



# Financije.hr

PREPLATNIČKI PRIMJERAK

BROJ 14 - LIPANJ 2025.

## ZAMKA EU FONDOVA ZA HRVATSKO GOSPODARSTVO

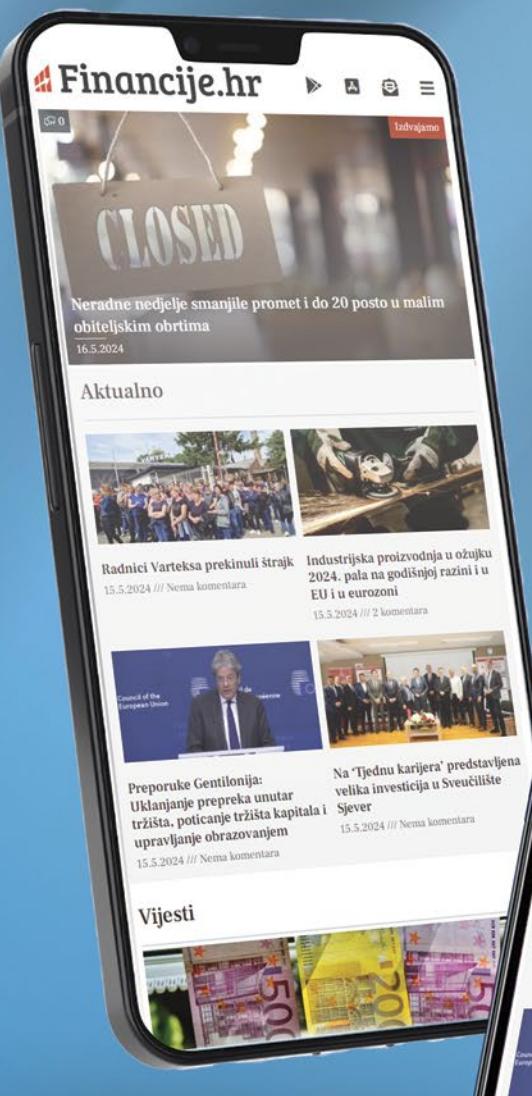


INTERVJU  
ANTE-JANKO BOBETKO  
**ŠTO HAMAG-BICRO  
RADI ZA  
PODUZETNIKE**

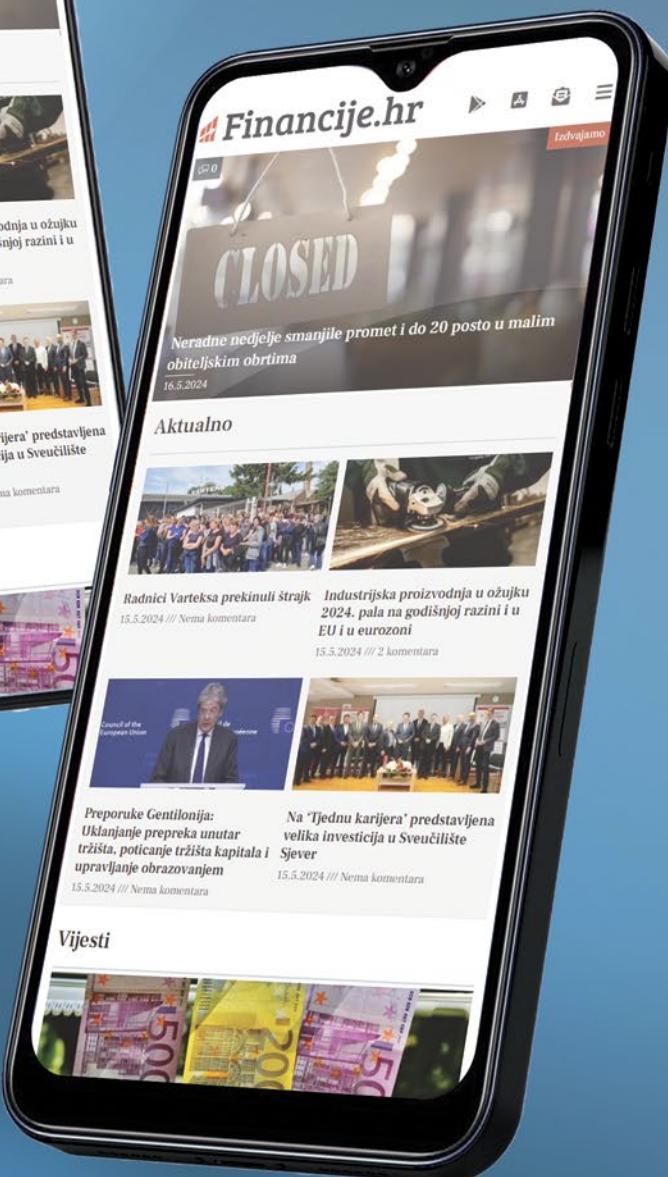
INTERVJU  
MATHEMATICAA  
CAPITAL PARTNERS  
**SAMO  
KVALIFICIRANI  
INVESTITORI  
MOGU ULAGATI  
U NAŠE  
FONDOVE**

NOVA DRŽAVNA  
POLITIKA  
**KAKO DO  
POVRATA  
POREZA NA  
KUPOVINU  
NEKRETNINE**

# Financije.hr



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



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



# EU FONDOVI KAO POTENCIJALNA ZAMKA ZA HRVATSKO GOSPODARSTVO

LIPANJSKI BROJ NAŠEG MJESEČNIKA DONOSI TEME KOJE ČINE SRŽ SUTREMENE HRVATSKE EKONOMIJE — OD NEISKORIŠTENIH PRILIKA DO NOVIH POSLOVNICH IZAZOVA KOJI NAS OČEKUJU U NADOLAZEĆEM LJETNOM RAZDOBLJU.



**Raif Okić**  
izvršni urednik



FOTO: PEXELS

Tema ovog broja usmjerena je na neiskorištene EU fondove, pitanje koje i dalje optereće hrvatsko gospodarstvo. Dok se na EU novčana sredstva često gleda kao na složena i nedostupna, naša analiza otkriva zašto se milijarde eura još uvijek ne koriste dovoljno učinkovito i koje su to konkretne prepreke s kojima se susreću poduzetnici i ustanove. Nacionalni plan obnove i oporavka, kao jedan od ključnih pokretača gospodarstva, istječe sljedeće godine, a našem gospodarstvu su na raspaganju još milijarde eura koje stoje neiskorištene. Tu dolazimo do paradoksalne situacije gdje, kako je upozorio savjetnik u Uredu Povjerenstva za fiskalnu politiku Toni Žgomba, oslanjanje na vanjske izvore financiranja može stvoriti rizik za fiskalnu stabilnost, posebice ako bi došlo do nepredviđenih promjena u raspoloživosti EU sredstava, ili Republika Hrvatska ne bi imala dovoljno kapaciteta za učinkovito korištenje tih sredstava.

U nizu ekskluzivnih intervjuva razgovaramo s ključnim ljudima hrvatskog poslovnog svijeta. Lejla Barić kroz intervjuje s čelnim ljudima DRIJA i HAMAG BICRO-a donosi uvide o institucionalnoj podršci poduzetništvu. IZ DRI-ja za sebe kažu: "Trenutačno napredujemo s tri značajne inicijative na području obnovljive energije u Hrvatskoj — vjetroelektranom Brda Umovi, solarnom elektranom Vedrine i vjetroelektranom Ljubovo. Ti su projekti tek početak planova DRI-ja za pokretanje prijelaza na energiju iz obnovljivih izvora u Hrvatskoj."

Vedran Harča razgovara sa stručnjacima iz Mathematica Capital Partners, koji pojašnavaju trendove u investicijskom sektoru. Helena Marušić Čović predstavlja inovativne poduzetnike Pero proizvode i Banana bread, a Digital Dalmacija za naš časopis govorio o digitalnoj transformaciji regije.

Posebnu pozornost posvećujemo praktičnim temama koje izravno utječu na svakodnevno poslovanje. Analiziramo koliko doista zarađuju festivali — industrija koja cvate ljeti; istražujemo potencijal dječjih aktivnosti kao poslovne prilike; te objašnjavamo kako se zaštитiti od sve češćih online prijevara.

Ljetno razdoblje donosi i određene izazove, pa se bavimo pitanjem spajanja blagdana i njihovim utjecajem na produktivnost, dok promjene prekršajnog zakona zahtijevaju pozornost svih poslovnih subjekata.

Na globalnoj sceni pratimo kako Azerbajdžan postaje sve važniji energetski partner EU-a, posebno u kontekstu diversifikacije energetskih izvora. Tehnološki dio posvećen je kriptovalutama koje i dalje mijenjaju finansijski krajolik.

Stambene zadruge predstavljamo kao alternativni model stanovanja koji dobiva na značaju, dok naša redovita rubrika o poduzetništvu donosi praktične savjete za sve koji žele pokrenuti ili proširiti svoj posao.

Ovaj broj časopisa *financije.hr* nastoji biti vaš pouzdani vodič kroz složenosti suvremenog poslovanja, pružajući konkretnе informacije koje možete primjeniti u vlastitom poslovnom okruženju.

Ugodan je to početak ljeta!

# Sadržaj



## 26 INTERVJU

- |   |  |
|---|--|
| <b>8 VIJESTI</b>  | <b>40 INTERVJU</b>   |
| <b>16 POREZNI KALENDAR</b>  | Luka Marjanović, Nutrifit Food   |
| <b>20 TEMA BROJA</b><br>Hrvatski paradoks fondova Europske unije  | Stalno plasiramo naše proizvode na strana tržišta, a sirovine nabavljamo iz čitavog svijeta            |
| <b>26 INTERVJU</b><br>DRI pokreće projekte obnovljivih izvora energije u Hrvatskoj vrijedne stotine megavata  | <b>42 INTERVJU</b><br>Jana Marinković  |
| <b>30 INTERVJU</b><br>Poduzetništvo nije samo posao, već način da se ostavi trag                              | Danas prodajem svoje slatkiše u dvanaest trgovina  |
| <b>32 INTERVJU</b><br>Samo posljednjih deset godina financirano je 21.000 poduzeća i više od 25.000 projekata | <b>46 PODUZETNIK</b><br>Koliko stoje dječji kampovi?   |
| <b>36 INTERVJU</b><br>Naš fond Continuum u prvih se godinu dana približio imovini od deset milijuna eura      | <b>48 ANALIZA</b><br>Mnoštvo izvođača, tisuće posjetitelja i milijuni potrošenih eura                  |
| <b>38 BURZA</b><br>Aktivni ETF-ovi u Europi: Novo poglavlje za ulaganja u obranu i megatrendove;              | <b>51 ANALIZA</b><br>Može li model stambenog združivanja omogućiti priuštivije stanovanje u Hrvatskoj? |
|   | <b>52 PODUZETNIK</b><br>Kako prepoznati prijevare na internetu i zaštititi se?                         |



**30** INTERVJU



**32** INTERVJU

## 54 SVIJET

Kako je Azerbajdžan postao važan igrač za energetiku EU

## 56 ANALIZA

Kako do povrata poreza nakon kupnje nekretnine?

## 57 PODUZETNIK

Početak projekta rasterećenja sudova i ubrzavanja procesa

## 60 TECH

Bitcoin je još jednom pokazao svoju volatilnost

## 64 ANALIZA

Spajanje praznika nije samo hrvatska umjetnost



FOTOGRAFIJA S NASLOVNICE:  
UNSPLASH

## 66 ANALIZA

Stranci gotovinom kupuju nekretnine na Jadranu

## 67 ZANIMLJIVOSTI

## IMPRESUM

Izdavač: INFO Financije d.o.o.

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

Izvršni direktor: Danijel Farkaš

Adresa: Kušlanova 27, 10 000 Zagreb

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

Telefon: 095/3998-171

OIB: 52022283876

MBS: 081507666

Broj računa: HR7724020061101183867

ERSTE & STEIERMÄRKISCHE BANK d.d.

### UREDNIŠTVO

**Glavni urednik**

Raif Okić

**Šefica deska**

Lejla Barić

**Novinari**

Vedran Harča, Vladana Kovačević,

Suzana Vezilić, David Spaić Kovačić,

Igor Ilić

 **Financije.hr**

### Lektor

Miroslav Vukmanić

**Dizajn i grafička priprema**

studio triD

**Tisak**

Printerica Grupa d.o.o.

Položnica 2A, 10 431 Sv. Nedelja



**ARGENTUM SPORT**

football management agency

Stancijeta 12 a 52466 Novigrad

0992717507

cakarun.argentumsport@gmail.com

[www.argentumsport.com](http://www.argentumsport.com)

**BABIĆ TRANSPORT**



PRIJEVOZ  
RASUTOG  
TERETA  
KIPERIMA

Jukinačka ulica 120, 44400 Glina | 098 398 462 | [ivanbabictransport@hotmail.com](mailto:ivanbabictransport@hotmail.com)

**SERVIS ZA ČIŠĆENJE  
BE CLEAN**

ČIŠĆENJE  
UREDA I POSLOVNIH  
PROSTORA,  
APARTMANA  
I VILA

Ravská ulica 8, 23000 Zadar  
098/ 523 295  
[becleanzd@gmail.com](mailto:becleanzd@gmail.com)

PRAONICA RUBLJA  
Hrvatskog sabora 28, 23000 Zadar



**PRERADA  
PLASTIČNIH MASA**  
*vl. Gorički Josip*

Kaptol 18. 10000 Zagreb  
091 5188 631, 01 48 11 791  
kaplast18@outlook.com

**SAKRALNI SUVENIRI**



**MEDICINSKA AMBALAŽA**



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

**LOFT 19**  
DIGITALNA MARKETINŠKA AGENCIJA  
Radnička cesta 1a 10000 Zagreb  
098 312 926  
info@loft19.co  
www.loft19.co



FOTO: PEXELS

## EUROPSKA SREDIŠNJA BANKA SMANJILA TRI KLUČNE KAMATNE STOPE

Upravno vijeće Europske središnje banke odlučilo je smanjiti tri ključne kamatne stope za 25 baznih bodova.

Kamatna stopa na novčani depozit smanjiti će se na dva posto, ona za glavne operacije refinanciranja na 2,15, a kamatna stopa za mogućnost posudbe na kraju dana na 2,40 posto. Smanjenje je stupilo na snagu 11. lipnja.

Odluka o smanjenju kamatne stope na novčani depozit, odnosno stope kojom Upravno vijeće usmjerava stajalište monetarne politike, zasniva se na novoj ocjeni inflacijskih izgleda, dinamike temeljne inflacije i jačine transmisije monetarne politike.

Inflacija je trenutno na razinama oko srednjoročnog cilja Upravnog vijeća od dva posto.

"Odlučni smo osigurati održivu stabilizaciju inflacije na našoj srednjoročnoj ciljnoj razini od dva posto. Posebno u trenutnim uvjetima velike neizvjesnosti, slijedit ćemo pristup koji ovisi o podacima i pojedinačnim sastancima kako bismo odredili odgovarajuću monetarnu politiku", rekla je Lagarde na konferenciji za novinare.

Prema novim osnovnim projekcijama stručnjaka Eurosustava, prosječna stopa ukupne inflacije trebala bi u 2025. godini iznositi dva, u 2026. 1,6 posto te u 2027. godini ponovno dva posto.

U odnosu na projekcije iz ožujka revidirana je naniže za 0,3 postotna boda za 2025. i za 2026., i to uglavnom zbog nižih pretpostavki o cijenama energije i jačeg eura.

Stručnjaci Eurosustava predviđaju prosječnu stopu inflacije bez energije i

hrane od 2,4 posto u 2025. te 1,9 posto u 2026. i 2027., što je uglavnom u skladu s projekcijama iz ožujka.

Dode li do dodatnog zaoštivanja trgovinskih napetosti tijekom sljedećih mjeseci, ističu u ESB-u, rast i inflacija bi bili na razinama koje su niže od osnovnih projekcija. No bude li smirivanja trgovinskih napetosti i povoljnog ishoda, stope rasta i — u manjoj mjeri — inflacije bile bi više nego u osnovnim projekcijama.

Očekuju i da će prosječna stopa rasta realnog BDPA iznositi 0,9 posto, sljedeće godine 1,1, a 2027. 1,3 posto.

Projekcija rasta za ovu godinu nije revidirana, zato što je rast u prvom tromjesečju premašio očekivanja i zato što se očekuje da će u ostatku godine podbaciti u odnosu na prethodna očekivanja.

## DIGITALNI EURO NOSI BANKAMA MILIJARDE EURA TROŠKOVA

Uvođenje digitalnog eura moglo bi stajati banke između 18 i 30 milijardi eura, pokazalo je istraživanje konzultantske tvrtke PwC.

Troškovi prilagodbe skupine od devetnaest banaka trebali bi iznositi nešto više od dvije milijarde eura, pokazalo je istraživanje PwC-a koje je naručilo Europsko udruženje kreditnog sektora (ECSA).

To bi značilo da bi troškovi banaka u cijeloj eurozoni trebali iznositi od 18 milijardi do 30 milijardi eura, izračunali su u PwC-u.

Ažuriranje aplikacija za mobilno bankarstvo, online platformi, fizičkih platnih kartica i platnih terminala zahtijevat će značajna ulaganja, pokazalo je istraživanje.

Svaka će banka samo za prilagodbu infrastrukture bankomata morati u prosjeku potrošiti oko devet milijuna eura, prenosi Hina.

Uvođenje digitalnog eura zahtijevat će i angažman značajnog dijela radne snage kroz razdoblje od nekoliko godina, što bi moglo zakočiti inovacije u sektoru plaćanja.

Digitalni euro zamišljen je kao europska alternativa prevladavajućim američkim tvrtkama za digitalna plaćanja, poput PayPal-a, Mastercarda i Vise, napominje njemačka novinska agencija dpa.

Mnoge su banke u Njemačkoj skeptične, i dovode u pitanje dodanu vrijednost projekta u odnosu na postojeće sustave plaćanja, poput transfera u stvarnom vremenu.

## DIVIDENDA KONČAR — MJERNIH TRANSFORMATORA IZNOSIT ĆE 11,24 EURA

Glavna skupština društva Končar — Mjerni transformatori d.d. za proizvodnju donijela je odluku o isplati dividende u iznosu od 11,24 eura.

Dividenda će se isplatiti onim dionicima koji budu upisani u depozitoriju SKDD d.d. kao vlasnici dionica petnaest dana iza datuma održavanja Glavne skupštine, odnosno 19. lipnja.

Prvi dan od kojeg se dionicama trguje bez prava na isplatu dividenda za prošlu godinu je 18. lipnja.

Društvo je, objavljeno je na skupštini,



lani ostvarilo prihode od 53,2 milijuna eura te 8,8 milijuna eura dobiti (prije oporezivanja), odnosno 7,29 milijuna raspoložive dobiti.

Od tog iznosa 185.018 eura se raspoređuje u ostale pričuve za neotpisane troškove razvoja. Za isplatu dividendi namjenjeno je 1,4 milijuna eura.

Na skupštini su, navode iz Zagrebačke burze, od ukupnih 72.330 redovnih dionica bile zastupljene 72.234 redovne dionice, ili 99,87 posto.

## HEP TOPLINARSTVO NASTAVLJA S REVITALIZACIJOM VRELOVODNE MREŽE U ZAGREBU

HEP Toplinarstvo izvjestilo je da nastavlja s radovima na projektu revitalizacije vrelvodne mreže na području Zagreba, sufinanciranom bespovratnim sredstvima Europske unije, a radit će i na povećanju kapaciteta magistralnog vrelovoda za zapadni dio grada.

Kako ističu, taj projekt obuhvaća zamjenu gotovo jedne trećine dotrajale zagrebačke vrelvodne mreže, a provodi se s ciljem povećanja energetske učinkovitosti toplinskog sustava i pouzdanosti opskrbe toplinskom energijom krajnjih kupaca. Osim revitalizacije, provest će se i radovi povećanja kapaciteta, odnosno opsega magistralnog vrelovoda za zapadni dio Zagreba, koji će omogućiti stabilnost opskrbe tog dijela grada.

Riječ je o najvećem takvom projektu u povijesti centralnog toplinskog sustava



FOTO: HEP TOPLINARSTVO

za grada Zagreba, navode iz te tvrtke. U prvoj fazi projekta, od 2021. do 2023., uspješno je zamijenjeno 40,8 kilometara najstarijih i najugroženijih dijelova vrelvodne mreže, što podrazumijeva ukupno 81,6 kilometara vrelvodnih cijevi s obzirom da je cjevovod dvosmjeran.

U drugoj fazi projekta, koja je započela 2024. godine, do sada je zamijenjeno 12,3 kilometra vrelovoda, prenosi Hina, što predstavlja ukupno 24,6 kilometara vrelvodnih cijevi. Ostatak dotrajalih vrelovoda, koji su dio druge faze ovog projekta, u dužini od 11,7 kilometara, odnosno 23,4 kilometara cijevi, planira se zamijeniti tijekom ove godine.

Najveći dio postojeće vrelvodne mreže centralnog toplinskog sustava grada Zagreba izgrađen je zastarjelom tehnologijom te su vrelvodne cijevi bile podložne vanjskim utjecajima, što je pogodovalo njihovom propadanju i nastanku korozije te je dovelo do povećanih toplinskih gubitaka, puknuća cijevi i prekida opskrbe toplinskom energijom. Prijamjeni zagrebačke vrelvodne mreže sada se koristi najsuvremenija tehnologija beskanalnog polaganja predizoliranih cijevi, čime će se povećati sigurnost opskrbe te smanjiti toplinski gubici u sustavu, pojašnjavaju iz HEP Toplinarstva.

Uz to, ove će se godine provesti radovi povećanja kapaciteta magistralnog vrelovoda za zapadni dio Zagreba. Ti će radovi omogućiti kvalitetniju isporuku toplinske energije postojećim krajnjim kupcima, kao i spajanje novih zgrada na centralni toplinski sustav, uslijed pojačane izgradnje u zapadnom dijelu Zagreba.

HEP-Toplinarstvo tako za ovu godinu najavljuje radove na gradilištima u naseljima Špansko, Jarun, Srednjaci, Staglišće, Voltino, Trešnjevka (stara), Vrbik, Kruge, Borovje, Savica, Dugave i Sopot, a

zbog radova će krajnji kupci u tim i okolnim naseljima povremeno ostajati bez tople vode. Radovi na povećanju kapaciteta magistralnog vrelovoda započet će u Ulici Matije Vlačića Ilirika, te će prva veća obustava isporuke tople vode, od 9. do 13. lipnja, biti u naseljima Špansko, Malešnica i Gajnice.

## HGK: NUŽNA PRILAGODBA NOVOM REGULATORNOM OKVIRU EU U SEGMENTU TRŽIŠTA KAPITALA

Značajne promjene koje donosi novi zakonodavni paket o uvrštenju na uređeno tržište trebalo bi pojednostaviti pristup tržištu kapitala za male i srednje poduzetnike.

Aktualni te budući izazovi pravnog i regulatornog okvira tržišta kapitala bile su glavne teme stručnog skupa "Pravo i politika tržišta kapitala – izazovi i perspektive", koji su zajednički organizirali Međunarodna trgovачka komora Hrvatska (ICC) i Hrvatska gospodarska komora (HGK).

Sudionici skupa istaknuli su važnost pravodobne prilagodbe novim europskim pravilima kako bi hrvatsko finansijsko tržište ostalo konkurentno, transparentno i usklađeno sa standardima Europske unije. Posebno je naglašena potreba za jasnim tumačenjem i primjenom novih propisa, koji zahvaćaju područja od sprečavanja pranja novca, preko kriptoimovine do olakšanog pristupa tržištu kapitala za mala i srednja poduzeća.

"Europsko i hrvatsko finansijsko tržište suočava se sa značajnim promjenama u regulatornom okviru za poslovanje na tržištu kapitala. Naime, protekla je godina na razini cijele Europske unije bila obilježena usvajanjem nove, šeste po redu direktive o sprečavanju pranja



FOTO: KONČAR



FOTO: HGK

novca, te cjelevitim stupanjem na snagu Uredbe o tržistima kriptoimovine (MiCA) i usvajanjem smjernica Europskog nadzornog tijela za vrijednosne papire i tržista kapitala (ESMA) o kvalifikaciji kriptoimovine kao reguliranog financijskog instrumenta. Usvojena su i nova pravila o kritičnim zahtjevima za fondove za dugoročna ulaganja (ELTIFs) te nova pravila o uvrštenju vrijednosnih papira na uređeno tržiste – zakonodavni paket od iznimnog značaja za osiguranje jednostavnijeg pristupa tržistu kapitala malim i srednjim poduzetnicima”, rekla je glavna tajnica HGK i ICC Hrvatska, Marina Rožić.

Dodata je, priopćeno je iz HGK, kako te regulative stupaju na snagu u trenutku kad tržiste decentraliziranih finančija (DeFi) bilježi snažan rast, uz istodobno povećanje regulatornih i tržišnih neizvjesnosti.

Kristijan Poljanec, predsjednik Komisije ICC-ja Hrvatska za trgovačko pravo i praksu, s Katedre za poslovno pravo Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, istaknuo je kako se hrvatsko tržiste kapitala razvija u vrlo dinamičnom regulatornom okruženju europskog tržista kapitala.

“Od novih pravila u području sprečavanja pranja novca, regulacije kriptoimovine i digitalnog eura, do reformi korporativnog upravljanja i zakonodavnih paketa usmjerenih na lakši pristup tržistu za mala i srednja poduzeća, do maći finansijski sektor ulazi u zahtjevnu fazu prilagodbe. U Hrvatskoj su već stupile na snagu izmjene Zakona o trgovačkim društвima, novi Kodeks korporativnog upravljanja, a nedavno je usvojen i Strateški okvir za razvoj tržista kapitala. Iako su promjene nužne i dobrodošle, njihova nomotehnička složenost, fragmentarnost i brojnost predstavljaju iz-

zove za sve sudionike tržista, posebno male i srednje poduzetnike te građane, pa je za njihovu uspješnu primjenu prijeko potreban interdisciplinaran pristup te otvoren dijalog stručne i šire javnosti”, rekao je Poljanec. Značajne promjene koje donosi novi zakonodavni paket o uvrštenju na uređeno tržiste (Listing Package), trebao bi pojednostaviti pristup tržistu kapitala za male i srednje poduzetnike. Također su doneseni novi zahtjevi za europske fondove za dugoročna ulaganja (ELTIFs), s naglaskom na poticanje održivog i stabilnog financiranja gospodarstva.

“Reguliranje tržista kapitala iznimno je opširno i zahtjevno. Male burze, kao što je Zagrebačka, često se susreću s velikim izazovima da cijelu tu građu implementiraju. Također, primjećujemo da su pravni stručnjaci iz tog područja vrlo rijetki. Iz tog razloga nam je draga da je održana konferencija “Pravo i politika tržista kapitala” na kojoj smo slušali o aktualnim promjenama iz tog područja. Za Zagrebačku burzu iznimno je bitna inicijativa Europske komisije za deregulacijom u području kojim se mi bavimo, te se nadamo da će na taj način naše poslovanje postati lakše i konkurentnije”, istaknula je Ivana Gažić, predsjednica Uprave Zagrebačke burze.

U uvodnom izlaganju je Ana Zorić, ravnateljica Uprave za gospodarstvo i finansijski sustav Ministarstva finančija, istaknula kako je Vlada Republike Hrvatske krajem ožujka usvojila Strateški okvir za razvoj tržista kapitala 2025.–2030. te pripadajući Akcijski plan za razdoblje 2025.–2026. Riječ je o dokumentima koji prvi put na sveobuhvatan i strukturiran način navode sve ključne izazove s kojima se naše tržiste suočava, ali predlaže i konkretne mjere kako se s tim izazovima nositi.

“No, niti najbolji strateški dokument ne može samostalno unaprijediti tržiste, pa smo već u fazi izrade tog strateškog dokumenta uz nas iz institucija (Ministarstva finančija i HANFA-e) te predstavnika tržišne infrastrukture (Zagrebačke burze, Središnjeg kliničkog depozitarnog društva) uključili i predstavnike industrije. I ovom prilikom posebno zahvaljujemo Hrvatskoj gospodarskoj komori kao ključnom mjestu okupljanja stručnjaka i poduzetnika, a naša je obveza nastaviti njegovati otvoren i konstruktivan dijalog, kako bismo zajedno razvijali učinkovita, primjenjiva i razvojno orijentirana rješenja”, istaknula je u svojem izlaganju Zorić.

## TOKIĆ GRUPA JE U PROŠLOJ GODINI IMALA 232 MILIJUNA EURA PRIHODA

Tokić Grupa, distributer autodijelova i guma u Hrvatskoj i Sloveniji, u prošloj godini ostvarila 232 milijuna eura prihoda, što je porast od 10,5 posto u odnosu na prethodnu godinu.

Dobit je, piše Hina, narasla za četrnaest posto te je iznosila devet milijuna eura, objavili su.

Grupa je, kako se navodi u priopćenju, ostvarila snažan organski rast prihoda kroz sve prodajne kanale, maloprodaju, franšiznu mrežu i izvoz.

Tokić Grupa ove godine obilježava 35 godina poslovanja i trenutno upravlja sa 123 poslovnice u Hrvatskoj i Sloveniji.

Od početka godine otvorila je osam novih, i to u Sisku, Imotskom, Gospiću, Virovitici, Šibeniku, Celju, Našicama i



Novoj Gradiški, i u njima zaposlila šezdeset novih djelatnika.

Ukupno zapošjava više od 1.300 djelatnika, a samo tijekom prošle godine otvoreno je više od stotinu novih radnih mјesta, većinom u maloprodaji i operativnoj logistici.

Upravljaju portfeljem od više od 300.000 artikala i surađuju s više od 300 globalno priznatih brendova. Razvijaju i vlastite robne marke.

Prema podacima bonitetne kuće CompanyWall, Tokić d.o.o. je u Hrvatskoj lani ostvario prihod od 164,5 milijuna eura.

## DOBIT BANAKA MANJA ZA 9,4 POSTO U PRVOM TROMJEŠĆU 2025.

Kreditne institucije u Hrvatskoj – devetnaest banaka i jedna stambena štedionica – u prvom ovogodišnjem tromješću poslovale su s neto dobiti od 375 milijuna eura, što je za 9,4 posto manje nego u prvom tromješću 2024., podaci su Hrvatske narodne banke (HNB).

