanje bitnog detalja da će cijenu te pobjede platiti sami američki građani ili njihove kompanije u obliku "novog standarda" od 10% carina na svu uvezenu robu. Ali, idemo po redu s događanjima od početka proteklog tjedna.

Ulaganje je nakon toga dodatno ohrabrilo potpisivanje trgovinskog sporazuma između SAD-a i Velike Britanije, što je prvi takav sporazum od kada je Washington početkom travnja uveo recipročne carine. Najvažnije u sporazumu je da će Britanija smanjiti carine na uvoz američkih proizvoda s prosječnih 5,1 na 1,8 %, dok bi carine na uvoz britanskih proizvoda u SAD ostale na 10 %. Ipak, na tržištu nije vladala euforija jer ulagači nisu htjeli previše riskirati uoči trgovinskih pregovora između SAD-a i Kine prošlog vikenda u Švicarskoj. Euforija je nastala načelnim dogovorom delegacija SAD-a i Kine o 90 dnevnom suspendiranju carina da kupe vrijeme za konačni dogovor. Nakon te objave, početak ovog tjedna obilježili su značajni porasti burzovnih indeksa u Americi, Aziji i Europi.

Xi Jinpingova odluka da ostane pri svom stavu protiv Donalda Trumpa u ponedjeljak je donijela plodove kineskom vođi. Nakon dva dana važnih pregovora u Švicarskoj, trgovinski pregovarači iz najvećih svjetskih gospodarstava najavili su masovno, iako privremeno, ukidanje carina, pri čemu su SAD smanjile carine na kineske proizvode sa 145% na 30%, a Peking je smanjio carine za većinu roba na 10%.

Američka administracija počela je odustajati od obećanih carina i upućivati javne molbe Pekingu ubrzo nakon što su tržišta naglo pala kao odgovor na Trumpovo "recipročno" uvođenje carina 2. travnja. Odmazda koja je uslijedila nakon objave podigla je carine na razine koje su za mnoge tvrtke učinkovito blokirale trgovinu, uzrokujući široko rasprostranjenu neizvjesnost i potičući upozorenja o samoizazvanoj recesiji u SAD-u.

Dramatično smanjenje carina premašilo je očekivanja i dovelo do naglog porasta dolara i dionica, pružajući prijeko potrebno olakšanje na tržištu američkom predsjedniku, koji se suočio s ozbiljnim pritiscima jer su se potaknula očekivanja povećanja inflacije i praznjenje polica u trgovinama. Kineske dionice također su porasle jer je sporazum, iako za sada s odgodom od 90 dana, na kraju ispunio gotovo sve ključne zahtjeve kineskog predsjednika.

„Recipročna“ tarifa za Kinu, koju je Trump postavio na 34%, suspendirana je, kao i sve dodatne „kaznene tarife“ - ostavljajući glavnog američkog suparnika s istom stopom od 10% koja se primjenjuje na američke saveznike poput Ujedinjenog Kraljevstva. „Ovo je vjerojatno najbolji ishod kojem se Kina mogla nadati jer su SAD odustale od svojim stavova“, rekao je Trey McArver, suosnivač istraživačke tvrtke Trivium China. „U budućnosti će to kinesku stranu uvjeriti da imaju prednost nad SAD-om u bilo kakvim pregovorima.“

Kakvi su odnosi između Kine i USA možda najbolje prikazuje slijedeći podatak s Wall Streeta. Tržište inicijalnih javnih ponuda (IPO) tj. izlistavanje novih kompanija na američkim burzama je u posljednja dva kvadranta „procvjetalo“ zahvaljujući porastu kineskih uvrštenja prvenstveno na Nasdaq. Porast uvrštenja započeo je krajem prošle godine s 42 IPO-a u posljednja tri mjeseca 2024. godine, a zatim s još 41 u prvom tromjesečju ove godine. Time su to postala dva najprometnija tromjesečja u posljednjih 15 godina!?! Čak 53 uvrštenja u ta posljednja dva tromjesečja bila su iz Kine i Hong Konga, a samo 18 iz SAD-a dok je 12 iz drugih država i sva su osim devet njih napravljena na Nasdaq-u.

Toliko o promjenama u geopolitičkim odnosima. A Donald Trump je svojim umijećem sklapanja poslova uspio uvaliti plaćanje carina svojim građanima i kompanijama kako bi tim prihodima bar malo ubrzao smanjenje državnog duga, prisilio ih na štednju da ustabili vanjskotrgovinsku bilancu i pridobio američke kompanije da više ulažu u radna mjesta u samim Sjedinjenim Američkim Državama. Recimo da to žele prikazati novim win-win odnosom, za koji sam siguran da će mnogi dovesti u ozbiljnu sumnju.



IMA MJESTA I ZA HRVATSKI NAPREDAK MOŽE LI EU PRIVUĆI ZNAISTVENIKE IZ SAD?

PRESJEDNICA EUROPSKE KOMISIJE URSULA VON DER LEYEN NAJAVILA JE U PARIZU PAKET OD 500 MILIJUNA EURA ZA PRIVLAČENJE ISTRAŽIVAČA I ZNAISTVENIKA U EUROPU. ZNAISTVOST JE INVESTICIJA I MORAMO PONUDITI PRAVE POTICAJE. STOGA MOGU NAJAVITI DA ĆEMO PREDLOŽITI NOVI PAKET OD 500 MILIJUNA EURA ZA RAZDOBLJE OD 2025. DO 2027. KAKO BI EUROPA POSTALA MAGNET ZA ISTRAŽIVAČE, REKLA JE VON DER LEYEN U GOVORU NA PARIŠKOM SVEUČILIŠTU SORBONNE.

FOTO: UNSPLASH

“Kako bismo olakšali dolazak istraživača, želimo pomoći javnim i privatnim institucijama da se bolje povežu s visokokvalificiranim stručnjacima i istraživačima te ubrzati i pojednostaviti ulazak visokokvalificiranih istraživača u Europsku – uniju”, rekla je von der Leyen.

Von der Leyen je prošli mjesec, zajedno s francuskim predsjednikom Emmanuelom Macronom najavila da će nastojati pozvati pozvati znanstvenike i istraživače iz cijelog svijeta u Europu, navodi Hina, u vrijeme kada Trumpova administracija prijeti smanjenjem saveznog financiranja američkih sveučilišta.

Istaknula je da Europa ima razvijenu infrastrukturu za istraživanje te najavila da EU i zemlje članice žele povećati ulaganja u znanost na tri posto bruto domaćeg proizvoda (BDP) do kraja ovoga desetljeća.

“Odlučujemo se staviti istraživanje i inovacije, znanost i tehnologiju u središte našeg gospodarstva. Želimo biti kontinent na kojem su sveučilišta stupovi naših društava i našeg načina života”, dodala je predsjednica EK.

Ova najava korespondira s dokumen-

tom pod nazivom “Političke smjernice za sljedeću Europsku komisiju 2024.-2029. godina”, koji je na početku svog novog mandata na čelu EK, potkraj rujna 2024. godine predstavila Ursula von der Leyen. Ovaj dokument stavio je ulaganje u istraživanje i razvoj u središte europskog gospodarstva. Najavljena su veća ulaganja u istraživanja, a Europa mora biti na samom vrhu između znanosti, tehnologije i industrije u nastajanju, poveznice koja će ovu tehnološku revoluciju učiniti bržom i transformativnijom.

Konkurentnost Europe sputava niža produktivnost u usporedbi s njezinim izravnim globalnim konkurentima, istakla je tada predsjednica Europske komisije, Ursula von der Leyen, u predgovoru svoje nove političke platforme.

„Europi slijedi podatkovna revolucija. Pojačat ćemo naša ulaganja u sljedeći val naprednih tehnologija, posebno u superračunalstvo, poluvodiče, Internet stvari, genomiku, kvantno računalstvo, svemirsku tehnologiju i šire. Putem naše umjetne inteligencije (AI), Europa već prednjači u stvaranju sigurnije i pouzdanije umjetne inteligencije te u rješavanju rizika koji proizlaze iz njezine

zlouporabe. Sada moramo usredotočiti svoje napore na to da postanemo globalni lider u inovacijama umjetne inteligencije. U prvih 100 dana osigurat ćemo pristup novim, prilagođenim kapacitetima superračunala za novoosnovana poduzeća i industriju putem inicijative AI Factories. Također ćemo s državama članicama, industrijom i civilnim društvom razviti strategiju primjene umjetne inteligencije kako bismo potaknuli nove industrijske upotrebe umjetne inteligencije i poboljšali pružanje raznih javnih usluga, poput zdravstvene skrbi“, istakla je tada predsjednica Europske komisije. Izdaci EU za istraživanje i razvoj u odnosu na BDP, u 2022. godini iznosili su 2,27 posto, odnosno 363 milijarde eura, što je više nego godinu ranije, kada su izdvajanja bila 2,25 posto, podaci su Europskog ureda za statistiku, Eurostata.

Između 2012. i 2022. većina rashoda za istraživanje i razvoj izvršena je u sektoru poslovnih poduzeća, s porastom od 1,32 posto BDP-a u 2012. na 1,52 posto do 2022., što je ukupno povećanje od 15,15 posto, navodi Eurostat. Državnom zavodu za intelektualno vlasništvo u 2024. godini podneseno 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 patenata i sektor u kojem je njihova primjena najvjerojatnija omogućuje Međunarodna 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 području D Tekstil, papir (1,5 posto)“, priopćio je DZS.

U 2024. priznata su i tri patenta u nacionalnom postupku. Od toga su dva patenta domaćih prijavitelja, a jedan stranih prijavitelja. Od ukupnog broja priznatih domaćih patenata svi su patenti 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 patenata bio je u području B Proizvodni postupci, 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 nacionalnom postupku također iz područja kemije. Prema tehničkom području, najveći udio priznatih patenata u 2024. bio je u području kemije (31,3 posto), slijede područja mjeriteljstva (25 posto) te općeg 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 Zagreba, a 38,7 posto prijavitelji iz Jadranske Hrvatske. Promatraju li se priznati patenti, u 2024. godini svi priznati su iz Grada Zagreba.

Na razini EU, prema podacima Europskog 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, pojedinice, 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 uzoraka, 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 važanju bilo 13.665 patenata.

