



Financije.hr

PRETPLATNIČKI PRIMJERAK

BROJ 17 - RUJAN 2025.

**DRŽAVNI
POTICAJI
SPAŠAVAJU
INDUSTRIJU
ELEKTRIČNIH
AUTOMOBILA**

INTERVJU
**LIJEČENJE NA DALJINU
KAO SPAS ZA OTOKE**

ANALIZA
**KAKO DO OZNAKE
ZAŠTIĆENOG
ZEMLJOPISNOG
PORIJEKLA**

SVIJET
**TRUMPOVE IGRE
S CARINAMA**



LJEKARNE
MATEJ



Lutvinka 2/5, Slavonski Brod
035 448 764
Josipa Kozarca 20, Bukovlje
035 440 510

ljekarne.matej@sb.t-com.hr

PLASTIKA GORIČKI

MEDICINSKA
AMBALAŽA



SAKRALNI
SUVENIRI



Kaptol 18.
10000 Zagreb
091 518 8631
01 4813 771 • 01 4811 791
kaplast18@outlook.com
www.plastika-goricki.hr

GODIŠNJI SU GOTОВI, GOSPODARSTVO SE OPROSTILO OD LJETA I SPREMNO JE ZA NOVI UZLET. MOŽDA.



Raif Okić
izvršni urednik

Godišnji odmori su završili. Službenici su se vratili za stolove, tvornice su ponovno u punom ritmu, a na Zagrebačkoj burzi indeksi rastu — tiho, ali uporno. Tržište očekuje, ne s nestrpljenjem, već s oprezom: što će donijeti jesen? Hoće li država konačno pokrenuti najavljeni val infrastrukturnih ulaganja? Hoće li tvrtke, potaknute povoljnim kamatnim stopama i europskim potporama, krenuti u širenje kapaciteta, digitalizaciju, zapošljavanje? Tržište čeka signale. A signali, u hrvatskom gospodarstvu, često dolaze sporije od kapitala koji želi ući.

Ulaganja — i javna i privatna — ključ su za održiv rast. Bez njih, svaki rast burze ostaje spekulativan, a svaki rast BDP-a — privremena pojava. Ministarstva najavljuju velike projekte, EU fondovi čekaju na iskorištenje, a lokalni poduzetnici — na jasne, stabilne i brze administrativne procedure. Ako se ta tri elementa usklade, jesen 2025. može postati prekretnica. Ako ne — riskiramo da ćemo ući u 2026. s istim strukturnim manama: prevelikom ovisnošću o potrošnji, uskom proizvodnom bazi i sporim reformama.

No, dok se gospodarstvo budi iz ljetne letargije, jedan sektor još uvijek drži dah: turizam. Rezultati sezone čekaju se sa zebnjom. Brojke su, na prvi pogled, solidne — ali jesu li dovoljne? Jesu li dolari i euri turista stigli u dubinu zemlje

— u obrtničke radionice, lokalne poljoprivrednike, male ugostiteljske objekte? Ili su opet ostali zarobljeni u uskim koridorima obale, u velikim lancima i digitalnim platformama koje profit iznose izvan granica? Turizam je naša jača strana, ali i naša najveća ranjivost. Svaka sezona postaje sve skuplja — za posjetitelje i za nas. Ako ne počnemo pametnije, trajnije i inovativnije prodavati našu ponudu, rizikujemo da ćemo postati skupi, ali ne i vrijedniji.

Hrvatsko gospodarstvo stoji na raskrižju. Ima sve resurse da ubere plodove europske integracije, digitalne tranzicije i zelene obnove. Ali za to treba više od planova — treba izvršenje. Više od najava — treba odluke. Više od čekanja — treba konkretne poteze.

Jedan od tih konkretnih poteza već povlače neke naše tvrtke i gradovi. Tvrtka Qelo samostalno razvija svoju mrežu punionica, Grad Zagreb već je pokrenuo platformu Bajs za kratkoročni najam bicikla. Sve to i više analizira naša Lejla Barić u temi broja posvećena zelenoj mobilnosti. Suzana Vezilić razgovarala je s Majom Grba-Bujević, ravnateljicom Hrvatskog zavoda za hitnu medicinu o naprecima u telemedicini i gdje je tu prilika za hrvatsko gospodarstvo.

Vrlo važne vijesti za mikro i male poduzetnike donosi kraj ove godine i početak nove. Od procesa Fiskalizacije 2.0 do zaštite intelektualnog vlasništva za obrtnike, analiziraju naši suradnici.



FOTO: UNsplash

Sadržaj



26 INTERVJU

8 VIJESTI

14 POREZNI KALENDAR

18 TEMA BROJA

Na tržištu Hrvatske prisutno skoro sve – od car-sharinga i bike-sharinga do Park&Ride parkinga

26 INTERVJU

Telemedicina u Hrvatskoj: Kako tehnologija približava liječnike pacijentima – od Zagreba do zadnjeg otoka

32 INTERVJU

Dr. Martin-Tino Časl: Čovjek koji je osnovao prvu privatnu školu u Hrvatskoj – i promijenio pravila igre

36 INTERVJU

Potpuno prirodni namazi: Uvijek bismo najvišu kvalitetu

39 KOLUMNA

REIT-ovi skriveni most između nekretnina i tržišta kapitala

40 ANALIZE

Očekivanja od sezone – velika, no jesmo li preskupi?

44 ANALIZE

Bunar u dvorištu: Koliko košta, je li isplativo - i za koga se uistinu isplati kopati u Hrvatskoj?

46 ANALIZE

“Kako nam je AI promijenio poslovanje” – Četiri stručnjaka, četiri industrije, jedna tehnološka revolucija

48 ANALIZE

Iza jednog klika kriju se milijuni eura, globalne korporacije i žestoka tržišna bitka

51 ANALIZE

Rijeka Gateway: Kako je Hrvatska izgradila najnapredniju luku jugoistočne Europe – i zašto će to promijeniti sve

53 ANALIZE

Kestenijade 2025: Od Lovrana do Kostajnice

54 ANALIZE

Aircash, Electrocoin, PayCec: Tri lica digitalne financijske budućnosti Hrvatske



32 INTERVJU



36 INTERVJU

56 ANALIZE

Hrvatski otoci kao laboratoriji budućnosti: Kako solarna energija, građanske zadruge i EU fondovi mijenjaju energetska karta Jadrana

57 PODUZETNIK

Brački kamen, paška čipka, hvarska agava – kako nova EU zaštita geografskog podrijetla može promijeniti sudbinu hrvatskih obrtničkih blaga

60 PODUZETNIK

Meghan, Liza i 10.000 štenaca: Kako Hrvatska piše novu poglavlje u svjetskoj kinologiji

62 PODUZETNIK

Fiskalizacija 2.0: Revolucija u računovodstvu i poslovanju



FOTOGRAFIJA S NASLOVNICE:
UNSPLASH

64 PODUZETNIK

2025. – godina prilika za hrvatske poduzetnike

66 SVIJET

Cijene nafte u Europi pale 19% – analiza trendova, izazova i prilika za tvrtke i politiku u 2025.

68 SVIJET

Trumpovi novi carinski potezi mijenjaju globalne lance opskrbe

70 ZANIMLJIVOSTI

IMPRESUM

Izdavač: INFO Financije d.o.o.

Web: www.financije.hr

Izvršni direktor: Danijel Farkaš

Adresa: Kušlanova 27, 10 000 Zagreb

E-mail: redakcija@financije.hr

Telefon: 095/3998-171

OIB: 52022283876

MBS: 081507666

Broj računa: HR7724020061101183867
ERSTE & STEIERMÄRKISCHE BANK d.d.

UREDNIŠTVO

Glavni urednik

Raif Okić

Šefica deska

Lejla Barić

Novinari

Vedran Harča, Vladana Kovačević,

Suzana Vezilić, David Spaić Kovačić,

Igor Ilić

Financije.hr

Lektor

Miroslav Vukmanić

Dizajn i grafička priprema

studio triD

Tisak

Printera Grupa d.o.o.

Položnica 2A, 10 431 Sv. Nedelja



s.Oliver

ALBERT d.o.o.
Franjevački Trg 9
42000 Varaždin
042 313 444 042 214 046



BIBA uslužni obrt za
vođenje knjiga
vl. Marijana Lukačić

Ivana Rendića 3
23210 Biograd
na moru

023/385-533
biba@zd.t-com.hr

**RAČUNOVODSTVO KNJIGOVODSTVO
REVIZIJA POREZNO SAVJETOVANJE**



suha gradnja
adaptacije
sanacije
objekata

**DARKO
&
DAVOR**

Srijemska 14 21000 Split
098/265-235
davor.vrdoljak1@gmail.com




**ZLATARNA
Beriša**

Franjevački Trg 15 42000 Varaždin
 042 214 046
zlatarna.berisa@gmail.com
 Zlatarna Beriša Varaždin



BRANE IZOLACIJA

**HIDROIZOLACIJE
IZOLACIJE KROVIŠTA**

Škurinjskih žrtava 14 51000 Rijeka
 098/835 701
branimir.andricevic@gmail.com



**KONOBA
DVOR
DUBOKOVIĆ**

Pitve 66, 21465 Jelsa
 +385 98 1721 726
dvordubokovic@net.hr
www.dvordubokovic.hr

POČINJE IZGRADNJA OBILAZNICE U DRNIŠU, VRIJEDNE 40 MILIJUNA EURA

Potpredsjednik Vlade i ministar mora, prometa i infrastrukture Oleg Butković potpisao je u srijedu u Drnišu ugovor za izgradnju 9,1 kilometara duge obilaznice Drniša, faze II i III, vrijedan oko 40 milijuna eura.

Butković je tom prilikom istaknuo da će radovi početi za mjesec do dva, a izgradnja te obilaznice pomoći će u daljnjem razvoju tog kraja te će izmaknuti tranzitni promet iz grada. Time će se, piše Hina, ujedno otvoriti nove mogućnosti i razvoj gospodarskih zona. Ministar je dodao kako je cesta Šibenik-Drniš-Knin najvažnija u toj županiji.

“Puno funkcionalnih projekata se realizira u ovoj županiji. Mnogo je projekata i u lučkoj infrastrukturi, i drugdje. Možda ti projekti nisu financijski veliki poput Pelješkog mosta, ali su važni i ključni u mozaiku kojeg slažu županija i grad”, poručio je Butković.

Projektom izgradnje 9,1 kilometar duge obilaznice rasteretiti će se središte Drniša od tranzitnog prometa i tako osigurati brža povezanost sa Šibenikom, Kninom i ostatkom županije.

Buduća prometnica uklapat će se u trasu buduće brze ceste Šibenik-Drniš-Knin-granica BiH, a rok za dovršetak izgradnje faze II je dvije godine.

Projekt uključuje nadvožnjak Sv. Ivan, vijadukte Badanj i Kulundžići te više kružnih raskrižja i križanja s državnim i županijskim cestama. Predsjednik Uprave Hrvatskih cesta Iвица Budimir najavio je tom prilikom i rekonstrukciju osam kilometara duge državne ceste prema Ružiću, čija je vrijednost procijenjena na sedam milijuna eura, brzu cestu prema Oklaju, most preko kanjona Čikole u dužini od 220 metara koji predstavlja zahtjevan inženjerski objekt te cestu prema Kninu u duljini od 20 kilometara, vrijednu 27 milijuna eura.

HRVATSKA IMALA NAJVEĆI RAST INDUSTRIJSKE PROIZVODNJE U EUROPSKOJ UNIJI

Industrijska proizvodnja u eurozoni i Europskoj uniji stabilizirala se u srpnju, oslonjena na oporavak sektora potrošačkih dobara, pokazali su u utorak preliminarni podaci Eurostata.



FOTO: GRAD DRNIŠ

U eurozoni je sezonski prilagođena industrijska proizvodnja u srpnju porasla za 0,3 posto u odnosu na lipanj, kada je, prema revidiranim podacima, bila smanjena za 0,6 posto. Trend je pratila i EU s rastom proizvodnje za 0,2 posto u odnosu na lipanj, nakon smanjenja za 0,4 posto.

Najviše je u oba područja porasla proizvodnja netrajnih potrošačkih dobara, za 1,5 posto u eurozoni te za 1,3 posto u Uniji. U prethodnom mjesecu, piše Hina, pala je za revidiranih 4,2, odnosno 3,2 posto.

Zamjetno je povećana i proizvodnja kapitalnih proizvoda, za 1,3 posto u eurozoni te za 0,9 posto u Uniji, a u gotovo istom postotku rasla je i proizvodnja trajnih potrošačkih dobara.