Posljedica toga je smanjenje pokazateљa profitabilnosti, kažu u HNB-u, izvještivši da je prinos na imovinu iznosio 1,8 posto, a prinos na kapital (ROE) 15,4 posto. Usaporede radi, godinu dana ranije prinos na imovinu bio je 2,12 posto, a na kapital 18,07 posto.

U prvom tromješću 2025. godine ukupna imovina kreditnih institucija smanjila se u odnosu na kraj 2024. za 0,6 posto – na 83,7 milijardi eura – i to kod većine njih.

Ukupni krediti i predujmovi (bruto iznos) smanjili su se za četiri posto, najviše pod utjecajem smanjenja visokolikvid-



FOTO: UNSPLASH

nih sredstava, a to su sredstva kod središnje banke i ostali depoziti po viđenju. Kreditiranje dvaju najvažnijih institucionalnih sektora se nastavilo, pa su krediti nefinancijskim društвima porasli za pet posto, a krediti kućanstvima za 2,8 posto.

Ukupan iznos neprihodonosnih kredita i predujmova, odnosno NPL-ovi, zadržao se na razini s kraja 2024., ali njihov udio se u ukupnim kreditima i predujmovima povećao s 2,4 posto na kraju 2024. na 2,5 posto na kraju prvoga tromješća 2025. godine.

Povećanje tog udjela posljedica je spomenutog smanjenja ukupnih kredita i predujmova. Udio NPL-ova u portfeljima kredita nefinancijskim društвima i kućanstvima nastavio se smanjivati i iznosio je 4,3 i 3,6 posto.

Likvidnost bankovnog sustava mjerenja koeficijentom likvidnosne pokrivenosti (LCR) na visokoj je razini. Na kraju prvog tromješća 2025. sve su kreditne institucije zadovoljavale propisane minimalne likvidnosne zahtjeve od sto posto, a prosječni LCR iznosio je 222,2 posto, prenos Hina.

## AZTN: ZA VEĆINU PROIZVODA TRGOVCI DRŽE RAZLIČITE CIJENE

Agencija za zaštitu tržišnog natjecanja (AZTN) provela je ispitivanje načina određivanja maloprodajnih cijena deset prehrambenih proizvoda u trgovini na malo, koje je pokazalo da za većinu njih trgovci drže različite cijene. Uz to, maloprodajne cijene, piše Hina, mijenjali su na različite datume.

Agencija je vezano uz učestale upite potrošača i česte medijske navode o istim ili sličnim maloprodajnim cijenama prehrambenih proizvoda u Hrvatskoj, provela ispitivanje stanja na tržištu trgovine na malo.

Ispitivanje je provedeno na uzorku od deset nasumično odabralih prehrambenih proizvoda: svježe mlijeko, tekući jogurt, kefir, pileći file, pileća krila, gazirana prirodna mineralna voda, negazirana prirodna mineralna voda, gazirana bezalkoholna pića, praškasti napitak, čokoladni namaz.

U uzorak su odabrani proizvodi hrvatskih proizvođača, ali i nekolicina prepoznatljivih međunarodnih proizvoda, objavila je Agencija na svojim internetskim stranicama navodeći kako su od ispitivanja isključeni proizvodi kojima je određena najviša cijena.

Ispitivanje je provedeno za razdoblje od šest mjeseci, odnosno uključene su promjene cijena proizvoda u razdoblju od 1. rujna 2024. do 28. veljače ove godine.

Također, pribavljeni su cjenici dobavljača u kojima oni prema trgovcima predlažu povećanje svojih cijena prehrambenih i neprehrambenih proizvoda.

“Rezultati ispitivanja su za većinu ispitivanih proizvoda pokazali kako isti proizvod kod trgovaca uključenih u ispitivanje ima, u promatranom razdoblju, različitu cijenu”, istaknuli su iz agencije.

Navode kako su trgovci u pravilu maloprodajne cijene tih proizvoda u promatranom razdoblju mijenjali na različite datume. Svi trgovci uključeni u ispitivanje istaknuli su kako samostalno određuju maloprodajne cijene, način formiranja tih cijena, te kako primetno međusobno prate ponašanje drugih konkurenckih trgovaca na malo prilikom određivanja svojih cijena iz javno dostupnih podataka.

“Nakon pažljivog razmatranja i uspoređivanja svih prikupljenih podataka u takvim ispitivanjima i provedene pravne i ekonomski analize, AZTN je ocije-





nio kako trenutno nisu utvrđene dostatne indicije za pokretanje postupka po službenoj dužnosti protiv predmetnih trgovaca na malo niti protiv dobavljača”, objavili su.

## NOVI MANDAT HRVATSKE U IZVRŠNOM VIJEĆU UN TURIZMA

Hrvatska je dobila novi četverogodišnji mandat u Izvršnom vijeću Svjetske turističke organizacije UN Turizma, na 71. sastanku Komisije UN Turizma za Europu koji se održao u Bakuu, izvijestilo je Ministarstvo turizma i sporta.

Hrvatska je, prema ocjeni ministarstva, time potvrdila prestižni status u vodećoj svjetskoj organizaciji u području turizma. Izvršno vijeće sastoji se od 35 država koje su punopravne članice, i važno je tijelo jer priprema sve odluke UN Turizma, odnosno donosi prijedloge za daljnje djelovanje te značajno utječe na oblikovanje aktivnosti i politika UN Turizma.

Uz Hrvatsku, izabrano je pet novih članica iz Komisije za Europu koja ima 41 članicu. To su Grčka, Slovenija, Azerbajdžan i Francuska.

Na sastanku u Bakuu sudjelovao je ministar turizma i sporta Tonči Glavina, koji je nakon izbora izrazio veliko zadovoljstvo ponovnim izborom Hrvatske u Izvršno vijeće UN Turizma, od 2025. do 2029. godine, prenosi Hina.

“Hrvatska diplomacija i hrvatska turistička politika dobili su još jedno veliko priznanje. Jako smo zadovoljni što smo dobili povjerenje država članica da još četiri godine budemo dio Izvršnog vijeća UN Turizma, i to je još jedna potvrda o značaju Hrvatske u kreiranju ne samo nacionalnih, već i svjetskih turističkih politika”, rekao je Glavina.

“Naša zemlja prepoznata je kao lider u razvoju održivog turizma, i provedbom

naše reforme dajemo primjer drugim zemljama te tako utječemo i na smjer politika UN Turizma. To potvrđuje i naša suradnja u okviru Centra za razvoj održivog turizma, koji je osnovan u Zagrebu i koji će uz partnerstvo UN Turizma i Sveučilišta u Zagrebu biti platforma za razvoj svjetskog turizma u smjeru održivosti”, dodao je ministar turizma Republike Hrvatske.

Najavio je da će Hrvatska u Izvršnom vijeću nastaviti jačati i podupirati politike koje doprinose održivom i otpornom turizmu.

## NIPPON STEEL I AMERIČKA VLADA OD SUDA ZATRAŽILI VIŠE VREMENA ZA DOGOVOR

Nippon Steel i Trumpova administracija zatražili su od američkog prizivnog suda produženje stanke u njihovom sudskom postupku za još osam dana, kako bi imali više vremena za postizanje dogovora kojim bi japanska tvrtka mogla kupiti U.S. Steel za 14,9 milijardi dolara.

Sud će vjerojatno odobriti produženje stanke, koja je prvi put odobrena 7. travnja, kad je američki predsjednik Donald Trump naložio drugu sigurnosnu provjeru tog spajanja zbog potencijalnog ugrožavanja nacionalne sigurnosti. Ta je stanka, piše Reuters, trebala isteći 5. lipnja.

Zahtjev za kratkotrajnim produženjem, navodi Reuters, sugerira da tvrtke i vlada vjeruju kako su blizu postizanja dogovora, što je dobra vijest za investitore koji su s nestrpljenjem pratili neizvje-



stan tijek tog preuzimanja otkako je ono najavljeno u prosincu 2023. godine.

I bivši predsjednik Joe Biden i Donald Trump izjavili su prošle godine da U.S. Steel treba ostati u američkom vlasništvu, nastojeći pritom pridobiti birače uoči predsjedničkih izbora 2024. u Pennsylvaniji, gdje se nalazi sjedište te kompanije.

Biden je u siječnju blokirao dogovor iz razloga nacionalne sigurnosti, što je potaknulo tužbe tvrtki koje su tvrdile da je provedena sigurnosna revizija bila pristrana. Administracija bivšeg predsjednika odbacila je te optužbe.

Celičane su vidjele novu priliku s dolaskom Trumpa, koji je zatražio stanku u sudskom postupku kako bi se provedla nova 45-dnevna sigurnosna revizija predloženog spajanja.

Međutim, Trumpovi javni komentari – od podrške “investiciji” japanske tvrtke u U.S. Steel pa do spominjanja mogućnosti manjinskog udjela za Nippon Steel – izazvali su zbumjenost.

Trump je u petak na političkom skupu pohvalio “sporazum” između Nippona i U.S. Steela, ali nije išao toliko daleko da službeno odobri diplomatski osjetljivo spajanje tih dviju tvrtki.

## PLATFORME ZA DOSTAVU HRANE SKLOPILE NAGODBU S NEW YORKOM OKO LIMITA NA NAKNADE I MINIMALNIH SATNICA

Aplikacije za dostavu hrane DoorDash, GrubHub i Uber Eats pristale su na nagodbu u parnici protiv Grada New Yorka oko ranije usvojenog zakona koji je propisao veće minimalne plaće dostavljača i ograničio naknade koje aplikacije mogu naplaćivati restoranima za uslugu dostave hrane.

Nagomba koja je u srijedu formalno podnesena saveznim sudovima i sudovima države New York na Manhattanu omogućiti će tim tvrtkama da ponekad naplaćuju više nego po postojećem važećem zakonu, koji je Grad usvojio u svibnju 2020. godine kao odgovor na pandemiju bolesti COVID-19.

DoorDash, GrubHub i Uber Eats pristali su odbaciti svoje tužbe protiv Grada, što znači da ih više ne mogu ponovno podnijeti. S druge strane, sporazumom se predviđa da gradsko vijeće New Yor-



ka usvoji predložene izmjene zakona. Glasnogovornik gradonačelnika Erica Adamsa u četvrtak je nagodbu opisao kao "pobjedu za sve radnike," dodavši da su zastoji i odgode do kojih su dovele tužbe koštale radnike milijune dolara u neisplaćenim naknadama.

U New Yorku je 1. travnja stupila na snagu izmjena zakona o minimalnoj satnici (MPR), po kojem dostavljači bez napojnica moraju biti plaćeni najmanje 21,44 dolara (18,76 eura) na sat, u odnosu na 5,39 dolara (4,72 eura) koliko je bilo propisano prije dvije godine. Glasnogovornik za popularnu aplikaciju GrubHub rekao je u priopćenju da nagodba pruža vlasnicima restorana "veću mogućnost dopiranja do kupaca, na način da su se očuvale važne zaštitne mјere za njihovo poslovanje." Iz DoorDasha i Ubera nisu odgovorili na medijske upite.

Zakonom o ograničavanju naknada u New Yorku aplikacijama za dostavu hrane, zabranilo im se da restoranima naplaćuju više od 15 posto naknade za tu dostavu, ili više od 5 posto za oglašavanje i druge usluge. Grad je donio taj zakon u vrijeme pandemije Covida-19, u želji da pomogne restoranskom sektoru koji je zbog lockdowna i restrikcija bio teško pogoden zatvaranjima i skupim naknadama do trideset posto. Iako su ograničenja trebala biti privremena, ona su u kolovozu 2021. postala trajna.

DoorDash, GrubHub i Uber Eats su na sudu tvrdili da im limitiranje naknada narušava ustavom zajamčeno pravo na dogovaranje usluga s restoranima, i da ih se tako prisiljava da u tom gradu posluju s gubitkom i propuštaju stotina milijuna dolara potencijalnih prihoda.

Također su prijetili da će morati prebacivati veće troškove dnevnicu i plaća na cijene koje plaćaju potrošači, što bi također moglo ugroziti opstanak resto-

rana. Kad je spor započeo, 2023. godine, Grad San Francisco također je uveo zakonsko ograničenje maksimalnih naknada za dostavu.

## OVI ZA SVIBANJ 2025.: SMANJEN PRITISAK NA POTRAŽNJIU ZA SEZONSKIM RADNICIMA

Pad OVI indeksa (Online Vacancy Index) nastavio se i peti mjesec zaredom, i to jačim intenzitetom, jer je godišnja stopa pada u svibnju iznosila -13,4 prema -6,3 posto zabilježenih prethodni mjesec, navodi se u najnovijim podacima koje izrađuje Ekonomski institut Zagreb.

U posljednjih dvanaest mjeseci, kako navode u objavi na svojim službenim stranicama, prosječna vrijednost indeksa bila je za -4,6 posto manja u odnosu na prethodno usporedivo razdoblje, što je ubrzavanje pada u odnosu na prva četiri mjeseca ove godine.

"Kumulativno, pad od kraja prošle godine iznosi -14,4 posto, a gledano po tromjesečjima, drugo je u minusu za -8,4 posto u odnosu na prvo tromjeseče, jer su desezonirane vrijednosti i u travnju i u svibnju bile negativne. Kratkoročni signali s tržišta rada stoga su nepovoljni i upućuju na pad aktivnosti u drugom tromjesečju, unatoč tome što nas još očekuju podaci za tekući mjesec", navodi se u objavi.

Prvih pet najtraženijih zanimanja ostalo je isto u odnosu na svibanj prošle godine. Prodavač je ostao na mjestu najtraženijeg zanimanja, slijedili su kuhar i kuhanac, koji su zamjenili mjesto, a vozač i skladištar zauzeli su četvrtu i peto mjesto. Najveći pozitivan doprinos stopi rasta indeksa u svibnju dali su oglasi za zaposlenike u financijama, medicinske sestre i farmaceute, dok su

najveći negativan doprinos imali oglasi za prodavače, kuhare i skladištare, kojima je potražnja u godinu dana zajedno pala za -16,3 posto.

"Najveći pad na ljestvici najtraženijih zanimanja, i to za devet mesta, imali su kozmetičari, s 21. na 30. mjesto. Najveći skok na ljestvici najtraženijih zanimanja imali su zidari, koji su se pomaknuli za sedam mesta gore, odnosno s 28. na 21. mjesto", pojašnjavaju iz Ekonomskog instituta Zagreb.

Kao i prethodnih mjeseci, udio oglasa u kojima se traži srednja razina obrazovanja smanjuje se, te je u svibnju iznosio 63,4 posto, dok se udio oglasa u kojima se traži visoka razina obrazovanja povećao za 1,1 postotni bod. Istodobno su oglasi u kojima se tražila srednja razina obrazovanja imali najveći negativan doprinos ukupnom broju oglasa, čak -7,6 postotnih bodova.

Trend povećanja udjela oglasa u kojima se nudi zaposlenje na neodređeno vrijeme nastavlja se i dalje, nauštrb sezonskog zaposlenja i ugovora na određeno vrijeme. U svim krajevima zemlje zabilježen je pad broja oglasa, koji je bio najveći na južnom, -24,3 posto, a najmanji na sjevernom Jadranu, -6,4 posto. Zanimanja koja su imala najveći negativan doprinos stopi pada indeksa u području južni Jadran bila su prodavač, kuhanac, učitelj, čistač i kozmetičar.

Od toga se kod čistača, kuhanca i prodavača vidi najveće smanjenje broja oglasa kod ugovora na određeno vrijeme i sezonskog zapošljavanja, što ide u prilog tezi da već neko vrijeme pratimo pad potražnje putem novih oglasa zbog zaposlenja na neodređeno vrijeme i smanjenja potrebe za traženjem radnika početkom svake turističke sezone.

Online Vacancy Index (OVI) mjeseci je indeks online oglasa slobodnih radnih mesta razvijen na Ekonomskom institutu, Zagreb u suradnji s portalom MojPosao. Svrha indeksa je pružanje pravodobnih informacija o trenutačnom stanju potražnje za radom.

OVI indeks izrađuje se jednostavnim prebrojavanjem broja jedinstvenih novih oglasa čiji rokovi prijave završavaju u mjesecu za koji se indeks izračunava. S obzirom na to da se uzimaju oglasi objavljeni putem samo jednog portala, broj oglasa izražava se kao indeks (bazna godina je 2020.).



**KAMENOLOM**  
**PROIZVODNJA**  
**KAMENIH**  
**AGREGATA**

**MIKROSIVERIT**  
**ZA DOM d.o.o.**

Kralja Zvonimira 29  
22320 Drniš  
098 248 061  
[info@mikrosiverit.hr](mailto:info@mikrosiverit.hr)  
[www.mikrosiverit.hr](http://www.mikrosiverit.hr)

**CONDOR**  
- cestovni prijevoz robe  
- skladištenje

Juraši 32  
51216 Viškovo  
051/257-919, 091/6666-261  
ozren@condor-ri.com

Color palette: yellow, white, grey, brown.

ČOKLJAT EXPRESS  
**TAXI**

Vrh sela 25  
20235 Zaton  
**098 18 66 250**  
cokljat.ivan@gmail.com

**DARK IMPUL\$ D.O.O.**

**ELEKTROINSTALACIJSKI RADOVI**

Očura 38C, 42250 Očura  
099 833 66 37  
darkimpuls43@gmail.com

A man with a beard and a white hard hat is working on a wall outlet, using a screwdriver and pliers. He is wearing a blue t-shirt and a tool belt.

## POREZNE OBVEZE U LIPNUJU

U LIPNUJU POREZNI OBVEZNICI IMAJU BROJNE OBVEZE IZVJEŠTAVANJA I PLAĆANJA.

VAŽNO JE OBRATITI PAŽNJU NA SLJEDEĆE ROKOVE:

### do 8. lipnja

potrebno je dostaviti dnevno i mjesečno izvješće o obračunatoj trošarini.

### do 15. lipnja

obvezna je predaja mjesecnog izvješća o posebnim porezima.

### do 20. lipnja

treba predati i podmiriti mjesecni PDV obrazac. U istom roku predaju se i obrasci ZP, PDV-S te DONH, kao i dnevno i mjesečno izvješće o obračunatoj trošarini. Također, do 20. lipnja potrebno je dostaviti i obrazac PP-MI-PO te izvršiti uplatu.

### do 30. lipnja

potrebno je podmiriti predujam poreza na dohodak i dobit. Također, plaća se predujam spomeničke rente za



prethodni mjesec, HGK članarina za tekući mjesec, kao i predujam za turističku članarinu za tekući mjesec – i za pravne i za fizičke osobe.

U istom roku plaća se i akontacija općekorisnih funkcija šuma za drugo tromjeseče.

Također do kraja mjeseca, podnosi se mjesečno izvješće o posebnim porezima na kavu (MI-K) i bezalkoholna pića (MI-BAP), kao i mjesečno izvješće o grijanim duhanskim proizvodima, e-tekućinama i novim duhanskim proizvodima.

Do 30. lipnja plaća se i paušalni porez na dobit za

neprofitne organizacije.

Obveznici predaju i godišnje finansijske izvještaje (GFI) te propisanu dokumentaciju Fini, ukoliko to još nisu učinili. Na kraju, potrebno je dostaviti i mjesečno izvješće o posebnim porezima i trošarinama.



suha gradnja  
adaptacije  
sanacije objekata

# DARKO & DAVOR

Srijemska 14 21000 Split

098/265-235

davor.vrdoljak1@gmail.com



**Destiny Cake**  
kolači po narudžbi

Ulica Gornji kraj 101/1  
40320 Donji Kraljevec

098 911 2683  
dajana.gregorincic@gmail.com

f Destiny Cake

USLUGE

**DOJČIĆ PILI  
USLUGE** d.o.o.

Dubravička 142  
10291 Kraj Donji

knjigovodstvene usluge

099 3396 267  
dojcicpiliusluge@gmail.com

f Dojcic PILI Usluge

# Dr. ETLINGER d.o.o.

Jakova Gotovca 10  
10000 Zagreb

tel: 01 46-64-162  
fax: 01 45-52-863

dr.etlinger@zg.t-com.hr  
[www.dr-etlinger.com](http://www.dr-etlinger.com)

**PLINODOJAVNI SUSTAVI – centrale – detektori plina u Ex izvedbi  
proizvodnja – servisiranje – održavanje**



## ĐUGUM d.o.o.

Neretljanskih gusara 12  
20340 Ploče

098 244 033  
[djugum10@gmail.com](mailto:djugum10@gmail.com)

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



## elekta-C

SPLIT - SUPETAR - ŠIBENIK

+385 (0)21 538 199, [elekta-c@elekta-c.hr](mailto:elekta-c@elekta-c.hr), [www.elekta-c.hr](http://www.elekta-c.hr)



uvoznik i ovlašteni distributer



**VIMAR**



- prekidači i utičnice ■ rasvjeta ■ parlafoni
- sustavi kućne automatike ■ podno grijanje



ROKOVI ISTJEĆU

## HRVATSKI PARADOKS FONDOVA EUROPJSKE UNIJE

S JEDNE STRANE IH NE KORISTIMO DOVOLJNO, S DRUGE STRANE NAM STVARAJU OSJEĆAJ FISKALNOG BALANSA. PRIMJERICE POLJSKA, ZA RAZLIKU OD HRVATSKE, U PRORAČUN NE STAVLJA PRILJEV NOVČANIH SREDSTAVA IZ BRUXELLESA.

**F**ondovi Europske unije dostupni Hrvatskoj stvaraju paradoksalno stanje. Trebali bi biti generator gospodarskog rasta, ali Hrvatska je među najgorima po iskorištenosti. S druge strane, stvaraju takvo stanje da postoji proračunski deficit koji potencijalno stvara iskrivljenu sliku o stvarnom

stanju u proračunu. Riječima Tonija Žgombe iz Povjerenstva za fiskalnu politiku, u radu iz listopada 2024. godine: "Istraživanje ukazuje da za hrvatski državni proračun postoji opasnost od fiskalnog rizika kroz postupno povećanje oslanjanja na EU sredstva. Trenutačno ta opasnost nije značajna, ali trend u po-

sljednjih nekoliko godina nagovješće podizanje razine rizika u skoroj budućnosti te potrebu da se izbjegne scenarij baltičkih zemalja."

Prema podacima Europske komisije u izvještaju *2021–2027 Cohesion Policy Overview*, zaključno s 31. ožujka 2025., Hrvatska je potrošila 4,5 posto dostupnih

sredstava u predmetnom razdoblju. Prema podacima Europske komisije za Nacionalni plan oporavka i otpornosti, Hrvatska je uspješno ispunila 36 posto zadanih ciljeva kako bi se isplatila dostupna sredstva. Budući da NPOO istječe sljedeće godine, a trenutačna finansijska perspektiva 2027. godine, kakav je plan Ministarstva regionalnog razvoja i fondova Europske unije te Ministarstva financija za ubrzavanje apsorpcije dostupnih sredstava EU?

Takvo pitanje postavili smo ministarstvima zato što Ministarstvo financija provodi NPOO, a Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije provodi ostale natječaje navedene u ostatku ovog članka. Oba ministarstva

su nam podrobno ispričala da se stanje s isplaćenim sredstvima nešto poboljšalo i da postoje doista ambiciozni planovi za drugu polovicu ove godine.

“U finansijskoj perspektivi 2021.–2027. alokacija Republike Hrvatske za kohezijsku politiku (Program konkurentnost i kohezija, Integrirani teritorijalni program i Program Učinkoviti ljudski potencijali), koja se prati na portalu Cohesion Data, iznosi 10,24 milijarde eura (EU alokacija + nacionalna sredstva), odnosno 9,98 milijardi eura bez tehničke pomoći. Podaci na portalu Cohesion Data ažuriraju se pet puta godišnje te su trenutno dostupni podaci zaključno s 31. ožujka 2025. godine. S druge strane, čelnik Ministarstva regionalnoga razvoja i fondova Europske unije redovito svaka dva tjedna na sjednici Vlade Republike Hrvatske izvještava o stanju iskorištenosti sredstava fondova Europske unije. Tako je do 28. svibnja 2025. godine za tri gore navedena programa ukupno objavljen 221 poziv ukupne vrijednosti 5,7 milijardi eura, odnosno 57 posto dodijeljenih sredstava. Ukupno je ugovoren 4,32 milijarde eura, odnosno 43 posto dodijeljenih sredstava, te je po zahtjevima za nadoknadom sredstava odobreno 6 posto dodijeljenih sredstva.”

Tako nas ministarstvo uvjerava da je u ovih pet godina finansijske perspektive ugovoreno manje od polovice dodijeljenih sredstava, ali će zato u sljedeće dvije ugovoriti ostatak. A do sad je isplaćeno nešto manje od 600 milijuna eura. Usaporede radi, prema podacima s kraja ožujka, Češka je isplatila više od 4 i pol milijarde eura EU fondova, Mađarska više od dvije milijarde eura, a mala Estonija više od 600 milijuna. Čak je i Bugarska uspjela isplatiti više novca iz dostupnih EU fondova.

Iz Ministarstva dodaju: “Iz Programa konkurentnost i kohezija te Integrirani teritorijalni program za koje je Ministarstvo regionalnoga razvoja i fondova Europske unije Upravljačko tijelo, do kraja ove godine planirana je objava 128 poziva ukupno vrijednih 2,3 milijardi eura, od čega je 2,2 milijarde eura EU sredstava, čime će se, zajedno s dosad objavljenim pozivima, dostići 90 posto dodijeljenih sredstava. Iz Programa učinkoviti ljudski potencijali, za koje je Upravljačko tijelo Ministarstvo rada, mirovinskog sustava, obitelji i socijalne

politike, do kraja ove godine planirana je objava još 27 poziva ukupno vrijednih 326 milijuna eura, čime će se, zajedno s dosad objavljenim pozivima, dostići 88 posto dodijeljenih sredstava.

Vrijednosti pokazatelja po ključnim etapama dodjele sredstva prate se na svim razinama, te se stalno radi na ubrzavanju postupaka dodjele sredstava. Istodobno se s korisnicima sredstva surađuje na ubrzavanju provedbe dodijeljenih sredstva, jer je osiguravanje prikladne dinamike potrošnje sredstava i odgovorna provedba projektnih aktivnosti od strane korisnika ugovora o dodjeli bespovratnih sredstava ključan segment uspješnosti apsorpcije EU sredstava. Napominjemo i kako je rok za potrošnju sredstva iz fondova kohezijske politike, unatoč razdoblju koje je definirano vremenskim okvirom do 2027. godine u smislu finansijske perspektive Europske unije, kraj 2029. godine, odnosno dvije godine od kraja finansijske perspektive.”

Drugi važan segment EU fondova je famozni Nacionalni plan oporavka i obnova (NPOO) gdje je Europska komisija određene svote novce uvjetovala reformama država članica. Čak i na tom planu se događaju određene poteškoće. Obnova i modernizacija dionice pruge od Kutine do Novske bila je dio NPOO-a, ali je nedavno izdvojena jer izvođač kasni s pripremom projektne dokumentacije. Dio je to projekta “Rekonstrukcija postojećeg i izgradnja drugog kolosijeka željezničke pruge Dugo Selo–Novska” duge 83 kilometra. Procijenjena vrijednost radova je 620 milijuna eura, a sufinanciraju se iz EU-ovih fondova (Instrument za povezivanje Europe – CEF i Program Konkurentnost i kohezija – PKK). Hrvatske željeznice su tom prilikom naglasile da je riječ o najvećem željezničkom projektu u povijesti Republike Hrvatske. Otvaranje ponuda očekuje se početkom srpnja, pa bismo konačno mogli saznati tko će preuzeti taj veliki projekt. Do sada je već tri puta produljen rok za dostavu ponuda u nešto više od četiri mjeseca koliko je aktivan ovaj natječaj.

Kako smo spomenuli, Europska komisija cijeni da je Hrvatska uspješno ispunila 36 posto pokazatelja.

Ministarstvo financija nam je na pitanje kako misle ubrzati planirane reforme odgovorilo: “Dosadašnja provedba pokazuje da Hrvatska sve predviđene



reforme i ulaganja u okviru svojeg Plana oporavka i otpornosti ostvaruje učinkovito i u skladu s planiranom dinamikom i pravilima koja proizlaze iz regulative da je tijekom godine moguće podnijeti najviše dva zahtjeva za plaćanje Europskoj komisiji na temelju ispunjenih pokazatelja koji su unaprijed definirani u sadržaju i roku provedbe. Skrećemo pozornost da se navedeni podatak Europske komisije, odnosno 36 posto uspješno ispunjenih pokazatelja, odnosi na ukupno 157 reformskih i investicijskih pokazatelja na temelju kojih je službeno podneseno i odobreno od strane Europske komisije pet zahtjeva za plaćanje, na

temelju kojih nam je isplaćeno ukupno 4,5 milijardi eura. Bitno je istaknuti da je Hrvatska prva država EU-a koja je dobila uplatu pet rata za Plan oporavka i otpornosti, te smo jedina država u EU kojoj je do sada potvrđeno da su u potpunosti ispunjeni svi pokazatelji u okviru svakog pojedinog zahtjeva, odnosno sto posto. Također, bitno je istaknuti da je do sada ukupno ispunjen 241 pokazatelj na razini cijelog Plana (od ukupno 436) te da u sljedećim tjednima očekujemo službenu ocjenu Europske komisije šestog zahtjeva za plaćanje, koji je također službeno podnesen, i to na temelju svih 26 planiranih i ostvarenih pokazatelja.”

NPOO će podržati Lječilište Topusko sa 17,23 milijuna eura za obnovu hotelskog kompleksa i uvođenje novih wellness te sportsko-rekreacijskih sadržaja.

Cilj projekta je povećati kvalitetu i atraktivnost općine Topusko kao turističke destinacije. Projekt uključuje: energetsku obnovu, rekonstrukciju i proširenje kuhinje, uređenje interijera hotelskog dijela zgrade, obnovu i proširenje zdravstveno-rekreacijskog dijela, nove wellness i spa te kongresne sadržaje, kao i uređenje okoliša. Uvođenjem zelenih i digitalnih elemenata Topusko će dobiti turizam visoke dodane vrijednosti, održiv, inovativan i otporan na izazove.

Ta investicija uključuje finansijsku potporu u obliku bespovratnih sredstava za razvoj, prilagodbu i nadogradnju javne turističke infrastrukture diljem Hrvatske, s ciljem povećanja energetske učinkovitosti i udjela obnovljivih izvora energije, poticanja zelene i digitalne tranzicije, uz promicanje turističkih proizvoda koji mogu generirati veću dodanu vrijednost u skladu s načelima kružnog gospodarstva.