 LEJLA BARIĆ

Predsjednica
Europske komisija
Ursula von der Leyen



PRIRODNA ZARADA

NACIONALNI PARKOVI PRIVLAČE SVE VIŠE TURISTA

HRVATSKE NACIONALNE PARKOVE PROŠLE JE GODINE POSJETILO VIŠE OD TRI MILIJUNA LJUDI, A SVIH OSAM PARKOVA JE PREMA ZADNJIM OBJAVLJENIM PODACIMA NA COMPANYWALLU U 2023. GODINI OSTVARILO DOBIT VEĆU OD 22,5 MILIJUNA EURA, ŠTO JE DVADESET PUTA VIŠE NEGO LI U PANDEMIJSKOJ 2021. GODINI. ZA NAJVEĆI UDIO I POSJETITELJA I DOBITI ZASLUŽAN JE NACIONALNI PARK PLITVIČKA JEZERA, KOJI JE OSTVARIO VIŠE OD 57,8 MILIJUNA EURA PRIHODA, TE DOBIT VEĆU OD 15,9 MILIJUNA EURA.

U 2024. godini Nacionalni park Plitvička jezera posjetilo je ukupno 1.492.994 posjetitelja iz približno 163 zemlje diljem svijeta. Srpanj i kolovoz se izdvajaju kao mjeseci s najvišim brojem posjetitelja. U prošloj se godini posebno izdvajaju svibanj i rujan s nešto manje od 200.000 posjetitelja, što upućuje na pozitivnu predsezonu i sezonu, kada je ujedno i više grupnih posjeta - pohvalili su se iz najpoznatijeg hrvatskog nacionalnog parka, koji je, prema podacima CompanyWalla, u 2023. zapošljavao 880 zaposlenih, dok je prosječna bruto plaća iznosila 1546,05 eura. Najveći udio posjetitelja lani je bio iz europskih zemalja, njih 77,7 posto dok su oni iz azijskih zemalja činili 12,8 posto. Ako se promatraju europske zemlje, najveći broj posjetitelja bio je iz Hrvatske, zatim Njemačke, Poljske, Francuske i Italije. Tijekom 2024. godine, u smještajnim kapacitetima upravljanima od strane Javne

ustanove ostvareno je 149.156 noćenja, pri čemu je broj noćenja stranih turista iznosio 139.050, odnosno 93 posto ukupnog broja ostvarenih noćenja. Najveći udio u ukupnim noćenjima u smještajnim kapacitetima Nacionalnog parka Plitvička jezera ostvarilo je njemačko tržište, a potom slijede tržišta Tajvana, Italije i SAD-a.

Cijene ulaznica u hrvatskim nacionalnim parkovima mijenjaju se ovisno o godišnjem dobu, a ovise i o nekim drugim parametrima. Primjerice, na Plitvicama djeca do sedam godina i osobe s invaliditetom ostvaruju pravo na besplatnu ulaznicu, pa je tako tijekom prošle godine ovaj nacionalni park posjetio 4451 posjetitelj s nekim oblikom dugotrajnih tjelesnih, mentalnih, intelektualnih ili osjetilnih oštećenja.

- Iako svi dijelovi posjetiteljskog sustava nisu prilagođeni osobama s invaliditetom, vizija našeg zaštićenog područja je omogućiti bolju dostupnost pojedinih

staza te uložiti u pristupačnost informacija osobama s oštećenjima vida. Kao jedni od partnera Hrvatskog saveza gluhih i nagluhih, nastojat ćemo interpretaciju u posjetiteljskom sustavu prilagoditi gluhim i nagluhim osobama - poručuju iz Parka, u kojem je cijena pojedinačne ulaznice tijekom ljetnih mjeseci 40 eura, baš kao i u Nacionalnom parku Krka, idućem po broju posjetitelja, te ostvarenim prihodima i dobiti.

- Zbog blage klime, Nacionalni park Krka otvoren je tijekom cijele godine. Cijena ulaznice ovisi o razdoblju godine i vrsti posjetiteljskih sadržaja. U zimskom razdoblju, primjerice, od početka studenoga do kraja ožujka cijena ulaznice iznosi 7 eura za odrasle osobe i 4 eura za djecu od sedam do osamnaest godina. Djeca do sedam godina oduvijek imaju besplatan ulaz u Park. Na Međunarodni praznik rada svi posjetitelji imaju besplatan ulaz. Na Uskrsni ponedjeljak, Veliku Gospu i Gospu od Anđela, ulaz je bespla-

tan za hodočasnike tijekom jutarnjih sati na lokalitetu Skradinski buk. U povodu Europskog tjedna kretanja povoljnije su cijene ulaznica za sve pješake i bicikliste u Parku. Sudjelovanje na kulturnim manifestacijama, tematskim predavanjima i radionicama, besplatno je.

Nadalje, svim zaljubljenicima u prirodu Nacionalni park Krka nudi mogućnost učlanjenja u Klub prijatelja Krke. Riječ je godišnjoj ulaznici po promotivnim cijenama koja omogućuje svakodnevni posjet Parku - govori nam Katia Župan, rukovoditeljica Odsjeka za odnose s javnošću, jedna od 363 zaposlenika NP Krka.

- Nacionalni park Krka geografski je rasprostranjeno područje s razgranatom mrežom puteva što ga čini dostupnim i zanimljivim. Čovjek je oduvijek živio na obalama Krke i na njima ostavio brojne tragove života koje danas otkrivamo i valoriziramo. Upravo stoga u Parku imamo veliki broj sadržaja za posjećivanje duž cijelog toka Krke. Sadržaji posjetiteljima omogućuju upoznavanje s bogatom prirodnom i kulturnopovijesnom baštinom i očuvanim tradicijskim nasljeđem. O posjetiteljima brine ukupno 363 zaposlenika, od kojih je većina zaposlena na neodređeno. Svi zaposlenici budno paze na sigurnost posjetitelja omogućujući im što ugodniji boravak u zaštićenoj prirodi - kaže nam Župan.

Nacionalni park Krka je u 2023. ostvario prihode više od 21,3 milijuna eura, dok je dobit iznosila preko 4,6 milijuna eura. U 2024. godini posjetilo ga je 1.037.632 zaljubljenika u prirodu što predstavlja porast od 3 posto u odnosu na 2023.

- Broj posjetitelja je konstantan tijekom godina, izuzev za vrijeme pandemije, a milijuntog posjetitelja u Parku redovito dočekujemo krajem ljeta ili početkom jeseni - govore nam u Parku, koji tijekom godine provodi niz projekata zaštite i monitoringa. U prvom redu, riječ je o projektima zaštite rijeke, prirodnih vrijednosti, biljaka i životinja, te različitih prirodnih ekosustava. Brojni su projekti istraživanja, konzervacije i valorizacije kulturnopovijesne baštine.

Ustanova također sudjeluje u različitim projektima koji se financiraju sredstvima Europske unije.

- Početkom godine završen je značajan infrastrukturni projekt Nepoznata



FOTO: UNP KASK

Nacionalni park Velebit

Krka: skrivena blaga gornjeg i srednjeg toka Krke, vrijednosti 10,6 milijuna eura, kojim su uređeni novi posjetiteljski sadržaji poput Eko kampusa Krka i interpretacijskog centra Krka - vrela života, uređene su tri pješačke staze i nabavljena dva nova elektro broda.

Nadalje, dio prihoda Ustanova usmjerava prema jedinicama lokalne samouprave na području Parka i neprofitnim udrugama i organizacijama. Ustanova pruža financijsku podršku sektorima protupožarne zaštite i hitne medicinske službe. NP Krka osigurava sredstva za plaće zaposlenika iz vlastitih prihoda, a također kontinuirano ulaže u opremanje i održavanje posjetiteljske infrastrukture. Obnovljena su sva pristaništa u Parku, održava se 47 kilometara poučno-pješačkih staza i 388 kilometra biciklističkih ruta te sva turistička i parkovna signalizacija. Sva navedena ulaganja nastaviti će se i u budućnosti - odlučni su u ovoj javnoj ustanovi.

Nacionalni park Brijuni lani je posjetilo više od 277 tisuće posjetitelja.

- Bolji smo u odnosu na 2019. godinu, a i nakon korone smo se već vratili s brojkama. Razlog tome je što već godinama ulažemo u hotelski smještaj kako bismo dosegli hotelske standarde koji su danas uobičajeni. Što se tiče dnevnih posjetitelja, ta brojka ovisi o popunjenosti drugih hotelskih kuća u Istri. Bolji promet u drugim istarskim hotelskim kućama utjecala je i na nas. U narednim godinama ne bismo htjeli da to bude puno više jer ne želimo opteretiti otok. Želimo njime održivo upravljati - poručila je nedavno ravnateljica ove Javne

ustanove, koja je 2023. godinu zaključila s oko 11,2 milijuna eura prihoda i više od 397 tisuća eura dobiti. Zaposlenih je tada, stoji na CompanyWallu, bilo 296, dok im je prosječna bruto plaća iznosila 1.316,36 eura.

Nacionalni park Kornati 2023. godinu zaključio je s 1,4 milijuna eura prihoda, a tijekom prošle godine procijenjeno je kako ga je posjetilo više od 187 tisuća gostiju.

- Broj posjetitelja na godišnjoj razini je procijenjen jer se ulaznice prodaju za brod bez obzira na broj osoba na brodu, a u jednodnevnim izletima grupna ulaznica se plaća na temelju registriranog broja putnika - objašnjavaju u ovom Parku. Tako je tijekom 2024. prodano 15.627 ulaznica.

Nacionalni park Paklenicu lani je, prema podacima iz njihova izvješća, posjetilo 142.575 posjetitelja

- Prihodi poslovanja 2024. godine ostvareni su u iznosu od 1.272.102,12 eura odnosno 105,47 posto godišnjeg plana - stoji u u financijskom izvještaju. Pritom, prihodi od ulaznica iznose više od 702 tisuće eura. U prošloj godini, ostvareno je oko 405 tisuća eura manjka prihoda u odnosu na rashode, a manjak prihoda pokriven je iz viška prihoda iz prethodnih godina.

- Ukupan višak prihoda koji se prenosi u 2025. godinu iznosi 773.160,76 eura i koristit će se za aktivnosti planirane Godišnjim programom zaštite, održavanja, očuvanja, promicanja i korištenja Nacionalnog parka Paklenica za 2025. godinu i Planom upravljanja - stoji u obrazloženju izvještaja Nacionalnog parka Pakle-



ANALIZA: PRIRODNA ZARADA

nica.