S druge strane, proizvodnja energije u srpnju je bila manja za 2,9 posto u eurozoni i za 2,1 posto u EU, i to nakon lipanjskog rasta od oko 1,5 posto.

Na mjesečnoj razini najveći porast industrijske proizvodnje zabilježen je u Hrvatskoj, za 2,6 posto. Stopa rasta ujedno je i najviša od kraja prošle godine.

Ovi podaci dolaze nakon dvomjesečnog pada proizvodnje u Hrvatskoj, i to za

1,3 posto u lipnju te 2,9 posto u svibnju. Blizu su Hrvatskoj i Mađarska i Slovenija s povećanjem obujma industrijske proizvodnje za 2,1 posto u odnosu na lipanj.

Najveći pad industrijske proizvodnje bilježila je pak u srpnju Estonija, od 5,5 posto. Slijede Malta i Švedska gdje je smanjena za 4,7, odnosno za 3,9 posto.

AMERIČKI FED SMANJIO KAMATNE STOPE PRVI PUT OVE GODINE, OČEKUJU JOŠ DVA SMANJENJA U 2025.

Federalne rezerve Sjedinjenih Američkih Država smanjile su u srijedu kamatne stope za četvrt postotnog boda — prvo smanjenje u 2025. godini — te predviđaju još dva smanjenja do kraja godine.

Središnja banka donijela je odluku većinom glasova da spusti svoju referentnu kamatnu stopu na raspon od četiri posto do 4,25 posto. Smanjenje za 25 baznih bodova predstavlja prvo ublažavanje monetarne politike od prosinca prošle godine.

Novoimenovani guverner Feda, Stephen Miran, usprotivio se odluci, zalažući se za snažnije rezanje od pola postotnog



Potpisan ugovor za izgradnju obilaznice koja će rasteretiti središte Drniša



boda. Miran, bivši savjetnik Bijele kuće predsjednika Trumpa, imenovan je u upravni odbor središnje banke ranije ovog tjedna.

„Mislim da smo bili u pravu što smo čekali“ do sada za prvo smanjenje u 2025., izjavio je predsjednik Feda Jerome Powell na konferenciji za novinare u srijedu, ponavljajući da je bilo potrebno vrijeme kako bi se procijenio učinak carina na gospodarstvo.

Time je djelomično odbacio kritike iz Bijele kuće da je „prekasno“ razmatrao rezove veći dio godine. Powell je, kako piše Yahoo Finance, također umanjio značaj nagađanja da je unutar središnje banke postojala snažna potpora za veće smanjenje.

Prema srednjoj procjeni svih dužnosnika Feda, očekuju se još dva smanjenja kamata ove godine, što je povećanje u odnosu na prethodnu prognozu iz lipnja, u trenutku kada tržište rada slabi.

Prognoze za ostatak 2025. godine odnosno kvartalni prikaz kroz grafikone, pokazuje kako devet dužnosnika Feda sada vidi tri smanjenja kamata, šest vidi jedno, jedan ne predviđa nikakva, dok jedan očekuje čak šest smanjenja. Za iduću godinu srednja je procjena još jednog smanjenja kamatnih stopa.

PROSJEČNA PLAĆA U ZAGREBU IZNOSILA 1.633 EURA

Prosječna mjesečna isplaćena neto plaća u pravnim osobama u Gradu Zagrebu za lipanj ove godine iznosila je 1.633 eura, što je nominalni pad za 1,2 posto u odnosu na svibanj, ali porast za 8,2 posto u odnosu na lipanj lani.

Medijalna neto plaća za lipanj iznosila je 1.396 eura, što znači da je polovica zaposlenih Zagrepčana imala manje, a polovica više od toga iznosa.

Prema podacima Gradskog ureda za gospodarstvo, ekološku održivost i stratejsko planiranje, najviša prosječna mjesečna neto plaća u pravnim osoba-

ma za lipanj isplaćena je u djelatnosti vađenje sirove nafte i prirodnog plina, u iznosu od 2.397 eura.

Najniža plaća isplaćena je u proizvodnji kože i srodnih proizvoda, u iznosu od 959 eura, prenosi Hina. U odnosu na prosječnu mjesečnu plaću za lipanj na razini Hrvatske koja je iznosila 1.444 eura, prosječna zagrebačka neto plaća isplaćena za taj mjesec bila je veća za 189 eura.

Prosječna mjesečna bruto plaća po zaposlenome u pravnim osobama u Gradu Zagrebu za lipanj iznosila je 2.332 eura, što je pad za 1,3 posto u odnosu na svibanj, ali porast za 8,5 posto u odnosu na lipanj 2024. godine.

EUROPSKIM TVRTKAMA PRIJETE ZATVARANJA ZBOG JOŠ UVIJEK OTEŽANOG IZVOZA RIJETKIH ELEMENATA IZ KINE

Europske kompanije očekuju nova zatvaranja i gubitke jer Peking i dalje čvrsto ograničava izvoz rijetkih zemnih minerala, usprkos dogovoru s Bruxellesom iz srpnja koji je trebao ubrzati isporuke u EU, priopćila je u utorak gospodarska komora Europske unije u Kini.

„Bez obzira na sporazume i obećanja sa europsko-kineskog summita 24. srpnja, i dalje vidimo da dolazi do zastoja za naše članove,” rekao je novinarima Jens Eskelund, predsjednik komore.

Kina prerađuje veliku većinu rijetkih zemnih minerala o kojima ovise proizvođači automobila, vojna industrija i drugi sektori. Kina inzistira da njena ograničenje izvoza nisu diskriminatorna, i da mjere nisu usmjerene protiv nijedne određene zemlje.

Odobrovanja novih dozvola usporila su se samo dva mjeseca nakon summita, pa je Europska komora u Kini priopćila da prima sve više pritužbi i zahtjeva za pomoć od svojih članova, europskih kompanija koje posluju u Kini.

Kineski carinski podaci pokazuju da se izvoz magneta od rijetkih minerala, uključujući i u Europu, dramatično povećao od lipnja, nakon dogovora koje je naknadno Peking postigao sa SAD-om i Europskom unijom.

U srpnju je najveća izvozna destinacija za kineske magnete od rijetkih zemnih minerala bila Njemačka, gdje je



FOTO: UNSPLASH



FOTO: EBRD

otišlo 1.116 tona pošiljki, dok je u SAD otišlo 619 tona. No, Eskelund kaže da je manje od četvrtine od oko 140 zahtjeva za izvozne dozvole u koje je bila uključena komora dosad odobreno od strane kineskih vlasti. Neke europske kompanije preventivno podnose formalne zahtjeve za izvoz, jer već očekuju kašnjenja u isporukama koja bi mogla dovesti do značajnih gubitaka.

“Imamo značajan broj članova koji trenutačno trpe gubitke zbog takvih uskih grla,” kazao je Eskelund.

GRAĐANI ZA TREZORSKE ZAPISE UKUPNO UPLATILI 1,32 MILIJARDE EURA

U prvom krugu upisa trezorskih zapisa 28,4 tisuće građana je za trezorice ročno sti 91 dana uplatilo 1,32 milijarde eura, dok ostvareni nominalni iznos ukupnog izdanja, što uključuje i prihvaćene ponude institucionalnih investitora u drugom krugu, doseže 1,53 milijarde eura, objavilo je Ministarstvo financija RH.

Time je nadmašen prvotno ciljani nominalni iznos izdanja trezorskih zapisa od 1,2 milijarde eura, koje su građani mogli upisati i uplatiti od 8. do 15. rujna, dok su institucionalni ulagači to imali priliku učiniti 16. rujna. Datum izdanja trezorskih zapisa bit će 18. rujna, a da-

tum dopiće 18. prosinca 2025. godine. Pritom, godišnja stopa prinosa za trezorice koje su uplatili građani iznosi 2,6 posto.

Prema objavljenim konačnim uvjetima izdanja, 28.424 građana je kupilo 1.327.475 trezoraca, za što su izdvojili milijardu i 319 milijuna eura. Pritom se trezorci kupuju uz popust, pa minimalni iznos ulaganja za jedan trezorski zapis iznosi 993,56 eura. Tako će građani po dospelju dobiti tisuću eura za jedan zapis, što znači da će na jednom trezorskom zapisu, s obzirom na prinos od 2,6 posto, moći zaraditi 6,44 eura.

Ostvareni nominalni iznos prvog kruga upisa trezoraca iznosi milijardu i 327,5 milijuna eura, a razlika od iznosa

koji su građani uplatili se odnosi na spomenuti popust.

Kad je riječ o institucionalnim ulagačima, kako prenosi Hina, ostvareni nominalni iznos upisa je dosegno 200 milijuna eura. Pritom je interes institucionalnih ulagača bio višestruko veći te iznosio 706,4 milijuna eura, no Ministarstvo financija je odlučilo prihvatiti ponude u visini od navedenih 200 milijuna eura. Institucionalni ulagači će ostvariti nižu stopu prinosa, 1,99 posto, što znači da će na jednom trezorskom zapisu moći zaraditi 4,94 eura.

U više od dvije godine, ovo je bilo 16. izdanje vrijednosnih papira države koje su mogli kupiti građani, od toga 13. trezorskih zapisa.



FOTO: UNSPLASH



Matije Gupca 6 40317 Podturen

+385 98 240 097
+385 99 411 1178

ventfas@ventfas.hr
www.ventfas.hr

VENTILIRANE
FASADE

DUGOGODIŠNJE
ISKUSTVO

Talir Art Gallery



Čubranovićeva 7
20000 Dubrovnik
091/ 896 4899
karmen.cetinic@gmail.com
art_talir_dubrovnik




seaQuest
Shipmanagement

Strossmayerova 8
51000 Rijeka
051 323 123
www.sqships.com
admin.rjk@sqships.com



ZA-GRAD-RAD d.o.o.

Zagrebačka cesta 64/A
10292 Gornji Laduč

098/ 50 80 37

info@zagradrad.hr
www.zagradrad.hr

ŽBUKE GLAZURE
FASADE INDUSTRIJSKI PODOVI

TMS d.o.o.

Varaždinska ulica 26
42240 Ivanec
042 324 113, 091 22 65 410
financije@tms.hr

PRODAJA ELEKTROMATERIJALA I OPREME ZA
VODINSTALACIJE, GRIJANJE I KLIMATIZACIJU



Trans Avio Tim - TRANSPORT ABOUT TIME

Fabkovićeve 7
10000 Zagreb

099 8549 602
01 4562 581

export@transaviotim.com
www.transaviotim.com

Mi brinemo umjesto vas

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



TAMARA^{com} d.o.o.

RIBOLOVNA OPREMA

Liševica 9 51218 Čavle
051/258-971
tamaracom@ri.t-com.hr
www.tamaracom.hr

ŠTAPOVI · ROLE · NAJLONI · UDICE
VARALICE · KUTIJE · RAZNI RIBOLOVNI PRIBOR
MASKE · PERAJE · OPREMA ZA PODVODNI RIBOLOV
TAKMIČARSKA OPREMA ZA LOV RIBE NA PLOVAK
MOTOVILA · SAMICE · TUNJICE




Sandra
slastice

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



 rođendanske torte  dječje torte  suhi kolači  kremasti kolači



QUALITY ASSURANCE TEAM

KONTROLA KVALITETE
U INDUSTRIJI

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



POREZNE OBVEZE U LISTOPADU

POSLOVNE SUBJEKTE U LISTOPADU OČEKUJU BROJNI POREZNI I ADMINISTRATIVNI ROKOVI.
VEĆ 8. LISTOPADA POTREBNO JE PREDATI DNEVNO I MJESEČNO IZVJEŠĆE O OBRAČUNATOJ TROŠARINI.

15. listopada

Do 15. listopada podnose se mjesečna izvješća o posebnim porezima, kao i prijava naknade za eksploataciju mineralnih sirovina za treće tromjesečje.

20. listopada

Najveći dio obveza dolazi 20. listopada. Tada se predaju mjesečni i tromjesečni obrasci PDV-a (uz uplatu do 31. listopada), kao i obrasci ZP, PDV-S i DONH. Rok uključuje i PPO obrazac za treće tromjesečje 2025., te dnevno i mjesečno izvješće o trošarinama, a do kraja mjeseca i obrazac PP-MI-PO.



31. listopad

Kraj mjeseca donosi i obvezu uplata predujmova poreza na dohodak i dobit, spomeničke rente te članarine Hrvatskoj gospodarskoj komori. Rok se odnosi i na predujam za turističku članarinu, izvještaje investicijskih i mirovinskih fondova te društava za osiguranje.