Daljnji cilj te investicije je smanjenje broja turista u najrazvijenijim turističkim područjima povećanjem atraktivnosti manje razvijenih destinacija, podizanjem kvalitete ponude te omogućavanjem produljenja sezone, poticanjem održivih oblika turizma i razvojem turističke infrastrukture. Projekti u okviru te investicije bit će dovršeni do kraja lipnja 2026. godine.

## EUROPSKA KOMISIJA PREPORUČA HRVATSKOJ DA 2025. I 2026. GODINE:

**1.** Ojača ukupne izdatke za obranu i spremnost u skladu sa zaključcima Europskog vijeća od 6. ožujka 2025. Pridržava se maksimalnih stopa rasta neto rashoda koje je preporučilo Vijeće 21. siječnja 2025., koristeći dopuštenje nacionalne odredbe o iznimkama za veće izdaje za obranu.

**2.** S obzirom na primjenjive rokove za pravovremeno završetak reformi i investicija prema Uredbi (EU) 2021/241, ubrza provedbu plana oporavka i otpornosti, uključujući poglavje REPowerEU. Ubrižava provedbu programa kohezijske politike (ERDF, JTF, ESF+, CF), gradeći, gdje je primjereno, na mogućnostima koje nudi revizija fondova. Optimalno iskoristi instrumente EU, uključujući mogućnosti koje nude InvestEU i Platforma za strateške tehnologije za Evropu, kako bi se poboljšala konkurentnost.

**3.** Riješi fragmentaciju javnih istraživačkih instituta i sveučilišta postavljanjem ciljeva u ugovorima o performansama koji potiču konsolidaciju, suradnju i, gdje je relevantno, fuzije, potpomognute financijskim poticajima za povećanje znanstvenog izlaza i javnog povrata na ulaganja u istraživanje i razvoj. Potiče ulaganja u istraživanje i inovacije. Poveća pristup raznolikim izvorima financiranja za poduzeća i promiče kapitalna tržišta olakšavanjem sudjelovanja malih ulagača, uključujući na tržištu obveznica, rješavanjem prepreka za kotiranje i jačanjem korporativnog upravljanja kako bi se povećala privlačnost tržišta dionica. Dalje pojednostavni regulative, poboljša regulatorne alate i smanji administrativno opterećenje digitalizacijom kako bi se olakšalo osnivanje i širenje poduzeća. Ojača kapacitet i učinkovitost javne uprave na lokalnoj razini spajanjem funkcija i/ili općina.



Projekt elektrifikacije dionice pruge Zaprešić-Zabok

O čitavom projektu Topusko pisali smo u ranijim izdanjima mjeseca i važno je napomenuti da je riječ o jednom od najvećih ulaganja u kontinentalni turizam.

Ministarstvo financija nam je u istom odgovoru otkrilo kako namjeravaju potrošiti dostupna sredstva. "Istodobno, u tijeku su intenzivne pripreme slanja sedmog zahtjeva za plaćanje, koji se planira poslati tijekom srpnja ove godine, na temelju u potpunosti ispunjenih svih 53 reformskih i investicijskih pokazatelja, u iznosu od više odjedne milijarde eura, što će biti najveća pojedinačna uplata iz EU proračuna Hrvatskoj ikad. S aspekta apsorpcije sredstava, to znači

da planiranim dinamikom osiguravamo povlačenje više 82% bespovratnog dijela sredstava NPOO-a već u drugoj polovici 2025. To je jasna potvrda predanosti Vlade pravodobnoj i uspješnoj provedbi svih zacrtanih ciljeva, uz maksimalno iskorištavanje sredstava na raspolaganju. U drugoj polovici ove godine planira se poslati i osmi zahtjev za plaćanje, također na temelju ispunjenih svih predviđenih pokazatelja, a isto se odnosi i na 2026. godinu, kad se planiraju podnijeti preostala dva zahtjeva za plaćanje. Konkretno, vezano uz isplate iz Mechanizma za oporavak i otpornost, do sada nam je uplaćeno 4,5 milijardi eura za provedbu reformi i investicija, a uskoro

очекujemo i uplatu šeste tranše u iznosu od 836 milijuna eura, čime ćemo ukupno dosegnuti više od 5,3 milijardi eura uplata iz europskog proračuna (tijekom prve polovice godine). Kad tome pridodamo i planiranu uplatu sedme tranše, do jeseni ove godine Hrvatska bi trebala kumulativno povući ukupno 6,4 milijarde eura. Bitno je istaknuti i da je do sada u sklopu NPOO-a objavljeno ukupno 500 natječaja, poziva i nabava (uključujući završene i one u tijeku), u vrijednosti od 9,8 milijardi eura, što je 98 posto cijelog NPOO-a (koji vrijedi 10 milijardi eura). To je dodatna potvrda snažnoj posvećenosti provedbi planiranih reformi i investicija te dobrog rada uspostavljenog su-

**4.** Riješi visoke cijene električne energije za poduzeća ubrzavanjem implementacije i mrežne povezaneosti projekata obnovljive energije. Nadalje nadograditi električne prijenosne i distribucijske mreže, ulaže u skladištenje električne energije i unaprijedite implementaciju pametnih brojila. Pojednostaviti postupke izdavanja dozvola, uključujući za energetske zajednice, i pojednostavite postupke za instalaciju solarnih fotonaponskih postrojenja u stambenim zgradama. Ubrza provedbu mjera energetske učinkovitosti, posebno u stambenim zgradama, smanjite ovisnost o fosilnim gorivima u sektoru grijanja i ubrzajte instalaciju topinskih pumpa. Smanji ovisnost o fosilnim gorivima i potražnju energije u transportnom sektoru promicanjem održivog gradskog prijevoza, željeznice i elektrifikacije cestovnog prometa, uključujući reviziju ciljanih poreznih poticaja. Poduzmite konkretne korake za postupno ukidanje subvencija za fosilna goriva, posebno u transportnom sektoru. Riješite nedavni pad

udjela obnovljive energije u prometu revizijom pravila o bio-gorivima.

**5.** Smanji nedostatak radne snage i vještina uklanjanjem prepreka za sudjelovanje u radnoj snazi, osiguravanjem jačih obrazovnih temelja na svim razinama, posebno za osnovne i STEM vještine (znanost, tehnologija, inženjerstvo i matematika), jačanjem usavršavanja i prekvalificiranja, boljim usmjeravanjem aktivnih politika tržišta rada na ranjive skupine i jačanjem napora za privlačenje, razvoj i задрžavanje talenata. Ojača politike tržišta rada i njihovu koordinaciju sa socijalnim uslugama. Smanji siromaštvo i nejednakost u prihodima povećanjem adekvatnosti socijalnih beneficija, uključujući mirovine, uz održivu fiskalnu politiku. Poboljšajte pristup formalnoj kućnoj i zajedničkoj dugotrajnoj skrbi. Promiće uravnoteženu geografsku distribuciju zdravstvenih radnika i objekata, ulaganja u e-zdravstvo i usku suradnju između svih razina javne uprave u zdravstvenoj politici.



## TEMA BROJA: ROKOVI ISTJEĆU

stava koordinacije i provedbe, na korist hrvatskim građanima i gospodarstvu."

Svaka država članica Unije i svako ministarstvo može na sebi svojstven način prikazivati priljev novca iz EU fondova. Kako je to napisao Toni Žgomba: "Ključni izazov u istraživanju bila je nejasna prezentacija podataka o EU sredstvima. Problem praćenja i transparentnosti sredstava iz EU fondova otežava dublju analizu, osobito kad je riječ o, primjerice, razlikovanju kapitalnih i tekućih transfera prema ESA 2010 metodologiji, te dodijeljenih i ugovorenih sredstava na europskoj i nacionalnoj razini. Dodatno, zemlje članice EU-a vode proračune na različite načine, što dodatno otežava usporedbu. Poljska, primjerice, za razliku od Republike Hrvatske, ne prikazuje EU sredstva unutar državnog proračuna."

U svojem radu Žgomba zaključuje: "Hrvatska se nalazi u srednjoj razini fiskalnog rizika zbog oslanjanja na EU sredstva. Iako ta sredstva omogućuju značajan fiskalni prostor za financiranje ključnih projekata, postoji opasnost da se prekomjerno oslanjanje na vanjsko financiranje pretvoriti u dugoročni fiskalni problem. Potrebno je dodatno unaprijediti apsorpcijske kapacitete, optimizirati korištenje EU sredstava i istodobno raditi na fiskalnoj konsolidaciji kako bi se smanjila ovisnost o vanjskom financiranju i osigurala dugoročna održivost javnih financija."

Hrvatskoj će biti teško ostvariti sve ciljeve balansirajući proračun. Pogotovo ako se uzme u obzir da je Europska komisija početkom mjeseca objavila preporuke za reforme koje bi trebale ubrzati rast hrvatskog gospodarstva. EK od

Hrvatske traži veća ulaganja u obranu, bolje korištenje dostupnih finansijskih instrumenata, ubrzanje razvoja obnovljivih izvora energije i mnoštvo drugih reformi. Svi ti zahtjevi su očekivani, ali ispod radara je prošao i zahtjev za spajanjem funkcija ili općina. Imamo ih 428 i svaka ima svojeg načelnika, zamjenika i ostalo osoblje. U većini vlada HDZ i teško je za očekivati da će se nešto konkretno dogoditi po tom pitanju.

Kako nam je ispričao dobro upućeni izvor iz jedne općine na sjeveru Hrvatske, problem s malim jedinicama lokalne samouprave je što velik broj njih nema kapacitete za apsorpciju EU fondova: "Surađivali smo na projektu s još dvije općine jer smo planirali da ćemo tako lakše povući novac iz Unije. Dogodilo se to da kolege nisu htjeli preuzeti papirologiju nakon što projekt nije prošao."

Upravo ta rascjepkanost lokalne samouprave dovodi do toga da je praktički samo središnja država nositelj velikih projekata. Čak je i ulaganje u Topusko, o kojem smo ranije pisali, projekt s više uključenih partnera. Nositelj je Lječilište Topusko, a projektni partneri TOP-TERME d.o.o. i Sisačko-moslavačka županija, iako su nam upućeni izvori rekli da je projekt županijski.

A nije ni tu kraj problemima s fondovima. Dok veliki poput Mate Rimca dobiju stotine milijuna eura i probiju sve rokove, mali poduzetnici često ostanu praznih ruku. "Čak ni fondovi iz EU nam nisu poticaj u tolikoj mjeri. Velika poduzeća zagrabe veliki dio kolača i nama preostaje malo ili ništa. Evo primjera. Sudjelovaо sam na jednom sajmu u inozemstvu i tu sam očekivao povrat uloženih sredstava iz EU fondova. Imali smo sve papire, ostvarili smo dovoljno bodovala, ali dok je došao na nas red, predviđeni novac je potrošen na druge projekte. Nadamo se da ćemo u nekom trenutku opet krenuti s tim fondovima, ali malim poduzećima su jako teško dostupni", ispričao nam je Goran Popara iz tvrtke Arba Nautika koja se bavi proizvodnjom brodova.

A da Hrvatsku čeka još puno rada na iskorištanju fondova i mehanizama Europske unije, možda najbolje prikazuje primjer bivše čelnice Ministarstva regionalnog razvoja i europskih fondova Gabrijele Žalac, osuđene početkom mjeseca na dvije godine zatvora zbog preplaćivanja softvera za Ministarstvo. Čitav slučaj je nakon prijava DORH-u sjedio negdje u ladici, da bi tek uspostavljanjem Ureda europskog javnog tužitelja (EPPO) započeli konkretni postupci koju su rezultirali njezinim priznanjem i presudom.

Agencija za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju zadužena za isplate poticaja također nije imuna od problema s vrhuškom. Matilda Coić je kao ravnateljica imala mandat prepun, kako je to napisao jedan desno orijentirani medij, zanimljivosti. Nju je naslijedio Antun Vujić, da bi ga kratkovoječni ministar Josip Dabro smijenio, a sve navodno jer je Dabro htio riješiti problem neredovite isplate malim poduzetnicima. Na čelo Agencije Dabro je postavio Sašu Bukovca, koji je kratko vrijeme obnašao funkciju v.d. šefa agencije, da bi konačni Dabrin izbor postao Nikola Dolački, inače dugogodišnji kadar APPRRR. Smjenom Dabre, otisao je



FOTO: PIXABAY



Render projekta Topusko na izvoru zdravlja

FOTO: OPĆINA TOPUSKO

i Dolački. Tako je u jako kratkom roku vrlo važna agencija s više stotina zaposlenih promijenila nekoliko šefova. Problemi se i dalje gomilaju. Prošle godine su isplate poljoprivrednicima toliko kasnile, da su iz Hrvatske poljoprivredne komore tražili sastanak s ministrom i tražili poštivanje zakona.

Iskorištavanje fondova Europske unije u Hrvatskoj pokazuje slojevitu i proturječnu sliku – s jedne strane imamo formalne pokazatelje o visokoj razini ugovorenosti, i ambiciozne planove za budućnost; dok s druge strane objektivne brojke govore o slaboj realizaciji, birokratskim zaprekama i nedovoljnoj apsorpcijskoj sposobnosti, osobito na lokalnoj razini. Hrvatska se tako nalazi u svojevrsnom fiskalnom paradoksu: EU sredstva omogućuju veći proračunski manevarski prostor i održavanje suficita, ali istodobno prikrivaju strukturne slabosti javne uprave i fiskalnog sustava. Fiskalna slika djeluje bolje nego što doista jest, što je i razlog zašto se sve češće ističe potreba za realnijim prikazom stvarnog stanja i fiskalnim rizicima koji dolaze s pretjeranim oslanjanjem na vanjske izvore financiranja.

Podaci Europske komisije nedvosmisleno pokazuju da je Hrvatska ispod prosjeka u iskorištenosti EU sredstava. U aktualnoj finansijskoj perspektivi iskorišteno je tek oko šest posto dodijeljenih sredstava, iako ministarstva najavljuju da će do kraja godine ta brojka

doseći gotovo 90 posto objavom novih poziva i ubrzavanjem procedura. Iako su ti planovi dojmljivi, ostaje otvoreno pitanje koliko je realno ugovoriti i kvalitetno realizirati više milijardi eura u tako kratkom roku – posebice ako uzmemu u obzir dosadašnju dinamiku. Usporedba s drugim državama, poput Češke, Estonije ili čak Bugarske, dodatno pojačava dojam da Hrvatska ne koristi dostupne resurse dovoljno učinkovito.

Nacionalni plan oporavka i otpornosti (NPOO) predstavlja drugi ključni mehanizam europskog financiranja. Iako je Hrvatska na papiru među najuspješnjima u pogledu formalnog ispunjavanja pokazatelja, provedba na terenu nije bez problema. Projekti poput obnove željezničke infrastrukture kasne, a i dalje postoji neravnoteža u raspodjeli sredstava: veliki igrači lakše dolaze do financiranja, dok mali i srednji poduzetnici nailaze na birokratske prepreke i ograničene mogućnosti. Često upravo ti mali poduzetnici – koji čine okosnicu realnog gospodarstva – ostaju izvan doseg-a europskih sredstava, što dugoročno ugrožava ravnomjeran razvoj i održivu konkurentnost.

Strukturni problemi dodatno se produbljuju rascjepkanosti lokalne samouprave. Velik broj općina nema kadrovskih ni organizacijskih kapaciteta za vođenje većih projekata, pa je središnja država de facto postala glavni kanal za povlačenje sredstava. Takav model du-

goročno nije održiv jer koči decentralizirani razvoj i smanjuje mogućnosti za lokalne inicijative. Europska komisija već godinama preporučuje teritorijalne racionalizacije i funkcionalna spajanja, no politička volja za takve reforme ostaje slaba, osobito u kontekstu političkog nadzora i izbornih kalkulacija.

Fiskalni rizik koji proizlazi iz ovisnosti o europskim sredstvima jasno je artikulisani i u analizi Povjerenstva za fiskalnu politiku. Bez poboljšanja apsorpcijskih kapaciteta, većeg uključivanja lokalnih zajednica i jačanja transparentnosti u načinu prikazivanja podataka o EU fondovima, Hrvatska riskira dugoročnu finansijsku nestabilnost. Također, već sad se vide učinci takvog sustava: dok su neka ulaganja, poput onoga u Topusko, pozitivan primjer revitalizacije kontinentalnog turizma, drugi projekti pokazuju koliko je sustav trom i podložan kašnjenjima.

Zaključno, Hrvatska se nalazi na raskriju: ili će iskoristiti jedinstvenu priliku koju nude EU fondovi za trajnu modernizaciju, reforme i ravnometar razvoj; ili će nastaviti biti kronični primjer države s nedovoljno razvijenim institucionalnim kapacitetima za učinkovitu apsorpciju. Vrijeme je za stvarnu promjenu u načinu upravljanja europskim novcem – transparentno, decentralizirano i uključivo. U protivnom će EU sredstva ostati propuštena prilika.

RAIF OKIĆ

UKRAJINSKA ENERGIJA U SRCU EUROPE

# DRI POKREĆE PROJEKTE OBNOVLJIVIH IZVORA ENERGIJE U HRVATSKOJ VRIJEDNE STOTINE MEGAVATA

**HRVATSKA JE IZNIMNO ATRAKTIVNO TRŽIŠTE ZA ULAGAČE.**

Tvrtka DRI, razmjerno novo ime na hrvatskom tržištu obnovljivih izvora energije, zapravo je europski ogranak najveće ukrajinske privatne energetske grupacije – DTEK-a. Iako je formalno osnovana 2019. godine kao podružnica DTEK Renewables, ogranak DRI (DTEK Renewables International) postaje 2021. godine neovisna tvrtka unutar šire DTEK grupacije. Sjedište DTEK-a nalazi se u Amsterdamu, a portfelj obuhvaća širok spektar energetskih djelatnosti – od proizvodnje električne energije iz obnovljivih i fosilnih izvora, preko trgovanja i distribucije, do razvoja pametnih mreža i usluga za potrošače.

DTEK danas ima više od 13 GW instaliranog kapaciteta, uključujući osam termoelektrana, 1,3 GW iz obnovljivih izvora i više od jednog gigavata projekata u različitim fazama razvoja. Grupacija također razvija više od 200 MW kapaciteta u baterijskim sustavima za pohranu energije (BESS), čime dodatno potvrđuje svoju ambiciju da odigra značajnu ulogu u europskoj energetskoj tranziciji. DRI ima urede diljem Europe: u Nizozemskoj, Poljskoj, Rumunjskoj, Italiji, i od 2023. godine u Hrvatskoj.

Tvrtka je pokrenula aktivnosti u Hrvatskoj 2021. godine, a dodatno je učvrstila prisutnost otvaranjem ureda u Zagrebu 2023. godine. Od samog početka DRI je identificirao Hrvatsku kao jedno od svoja četiri ključna strateška tržišta u Europi. Njihov ambiciozni cilj je razviti značajan portfelj projekata iz obnovljivih izvora energije diljem Europe.

Trenutno se razvijaju tri projekta – dvije vjetroelektrane i jedan solarni park, ukupne snage veće od 330 MW. Najnapredniji je projekt vjetroelektrane Brda Umovi u Dalmatinskoj zagori. Projekt je dobio sve ključne dozvole, uključujući i energetsku suglasnost. Vjetroelektrana snage 127,5 MW može

biti proširena drugom fazom za gotovo 29 MW. U sklopu projekta planirana je i izgradnja nove trafostanice 400/110 kV – prve takve u Hrvatskoj u više od dva desetljeća – te deset kilometara dugog dalekovoda. Početak gradnje planiran je za 2026. godinu, a puštanje u pogon za godinu dana kasnije.

Drugi projekt, vjetroelektrana Ljuboovo, snage 120 MW, nalazi se u Ličko-senjskoj županiji. Projekt je još u ranoj fazi razvoja, a početak gradnje predviđa se za 2027., dok je početak rada planiran za kraj 2029. godine. Iako još čeka energetsku suglasnost, projekt je već ucrtan u prostorni plan, a postupak mjerjenja vjetra trebao bi započeti u ljeto 2025.

Treći projekt je solarni park Vedrine, u Splitsko-dalmatinskoj županiji, snage 60 MW. Kao i prethodna dva projekta, smješten je izvan područja Natura 2000 i ne utječe na zaštićene vrste, što je potvrđeno u ekološkoj studiji. Povezivanje na mrežu predviđeno je putem iste trafo-

stanice i dalekovoda planiranih za Brda Umovi, što potvrđuje strateški pristup DRI-ja u planiranju mrežne infrastrukture.

Ovim projektima DRI postaje ključni igrač na hrvatskom energetskom tržištu, donoseći kapital, inženjersku ekspertizu i operativnu agilnost kakva se često viđa na razmeđi privatne inicijative i strateških državnih ciljeva. S obzirom na ratne okolnosti iz kojih dolazi matična kompanija, geopolitički kontekst ne može se zanemariti. Ipak, DRI u Hrvatskoj ostaje usmjeren isključivo na čistu, obnovljivu i na budućnost orijentiranu energiju – uključujući baterijske sustave za pohranu energije.

Uz DRI, u Hrvatskoj je aktivan i europski trgovački ogranak DTEK-a – tvrtka D.Trading s uredom u Zagrebu. D.Trading je započeo poslovanje u Hrvatskoj 2021. godine, a bavi se električnom energijom, prirodnim plinom, plinskim kondenzatom i ukapljenim prirodnim plinom (LNG-om).



Solarni park Vedrine projekt je snage 60 MWp, smješten također u Splitu, Splitsko-dalmatinska županija



Ivan Liakh, direktor DRI za Hrvatsku

proizvodnjom. Također, u to vrijeme u Hrvatskoj nije bilo velikih solarnih projekata (1 MW+) u pogonu, za razliku od susjednih zemalja. Zbog toga smo odbrali Hrvatsku.

Godine 2021. osnovali smo DRI kao potpuno neovisnu tvrtku, s vlastitom upravom, ali u okviru DTEK Grupe. Sjedište nam je u Amsterdamu, a imamo urede i u Varšavi, Milatu, Rimu, Zagrebu i Budimpešti. Danas naš portfelj OIE projekata iznosi 1,4 GW – pretežito iz vjetroelektrana i solarnih elektrana – te jedan veliki projekt sustava baterijske pohrane. Najuspješnije tržište za nas je zasad Rumunjska. Tamo smo razvili četiri projekta ukupnog kapaciteta 299 MW: vjetroelektranu Ruginoasa (60 MW), solarne elektrane Glodeni I (53 MW) i Glodeni II (60 MW), koje su već u pogonu, te projekt Vacaresti od 126 MW koji je u završnoj fazi izgradnje i očekujemo njegovo puštanje u pogon početkom sljedeće godine.

#### Koji su vaši prvi projekti u Hrvatskoj?

Naš prvi projekt u Hrvatskoj je vjetroelektrana Brda Umovi I, snage 127,5 MW, u Splitsko-dalmatinskoj županiji. Projekt je prvobitno započeo drugi investitor, a mi smo ga preuzeli početkom 2023. godine. Sada je u naprednoj razvojnoj fazi, a početak izgradnje očekujemo u prvom tromjesečju 2026. godine. Od preuzimanja projekta usmjereni smo na pričuvanje dozvola i pripremu za gradnju.

Prema sadašnjim procjenama, ulaganje DRI-ja u Brda Umovi iznosi oko 200 milijuna eura, iako će konačni iznos biti poznat tek nakon što završe svi natječajni postupci – uključujući nabavu ključnih komponenti poput vjetroturbina i druge opreme. Očekujemo da će ti postupci biti dovršeni do kraja ove godine.

#### Kakvi su vaši dojmovi o poslovnoj klimi u Hrvatskoj? Je li fleksibilnija od drugih država EU-a?

Najprije bih istaknuo pozitivne dojmove. Ljudi u Hrvatskoj su otvoreni, kooperativni i spremni na konstruktivan dijalog. Uspjeli smo pronaći pouzdane partnera za razvoj, izgradnju i analizu projekata. Također, u Hrvatskoj postoji značajan broj tvrtki koje nude kvalitetne usluge u tom segmentu. Veliki plus je i zakonodavni okvir koji je razmjerno stabilan i naklonjen investitorima.

Ivan Liakh, direktor DRI za Hrvatsku, za Financije.hr otkriva planove kompanije.

#### Možete li nam, za početak, reći više o samoj tvrtki i zašto vam je Hrvatska toliko privlačna?

Prije nego što odgovorim na vaše pitanje, želio bih se vratiti na 2008. godinu i Ukrajinu, gdje je naša kompanija i osnovana. Dio smo DTEK Grupe, koja je u Ukrajini započela s radom još 2005. godine. Godine 2008. osnovana je tvrtka Wind Power, koja se u početku usmjeravala na projekte vjetroelektrana, a kasnije proširila i na solarne projekte. U razdoblju od 2014. do 2019. godine Wind Power prerasta u DTEK Renewables (DTEK RES) s jasnom strategijom da dostigne 1 GW instaliranih kapaciteta u obnovljivim izvorima. Do kraja 2019. godine DTEK RES imao je instaliranih 1,1 GW kapaciteta – ravnomjerno raspoređeno između vjetra i sunca.

U tom trenutku shvatili smo da ukrajinsko tržište doseže zasićenje te smo počeli razmatrati širenje. Europa se logično nametnula kao sljedeći korak. U sklopu DRI-ja analizirali smo mogućnosti u Španjolskoj, Portugalu, Francuskoj i Švedskoj, no odlučili smo se za istočnu Europu – Hrvatsku, Rumunjsku, Poljsku i Italiju. Razlog je jednostavan: zapadna tržišta su prezasićena, kapaciteti mreže su ograničeni, a postojeće kompanije su već duboko ukorijenjene. Istočnoeuropska tržišta, naprotiv, nude prostor za rast.

Svako tržište ima svoje makroekonomski i tehničke specifičnosti – uključujući ciljeve definirane nacionalnim planovima u okviru Zelenog plana EU, pravila priključenja na mrežu i slično. Hrvatska nam je bila posebno zanimljiva jer je neto uvoznik električne energije. Naša logika bila je jednostavna: ako zemlja uvozi električnu energiju, očito postoji prostor i potreba za domaćom



FOTO: DRI

Ivan Liakh

Naravno, kao i na svakom tržištu, postoje izazovi. Ponekad se tijekom procesa događaju nepredvidive okolnosti, što smatramo uobičajenim tržišnim fenomenom. Jedna od prepreka je ograničena dostupnost PPA ugovora te činjenica da je broj domaćih developera relativno mali i uglavnom usmjeren isključivo na Hrvatsku. Postupak razvoja može biti složen, osobito kad dođe do promjena zakonskog okvira tijekom samog razvoja projekta. Na primjer, započnete projekt po jednom zakonu, a zatim se zakon promijeni, što zahtijeva dodatne dozvole ili studije. Također, može se dogoditi da se tijekom razvoja neko područje proglaši zaštićenim, pa

morate ponovno izrađivati ekološke studije.

Mi zasad nismo imali takvih problema, jer pažljivo pratimo zakone i procedure, ali to svakako može usporiti druge investitore.

### Koji su vaši sljedeći projekti u Hrvatskoj?

Trenutačno imamo projektni portfelj u Hrvatskoj ukupnog kapaciteta 335,5 MW: Brda Umovi I (127,5 MW), vjetroelektranu Ljubovo (120 MW), solarnu elektranu Vedrine (60 MW) te potencijalnu drugu fazu Brda Umovi II (28,8 MW). Također se zanimamo za razvoj baterijskih sustava za pohranu energije

povezanih s tim projektima.

Hrvatski sabor je u proljeće donio izmjene zakona koje omogućuju izgradnju baterijskih sustava na postojećim lokacijama obnovljivih izvora, bez potrebe za dodatnim kapacitetom priključenja, pod uvjetom da je postojeći priključak već osiguran. To je zaista velik korak naprijed. Vidjet ćemo kako će se novi zakon primjenjivati u praksi, ali postojeći propisi daju razloga za optimizam.

### PPA ugovori su važna tema. Kakvo je vaše viđenje stanja u Hrvatskoj?

PPA ugovori su prošli kroz znatnu transformaciju, i u Hrvatskoj i u cijeloj EU. Prvo su postojale feed-in tarife (FiT) — državno zajamčene cijene za otkup električne energije — koje su mnogim projektima omogućile financiranje. Kasnije su uvedeni Contracts for Difference (CfD) — napredniji i tržišno orientirani mehanizam koji jamči stabilne prihode proizvođačima i štiti potrošače od skokova cijena. Danas vjerujemo da će se CfD-ovi više koristiti za baterijske sustave.

Što se tiče PPA ugovora, tržište definitivno sazrijeva. Optimistični smo da će Hrvatska podržati širenje i standardnih i korporativnih (cPPA) ugovora, osobito s obzirom na sve veće potrebe sektora, kao što su podatkovni centri. Kako se tržišne potrebe budu razvijale, a s njima i sami OIE developeri, takvi ugovori postajat će sve važniji za brži plasman zelenе energije. Iako hrvatsko tržište još nije potpuno sazrelo, investitori se trude osigurati PPA ugovore i vjerujemo da će se taj trend ubrzati. Kao što sam već rekao, postoje izazovi, ali to su uobičajene faze sazrijevanja tržišta. Budućnost PPA ugovora u Hrvatskoj izgleda obećavajuće.

### Koliko zaposlenika trenutno imate u Hrvatskoj?

DTEK grupa u Hrvatskoj ima dvije poslovne linije: D.Trading, koji zapošljava 55 osoba u zagrebačkom uredu, te DRI, koji trenutno ima pet zaposlenika u Zagrebu i ukupno oko 85 u svim europskim uredima.

U Hrvatskoj je, osim mene, naš tim u potpunosti lokalan. Odabrali smo neke od najiskusnijih stručnjaka u sektoru, većinom bivših zaposlenika HEP-a ili HEP ODS-a. U izboru kadrova posebno pazimo na stručnost i predanost.

LEJLA BARIĆ



Vjetroelektrana Brda Umovi na lokaciji Split, u Splitsko-dalmatinskoj županiji



BRENDIRANJEM DO USPJEHA

## PODUZETNIŠTVO NIJE SAMO POSAO, VEĆ NAČIN DA SE OSTAVI TRAG

U DEVET GODINA POSTOJANJA, PROIZVODI ZA ČIŠĆENJE PERO POSTALI SU OMILJENI U HRVATSKOJ, ALI I DRUGIM EUROPSKIM ZEMLJAMA. RAZGOVARALI SMO S VLASNIKOM TVRTKE O TOME KAKO SU NASTAJALI I RASLI, KAO I O TOME KOLIKO JE ZAHTJEVNO BITI CERTIFICIRANI EKO PROIZVODAČ.