Prihod od ulaznica u Nacionalnom parku Mljet prošle je godine iznosio više od 2,5 milijuna eura od ukupnih 3,26 milijuna eura prihoda poslovanja. Prodano je oko 128 tisuća ulaznica, dok je broj posjetitelja prešao 217 tisuća. Iz Parka objašnjavaju kako se procjena posjetitelja odnosi na višednevne posjetitelje u hotelskom i privatnom smještaju.

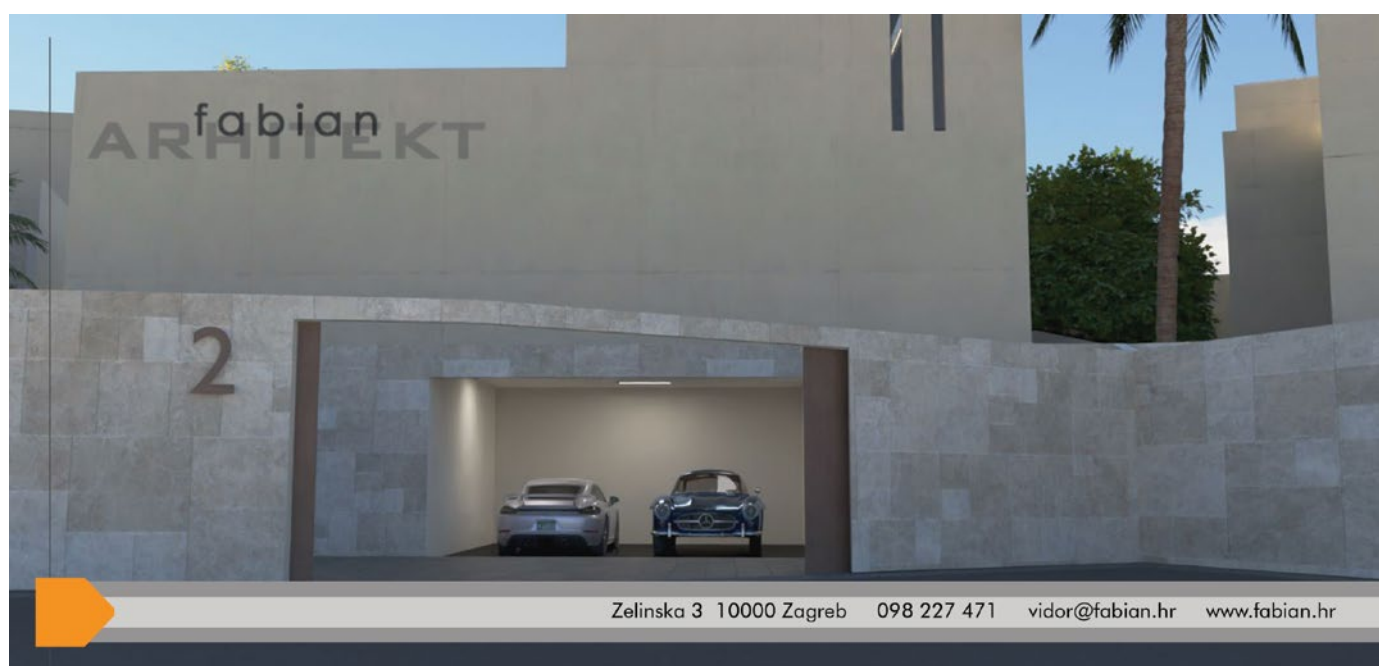
Predzadnji po broju prodanih ulaznica je najmlađi nacionalni park - Sjeverni Velebit, u kojem je lani prodano nešto više od 20 tisuća ulaznica, dok je Nacio-

nalni park Risnjak prodao oko 18 tisuća ulaznica. Ipak, oba parka ostvarila su veće prihode nego li godinu ranije. Risnjak je lani ostvario 864.700 eura, dok je 2023., prema CompanyWallu, zaključio s oko 676 tisuća eura prihoda. Sjeverni Velebit je 2023. zaključio s više od 689 tisuća eura prihoda, dok je lani poslovao s više od 894 tisuće eura. Inače, oba parka imaju dvadesetak zaposlenika. Ulaznica za Nacionalni park Risnjak iznosi deset eura, dok je za Sjeverni Velebit čak i jeftinija i iznosi sedam eura, što podrazumijeva i posjet Parku prirode. No, ako

se kupuje kombinirana ulaznica za Nacionalni park i Kuću Velebita cijena je također deset eura. Nude se, također, i popusti za određene skupine. Primjerice, planinari uz predodjenje planinarske iskaznice, pješaci i biciklisti.

Mnogi svjetski i europski nacionalni parkovi ne naplaćuju ulazak u nacionalne parkove, dok se plaća samo dodatni sadržaj u parku poput iznajmljivanja brodova, noćenja ili privatnih tura. Oni koji naplaćuju ulaznice često lokalnom stanovništvu nude značajan popust.

 **HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ**



AUTOSERVIS

JUGOVIĆ



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



UDAR NA DANSKU

NOVO NORDISK UPOZORAVA NA POJAVE GENERIČKIH VERZIJA VLASTITOG LIJEKA

NAJVEĆA EUROPSKA FARMACEUTSKA TVRTKA DANSKI NOVO NORDISK NADMAŠIO JE OČEKIVANJA ANALITIČARA U REZULTATIMA ZA PRVI KVARTAL, NO IPAK JE ZA OSTATAK GODINE VLASTITE PROGNOZE REVIDIRAO NANIŽE.

FOTO: NOVO NORDISK



Novo Nordisk danskom gospodarstvu donosi otprilike polovicu stope rasta. U prošloj godini danski bruto domaći proizvod (BDP) je rastao 3,6 posto. U zadnjem tromjesečju prošle godine na kvartalnoj je razini danski BDP porastao za 1,8 posto što je najbolji rezultat u gotovo dvije godine, od prvog tromjesečja 2023 kada je porastao dva posto.

Novo Nordisk je revidirao prognozu za ovu godinu uslijed jačanja konkurencije na tržištu lijekova za gubitak tjelesne mase, posebice u SAD-u.

Sada danska tvrtka očekuje godišnji rast prodaje između 13 i 21 posto te rast operativnog profita između 16 i 24 posto. To je u oba slučaja korekcija za tri do pet postotnih bodova.

“S obzirom da oko milijarde ljudi globalno ima problema s pretilošću, a tek nekoliko milijuna uzima tretman, Novo Nordisk nastavlja s globalnim plasmanom lijeka Wegovy”, rekla je glavna financijska direktorica Karsten Munk Knudsen, dodajući da očekuje ubrzanje prodaje u trećem tromjesečju.

U prvom kvartalu neto dobit je porasla 20 posto na 5,2 milijarde eura, dok je prodaja povećana za 18 posto na 10,5 mi-

liardi eura. Prodaja lijekova za dijabetes i prekomjernu težinu, koji čine temeljni dio Novo Nordiska, porasla je za 19 posto na 9,9 milijardi eura.

Tvrtka radi na lijekovima protiv pretilosti nove generacije i očekuje podnošenje prvog zahtjeva za lijek naziva CagriSema u prvom tromjesečju iduće godine. Zasad njegovo korištenje pokazuje smanjenje tjelesne mase za 15,7 posto.

Taj je postotak, objavljen u ožujku, donekle razočarao investitore koji su očekivali da će brojka biti 25 posto. Američki konkurent Eli Lilly objavio je rezultate ispitivanja za svoj najnoviji lijek za gubitak mase koji, prema podatku iz prošle godine, pokazuje rezultat od 24 posto.

Za ovu godinu danska središnja banka očekuje gospodarski rast od 3,9 posto, a onda od 2,9 posto u 2026. Jasno je da Novo Nordisk u tome treba odigrati ključnu ulogu. Približno jedna petina rasta broja zaposlenih u Danskoj pripisuje se povećanju broja radnika u Novo Nordisku, koji trenutno zapošljava oko 30.000 ljudi, prema ministarstvu gospodarstva. “Iako je Novo Nordisk od velike i sve veće važnosti za dansko gospodarstvo, ne predviđamo scenarij u kojem

bi bio toliko golem da bi se gospodarski rast u cijelosti svodio na Novo Nordisk”, izjavila je ministrica gospodarstva Stephanie Lose na tiskovnoj konferenciji.

Ministarstvo očekuje da će rast danskog BDP-a u 2026. godini zamjetno usporiti, na 1,7 posto, pokazuju najnovije projekcije. Čak i uz sedamdeset i dva posto udjela na globalnom tržištu, konkurencija u SAD-u posljednjih mjeseci vrši pritisak na dionice tvrtke. Više nije najvrjednija europska kompanija, a vrijednost dionica pala je za više od dvadeset i dva posto od početka godine. Prema najnovijim podacima o propisanim lijekovima iz prošlog mjeseca, Zepbound preuzeo je vodeću poziciju od Wegovya kao najpopularniji lijek za pretilost.

No, izvršni direktor Nova, Lars Jørgensen, slabu prodaju pripisuje generičkim verzijama iz ljekarni koje se bave vlastitom pripremom lijekova, a koje su dobile dozvolu za prodaju zbog nestašice koja je ograničila tržište tijekom posljednjih nekoliko godina.

Posao pripreme lijekova u ljekarnama “otprilike je velik koliko i naš vlastiti, što je na mnogo načina prilično iznenađujuće”, rekao je Jørgensen u intervjuu za Yahoo Finance. Novo je izvijestio o kombiniranoj prodaji Wegovya i Ozempica većoj od sedam i pol milijardi dolara. Javnih podataka o prihodima i veličini tržišta magistralnih pripravaka nema, ali prema procjeni iz 2024. koju je iznijela udruga Outsourcing Facilities Association, koja zastupa ljekarne specijalizirane za magistralne pripravke, u posljednjih godinu dana ispunjeno je osamdeset milijuna recepata za generički semaglutid.

Zbog toga, rekao je Jørgensen, tvrtka je u prvom kvartalu promašila očekivanu prodaju Wegovya za sedam posto.

 RAIF OKIĆ



Načelnici i gradonačelnici s županom Željkom Kolarom



FOTO: FINANCIJE.HR / BARČ

KONFERENCIJA INVEST IN ZAGORJE 2025

TEHNOLOGIJE SE MIJENJAJU, IMPERATIV JE ULAGANJE U NOVE IDEJE I KVALITETNE LJUDE

POBJEDNICI NATJECANJA TIM „JUVENTA“ I STARTUP „BUDI SUH“

Konferencija Invest in Zagorje 2025, koja se u organizaciji Poduzetničkog centra Krapinsko-zagorske županije i same županije, održala u Termama Tuhelj, i ove godine okupila je sve one koji žele bolje razumjeti smjerove razvoja i zajedno oblikovati budućnost.