Uz to, potrebno je predati mjesečna izvješća o posebnim porezima na kavu, bezalkoholna pića i duhanske proizvode, kao i PDV prijavu za OSS za treće tromjesečje.

Podsjećamo sve obveznike da pravovremeno pripreme potrebnu dokumentaciju kako bi izbjegli zatezne kamate i kazne zbog kašnjenja.

LJEKARNE ŠVALJEK



Kralja Tomislava 24
49246 Marija Bistrica
049 469 593
info@svajlek.hr
www.ljekarnesvajlek.com



medmar
travel agency

Nikole Cara 2
51000 Rijeka, Croatia
+385) 99 333 4222
info@medmarinettravel.com
www.medmarinettravel.com

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



Put Bokanjica 128, 23000 Zadar

099 532 05 93
rppneumatik@gmail.com



CESTOVNI PRIJEVOZ
po Hrvatskoj, Europi i trećim zemljama

Ivana Lepušića 55 48260 Križevci

095 889 7765
transport@log-mat.hr
www.log-mat.hr



NEMO ODVODNJA

proizvodnja elemenata za odvodnju

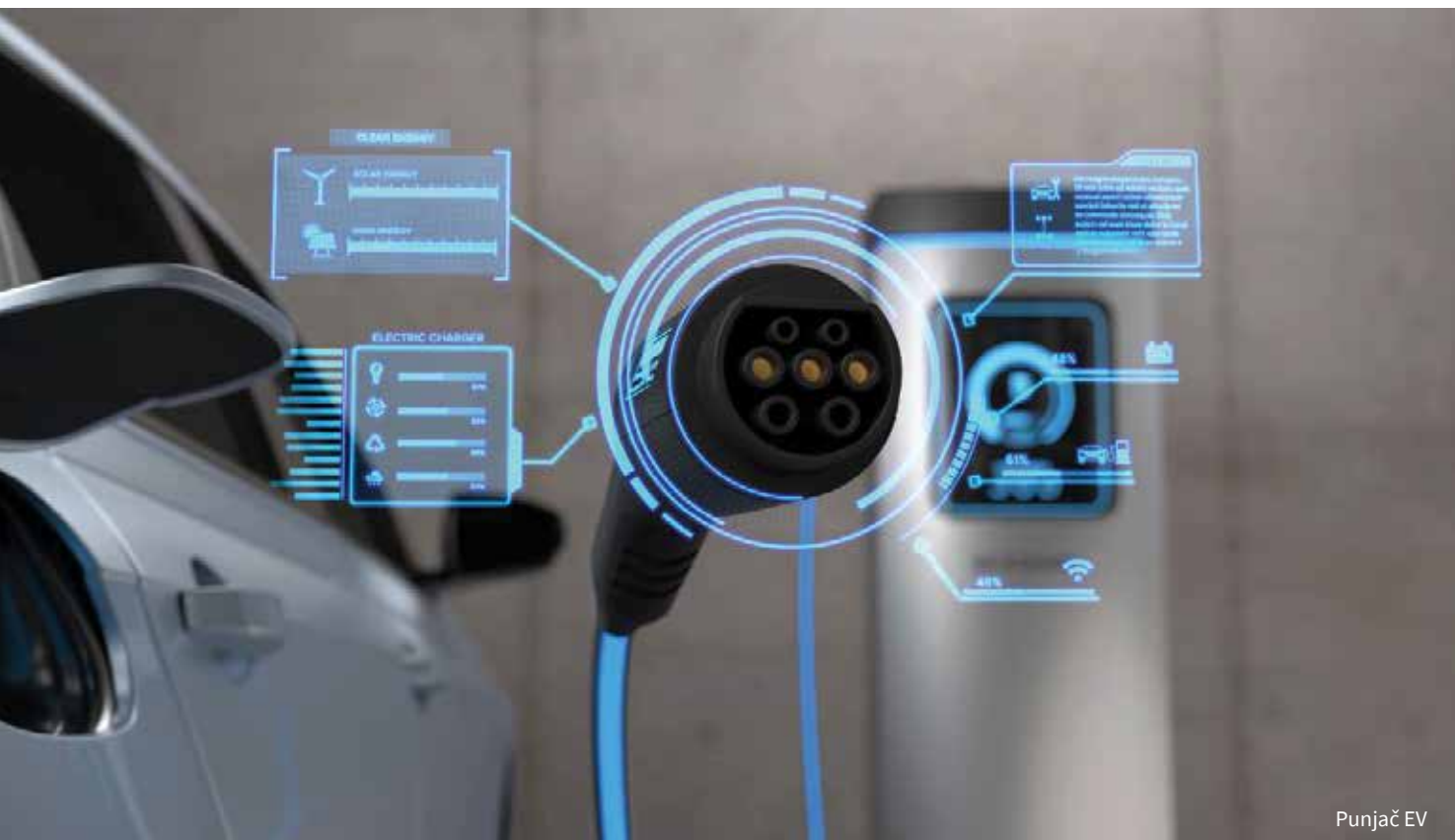
Dr. Ante Starčevića 111
21220 Trogir
0912375013
matijasniki@gmail.com

PESLA
1938
PEKARSKO SLASTIČARSKA ZADRUGA

**PEKARSKE SIROVINE
SLASTIČARSKE SIROVINE
PEKARSKA I SLASTIČARSKA
GALANTERIJA
SMRZNUTI ASORTIMAN**

Ivana Šibla 4, 10020 Zagreb
Veleprodaja:
Sisačka IV. odvojak 18 C, Čelić, 10020 Zagreb
01/ 665 8143, 091/ 364 8025
pesla@pesla.hr
www.pesla.hr





Punjač EV

FOTO: FREEPIK.COM

ŠTO DONOSI ZELENA MOBILNOST?

NA TRŽIŠTU HRVATSKE PRISUTNO SKORO SVE – OD CAR-SHARINGA I BIKE-SHARINGA DO PARK&RIDE PARKINGA

PRATEĆA INFRASTRUKTURA I DALJE IZAZOV

Zelena mobilnost je koncept koji se tradicionalno veže uz održiviji, ekološki prihvatljiviji prijevoz, s ciljem smanjenja negativnog utjecaja na okoliš i poticanja učinkovitije upotrebe energije. U osnovi, ona uključuje električna vozila i vozila na alternativna goriva – poput električnih automobila, hibrida, vozila na vodik ili biogoriva, koji manje zagađuju i smanjuju emisije CO₂.

Također, ona podrazumijeva i veće korištenje javnog prijevoza – autobusa, tramvaja, vlakova i brodova, koji koriste čiste izvore energije ili su energetske učinkovitiji.

Zelena mobilnost uključuje i aktivne oblike kretanja – hodanje, bicikliranje i

električne romobile, odnosno sva prijevozna sredstva koja ne stvaraju emisije CO₂. No koncept zelene mobilnosti je i više od toga – on uključuje i pametne prometne strategije – planiranje gradskih ruta, smanjenje gužvi, dijeljenje vozila (car-sharing), bicikla ali i veći broj biciklističkih staza.

Ukratko, zelena mobilnost nije samo tehnologija, već i cjelovit pristup prometu koji teži smanjenju emisija, očuvanju resursa i stvaranju ugodnijeg, zdravijeg urbanog okruženja.

Ideja o ekološki prihvatljivom prijevozu seže još u 19. stoljeće, kad su se pojavili prvi električni automobili. Krajem

1800-tih i početkom 1900-tih, električni automobili su konkurirali vozilima na benzin i parne strojeve, ali su, u konačnici, benzinski motori pobijedili zbog veće autonomije i jeftinijeg goriva.

S razvojem industrijske mobilnosti, osobito nakon II. svjetskog rata, porastao je broj automobila s unutarnjim izgaranjem a s njim se povećavalo i zagađenje. Krajem 1960-ih i 1970-ih pojavljuju se prvi ekološki pokreti i politika održivog razvoja te i prva aktivnija promišljanja o ekološkom i zelenijem javnom prijevozu, biciklističkim stazama i smanjenju emisija, općenito.

S rastućim problemima klimatskih promjena i zagađenja zraka, 2000-tih se

ubrzava razvoj električnih automobila, hibridnih vozila, električnih autobusa ali i modela kao što su car-sharing i bike-sharing.

Što nudi car-sharing i koji su benefiti za tržište Hrvatske?

Car-sharing je sustav zajedničkog korištenja automobila pri kojem više korisnika ima pristup vozilu na kraće vrijeme – od nekoliko minuta do nekoliko dana. Vozilima se obično pristupa putem aplikacije ili kartice. Za razliku od klasičnog renta-cara, radi se o kratkotrajnoj i fleksibilnoj uporabi vozila, najčešće unutar grada, uz uključene troškove goriva, osiguranja i parkiranja.

Prvi je put ovaj koncept u povijesti zabilježen u Švicarskoj i to davne 1948. godine, kada je jedna tvrtka omogućila članovima zajedničko korištenje nekoliko automobila.

Prva car-sharing tvrtka, Mobility Cooperative, koja se često uzima kao početak modernog, održivog car-sharing pokreta osnovana je 1987. također u Švicarskoj a danas je i jedan od najvećih europskih operatera. Europa je danas najveće svjetsko tržište car-sharinga a procjenjuje se da u EU danas posluje više od 120.000 vozila u stacionarnim i free-floating flotama. Jedno vozilo u car-sharingu može zamijeniti četiri do deset privatnih automobila, smanjujući pritisak na parkirališta i emisije CO₂.

Car-sharing ima dva modela: stacionarni (station-based), gdje vozila stoje na označenim punktovima te ih također vraćaš na označene punktove operatera ili free-floating, gdje vozilo koristiš u zoni i uzimaš ga/ostavljaš ga bilo gdje unutar nje.

Najjača tržišta u Europi su s Njemačkom, Francuskom, Italijom, Nizozemskom i Austrijom. Od 2019. godine, ovim tržištima su se priključile i Slovenija i Hrvatska – ali s isključivo električnim vozilima, što ih čini pionirima nove generacije u car-sharingu.

Tvrtka Avant Car, koja u Sloveniji i Hrvatskoj posluje od 2016. odnosno 2019. godine, u svojoj Avant 2 Go car-sharing ponudi ima više od 600 električnih vozila. Direktor tvrtke, Vladimir Markulin, pojašnjava za Financije.hr da je car-sharing prava alternativa vlastitom vozilu – koja funkcionira.



Vladimir Markulin, direktor Avant Car

FOTO: L. BARIĆ

„Koncept car-sharinga prije svega mijenja pojam vlasništva, kojega ili zamjenjuje u potpunosti ili ga nadopunjuje. Značajan broj ljudi teško može zamisliti da u svom vlasništvu nema automobil. Mi smo postavili pitanje – čemu vlasništvo na vozilu, kada europski podaci pokazuju da građani EU u prosjeku koriste 55 minuta automobil od 24 sata. Posjedovanje vozila opterećuje i nosi za sobom velike troškove: obveze prema plaćanjima, obveze prema gubitku na vrijednosti vozila, parking, servisi, održavanja i slično. Prema proračunima, to je na razini EU između 350 do 650 eura mjesečno, ovisno o modelu i starosti vozila. U Hrvatskoj su 2023. vozila bila u prosjeku stara 13,3 godine. Zato je naš koncept da uzmete vozilo putem car-sharinga kada vam zatreba, vratite ga kada završite, a platite samo za ono vrijeme koliko ste ga i koristili vrlo praktično i ekonomično.

Nemate nikakvu drugu obvezu prema vozilu. Proces je u potpunosti digitaliziran, nemate kontakt s poslovnicom, referentom, nema čekanja u redu. Rezerviranje, otključavanje i zaključavanje vozila, tj. početak i završetak korištenja vozila radite putem vašeg mobilnog uređaja, kao i samo plaćanje na kraju najma. Vi u aplikaciji vidite koje vam je vozilo dostupno na kojoj lokaciji, te jednostavno odaberete vozilo, rezervirate ga i kad dođete na lokaciju – otključate, sjedate i vozite. 24 sata na dan, 365 dana, kad god je vama potrebno“, objašnjava Markulin.

Koncept car-sharinga u Hrvatskoj je započeo 2016. godine, kada ga je u modelu free-floatinga pokrenula tvrtka Urban Mobility, koja je akvizirana u Avant Car.

Avant car se sa svojom Avant 2 Go car sharing uslugom svjesno opredijelio za



Bike-sharing, Bajs, Zagreb

FOTO: GRAD ZAGREB



električna vozila što je ovu tvrtku i na globalnoj sceni učinilo različitim od drugih na tržištu.