Jos sam bio student agronomije. Živio sam u oronulom stanu u Zagrebu i stalno sam čistio. To mi je postalo neka vrsta terapije, način da sredim misli i prostor. Ali postojeća sredstva za čišćenje izazivala su mi suzene očiju, nadraženost kože i neugodan osjećaj u zraku. Počeo sam raditi pokuse s prirodnim sastojcima, izrađivati vlastita sredstva za čišćenje, isprva samo za sebe. S vremenom sam shvatio da tu postoji prostor za nešto veće... — tim riječima se Davor Ćiković (39) iz Matulja prisjeća kako je došao na zamisao o pokretanju brenda koji će njemu i mnogim drugima olakšati održavanje doma

čistim, a pritom sigurnim za zdravlje.

Svoju tvrtku pokrenuo je 2016. godine. zajedno sa suprugom Aminom, razvijao je zamisao, testirao formulacije i pakiranja, smišljao ime... Pero na čakavskom znači list, pa se slijedom toga rodila ideja.

— Pero je nastao kao proizvod, ali se pretvorio u pokret. Danas nije riječ samo o tome kako čistimo dom, već i o tome kako razmišljamo o potrošnji, zdravlju, okolišu i malim svakodnevnim odlukama koje čine razliku. — govori nam Davor. Ističe kako je tvrtka nastala u vrijeme kad su prirodna sredstva za čišćenje još bila novost na našem tržištu.

U to vrijeme, kaže, ekološka osviještenost potrošača bila je na znatno nižoj razini nego danas.

— Ali vjerovao sam da postoji potreba i prostor za proizvode koji su istodobno učinkoviti i sigurni za zdravlje i okoliš. Prvi koraci bili su skromni, no s jasnom vizijom. Danas naš brend *pero* prepoznaju mnogi koji žele čistiti na održiv, prirodan i odgovoran način.

Iako je on osnivač tvrtke, naglašava kako je *pero* od početka bio zamisao i vizija koju dijeli sa suprugom Aminom.

— Ona je odigrala ključnu ulogu u oblikovanju vizualne posebnosti brenda, u komunikaciji s korisnicima i u organizaciji poslovanja. Uz nas su u razvoju tvrtke pomogli i moja sestra Vedrana, roditelji, susjedi, studenti i prijatelji. Bio je to pravi obiteljski i prijateljski pothvat, nastao iz oduševljenja, improvizacije i puno truda. Danasiza brenda stoji mali, ali predan tim koji djeluje iz Matulja. Vjerujemo u osoban pristup, potpunu transparentnost i kvalitetu, i upravo te vrijednosti njegujemo u svakom dijelu našeg poslovanja. — kaže Davor, po struci diplomirani agronom, koji znanja iz kemije, botanike i biotehnologije koristi svakodnevno u razvoju proizvoda.

— Prije nego što sam pokrenuo vlasti-



## INTERVJU: BRENDIRANJEM DO USPJEHA

tu tvrtku, radio sam razne poslove, ali nijedan me nije ispunjavao kao stvaranje nečega što ima konkretan pozitivan utjecaj: na zdravlje ljudi, na okoliš, i na svakodnevni život. Zamisao da čišćenje može biti prirodno, sigurno i ugodno vodila me je kroz cijeli ovaj poduzetnički put. Danas radim ono u što vjerujem, to mi daje smisao i pokreće me iz dana u dan. — zaključuje.

Početak je, govori, bio sve samo ne glamurozan.

— Nismo imali poslovni plan s Excel tablicama i velikim investitorima; imali smo zamisao, strast i doslovno prikupljene uštědevine. Prve boce napunili smo zahvaljujući pomoći prijatelja i obitelji, a finansijski smo se pokrenuli malim koracima, često uz podršku ljudi koji su u nas vjerovali više nego banke. Jedan od važnijih trenutaka bio je kad smo se prijavili na natječaj "Pokreni nešto svoje" i dobili bespovratnu potporu u iznosu od 74.000 kuna. Osim što nam je finansijski olakšalo neke ključne korake, to nam je bio i znak da netko sa strane vidi vrijednost u onome što radimo. Upravo tim novcem razvili smo *pero zero*, liniju proizvoda koji eliminiraju potrebu za plastičnom ambalažom. — govori nam vlasnik brenda. Istimče kako su ulaganja bila neprestana.

— Svaki euro koji smo zaradili vraćao se u proizvodnju, edukaciju, opremu i razvoj. Nismo išli putem brzog širenja niti velikih zaduženja, već smo birali stabilan, održiv rast. Vjerujem da nas je upravo ta sporija, ali čvršća gradnja temelja dovela do današnje točke: da stojimo iza brenda kojemu ljudi vjeruju. — ponosan je Davor. Iako se izvana doima da su brzo preplavili tržište, iznutra je, kaže, to bio dug postupak pun malih koraka, s puno rada i još više učenja.

— Kad se osvrnem, ne mogu reći da je sve išlo brzo; nama je svaki napredak bio posljedica neprospavanih noći, ručnog punjenja boca, izravnih razgovora s kupcima, pakiranja, dostava i stalnog prilagođavanja.

U početku smo doslovno svaku bocu okretali u ruci, slušali svaku povratnu informaciju i pokušavali rasti a da ne izgubimo autentičnost. Tek kad su se počeli javljati ljudi iz različitih krajeva Hrvatske s riječima podrške, s preporukama i stvarnim oduševljenjem, počeli smo shvaćati da se događa nešto veće.

Danas smo prisutni u mnogim trgovinama i web shopovima, imamo stalni tim i sve više upita iz inozemstva; iako smo formalno mali, zajednica oko nas narasla je jako puno. I upravo nas ta podrška ljudi, koji su prepoznali *pero* kao nešto što ima smisla, gura naprijed više nego ijedna brojka. — naglašava Davor.

Svaka iskrena podrška puno im je značila. Jedna od najvažnijih prekretnica bila je suradnja s programom "Pokreni nešto svoje".

Velik vjetar u leđa bila je i suradnja s trgovinama koje su imale razumijevanja za male domaće proizvođače. Njihovi

stvu na inozemnom tržištu. Osim toga, putem web shopa sve su češće narudžbe iz različitih dijelova Europe, najviše iz Njemačke, Slovenije, Nizozemske, Belgije i Švedske.

Posebno ih veseli što proizvodi iz male proizvodnje u Matuljima pronalaze svoj put do europskih domova.

— Smješteni smo u preuređenoj obiteljskoj kući, što nam je u početku omogućilo da s vrlo malim ulaganjima pokrenemo proizvodnju i budemo svakodnevno prisutni u svakom dijelu procesa.

S logističke strane, Matulji imaju i svojih prednosti i izazova. Blizina Rijeke i autoceste olakšava distribuciju prema ostatku Hrvatske i prema inozemstvu, osobito prema Sloveniji i Austriji. No, s druge strane, kao manji proizvođač često se suočavamo s ograničenim kapacitetima za skladištenje, transport i pristup određenim sirovinama, posebno kad dođe do nestaćica, primjerice ambalaže, što se dogodilo tijekom pandemije.

Ipak, činjenica da smo blizu vlastitog pogona i da sve imamo "pod kontrolom", od proizvodnje do pakiranja, za nas je velika prednost. To nam omogućuje fleksibilnost, brze reakcije i stalno praćenje kakvoće, što je važno u našem načinu rada. — govori nam Davor. Većinu sirovina nabavljaju od hrvatskih proizvođača, jer im je, kaže, iznimno važno podržavati domaću proizvodnju i osigurati transparentno, lokalno podrijetlo sastojaka. Više od 85 posto sastojaka u proizvodi ma dolazi iz Hrvatske, uključujući i one prehrambene i farmaceutske kvalitete, poput sode bikarbonate, limunske kiseline i kokosova sapuna.

— Posebno smo ponosni na eterično ulje lavande iz Istre, koje koristimo u nekoliko proizvoda, primjerice u deterdžentu za rublje. Osim što pruža prepoznatljiv, smirujući miris, to ulje ima i antibakterijska svojstva, a njegovo lokalno podrijetlo dodatno nam je važno zbog kvalitete, održivosti i autentičnosti.

Ambalažu i raspršivače još uvijek uvozimo, jer kod nas nema dostupnih proizvođača koji mogu zadovoljiti potrebne tehničke specifikacije, ali stalno radimo na tome da i u tom dijelu pronađemo održivija rješenja. — kaže.

Asortiman im danas čine proizvodi iz klasične *pero* linije za čišćenje doma i rublja, kao i inovativna *pero zero* linija koja



proizvodi su prvi put dobili šиру vidljivost zahvaljujući specijaliziranim trgovinama zdrave hrane, zatim Tvornici zdrave hrane, Mini mljekari Veronika, a posebno ih veseli što su danas prisutni i u dm-u i Bipu.

— Osim fizičkih trgovina, puno nam znači i naš vlastiti web shop, preko kojeg šaljemo proizvode diljem Hrvatske i u zemlje Europske unije. Prisutni smo i u nekoliko manjih ekološki orientiranih trgovina u inozemstvu. Cilj nam je da *pero* proizvodi budu dostupni svima koji žele prirodne i sigurne alternative, bez obzira na lokaciju. Danas kad pogledam gdje se sve nalazimo, osjećam zahvalnost prema svima koji su nas ugostili na svojim policama, i prema svakom kupcu koji nas je podržao, preporučio ili se vratio po još. — zaključuje.

Trenutno surađuju s jednim europskim web trgovcem u Austriji, što im je bio važan korak prema stalnjem prisu-



donosi održiva rješenja u obliku doza koje se otapaju u vodi.

— Kupci najčešće posežu za našim višenamjenskim sredstvom za čišćenje, deterdžentom za rublje s lavandom i odmašćivačem; to su proizvodi koji su se pokazali i kao učinkoviti i kao nježni prema koži i zdravlju. Proizvod na koji sam osobito ponosan je naše sredstvo za čišćenje kupaonice i uklanjanje kamenca. Učinkovito je u borbi s tvrdokornim naslagama, a pritom iznimno blago, toliko da ga možete koristiti bez rukavica. Još jedna važna prednost je što ne izaziva gušenje niti iritacije, pa ga nije potrebno koristiti uz otvorene prozore ili dodatno prozračivanje, što je idealno za kupaonice koje često nemaju dovoljno prirodne ventilacije. Upravo ta ravnoteža između snage i nježnosti čini ga jednim od naših najomiljenijih proizvoda među korisnicima. — ponosno govori Davor.

Još ponosnijim čine ga povratne informacije.

— Ljudi nam se često javljaju s pričama kako su potpuno zamijenili sva klasična sredstva za čišćenje našim proizvodima, jer im je jednostavno — lakše disati. Posebno nas dirnu poruke roditelja djece s osjetljivom kožom, osoba koje pate od alergija, astme ili dermatitisa. Mnogi od njih prvi put mogu čistiti bez rukavica, bez suza i iritacija. Jedna od najljepših primjedbi koju često čujemo je kako im naši proizvodi "mirisu na dom", zahvaljujući eteričnim uljima lavande, ružmarina, bosiljka i drugih biljaka koje koristimo. I da, ljudi često šalju i videa kako njihova djeca s guštom čiste igračke, što

nas uvijek posebno razveseli. — zaključuje.

Na pitanje koliko je zahtjevno udovoljiti ekološkim mjerilima pri proizvodnji ekoloških proizvoda, odgovara:

— Iskreno? Puno je zahtjevниje nego što se na prvi pogled čini. Biti certificirani eko proizvođač znači prolaziti kroz vrlo stroga praćenja, ne samo sastojaka, nego i cijelog proizvodnog postupka, uvjeta skladištenja, pakiranja i načina komuniciranja s krajnjim korisnicima. Proizvode nam redovito nadzire francuska certifikacijska kuća ECOCERT, što znači da svaki korak mora biti uskladen s njihovim mjerilima, od podrijetla sirovina do biorazgradivosti konačnog proizvoda.

Osim formalnih zahtjeva, tu je i osobna odgovornost. Ne možemo govoriti o ekologiji, a istodobno zatvarati oči pred vlastitim otpadom ili pretjeranom potrošnjom ambalaže. Zato smo razvili zero waste liniju, zato biramo lokalne dobavljače i zato ne koristimo umjetne mirise, boje ni konzervanse. Ekološka proizvodnja traži više vremena, više truda i često veće troškove. Ali zauzvrat dobivamo ono najvažnije: povjerenje korisnika i osjećaj da zaista radimo nešto dobro, ne samo za današnje korisnike, već i za buduće generacije. — objašnjava nam Davor. Uz to, i biti poduzetnik u Hrvatskoj zna biti izazovno.

— Ali i nevjerojatno ispunjavajuće, ako radite ono u što stvarno vjerujete. Sustav nije uvijek jednostavan, administracija zna biti naporna, a podrška malim proizvođačima često ovisi više o entuzijaz-

mu pojedinaca nego o strukturiranom sustavu. No unatoč tome, mislim da Hrvatska ima golem potencijal u ljudima, u znanju, u kvaliteti domaćih sirovina i u kreativnosti. Mi smo krenuli bez velikih resursa, ali s jasnom zamisli i hrabrošcu da pokušamo. I uspjeli smo zahvaljujući upornosti, podršci zajednice i sve većoj svijesti ljudi o važnosti prirodnih, održivilih proizvoda. Biti poduzetnik ovdje znači stalno balansirati između birokracije i inovacije, ograničenja i prilika; ali kad vidite da vaš proizvod pomaže ljudima, mijenja navike i vraća povjerenje u domaće, tada sve ima smisla. Ne bih rekao da je lako, ali ako imate jasnou viziju i spremni ste na puno rada, Hrvatska nije loše mjesto za započeti "priču", pogotovo ako ona ima srce. — zaključuje.

Kad je budućnost u pitanju, usmjereni su na daljnji razvoj zero waste linije, kao i na uvođenje inovacija koje korisnicima olakšavaju svakodnevnicu, ali ne štete okolišu.

— Trenutno smo posebno uzbudjeni jer pripremamo potpuno novi proizvod, koji uskoro namjeravamo lansirati. Još ne mogu otkriti sve pojedinosti, ali riječ je o nečemu što će dodatno obogatiti našu ponudu i, nadamo se, oduševiti postojeće korisnike, ali i privući nove.

Usporedno s tim, želimo ojačati izvoz, posebno prema tržištima poput Austrije, Njemačke i Slovenije, gdje već bilježimo porast zanimanja. No jednako nam je važno zadržati jaku prisutnost u Hrvatskoj i biti domaći brend kojem ljudi vjeruju.

Naš cilj ostaje isti: stvarati proizvode koji imaju smisla, koji su dobri za ljude i dobri za planet. — kaže Davor, zaključujući kako pero nije samo brend, već krajnji ishod velike zamisli, puno upornosti i velike količine povjerenja.

— Krenuli smo doslovno iz kuhinje, bez velikih planova, ali s jasnom željom da ponudimo nešto što ima smisla. Kad danas vidimo kako ljudi reagiraju, koliko su svjesniji onoga što unoše u svoj dom i kako s ponosom preporučuju naše proizvode dalje, to nam je najveća nagrada.

Vjerujem da poduzetništvo nije samo posao, nego način da svojim radom ostaviš trag. Ako uz to možeš pomoći ljudima da žive zdravije, čišće i svjesnije, onda znaš da si na dobrom putu. — ponosno zaključuje vlasnik brenda.

HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ

HAMAG-BICRO: IZNIMNO ZNAČAJNE POTPORE ZA PODUZETNIKE U HRVATSKOJ

# SAMO POSLJEDNJIH DESET GODINA FINANCIRANO JE 21.000 PODUZEĆA I VIŠE OD 25.000 PROJEKATA

**INTERVJU: ANTE-JANKO BOBETKO, ZAMJENIK PREDSJEDNIKA UPRAVE HAMAG-BICRO-A.**

**H**rvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO) nastala je 2014. godine spajanjem Hrvatske agencije za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG INVEST) i Poslovno-inovacijske agencije Republike Hrvatske (BICRO). Svrha spajanja tih dviju agencija jest strateško kreiranje jedinstvenog sustava koji će poduzetnicima pružiti podršku kroz sve razvojne faze njihovog razvitka – od istraživanja i razvoja ideje pa sve do komercijalizacije i plasmana na tržiste.

Djelatnost Agencije obuhvaća poticanje osnivanja i razvoja gospodarskih subjekata, poticanje ulaganja u gospodarstvo, financiranje poslovanja, i to kreditiranjem i davanjem jamstava subjektima mikro, malog i srednjeg gospodarstva.

Agencija također pruža finansijsku potporu inovativnim i tehnološki usmjerjenim tvrtkama u Hrvatskoj. Usmjerena je na razvijanje i koordiniranje mjera nacionalne politike vezane uz inovacije i potrebne finansijske instrumente s krajnjim ciljem motiviranja privatnog i javnog sektora za ulaganje u istraživanje i razvoj. Djelatnosti HAMAG-BICRO-a u nadležnosti su Ministarstva gospodarstva Republike Hrvatske.

Prva agencija koja je osnovana s ciljem podupiranja osnivanja i razvoja poduzetništva u Republici Hrvatskoj osnovana je još davne 1994. godine, kao Hrvatska garancijska agencija, a ključne djelatnosti bile su joj davanje jamstava za kredite koje su banke i druge pravne osobe izdavale poduzetnicima te davanje finansijske potpore za smanjenje troškova kamatnih stopa po kreditima plasiranim poduzetnicima od strane banaka.

Sve to govori da je Hrvatska prije više od trideset godina prepoznala potrebu posebnih potpora gospodarstvenicima, kako bi se gospodarstvo moglo organski razvijati. No, što sve danas nudi HAMAG BICRO kao agencija, i što je obilježilo proteklih deset godina, za *Financije.hr* je otkrio Ante-Janko Bobetko, zamjenik predsjednika Uprave ove Agencije.

**HAMAG BICRO u ovom formatu postoji od 2014. godine, a usmjeren je na male poduzetnike i sve njihove potrebe. Što je sve ostvareno u posljednjih desetak godina?**

HAMAG BICRO, odnosno Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije, postoji još od 2002. godine – u određenim oblicima, ali je 2014. godine spajanjem Hrvatske agencije za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG INVEST) i Poslovno-inovacijske agencije Republike Hrvatske (BICRO) zaokružena jedna cjelina prema poduzetnicima, te je tada krenuo stalni rast Agencije. Tijekom tih desetak godina prerasla je u ključnu Vladinu agenciju za podršku poduzetnicima u svim fazama njihovog rasta i razvoja. U tom razdoblju financirano je gotovo 21.000 poduzeća, odnosno više od 25.000 projekata ukupne vrijednosti, kad zbrojimo bespovratna sredstva, zajmove i jamstva, od oko tri milijarde eura. Ta sredstva potaknula su dodatne investicije i osigurale hrvatskom gospodarstvu ukupno 5,5 milijardi eura investicija, čime je stvoreno više od 41.000 novih radnih mjesta u tvrtkama koje su primile jedan od oblika potpora koje nudi naša Agencija. Što se tiče broja poduzeća, njihov broj se tijekom godina povećavao, posebice od trenutka kad smo počeli intenzivnije koristiti sredstva



EU fondova, odnosno od 2016. godine. Od tada kreće ekstenzivan rast korištenja raznih oblika potpora, a samim time i do razvoja Agencije koja je pratila potrebe gospodarstva.

**Spomenuli ste 2016. godinu, odnosno aktivnije sudjelovanje u EU fondovima. Koliko je takva tranzicija na EU regulativu i samoj Agenciji bio poslovni izazov?**

Mogu slobodno reći da prije toga nismo bili najkonkurentniji, jer iako su sredstva postojala, ona se nisu koristila na odgovarajući način i u dovoljnoj mjeri. Od te 2016. godine, kad smo počeli značajnije koristiti EU sredstva, HAMAG BICRO je, baš kao i naši poduzetnici, trebao proći zaista složeni put prilagodbe. Prije svega, mi smo kao Agencija morali zadovoljiti stroge uvjete kako bismo se akreditirali u svojstvu posredničkog ti-



jela razine II., kako bismo uopće mogli provoditi programe koji se financiraju putem EU sredstava. Naime, postoji poseban sustav upravljanja u koji su uključena i ministarstva i agencije, svako u svojem svojstvu. Tako je, primjerice, Ministarstvo regionalnog razvoja upravljačko tijelo koje upravlja operativnim programom, dok su ostala ministarstva u funkciji programiranja i objave poziva u svojstvu posredničkog tijela prve razine. Agencije su posredničke agencije druge razine, koje provode evaluacije samih projektnih prijedloga, kao i samu provedbu ugovorenih projekata.

**Putem HAMAG-a provode se mnogi programi od NPOO, Eureke, tu je i suradnja s EIB-om, kao i posebni programi za podršku tijekom COVID-a. Koji su profili poduzeća koja mogu dobiti potpore putem**

#### **HAMAG-a?**

Kao što ste i sami rekli, puno je konkretnih programa. Kroz sve te programe su financirana poduzeća iz raznih sektora i raznih djelatnosti, koja su bila prihvatljiva za određenu vrstu objavljivanih poziva. Mi smo usmjereni na mikro, male i srednje poduzetnike, ali u našim su programima isto tako mogle sudjelovati i velike tvrtke, i to u dijelu koji se odnosio na ulaganja u energetski učinkovito gospodarstvo i pozive koji su se odnosili na ulaganja u istraživanje i razvoj.

#### **Koliko je teško zadovoljiti natječaj i uvjete HAMAG-a?**

Dokumentacija koja se odnosi na prijavu za finansijske instrumente je zaista smanjena i formatirana tako da je sada postupak prijave dosta jednostavan. Dio dokumentacije koji se odnosi na

bespovratne potpore zna biti dosta složen, iako moram istaknuti kako taj dio nije u našoj nadležnosti, nego u nadležnosti tijela koja objavljaju poziv, dakle ministarstava koja su prepoznala HAMAG-BICRO kao instituciju kojoj mogu povjeriti svoje programe na provedbu. Isto tako, prijavitelji su nekad spremniji za određeni tip natječaja, a nekad i ne, no pokušavaju se svejedno prijaviti. Ne bih rekao da smo strogi, iako nam se to zna prigovoriti, jer u svakom pozivu imamo puno više pozitivno ocijenjenih prijava nego novčanih sredstava, tako da bi se moglo reći da smo čak i blagi. Naglasio bih kako se trudimo objektivno procijeniti, ponekad i uz pomoć vanjskih stručnjaka iz određenog područja, koji projekti udovoljavaju uvjetima iz poziva. Svaki poziv ima jasno definiranu svrhu, i cilj poziva i neki projekt može biti fenomenalan, ali u konačnici nije u



skladu sa svrhom i ciljem poziva niti u skladu s ostalim uputama poziva. To zna biti dosta čest slučaj.

**Gospodarstvenici koji su radili s vama kao institucijom dosta često ističu da su zapravo vaši zaposlenici zaista njihov servis – dostupni, agilni, susretljivi. To ne čujemo često, posebice za javne institucije. Kako ste to postigli?**

Djelatnici Agencije zaista su kvalitetni i jako vrijedni, te za svaku pohvalu. Mi smo Agencija koja po svojoj naravi i definiciji ima puno više posla nego druge agencije u sustavu. Kod nas su se iz svih ostalih programa "sliši" svi poduzetnički programi — od programa iz ministarstava gospodarstva, znanosti, turizma, kulture, poljoprivrede pa i demografije. I svi su oni prepoznali HAMAG- BICRO kao instituciju koja može provesti ono što su oni zamislili. Najveća vrijednost Agencije su njeni zaposlenici koji su na usluzi poduzetnicima što im se u svakom trenutku obraćaju. Mi smo tu da pomognemo poduzetnicima kako bi došli do željenog cilja. U tu smo svrhu kreirali i program koji se zove BOND, a koji veže sve relevantne razvojne agencije i poslovne inkubatore u Hrvatskoj, odnosno sve poduzetničke potporne institucije, a gdje smo jako puno truda uložili u edukaciju zaposlenika poduzetničkih potpornih institucija kako bismo podigli razinu kvalitete i znanja na razini cijele Hrvatske. Za njih smo razvili posebne edukacijske programe, posebne usluge savjetovanja za poduzetnike i one koji to žele postati, te smo otvorili i urede u svim županijama. Na taj način naši djelatnici pomažu lokalnim poduzetnicima, rasvjetljavaju im određene nepoznanice u programima ili ih usmjeravaju prema programu ili projektu koji je za njih najbolji. Naš pristup je potpuno drukčiji. Mi želimo pomoći poduzetnicima. Ne želimo im biti teret, nego servis za realizaciju njihovih projekata. To nam je glavni cilj.

**Koliko je tvrtkama teško preživjeti prvih nekoliko godina poslovanja? Što im je najveći problem?**

HAMAG-BICRO je u svojoj povijesti imao jako puno programa na koje su se mogli javiti i poduzetnici početnici, putem PoC-a, e-Impulsa ili drugih poziva

koji su usmjereni na inovacije novoosnovanih poduzeća. Tu bi svakako spomenuo i novi program Akcelerator, kojim nastojimo novoosnovanim poduzećima olakšati pristup tržištima kapitala, roba i usluga, s ciljem povećanja njihove spremnosti za investicije kao i stope trogođišnjeg preživljavanja. Time smo željeli potaknuti poduzetnike da ostvaruju svoje ciljeve, a da im mi budemo svojevrsni servis. I kad smo počinjali ostvarivati sve te ideje, prije nekih desetak godina, ispred sebe smo imali analizu sukladno GEM metodologiji (Global Entrepreneurship Monitor) koja se provodi na području cijele Europe, ne samo u zemljama članicama EU. Na temelju te analize bilo je vidljivo kako Hrvatska ima lošu reputaciju po pitanju percepcije poduzetništva i tržišnoga uspjeha. U to su vrijeme naši ljudi pokretali svoje poslove, ponajviše zato jer su ostajali bez izvora prihoda, ili su bili nezadovoljni na poslu pa su pokušali pokrenuti nešto svoje. U tom smislu postotak tržišnog neuspjeha je bio visok. Mi smo predložili mjere, vodeći se sasvim drugim pokazateljem iz te iste analize koji je ukazivao da smo pri vrhu u EU po broju osoba koje su zaposlene, a željeli bi otvoriti nešto svoje. Zato je i kreiran, između ostalog, i program BOND, s mišljem da se kroz razvoj edukacijskih materijala koji su vezani uz poduzetništvo pruži odgovarajuća usluga poduzetnicima u svim dijelovima Hrvatske, odnosno da svi dobiju jednaku priliku. Puno vremena smo uložili u edukaciju i radionice u svim mjestima u Hrvatskoj, razvijene su brojne usluge i materijali koji pomažu osobama koje su na početku svojeg poduzetničkog ciklusa i koje im pružaju ključne informacije poput: koju vrstu poslovnog subjekta osnovati, kako načiniti poslovni plan, kako načiniti analizu tržišta, kako se usmjeriti na tržišnu nišu gdje bi mogli uspjeti.

**U posljednje vrijeme ste posebno okrenuti i k inovacijama te imate dosta programa za inovativne ideje, tvrtke i startupe. Ima li među nama neki novi Nikola Tesla?**

Nas Hrvata je jako malo u usporedbi s drugim velikim državama EU, ali smo jako daroviti. Kako imamo vrlo mnogo vrhunskih sportaša, tako imamo značajan broj tvrtki koje su jako uspješne na globalnoj sceni i imaju što pokazati.



Naše je tržište malo i razvoj poslovnog procesa mora biti, po automatizmu, usmjeren na međunarodno tržište. Mi tu također imamo projekte i programe kojima potičemo takvu vrstu aktivnosti, i to ćemo nastaviti raditi i dalje. Jer HAMAG BICRO je prije svega inovacijska agencija, pa se tako i ponašamo. Prepoznati smo i u Europi, tako da smo 2023. godine izabrani za predsjedatelja TAFTI-jem, udruženjem svih inovacijskih agencija EU. Naše predsjedanje je pohvaljeno kao najbolje u posljednjem desetljeću, jer su i same teme koje su bile na dnevnom redu bile relevantne, pogotovo one vezane uz zaštitu intelektualnog vlasništva i ulogu agencija u kreiranju inovacijskog sustava, gdje smo predstavili brojne hrvatske inovatore i inovacije. Među njima su bili i izumi koji su promijenili svijet, a da većina sudionika nije ni znala da



potječu iz Hrvatske. Zato bih rekao kako je zasigurno moguće da je i među nama neki novi veliki inovator koji će opet promijeniti svijet, i to na bolje.