Prvi dan ove konferencije bio je posvećen mladima i startupovima. U dva odvojena natjecanja, sudjelovali su timovi srednjoškolaca iz svih škola Krapinsko-zagorske županije, te 14 startupova, koji su dio akceleratorškog programa koji predvodi Poduzetnički centar Krapinsko-zagorske županije i partnera, kroz konzorcij Sprint.

Deset timova srednjoškolaca, predstavilo je svoje ideje na temu zdravlja mladih u okviru natjecanja „Kreiraj svoju budućnost“ a pobjedu i nagradu od 1.500 eura osvojio je tim „Juventa“, kojeg su predstavljali Žana Dragović, Gracija Kačavenda, Lucija Braun, Eva Sinković i Dorijan Sače.

Žiriju su predstavili digitalnu platformu koja mladima pruža siguran prostor za učenje o spolnom zdravlju, kroz edukativne sadržaje i provjerene informacije o ovim pitanjima, anonimne savjete te grupe podrške. Posebno su istakli anonimnost korisnika a kao osnovni cilj istakli – pristup pouzdanim i točnim informacijama.

Pobjednik startup dijela natjecanja je Slaven Abdović, pedijatar nefrolog koji

je osmislio aplikaciju BeDry/BudiSuh, nastalu iz potrebe za uspješnijim i bržim liječenjem inkontinencije mokraće u djece i to pružanjem usluge personalizirane medicine na daljinu.

„Jedno od četvero školske djece je u nekom trenutku imalo ovaj problem a to ima negativan utjecaj na život djeteta jer su podložna stigmatizaciji vršnjaka. U ovom trenutku 20.000 djece u Hrvatskoj ima neki oblik inkontinencije, zbog čega će potražiti liječničku pomoć i ovaj problem je velik i nije adekvatno zbrinut“, rekao je dr. Abdović.

Svoje znanje i iskustvo u liječenju u ovom području, prenio je u BeDry aplikaciju. Aplikacija predstavlja svojevrsan dnevnik podataka koji su potrebni liječniku te omogućava bolji kontakt s pacijentima, a i pacijentima s liječnikom, te je omogućio roditeljima da imaju bolji uvid u zdravstveno stanje djeteta.

„Ovakve nagrade, kao što je ova u Zagorju, nama su dokaz da ovo što radimo uz naše redovne poslove – nije uzalud. Svaki startup uvijek razmišlja – jesam li dobro napravio svoj proizvod ili sam bespotrebno trošio svoje vrijeme, treba li ovo uopće nekom. Ovakve nagrade nam pokazuju da smo prije svega prepoznati“, rekao je dr. Abdović, nakon uručjenja nagrade od 7.000 eura. Sredstva za obje nagrade osigurala je Krapinsko – zagorska županija.

Osim natjecateljskog dijela, na samoj konferenciji sudjelovali su gospodarstvenici iz partnerskog Poduzetničkog centra iz slovenske Rogaške Slatine, koji su tijekom dvodnevne konferencije, razmjenjivali ideje s kolegama iz Hrvatske.

Upravo su razmjena ideja i iskustava i u fokusu same konferencije, ističe Helena Matuša, direktorica Poduzetničkog centra Krapinsko – zagorske županije.

„Nismo slučajno ovu konferenciju nazvali Era futurizma, jer se mijenjaju tržišta, mijenjaju se tehnologije, mijenjaju se zanimanja ali ono što svima ostaje i što je svima uvijek bitno jesu nove ideje, hrabri ljudi iza tih ideja, te sustav koji ih podržava. Sva rješenja koja ćemo vidjeti su primjenjiva u sektoru zdravstva i zdravstvenog turizma i danas ćemo pokazati kako se ove sve veoma različite ideje mogu spojiti baš u ovom sektoru, a praktična primjena nam je veoma važna“, ističe Matuša.

Za ovu županiju, koja je i proglašena Europska poduzetničkom regijom 2025. godine, investicije, posebice u zdravstveni turizam, su veoma važne. Kako je za Financije.hr rekao načelnik općine Tuhelj, Mladen Hercigonja, u proračun ove male općine, samo iz ovog sektora, godišnje se uprihoduju značajna sredstva.

„Nama su važne sve investicije u općinu i spremno dočekujemo sve investitore, kao općinska administracija. Koliko



dr. Slaven Abdović pobjednik Sprint Pitch natjecanja



Juventa tim: Žana Dragović, Gracija Kačavenda, Lucija Braun, Eva Sinković i Dorijan Sače

su nam investicije važne govori i podatak da smo u uređenje vodenog planeta u termama uložili najviše na razini cijele županije. Godišnje u ovu općinu, samo od zdravstvenog turizma u proračun uprihodujemo od šest do osam posto. To pokazuje koliko nam je važan zdravstveni turizam“, kaže Hercigonja.

Kao Europska poduzetnička regija 2025., obveza županije za još boljim rezultatima raste i neophodno je biti, kako kaže župan Krapinsko-zagorske županije, Željko Kolar, nekoliko koraka ispred, kako bi zadržali razinu razvoja.

„Naša je obaveza da kroz edukaciju mladih ljudi stvaramo poduzetničku klimu koja je jako bitna za daljnje privlačenje investicija i investitora u našu županiju. Mladim ljudima otvaramo mogućnost da budu kreativni, s jedne strane, a s druge strane – da im dajemo dodatna znanja da kroz startupove svoju ideju pretvore u konkretan proizvod, uz mentorstvo našeg poduzetničkog centra i to je izuzetno dobra prilika za naše srednjoškolce“, ocjenjuje župan Kolar.

Naglašava i da županija ima uvijek nove investicije i da je trenutačno aktivno preko 200 milijuna eura investicija. Očekuje se i da do proljeća 2027. godine, ih bude realizirano u vrijednosti od oko 500 milijuna eura.

„Ako gledate i prema podacima Ministarstva financija RH, županija je na prvom mjestu u Hrvatskoj po iskorištenim sredstvima iz EU fondova, gdje smo privukli oko 98 milijuna eura sredstava. Naredne dvije županije, po uspješnosti, do sada su ukupno uspjele povući oko 60 milijuna eura sredstava a to su Osječko-baranjska i Splitsko-dalmatinska županija. To govori o našem uspjehu i u ovim programima“, ističe Kolar.

Za gospodarski rast ove županije, kako je rekao, važan je i Poduzetnički centar,

koji, iako formalno postoji pet godina, djeluje mnogo duže.

„Razvojna agencija u ovoj županiji postoji praktički od 2006. godine. Ali 2018. godine se mijenjao Zakon o regionalnom razvoju i morali smo izdvojiti privatni sektor od javnog sektora, formirali smo Poduzetnički centar i sagradili smo zgradu Inkubatora. Tako, iza nas je puno godina rada i suradnje s našim gospodarstvenicima i to je jedan kontinuitet koji nas raduje. Ali, bili smo pioniri u tome. Krenuli smo s prvim poslovnim anđelima u Hrvatskoj, na jedan takav sustavan način, stjecali iskustva, otvorili smo prostor startupovima i polagano ali sigurno smo zauzimali svoju poziciju u Hrvatskoj. U protekle četiri godine, od 2021.-2025. godine, ova županija je povukla najviše sredstava u Hrvatskoj, 98 milijuna eura. To govori koliko je jaka naša razvojna i regionalna agencija, koliko je jak naš poduzetnički centar. Nismo slučajno dobili nagradu europskog Odbora, nismo se slučajno našli ni na listi Financial Timesa. Veliki doprinos tome dao je i Poduzetnički centar“, rekao je župan Željko Kolar.

Za Financije.hr kaže i da je tajna rasta ove županije – pravi ljudi na pravim mjestima te je važno okružiti se ljudima koji znaju više.

„Ključ svega su ljudi. Za mene, kao župana, to je najveća snaga. Morate pustiti ljudima slobodu i kreativnost. Morate imati uz sebe ljude koji imaju viziju i koji to znaju pretvoriti u realne projekte i kako doći do sredstava za projekte te kroz praćenje, provesti to do kraja – onda ništa drugačije ne možete očekivati osim dobrog rezultata. Naš posao, kao lidera, je tim ljudima omogućiti da imaju uvjete da pokazu sve što znaju. Mi se trudimo uvijek imati nove partnere, nove ideje, nove teme a to je isključivo zasluga dobrog tima kojem date šansu da pokaže

svoje ideje. Važna je i edukacija – jer to je jedini način da uvijek pratite trendove. Morate uvijek biti nekoliko koraka ispred da bi zapravo mogli imati kontinuitet i da rastete“, naglasio je župan Krapinsko-zagorske županije.

Drugog dana konferencije, sudionike očekuju predavanja kroz različite teme o Eri futurizma, kao što je panel „Izazovi novoga svijeta i uloga starih znanja pri njegovom oblikovanju“, na kojem će sudjelovati prof. dr. sc. Nikša Sviličić, sveučilišni profesor, doktor znanosti iz područja informacijskih znanosti, priznati komunikolog, filmski redatelj i književnik.

Razgovaralo se i o tehnološkim promjenama i globalnim trendovima koji redefinišu poslovne modele i industrije, na panelu „Industrija: što nestaje, a što opstaje?“.

Kako izgledaju industrije budućnosti i tko ih oblikuje, bila je tema panela „Kako vizionari oblikuju budućnost“ a bilo je i govora o vještinama i mindsetu lidera budućnosti.

Na panelu „Što nakon Industrije 5.0?“ govorilo se kako napredne tehnologije oblikuju industriju, ubrzavaju procese i redefinišu konkurentnost, dok lideri raspravljaju o strategijama prilagodbe i budućim izazovima.

Završno predavanje „Nepredvidiva budućnost“ pozvalo je sudionike da sagledaju izazove neizvjesnosti ne kao prepreke, već kao prilike za osobni i kolektivni rast. U vremenu ubrzanog tehnološkog razvoja i rastuće otuđenosti, predavanje je ponudilo smjernice kako ostati autentičan, kako graditi otpornost i zadržati ljudskost.

Konferenciju Invest in Zagorje 2025. godine, organizirao je Poduzetnički centar kao i Krapinsko-zagorska županija. Medijski partner su bile i Financije.hr.