„Osim što smo otvorili koncept car-sharinga, gdje rušimo onaj tvrdi mindset da ne morate imati u svom vlasništvu vozilo ili dodatno vozilo, koje se samo povremeno koristi, sad rušimo i mindset gdje vam više ne treba ni benzinska crpka. Avant 2 Go car-sharing s električnim vozilima je izlazak iz klasične zone komfora na više načina. Električna vozila su još uvijek neka vrsta „nepoznanice“, vijek trajanja baterije, punjenje, pražnjenje – sve su to nova pitanja za vozače. Naš model je drugačiji, Avant 2 Go je fleksibilan, zelen i održiv. U velikim gradovima poput npr. Münchaha, car-sharing kao koncept je povećao i korištenje javnog prijevoza jer prosječan korisnik car-sharinga u većini slučajeva nema svoje vozilo te kombinira car sharing i javni prijevoz te tako optimizira prijevoz u globalu“, ističe direktor tvrtke Avant Car.

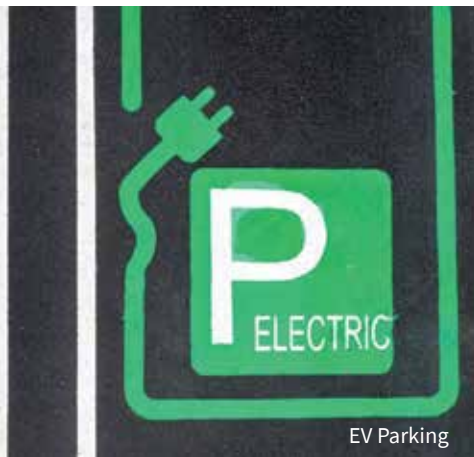
Avant 2 Go koristi stacionarni (s fiksnim lokacijama) model car-sharinga.

„Mi smo postavili station based model, što znači da su lokacije za preuzimanje i vraćanje vozila fiksne, te ih korisnici tako i preuzimaju i vraćaju na našim, ali ne nužno i fizički istim lokacijama. To znači da auto možete uzeti na jednoj od naših lokacija a vratiti na drugu, gdje je vama zgodnije, ovisno o vašim potrebama. Što je više lokacija, to je car sharing atraktivniji korisnicima. Tako vi danas, primjerice, uzmete auto na Savskoj Opatovini, idete u grad, ostavite ga na Kvaternikom trgu, zatvorite rezervaciju jer vam dalje auto ne treba. Platite samo za to korištenje vozila. Ne brinete o parkingu, što je jedan od najvećih benefita ovog modela. Nemate trošak plaćanja dok je auto na parkingu. Auto ste koristili za jednu vožnju i to je i njegov smisao. Kad vam auto ponovno zatreba, idete na lokaciju, uzimate vozilo, vjerojatno neko drugo, i idete dalje. Naravno, ako vam je potrebno isto vozilo kojim ste došli, onda ga ne odjavite. Dakle, vi birate i možete mijenjati tijekom najma prema svojim potrebama. Sve je digitalno“, kaže Vladimir Markulin za Financije.hr.

Avant2Go kao car-sharing model za sad funkcionira u Zagrebu i Dubrovniku, jednom od prometno najopterećenijih gradova u Hrvatskoj u vrijeme turi-



FOTO: FREEPRK.COM



EV Parking

stičke sezone, a najveći benefit od njega imaju upravo Dubrovčani – jer im garantira parkirno mjesto u sezoni. Fokus poslovanja u narednih nekoliko godina će biti grad Zagreb.

„U Zagrebu smo za sada na 40 lokacija a plan je da imamo preko 200 lokacija te će to rezultirati većim brojem pristupačnih lokacija na kojim možete preuzeti i vratiti auto. Trenutačno imamo 60 do 70 vozila a naše je nastojanje da u narednih nekoliko godina našu flotu povećamo na 500 do 800 vozila u gradu. Naš je target i dodatnih 200 novih lokacija u narednim godinama“, kaže Markulin.

Tipični korisnici car-sharinga su u Hrvatskoj, prema podacima ove tvrtke – praktički – svi, iako su u početku vjerovali da će sam model biti interesantan najviše mladim osobama.

„U početku, očekivali smo da će model najviše koristiti mlađi ljudi, koji su digitalizirani, puni aplikacija, ali mi imamo i korisnika od 90 godina u Sloveniji. Dakle, pravila nema – korisnici su od 21 do 70 godina. Vožnja samog električnog automobila je jednaka vožnji klasičnog automobila, tako da ni tu nema nepoznanica. Puno je i poslovnih korisnika koji kao tvrtka imaju korporativni car-sharing za svoje zaposlenike. Oni, pak, često postanu i naši privatni korisnici. Omjer poslovnih i privatnih korisnika je 50:50. Turista za sada nemamo u nekom većem broju, jer naša usluga targetira trenutno više domaće tržište i lokalno stanovništvo, ističe Markulin za Financije.hr.

Podrška države ali i EU za ovaj tržišni model bila je od izuzetne važnosti jer, kako kaže direktor tvrtke Avant Car, potpore države i subvencije su značajne i dobro funkcioniraju.

„Subvencije smo uvijek koristili za nabavu električnih vozila i iako su u prethodnim periodima bile ograničene. Ipak, one su izuzetno velika stvar ka održivijem pristupu mobilnosti i to pozdravljamo. Država je potpore uredila na jako dobar način i zaista nam je nedostajalo što nismo imali poticaje prošle godine. Značit će nam i novi set poticaja za pravne osobe koji je najavljen za ovu godinu. Sama nabava i opredjeljenje da radimo s električnim vozilima je zahtjevnija, jer su električna vozila za sada skuplja u nabavi nego konvencionalna vozila, pa bi nam iz poduzetničkog aspekta naravno bilo drago da su poticaji, sukladno mogućnostima, uvijek dostupni. Nas je u koncept s električnim vozilima vodilo isključivo opredjeljenje našeg vlasnika, koji vjeruje u tranziciju mobilnosti, u elektrifikaciju, u potpunu transformaciju i održivost. Svijet ide u tom smjeru, pa smo i mi željeli biti dio toga i društveno odgovorni – na vrijeme“, kaže Markulin.

No, infrastruktura u Hrvatskoj je trenutno nekoliko koraka iza EU.

Punionice najveća prepreka većoj popularnosti električnih auta.

Hrvatska infrastruktura za punjenje električnih vozila još uvijek zaostaje za prosjekom Europske unije, no planovi za njezin razvoj daju nadu u bržu elektrifikaciju prometa.

U Hrvatskoj je trenutno nešto više od 10.000 električnih vozila, prema podacima tvrtke Qelo, koja je i jedna od tvrtki koja radi na postavljanju punionica za električne automobile. Neki podaci pokazuju i da se na području Hrvatske nalazi oko 597 lokacija za punjenje, koje obuhvaćaju ukupno 769 postaja i 1.422

priključka za punjenje električnih automobila. Među njima, samo je 44 punionice snage veće od 100 kilovata, što znači da su ultra-brze punionice još uvijek rijetkost. Hrvatska ima oko 59 punionica na 100.000 stanovnika, dok je prosjek u EU dvostruko veći i iznosi oko 200 punionica na isti broj stanovnika.

U prethodnoj 2024. godini, Hrvatska je zabilježila oko 1.074 javnih punionica, što ju svrstava među zemlje s najmanjom infrastrukturom u EU, usporedivo s Estonijom, Latvijom, Ciprom i Maltom. Najviše punionica koncentrirano je u većim gradovima poput Zagreba, gdje ih je oko 102, i Rijeke s 21 lokacijom.

I američki proizvođač električnih vozila Tesla ukazao je na probleme s postavljanjem punionica u Hrvatskoj i njihovim brojem. Tako se, putem društvene mreže X, 30. lipnja obratio Hrvatskoj elektroprivredi (HEP) koja im, kako pojašnjavaju, nije omogućila potrebne priključke i povećanja priključne snage.

“Ako HEP hitno ne priključi/nadogradi Otočac, Varaždin, Jasenice Jug i Zadar, kapacitet će biti ograničen tijekom vikenda u špici ljeta”, kažu u svojoj objavi.

Tesla je najavila otvaranje ukupno 136 novih priključaka diljem Hrvatske, s ciljem poboljšanja dostupnosti punjenja električnih vozila tijekom najkritičnijih ljetnih vikenda. Međutim, ključne lokacije poput Otočca, Varaždina, Jasenica juga i Zadra, i dalje čekaju na povećanje priključne snage ili odobrenje priključne na mrežu.

U svom priopćenju, Tesla je naglasila kako bi bez hitne intervencije HEP-a moglo doći do ozbiljnih zagušenja na punionicama, s negativnim posljedicama za turiste i lokalne vozače.

Ministarstvo gospodarstva i održivog razvoja RH planira tijekom 2025. godine postaviti oko 1.300 brzih punionica snage najmanje 50 kW, uz financijsku podršku iz europskih fondova. Stručnjaci iz strukovnih udruga predviđaju da bi do 2027. godine u Hrvatskoj trebalo biti postavljeno približno 470 ultra-brzih punionica snage oko 150 kW, a do 2030. čak i preko 800 takvih postaja.

No, analiza ankete provedene među vozačima odnosno vlasnicima električnih vozila u Hrvatskoj koju je provela agencija Pinion Lab u suradnji s tvrtkom Qelo, pokazala je kako je entuzijazam za električna vozila visok, no izazovi u infrastrukturi i korisničkom iskustvu i dalje predstavljaju prepreke koje je potrebno sustavno rješavati.

U istraživanju je sudjelovalo gotovo 400 vlasnika električnih automobila, što je 16 posto od ukupnog broja korisnika usluge, a ono je ukazalo i na manjkavost infrastrukture za punjenje baterija za e-automobile, unatoč rastućem broju električnih vozila.

Najčešći problem s javnim punionicama je, ocjenjuje se u istraživanju, njihova povremena ne funkcionalnost, što izravno utječe na pouzdanost mreža punionica. To iskustvo doživjelo je 57 posto anketiranih, dok je probleme

s plaćanjem i predugim čekanjima na zauzetim punjačima doživjelo gotovo 16 posto sudionika.

„Za daljnji rast e-mobilnosti u Hrvatskoj ključno je fokusirati se na poboljšanje pouzdanosti i dostupnosti infrastrukture za punjenje. Investicije u održavanje postojećih punionica, proširenje kapaciteta na strateškim lokacijama i razvoj jednostavnijih sustava plaćanja bit će presudni. Također, edukacija korisnika o planiranju rute i optimizaciji punjenja može pomoći u smanjenju tjeskobe zbog doseg. Nama nije dovoljno imati punjač dostupan 99,8 posto vremena, kao što je bio zahtjev do sada. Težimo što većem postotku uspješnosti punjenja, što je puno bitniji faktor za vozače, ali i naš poslovni model. Na taj način, radimo i za vozače i za investitore”, izjavio je Tomislav Ivanetić, direktor za razvoj poslovanja tvrtke Qelo i voditelj analitičkog tima koji je proveo istraživanje.

U Hrvatskoj postoje različiti načini plaćanja na punionicama. Najčešći je putem mobilnih aplikacija operatera punionica, gdje se korisnici registriraju, povezuju svoj račun ili karticu i aktiviraju punjenje skeniranjem QR koda ili odabirom lokacije unutar aplikacije. Također, dostupne su RFID kartice koje služe za autorizaciju punjenja, posebno pogodna za redovne korisnike.

Sve više punionica omogućuje plaćanje izravno kreditnim ili debitnim karticama, slično kao na benzinskim postajama. Neki operateri nude i pretplatničke pake-



FOTO: PINION LAB

Qelo punionica, Zagreb



FOTO: L. BARIĆ

Car-sharing model, Avant2Go, Zagreb

te, koji korisnicima koji često pune vozilo donose niže cijene po kilovat-satu.

Važno je znati da sustavi plaćanja mogu varirati između operatera, pa je preporuka vozačima da prije putovanja provjere koje su opcije dostupne na pojedinim lokacijama. Dakle, nema jedinstvenog sustava plaćanja i svaki operater ima svoj način – što punjenje čini kompliciranijim.

Osim što trebate naći slobodan punjač, trebate se i informirati o načinu korištenja istog – da li se koristi putem aplikacije, QR koda, email plaćanja i online bankinga – pod uvjetom da je sam punjač ispravan, te se informirati o samoj cijeni na tom konkretnom punjaču. Može se, dakle, desiti i da na karti provjerite lokaciju punjača, a kada dođete do njega – on bude neispravan.