### **Što bi po vama bilo potrebno promijeniti u gospodarstvu, ali i kod poduzetnika, da Hrvatska doživi veći gospodarski rast?**

Kao i u svim segmentima, tako i u poslovnom svijetu ne postoji čarobni štapić s kojim bismo mogli riješiti sve poteškoće. Ono što je bitno naglasiti jest da su Hrvatska poduzeća, prema svim relevantnim analizama, tehnološki opremljena iznad prosjeka EU. Tome su doprinijeli i EU fondovi, ali i programi države gdje su se financirala mnoga ulaganja u materijalnu imovinu. Međutim, hrvatska poduzeća su daleko ispod prosjeka EU po broju novih proizvoda i

usluga koje lansiraju na tržište. Ono što bi trebalo unaprijediti jesu ulaganja u inovacije te istraživanje i razvoj, iako su i na tom području vidljivi pozitivni posmaci. Mi financiramo mnoga ulaganja u istraživanje i razvoj, ali trebalo bi se usmjeriti na potrebe tržišta. Poduzetnici se moraju okrenuti k traženju tržišnih niša te kreirati nove proizvode i usluge koji će biti globalno konkurentni. To su proizvodi visoke dodane vrijednosti koji onda mogu i osigurati veće plaće zaposlenicima. To je ono na što bismo se kao država trebali usmjeriti. Također, trebamo još jače poticati razvoj proizvoda i usluga koji su bliži plasmanu na tržište, odnosno imaju veću razinu tehnološke razvijenosti. Naime, imamo jako puno projekata koji su kvalitetni i koji uspijevaju doći do određene tehnološke razine, no onda stanu pred komercijaliza-

cijom. Zato postoji dosta instrumenata kojima potičemo komercijalizaciju, jer povećanjem plasmana novih proizvoda i usluga na tržište, otvorili bismo potpuno novi segment našega gospodarstva. Ono što želimo naglasiti jest da smo se kao sustav, kao država, uspješno oduprijeли svim krizama, zahvaljujući mjerama Vlade Republike Hrvatske. I, zapravo, zahvaljujući njima gospodarstvo je spašeno – počevši od COVID mjera, gdje je u 2020. godini HAMAG-BICRO isplatio više od 250 milijuna eura sredstava za likvidnost. To je više nego što je cijeli bankarski sustav isplatio u toj godini, a to je bila izravna pomoć poduzećima. Nakon toga je došla energetska kriza, u kojoj su se ponovno kvalitetnim mjerama Vlade Republike Hrvatske i putem HAMAG BICRO-a kreirale potpore za smanjenje cijene plina, i tu je dio gospodarstva spašen. I prije te krize se spoznala važnost u samoodrživosti energetskog sektora i energetike, te su kreirani programi ulaganja u energetski učinkovite industrijske tvrtke koje imaju, primjerice, solarne elektrane na krovovima vlastitih industrijskih pogona, a to se i nastavilo kroz NPOO. Također, ti će se projekti nastaviti i kroz buduću perspektivu, zato što je rast bruto domaćeg proizvoda (BDP) uvjetovan porastom potrošnje energije. Nema rasta BDP-a bez rasta potrošnje energije. Ako je ta energija jako skupa, nedostupna ili je nema, to ograničava rast. Cijeli kvalitetan set mjer – od regionalnih potpora za ulaganja u opremanje tvorničkih pogona, mjeru za likvidnost, mjeru za područje energetike, mjeru za inovacije – stvorio je sustav koji je omogućio gospodarski rast i uzlet koji vidimo tijekom ovih godina, te je spriječio goleme štete uzrokovane vanjskim efektima. Moramo znati kako je hrvatsko gospodarstvo bilo dosta izloženo u krizama, jer mi nemamo svoje dostatne izvore energije, te unatoč tome što smo malo gospodarstvo i što je naš kreditni rejting do unazad pet godina bio nizak, krize smo preokrenuli u svoju korist i imali smo veći gospodarski rast od ostatka EU, te podigli kreditni rejting. Prevladali smo krize bezbolno te smo se energetski stabilizirali, pa je sve to dovelo do rasta gospodarstva u Hrvatskoj. To su rezultati koji su itekako mjerljivi.

 LEJLA BARIĆ

ULAGATI MOGU SAMO KVALIFICIRANI INVESTITORI

# NAŠ FOND CONTINUUM U PRVIH SE GODINU DANA Približio imovini od deset milijuna eura

MATHEMATICA CAPITAL PARTNERS, DRUŠTVO ZA UPRAVLJANJE INVESTICIJSKIM FONDOVIMA KOJE NA DOMAĆE TRŽIŠTE DONOSI JEDINSTVENE HEDGE FONDOVE NOVE GENERACIJE, I AKTIVNO UPRAVLJANJE IMOVINOM KLIJENATA, NAKON USPJEŠNO POKRENUTOG FONDA CONTINUUM, KOJI SE U PRVIH GODINU DANA Približio imovini od deset milijuna eura, predstavilo je svoj drugi hedge fond Zenith.

**O**snivači Mathematica Capital Partners su fond menadžeri Goran Dubček i Marin Onorato, koji su nakon studija FER-a i PMF – matematike te stjecanja iskustva u domaćoj fondovskoj industriji odlučili načiniti iskorak i ponuditi tržištu jedinstvene investicijske fondove s pristupom ulaganju kakav koriste najcjenjeniji fondovi na razvijenim tržištima u Velikoj Britaniji, Švicarskoj ili Sjedinjenim Američkim Državama. Što ih je pokrenulo da se krenu baviti takvim fondovima, tko su im glavni investitori i još puno toga, Goran i Marin otkrili su za *Financije.hr*.

## Dosta slušamo o hedge fondovima, što je zapravo hedge fond i koliko može biti od koristi investitorima iz Hrvatske?

Hedge fond je tip alternativnog investicijskog fonda (AIF) definiran zakonom o alternativnim investicijskim fondovima te pripadajućim pravilnicima. U praksi su to fondovi koji najčešće imaju fleksibilnije mandate od UCITS fondova, te su namijenjeni isključivo kvalificiranim i profesionalnim ulagateljima. Ovisno o mandatu pojedinog AIF-a, investitori mogu imati koristi od diversifikacije portfelja, zaštite ili fokusa na pojedinu investicijsku temu.

## Zašto ste se odlučili pokrenuti novi hedge fond i po čemu će se Zenith razlikovati od Continuum-a?

Odlučili smo se pokrenuti novi fond Zenith jer smo uvidjeli da u Hrvatskoj ne postoji rizičniji fond koji uključuje sve rizične klase imovina uz korištenje derivativnih strategija, a koji se vodi aktivno ovisno o tržišnim prilikama. Na razvijenim tržištima takvi fondovi čine dio

portfelja gotovo svih institucionalnih i sofisticiranih investitora. Reakcije na naš prvi fond Continuum su bile stvarno dobre, što nas je i dovelo do imovine od blizu deset milijuna eura u samo osamnaest mjeseci postojanja. Naš pristup prodaji je individualan, što znači da ne koristimo klasične marketinške alate, već se do nas uglavnom dolazi preko preporuka zadovoljnih klijenata. I drugi naš fond Zenith je zapravo nastao prije svega na poticaj postojećih klijenata koji su zadovoljni našim radom i pristupom, a htjeli su dobiti priliku investirati jedan dio svoje imovine u fond koji je malo više "risk-on" od Continuma.

## U objavi za medije navodi se da su u pitanju jedinstveni hedge fondovi nove generacije. Kakvi su to točno fondovi i koja su njihova glavna obilježja?

Većina AIF-ova kojima se upravlja u Hrvatskoj su AIF-ovi s privatnom ponudom, što znači da ne postoji mnogo javnih informacija, ali skoro pa sigurno možemo reći da su naši fondovi jedinstveni. U SAD-u i Velikoj Britaniji postoji mnogo takvih fondova, od kojih smo mi

naravno puno pročitali i naučili, koliko se toga moglo pročitati iz javno dostupnih podataka i članaka.

## Kako ste došli na zamisao o osnivanju društva i fondova tog tipa?

Trend pasivizacije u investicijskom svijetu sigurno je bio jedan od važnijih čimbenika za našu odluku da pokrenemo drukčiji, aktivno upravljan fond. Kad imate sve više imovine pod upravljanjem pasivnih fondova, postavlja se pitanje hoće li takvi obrasci investiranja rezultirati sve većim devijacijama na tržištu, koje biste mogli iskoristiti upravo aktivnim pristupom. Dodatno, kroz karijeru su nas prijatelji i poznanici često pitali što bismo mi radili s obiteljskim bogatstvom. Nas dvojica smo dugo radili zajedno pod mentorstvom jednog od najvećih stručnjaka u području investiranja, Daniela Nevidala, s kojim smo prošli sve najvažnije konferencije na svijetu i vidjeli što se sve nudi. Kako smo učili, shvatili smo da imamo dovoljno znanja da i u Hrvatskoj možemo ponuditi takve proizvode.

## Continuum je u nešto više od godinu dana dosegnuo gotovo deset milijuna



## **euva imovine. U čemu je tajna njegovog uspjeha i tko su bili najveći ulagači?**

Poduzetnici u Hrvatskoj imaju sve više imovine, nudi im se puno opcija, ali rijetko imaju priliku sjesti s nekim tko je stručan u tom području i otvoreno razgovarati o tome što bi željeli i što bi za njih bilo prikladno. Mi smo se odlučili na osobni pristup u smislu da sa svakim klijentom sjednemo i razgovaramo, objašnjavamo, analiziramo i do najmanjih pojedinosti objašnjavamo naše strategije. Uz to, Continuum je konzervativne naravi, ali istodobno aktivan fond. To znači da fond jednaku pozornost posvećuje i prinosu i riziku od gubitka imovine. Najveći ulagači su fizičke osobe koje su svojim radom i poduzetništvo zaradile veću količinu novca i sada žele osigurati da ta sredstva imaju veću kupovnu moć u budućnosti, ali istodobno uz posebno usmjerenje na minimizaciju rizika od gubitka vrijednosti. Naš je zadatok, i uvjek će biti, u bilo kakvom ekonomskom i geopolitičkom okruženju isporučiti za naše klijente zadovoljavajući prinos uz posebnu pozornost na rizik i volatilnosti imovine. Idealni investitor su poduzetnici koji su prodali svoje tvrtke, obiteljski uredi koji upravljaju imovinom imućnih obitelji, svi oni koji žele diversificirati imovinu na način kao što se to radi na razvijenijim tržištima, te institucionalni investitor. Po zakonu, u naše fondove mogu investirati isključivo kvalificirani i profesionalni ulagači.

## **Koliko su takvi fondovi prisutni na stranim tržištima i kako posluju?**

Na razvijenim tržištima se hedge fondovi razvijaju već pedeset godina, još od legendarnog investitora Eda Thorpa. Postoji nebrojeno tema i načina kako oni investiraju, tako da klijenti imaju jako širok izbor. Nama je jedan od uzora Jonathan Ruffer sa svojim hedge fondom Ruffer u Velikoj Britaniji. On je krenuo devedesetih godina prošlog stoljeća s aktivnom strategijom u kojoj je ideja bila paziti na rizik gubitka, ali s prinosima od skoro osam posto godišnje. Skoro trideset godina fond nije imao negativnu godinu zbog usmjerenja na rizik, i zbog toga ima široku paletu klijenata, od imućnih fizičkih osoba, family officea, institucionalnih ulagatelja, mirovinskih fondova i slično.



FOTO: MPC

Osnivači Mathematica Capital Partners fond menadžeri Goran Dubček i Marin Onorato

## **Oni ostvaruju prinos i kad tržišta padaju; na koji način?**

Na tržištu kapitala u SAD-u, Europi i Aziji postoje derivativni proizvodi koje investitor može kupiti kako bi zaradio na padu tržišta. Isto tako, investitor može u iščekivanju korekcija na tržištu smanjivati izloženosti rizičnoj imovini i seliti se u manje rizične koji imaju prednost u takvim razdobljima. Upravo to mi radimo posljednjih osamnaest mjeseci koliko je fond aktivan.

## **Posebnost vašeg poslovanja je i izravan kontakt s ulagačima. Koje su prednosti takvog pristupa?**

Prednosti ima nebrojeno. Na taj način klijenti mogu najbolje razumjeti što mi točno radimo i koji su rizici, te tako možemo uskladiti očekivanja. Isto tako, izravnim kontaktom možemo obavijestiti investitore u slučaju mijenjanja strategije i vidjeti je li to i dalje u skladu s njihovim željama, potrebama i očekivanjima.

## **Općenito, što sve spada u zaduženja Mathematica Capital Partnersa, osim obrade velikog broja podataka?**

Mathematica Capital Partners je društvo za upravljanje alternativnim investicijskim fondovima, i upravlja s

dva alternativna investicijska fonda. Glavni zadatok društva je kreiranje, analiza, izvršavanje i komuniciranje strategija. I tako u krug. Konkretno to znači analiza podataka, procesuiranje, kreacija ideja, testiranje na povijesnim i hipotetskim podacima i onda izvršavanje. Nakon toga slijedi analiza performansa i korekcija. I doslovno tako u krug iz dana u dan. Ključna prednost našeg pristupa je mogućnost brze reakcije na tržišne promjene. To nam omogućuje fleksibilan mandat naših fondova, ali i proces upravljanja koji se temelji na neprekidnom praćenju velikog broja makroekonomskih, geopolitičkih i tržišnih podataka. Ta kombinacija nam omogućuje da optimiziramo ulaganja i štitimo imovinu naših klijenata, čak i u izazovnim tržišnim uvjetima.

## **Koji su planovi i ambicije za dalje?**

Potpuno smo usmjereni na upravljanje našim fondovima i isporučivanje rezultata s kojima će naši klijenti biti zadovoljni. Cilj nam je postati vodeća investicijska kuća prepoznata po stručnosti te predanosti tržištu i klijentima koji su nam povjerili svoj novac na upravljanje.

VEDRAN HARČA

# AKTIVNI ETF-OVI U EUROPPI: NOVO POGLAVLJE ZA ULAGANJA U OBRANU I MEGATRENDOVE

**P**osljednjih godina svjedočimo velikom zaokretu u svijetu ulaganja. Naizgled nespojive riječi poput "obrambeni sektor", "održivost" i "ETF" sve češće se susreću u istoj rečenici. Geopolitički šokovi, ubrzana digitalna transformacija i promjene u europskoj regulativi otvorili su vrata novoj vrsti investicijskih fondova koji su uvršteni na europske burze i predstavljaju novu skupinu sve popularnijih aktivnih ETF-ova usmjerenih na obrambenu industriju.

Za razliku od tradicionalnih ETF-ova koji pasivno prate unaprijed definirane indekse, aktivni ETF-ovi omogućuju upraviteljima fleksibilnost da selektivno ulažu u dionice tvrtki koje smatraju najperspektivnijima unutar ciljnih sektora. Na europskom tržištu, koje je dugo favoriziralo pasivne strategije, ovo je značajan iskorak.

Jedan od najzvučnijih primjera stiže od ARK Investa, koji je prošle godine predstavio svoj ARK Artificial Intelligence & Robotics UCITS ETF – aktivno upravljeni fond koji cilja tvrtke iz područja umjetne inteligencije i robotike. Njegov europski pandan iz BlackRockove kuhinje, iShares AI Innovation Active UCITS ETF, lansiran početkom 2025., pokazuje slične ambicije. Oba fonda imaju naknade oko 0,73 do 0,75 posto, što je više od prosjeka pasivnih fondova, ali s opravdano većom fleksibilnošću u odabiru dionica.

S druge strane, na valu povećanog zanimanja za europsku obrambenu industriju, lansirani su i novi ETF-ovi usmjereni upravo na taj sektor. HANetf je u suradnji s VettaFi pokrenuo svoj Future of European Defence UCITS ETF, dok je Amundi predstavio svoj Stoxx Europe Defence UCITS ETF s ultraniskim naknadama od 0,35%. Oba fonda jasno pokazuju zanimanje tržišta za diverzifikaciju tematskih ulaganja, i u sektore koji su donedavno bili "investicijski tabu".

Ključna točka u razumijevanju ovog trenda jest promjena u regulatornom okviru EU-a. Program ReArm Europe, koji je u 2025. predstavila Europska komisija, planira potaknuti obrambe-

na ulaganja u vrijednosti od 800 milijardi eura. EU više ne skriva da želi potaknuti privatni kapital da uđe u sektor koji je postao ključan za stratešku autonomiju kontinenta. ESG regulativa pritom i dalje postavlja jasne granice – ne mogu se financirati proizvođači zabranjenog oružja – no šira obrambena industrija nije isključena iz investicijskih kategorija.

Investitoru to već prepoznaju. Tijekom prvog tromjesečja 2025. godine, prema podacima ARK Investa i Morningstar, više od sedamdeset posto ukupnih neto priljeva u tematske ETF-ove u Europi otišlo je u fondove povezane s obranom i umjetnom inteligencijom. Usporedbe radi, fondovi obnovljivih izvora energije bilježili su istodobno odljeve kapitala. Čini se da megatrendovi više nisu samo priča o zelenoj tranziciji – već o obrani, sigurnosti i tehnološkoj nadmoći.

Naravno, ulaganje u takve ETF-ove nosi i svoje rizike. Aktivni fondovi često su manje likvidni, imaju više troškove upravljanja i znatno višu volatilnost. Primjerice, ARK-ov fond za AI i robotiku bilježi jednogodišnju volatilnost veću od 35 posto, što zahtijeva veću toleranciju na rizik.

Usporedba troškova i likvidnosti jasno pokazuje razliku između pasivnog i aktivnog pristupa:

Za hrvatske ulagače koji žele diverzificirati portfelj izvan klasičnih sektora, i prate domaće i europske prilike, aktivni ETF-ovi nude atraktivnu nišu. Bilo da je riječ o umjetnoj inteligenciji, obrambenoj tehnologiji ili drugim megatrendovima, ključ uspjeha je pravodobno prepoznavanje promjena. A kako geopolitički zemljovid svijeta postaje sve dinamičniji, ne iznenaduje što se sve više kapitala usmjerava upravo tamo gdje su sigurnost i tehnologija spojene u jedan investicijski smjer.

Aktivni ETF-ovi u Europi tek su na početku svojeg puta, ali već privlače pozornost. Ne nude čarobne formule, ali otvaraju vrata prema sektorma budućnosti. I dok klasični indeksi gledaju u prošlost, aktivni tematski ETF-ovi pokušavaju pogoditi ono što tek dolazi – i u tome leži njihova prednost.



**Robert Vrgoč**

urednik portala  
*Fondovi.hr*



Naziv ETF-a	Izdavatelj	Fokus	TER naknada	Godina lansiranja
ARK AI & Robotics UCITS ETF	ARK Invest	AI, robotika	0,75 %	2024
iShares AI Innovation Active ETF	iShares	Umjetna inteligencija	0,73 %	2025
Future of European Defence ETF	HANetf	Europska obrana (pasivan)	0,39 %	2025
Stoxx Europe Defence UCITS ETF	Amundi	Obrana (pasivan)	0,35 %	2025



# FISKAL

RAČUNOVODSTVO I FINANCIJE

Stručno, pouzdano i ažurno  
vođenje poslovnih knjiga

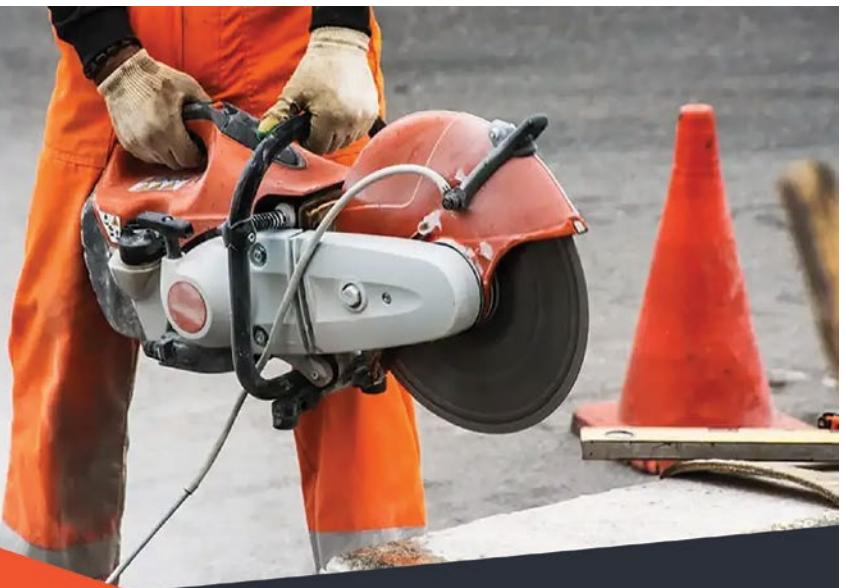
Rudera Boškovića 21B 42000 Varaždin  
+385 (0) 42 233 077 +385 (0) 98 475 902  
info@fiskal-doo.hr www.fiskal-doo.hr



## GRAĐEVINSKI OBRT **DIJAMANT**

bušenje i rezanje  
armiranog betona,  
cigle i asfalta

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



## HIDROS

vodoinstalaterski  
obrt

📍 Sv. Roka 26, 31000 Osijek

📞 091 591 2116

✉️ papp.davorin@gmail.com



Sjedište tvrtke  
Nutmifit Food

NAJVEĆI U REGIJI

# LUKA MARJANOVIĆ, NUTRIFIT FOOD: STALNO PLASIRAMO NAŠE PROIZVODE NA STRANA TRŽIŠTA, A SIROVINE NABAVLJAMO IZ ČITAVOG SVIJETA

**PROIZVODI HRVATSKE TVRTKE NUTRIFIT FOOD IZVOZE SE U SVE ZEMLJE EUROPSKE UNIJE, KAO I U KANADU.**

Nutrifit Food d.o.o. najveća je tvrtka u Hrvatskoj i regiji koja se bavi proizvodnjom i preradom voća. Izgrađena je na temeljima dugogodišnje tradicije, a poseban naglasak stavlja na kultiviranje, čistoću plodova i očuvanje prirode.

Njihova priča u današnjem obliku krenula je 2018. godine, preuzimanjem tvornice za preradu voća u Đurđenovcu, koja je bila u stečaju. U međuvremenu su pre rasli u tvrtku s više od stotinu zaposlenih.

Koriste samo visokokvalitetno voće koje nabavljaju od mjesnih i etički odgovornih dobavljača.

Neprestano nastoje smanjiti i svoj utjecaj na okoliš. Ekološka proizvodnja i održivost ključne su vrijednosti njihove proizvodnje, pa su tako uveli niz održivih praksi, od smanjenja ugljičnog otiska kroz energetski učinkovitu opremu, do minimiziranja otpada kroz recikliranje i ponovno korištenje materijala.

Redovito provode edukacije kako bi svojim zaposlenicima omogućili opremljenost suvremenim vještinama za proizvodnju najkvalitetnijih džemova.

O svemu tome, kao i o mnogim drugim temama, porazgovarali smo s direktorom Nutrifit Fooda Lukom Marjanovićem.

**Za početak, predstavite mi ukratko vašu tvrtku – kad ste osnovani, koliko imate**

## **zaposlenih i koje sve proizvode nudite?**

Tvrtka je osnovana 2018. godine, nakon preuzimanja tvornice za preradu voća koja je bila u stečaju. Tada smo imali jedanaest zaposlenih, a danas tvornica zapošljava više od stotinu ljudi. Tvornica prerađuje različito voće te od njega proizvodi razne voćne proizvode, kao što su pekmez, marmelade, voćni namazi, voćna punila, voćne kaše i slično.

## **Krajem 2022. godine došlo je do restrukturiranja tvrtke, zašto ste se odlučili za to, i što je vašem poslovanju omogućilo to restrukturiranje?**

Do restrukturiranja tvrtke je došlo zbog odluke oko daljnog ulaganja u tvornicu. Za to smo se odlučili jer imamo stalnih upita oko plasmana naših proizvoda na vanjska tržišta, a nismo imali više dovoljno kapaciteta. To nam je omogućilo da budemo još konkurentniji i da možemo biti još jedna od većih tvrtki u tom dijelu.

## **Osim na domaćem, poslujete i na stranim tržištima. O kojim je tržištu riječ; gdje se sve vaši proizvodi mogu naći?**

Vrlo smo malo prisutni na domaćem tržištu, jer su nam kapaciteti popunjeni, a nismo se niti odlučili u investiranje u svoje robne marke dok se sve ne posloži kako treba. Naš proizvod pod nazivom

Farmer's tree prodaje se na vanjskim tržištima koja su puno zahtjevnija. Izvozimo u sve zemlje Europske unije i u regiji, kao i za partnera u Kanadi.

## **Prošle godine bili ste jedna od devet hrvatskih tvrtki koja se predstavila na najvećem europskom sajmu robnih marki u Amsterdamu. Koliko za tvrtku poput vaše znači prilika da se predstavite na jednom takvom sajmu?**

Mi se sada redovito pojavljujemo na svim značajnijim sajmovima, kao što su ANUGA u Njemačkoj, PLMA u Nizozemskoj te SIAL u Francuskoj. Ti sajmovi nam omogućuju, uz to što promičemo tvrtku i proizvode, da ostvarimo nove potencijalne kontakte, kao i da se nađemo s postojećim partnerima na jednom mjestu.

## **U svojoj tvornici koristite samo najsuvremeniju tehnologiju, uz dvije proizvodne linije. Što se proizvodi u svakoj od tih linija i koliki su im kapaciteti?**

Imamo dvije linije za proizvodnju džemova i marmelada, jedna je starija, a u drugoj koristimo najnoviju tehnologiju. Zahvaljujući toj novoj liniji utostručili smo naše kapacitete.

## **Odakle nabavljate sirovine za vaše proizvode?**

Sirovinu za našu proizvodnju nabavljamo iz cijelog svijeta, jer kod nas, ali niti u Europi, nema dovoljno sirovine.

## **Važan dio vašeg poslovanja je i održivost. Kakve sve postupke i rješenja koristite po tom pitanju?**

Da, nešto vrlo bitno na čemu radimo je održivost, i u to područje također investiramo mnogo novca, da to bude još više prisutno, jer i naši veliki kupci traže sve više i više da se razvijamo u tom smjeru. Ulažemo u zelenu energiju, zbrinjavanje i recikliranje otpada, iskorištenje svih nusproizvoda u proizvodnji i slično.

## **Završno, koji su planovi za dalje?**

Plan za budućnost je da postanemo tvornica u koju će hrvatski voćari doći i moći predati svoje sirovine nama na preradu, ili biti partner s nama u nekim proizvodima. Ulažemo i u druge proizvode o kojima će biti riječi neki drugi put.

VEDRAN HARČA



INSTALATERSKI OBRT  
**VRBNJAK**

Gradec 57  
10345 Gradec

**099 56 55 621**  
vrbnjak.tomislav@gmail.com



GRAĐEVINSKI ALAT I PRIBOR  
LIČILAČKI ALAT I PRIBOR  
BOJE I LAKOVI  
VRTNI ALAT I PRIBOR



**ISTRA**  
*color*



Ungarija - Ungaria 39 C  
52470 Murine - Morno  
091/5645-642  
info@istra-color.hr  
www.istra-color.hr



**IZOLTERMIKA d.o.o.**

servis vatrogasnih aparata  
ispitivanje posuda pod tlakom



Trg 5  
31223 Brodanci  
**098/226-792**  
lario.dgo@gmail.com



MLADA JANA

# DANAS PRODAJEM SVOJE SLATKIŠE U DVANAEST TRGOVINA

**NAKON ŠTO JE ISKUSILA RAD U KORPORACIJAMA, SHVATILA JE DA SE BOLJE SNALAZI U RISKANTNIM PODUZETNIČKIM VODAMA.**

**J**ako ima tek dvadeset i sedam godina, iza Jane Marinković je i osam godina radnog staža, tijekom kojih je odlučila kako neće biti dio — kako sama kaže — uniformiranog korporativnog sustava, već je odabrala uživati u svakom trenutku i dijelu onoga što radi. A to je u kuhinji, dok eksperimentira sa svim onim namirnicama iz punih vrećica donesenih s tržnice. Upravo su tako nastali njezini Banana bread i Granola, koji su danas dostupni u nekoliko zagrebačkih kafića i trgovina zdrave hrane.

Ova Zagrepčanka završila je međunarodno poslovanje na američkom fakultetu u Zagrebu te MBA iz financija. Već za vrijeme studija bila je obvezna raditi praksu, što smatra dobrom školom.

— Odlično je kad te tako mladog i još prilično nezrelog bace u vatu. — smije se Jana, koja je u struci radila od svoje devetnaeste godine pa sve donedavno kad je otvorila vlastitu tvrtku.

— Mlada sam, ali opet, dovoljno je to godina rada da shvatiš da se negdje ipak ne pronalaziš. Na fakultetu i kroz školu uvijek sam bila pomalo štreberica te smatrala da je ocjena koju dobiješ odraz znanja i truda; tako je usađeno u mene. U poslu to ipak funkcioniра malo

drukčije. Shvatiš da je svijet sve samo ne ružičast. Korporacija je mnogo različitih osobnosti koje pokušavaju biti "uniformirane" pod isti krov, pod pojmom jedne "velike obitelji", što se meni činilo nepričaćnim. — objašnjava nam Jana. Vođena razmišljanjem da će, ukoliko odabere raditi vremenski puno, raditi za sebe, a ne za drugoga, odlučila je napustiti korporativni svijet.

— Vjerujem da to nije svima omiljeno razmišljanje, ali ono je nastalo shvaćanjem da je moje vrijeme, kao i tuđe, neprocjenjivo, te da ga doista nemamo na bacanje. — zaključila je Jana i tako zakučala temelje svojeg brenda Janica.

— Svoj prvi Banana bread krenula sam prodavati prije nešto više od godinu dana u jednom kafiću gdje sam sasvim slučajno jednog sunčanog dana sjedila na kavici. Naši ljudi jako vole ispijati kavicu na suncu i nešto usput grickati, pa sam sasvim neobavezno upitala vlasnika bi li želio probati moj banana bread. Podijelio ga je ljudima u kafiću i svima se jako svudio. I tako je zapravo nastala Janica, samo tada još u nešto drukčijem formatu. — prisjeća se Jana. Nedugo nakon toga otvorila je tvrtku, a nakon nekoliko mjeseci dala otkaz na svojem



stalnom poslu i u potpunosti se posvetiti Janici.

— Nadahnuće za proizvode koje prodajem i one koje kreiram u svojoj kući na dnevnoj razini najčešće pronalazim na "placu", kad vidim sve sezonsko voće i povrće koje nam se nudi. Ja sam osoba koja ako ode na "plac" po jednu namir-

Jana posebno ističe kako doista mogu održati čovjeka sitim do ručka ili večere





Iako ima tek dvadeset i sedam godina,iza Jane Marinković je i osam godina radnog staža.

nicu, obvezno se vraća s punom vrećom. Imam gladne oči i sve bih tamo kupovala, a kad to i učinim, onda kod kuće kreiram. — govori nam Jana.

Tako su nastali njezini Signature banana bread, a nešto kasnije i Granola od milja zvana Miss G.

— Granolu doista jedem svako jutro i ona je moj starter pack doručak, prepuna svega dobrog da nas dugo drži sitima. Zato osim zobi, radi zdravih masnoća ima i bučnih sjemenki, badema i indijskih oraščića. Banana bread je kreiran iz moje ljubavi prema slatkome te želje da, kad pojedem nešto slatko, nemam grižnju savjesti. E, pa uz banana bread je nemam. Može se jesti za doručak, snack, desert, sjedeći, stojeći. — objašnjava nam.

Osim birokratskih procedura koje je morala odraditi kako bi pokrenula tvrtku, najveći izazov bio joj je odgovoriti na pitanje tko će kupovati njezine proizvode.

— Odnosno pronaći ciljne kupce i oblikovati strategiju. Kad to definiraš, postane lakše, jer ako kasnije i zalutaš, znaš kako se vratiti na "tvorničke postavke" te zašto si uopće počeo. — prisjeća se Jana.

Janica je danas prisutna u dvanaest trgovina manjih formata s kvalitetnim i zdravim namirnicama malih hrvatskih proizvođača — poput Mrkvice, Špecera, Cekera i Voćarna.hr.