LEJLA BARIĆ



Američki predsjednik Donald Trump u Saudijskoj Arabiji

FOTO: WHITE HOUSE

FOTO: VOICE OF VIETNAM

POGLED U BUDUĆNOST

SVJETSKO GOSPODARSTVO BEZ SJEDINJENIH DRŽAVA

U POSLJEDNJIH NEKOLIKO GODINA SVJEDOČIMO ZNAČAJNIM PROMJENAMA U GLOBALNIM EKONOMSKIM PARTNERSTVIMA, PRI ČEMU MNOGE ZEMLJE SVE VIŠE TRAŽE ALTERNATIVE TRADICIONALNIM SAVEZIMA PREDVOĐENIM SJEDINJENIM AMERIČKIM DRŽAVAMA.

Ova tendencija dodatno je naglašena povratkom Donalda Trumpa na mjesto predsjednika SAD-a 2024. godine, što je izazvalo zabrinutost među saveznicima zbog njegove nepredvidive vanjskotrgovinske politike, protekcionističkih mjera i unilateralnog pristupa međunarodnim sporazumima. Kao rezultat toga, brojne zemlje i regije usmjerile su se prema jačanju međusobnih veza i stvaranju novih ekonomskih blokova koji ne uključuju SAD.

Jedan od najznačajnijih primjera ove promjene je jačanje odnosa između Kine i zemalja Latinske Amerike. Na nedavnom ministarskom forumu Kina-CELAC u Pekingu, predsjednici Brazila, Čilea i Kolumbije potvrdili su svoju predanost suradnji s Kinom. Kolumbijski predsjednik Gustavo Petro najavio je pristupanje Inicijativi Pojas i put, s ciljem podrške energetske tranziciji zemlje. Brazilski predsjednik Luiz Inácio Lula da Silva potpisao je niz bilateralnih sporazuma s kineskim predsjednikom Xi Jinpingom, dok je čileanski predsjednik Gabriel Boric istaknuo važnost multilateralizma i priznao Kinu kao glavnog trgovinskog

partnera Čilea. Trgovina između Kine i zemalja CELAC-a porasla je 40 puta od početka stoljeća, dosegnuvši 515 milijardi dolara u 2024. godini, s projekcijama da će doseći 750 milijardi dolara do 2035. godine.

U Azijsko-pacifičkoj regiji, Europska unija razmatra pridruživanje Sveobuhvatnom i progresivnom sporazumu za transpacifičko partnerstvo (CPTPP), što bi predstavljalo značajan korak u diversifikaciji trgovinskih odnosa EU-a. Švedska je najavila planove za predlaganje članstva EU-a u CPTPP-u, s ciljem stvaranja najveće svjetske zone slobodne trgovine kao odgovora na rastući protekcionizam SAD-a pod vodstvom predsjednika Trumpa. Ova inicijativa dolazi nakon što je Ujedinjeno Kraljevstvo postalo prva europska zemlja koja se pridružila CPTPP-u, što dodatno potiče EU da razmotri slične korake.

U Africi, zemlje poput Burkine Faso, Malija i Nigera formirale su Savez država Sahela (AES), s ciljem jačanja međusobne suradnje u područjima energije, komunikacija, poljoprivrede i industrijalizacije. Ova konfederacija teži

uspostavi zajedničkog tržišta, monetarne unije i slobodnog kretanja ljudi, s krajnjim ciljem federalizacije u jedinstvenu suverenu državu. AES također aktivno traži nove partnere, uključujući Rusiju, Tursku, Kinu, Iran i Sjevernu Koreju, kako bi smanjio utjecaj bivših kolonijalnih sila i diversificirao svoje međunarodne odnose.

Na Bliskom istoku, Vijeće za suradnju u Zaljevu (GCC) intenzivira svoje napore u sklapanju novih trgovinskih sporazuma. GCC je već potpisao sporazume o slobodnoj trgovini s Europskom asocijacijom za slobodnu trgovinu (EFTA) i Singapurom, a trenutno vodi pregovore s više zemalja, uključujući Ujedinjeno Kraljevstvo, Tursku i Kinu. Ovi sporazumi imaju za cilj jačanje ekonomskih veza i diversifikaciju trgovinskih partnera u svjetlu globalnih geopolitičkih promjena.

U Africi, Tripartitna zona slobodne trgovine (TFTA), koja obuhvaća zemlje članice COMESA-e, SADC-a i EAC-a, predstavlja značajan korak prema regionalnoj integraciji. Sporazum, koji je stupio na snagu 25. srpnja 2024. godine,



Pregovori Vijetnama i Kine u Pekingu

ima za cilj povećanje intraregionalne trgovine, industrijski razvoj i održiv gospodarski rast. Ova inicijativa dodatno jača Afričku kontinentalnu zonu slobodne trgovine (AfCFTA), koja teži stvaranju jedinstvenog tržišta za sve zemlje članice Afričke unije.

Sve ove inicijative ukazuju na globalni trend prema stvaranju novih ekonomskih partnerstava koja ne uključuju Sjedinjene Američke Države. Zemlje diljem svijeta nastoje diversificirati svoje trgovinske odnose i smanjiti ovisnost o tradicionalnim partnerima, posebno u svjetlu nepredvidivih politika i protekcionističkih mjera koje su obilježile američku vanjsku trgovinsku politiku u posljednjim godinama. Ovaj trend vjerojatno će se nastaviti i u budućnosti, s obzirom na sve veći fokus na regionalnu suradnju, multilateralizam i ekonomski suverenitet.

Važno je napomenuti i da je nasljeđe prvog Trumpovog predsjedništva ostavilo trajan utjecaj na to kako svijet gleda na američku ekonomsku pouzdanost. Tijekom svog mandata, povukao je SAD iz Transpaciifičkog partnerstva (TPP), nametnuo sveobuhvatne carine saveznicima i protivnicima – uključujući Kinu, Kanadu i Europsku uniju – i često prijetio da će izokrenuti uspostavljene trgovinske okvire. Nepredvidivost ovih radnji stvorila je nesigurnost među trgovačkim partnerima koji su se dugo oslanjali na stabilne sustave temeljene na pravilima. Na primjer, iznenadno ponovno uvođenje carina na čelik i aluminij 2018. prekinulo je opskrbe lance

i zateglo odnose s tradicionalnim saveznicima kao što su Njemačka i Japan. Te su mjere često opravdavane pod zastavom “Amerika na prvom mjestu”, ali su ih međunarodni promatrači naširoko tumačili ne kao strategiju za obostranu korist, već kao oblik ekonomskog nacionalizma koji je davao prednost kratkoročnim domaćim dobicima u odnosu na dugoročnu kooperativnu stabilnost.

Kao rezultat toga, mnoge su zemlje poduzele korake kako bi diversificirale svoje trgovinske odnose i smanjile izloženost potencijalnim promjenama politike SAD-a. Jedan od najznačajnijih ishoda ove promjene je jačanje regionalnih gospodarskih blokova. U Aziji je finalizirano Regionalno sveobuhvatno gospodarsko partnerstvo (RCEP) koje je stupilo na snagu početkom 2022., označavajući značajnu prekretnicu u gospodarskoj integraciji regije bez izravnog sudjelovanja SAD-a. RCEP pokriva gotovo jednu trećinu globalnog BDP-a i stanovništva i uključuje velika gospodarstva poput Kine, Japana, Južne Koreje, Australije i Novog Zelanda. Njegovo stvaranje signaliziralo je jasnu želju među azijskim državama da uspostave okvir za trgovinu i ulaganja koji je manje osjetljiv na vanjske pritiske i intervencije.

Kina je posebno kapitalizirala prazninu koju je ostavilo nestalno američko ponašanje produbljujući svoj gospodarski otisak na više kontinenata. Kroz svoju inicijativu Pojas i put, koja sada obuhvaća više od 150 zemalja, Peking je postao vodeći financijer infrastrukturnih projekata u gospodarstvima u ra-

zvoju. Samo 2023. Kina je potpisala nove strateške sporazume o suradnji s nekoliko afričkih i latinoameričkih država, usredotočujući se na prometne mreže, digitalnu infrastrukturu i energetske razvoj. Ova ulaganja nisu osmišljena samo za poboljšanje povezanosti, već i za stvaranje alternativnih trgovačkih ruta i tržišta koja djeluju izvan djelokruga financijskih institucija kojima dominiraju SAD poput Međunarodnog monetarnog fonda i Svjetske banke.

U isto vrijeme, europske zemlje postale su sve opreznije od prevelikog oslanjanja na Washington, posebno u svjetlu Trumpova otvorenog prezira prema multilateralizmu i njegovih čestih kritika NATO saveznika. Unatoč Bidenovom povratku predvidljivijem diplomatskom tonu, šteta prouzročena Trumpovim mandatom potaknula je EU da teži većoj strateškoj autonomiji. Europski zeleni dogovor, na primjer, potaknuo je bližu suradnju između EU-a i novih gospodarstava u Africi i jugoistočnoj Aziji na inicijativama prijelaza na čistu energiju. Godine 2023. Europska komisija pokrenula je program Global Gateway, posvetivši preko 300 milijardi eura investicijama u održivu infrastrukturu u partnerskim zemljama. Ova se inicijativa smatra izravnim odgovorom na BRI i odražava želju EU-a da ponudi alternativni model razvojne suradnje koji je utemeljen na demokratskim vrijednostima i održivim praksama.

Indija je također zauzela neovisniji stav u globalnim gospodarskim pitanjima. Iako New Delhi održava obrambene i sigurnosne veze sa SAD-om, osobito preko saveza s Japanom i Australijom, suzdržao se od pretijesnog povezivanja s Washingtonom u gospodarskim pitanjima. Odluka Indije da se ne pridruži Indo-paciifičkom gospodarskom okviru (IPEF) pod vodstvom SAD-a u njegovoj početnoj fazi naglašava njezin oprezan pristup. Umjesto toga, Indija se usredotočila na jačanje svojih regionalnih gospodarskih partnerstava kroz ASEAN i Šangajsku organizaciju za suradnju (SCO). U 2023. Indija je premašila 100 milijardi dolara u bilateralnoj trgovini s ASEAN-om, što je rekordna vrijednost koja pokazuje rastuću važnost unutarregionalne trgovine kao alternative tržištima kojima dominira zapad.