No, sličan sustav plaćanja prevladava i u EU. Mobilne aplikacije koje pokrivaju više zemalja i mreža, poput Ionity ili PlugSurfing, omogućuju korisnicima jednostavno upravljanje punjenjem i plaćanjem. RFID kartice također su rasprostranjene i često se mogu koristiti na punionicama diljem Europe.

Sve veći broj punionica opremljen je terminalima za kartično plaćanje na licu mjesta, što omogućava brzu i jednostavnu naplatu bez potrebe za dodatnim registracijama. No, to je još uvijek proces koji traje i nije unificiran.

Zagreb ima i uslugu održivog javnog prijevoza – Bajs

Grad Zagreb dobio je novu uslugu javnog održivog prijevoza, Bajs, koja je dio šire gradske strategije usmjerene na unapređenje kvalitete života građana, čistiji zrak i održivi promet po uzoru na Berlin, Beč i Budimpeštu, rekao je gradonačelnik Zagreba, Tomislav Tomašević.

Bajs je na cestama od 26. kolovoza i to na četvrtini predviđenih stanica i s četvrtinom predviđenih bicikala, koji će biti u tradicionalnoj plavoj boji, kao što su i tramvaji.

„Osim prioriternih lokacija u gradu, stanica će biti i u kvartovima“, naglasio je gradonačelnik Tomašević.

Ova usluga građanima omogućava da do najbliže stanice javnog prijevoza dođu biciklom, zatim nastave putovanje autobusom, tramvajem ili vlakom, a po dolasku na željenu destinaciju ponovno koriste bicikl kako bi došli do svog krajnjeg odredišta.

„Usluga će biti subvencionirana, a cijena pola sata vožnje iznositi će 0,50 eura, mjesečna pretplata iznositi će pet eura, dok će godišnja pretplata biti 30 eura. Ovo nije rentanje bajka na cijeli dan, nego rotacija“, rekao je gradonačelnik Zagreba.

Do kraja listopada građanima će na raspolaganju biti 2.000 bicikala, postavljenih na 180 stanica diljem grada. Lokacije stanica su odabrane prema ključnim pravcima kretanja građana: u blizini javnog prijevoza, obrazovnih ustanova, sportskih objekata te u gusto naseljenim kvartovima.

„Usluga uključuje i aplikaciju za korisnike, operatere, sustav za nadzor, a na biciklima nema reklame. Cilj je potaknuti građane da što više koriste bicikle, da bude što manje zagađenja i buke“, dodao je Tomašević.

Bajs je dostupan 24 sata dnevno, sedam dana u tjednu, uz redovito servisiranje i osiguranje dovoljne raspoloživosti bicikala na svim lokacijama a Grad Zagreb će nastaviti raditi i na daljnjem razvoju biciklističke infrastrukture.

Za korištenje Bajsa je potrebna mobilna aplikacija koja se lako instalira na mobitel, a bicikl je potrebno nakon pola sata vratiti na stanicu. Na stanicama su i kamere, bicikli imaju i GPS, a za krađu bicikla kazna će biti 1.500 eura.

Usluga će trajati četiri godine a u nju je investirano 9,3 milijuna eura bez PDV-a. Sav trošak održavanja je na privatnoj firmi te je u postupku javne nabave kao pružatelj usluge odabrana domaća tvrtka Sustav javnih bicikala d.o.o. iz Zagreba, licencirani partner globalnog Nextbike sustava.

A Zagreb od prosinca 2024. godine ima i takozvanu V. zonu Park & Ride, sustav parkiranja koji kombinira vožnju osobnim automobilom i javnim prijevozom, s ciljem smanjenja gužvi i emisije CO₂ u središtu grada. Ova nova zona omogućuje vozačima da parkiraju svoje vozilo na rubu grada, a zatim nastave putovanje tramvajem, autobusom ili drugim sredstvima javnog prijevoza.

Cijene parkiranja u V. zoni prilagođene su broju putnika u vozilu. Za jedno vozilo s jednom osobom cijena iznosi 2,30 eura po danu, dok se za vozilo s dvije osobe naplaćuje 3,30 eura, za tri osobe 4,30 eura, a za četiri osobe 5,30 eura.

Sustav je zamišljen tako da potiče zajednički prijevoz – što više putnika dijeli automobil, to je dnevni trošak parkiranja po osobi niži. Plaćanje parkiranja može se izvršiti izravno na parkiralištu, a sustav omogućuje i elektroničku evidenciju broja putnika.

“V. zona Park & Ride je dio šire strategije Zagreba za smanjenje prometnih gužvi i onečišćenja zraka u urbanim područjima,” poručuju iz Zagrebačkog holdinga. Građanima se na taj način nudi povoljnija i ekološki prihvatljivija alternativa dolasku u centar grada vlastitim automobilom.

Uvođenjem ovog sustava Zagreb se pridružuje europskim metropolama koje već godinama koriste Park & Ride modele kako bi olakšale promet i potaknule korištenje javnog prijevoza.

Električni autobusi kao zelenija alternativa gradskom prijevozu

Iako se u Hrvatskoj zelena mobilnost razvija sporije nego u zapadnoj Europi, gradovi poput Zagreba, Zadra, Varaždina, Dubrovnika i Pule polako počinju intenzivirati nabavu električnih autobusa u javnom prijevozu.

Tako je zagrebački javni prijevoznik ZET pokrenuo natječaj za nabavu 70 električnih autobusa, što označava važan korak prema cilju grada da pređe na potpuno električna vozila na vodikov pogon. Inicijativa slijedi nakon predstavljanja prvog zagrebačkog električnog autobusa, koji je započeo s putničkim prometom početkom travnja, objavljeno je na stranicama Europske komisije.

ZET trenutačno upravlja voznim parkom od preko 460 autobusa i planira

uložiti 50 milijuna eura u tri vrste električnih autobusa – krute, zglobne i midi modele.

„Ukupna sredstva raspoređuju se na sljedeći način: 23,6 milijuna eura za 33 kruta autobusa, svaki s kapacitetom baterije od 380 kWh, 23,2 milijuna eura za 29 zglobnih autobusa, svaki s baterijama od najmanje 510 kWh te 3,2 milijuna eura za 8 midi autobusa, svaki s minimalnim kapacitetom baterije od 100 kWh“, navedeno je u objavi.

Svi autobusi moraju ispunjavati minimalni uvjet dometa od 300 kilometara za veće modele i 200 kilometara za midi verziju. U natječaju se cijena daje prioritetu kao ključnom kriteriju, a slijede kapacitet baterije i jamstveni uvjeti za vozila i baterije.

Preliminarna faza natječaja zatvorena je krajem travnja. ZET sada pregledava povratne informacije i dovršit će izvješće u pripremi za sljedeću fazu.

Paralelno s tim, Vlada RH obećala je 50 milijuna eura za potporu infrastrukturi električnih autobusa u 18 javnih prijevoznika, uključujući ZET. Ovo financiranje dio je šireg programa koji vodi Ministarstvo gospodarstva za dekarbonizaciju urbane mobilnosti diljem zemlje.

Tako je i zadarska Liburnija d.o.o., gradska tvrtka zadužena za gradski i međugradski autobusni promet, pokrenula je postupak javne nabave za trinaest solo gradskih niskopodnih autobusa koji se pokreću na električnu energiju, objavljeno je putem Elektroničkog oglasnika javne nabave RH.

Procijenjena vrijednost nabave iznosi 9.093.500 eura a prema podacima iz dokumentacije razvidno je i kako je u nabavu uključeno i osposobljavanje osoblja naručitelja za rukovanje i održavanje autobusa, sukladno Troškovnicima, Tehničkim specifikacijama i ostalim traženim uvjetima iz ove Dokumentacije o nabavi.

Cilj projekta je modernizacija javnog gradskog i prigradskog linijskog autobusnog prometa putnika kroz nabavu novih niskopodnih vozila (električni pogon) za promicanje uporabe vozila sa smanjenom emisijom CO₂ postojećih voznih parkova. Datum isporuke autobusa je 20. kolovoza 2026. godine.

I Gradu Varaždinu odobreno je sufinanciranje za sedam novih električnih autobusa u Varaždinu, priopćili su Grad Varaždin i Čistoća d.d., koji su od Mini-

starstva mora, prometa i infrastrukture RH dobili Obavijest o rezultatima odabira za projektni prijedlog „Modernizacija komunalnog linijskog prijevoza putnika u Gradu Varaždinu“, putem Nacionalnog plana oporavka i otpornosti (NPOO).

Tako je gradskoj tvrtki Čistoća d.o.o. odobren maksimalni raspoloživi iznos bespovratnih sredstava u okviru predmetnog Poziva u visini od 4.134.608,80 eura, uz intenzitet potpore od 100 posto. Planirano razdoblje provedbe projekta traje do 31. listopada 2026. godine. Sredstva za ovu modernizaciju javnog prijevoza osigurana su iz Europske unije kroz NPOO.

„Projektom će se zamijeniti stara dizelska vozila novim, ekološkim i tihim autobusima koji su lakši za ulazak i izlazak, posebno za osobe s invaliditetom, starije i roditelje s djecom. Vozit će se na sedam linija, dvije više nego dosad, što će omogućiti bolju povezanost i čišći grad. Već sada se bilježi porast broja putnika u odnosu na prethodnu godinu, a nadamo se da će uz povećanu dostupnost gradskih linija i veću udobnost prijevoza, taj trend rasta potrajati i u nadolazećem razdoblju“, izjavila je direktorica Čistoće, Ines Lovreković.

Paralelno se priprema i projektni prijedlog za Poziv na dodjelu bespovratnih sredstava za izgradnju infrastrukture za punjenje električnih autobusa, također financiran putem NPOO-a, u okviru kojeg je za Čistoću d.o.o. predviđeno 550.000 eura.

Tako će se, osim autobusa, europskim sredstvima izgraditi i punionice za punjenje električnih autobusa, na dvije lokacije u gradu – na takozvanoj Remizi na Belim Kipima, gdje će se autobusi puniti tijekom noći te punionice na Trgu Petra Svačića, predviđene za dopunjavanje tijekom dnevnih vožnji.

Ova ulaganja znače čišći zrak, ugodniji i dostupniji javni prijevoz te bolji život za sve stanovnike Varaždina, navodi gradska uprava.

Iako ne putem javne nabave ili natječaja i Grad Pula traži rješenja za bolje zelenija rješenja u javnom prijevozu. Tako je ovaj istarski grad nabavio novi električni autobus, u sklopu pilot aktivnosti projekta CROSSCONNECT (“Cross-border Coordinated Sea Land Approach Interconnecting Ports of the Adriatic Sea with Airports and Urban Areas”).



Projekt je financiran je iz Programa prekogranične suradnje Interreg Italija-Hrvatska, s ciljem razvoja održive, klimatski otporne, intermodalne mobilnosti povezivanjem luka, aerodroma i urbanih područja.

„Radi se o projektu u kojem sudjeluju gradovi Pula i Dubrovnik, a s talijanske strane gradovi Brindisi i Venecija. Krajnji je cilj projekta povezivanje i jačanje mobilnosti putnika. U našem konkretnom slučaju realizirali smo nabavu autobusa na struju i možemo s ponosom reći da su Pula, Zagreb i Dubrovnik trenutno jedini gradovi u Hrvatskoj koji imaju električne autobuse javnog gradskog prijevoza“, rekao je direktor Pula-prometa, Tomislav Josipović.

Gradonačelnik Pule, Peđa Grbin, istakao je kako ovaj projekt pokazuje predanost Grada Pule unapređenju javnog prijevoza i održive mobilnosti, navodi se u objavi Grada Pula.

„Razvoj javnog gradskog prijevoza jedno je od rješenja za probleme prometa, gužvi i manjka parkirnih mjesta u Puli. Istovremeno, to je i važan korak prema zaštiti okoliša i smanjenju emisija štetnih plinova. Posebno mi je drago što nova autobusna linija prolazi pored škola, jer će omogućiti učenicima koji vlakom dolaze u Pulu jednostavniji i brži dolazak do škole. Također, našim umirovljenicima, koji od 1. srpnja koriste javni gradski prijevoz besplatno, ova linija će olakšati dolazak do bolnice, trgovačkog centra i drugih važnih odredišta“, poručio je gradonačelnik Grbin.

Zelena Europa – politike, regulativa i poticaji

Europska unija, kroz različite inicijative, kao što su Green Deal, Fit for 55 i druge, potiče zelenu mobilnost i to kroz strože emisijske norme za automobile, poticaje za električna vozila i punionice, razvoj javnog prijevoza i biciklističke infrastrukture. Raste i broj električnih punionica, ali i broj poticaja za kupnju električnih i hibridnih vozila.