— To su mjesto na kojima i sama kupujem namirnice otkad postoje. Posebno me veseli da smo odsad dostupni i u Holographik Space baru na Trešnjevcu, u kvartu iz kojeg sam i krenula. Tamo se nudi Signature banana bread i granola, ali u malo drugčijem rahu. Granolu smo prilagodili za "at the point consumption" pa će biti u kombinaciji s grčkim jogurtom i kompotom od borovnica. — veselo nam govori Jana.

Iako je mlada, njezino je razmišljanje itekako zrelo. Tako, primjerice, ističe

kako ništa ne možeš očekivati odmah.

— Uvijek kažem da je za pravu povratnu informaciju potrebno vrijeme. Većina ljudi će kupiti nešto prvi puta, jer je novi proizvod, ali ono što doista želite jesu ljudi koji se vraćaju po još. Tu sreću ponovljenih kupaca mogla bih postovjetiti s osjećajem kad ugostim moje drage ljude i kad svi kući odu siti i sretni te mi ponovno dođu na ručak ili večeru. Banana bread već ima svoju ekipu i vjernе kupce, a Granola je startala razmjerno nedavno. Za sada su reakcije vrlo pozitivne, a vrijeme će ipak pokazati kako će se etablirati. Nema mi slađe nego kad i sama kupujem u Mrkvici, a gospođa ispred mene kupi moj proizvod. To je onaj slatki mali trenutak ponosa. — zaključuje vlasnica brenda.

Osim što se bavi prodajom svojih proizvoda, Jana ima i Instagram profil na kojem se trudi stvoriti zajednicu kojoj objavljuje recepte, namirnice koje koristi u kuhinji, ali i reklamira vlastite proizvode te prikazuje u kojim se kombinacijama mogu konzumirati.

— Doista se trudim s ljudima dijeliti ono što svakodnevno kuham kod kuće. Danas ih bombardiraju receptima sa svih strana, a ja im se trudim približiti da ne moraju znati recepte u gram niti imati kod kuće svaku namirnicu, već da od onoga što trenutno imaju sami eksperimentiraju sa sastojcima. Trudim se približiti mindset balansa, i da se ne moramo nužno nečega odricati da bismo bili zdravi, već za sve postoji neka inačica. — govori Jana.

Baš su tako nekako njezina oba proizvoda sasvim slučajno ispalila veganska — bez bijelog brašna i bijelog šećera. Vrlo su nutritivno bogati i zasitni, te Jana posebno ističe kako doista mogu održati čovjeka sitim do ručka ili večere.

— Banana bread je napravljen od zrelijih banana kao prirodno sladiло, uz dodatak kokosovog šećera koji daje blago karamelastu notu. Od brašna koristim pirovo i bademovo, moj najdraži miks za sve slastice. Granola je također veganska i blago zaslđena stopostotnim favorovim sirupom, a zapravo je proizišla iz moje intolerancije na med. Na kraju je to ispalio odlično, jer je većina "niche" granola na tržištu zaslđena medom, pa je ovo ipak malo proširilo publiku i na ljude koji ne konzumiraju namirnice životinjskom pordijetla



te one koji paze na glikemijski indeks. Osim zobi i kaka, koji daju energiju, tu su bademi, bućine sjemenke i indijski oraščić za dodatak zdravih masnoća. Uvijek ću tvrditi da je doručak najvažniji obrok u danu, i da će nam dan izgledati onako kako ga započnemo. Svojim proizvodima bih htjela ljudima maksimalno olakšati jutra i pripremu doručka te omogućiti jednostavan, a zdravi

snack u bilo koje doba dana. — govori nam Jana.

I dok joj osmijeh ne silazi s lica kad govori o kuhinji, na naše pitanje o tome kako je biti poduzetnik u Hrvatskoj, zauzela je mjeru ozbiljnosti.

— O tome bi se dalo svašta reći. Ima dobrih i loših dana, kao i u svemu. Kao primjer navela bih nedavni fenomen bojkota trgovina petkom, koji je imao

namjeru sniziti cijene proizvoda. Međutim, ljudi ne razmišljaju da u svemu tome neće izgubiti veliki igrači, nego mi maleni. Mislim da svima mora biti jasno da moj proizvod, i proizvodi meni sličnih malih proizvođača, naprsto moraju biti cijenovno višeg ranga od nekoga tko zarađuje na kvantiteti, a ne na kvaliteti. No s druge strane, kad čujete da je netko došao po banana bread jer ga cijela obitelj voli, ili kad mi pišu kako je granola najbolja koju su probali, to su trenuci koji pokazuju da se trud doista isplati. Mislim da je u svemu tome ključna edukacija ljudi, i tu se doista trudim imati degustacije za svaki svoj proizvod u svakom dućanu u koji osobno dođem i pojasnim od čega se sastoji i kako ga je najbolje konzumirati. Doista stojim iza svake namirnice koju stavljam, i nikada ne bih prodavala nešto što i sama svakodnevno ne koristim, i mislim da kupci proizvoda Janica to i prepoznaju. — ponosna je Jana.

Granolu je lansirala prije nešto više od mjesec dana, i to je, za razliku od banan breada, njezin prvi proizvod koji nije dnevno svjež, već stoji na policama trgovina. Slijedom toga, u planu joj je proširiti se na druge male kvartovske trgovine kako bi Janica bila dostupnija svima.

— Mogu reći da je ponuda lokalnih namirnica u Zagrebu sve veća i veća, i ljudi sve više odlaze u takve trgovine, nego u velike lance. Jako sam sretna što startamo u Holographiku, i da će ljudi moći uživati uz moje proizvode i njihovu prefinu matchu. Janicu na duge staze vidim u nekoliko komponenata. Želim razviti jednu malu ugodnu zajednicu na Instagramu, na koji stavljam sadržaj iz svojeg srca i kako mi dođe nadahnuće. Želim poučiti ljudе o sastojcima koje koristim u dnevnim receptima, i kako se doista sve može napraviti na bolji, odnosno zdraviji način. Imam toliko zamisli za nove proizvode da ne znam kud bih s njima, ali za sve to je ipak potrebno vrijeme i puno testiranja i prilagođavanja. Kako kod kuće u pravilu kuham po nadahnuću i s onim što imam u danom trenutku, rijetko slijedim recepte u gram, tako da mi je izazovno odlučiti se za završnu inačicu onoga što šaljem na tržiste. Ja bih najradnije sve. — zaključuje uz smijeh.

HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ



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

zemljani radovi  
iskopi  
rušenje objekata



Trg Svete Obitelji 2  
48362 Kloštar Podravski  
099 68 72 392  
info@komunalnokp.hr  
www.komunalnokp.hr

ODRŽAVANJE JAVNIH POVRŠINA

POGРЕBNE USLUGE

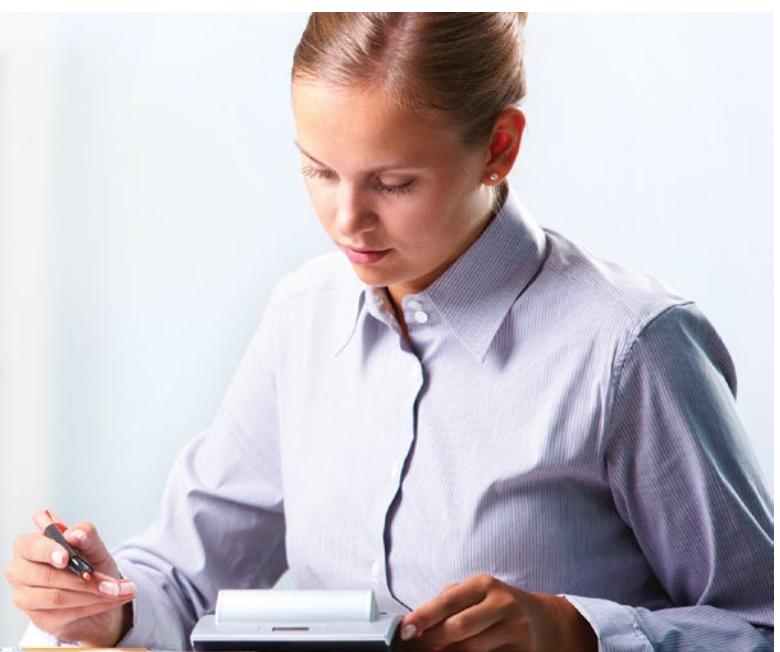
NAJAM ŠATORA I  
DRUŠTVENIH DOMOVA

GRAĐENJE

OGLAŠAVANJE



Put Murata 20/B 23000 Zadar  
023 231 572 091 5397 285  
legatus.consulting@yahoo.com



DESECI LOKACIJA

# KOLIKO STOJE DJEČJI KAMPOVI?

KAMO S DJECOM NIŽIH RAZREDA PO ZAVRŠETKU ŠKOLSKE GODINE? PITANJE JE TO KOJE MORI GOTOV SVE OBITELJI KOJE NEMAJU TAKOZVANE "BAKA I DJED SERVISE". DJECA SU JOŠ PREMALA DA VIŠE OD OSAM SATI PROVEDU SAMA KOD KUĆE, A RODITELJI SU OGRANIČENI NA SVEGA NEKOLIKO TJEDANA GODIŠnjEG ODMORA. UPRAVO IZ TIH RAZLOGA POSLJEDNjIH SU SE GODINA SVE VIŠE POPULARIZIRALI LJETNI KAMPOVI ZA DJECU.

**U**Zagrebu ih je sada već na desetke. Gotovo svaka igraonica, sportska akademija, škola stranih jezika ili adrenalinski park posljednjih se tjedana na društvenim platformama oglašavaju želeći privući osnovnoškolsku djecu ovog ljeta upravo u svoj program.

Istražili smo cijene dječjih ljetnih kampova te razgovarali s roditeljima, što o problemu s kojim se suočavaju tijekom školskih praznika, što o zadovoljstvu kampovima.

Među najpopularnijim zagrebačkim sportskim kampovima je Olimpići, koji je predviđen za djecu od četiri do dvanaest godina.

— Kroz naše kampove je do sada prošlo više od četiri tisuće zadovoljne djece.

Olimpići svake godine kroz sportske ljetne kampove za djecu na tri lokacije u Zagrebu uvode i neke novosti. Kako bi djeci ljetni praznici bili što uzbudljiviji, 2022. godine uveli smo i posjet adernalinsko-zabavnom parku Amazinga, gdje

djeca imaju više od tri sata atrakcija na 10.000 kvadrata. — ističu u ovoj sportskoj školi, koja tijekom pet dana trajanja kampiranja na četiri lokacije provodi djecu kroz niz sportova, i to po cijeni od 195 eura. Cijena za drugo dijete iz obitelji je 165 eura.

Već spomenuta Amazinga također nudi takvu uslugu. Njihova ljetna akademija namijenjena je djeci od šest godina, a stoji 220 eura, dok se u Minipolisu, izaberete li sportski program, cijena penje na 250 eura. Standardni program iznosi 210 eura. U većini zagrebačkih ljetnih kampova boravi se osam do devet sati dnevno, tijekom kojih su uglavnom osigurana tri obroka. Minipolis, za razliku od većine ostalih, nudi nadoplatu po satima, pa je po dijete moguće doći i koji sat kasnije. Osim toga, u ponudi imaju i "prespavanac" s petka na subotu, što košta dodatnih 55 eura.

Balonko, inače rođendanica i sportska škola, ističe se po tome što u svojem

programu jedan od dana kampa ima izlet u Tuheljske Toplice. Tu je, uz niz sportskih aktivnosti i radionica, također i odlazak u Amazingu, a sve to po cijeni od 200 eura.

— Nema jeftinjih kampova. Ima samo manje skupih. Još kad imaš dvoje ili više školske djece, to si je stvarno teško, ako ne i nemoguće priuštiti; pogotovo sada s ovom inflacijom. Poznajem dvije obitelji koje su si susjedi. Jedni i drugi roditelji su godinama kombinirali godišnje odmore kako bi pokrili sve tjedne školskih praznika, te su jedni drugima čuvali djece. Mnogi uzimaju bolovanja. Ja osobno imam žive i zdrave roditelje koji nas spaše... — govori nam majka dvoje školara. Iako je do prije nekoliko godina smatrala kako ima vrlo dobru plaću, kaže da sada njome jedva uspijeva pokriti redovite troškove. U obzir ne dolaze kampovi u gradu, kamoli oni na moru, koji su, doduše, opravdano skupljii jer djeca ondje borave najmanje tjedan dana u

FOTO: OLIMPIĆ

Olimpići svake godine kroz sportske ljetne kampove za djecu na tri lokacije u Zagrebu uvode i neke novosti.





Foto: Unsplash

komadu. U kampovima Straško i Šimuni na otoku Pagu sedmodnevni boravak djeteta stoji od 650 eura.

Svi s kojima smo razgovarali iznimno su nahvalili takvu vrstu ljetnog kampiranja. Donja dobna granica je šest godina. Djecu mogu dovesti roditelji osobno, ali oni s kojima smo razgovarali pakete su kupovali preko zagrebačke sportske škole Kecerin, koja preuzima svu organizaciju, uključujući i prijevoz.

— Ljetni kamp nudimo već četrnaest godina na otoku Pagu u kampu Šimuni, i sedam godina u kampu Straško, također

na otoku Pagu. Odaziv je svake godine za deset do petnaest posto veći — govori nam vlasnik Igor Kecerin, dodajući kako ove godine očekuje minimalno isti odaziv kao lani, a nada se i blagom rastu brojke.

U kampu su djeca smještена u velikim šatorima opremljenima krevetima na kat, a popis aktivnosti je vrlo bogat.

— Ja sam radila ondje i preporučujem. Djeca stvarno puno nauče, od sportskih aktivnosti do životnih vještina, a program podrazumijeva i zabavu i animaciju. — govori nam sugovornica dodajući kako je bio užitak raditi taj posao, te da treneri i animatori s lakoćom postroje djecu kao pravu malu vojsku. To je uočila i jedna majka koja je svojoj djeci nekoliko godina za redom platila ovaj kamp.

— Kad idemo na obiteljski odmor, nijima je mozak na paši, ne razmišljaju ni o čemu; a kad idu bez nas, funkcionišu savršeno. Odjednom ništa nije problem: rano ustaju, nameštaju krevete, hrana im odgovara... — njezin je zaključak.

Neki roditelji pošalju djecu čak i nekoliko puta tijekom sezone, ili uzastopno više tjedana.

Na Jadranu se nude i ljetne škole stranih jezika. Primjerice, kamp Euroclub u Brodarici kraj Šibenika namijenjen je djeci od sedam do osamnaest godina. Cijena za tjedan dana boravka uz plaćanje odjednom iznosi od 620 do 710 eura, ovisno o terminu. U Euroclubu

kažu kako je optimalna dužina boravka za aktivaciju pasivnog znanja engleskog jezika minimalno dva tjedna, ali moguće je boraviti i samo jedan tjedan. Uz smještaj i hranu, kampiranje podrazumijeva intenzivni tečaj jezika, zajedno s korištenjem gradiva za učenje, opreme, sportskih i zabavnih sadržaja. Ista škola nudi i četrnaestodnevni "adventure program", i to po cijeni od 1.680 do 1.700 eura, opet ovisno o terminu. Taj program dodatno uključuje niz aktivnosti, među ostalim posjet nacionalnim parkovima Krka i Kornati, rafting na Cetini, odlazak u Fun Park Biograd i razgledavanje Zadra. Ponuđene su i neke dodatne aktivnosti uz nadoplatu, primjerice robotika po tjednoj cijeni od 50 eura. Ljetne tečajeve jezika nudi i škola Helen Doron, i to na svojim lokacijama diljem Hrvatske u trajanju od po osam sati dnevno. Cijena petodnevног tečaja za djecu od šest do deset godina iznosi 290 eura.

Prepostavimo li da je obitelj s dvoje djece na taj način prisiljena pet tjedana organizirati smještaj za djecu, u najefтинijoj varijanti će ih to, prema našem istraživanju, stajati 1.800 eura. Treba naglasiti da mnoge od tih škola nude i zimska putovanja ili kampiranja tijekom zimskih praznika, u kojima je naglasak uglavnom na skijanju, što opet znači trošak od nekoliko stotina eura po djetetu.

HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ



GLAZBENI FESTIVALI

# MNOŠTVO IZVOĐAČA, TISUĆE POSJETITELJA I MILIJUNI POTROŠENIH EURA

KINGS OF LEON, YARD, THE STREETS, FOSTER THE PEOPLE... TO SU NEKI OD OVOGODIŠNJIH IZVOĐAČA INMUSIC FESTIVALA KOJIM SE OTVARA FESTIVALSKA SEZONA U HRVATSKOJ, A STJEĆE SE I DOJAM DA SE DRUGU GODINU ZAREDOM, NAKON TROGODIŠNJE STANKE, FESTIVAL VRAĆA NA STARE SLAVE.

**J**oš se 2017. godine govorilo kako INmusic festival glavnom gradu donosi devet milijuna eura prihoda. Organizatori su navodno te godine dobili poziv i od menadžera Depeche Modea, te im je ponuđen popust od pola milijuna eura ne bi li bend nastupio u Zagrebu. No, za dovesti tako veliko ime bila im je potrebna podrška nadležnih institucija, koja je navodno izostala i sve je propalo. INmusic nije održan dvije godine zbog pandemije, nakon čega su se 2022. vratili s imenima poput The Killers i Nick Cave, da bi dogodine stigla vijest o otkazivanju festivala. Lani je festival održan, i to uz podršku Grada u iznosu do 120.000 eura, a tvrtka Vibro Limes, koja je organizator festivala, prošlu je godinu, prema podacima Company Walla, završila s prihodima od 2,88 milijuna eura. Vjerojatno i slijedom toga odlučeno je da se festival održi i ove godine. Trodnevna ulaznica stoji 119 eura, a sve usluge na festivalu pla-

ćaju se bezgotovinskim narukvicama, koje posjetitelji sami nadopunjaju na određenim mjestima. INmusic počinje 23., a završava 25. lipnja.

Toga dana započinje petodnevni Velvet Festival na Krku. Malo mjesto Punat iz godine u godinu okuplja sve više izvođača, kao i posjetitelja. Ove godine stiže više od pedeset izvođača, koji će nastupati na četiri pozornice, kao i na brodskim zabavama. Tvrtka organizatora ovog festivala je u 2024. godini ostvarila ukupne prihode u iznosu od 187.790,47 eura.

S druge strane, MPG, tvrtka organizatora Ultra Europe, godinu je završila s prihodima većima od 18 milijuna eura. Festival koji se ove godine održava od 11. do 13. srpnja, svake godine u Split privlači pravu morsku flotu – više od 150 plovila. Cijena ovogodišnjih ulaznica kreće se od 199 eura za jednodnevnu VIP ulaznicu, dok su ostale trodnevne po cijenama do 479 eura. Svoje ulaznice lani je kupilo 145 tisuća posjetitelja iz 150 ze-

malja, a sve je to Splitu, ako je suditi po porukama organizatora, donijelo oko 200 tisuća noćenja i 80 milijuna eura dodatne potrošnje. Neki od njih stizali su čak i privatnim avionima i luksuznim jahtama, a mnogi jedrilicama. Među ovogodišnjim izvođačima su Martin Garrix, Tiesto, Afrojack, Hardwell i Solomun, a svega nekoliko dana po završetku Ultre zaba-va se seli nešto sjevernije. Na Sea Sound Festival u Martinsku kod Šibenika, koji u četiri dana predstavlja raznolike žanrove, uključujući reggae, dub, punk, ska i elektroničku glazbu, uz nastupe domaćih i međunarodnih izvođača.

Odmah potom slijedi Outlook Festival u Tisnom, koji se do prije nekoliko godina održavao u Puli. Cijena ulaznice kreće se od 190 eura, dok je za Defected, koji počinje također u Tisnom, nekoliko dana nakon završetka Outlooka, najniža cijena karte 271 euro. U kolovozu slijede festivali u Novalji, poput festivala talijanske produkcije — Barrakuda, ili





Foto: Pexels

prošlogodišnjeg najboljeg regionalnog festivala – Sonusa.

Hrvatska se etabirala kao jedno od vodećih svjetskih odredišta za festivalski turizam, zahvaljujući kombinaciji atraktivnih lokacija, kvalitetnih produkcija i povoljnog vremena. Osim što obogaćuju kulturnu ponudu, festivali predstavljaju i značajan gospodarski čimbenik, osobito u djelatnosti turizma. Njihov utjecaj proteže se od izravne potrošnje

posjetitelja, do dugoročne promidžbe destinacija i produljenja turističke sezone. Tako će, primjerice, mnogi odabratи posjetiti Hrvatsku pred kraj ljeta, kako bi mogli uživati u Dimensions Festivalu u Tisnom, na kojem se ove godine očekuje oko 150 izvođača. U predsezoni pak turiste privlači Sea Star Festival u Umagu, na kojem radi tvrtka EMC, inače u vlasništvu organizatora Exit-a, te su u prošloj godini imali 10.472,92 eura neto

dobiti. Prema službenim podacima Turističke zajednice Grada Umaga, lani je za vrijeme trajanja festivala zabilježeno više od 47 tisuća noćenja. Strani gosti prosječno su trošili 567 eura, a gosti iz bliže okolice 470 eura. Neki od njih već su počeli trošiti za festival koji će se održati sljedeće godine, jer je na stranicama festivala omogućena prijava za ulaznice po najpovoljnijim cijenama.

HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ

## CONTABILITA UNO KRAJIGOVODSTVENI SERVIS

Brdine 20, 21251 Žrnovnica  
091 97 13 139  
snjezana@contabilitauno.com



## Ljekarna Viškovo

Iris Peraić Adžić  
mr. pharm.

Viškovo 32, 51216 Viškovo

051 257 388  
091 2573 881

ljekarna@peraic.tcloud.hr  
[www.ljekarnaviskovo.com](http://www.ljekarnaviskovo.com)



**MP**  
*Mon Petit*  
JEWELRY BOUTIQUE

STOGODIŠNJA TRADICIJA IZRADE NAKITA



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



Pod Jelšun 6, Rijeka  
051/213-955

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

**MOTONAVIS**  
trgovina i usluge

Prodaja,  
servis i  
montaža  
vanbrodskih  
motora Suzuki

**SUZUKI**

**THE ULTIMATE OUTBOARD MOTOR**

Veliki izbor plovila Saver, Whaly, Piranhascraft, Suzumar i LTN



KAKO DO POVOLJNOG KVADRATA

# MOŽE LI MODEL STAMBENOG ZDRUŽIVANJA OMOGUĆITI PRIUŠTIVIJE STANOVANJE U HRVATSKOJ?

**VEĆ GODINAMA GLEDAMO KAKO CIJENE NEKRETNINA ODLAZE U NEBO, A SVI ANALITIČARI I STRUČNJACI GOVORE DA SE TAKVOM TRENDU NE NAZIRE KRAJ.**

**J**edna od najaktualnijih tema u Hrvatskoj je priuštivost stanovanja i zadržavanje mladih od iseljavanja. Vlada već neko vrijeme bezuspješno pokušava, kroz razne mjere i politike, povećati priuštivost stanovanja u Hrvatskoj. Hoće li model stambenih zadruga postati rješenje za hrvatske stambene izazove?

Pri predstavljanju Nacionalne stambene politike Republike Hrvatske, prioritet je stavljen na mjere koje bi građanima trebale povećati stambenu priuštivost. Prema rezultatima ankete, samo 30 posto ispitanika je znalo što su stambene zadruge, a samo 8,6 posto su imali iskustva s funkcijom stambene zadruge.

## Kako se osniva i financira stambena zadruga?

Stambena zadruga je kolektivni oblik stanovanja, gdje članovi zajednički upravljaju stanovima. Cilj je omogućiti pristupačno, stabilno i neprofitno stanovanje, bez klasičnog modela vlasništva.

### Ključne značajke:

- Zajedničko vlasništvo i odlučivanje (demokratski model – jedan član, jedan glas);
- Neprofitni cilj – povoljnije stanovanje, bez preprodaje i dalnjeg iznajmljivanja;

- Dugoročna stabilnost kroz članarine, umjesto kupnje;
  - Često ekološki i održivo građeni objekti.
- Osnivanje i financiranje**
- Zadrugu osnivaju najmanje tri osobe uz izradu statuta i početni kapital (članarine, depoziti). Financira se kombinacijom:
  - Upłata članova;
  - Kredita (koji vraća zadruga, ne pojedinci);
  - Državnih/EU potpora;
  - Suradnje s gradovima (povoljno zemljište).

## Članstvo i povrat ulaganja

Članovi se biraju prema finansijskoj stabilnosti i usklađenosti s vrijednostima zajednice. Uloženi depozit se može vratiti kad novi član preuzme mjesto, uz moguća umanjenja za troškove.

## Rizici i propast zadruge

Do problema unutar jedne stambene zadruge može doći zbog:

- Finansijskih poteškoća (preveliki kredit, neplaćanje doprinosa);
- Pravnih problema (loši ugovori, promjena zakona);
- Odlaska članova i gubitka interesa.

## Prevencija problema

- Realističan finansijski plan s više izvora prihoda;
- Profesionalno i transparentno upravljanje;
- Dugoročno planiranje i uključivanje novih generacija;
- Jasni pravni ugovori i suradnja s vlastima.

## Je li moguć najam stanova u modelu stambenog združivanja?

Zadruge uglavnom zabranjuju najam stanova trećim osobama, osim iznimno i uz odobrenje, bez ostvarivanja profita. Kršenje pravila može dovesti do gubitka članstva.

## Koje su namjere Vlade prema stambenim zadrugama?

Vlada je najavila izmjenu Zakona o zadrugama kako bi se prilagodilo trenutnom stanju na tržištu nekretnina, i kako bi se išlo k ostvarenju Nacionalnog plana stambene politike 2030. Novi Zakon o zadrugama bi se trebao zvati Zakon o stambenim zadrugama, ili će Vlada ići u izmjenu postojećeg Zakona o zadrugama koji bi puno jasnije i konciznije definirao poglavje o stambenim zadrugama.

Budući da su u mnogim državama Europe i svijeta stambene zadruge aktivne i da državljanima omogućuju priuštivije stanovanje, i kod nas bi to mogao biti slučaj. To iziskuje promjene, angažman i edukaciju stanovništva o takvom obliku vlasništva i združenog stanovanja.

## Primjer iz Hrvatske

U Hrvatskoj se zadruge registriraju prema Zakonu o zadrugama, članak 60.–65. Ako je JLS pokretač stambene zadruge, onda on raspisuje natječaj za osnivanje zadruge, i u većini slučajeva daje neko zemljište koje je pod gradskim vlasništvom, za korištenje pri izgradnji stanova.

Pilot-projekt stambene zadruge pokrenut je u Križevcima, gdje se u bivšoj vojarni gradi 36 stanova po modelu združenog stanovanja. Taj pilot-projekt stambene zadruge vrijedan je četiri milijuna eura i još je u tijeku gradnje.

SUZANA VEZILIĆ

VREBA LOPOV S WEBA

# KAKO PREPOZNATI PRIJEVARE NA INTERNETU I ZAŠTITITI SE?

**ODAVANJEM FINANCIJSKIH I OSOBNIH PODATAKA GRAĐANI SE IZLAŽU ZNAČAJNOM RIZIKU**

**S**lanje novca, kupnja preko interneta, dijeljenje osobnih podataka — sve su to rizici u koje se mnogi svakodnevno upuštaju, a mogu imati ozbiljne posljedice. Uz velike prednosti, razvoj tehnologije je omogućio i lakšu krađu novca, posebno od najranjivijih skupina. U njih obično spadaju starije osobe, ali od spomenutih opasnosti nisu izuzeti ni mlađi.

“Najranjivije skupine uključuju i one koji nisu dovoljno upoznati s online prijetnjama, te korisnike koji nisu dovoljno educirani o sigurnosnim protokolima na internetu. Korisnici koji često koriste nezaštićene javne Wi-Fi mreže također mogu biti u većem riziku”, upozoravaju iz Hrvatske udruge banaka (HUB).

Za *Financije.hr* su rekli da neprestano promiču sigurnost u digitalnom bankarstvu i na internetu, jer su online prijetnje postale jedan od ključnih izazova u današnjem digitalnom društvu. Ističu da banke ulažu značajna sredstva u kibernetičku sigurnost, a njihovi sustavi spadaju među najsigurnije na svijetu.

“U tom kontekstu, online kupnja je sigurna pod uvjetom da se pridržavamo sigurnosnih smjernica, budemo upoznati s aktualnim oblicima prijevara i kupujemo na provjerjenim i sigurnim stranicama koje koriste sustave dvostrukе autentifikacije. Do neovlaštenih pristupa i transakcija na bankovnim računima može doći ako korisnici ostavljaju osjetljive podatke na lažnim internetskim stranicama, ili postanu žrtve socijalnog inženjeringa — odnosno iskorističavanja ljudskih pogrešaka i slabosti kako bi se vršio negativan utjecaj, phisinga (mrežne krađe identiteta lažnim porukama e-pošte) ili drugih oblika digitalnih prijevara. Takvi pokušaji najčešće se odvijaju putem lažne elektroničke pošte, SMS poruka i lažnih internetskih stranica, a sve je popraćeno zlonamjer-

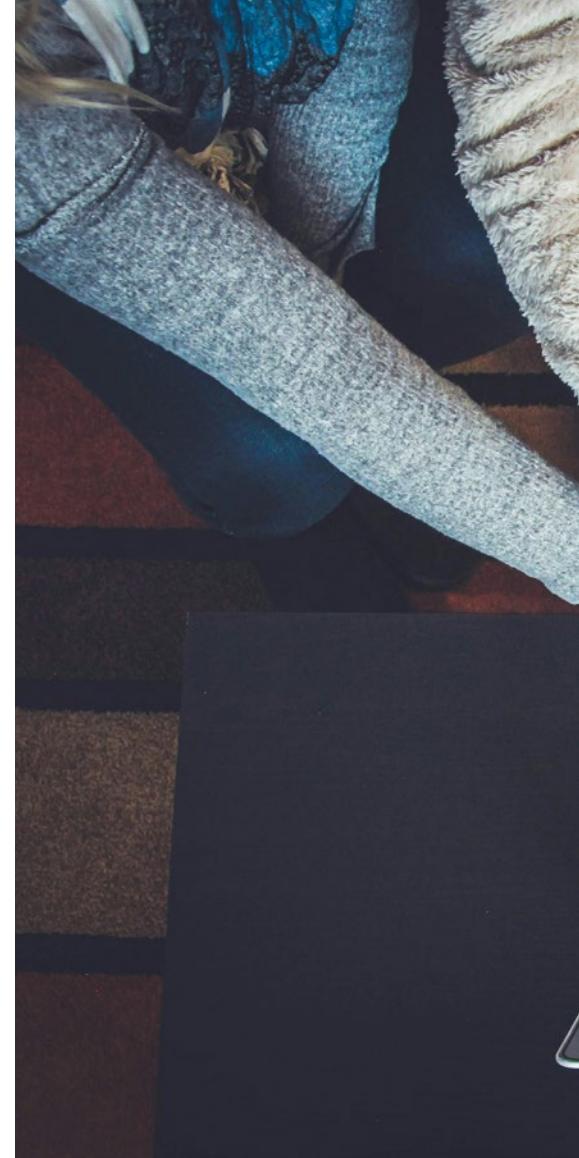
nim, sofisticiranim i vjerodostojnim lažnim predstavljanjem”, objasnili su nam.