 RAIF OKIĆ



SKOK STANDARDA

HRVATSKE BRUTO PLAĆE RASTU IZNAD PROSJEKA EU

PROSJEČNE PLAĆE, LOGIČNO, OSJETNO SU RAZLIČITE DILJEM EUROPSKE UNIJE (EU) KAO I TROŠKOVI ŽIVOTA. ZBOG TOGA JE ZANIMLJIVO POGLEDATI KOLIKE SU RAZLIKE I KAKO SE TO ODRAŽAVA KADA SE IZNOSI BRUTO PLAĆA PRILAGODE ZA STANDARD KUPOVNE MOĆI.

S obzirom da ima različitih definicija osobnih prihoda za potrebu ove analize na temelju podataka Eurostata referentna je godišnja bruto plaća za puno radno vrijeme podijeljena na 12 mjesečnih isplata.

Podatke za 2024. godinu Eurostat će izbaciti kasnije tijekom ove godine, pa su za usporedbu uzeti podaci objavljeni za 2023. godinu.

Tu vidimo da je mjesečna prosječna bruto plaća varirala od 1.125 eura u Bugarskoj do 6.755 eura u Luksemburgu. Prosjek EU-a je 3.155 eura.

Danska je jedina članica EU-a uz Luksemburg čija mjesečna prosječna bruto plaća prelazi pet tisuća eura i iznosi 5.634 eura.

Irska sa 4.890 eura i Belgija sa 4.832 eura su blizu tom pragu, a iznad četiri tisuće još su Austrija s brojkom od 4.542 eura, Njemačka sa 4.250 eura te Finska sa 4.033 eura.

Deset od 26 zemalja EU-a, budući da Eurostat nije imao podatke za Nizozemsku, ima mjesečnu bruto plaću nižu od

dvije tisuće eura i tu se, očekivano, nalazi i Hrvatska gdje je iznos bio 1.794 eura.

Šest zemalja je imalo mjesečnu bruto plaću nižu od Hrvatske, a to su Slovačka, Poljska, Rumunjska, Grčka, Mađarska i Bugarska.

Među najvećim EU gospodarstvima prva je Njemačka nakon čega dolazi Francuska s prosjekom od 3.555 eura, a zatim Italija s 2.729 eura i Španjolska s 2.716 eura.

Inače, europska zemlja s najvećom mjesečnom bruto plaćom je Švicarska gdje je prosjek u 2023. bio 8.104 eura. U Norveškoj je brojka 5.027 eura.

Prema podacima Organizacije za ekonomsku suradnju i razvoj (OECD), koje Hrvatska želi postati članicom, prosječna bruto mjesečna plaća u Nizozemskoj bila je 4.629 eura što je onda svrstava na peto mjesto u EU. Kako već uvodno spomenismo, bitno je iznose prilagoditi za učinak razlika u cijenama čime se dobije umjetna jedinica standarda kupovne moći (PPS) kojom se teoretski može u svakoj zemlji kupiti jednaka količina roba i usluga.

Tako je u nominalnim iznosima najveća prosječna bruto plaća šest puta veća od najniže, no nakon prilagodbe temeljem PPS-a ta se razlika smanjuje na 2,6 puta.

U prilagođenoj vrijednosti europski je prosjek i dalje na 3.155 eura, no najmanji je iznos u Grčkoj, i to 1.710 eura, a najveći i dalje u Luksemburgu od 4.479 eura.

Na vrhu su među prvih pet još Belgija (4.038 eura), Danska (3.904 eura), Njemačka (3.898 eura) i Austrija (3.851 euro).

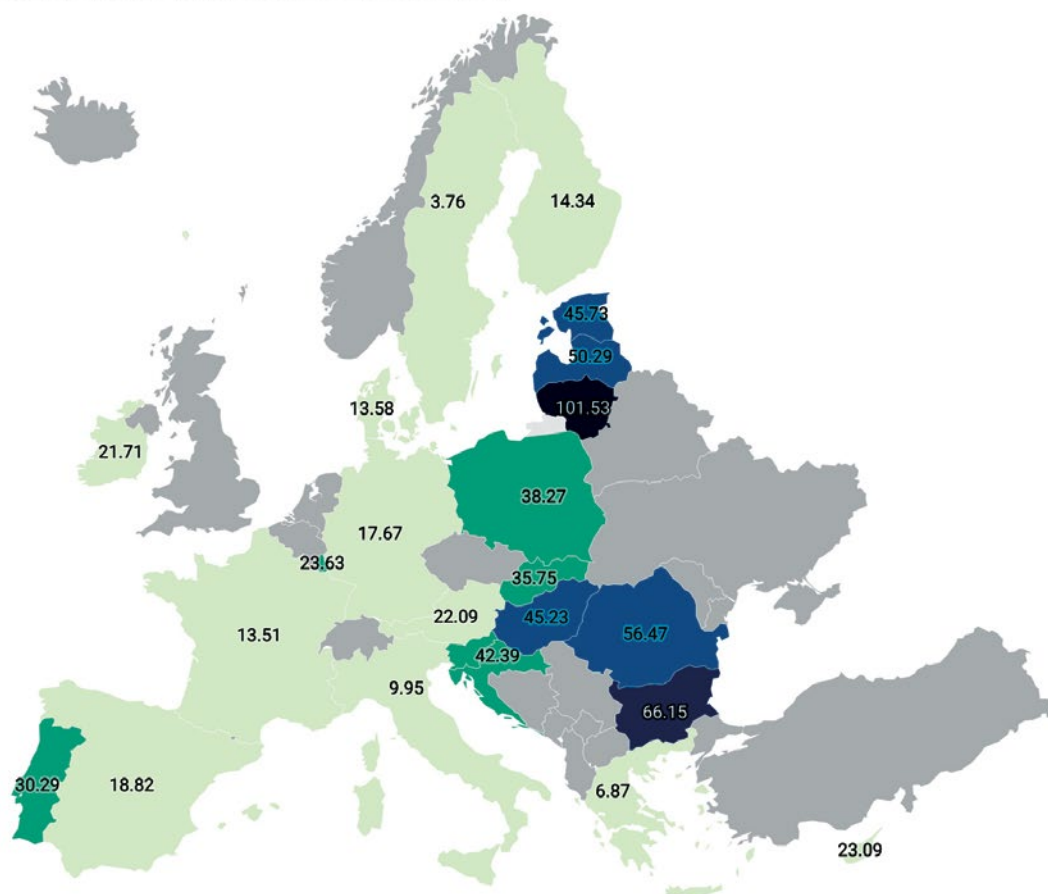
Dno osim Grčke pripada Slovačkoj, Bugarskoj i Mađarskoj, sve s prosječnom bruto plaćom nižom od 2.100 eura prilagođenih za PPS.

Hrvatska se u ovom kontekstu brojkom od 2.519 eura penje na ljestvici jer je deset zemalja slabije plasirano.

U razdoblju između 2018. i 2023. prosječne bruto plaće u nominalnim iznosima narasle u svih 26 zemalja koje su obuhvaćene analizom.

U EU u cjelini prosječna je takva plaća narasla 507 eura, odnosno godišnje

Rast prosječne plaće u zemljama EU 2018.-2023.



Created with Datawrapper

IZVOR: EUROSTAT

6.708 eura, što je rast od 19 posto.

Izraženo postocima, plaće su rasle od samo četiri posto u Švedskoj do impresivnih 102 posto u Litvi.

U najvećim europskim gospodarstvima rast je varirao od 10 do 19 posto. U Španjolskoj je bio 19 posto, u Njemačkoj 18 posto, u Francuskoj 14 posto te u Italiji 10 posto. Nordijske zemlje, Cipar i Grčka također su bile ispod europskog prosjeka.

Hrvatska je plasirana na dosta visokom osmom mjestu budući da je prosječna bruto plaća u tih pet godina narasla 42 posto.

Među prvih 11 zemalja su sve države iz središnje ili jugoistočne Europe.

Ako se pogleda nominalni iznos u eurima tada je Hrvatska na 12. mjestu s rastom prosječne bruto plaće od 534 eura.

Najveći je nominalni rast bio u Luksemburgu, za 1.291 euro mjesečno, a najmanja je brojka u Grčkoj od samo 91 eura.

Inače, prema podacima Državnog zavoda za statistiku (DZS) za veljaču ove godine, prosječna mjesečna bruto plaća u Hrvatskoj iznosila je 1.964 eura, a to

je realno 10,8 posto više no što je bilo u istom mjesecu lani.

Za prva dva mjeseca ove godine iznos je 1.945 eura i to je deset posto više no u prva dva mjeseca 2024.

U cijeloj 2024. godini, prema DZS-u, prosječna bruto mjesečna plaća u Hrvatskoj bila je 1.821 euro. Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje početkom mjeseca je objavio nove podatke o broju osiguranika koji je na godišnjoj razini na kraju travnja veći za tri posto ili 50.476 osoba došavši na brojku od 1.742.312 osiguranika. U odnosu na kraj travnja 2023. godine veći je za 6,26 posto.

Najveći broj osiguranika prema djelatnostima na kraju travnja 2025. evidentiran je u kategoriji trgovina na veliko i na malo – popravak motornih vozila i motocikala, i to 255 057 osoba, zatim u prerađivačkoj industriji 250 511 ljudi, u građevinarstvu 155 231 osiguranik te u obrazovanju 131 991 osiguranik. Prosječna mjesečna isplaćena neto plaća po zaposlenome u pravnim osobama u Gradu Zagrebu za veljaču ove godine iznosila je 1.627 eura, što je nominalni rast za četiri posto u odnosu na siječanj i porast

za 13,1 posto u odnosu na veljaču lani.

Medijalna neto plaća za veljaču iznosila je 1.332 eura, što znači da je polovica zaposlenih Zagrepčana imala manje, a polovica više od toga iznosa.

Prema podacima Gradskog ureda za gospodarstvo, ekološku održivost i strategijsko planiranje, najviša prosječna mjesečna neto plaća u pravnim osobama za veljaču isplaćena je u proizvodnji osnovnih farmaceutskih proizvoda i farmaceutskih pripravaka te je iznosila 4.039 eura.

Najniža plaća isplaćena je u ostalim osobnim uslužnim djelatnostima, u iznosu od 943 eura, prenosi Hina. U odnosu na prosječnu mjesečnu plaću za veljaču na razini Hrvatske koja je iznosila 1.416 eura, prosječna zagrebačka neto plaća isplaćena za taj mjesec bila je veća za 211 eura.

Prosječna mjesečna bruto plaća po zaposlenome u pravnim osobama u Gradu Zagrebu za veljaču 2025. iznosila je 2.327 eura, što je porast za 4,6 posto u odnosu na siječanj i porast za 14 posto u odnosu na veljaču 2024. godine.