Fond za zaštitu okoliša i energetsku učinkovitost Hrvatske (FZOEU) provodi programe sufinanciranja kupnje energetski učinkovitih vozila od 2014. godine te je u proteklih deset godina uloženo oko 63,6 milijuna eura bespovratnih sredstava za kupnju oko 12.000 takvih vozila, što je u konačnici imalo značajan utjecaj na broj registriranih električnih automobila u Hrvatskoj.

Za 2025. godinu, Fond planira javne pozive i natječaje koji će omogućiti sufinanciranje nabave električnih vozila za privatne i poslovne korisnike u Hrvatskoj.

Tako je raspisan javni poziv za sufinanciranje energetski učinkovitih vozila za fizičke osobe, i to još u travnju ove godine i podnositi će se isključivo putem ovlaštenih prodajnih mjesta.

Također je Fond objavio i uvjete i kriterije za sufinanciranje energetski učinkovitih vozila namijenjenih pravnim osobama i obrtnicima. Ovaj program vrijedan je 21,2 milijuna eura. Prijave će biti podnesene isključivo elektronič-

kim putem putem sustava eFZOEU, koristeći vjerodajnice Nacionalnog identifikacijskog i autentifikacijskog sustava (NIAS).

Za prijavu u ime tvrtke potrebno je imati specijalnu punomoć ovjerenu kod javnog bilježnika. Trošak kupnje vozila nastao od 8. kolovoza 2025. godine bit će prihvaćen za sufinanciranje, dok će trošak predujma za kupnju nastao i plaćen najranije 1. siječnja 2025. godine također biti priznat. Rok za kupnju i plaćanje vozila je 31. svibnja 2026. godine.

Za programe čistijeg transporta u 2025. godini, FZOEU planira inicijalno uložiti 53 milijuna eura. Od toga, 21 milijun eura bit će namijenjen poticajima za nabavu vozila na alternativni pogon za pravne osobe, dok će dodatnih 32 milijuna eura biti usmjereno na ugradnju električnih punionica.

Zelena mobilnost nije samo trend – ona je nužnost za očuvanje kvalitete života u gradovima i zaštitu okoliša. Korištenjem električnih vozila, bicikala, pješačenja i javnog prijevoza smanjujemo emisiju štetnih plinova, buku i zagušenja u prometu. Osim ekološke koristi, zelena mobilnost potiče naše zdravije navike, štedi energiju i resurse te doprinosi održivom razvoju gradskih sredina. Zelena mobilnost je izbor koji svatko od nas može napraviti svakoga dana – naše male odluke koje svakodnevno grade zdravije gradove.

LEJLA BARIĆ

DUGUM d.o.o.

Neretljanskih gusara 12
20340 Ploče

098 244 033
djugum10@gmail.com

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



corda.lighting

Rasvjetna tijela
za poslovne
i stambene prostore
prema Vašim željama

Il. Podbrežje 5 A, Zagreb
01 6539 732
info@corda-projekt.hr www.corda.lighting



ORDINACIJA
DENTALNE MEDICINE

Marina Mršić
dr.dent.med., specijalist kirurgije

Hrvatskog Sokola 59, Zagreb
01/3832-640
ordinacijamrslc@gmail.com



KLESARSTVO
Grgić

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

DIGITALNA REVOLUCIJA U HRVATSKOM ZDRAVSTVU

TELEMEDICINA U HRVATSKOJ: KAKO TEHNOLOGIJA Približava LIJEČNIKE PACIJENTIMA – OD ZAGREBA DO ZADNJEG OTOKA

OD 251 TELEMEDICINSKOG CENTRA DO VIRTUALNIH AMBULANTI I EKG HOLTERA U SELU – ISTRAŽUJEMO KAKO HRVATSKA GRADI BUDUĆNOST ZDRAVSTVA, SUOČENA S NEDOSTATKOM LIJEČNIKA, STARENJEM STANOVNIŠTVA I GEOGRAFSKIM IZAZOVIMA. U INTERVJU: RAVNATELJICA HZHM-A O USPJESIMA, IZAZOVIMA I PLANOVIMA ZA DIGITALNU TRANSFORMACIJU ZDRAVSTVENE SKRBI.



FOTO: HZHM

prim. mr. Maja Grba-Bujević, dr. med.,
Ravnateljica Hrvatskog zavoda za hitnu medicinu

Telemedicina podrazumijeva pružanje zdravstvenih usluga kroz korištenje informacijsko-komunikacijskih i digitalnih tehnologija. Točnije, to je sustav koji uporabom telekomunikacijske tehnologije podupire internu razmjenu podataka važnih za dijagnozu, liječenje i prevenciju bolesti i ozljeda i pruža zdravstvenu zaštitu na daljinu. Pri tom sustavu, u određenim okolnostima, pacijenti više ne moraju nužno ići u bolnicu kod liječnika specijalista kako bi dobili stručno mišljenje ili terapiju vezanu za svoje zdravstveno stanje. Istražili smo gdje se mogu primiti telemedicinske usluge u Hrvatskoj i koje su usluge na daljinu dostupne.

Telemedicinske usluge uključuju digitalnu razmjenu nalaza, snimaka i očitanja, postavljanje dijagnoze, liječenje na daljinu i mogućnost drugog stručnog mišljenja. Zasad su dostupne u području radiologije, kardiologije, pulmologije, psihijatrije, endokrinologije, neurologije, transfuzije i hemodijalize. Prema javno dostupnim podacima Hrvatska ima 251 aktivna centra umrežena u 152 zdravstvene ustanove. Prošle godine je pruženo oko 180.000 zdravstvenih usluga na daljinu, što je značajno više nego prethodnih godina. Važnost primjene Telemedicine u Hrvatskoj posebno se ističe zbog opće poznatog smanjenog interesa hrvatskih liječnika specijalista za rad u manjim gradovima, a posebno na otocima, zbog nedostatka medicin-

skog kadra u Hrvatskoj i zbog pojačanog starenja stanovništva uz povećan broj kroničnih bolesnika. Sve su to problemi kojima treba novi pristup.

Mreža telemedicinskih centara

Mrežom telemedicinskih centara određuje se potreban broj zdravstvenih ustanova čiji su osnivači Republika Hrvatska, jedinice područne (regionalne) samouprave odnosno Grad Zagreb ili jedinice lokalne samouprave, trgovačkih društava koja obavljaju zdravstvenu djelatnost te privatnih zdravstvenih radnika s odobrenjem za rad telemedicinskog centra koje daje Hrvatski zavod za hitnu medicinu.

Hrvatski zavod za hitnu medicinu izdaje rješenje za odobrenje obavljanja djelatnosti telemedicine sukladno osnovnoj mreži telemedicinskih centara, a koje sadrži šifru telemedicinskog centra, područje medicinske struke telemedicinskog centra te minimalan broj zdravstvenih radnika i osnova je za ugovaranje telemedicinskih usluga s Hrvatskim zavodom za zdravstveno osiguranje. U telemedicinskom centru mora raditi najmanje onaj broj zdravstvenih radnika koji je propisan u Odobrenju za rad telemedicinskog centra.

S obzirom na ključnu ulogu Hrvatskog zavoda za hitnu medicinu u sektoru Telemedicine razgovarali smo s prim. mr. Maja Grba-Bujević, dr. med, ravnateljicom ovog Zavoda.

1. Koja je točno uloga Hrvatskog zavoda za hitnu medicinu u razvoju i implementaciji Telemedicine u Hrvatskoj?

Telemedicina, odnosno pružanje zdravstvenih usluga na daljinu uporabom informacijsko-komunikacijskih tehnologija omogućava jednaku dostupnost specijalističkih zdravstvenih usluga u svim dijelovima RH, uključujući otoke, ruralna i prometno izolirana područja. Hrvatski zavod za hitnu medicinu (HZHM) ima višestruku ulogu u implementaciji i širenju telemedicine na nacionalnoj razini. Prvenstveno, HZHM organizira, koordinira i nadzire uvođenje telemedicinskih usluga u zdravstveni sustav RH u okviru Mreže telemedicinskih centara. Naši djelatnici nabavljaju, postavljaju i podešavaju opremu, računalnu i informacijsko-komunikacijsku infrastrukturu za svaki telemedicinski centar u osnovnoj Mreži, te ujedno educiraju zdravstvene djelatnike za korištenje iste. Također, pružaju i tehničku podršku svim telemedicinskim centrima 24 sata dnevno, sedam dana u tjednu. Ujedno, koordiniramo HealthNet mrežu u suradnji s CARNET-om, bez kojeg se telemedicinske usluge ne bi mogle provoditi. Naime, riječ je o nacionalnoj informatičko-komunikacijskoj strukturi za sigurnu razmjenu podataka koja objedinjava sve zdravstvene institucije na području RH. Uz to, projektima poput virtualnih ambulanti, telemedicinskog

povezivanja vozila hitne medicinske službe s objedinjenim hitnim bolničkim prijemima, eUsavršavanja, Telecordisa i drugih, nastojimo telemedicinu integrirati u različite grane medicine kako bismo unaprijedili pružanje zdravstvenih usluga i olakšali pritisak na medicinske djelatnike te, u konačnici, doprinijeli razvitku funkcionalnog i učinkovitog zdravstvenog sustava. Sve aktivnosti provodimo u skladu s važećim zakonodavnim okvirom, Zakonom o zdravstvenoj zaštiti, Pravilnikom o uvjetima, organizaciji i načinu obavljanja telemedicine i Odlukom o donošenju Mreže telemedicinskih centara.

2. Jeste li zadovoljni trenutačnim stanjem razvoja Telemedicine u Hrvatskoj?

U posljednjih nekoliko godina telemedicina je u RH ostvarila značajan iskorak, posebno u kontekstu suvremenih izazova zdravstvenog sustava – poput sve primjetnijeg smanjenja interesa liječnika specijalista za rad u manjim gradovima, općenitog nedostatka medicinskog kadra, sve većeg broja kroničnih bolesnika te starenja stanovništva. Njezina važnost u pružanju pravovremene i kvalitetne skrbi izraženija je na područjima gdje je pristup specijalističkoj medicini ograničen jer digitalizacija zdravstvenog dijagnostičkog procesa u skladu sa Štamparovim pristupom osigurava pacijentima brzu i dostupnu specijalističku uslugu na „kućnom pragu“, odnosno u lokalnom domu zdravlja. Za naše građane, posebno one iz ruralnih i otočnih područja, to znači veću dostupnost i lakši pristup stručnjacima različitih specijalnosti, a time i bržu dijagnozu i terapiju te bolji zdravstveni ishod.

3. Koliko ima aktivnih telemedicinskih centara i zdravstvenih ustanova koje pružaju usluge telemedicine, i gdje se nalaze?

Mreža telemedicinskih centara u RH pokriva 152 zdravstvene ustanove i broji 251 aktivan telemedicinski centar, što znači da su telemedicinske usluge dostupne u većini zdravstvenih ustanova diljem RH, od kliničkih bolničkih centara u većim gradovima do domova zdravlja.

Važno je naglasiti da razlikujemo osnovnu i proširenu Mrežu telemedi-

cinskih centara, pri čemu prvu čine javnozdravstvene ustanove koje imaju ugovor s Hrvatskim zavodom za zdravstveno osiguranje, dok u proširenu spadaju trgovačka društva koja obavljaju zdravstvenu djelatnost te privatni zdravstveni radnici koji obavljaju djelatnost telemedicine, a koji su prethodno stekli propisane uvjete za osnivanje telemedicinskih centara.

4. Koje se točno usluge na daljinu pružaju i kako ih pacijent može ostvariti? Jesu li besplatne za HZZO osiguranike?

Telemedicinske usluge uključuju digitalnu razmjenu nalaza, snimaka i očitavanja, postavljanje dijagnoze, liječenje na daljinu, mogućnost drugog stručnog mišljenja te telekonzultacije. Zasad su dostupne u području radiologije, kardiologije, pulmologije, psihijatrije, endokrinologije, neurologije, transfuzije i hemodijalize. Sve telemedicinske usluge koje su ugovorene s Hrvatskim zavodom za zdravstveno osiguranje (HZZO) i evidentirane kroz važeće dijagnostičko-terapijske šifre besplatne su za HZZO osiguranike, a pacijenti ih ostvaruju na jednak način kao i klasične specijalističke preglede. Prvo se trebaju obratiti svom izabranom liječniku obiteljske medicine koji će im izdati uputnicu s kojom mogu primiti specijalističku zdravstvenu uslugu i u telemedicinskom pristupnom centru i u bolnici. U odnosu na klasičnu uslugu, telemedicinska usluga podrazumijeva da se specijalist nalazi u

specijalističkom telemedicinskom centru na udaljenoj lokaciji, a pregledava digitalne dijagnostičke zapise pacijenta koje je poslao telemedicinski pristupni centar. Nakon pregleda, nalaz digitalno vraća u eKarton pacijenta. Kod usluga koje uključuju direktnu komunikaciju sa specijalistom, poput telepsihijatrije, terapijski dio odvija se putem video konzultacija, uz prethodno odobrenje pacijenta koje se administrativno vodi u ustanovi u kojoj se liječenje provodi.