Kriminalci obično pokušavaju doći do tajnih podataka klijenata u bankama. Traže korisničko ime i zaporku te broj tokena i njegove jednokratne zaporce za prijavu na digitalne usluge banke kako bi ostvarili neovlašteni pristup bankarskim aplikacijama potencijalne žrtve. Cilj im je doći i do CVC/CVV broja, koji se nalazi na poleđini kartice, a to je nešto što građani često znaju upisivati tijekom kupnje preko interneta.

“Odavanjem finansijskih i osobnih podataka ili kodova koje generira token trećim osobama, građani se izlažu značajnom riziku i omogućavaju nepoznatim osobama da neovlašteno pristupe njihovom internetskom i mobilnom bankarstvu te im nanesu finansijsku štetu. Preporučujemo da o aktualnim vrstama prijevara građani informiraju svoje bližnje, a osobito starije članove obitelji kako bi se zaštitili od potencijalnih prijevara. Ako sumnjate da ste žrtva prijevara, i ako ste dali bankovne podatke, odmah se obratite svojoj banci, a prijevaru prijavite MUP-u”, savjetuju iz HUB-a.

Neki građani možda smatraju da nije veliki problem ako im je s računa skinuta manja svota novca, pa ne reagiraju na vrijeme, ali to može biti opasno i dovesti do veće štete u budućnosti. Zato je bitno da kontaktiraju svoju banku čim primijete da im je manje novca na računu, jer banke imaju procedure za zaštitu korisnika u takvim neugodnostima. Mogu blokirati karticu i pokrenuti istragu, a neke banke i vraćaju sredstva, kad je to moguće.

“Ako se slučaj ponovi, važno je neprestano održavati komunikaciju s bankom. Banke će surađivati u dalnjem istraživanju, a korisnicima se mogu savjetovati dodatne sigurnosne mjere, poput promjene lozinke, postavljanja



dodatnih sigurnosnih opcija na račune i redovito praćenje transakcija”, priopćili su iz HUB-a.

“Ako banka prihvativatelj prodajnog mjesta izvrši povrat za prijevarnu transakciju, banka izdavatelj kartice će odmah izvršiti povrat novaca klijentu. Ipak, uspješnost cijelokupnog postupka ovisi o nizu individualnih okolnosti svakog slučaja, i zato je važno da potrošači budu informirani i oprezni prilikom online kupnje”, dodali su.

O načinima zaštite i vrstama prijevara upoznata je i Hrvatska agencija za nadzor finansijskih usluga (HANFA), koja na svojim internetskim stranicama ima Vodič o finansijskim prijevarama. Oni poručuju građanima da se u slučaju sumnje na krađu trebaju obratiti nadležnim tijelima, poput policije ili Državnog odvjetništva.

Jedan od najčešćih oblika prijevara su lažne investicijske platforme i ne-regulirani brokeri. Oni ljudima obično nude laku i brzu zaradu te im govore da ponuda ima ograničen rok, a tvrtke koje nude takve poslovne prilike nema-



teta još je jedan oblik prijevare u kojem prevaranti pokušavaju nagovoriti ljudе da im daju osobne podatke preko poziva, e-pošte ili SMS-a. Osim toga, mogu doći i do osobnih podataka preko društvenih mreža.

MUP trenutačno provodi kampanju "Web heroj — Ulovimo lika s weba koji tvoje eure vreba", a izradili su i posebnu internetsku stranicu pod tim nazivom, na kojoj potrošači mogu naći razne savjete. Na toj stranici su izdvojili CERT iffy — servis za provjeru internetskih trgovina.

Sredinom prošle godine objavili su da je otkriveno više od 6.000 lažnih internetskih trgovina kojima je cilj krađa osobnih podataka i financijskih sredstava hrvatskih građana.

"CARNET-ov Nacionalni CERT pustio je u rad novi servis CERT iffy, koji korisnicima prije ili prilikom online kupnje omogućuje provjeru ima li internetska trgovina obilježja lažnog weba. Korištenje servisa je jednostavno, a sve što korisnici trebaju učiniti kako bi provjerili internetske trgovine je na stranici iffy.cert.hr upisati ili zalistiti URL adresu trgovine koju žele provjeriti te pritisnuti gumb za provjeru", piše na stranici *Webheroj.hr*.

Objavili su i načine na koje građani mogu prepoznati lažne internetske trgovine. Takve stranice često koriste ime i vizualni identitet poznatih modnih brendova, a domena web trgovine se razlikuje od izvorne domene brenda. Uz ime brenda, često imaju dodatke poput: Hrvatska, outlet, popust, akcija i slično. Često su im dijelovi stranice na različitim jezicima, a u tekstovima im svaka riječ počinje velikim početnim slovom te se pojavljuju gramatičke pogreške. Obično nemaju podatke o tvrtki i kontakt broj te ih je moguće kontaktirati samo elektroničkom poštou, i ne dopuštaju plaćanje pouzećem. Uz to, korisnik ne može kupovati kao gost, nego je obvezna registracija, a svi artikli su na popustu ili imaju neuobičajeno niske cijene, piše *Webheroj.hr*.

Dakle, bitno je da koristite pouzdane izvore za kupnju, ne šaljete novac nepoznatim osobama, ne šaljete osobne podatke ili podatke računa, i da čuvate sve dokumente vezane za vaše online kupnje.

VLADANA KOVACHEVIC

ju jasno istaknute osnovne informacije o poslovanju i najčešće se nalaze u egzotičnim zemljama. Postoje i prevaranti koji koriste lažne e-mailove, SMS-ove ili pozive te se predstavljaju kao službenici banaka ili nekih drugih ustanova, i od građana prikupljaju podatke koje kasnije mogu iskoristiti za pristup računima u bankama.

Iz HANFE su istaknuli i manipulacije putem "mentora" te "boiler roomova". To su prevaranti koji se ljudima javljaju kao finansijski savjetnici i navode ih da uđu u određene projekte. Često se koriste i kriptoimovina u prijevara zato što svoje anonimnosti i složenosti.

"U sve većem porastu su i romantične prijevare, koje se pojavljuju i na tržištu kapitala te na kriptotržištu. Prevaranti putem društvenih mreža i stranica za upoznavanje stupaju u kontakt sa žrtvama, razvijaju emocionalnu povezanost, a zatim ih nagovaraju na ulaganje putem navodno uspješnih platformi za trgovanje. Nakon što steknu povjerenje, šalju poveznicu na lažnu investicijsku platformu i nude pomoć u trgovnjusu.

Međutim, ta ulaganja zapravo završavaju na računima prevaranata. Na kriptotržištu je takav oblik prijevare poznat pod nazivom *pig butchering*", navode iz HANFE.

"Građanima savjetujemo da budu iznimno oprezni kad prime ponude za ulaganja od nepoznatih osoba ili društava. Prije svega, preporučujemo provjeriti ima li društvo dopuštenje za rad — prije nego što prihvate bilo kakvu ponudu, provjerite je li subjekt registriran i reguliran od strane HANFE ili drugog nadležnog regulatora. Registre finansijskih institucija možete pronaći na mrežnim stranicama HANFE. Građanima savjetujemo da izbjegavaju poslovanje s neregistriranim subjektima, jer takvi subjekti ne podliježu regulatornom nadzoru, što povećava rizik od prijevare i gubitka uloženih sredstava", dodali su.

Na internetskim stranicama Ministarstva unutarnjih poslova (MUP) navedeni su još neki oblici prijevara. Objavili su da se varalice nekada predstavljaju kao šefovi ili nadređeni i traže da ljudi uplate novac na određeni račun. Krađa identi-



LOGISTIČKI IZAZOV

## KAKO JE AZERBAJDŽAN POSTAO VAŽAN IGRAČ ZA ENERGETIKU EU

**MOL GRUPA, PPD, MET GRUPA SAMO SU DIO KOMPANIJA IZ EUROPE KOJE ŠIRE SVOJE POSLOVANJE NA BOGATIM NALAZIŠTIMA U KASPIJSKOM MORU.**

**M**OL Grupa i Državna naftna kompanija Republike Azerbajdžana (SOCAR) potpisale su ključne ugovore za sklanjanje ugovora o istraživanju, razvoju i podjeli proizvodnje ugljikovodika na novom kopnenom istražnom području u regiji Shamakhi-Gobustan u Azerbajdžanu.

Taj sporazum, kako je priopćeno iz te tvrtke, nadovezuje se na Memorandum o razumijevanju potpisani u rujnu prošle godine, kojim su MOL Grupa i SOCAR izrazili spremnost za razmatranje dodatnih mogućnosti suradnje u istraživanju ugljikovodika u regiji Shamakhi-Gobustan.

Potpisivanje označava daljnji korak u produbljivanju strateškog partnerstva između dviju kompanija. Sporazum su, u sklopu Baku Energy Foruma, potpisali predsjednik i glavni izvršni direktor MOL Grupe, Zsolt Hernádi i predsjednik SOCAR-a, Rovshan Najaf.

“Sporazum dodatno osnažuje i gospodarske odnose između Azerbajdžana i Mađarske, koje podržavaju izvrsni diplomatski odnosi. Naš odobalni projekt – Azeri-Chirag-Gunashli (ACG) – već sada predstavlja kamen temeljac MOL-ovih međunarodnih operacija, doprinoseći energetskoj sigurnosti srednje Europe i prilagodljivosti našeg regionalnog rafinerijskog sustava. Uvjeren sam da će

zajednički istražni projekt u regiji Shamakhi-Gobustan biti vrijedan dodatak našemu međunarodnom portfelju proizvodnje nafte i plina te ključan element u osiguravanju opskrbe energijom za srednju Europu. Novi projekt osigurava nam fleksibilnost – moći ćemo odlučiti hoćemo li ovdje proizvedenu naftu prodati ili transportirati na MOL-ova ključna tržišta i doprinijeti sigurnosti opskrbe energijom”, izjavio je Zsolt Hernádi, predsjednik i glavni izvršni direktor.

Prema dogovorenim okvirima, MOL bi u projektu imao ulogu operatora i nositelja 65 posto vlasničkog udjela, dok bi SOCAR zadržao preostalih 35 posto. Zaključenje sveobuhvatnog ugovora o istraživanju, razvoju i podjeli proizvodnje podložno je dodatnim pregovorima i regulatornim suglasnostima.

MOL Grupa prisutna je u Azerbajdžanu od 2020. godine, kad je stekla 9,57 posto udjela u naftnom polju Azeri-Chirag-Gunashli (ACG), jednom od najvećih svjetskih nalazišta nafte, kao i udio od 8,9 posto u naftovodu Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC), koji sirovu naftu transportira do sredozemne luke Ceyhan u Turskoj.

Ovi udjeli predstavljaju 14 posto ukupne proizvodnje MOL Grupe i 25 posto ukupnih rezervi zaključno s 2024. godinom.

Naftovod BTC ima veliku ulogu u opskrbi rafinerija MOL Grupe u srednjoj i istočnoj Europi. Do danas je putem BTC-a i pomorskog prijevoza u MOL-ove rafinerije – uključujući Slovnaft u Bratislavi i INA-inu rafineriju u Rijeci – dopremljeno 15 milijuna barela sirove nafte iz polja ACG.

Prošle godine je MOL potpisao sporazum o razvoju rezervi plina u Azerbajdžanu na polju ACG, gdje se vjeruje da u ležištima postoji oko 12 milijardi kubičnih metara plina.

Općenito u isto vrijeme su PPD i Met Grupa potpisali ugovore sa SOCAR-om o kupnji plina za hrvatske potrošače. “PPD nastavlja biti vodeći uvoznik ukapljenog prirodnog plina (LNG) preko terminala na otoku Krku, ali koristi i prilike za daljnju diverzifikaciju svojega portfelja s pouzdanim partnerima”, poručili su iz PPD-a u rujnu.

Kad je riječ o daljnjoj bilateralnoj suradnji Hrvatske i Azerbajdžana, prošle godine je premijer Andrej Plenković sudjelovao na konferenciji o klimatskim promjenama COP29 u Bakuu. Veleposlanik Republike Azerbajdžan tim je povodom za naš mjesecnik izjavio: “Bilateralni odnosi između Azerbajdžana i Europske unije (EU) temelje se na načelima jednakopravnog partnerstva, međusobne koristi i zajedničkog interesa, kao i na povijesno važnom bilateralnom angažmanu u gospodarskom sektoru poduprtom strateškim sporazumima. Azerbajdžan je strateški energetski partner za EU, koji trenutačno opskrbljuje oko 4,3% naftnih uvoznih količina EU. Južni plinski koridor je strateška inicijativa za dovod plina iz Kaspijskog mora na europska tržišta, i ključni alat za povećanje sigurnosti opskrbe energijom u Europi. Azerbajdžan doista igra važnu ulogu u osiguravanju energetske sigurnosti Europe. Također postoje izgledi za obnovu ugovora nakon 2027. godine, jer je malo vjerojatno da će potražnja za energijom u Europi opasti, što odgovara socioekonomskim ciljevima ova partnera. Veći izvoz plina iz Azerbajdžana u EU promijenit će energetski zemljovid Europe i šireg Kavkaza. To je u skladu s ciljem EU da diverzificira opskrbu energijom kako bi poboljšala svoju energetsku sigurnost.”

RAIF OKIĆ

**PRINTER SERVISI**  
SERVIS PRECIZNE MEHANIKE I ELEKTRONIKE

SERVIS I PRODAJA  
UREDSKE OPREME  
I POTROŠNOG MATERIJALA  
SERVIS PRECIZNE MEHANIKE  
IZRADA SVIH VRSTA KLUČEVA

Andrije Hebranga 7, Kutina  
+385 44 681 093  
servisi.kt@gmail.com  
[www.printer-servisi.hr](http://www.printer-servisi.hr)

**ProCall**  
PROFESSIONAL CALLING SERVICE

GoCloud seeshore socialnet group

Šubićeva 42/III  
10000 Zagreb  
[www.procall.hr](http://www.procall.hr)

**Remes**

Prodaja začina za mesnu industriju

Zinke Kunc 52, 42000 Varaždin   091/26 18 744   [remes@vz.htnet.hr](mailto:remes@vz.htnet.hr)



VAŽNA PRAVILA

## KAKO DO POVRATA POREZA NAKON KUPNJE NEKRETNINE?

**VLADA REPUBLIKE HRVATSKE DONIJELA JE ČETIRI NOVA PRAVILNIKA KOJI BI TREBALI UNAPRIJEDITI SUSTAV STANOVANJA U OKVIRU NACIONALNOG PLANA STAMBENE POLITIKE REPUBLIKE HRVATSKE, PRIOPĆILI SU POČETKOM MJESECA IZ MINISTARSTVA PROSTORNOG UREĐENJA, GRADITELJSTVA I DRŽAVNE IMOVINE. JEDAN OD PRAVILNIKA KOJI SE POSEBNO ISTIČE JE PRAVILNIK O POTPORAMA ZA STJECANJE PRVE STAMBENE NEKRETNINE, KOJI STUPA NA SNAGU S DANOM OBJAVE I OMOGUĆUJE GRAĐANIMA PRAVO NA POVRAT 50 POSTO PDV-A.**

**O**n uređuje postupak podnošenja zahtjeva za potporu pri stjecanju prve stambene nekretnine za potrebe vlastitog stanovanja, uključujući obrasce i popis potrebne dokumentacije za ostvarivanje prava.

Potpore za stjecanje prve stambene nekretnine namijenjena je samo državljanima Republike Hrvatske koji su u trenutku podnošenja zahtjeva mlađi od 45 godina, i koji prvi put kupuju ili grade stambenu nekretninu. Bitno je da namjeravaju stanovati u toj nekretnini, a ne iznajmljivati je.

Jedan od uvjeta, kad je riječ o kupnji nekretnine, jest da osoba ima sklopljen ugovor o kupoprodaji nekretnine nakon 1. siječnja 2025. godine, i da joj je prebivalište prijavljeno na adresi nekretnine za koju traži povrat poreza te da boravi u njoj. Pravilo o prebivalištu i boravku važi i za članove uže obitelji koji su navedeni u zahtjevu.

Osim toga, potrebno je imati i potvrdu o uplati poreza na promet nekretninama, ili račun na kojem je iskazan PDV, a koji je izdan nakon 1. siječnja ove godine. Ako osoba ispunjava sve uvjete, pravo na povrat bit će moguće ostvariti nakon što je porez na promet nekretninama u cijelosti plaćen, a najkasnije u

roku od dvije godine od sklapanja kupoprodajnog ugovora, u slučaju otplaćivanja poreza na rate.

Kad je riječ o gradnji, uz navedena pravila o godinama, prebivalištu i državljanstvu, potrebno je imati i uporabnu dozvolu za obiteljsku kuću koja je postala pravomoćna nakon prvog mjeseca ove godine. Također je potreban i ugovor o građenju obiteljske kuće na temelju kojeg je izdan račun, odnosno situacija ovjerena od strane nadzornog inženjera, a na temelju kojeg je plaćen porez na dodanu vrijednost; kao i plaćene račune za projektiranje i nadzor na temelju kojih je plaćen porez na dodanu vrijednost, istaknuli su iz Ministarstva.

“Htjeli smo omogućiti hrvatskim državljanima mlađima od 45 godina koji su platili porez pri kupnji prve nekretnine ili gradnji kuće, da imaju pravo na povrat 50 posto PDV-a na sve kupoprodaje sklopljene od 1. siječnja 2025. Naglašavali smo da će, neovisno o tome kad će zakon i pravilnik stupiti na snagu, ako imaju potpisani i ovjeren kupoprodajni ugovor od 1. siječnja ove godine, moći podnijeti zahtjev Agenciji za pravni promet i posredovanje nekretninama (APN)”, rekao je potpredsjednik Vlade i

ministar graditeljstva Branko Bačić.

Ako se kao vlasnici nekretnine upisuju i drugi članovi uže obitelji, APN-u se podnosi jedan zajednički zahtjev, uz priloženu dokumentaciju za sve uključene osobe, te se ti zahtjevi odobravaju prema redoslijedu zaprimanja. APN donosi rješenje o pravu na potporu i vodi evidenciju o svemu.

Uz zahtjev za kupnju stambene nekretnine prilaže se preslika osobne iskaznice, ugovor o kupoprodaji, izvadak iz zemljišnih knjiga ili knjige položenih ugovora, potvrda o prijavi prebivališta za sve članove, dokaz o uplati poreza ili PDV-a te broj računa na koji se traži isplata. Zahtjev za potporu za gradnju obiteljske kuće mora sadržavati presliku osobne iskaznice, uporabnu dozvolu koja je postala pravomoćna nakon 1. siječnja, ugovor o građenju na temelju kojeg je plaćen PDV, račune za projektiranje i nadzor, izvadak iz zemljišnih knjiga, potvrdu o prebivalištu te dokaz o prodaji prethodne nekretnine ako je vlasnik imao nekretninu koja se ne smatra odgovarajućom.

Tijekom podnošenja zahtjeva bitno je paziti i na veličinu nekretnine, jer je za jednu osobu odobreno samo 35 četvornih metara, ali to se dodatno uvećava za 10 četvornih metara za svakog člana uže obitelji. Ako je kvadratura veća, pravo na povrat se priznaje do maksimalne kvadrature određene brojem članova uže obitelji, uz toleranciju do 50 posto veće kvadrature od propisane.

Prema tome, kvadratura za četveročlanu obitelj je 90 četvornih metara, a maksimalna dopuštena za podnošenje zahtjeva je 135 četvornih metara. Kad je riječ o obiteljskim kućama, kvadrature su uvećane za dodatnih 50 posto, jer se u obzir uzimaju pomoći prostori, pa je tako za četveročlanu obitelj maksimalno 202,5 četvornih metara. Ako je cijena nekretnine po kvadratu viša od lokalno utvrđene prosječne cijene za više od 50 posto, pravo na povrat se ne može ostvariti. Povrat se računa na temelju niže vrijednosti, stvarno plaćene cijene ako je niža od prosječne lokalne, ili prosječne lokalne ako je stvarna cijena viša.

Osoba u nekretnini mora boraviti minimalno pet godina od isplate potpore. Ukoliko se utvrdi da to nije slučaj, APN će tražiti povrat isplaćenih sredstava.

VLADANA KOVACHEVIC



ŠTO S PRAVNIM OSOBAMA?

# POČETAK PROJEKTA RASTEREĆENJA SUDOVA I UBRZAVANJA PROCESA

S OBZIROM NA POVEĆAN BROJ PREDMETA KOJI SE VODE U PREKRŠAJNOM POSTUPKU PRED SUDOVIMA, POTREBNO JE NORMATIVNIM IZMJENAMA UTJECATI NA SMANjenje PRILjeva PREKRŠAJNIH PREDMETA NA SUDOVE. PRIjEDLOGOM ZAKONA O IZMJENAMA I DOPUNAMA PREKRŠAJNOG ZAKONA PREDLAŽE SE UVoĐENje E-KOMUNIKACIJE U PREKRŠAJNE POSTUPKE KOJI SE VODE PRED SUDOVIMA, ŠTO ZAHTIJEVA INTERVENCIJU U ZAKONSKE ODREDBE KOJE REGULIRAJU NAČIN PODNOŠENJA PODNEsaka I DOSTAVU, KAO I S NJIMA POVEZANE ODREDBE.

## Što se još mijenja?

Tijekom travnja je u savjetovanju s javnošću bio objavljen *Nacrt prijedloga zakona o izmjenama i dopunama Prekršajnog zakona*, kojim zakonodavac želi ubrzati komunikaciju i pojednostaviti postupke naplate novčanih prekršajnih kazni, kako bi se smanjile gužve na prekršajnim sudovima. Kako su prekršajne kazne u prometu najčešće kazne s kojima se građani susreću, išlo se na njihovo smanjenje u sudskim postupcima i povećanje mogućnosti naplate na licu mjesta.

Za provedbu tog Zakona, odnosno za uvođenje prekršajnih predmeta u e-komunikaciju, osigurana su novčana sredstva u iznosu 7.800 eura u Državnom proračunu Republike Hrvatske za 2025. godinu, i u projekcijama za 2026. i 2027. godinu.

### Uvođenje obvezne e-komunikacije i normativne izmjene u prekršajnom postupku

Prijedlog Zakona o izmjenama i dopuna Prekršajnog zakona predviđa obvezno korištenje elektroničke komunikacije u prekršajnim postupcima pred sudovima za slanje podnesaka putem informacijskog sustava prema sudu te dostavu dopisa i odluka od strane suda samo za određene sudionike. E-komunikacija će biti **obvezna** za državna tijela, tijela jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave kad postupaju kao tužitelji, državno odvjetništvo, odvjetnike, sudske vještak, sudske tumače te pravne osobe koje se javljaju kao tužitelji. Obveza se odnosi na slanje podnesaka i priloga prema судu, pod uvjetom da

su ti dokumenti izrađeni u elektroničkom obliku ili već postoje kao digitalni zapis. U takvim slučajevima neće biti potrebno skeniranje dokumentacije koja postoji samo u fizičkom obliku, iako je i to – ako je potrebno – dopušteno kao mogućnost. Slično vrijedi i za komunikaciju suda prema sudsionicima postupka koji su obveznici e-komunikacije.

S druge strane, **fizičke osobe** – uključujući okrivljenike, oštećenike i druge sudiонike koji nisu profesionalni predstavnici – **nisu obvezne koristiti e-komunikaciju**. Međutim, imaju pravo dobrovoljno pristati na uključivanje u informacijski sustav tijekom postupka. U slučaju da ne pristanu, nastavljaju slati podneske i primati sudske odluke sukladno važećim odredbama Prekršajnog zakona kao i do sada.

### Ciljevi normativnih izmjena: rasterećenje sudova i ubrzanje postupka

Zakon predviđa i niz normativnih promjena kojima se želi smanjiti broj predmeta koji dolaze pred sudove u prekršajnim postupcima. Jedna od ključnih mjer je povećanje maksimalnog iznosa novčane kazne za koju se može izdati obvezni prekršajni nalog s dosadašnjih 663,61 eura na 1.000,00 eura. Ovo povećanje omogućuje da se za veći broj prekršaja, uključujući i ozbiljnije prekršaje, može izdati obvezni prekršajni nalog bez potrebe za vođenjem sudskog postupka. Time se omogućuje brža obrada predmeta i manji pritisak na prekršajne sudove.

Pored toga, predlaže se povećanje mak-

simalnog iznosa novčane kazne koja se može naplatiti na mjestu počinjenja prekršaja s 265,45 eura na 380,00 eura. Ovo se odnosi na fizičke osobe i odgovorne osobe u pravnim osobama, a odnosi se na slučajevi kad se kazna naplaćuje odmah, u iznosu od polovice propisanog minimuma ili polovice fiksнog iznosa kazne određenog zakonom. Ova mjeru proširuje spektar prekršaja koji se mogu riješiti izravno na terenu, bez dodatnih proceduralnih koraka.

Još jedna važna promjena odnosi se na institut pisanog i usmenog upozorenja. Povećanjem praga maksimalne propisane novčane kazne za koju se može izreći upozorenje, s 132,72 eura se na 300,00 eura proširuje mogućnost primjene ovog blažeg oblika sankcioniranja, koji je osobito primijeren za lakše prekršaje i počinitelje bez ranijih prekršaja.

### Ukidanje mogućnosti umanjenja kazne izrečene presudom

Predložene izmjene predviđaju i ukidanje mogućnosti da okrivljenik plati samo dvije trećine novčane kazne izrečene presudom kojom je proglašen krivim. Time se želi potaknuti počinitelje prekršaja da koriste ranije faze postupka, to jest prekršajni nalog, obvezni prekršajni nalog ili naplatu kazne na licu mjesta kako bi ostvarili mogućnost plaćanja smanjene kazne. Ova mjeru doprinosi bržem završetku postupaka i većoj naplati kazni bez dugotrajnog sudskog postupka.

### Zaključak

Stupanjem na snagu ovog Zakona stvaraju se nužni preduvjeti za digitalizaciju prekršajnog postupka i uspostavu učinkovitije elektroničke komunikacije između suda i sudsionika postupka. Time se očekuje ubrzanje vođenja postupaka, učinkovitija razmjena pismena, smanjenje administrativnih troškova te veća dostupnost i predvidljivost pravne zaštite.

Uvođenjem obvezne e-komunikacije i predloženim izmjenama kaznenih pravova te ukidanjem određenih pogodnosti, nastaje se rasteretiti prekršajni sudovi, ubrzati postupak i povećati učinkovitost prekršajnog pravosuđa. I dalje se osigura pravo okrivljenika na prigovor i pristup судu, čime se zadržava osnovna razina pravne zaštite i procesnih prava.

SUZANA VEZILIĆ



**MARKAT**  
RESTORAN-PIZZERIA

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

*domaća jela  
self-service  
catering*

splendidpula@gmail.com



**TARTUFI  
ISTRA**

*Gold from Istria*

Ulica Pietro Kandler 2, Motovun  
Švalbina ulica 39, Rovinj  
Bože Milanovića 2, Poreč  
091 259 82 25  
[info@tartufi-istra.com](mailto:info@tartufi-istra.com)  
[www.tartufi-istra.com](http://www.tartufi-istra.com)

degustacije i loy na tartufe

Tome Blažeka 20  
48316 Peteranec  
048 636 241  
[info@tos.hr](mailto:info@tos.hr)  
[www.tos.hr](http://www.tos.hr)

**IZ PROIZVODNOG PROGRAMA IZDVAJAMO:**

- saviňuta stakla za graditeljstvo (jednostruka, izolacijska, laminirana..)
- stakla za uređenje interijera (staklene ograde, dekorativne zidne obloge, tuš kabine, namještaj)
- stakla za plovila, šinska vozila, radne i poljoprivredne strojeve
- protubalistička stakla

**TPK  
OROMETAL**

**ŠIROKA PALETA TLAČNIH  
I NETLAČNIH SPREMNICKA**

**USLUGE**

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

**PROIZVODI**

PARNI KOTLOVI  
TLAČNI SPREMNICI  
IZMJENJIVАČI TOPLINE  
PLAMENICE

**KONTAKT**

Milana Prpića 118  
49243 Oroslavje  
+385 (0)49 201 300  
[tpk-orometal@kr.ht.hr](mailto:tpk-orometal@kr.ht.hr)  
[www.tpk-orometal.hr](http://www.tpk-orometal.hr)



KRIPTOLUDNICA

## BITCOIN JE JOŠ JEDNOM POKAZAO SVOJU VOLATILNOST

DONALD TRUMP JE POZNAT PO NEPREDVIDIVOSTI, NO U SVOJOJ KAMPAÑJI I PO PRVIM POTEZIMA, POKAZAO JE NAKLONOST PREMA KRIPTO INDUSTRIJI. PRIMJERICE, FORMIRANO JE SAVJETODAVNO VIJEĆE ZA KRIPTOVALUTE KOJE JE VEĆ PODUZELO KONKRETNE KORAKE U SMJERU REGULACIJE I RAZVOJA KRIPTO SEKTORA. MEĐUTIM, TRŽIŠTE JE OSJETILO I NEGATIVNE POSLJEDICE, POPUT KOREKCIJE CIJENA NAKON NJEGOVIH SUKOBA S ELONOM MUSKOM PRI ČEMU JE CIJENA JEDNOG BITCOINA U VRLO KRATKOM RAZDOBLJU PALA SA \$105,000 NA \$100,000, ŠTO POKAZUJE KOLIKO JE OVO TRŽIŠTE OSJETLJIVO NA POLITIČKE I MEDIJSKE DOGAĐAJE.