IGOR ILIĆ

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

Put Bokanjca 128 23000 Zadar
099 532 05 93
rppneumatik@gmail.com



Signumšped

ŽELJEZNIČKI TRANSPORT
POMORSKI TRANSPORT
CESTOVNI TRANSPORT
MEĐUNARODNI TRANSPORT

INTRASTAT IZVJEŠTAVANJE
CARINSKO POSREDOVANJE
IZRAČUN CARINSKIH DAVANJA
GRANIČNI PRIJELAZI

Jankomir 25, 10000 Zagreb

+3851 3496 473

info@signumsped.com

www.signumsped.com

MARKAT
RESTORAN-PIZZERIA

Narodni trg 1, Pula
091/1200-524
052/223-284

*domaća jela
self-service
catering*



splendidpula@gmail.com



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



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

TETRAGRAM
PROJEKT

VODEĆI REGIONALNI
BROKER INVESTICIJSKIM
PLEMENITIM KOVINAMA

Svetice 19 10000 Zagreb
01 236 58 57 098 209 236
info@tetragram.hr
www.tetragram.hr www.plemenit.hr



Terminal na Krku

FOTO: LNG HR

LNG DO KROVA

TERMINAL ZA UKAPLJENI PLIN U OMIŠLJU POSLUJE PUNOM PAROM

PREMA PLANU U LISTOPADU OVE GODINE BI TREBAO BITI PUŠTEN U RADU NOVI MODUL ZA UPLINJAVANJE NA TERMINALU ZA UKAPLJENI PRIRODNI PLIN (LNG) U OMIŠLJU, PA JE TVRTKA LNG HRVATSKA ODLUČILA 12. SVIBNJA ORGANIZIRATI AUUKCIJU NA KOJOJ SU BILI PONUĐENI NOVI KAPACITETI, I TO ZA IDUĆIH 15 PLINSKIH GODINA.

Prema nama dostupnim informacijama, svi kapaciteti su istog dana rasprodani i čeka se samo potpisivanje ugovora kako bi se išlo u javnost s točnim poslovnim rezultatima. Kapacitet terminala na Krku se udvostručuje na 6,1 milijardi kubičnih metara plina godišnje. Postojeći kapaciteti terminala zakupljeni su za idućih 12 godina u potpunosti.

Aukciju za nove kapacitete LNG Hrvatska organizira u suradnji s aukcijskom platformom za ugovaranje kapaciteta europske plinske infrastrukture PRISMA.

Za sudjelovanje je bilko potrebno priložiti jamstvo od milijun eura, navodi se u pravilima aukcije koji su objavljeni na internet stranici tvrtke LNG Hrvatska. Rok za dostavu jamstva je 28. travnja.

Inače, LNG terminal na Krku s komercijalnim je radom započeo s početkom 2021. godine. Od tada je na njega pristalo 117 brodova i iskrcano gotovo 16,5 milijardi kubičnih metara LNG-a.

Proširenje terminala je investicija vrijedna 51,1 milijun eura od čega je polovicu novca osigurao LNG Hrvatska, a ostatak su bespovratna sredstva iz Nacionalnog programa oporavka i otpornosti.

Financije.hr su prve, još sredinom veljače, objavile informaciju da će LNG Hrvatska nakon travnja ponuditi proširene kapacitete u skladu s planom promjene pravila za korištenje terminala kako bi se prilagodila novim uvjetima.

Proširenje kapaciteta krčkog terminala dio je plana Europske unije (EU) za diverzifikacijom izvora energenata i u ovom konkretnom slučaju usmjeren, uz Hrvatsku, na članice EU-a u središnjoj Europi.

Doduše, prema jednoj nedavnoj analizi EU ima previše terminala naspram očekivanih potreba za plinom u idućim godinama. Institut za ekonomiku energetike i financijske analize iz SAD-a je objavio da LNG terminali u EU rade na prosječno 42 posto capaci-

teta, no to s krčkim terminalom očito nije slučaj.

Svakako će stoga biti zanimljivo vidjeti kakvi će biti rezultati aukcije u svibnju.

Još prošle godine kada se krenulo u proširenje kapaciteta direktor LNG Hrvatska Ivan Fugaš je rekao da je važnost krčkog terminala ponajprije u tome što kao novi dobavni pravac jamči sigurnost opskrbe za Hrvatsku. Podsjetimo, Hrvatska trenutačno troši oko 2,5 milijarde kubičnih metara plina godišnje, a vlastita proizvodnja pokriva tek nešto manje od trećine potreba. Preko Krka se dovozi i LNG iz SAD-a koji sada ima najveći udio u uvozu tog energenta u EU.

EU je prošle godine za uvoz plina SAD-u platio 13 milijardi dolara, a mogućnost povećanja uvoza LNG-a iz te zemlje u EU je jedan od elemenata mogućeg dogovora o trgovinskom režimu kojim bi se izbjegle visoke carine i trgovinske napetosti.

✎ IGOR ILIĆ



Matije Gupca 6 40317 Podturen
+385 98 240 097
+385 99 411 1178
ventfas@ventfas.hr
www.ventfas.hr



VIA d.o.o.

Ante Starčevića 2 51000 Rijeka

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



RADOVI U NISKOGRADNJI

WSI Refrigeration



WE BRING FRESHNESS
TO YOUR STORE

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

wsl-refrigeration.com

ODLAZAK VAŽNOG PODUZETNIKA

PROMIJENIO JE SVIJET INVESTIRANJA I ZASLUŽENO ODLAZI U MIROVINU

NAKON VIŠE OD ŠEST DESETLJEĆA IZUZETNO USPJEŠNOG VOĐENJA KONGLOMERATA BERKSHIRE HATHAWAY, WARREN BUFFETT — LEGENDARNI INVESTITOR I JEDAN OD NAJUTJECAJNIJIH LJUDI U SVIJETU FINACIJA — SLUŽBENO JE NAJAVIO DA SE POVLAČI S POZICIJE IZVRŠNOG DIREKTORA DO KRAJA 2025. GODINE.

Objava, nakon petosatnog razdoblja pitanja i odgovora na sastanku dioničara tvrtke u subotu 3. svibnja 2025. godine, došla je kao veliko iznenađenje, posebno jer je 94-godišnji Buffett prethodno rekao da ne planira ići u mirovinu. Buffett je rekao da će u nedjelju preporučiti upravi Berkshire Hathaway da ga zamijeni potpredsjednik Greg Abel. „Mislim da je došlo vrijeme da Greg postane glavni izvršni direktor tvrtke na kraju godine“, rekao je Buffett.

Ova najava označava kraj jedne povijesne ere u svijetu korporativnog upravljanja i investicijskog odlučivanja.

Kada je Buffett 1965. godine preuzeo tada posrnuću tekstilnu tvrtku Berkshire Hathaway, malo tko je mogao predvidjeti da će upravo iz nje izrasti jedan od najmoćnijih i najraznolikijih poslovnih konglomerata u svijetu. Danas, Berkshire upravlja portfeljem od gotovo 200 kompanija — uključujući poznata imena poput Geico, BNSF Railway, Dairy Queen, Duracell i See's Candies — kao i investicijama u dionice Applea, Coca-Cole, American Expressa i mnogih drugih.

Tvrtka se često uspoređuje s investicijskim fondom – 1965. do 2023. cijena dionica imala je negativne rezultate u samo jedanaest godina. U kolovozu 2024. Berkshire Hathaway postao je osma američka javna tvrtka i prva netehnološka tvrtka čija je tržišna kapitalizacija procijenjena na preko bilijun dolara na popisu javnih korporacija.

Berkshire Hathaway zauzima peto mjesto na Fortune 500 ljestvici najvećih američkih korporacija po ukupnim prihodima i deveto mjesto na Fortune Global 500. Jedna je i od deset najvećih komponenti S&P 500 i nalazi se na po-

pisu najvećih poslodavaca u Sjedinjenim Državama. Njegove dionice klase A imaju najvišu cijenu po dionici od bilo koje javne tvrtke na svijetu, dosegnuvši 700.000 američkih dolara u kolovozu 2024., jer se upravni odbor povijesno protivio podjeli dionica. Ukupna tržišna vrijednost Berkshire Hathaway premašuje 1,16 bilijuna dolara odnosno 1,08 bilijuna eura, a sama kompanija raspolaže s više od 168 milijardi dolara u gotovini. Takva fiskalna snaga, poduprta filozofijom dugoročnog ulaganja i izbjegavanja burzovne histerije, učinila je Buffetta sinonimom za discipliniran, racionalan pristup tržištu kapitala.

Buffettova investicijska filozofija ostala je jednostavna, ali briljantna: kupi kvalitetna poduzeća po fer cijeni i drži ih dugoročno. Za razliku od mnogih koji pokušavaju „tajmirati“ tržište, Buffett je uvijek naglašavao važnost razumijevanja poslovnog modela i vodstva poduzeća u koje se ulaže. Njegova izjava da „tržište na kratki rok funkcionira kao glasačka mašina, a na dugi rok kao vaga“ postala je svojevrsni manifest konzervativnog, ali mudrog investiranja.

Unatoč bogatstvu koje se mjeri u stotinama milijardi dolara, Buffett je poznat po nevjerovatno skromnom načinu života. Još uvijek živi u istoj kući u Omaha koju je kupio 1958. godine za 31.500 dolara. Vozi skroman automobil, jede u lokalnim zalogajnicama i većinu vremena provodi čitajući — svakodnevno nekoliko stotina stranica, kako sam često ističe.

Odlazak Buffetta nije iznenađenje, ali je bez sumnje emotivan trenutak za mnoge u poslovnom svijetu. Bill Gates, dugogodišnji prijatelj i suradnik Buffetta u filantropskim inicijativama, izjavio je da je riječ o „najuspješnijem investitoru

svih vremena“. Jamie Dimon iz JPMorgana pohvalio je Buffettovu ulogu kao „moralnog kompasa američkog kapitalizma“.

Možda najvažniji aspekt Buffettove ostavštine nije vezan uz njegovu sposobnost ostvarivanja prinosa, već uz njegovu filozofiju života i rada. U vremenu kratkoročnih ciljeva, brzih zarada i investicijskih moda, Buffett je bio oličenje dosljednosti, razuma i etike. Njegova poznata izjava da „traješ reputaciju 20 godina, a možeš je izgubiti u pet minuta“ postala je smjernica mnogima izvan poslovnog svijeta.