5. Koje su mane, a koje prednosti Telemedicine u Hrvatskoj?

Brojne su prednosti telemedicine, osobito u kontekstu modernizacije zdravstvene skrbi i povećanja dostupnosti usluga. Kao što sam već spomenula, telemedicina omogućava dostupniju specijalističku uslugu, pravovremenu dijagnozu i terapiju te poboljšava zdravstveni ishod pacijenata. Pravovremeno pruženom zdravstvenom uslugom reducira se broj hospitalizacija i bolovanja te racionalizira potrošnja lijekova. Također, telemedicina pridonosi i smanjenju lista čekanja, primjerice telemedicinska lista čekanja za EKG holter ili snimanje 24-satnog tlaka nije duža od tjedan dana. Nadalje, smanjuju se i potreba za putovanjem kako pacijenata tako i liječnika, čime se smanjuju troškovi i štedi vrijeme. Tim prednostima svakako još možemo pridodati unapređenje suradnje između zdravstvenih djelatnika, kao i mogućnost njihove sustavne edukacije



FOTO: UNSPLASH



zahvaljujući eUsavršavanju, odnosno edukaciji zdravstvenih djelatnika na daljinu elektroničkim putem. Unatoč kontinuiranom napretku sustava telemedicine u RH, uvijek ima prostora za dodatna unaprjeđenja. Ponajprije u razvoju i poboljšanju infrastrukture, posebice u udaljenim krajevima, zatim unaprjeđenju digitalne pismenosti zdravstvenih djelatnika i pacijenata, kao i jačanju povjerenja pacijenata prema novim oblicima pružanja zdravstvenih usluga. Također, nužna je standardizacija procedura i protokola na nacionalnoj razini, dok je uslijed male cijene telemedicinskih usluga potrebno dodatno motivirati zdravstvene ustanove i njihove djelatnike na pružanje istih.

6. Zna li koliko se usluga na daljinu pružilo u prvoj polovici ove godine u Hrvatskoj i koje su telemedicinske usluge bile najzastupljenije?

U prvih šest mjeseci ove godine, osigurali smo pružanje više od 90.000 telemedicinskih usluga. I dalje se najviše koriste telekardiološke i teleradiološke usluge koje čine značajan udio u ukupnom broju pruženih konzultacija i dijagnostičkih očitavanja na daljinu. Tijekom prethodne godine, osigurali smo pružanje 179.363 telemedicinske usluge, a s obzirom na stalno širenje Mreže telemedicinskih centara i implementaciju

novih rješenja, poput virtualnih ambulanti, očekujemo da će broj usluga i ove godine nastaviti rasti - kako kvantitativno tako i po rasponu dostupnih specijalističkih konzultacija. Uzlazni trend rasta pruženih telemedicinskih usluga koji bilježimo proteklih godina, potvrđuje da je telemedicina postala sastavni dio zdravstvene skrbi u RH.

7. Telemedicina se posebno čini korisna u ruralnim krajevima i na otocima, gdje je nedostatak medicinskog osoblja, pa nas zanima mislite li da je na tim područjima optimalno iskorištena?

Uloga telemedicine posebno do izražaja dolazi na otocima, ruralnim i prometno izoliranim područjima, gdje je prisutan nedostatak medicinskog kadra i specijalističkih usluga. U posljednjih nekoliko godina telemedicina se na tim područjima značajno razvila, osobito uspostavom telekardioloških centara u domovima zdravlja na otocima, primjerice Krku, Visu ili Braču, kao i kroz uvođenje teleendokrinoloških konzultacija. No, upravo se na ovim područjima susrećemo s infrastrukturnim izazovima koji se odnose na dostupnost stabilnog interneta i podatkovnih mreža, a počesto i s nedostatkom educiranog kadra i tehničke podrške. Kako bi telemedicina na tim područjima dosegla puni opseg svoje primjene i smanjila regionalne nejednakosti u pristupu zdravstvenoj

skrbi, nužno je nastaviti ulagati u njezinu održivu primjenu.

8. Što bi se moglo unaprijediti kako bi Telemedicina još bolje zaživjela i funkcionirala u Hrvatskoj?

Zbog iznimne važnosti telemedicine koju su prepoznale brojne zdravstvene ustanove i stručnjaci, nužna su kontinuirana ulaganja u digitalizaciju zdravstvenih usluga. Prije svega tu mislim na daljnja ulaganja u tehničku infrastrukturu, posebno u udaljenim i slabije povezanim krajevima. Nadalje, potrebno je sustavno provoditi edukaciju zdravstvenih djelatnika i jačati njihove digitalne kompetencije, a pacijente informirati o mogućnostima korištenja usluga i tako jačati njihovo povjerenje. Svakako ćemo dodatno poraditi i na boljoj integraciji telemedicinskih rješenja s postojećim sustavom e-Zdravstva, čime bi se osigurala interoperabilnost i kontinuitet skrbi, ali i provoditi evaluaciju učinkovitosti usluga i standardizacije protokola na nacionalnoj razini.

9. Imate li saznanja o zdravstvenim kioscima, poput onih Američke tvrtke Amwell, koji mogu biti smješteni u ljekarnama, osiguranjima ili javnim ustanovama gdje pacijent nakon skeniranja svoje zdravstvene ili osobne iskaznice može dobiti hitnu online video konzultaciju s liječnicima, gdje može izmjeriti tlak, EKG, težinu, vaditi krv, uvećano pregledati kožu i sl.? Ovdje je slika takvog jednog kioska. Da li je takvo nešto izvedivo i u planu u Hrvatskoj?

Tehnološko rješenje koje navodite, a koje pacijentima omogućuje samostalno mjerenje vitalnih funkcija i ostvarivanje video konzultacija s liječnicima na daljinu, uspješno se primjenjuje u zdravstvenim sustavima, poput američkog, koji se od našeg razlikuju po zakonodavnom okviru, organizaciji, financiranju i statusu osiguranika. Osim toga, vjerujem da bi ovaj oblik medicinske dijagnostike bio izazovan svim onim pacijentima koji nisu digitalno pismeni ili skloni ostvarivanju zdravstvene skrbi digitalnim putem.

10. U kojoj fazi je Telecordis i gdje se sve primjenjuje?

Projekt Telecordis realiziran je u okviru Nacionalnog plana oporavka i otpor-



FOTO: UNSPLASH



FOTO: UNSPLASH

nosti, a zaživio je na 40 lokacija ispostava domova zdravlja, gdje građani mogu dobiti uslugu EKG holtera, holtera tlaka, 12-kanalnog EKG-a i spirometrije. Nalaze im očitavaju specijalisti iz kliničkih bolničkih centara Osijek, Rijeka i Split te Kliničke bolnice Dubrava i Poliklinike „Srčana“ iz Zagreba. U sklopu projekta nabavljena je i postavljena medicinska i informatička oprema te osigurana programska podrška za digitalizaciju zdravstvenog dijagnostičkog procesa na svim navedenim lokacijama. Projekt Telecordis naš je odgovor na ozbiljan javnozdravstveni problem - bolesti srca i krvnih žila koje su, nažalost, vodeći uzrok bolesti i smrtnosti kako u svijetu tako i u RH, a najviše je pogođeno starije stanovništvo. Stoga nam je cilj bio putem telemedicine osigurati dostupniju kardiološku i pulmološku specijalističku uslugu, osobito za stariju i slabije pokretnu populaciju, te bržom dijagnostikom omogućiti rano prepoznavanje bolesti i tako dodatno unaprijediti primarnu zdravstvenu zaštitu. Projekt je trenutno u fazi operativne primjene diljem RH, a dosad je pruženo čak 14.895 usluga. Zahvaljujući daljnjim ulaganjima, ove usluge šire se i na dodatne lokacije.

11. Zanima nas vaš komentar na nedavnu operaciju s robotom, kojim je upravljao kineski liječnik preko satelita, gdje je liječnik od pacijenta bio udaljen oko 5,000 km? (link na izvor te informacije je ovdje)

Navedena operacija kineskog liječnika putem satelitske veze doista je impresivan primjer napretka u području visoko sofisticirane medicinske tehnologije i telekomunikacija. Primjena robotske

tehnologije i umjetne inteligencije u medicini predstavlja značajan iskorak u načinu rada, posebno u kontekstu globalne povezanosti i dostupnosti vrhunskih stručnjaka. Takve inovacije zaslužuju stručno praćenje i analizu, a njihova implementacija zahtijeva temeljitu evaluaciju tehničkih mogućnosti, pravnih normi i etičkih standarda.

12. Možete li za kraj informirati javnost o nekim novitetima i planiranim aktivnostima kod HZHM-a vezanih za Telemedicinu?

Istaknula bih da HZHM testira telemedicinsko povezivanje vozila hitne medicinske službe s objedinjenim hitnim bolničkim prijemima kojim će se omogućiti prijenos medicinskih podataka pacijenata iz vozila u realnom vremenu. Time će se omogućiti telekonzultacije te stručna podrška liječnika specijalista timovima T2 bez liječnika, kao i mladim liječnicima na terenu.

Također, prošle godine pokrenuta je prva javnozdravstvena virtualna ambulana. Riječ o digitalnoj javnozdravstvenoj platformi koja pacijentima značajno olakšava pristup stručnim konzultacijama i terapiji, posebice onima u ruralnim područjima i na otocima, kao i pacijentima koji zbog smanjene mobilnosti ili drugih okolnosti ne mogu fizički doći u bolnicu. Omogućava tri vrste usluga pacijentima iz udobnosti njihova doma – konzultacije između liječnika i pacijenta, zatim liječnika, zdravstvenog radnika i pacijenta te grupne terapije. Ova telemedicinska usluga zasad se koristi u psihijatriji, no namijenjena je pružanju telekonzultacija i praćenju pacijenata

na svim razinama Mreže javne zdravstvene službe (primarna, sekundarna i tercijarna) te svoju primjenu može imati i u internoj medicini, općoj medicini, endokrinologiji, palijativnoj medicini i drugim djelatnostima.

Zaključak

Prema riječima ravnateljice HZHM-a Hrvatska kontinuirano napreduje u razvoju i implementaciji sustava telemedicine u Hrvatskoj. Kao što je ravnateljica rekla uvijek ima prostora za dodatna unaprjeđenja. Kako bi išla u korak s napretkom tehnologije Hrvatska mora dati strateški značaj razvoju i poboljšanju infrastrukture u svakom kutku Hrvatske, a posebice u ruralnim i otočkim mjestima, kao i standardizaciji procedura i protokola. Važno je i konstantno ulagati u unaprjeđenje digitalne pismenosti zdravstvenih djelatnika, kao i raditi na jačanju povjerenja pacijenata prema ovakvim oblicima pružanja zdravstvenih usluga.

Očito ovakav oblik zdravstvenih usluga na daljinu ima i manje cijene pa je to demotivirajuće za zdravstvene ustanove. To nikako ne bi trebala biti prepreka napretku Telemedicine u Hrvatskoj pa je na nacionalnoj razini potrebno dodatno motivirati zdravstvene ustanove i njihove djelatnike na njihovo pružanje. Isto tako, država treba sve učiniti da Telemedicina dosegne puni opseg svoje primjene i smanji regionalne nejednakosti u pristupu zdravstvenoj skrbi za sve građane Hrvatske pa je nužno strateški pristupiti njejoj održivosti.

 SUZANA VEZILIĆ

ANIČIĆ d.o.o.

STROJNO ŽBUKANJE GLAZURE

PRIMORJE – ISTRA 091/2727511

Ulica Vjekoslava Spinčića 21 51410 Opatija anicic@anicic.tcloud.hr



Geo i Dizajn d.o.o.

GEODETSKE USLUGE

- sve vrste elaborata
(legalizacija, upis objekta,
etaziranje, parcelacija...)
- geodetsko savjetovanje za
rješavanje imovinsko pravnih odnosa...