**S**tručnjaci ističu da će dugoročni utjecaj ovisiti o provedbi najavljenih politika i dosljednosti administracije. Ako obećanja ostanu samo na razini najava, tržište bi moglo zabilježiti korekcije. Jednako tako, ako dođe do konkretnih mjera u smjeru provođenja obećanog, kripto sektor (posebice u Americi, ali i ostatku svijeta) mogao bi doživjeti nastavak rasta i još veće povjerenje ulagača. Dugoročno, na smjer kretanja tržišta najviše će utjecati dosljednost i provedba najavljenih politika, koje bi, ako se ispune, trebale dati značajan vjetar u leđa kripto industriji, rekao nam je u razgovoru Nikola Škorić, osnivač i direktor Electrocoina, hrvatske mjenjačnice kriptovaluta i kripto platnog procesora.

Dok globalno kripto tržište traži stabilnost, politički utjecaji, osobito iz SAD-a, i dalje značajno oblikuju sentiment ulagača. Sve češće pro-crypto izjave bivšeg američkog predsjednika Donalda Trumpa te najave poput uvođenja nacionalnih bitcoin rezervi izazvale su novu rundu naglašanja o potencijalnim zaokretima u regulativi.

Trumpovi planovi, poput osnivanja savjetodavnog vijeća za kriptovalute i nacionalne bitcoin rezerve, signaliziraju svojevrsnu ambiciju da se kripto sektor dodatno razvije i krene poticati. Ipak, bez jasnog zakonskog okvira i stabilne regulative, teško je očekivati dugoročne pozitivne učinke. Za globalne ulagače to može značiti nastavak praćenja regulatoričkih promjena u SAD-u, no činjenica

je kako se ostatak svjetske, ali i europske kripto industrije, dobrim dijelom odvaja od američke i usmjerava na vlastite kripto regulative i integracije kriptovaluta u financije i poslovanje – objašnjava Škorić.

Kada je 2009. godine objavljen prvi blok u Bitcoin mreži, takozvani Genesis Block, malo tko je mogao pretpostaviti da će ta digitalna valuta, nastala kao reakcija na finansijsku krizu i nepovjerenje u klasične institucije, jednog dana postati predmetom interesa banaka, korporacija, pa i predsjedničkih kampanja. U svojim počecima prihvaćen uglavnom među tehnološkim entuzijastima i kripto-anarhistima, Bitcoin je s vremenom prerastao u globalni finansijski instrument.

Bitcoin je postao zanimljiviji no ikad

jardi dolara. Priljevi u bitcoin ETF-ove odražavaju nastavak uzlaznog trenda koji je postojan od njihovog odobrenja, a čini se i kako ih sve više investitora prepoznaće kao regulirano i dostupno sredstvo za izlaganje tržištu kriptovaluta. Ovaj priljev je najveći od studenog 2024., pri čemu je glavni doprinositelj BlackRockov iShares Bitcoin Trust (IBIT). Zanimljivo je kako sva ova sredstva već čine oko 50 posto volumena ETF-ova za zlato, koji su stari čak 20 godina. Opći sentiment tržišta i rastuća regulatorna jasnoća idu u prilog pozitivnom kretanju cijena kriptovaluta, no svakako treba ostati oprezan – objašnjava nam.

Kako je Bitcoin, a zatim i cijelo kripto tržište, iz nišne tehnološke pojave preraста u ozbiljan finansijski segment, tako su i regulatorne institucije diljem svijeta počele obraćati sve više pažnje na njegovo djelovanje. Europska unija napravila je povijesni iskorak usvajanjem MiCA uredbe (Markets in Crypto-Assets), prve sveobuhvatne regulative koja postavlja jasna pravila za pružatelje kripto usluga, izdavatelje stabilnih kovanica i druge aktere na tržištu. Cilj? Osigurati transparentnost, zaštiti potrošače i omogućiti održiv razvoj industrije unutar zakonitih okvira.

MiCA uredba donosi zaštitu potrošačima, ali ujedno postavlja i visoke regu-

latorne zahtjeve koji otežavaju opstanak manjih kripto tvrtki. Od 23. svibnja 2025. doble MiCA licencu, samo četiri su iz EU, dok su ostale ili podržnice velikih finansijskih institucija ili kompanije koje nisu iz EU, ali osiguravaju pristup europskom tržištu. Uz to, samo je sedam država članica došao izdalо MiCA licence, dok 20 država nije izdalо niti jednu, što otvara pitanja kapaciteta, kako subjekata nadzora, tako i regulatora, ali i ravnopravnosti tržišnih uvjeta. S obzirom na procjenu da će oko 3400 pružatelja usluga morati dobiti licencu u sljedećih godinu dana, pitanje je hoće li brojne lokalne tvrtke moći zadovoljiti regulatorne zahtjeve i opstati na tržištu – kaže nam Škorić te dodaje kako je kripto tržište postalo sve ozbiljnije!

Kripto tržište je bez sumnje postalo ozbiljnije. Razvoj regulatoriva diljem svijeta, osobito u Europi, omogućio je institucionalnim ulagačima da se sigurnije uključe u tržište. Tradicionalne finansijske institucije sada sve više žele aktivno sudjelovati, brojne već i sudjeluju, a čini se kako se fokus sve više okreće prema stablecoinovima i digitalizaciji financija. U konačnici, ponašanje velikih institucionalnih investitora prema bitcoinu govori dovoljno; sve se više ulaže, sve se više koristi, te su sve veći planovi za budućnost – rekao je.

Nikola Škorić, osnivač i direktor Electrocoina, hrvatske mjenjačnice kriptovaluta i kripto platnog procesora.

budući da tradicionalne finansijske institucije masovno "grabe" prema kriptu, a blockchain se sve više nameće kao tehnologija na kojoj počiva budućnost finansijskog sustava, ponajviše u aspektu platnih transakcija. Prva polovica 2025. obilježena je Trumpovim ludilom oko kripta, od brojnih obećanja za industriju i udruživanja s tehnokratima, do samog predsjedničkog mandata, intenziviranom regulatornom podrškom (ne samo u SAD-u, nego ponajprije u ostatku svijeta) itd. Sve su veća i institucionalna ulaganja u bitcoin, pri čemu danas bitcoin u portfelju drže vodeće svjetske banke i investicijska društva, kao što su Goldman Sachs i Morgan Stanley. Svакako valja s oprezom pratiti tržište jer se mnoge kriptovalute kreću blizu svojih povijesnih vrhova, što povećava rizik od naglih korekcija - opisao nam je Škorić trenutačno stanje na tržištu.

### Opreza nikad dosta, a tako i u ovom ulaganju.

Najveći rast cijene, uz špekulacije oko predsjedničkih izbora u Americi koje su uvelike utjecale na dosadašnji rast, pokreću američki bitcoin spot ETF-ovi odobreni 2024. U svibnju 2025., bitcoin spot ETF-ovi (Exchange-Traded Funds) doživjeli su porast institucionalnih prijeva u ukupnom iznosu od 5,86 mili-





FOTO: WHITEHOUSE.GOV

Od skeptičnog promatranja sa strane do aktivnog ulaganja i svakodnevne uporabe, odnos Hrvata prema Bitcoinu značajno se promjenio u posljednjih desetak godina.

Iako nemamo detaljne podatke o profilu hrvatskih investitora, naše platforme pokazuju da se i dalje najviše kupuju i troše bitcoin i stablecoinovi, što sugerira zadržavanje dijela klasičnih "hodlera". Ipak, primjetan je i rast interesa za tzv. meme coinove, ponajviše otkako je američki predsjednik Trump izdao vlastitu meme kriptovalutu. Uz to, brojni stručnjaci procjenjuju da bi stablecoinovi, osobito oni usklađeni s novom MiCA regulativom, mogli imati svijetlu budućnost i postati ključnim instrumentom promjena unutar finansijskog sustava – kaže Škorić.

Prema posljednjem istraživanju Eu-robarometra, 16 posto Hrvata i 18 posto Slovenaca već je investiralo u kriptovalute, što ih svrstava među predvodnike Europske unije po ulaganju u ovaj sektor. Interes u Hrvatskoj je i dalje u porastu – dodao je.

Iako je digitalna valuta u početku bila rezervirana za entuzijaste i tehnološki osviještene pojedince, danas sve veći broj građana, od malih ulagača do poduzetnika, koristi ili barem razmatra korištenje Bitcoina i drugih kriptovaluta.

Kriptovalute se u Hrvatskoj već koriste u svakodnevnim transakcijama, a upravo Electrocoin omogućuje brzo, jednostavno, zakonito i sigurno trošenje kriptovaluta kod preko 300 trgovaca na više od 3000 lokacija diljem Hrvatske i interneta. Osim toga, kriptovalutama se mogu plaćati i računi, a sve su popularnije i za obavljanje prekograničnih transfera. Naravno, prostora za širu primjenu ima još, no trendovi ukazuju na sve veću, postupnu integraciju kripto plaćanja u svakodnevni život – rekao je Škorić.

Nakon burnih godina, kripto tržište ponovno pokazuje znakove oporavka, ali i nestabilnosti, što ponovno budi interes ulagača. No, u takvom okruženju ključno je pitanje: je li sada pravo vrijeme za kratkoročne špekulacije ili dugoročno ulaganje?

Ne dijelimo mišljenje o strategijama trgovanja, ali savjetujemo oprez, naročito kada su cijene kriptovaluta na vrhuncima. Ulaganja i očekivanja od istih treba prilagoditi osobnoj toleranciji rizika i finansijskim ciljevima, uvijek uz svijest o visokoj volatilnosti tržišta. Vjerujemo u dugoročni rast upotrebe kriptovaluta i blockchain tehnologije, što bi s vremenom moglo potaknuti i porast volumena trgovanja, a potencijalno i cijena određenih kriptovaluta. Upravo zato brojni

ulagači biraju dugoročni pristup kako bi postepeno iskoristili prednosti ovog ravnog trenda – kaže Škorić.

Nikola, dugogodišnji sudionik kripto scene, ističe kako bez obzira na trendove, ulagači trebaju zadržati dozu opreza.

- Nikad ne ulažite više nego što ste spremni izgubiti i uvijek temeljito istražite svaku investiciju prije donošenja odluke. Za trgovanje se uvijek koristite platformama koje su regulirane unutar Europske unije jer su razne "kripto platforme", registrirane na Karibima ili sl., najčešće prevare i lako mogu dovesti do nepovratnog gubitka sredstava. Etablirani proizvodi, kao što su bitcoin i ether, vjerojatno su sigurnija investicija od kriptovaluta koje obećavaju nevjerojatne povrate, no i oni su podložni naglim promjenama u cijeni, osobito u razdobljima kada im cijene dosežu rekorde. Važno je pratiti tržišne trendove i diverzificirati portfelj, ali i ostati informiran kroz pouzdane izvore, kao što je naš edukativni sadržaj ili tjedni pregled kripto vijesti, "Weekly Crypto News Recap". Oprez, poznavanje tehnologije i upoznatost s tržišnim trendovima, ključni su za uspješno ulaganje u kriptovalute, a naš će vam sadržaj olakšati postizanje upravo tih znanja i vještina – zaključio je Škorić.



EMILIA FRANIĆ



# VIDOVIĆ 94

knjigovodstvene  
i računovodstvene  
usluge

[www.vidovic94.hr](http://www.vidovic94.hr)

S. S. Kranjčevića IIIB/II  
44000 Sisak

044 811 540, 098 1747 189  
[kristijan.vidovic@vidovic94.hr](mailto:kristijan.vidovic@vidovic94.hr)



**PESLA**  
1938  
PEKARSKO SLASTIČARSKA ZADRUGA

**PEKARSKE SIROVINE**  
Široka paleta sirovina i alata za izradu vrhunskih pekarskih proizvoda  
brašna/koncentrati/kvasac/sjemenke/masnoće/pekarski alati i još mnogo toga...

**SLASTIČARSKE SIROVINE**  
Sve za izradu slastičarskih delicija premium kvalitete  
najfinije čokolade/šećerne paste/voćne file/glazure /gotove dekoracije

**SMRZNUTI GOTOVI PROIZVODI**  
kroasani/donuti /somuni /torte

Adresa: Ivana Šibla 4, 10020 Zagreb  
Veleprodaja: Sisačka IV, odvojak 18 C, Čehi, 10020 Zagreb  
Tel: 01/ 665 8143, 091/ 364 8025  
[pesla@pesla.hr](mailto:pesla@pesla.hr), [www.pesla.hr](http://www.pesla.hr), webshop: [www.e-pesla.com](http://www.e-pesla.com)

MALO GODIŠNJEZA PUNO ODMORA

## SPAJANJE PRAZNIKA NIJE SAMO HRVATSKA UMJETNOST

GLEDAJUĆI U OVOGODIŠNJI KALENDAR, HRVATI SU PRILIČNO RAZOČARANI LIPNJOM. INAČE OMILJENI MJESEC ZA SPAJANJE PRAZNIKA S VIKENDIMA, OVE JE GODINE PODBACIO. DAN ANTIFAŠISTIČKE BORBE PAO JE U NEDJELJU! ALI BAREM JE TIJELOVO U PETAK. MNOGI SU STOGA ODLUČILI ISKORISTITI ČETIRI DANA GODIŠNJEZA ODMORA PA TAKO DOBITI DEVET SLOBODNIH DANA U KOMADU.

**P**itali smo poslodavce što oni misle o spajjanju praznika, razgovarali s radnicima, ali i istražili koliko je ovo samo balkanski trend.

Naime, mnogi smatraju kako je spajanje praznika jugoslavenska ostavština, koja se prelila na kasnije nastale države. Razlika je u tome što se tada nglasak više stavljao na praznike — Dan Republike, Dan mladosti, Praznik rada i Novu godinu — dok je danas možda i veće usmjerenje na blagdane. Otkako je Hrvatske, državni praznici su se često mijenjali. Radnici su uživali u razdoblju kad je Dan državnosti slavljen 25. lipnja, što im je ponekad u kombinaciji s Danom antifašističke borbe i blagdanom Tijelovo omogućavalo i do dva tjedna odmora s najviše sedam iskorištenih dana godišnjeg. Ipak, i nakon 2019. godine, kad je Dan državnosti pomaknut na 30. svibnja, lipanj je ostao omiljeni mjesec za korištenje takozvanih "starog" godišnjeg.

— Jednostavno ne mogu svi u isto vrijeme, a pogotovo ne u lipnju kad nam je već počela sezona. Nastojimo voditi računa o tome da godišnji dobije onaj tko prošlih godina nije puno uživao u spajanjima, pa tako naizmjence. Srećom, nikad nismo imali neugodnog iskustva. Nekako se uvijek na kraju dogovorimo. — kažu nam u jednoj prijevozničkoj tvrtki koja zapošljava nekoliko desetaka ljudi.

Nerijetko u manjim kolektivima, odnosno ovisno u vrsti poslovanja, spajanje ipak ne predstavlja problem.

— Ima nas ukupno sedam i uglavnom nemamo problema s tim da više djelatnika ode na godišnji odmor u isto vri-

jeme. No, treba uzeti u obzir da imamo specifičnu situaciju i da zapravo svaki od njih radi na svojem terenu, tako da svojim radom ne utječu jedni na druge. Osim toga, imamo kolektivne godišnje odmore ljeti i zimi, pa potom svakom ostane oko pet dana godišnjeg. Mislimo da ne bi bilo u redu da mi odlučujemo i o tim danima. — govore nam u upravi jedne strane tvrtke koja se u Hrvatskoj bavi distribucijom svojih proizvoda.

I jedni i drugi nam o spajjanju praznika govore kao o nečemu što se podrazumijeva, što se utkalo u identitet naših krajeva. To potvrđuje i činjenica da u Hrvatskoj postoje barem dvije internetske stranice posvećene neradnim danima. Jedna od njih je Lak nerad, čiji je tvorac izračunao kad će biti koji praznik sve do 2091. godine. Pritom je za svaku godinu istaknuta statistika. Primjerice, u ovoj godini je trinaest potencijalno neradnih dana: jedanaest neradnih dana, tri "izgubljena" blagdana (koji padaju na dane vikenda, ne računajući Uskrs) te čak četiri prilike za spajanje s vikendom.

Da za ovo čuje neki Englez, danima se ne bi mogao načuditi, smatra Hrvatica Sandra s londonskom adresom.

— U Engleskoj to uopće nije običaj. Kad sam ja to učinila za Božić, kolege su s oduševljenjem reagirali kako sam domišljata, smije se Sandra koja već godinama živi i radi u britanskoj metropoli. Istiće i moguće razloge. Ove godine, primjerice, Englezi imaju svega osam blagdana i praznika koji su ujedno neradni dani.

— Izuzmem li vjerske blagdane, ovi ostali praznici nisu točno određeni

datumom, već uvijek padaju na ponedjeljak, pa time nema mogućnosti da se išta spaja, jer je već spojeno s vikendom. Veliki petak i Uskrsni ponедjeljak također su vezani uz vikend, pa još ostaje razdoblje između Božića i Nove



im praznici u svibnju i lipnju. Posebno vole spajati one u lipnju: Dan državnosti i Midsommar. Midsommar je najduži dan u godini, ali se ipak službeno praznikom odredi petak u tjednu u kojem je najduži dan. Šveđani često tad uzimaju i više slobodnih dana. Ovaj praznik im je bitan kao i Božić, ako ne i više. Stvarno ga lijepo slave. — govori nam sugovornik. Dodaje kako su Šveđani skloni uzeti nekoliko dana godišnjeg i oko Uskrsa ili Božića, izuzev onih koji rade u uslužnim djelatnostima.

— Tvrtke u ostalim djelatnostima nerijetko nude dobre pogodnosti. Recimo, ja mogu uzeti tri slobodna dana između Božića i Nove godine, koji mi nisu dio godišnjeg odmora. — ističe.

Spajanje praznika česta je praksa i u Italiji, gdje se naziva "fare il ponte". Sličan naziv — "faire le pont" — koristi se i u Francuskoj, te označava korištenje slobodnog dana da se produži vikend. U Španjolskoj je to "puente", i isto tako je često i široko prihvaćeno. Sva tri strana izraza u doslovnom prijevodu označavaju most. Spajanje praznika koristi se i u Njemačkoj, iako možda nešto manje nego u južnoj Europi.

S druge strane, u Sjedinjenim Američkim Državama se, slično kao u Ujedinjenom Kraljevstvu, teži kraćim godišnjim odmorima, i sustav je manje fleksibilan za spajanje praznika, osim ako je to unaprijed dogovoren s poslodavcem.

U Japanu, primjerice, imaju mnogo praznika, ali i nešto što se zove "Silver Week" i "Golden Week", gdje su praznici već uzastopno raspoređeni, te se spajanje time praktički događa automatski.

Što se ostatka godine u Hrvatskoj tiče, oni koji su se odlučili na odmor u prva dva tjedna kolovoza imaju sreće, jer će zapravo trebati iskoristiti samo osam dana godišnjeg. Naime, i Dan pobjede i domovinske zahvalnosti i Velika Gospa padaju u radnom dijelu tjedna, odnosno u utorak i petak. Svi sveti su ove godine, na sreću poslodavaca, u subotu. Dan sjećanja na žrtvu Vukovara i Škabrnje bit će u utorak, što će radnicima omogućiti četverodnevni odmor uz korištenje jednog dana godišnjeg. I za kraj, Božić i Sveti Stjepan padaju u četvrtak i petak.

HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ

godine, a tada Englezi vole ostati radići, jer je tih dana posao nekako sporiji i lakši. Osim toga, ovdje su školski praznici potpuno drukčije raspoređeni nego u Hrvatskoj, puno su češći i traju kraće, i tada oni običavaju uzimati

godišnji odmor. — objašnjava Sandra.

S druge strane, Šveđani su po ovom pitanju puno sličniji nama, zaključuje naš sugovornik, Hrvat koji radi kao inženjer strojarstva u Stockholmu.

— Spajaju kao i mi Hrvati. I svi su

## HŽPP-U PRIJETI KAZNA OD 10.000 EURA: PUTNICIMA

### NE GOVORE KOJI JE SLJEDEĆI KOLODVR

HŽ Putnički prijevoz d.o.o. (HŽPP) nije osigurao putnicima informacije o poremećajima i kašnjenjima te o sljedećem kolodvoru na koji vlak dolazi, pa mu prijeti kazna — ustvrdio je inspektor Hrvatske regulatorne agencije za mrežne djelatnosti (HAKOM).

“Nakon višekratnih izvida u vlakovima, između studenog 2024. i travnja 2025. godine, ustvrđeno je da HŽ Putnički prijevoz nije osiguravao informacije putnicima, čime je prekršio odredbe Uredbe (EU) 2021/782 Europskog parlamenta i Vijeća. Ako HŽPP ne postupi po nalogu, odgovornoj osobi prijeti novčana kazna od 10.000 eura, a za daljnje neispunjavanje i veća kazna”, objavio je Miran Gosta, ravnatelj HAKOM-a.

U službenom rješenju HAKOM-a navedeno je da željeznički prijevoznik u roku od trideset dana od dana primitka rješenja mora u svim vlakovima pružati putnicima potrebne informacije tijekom putovanja. Uz to, morat će u roku od tri dana od dana izvršenja naredbe dostaviti na uvid HAKOM-u dokaze da je ispunio sve što su mu odredili.

“Vlakovi često voze sporije ili kasne, jer je u tijeku obnova godina zapuštene željezničke infrastrukture. Putnici u vlaku to znaju i razumiju. Zato je bitno omogućiti im informacije u stvarnom vremenu o tome kako će izgledati putovanje”, istaknuo je Gosta.

Dodao je kako su iz HŽPP-a poručili da ne pružaju informacije jer nemaju dovoljno osoblja, ali i zbog tehničkih ograničenja. Inspektor je ipak zaključio da to nije dovoljno dobro opravданje.

U rješenju piše da su konduktori izjavili kako zbog velike frekvencije putnika, neobavještavanja o kašnjenju, putovanja starijih osoba i osoba s invaliditetom — usmeno pomažu putnicima tijekom pregleda karata i najavljuju im kašnjenja.

“Nadzirana osoba navodi za svaki vlak je li prometovao s ili bez vlakopratnog osoblja. U vezi s dostupnosti podataka na službenim mrežnim stranicama, nadzirana osoba navodi da ih preuzimaju sa servisa HŽ Infrastrukture d.o.o., i kao takve ih prikazuju putnicima u online prodaji. Nadzirana osoba za vlakove koji su prometovali bez osoblja i u kojima nije bilo informacija o kašnjenju ne daje obrazloženje, već samo činjenično navodi kako nije bilo osoblja, što u konačnici znači da u takvom prijevoznom sredstvu nema tko pružati informacije. Također kaže, da ako ne prometuje prijevozno sredstvo s automatiziranom najavom kolodvora, onda nema ni tko pružiti informaciju o sljedećem kolodvoru”, dodao je inspektor Kristijan Solina u rješenju.

Inače, HŽPP je od 2017. godine tri puta platio kaznu zbog problema s informiranjem putnika, a dosad su uplatili 8.600 eura, piše Jutarnji list. Pitanje je koliko će još kazni platiti prije nego što se nešto promijeni. Iz tvrtke su poručili da 55 posto njihovih vlakova ima sustav za najavu, te da će takav sustav biti ugrađen u starije vlakove do 2026. godine. Dodali su i da vlakopratno osoblje daje obavijesti u onim vlakovima u kojima nema takvog sustava, ali da to ne stignu uvijek učiniti zbog drugih zaduženja. Kako bi putnicima olakšali putovanja, najavili su i izradu nove aplikacije koja bi trebala imati sve važne informacije.

## HRVATSKA DOBILA 389 NOVIH MAJSTORA

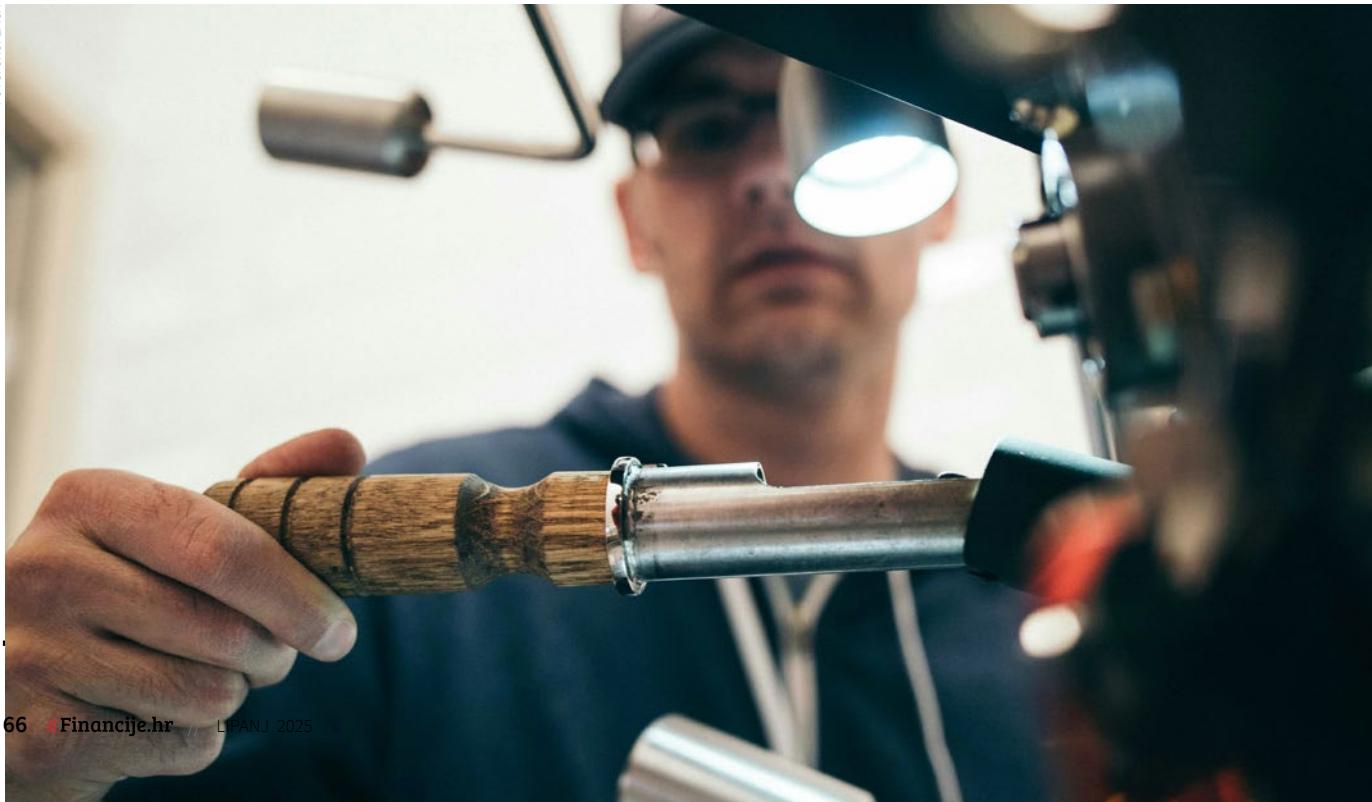
### U PRVIH PET MJESECI 2025.

Nakon što su lani majstorski ispit položila 884 kandidata, ove godine je komorski sustav proveo dva ispitna roka majstorskog ispitova u kojima je Hrvatska dobila 389 novih majstora, a do kraja godine provest će se još dva ispitna roka, izvjestili su iz Hrvatske obrtničke komore (HOK).

“Majstorska diploma pečat je kvalitete i jedino pravo jamstvo visoke razine stručnosti i odgovornosti te vladanja strukom. Ponavljam svakom prilikom — majstori su iznimno traženi, plaćeni i cijenjeni te je sve jača svijest o potrebi i važnosti tih zanimanja, kao i o kvalitetnoj egzistenciji koju osiguravaju. Bez obzira na promjene i razvoj tehnologije, riječ je o zanimanjima prošlosti, sadašnjosti i budućnosti.” — istaknuo je predsjednik HOK-a Dalibor Kratohvil prilikom potpisivanja majstorskog diploma stečenih na ispitima u travnju. Majstorski ispit je složen ispit kojim se dokazuje najveća razina obrazovanja u obrnici, razina pet prema Hrvatskom kvalifikacijskom okviru — piše Hina.

Provodi se prema uvjetima i prema programu propisanom od strane ministarstva nadležnog za obrt, Ministarstva gospodarstva, a uspješnim polaganjem stječe se Diploma o majstorskom zvanju. Ispit je moguće polagati za šezdeset i dva majstorska zvanja, a u mnogim zanimanjima položen majstorski ispit daje pravo na otvaranje obrta, odnosno samostalno obavljanje zanimanja ili samozapošljavanje.

Majstorski ispit je i jedan od preduvjeta koji omogućuje primanje učenika na praktični dio naukovanja. Dodatno, kako bi kandidati olakšala pripremu za polaganje majstorskog ispita, Hrvatska obrtnička komora razvila je, u okviru projekta Erasmus+ Master 4.0: Unapređenje majstorskog ispitova, online platformu za pripremu i polaganje majstorskog ispita.





RUŠENJE  
KAMIONI USISAVAČI  
ZBRINJAVANJE OTPADA

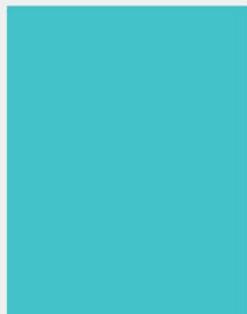


Kvaternikova 87, 51000 Rijeka  
091 323 2020  
[info@eneos.hr](mailto:info@eneos.hr)  
[www.eneos.hr](http://www.eneos.hr)

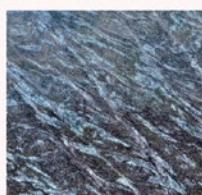


Nemčićeva 10, Zagreb  
01 6999 444, 0800 44 64, 091 5778 465

[www.estera-nekretnine.com](http://www.estera-nekretnine.com)  
[info@estera-nekretnine.com](mailto:info@estera-nekretnine.com)



EVEREST GRANITI



UVOD, IZVOZ I PRODAJA  
PRIRODNOG KAMENA

Gornjostupnička ulica 114, 10255 Gornji Stupnik  
091 333 0481, [everestgraniti@gmail.com](mailto:everestgraniti@gmail.com), [www.everestgraniti.hr](http://www.everestgraniti.hr)

VAŠ USPJEH JE NAŠ ZAJEDNIČKI POSAO