Warren Buffett u Bijeloj Kući s tadašnjim predsjednikom Barackom Obamom



Njegova predanost filantropiji, posebice kroz Giving Pledge inicijativu, u kojoj se obvezao donirati više od 99 posto svog bogatstva, učinila ga je ne samo simbolom financijske uspješnosti, nego i odgovornog kapitalizma.

Tko je Greg Abel?

Buffett je jasno dao do znanja da će njegov nasljednik biti Kanađanin Greg Abel, dosadašnji potpredsjednik zadužen za neosiguravateljske operacije tvrtke. Abel je godinama bio Buffettov imenovani nasljednik i već upravlja svim Berkshireovim poslovima koji nisu osiguranje. No, pretpostavljalo se da neće preuzeti vodstvo tvrtkom sve do Buffettove smrti.

Buffett je pak vijest objavio na kraju skupštine, bez ikakvih pitanja o tome. Rekao je da su jedini članovi uprave koji su znali da će se to dogoditi bili njegovo dvoje djece, Howard i Susie Buffett.

Nije bilo upozorenja za Abela, koji je sjedio pored Buffetta na pozornici. Sat vremena kasnije, vratio se na skupštinu dioničara, navodi Euronews, kako bi odgovorio na vijest, ovaj put bez Buffetta na pozornici.

„Samo želim reći da ne mogu biti ponizniji i počašćeniji što sam dio Berkshirea u budućnosti“, rekao je Abel.

Prema nekim analitičarima, nekoliko investitora vjeruje da će Abel dobro voditi Berkshire, ali ostaje za vidjeti koliko će biti dobar u ulaganju Berkshireovog novca.

Abel je s Berkshireom od 1992. godine, a poznat je kao diskretan, ali vrlo učinkovit lider. Njegovo upravljanje energetskim poslovanjem tvrtke Berkshire Hathaway Energy steklo je povjerenje ne samo Buffettu, već i široke poslovne zajednice. Za razliku od Buffetta, Abel je više „izvršni tip“, ali operativno izuzetno sposoban. Buffett mu ostavlja ogromnu odgovornost: očuvati investicijsku filozofiju koja je desetljećima donosila natprosječne prinose.

Abel je započeo karijeru kao ovlašteni računovođa u tvrtki PricewaterhouseCoopers u njihovom uredu u San Franciscu. Godine 1992. pridružio se CalEnergyju, proizvođaču geotermalne električne energije. Godine 1999. CalEnergy je preuzeo MidAmerican Energy, prisvojivši njegovo ime, a Berkshire Hathaway je kasnije te godine stekao kontrolni udio. Abel

je postao izvršni direktor MidAmericana 2008., a tvrtka je 2014. preimenovana u Berkshire Hathaway Energy.

U siječnju 2018. Abel je imenovan potpredsjednikom Berkshire Hathaway za operacije koje nisu osiguranje i imenovan je u upravni odbor Berkshirea.

Abel je također potpredsjednik Edison Electric Institutea i direktor tvrtki AEGIS Limited, Kraft Heinz, Nuclear Electric Insurance Limited, Hockey Canada Foundation, Mid-Iowa Council Boy Scouts of America i American Football Coaches Foundation. Bio je član upravnog odbora Sveučilišta Duke i Sveučilišta Drake. Zanimljivo, dionice Berkshire Hathaway zabilježile su blagi rast nakon objave vijesti, što mnogi analitičari tumače kao potvrdu povjerenja tržišta u prijenos vodstva i stabilnost tvrtke.

Odlazak Warrena Buffetta iz aktivnog poslovnog svijeta označava završetak jedne epohe — ali i početak nove, u kojoj njegova filozofija ostaje temelj, a izazovi pred Berkshireom, i pred tržištem u cjelini, nikada nisu bili kompleksniji. Ostaje pitanje: može li ijedan nasljednik biti novi Buffett?

 LEJLA BARIĆ



FOTO: WHITEHOUSE

PROSJEČNA ZAGREBAČKA PLAĆA U VELJAČI IZNOSILA 1.627 EURA

Prosječna mjesečna isplaćena neto plaća po zaposlenome u pravnim osobama u Gradu Zagrebu za veljaču ove godine iznosila je 1.627 eura, što je nominalni rast za četiri posto u odnosu na siječanj i porast za 13,1 posto u odnosu na veljaču lani.

Medijalna neto plaća za veljaču iznosila je 1.332 eura, što znači da je polovica zaposlenih Zagrepčana imala manje, a polovica više od toga iznosa.

Prema podacima Gradskog ureda za gospodarstvo, ekološku održivost i stratejsko planiranje, najviša prosječna mjesečna neto plaća u pravnim osobama za veljaču isplaćena je u proizvodnji osnovnih farmaceutskih proizvoda i farmaceutskih pripravaka te je iznosila 4.039 eura.

Najniža plaća isplaćena je u ostalim osobnim uslužnim djelatnostima, u iznosu od 943 eura, prenosi Hina.

FEAL U KARLOVCU OTVORIO SVOJU PRVU TVRTKU U EUROPI

Bosanskohercegovačka tvrtka FEAL iz Širokog Brijega, koja ove godine slavi 50 godina postojanja i 25 godina uspješnog privatnog poslovanja, svoju prvu tvornicu na tlu Europske unije u gospodarskoj zoni Gornje Mekuše u Karlovcu. S probnim je radom počela nova tvornica aluminijske FEAL, istoimene grupe iz Širokog Brijega.

Privatna investicija vrijedna je 32 milijuna eura. Godišnje će proizvoditi šest tisuća i 600 tona aluminijskih proizvoda, od čega će se najveći dio izvoziti. FEAL grupa poznata je kao proizvođač aluminijskih profila, ali i kao investitor u zelene tehnologije – vjetroparkove, solarne elektrane i sustave reciklaže vode. U novoj karlovačkoj tvornici planirana je i ugradnja pročistača vode za ponovno korištenje.

„Feal proizvodi i prodaje po čitavoj Europi, ali tek s ovom tvornicom postajemo domaći europski proizvođači. Za nas je to jako važno jer ćemo time biti puno bliže našim kupcima“, rekao je Damir Šimunović, direktor FEAL-a Hrvatska.

Karlovac je prepoznat kao strateška lokacija – zbog odlične prometne povezanosti, industrijske tradicije i dostupnosti stručnih kadrova, navedeno je u objavi na službenim stranicama Grada Karlovca. Ovo ulaganje dodatno potvrđuje važnost Karlovca kao snažnog gospodarskog centra.

Gradonačelnik Damir Mandić, u svojstvu izaslanika predsjednika Hrvatskog sabora Gordana Jandrokovića, prisustvovao je svečanom otvorenju tvornice.

KINA IZDALA PRVE DOZVOLE ZA IZVOZ MAGNETA OD TEHNOLOŠKIH MINERALA

Najmanje četiri kineska proizvođača magneta od tehnoloških minerala dobila su dozvole za izvoz iz Kine, uključujući

Volkswagenove dobavljače, izjavili su izvori iz sektora i njemački proizvođač automobila. To su prve odobrene dozvole otkako je Peking ograničio isporuke prošli mjesec i znak da će opskrba ključnim sirovinama i dalje funkcionirati, navodi Reuters.

Kompanija Baotou Tianhe Magnetics koja proizvodi magnete za motore električnih i hibridnih vozila, dobila je licencu za prodaju svojih proizvoda Volkswagen krajem travnja, izjavila su tri izvora. Jedan od izvora dodao je da se proizvođač automobila tijekom procesa obratio Pekingu „I dalje smo u bliskom kontaktu s dobavljačima pa smo doznali da je manji broj Volkswagenovih dobavljača magneta dobio od kineske vlade dozvole za izvoz“, izjavila je njemačka kompanija u odgovor na Reutersov upit, odbivši otkriti dodatne detalje.

Kompanija Zhongke Sanhuan dobila je najmanje jednu dozvolu, izjavila su dva izvora. Jedan izvor dodao je da su i kompanije Baotou INST Magnetic i Earth-Panda Advanced Magnetic Material dobile najmanje po jednu dozvolu. Izvori su htjeli ostati anonimni zbog osjetljivosti pitanja.

NAJVEĆA AKVIZICIJA NA DIGITALNOM TRŽIŠTU: COINBASE KUPUJE DERIBIT

Američka kripto mjenjačnica Coinbase je objavila da će kupiti burzu kripto derivata Deribit iz Dubajja za 2,9 milijardi dolara, što je proglašeno najvećim poslom dosad sklopljenim na digitalnom tržištu.

Ovaj potez, piše Reuters, dio je nastojanja kripto tvrtki da prošire bazu institucionalnih investitora, istovremeno udovoljavajući malim ulagačima koji postaju sve sofisticiraniji. Prema sporazumu, 700 milijuna dolara bit će isplaćeno u gotovini, a ostatak u dionicama.

Akvizicija pozicionira Coinbase kao međunarodnog lidera u kripto derivatima po otvorenom interesu i obujmu opcija, rekao je Greg Tuser, potpredsjednik za institucionalne proizvode, u blog objavi, što bi mu moglo omogućiti da se suprotstavi velikim igračima poput Binancea.

Coinbase, prenosi CNBC, upravlja najvećim tržištem za kupnju i prodaju kripto valuta unutar SAD-a, ali ima manji udio na globalnom kripto tržištu, gdje se većina aktivnosti odvija na platformi Binance.

Deribit je prošle godine omogućio više od bilijun dolara trgovinskog volumena te trenutno ima oko 30 milijardi dolara otvorenog interesa na platformi.

Iako je Coinbase još uvijek u ranoj fazi poslovanja s derivatima, u posljednjem je tromjesečju dosegao rekordni tržišni udio u obujmu takvog trgovanja za potrošače i institucionalne klijente.



DIGITALNA
STRATEGIJA
**PERFORMANCE
MARKETING**
PRODUKCIJA
SADRŽAJA
DIZAJN
SAVJETOVANJE
**SOCIAL MEDIA
MARKETING**

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



 **LJEKARNE
MATEJ**

Lutvinka 2/5, Slavonski Brod
035 448 764
Josipa Kozarca 20, Bukovlje
035 440 510
ljekarne.matej@sb.t-com.hr



ZTB GRADNJA

Ulica Ivana Severa 5 42000 Varaždin

042629 386 098 444 624

ztbgradnja@gpzagorje.hr

www.ztbgradnja.hr

VISOKOGRADNJA NISKOGRADNJA