Draga 2, 22000 Šibenik
099 327 5801
info@geoidizajn.hr

 Geo i Dizajn



DOBRANIĆ d.o.o.

MEĐUNARODNI I DOMAĆI TRANSPORT SERVIS SILO KOMPRESORA

Rade Končara 71
40315 Mursko Središće
+385 40 543 010
info@silu-dobranic.hr



Alfa&Omega

KNJIGOVODSTVENE USLUGE

Josipa Jurja Strossmayera 31
31000 Osijek

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



ELIT STIL

— YOUR BEAUTY —



SVE ZA VAŠE NOKTE,
SPRAY TAN, MAKE-UP

Iovačko društvo VEPAR

Kolovoz 4/1 52428 Oprtalj
098 194 37 80 099 489 99 24
ldvepar.oprtalj@gmail.com





FOTO: PRIVATNA ARHIVA

Časl s Lordom Nortonom prošle jeseni u Londonu na proslavi 75. godišnjice Commonwealtha gdje je bio pozvani gost. Mjesto_ Westminster Abbey, Lord Norton je Parliament History Trust Chairman.

OD TRI UČENIKA DO MEĐUNARODNOG OBRAZOVNOG KAMPUSA

DR. MARTIN-TINO ČASL: ČOVJEK KOJI JE OSNOVAO PRVU PRIVATNU ŠKOLU U HRVATSKOJ – I PROMIJENIO PRAVILA IGRE

U EKSKLUZIVNOM INTERVJU, OSNIVAČ ŠKOLSKOG KAMPUSA „KREATIVAN RAZVOJ“ I BRITISH INTERNATIONAL SCHOOL OF ZAGREB OTKRIVA KAKO JE IZAZVAO OBRAZOVNI STATUS QUO, ZAŠTO MU JE ENTUZIJAZAM JOŠ UVIJEK NA MAKSIMUMU, GDJE SU DANAS NJEGOVI PRVI UČENICI – I ZAŠTO VJERUJE DA HRVATSKA JOŠ UVIJEK ČEKA PRAVU OBRAZOVNU REVOLUCIJU.

Prošla su tri desetljeća otkako je u Hrvatskoj otvorena prva privatna osnovna škola Kreativni razvoj, a na nju su se kasnije nadovezali istoimeni vrtić s jedne te Privatna gimnazija dr. Časl s druge strane. O odvažnosti da se upusti u ovaj projekt,

o izazovima koji su se kroz godine pojavljivali i o tome kako ih je sa svojim timom rješavao razgovarali smo s osnivačem. Dr. sc. Martin-Tino Časl ugoštio nas je u svom modernom obrazovnom kampusu u rezidencijalnoj zoni Zagreba.

Uskoro slavite 30 godina od pokretanja prve privatne osnovne škole u Hrvatskoj. Kako ste se na to odlučili?

Danas, čini se logično, ali tada je to bila odluka na rubu poduzetničke i životne hrabrosti. U zemlji u kojoj pri-

vatne škole tada praktično nisu postojale, krenuli smo gotovo od nule. Odluka na pokretanje privatne škole nije bila jednostavna jer sam znao da nas čekaju brojni izazovi i administrativni poslovi, s kojima se tada u Hrvatskoj nitko nije susretao. Kada smo krenuli s nastavom, imali smo tri učenika, a danas imamo vrtić, osnovnu i srednju međunarodnu školu na engleskom jeziku (prema britanskom kurikulumu), vlastitu zgradu i internat za međunarodne učenike. Rekao bih da smo u ovih 30 godina napravili puno više nego smo zamišljali na početku, ali od prvog dana je ideja bila da budemo obrazovna institucija koja prati trendove i nudi iznadprosječno kvalitetno obrazovanje. Upravo zato se pojavila potreba i za vrtićem i za britanskom školom, a kasnije vlastitim prostorom i internatom, jer da bismo nudili takvu razinu obrazovanja i usluge, neprestano smo morali ulagati i pratiti svjetske trendove. Ponosni smo što smo najstarija privatna osnovna škola u Hrvatskoj.

Znamo da je škola tada imala tri učenika prvog razreda. No, broj je rastao, te se otvorila potreba i za privatnom gimnazijom?

Privatnu gimnaziju smo pokrenuli jer su naši učenici i roditelji prije svega bili zadovoljni našim pristupom i činjenicom da radimo stvari na moderniji i kvalitetniji način. Roditelji su i nakon osnovnoškolskog obrazovanja htjeli kvalitetu i vrhunsku uslugu u nastavku obrazovanja djece, što nas je potaknulo da odemo na sljedeći korak – pokretanje privatne gimnazije. U našoj hrvatskoj Osnovnoj školi Kreativan razvoj bilo je mnogo djece stranaca, a mnogima je nastava na hrvatskom jeziku bila teška pa su me njihovi roditelji godinama nagovarali da pokrenem i međunarodnu školu. Danas naša British International School of Zagreb (BISZ) ima djecu od vrtića do mature, i ponosan sam što svake godine upisujemo i one koji dolaze iz inozemstva isključivo zbog naše škole.

British International School of Zagreb ste od 2013. godine. Koliki je to značaj za Vas?



FOTO: PRIVATNA ARHIVA

Kada se osvrnem na proteklih gotovo 13 godina, svjestan sam kako smo zapravo napravili veliku stvar za cjelokupni obrazovni sustav u Hrvatskoj. U trenutku kada smo otvorili British International School of Zagreb, postali smo ponovno predvodnici u privatnom obrazovanju u Hrvatskoj. Naša škola je dio Cambridge sustava, što znači da radimo po modelu koji desetljećima postavlja globalni vrh standarda obrazovanja. To nije samo priznanje nama, nego i potvrda roditeljima da njihova djeca dobivaju jednaku kvalitetu znanja kao u Londonu, Berlinu ili Singapuru, a srednjoškolci pišu Cambridge ispite i dobivaju njihove Certificate kao svjedodžbe o završenim razredima. Cambridge A-level Certifikat je dokaz o uspješnom završetku srednjoškolskog obrazovanja, poput naše

državne mature. Iznimno sam ponosan na to jer smo, do sada, sigurno najveći ulagatelji u privatno školstvo u Hrvatskoj. Jako puno aktivnosti, od sportskih pa do učenja stranih jezika, inovacije u pristupu i u kurikulumu koje su se kasnije počele provoditi i u državnim školama. Drago mi je da je tako, jer smo u puno stvari predvodnici, kako u Hrvatskoj tako i u ovom dijelu Europe.

Kakav je kroz godine bio interes Hrvata da upisuju svoju djecu? Koliki je danas omjer upisane hrvatske i djece inozemnih državljanstava?

Najviše učenika upisuju strani roditelji koji su dolaze u Hrvatsku zbog posla i žele osigurati djeci školu kakvu imaju i kod kuće. Hrvatske obi-



INTERVJU: OD TRI UČENIKA DO MEĐUNARODNOG OBRAZOVNOG KAMPUSA

telji koje žele međunarodnu perspektivu za svoju djecu upisuju ih u našu BISZ jer dijete ne mora otići daleko od doma da bi bilo obrazovano po najvišim svjetskim standardima. Cijene i pristup u kojem dijete nije samo broj u razredu. No, većina učenika su ipak strani državljani.

Po čemu se nastava u Vašoj školi razlikuje od klasičnog hrvatskog obrazovnog sustava?

Prvi element je svakako kvaliteta nastave. Kontinuirano ulažemo u naše profesore, infrastrukturu i sadržaje. Kako bi nastava bila dinamična i provodila se na pravilan način, naši su razredi veličine od 10 do 12-ak učenika gdje možemo osigurati osobni pristup djeci i njihovim interesima, što je roditeljima jako bitno. Naravno, da bi nastava bila kvalitetna, imamo visokokvalificirane predavače, koji dolaze iz Hrvatske i drugih zemalja, koji se redovito usavršavaju kako bi djeca bila obrazovana po najvišim standardima.

Nadalje, tu je i međunarodno priznanje institucija koje su, rekao bih, izmislile sustave obrazovanja, nastavu i školstvo. Naši certifikati dolaze nakon

godina i godina rada i usavršavanja, što ima ozbiljan značaj ako ste u ovom poslu koliko i ja.

Naveo bih i element sigurnosti, koja nam je iznimno bitna, a nažalost postaje i sve važnija tema iz godine u godinu. Naš kampus prostire se na 25.000 m², imamo 82 sigurnosne kamere koje pokrivaju cijeli prostor s 24/7 osiguranjem i kontroliranim pristupom. Svi koji ulaze i izlaze iz škole moraju biti najavljeni, a sve u svrhu zaštite djece, profesora i cjelokupnog osoblja škole.

Kakve temelje privatna škola daje djeci i imate li povratne informacije kakav kasnije uspjeh u profesionalnom smislu postižu?

Prije svega, na obrazovanje se gleda kao na dugoročnu investiciju. Naši učenici završavaju školu s Cambridge IGCSE i A-level diplomama, koje im otvaraju vrata sveučilišta u cijelom svijetu, od Ivy League nadalje. Ponosni smo na činjenicu da imamo sto posto upisanih alumna na fakultetima koji su bili njihov prvi izbor. Neki među njima su danas vrsni poslovni ljudi, od Wall Streeta do najviših funkcija u međunarodnim korporacijama, liječnici, znanstvenici,

profesionalni sportaši koji su sudjelovali na posljednje dvije olimpijade pa čak i influenceri koji zarađuju velike novce na društvenim mrežama, a završili su npr. pravni fakultet.

U našoj školi fokus je na učenicima, omogućavanju sadržaja koji doprinose razvoju djece, intelektualno, ali i emocionalno. Učenicima su na raspolaganju moderne učionice i posebno dizajnirani stolovi i stolice za pravilno sjedenje, bazen i teretana, laboratorij, likovni studio, informatička učionica, sportska dvorana, knjižnica, blagovaonica... Djeci je jako drag i naš voćnjak koji im daje bio voće. Sve to utječe na njihovo stajalište o školi, obrazovanju, interesima za daljnjim razvojem, stavom prema životu te uistinu pruža pluralizam i multikulturalnost. Ne zaboravimo da smo dosad školovali djecu iz 85 zemalja, što je stvarno ogroman broj. Koliko je privatna škola drugačija za djecu, toliko je različita i za roditelje. Emocionalna podrška, otvorena komunikacija i općenito, podrška koju imaju kod nas roditeljima je jako bitna. Pogotovo ako govorimo o roditeljima koji dolaze iz inozemstva i trebaju se prebaciti na potpuno novi način života.

Gdje je danas onih prvih troje učenika?

Što se tiče prvo troje učenika, broj 1 je moja desna ruka i nadam se da će me zamijeniti, broj 2 je bila medijska zvijezda u kulinarstvu čime se danas bavi, a broj 3 je uspješna liječnica.

Koje su cijene školske godine? Spominjali ste popuste za hrvatsku djecu - možete li mi napisati detalje?

Školarine se razlikuju ovisno o programima. U vrtiću školarina iznosi 7.500 eura, u nižim razredima osnovne škole trenutna školarina iznosi 14.500 eura, u višim osnovnoškolskim razredima iznosi 16.000 eura, dok su za srednju školu školarine 18.000 eura. Cjelogodišnji boarding program je 32.500 eura. Svjesni smo da je to velika investicija za hrvatske obitelji, zato nudimo posebne popuste i pogodnosti za domaće roditelje jer želimo da vrhunsko međunarodno obrazovanje bude dostupno što većem



FOTO: PRIVATNA ARHIVA



broju hrvatske djece. Posebno bismo željeli upisati hrvatsku djecu u Y1 (prvi od 13 razreda u britanskim školama) i Y10 (prvi razred gimnazije) kako bi od početka usvojili naše programe. Za tu djecu, ako su ozbiljno zainteresirana za učenje, nudimo velike popuste, ovisno o tome kakvi se pokazu na razgovoru.

Koliko je teško bilo pokrenuti privatnu školu u Hrvatskoj, pa i koliko ju je danas teško voditi u Hrvatskoj?

U ovih trideset godina prošli smo jako puno toga, od birokratskih procesa, administrativnih nelogičnosti, cjelokupnog sustava koji nije bio pripremljen za sve reforme koje smo htjeli uvesti... I dalje tvrdim kako hrvatskom obrazovnom sustavu treba ozbiljna promjena, ozbiljna reforma, jer sve se industrije mijenjaju, a obrazovanje koje je temelj bilo kakvih inovacija i napretka, kod nas stagnira. Model vaučerizacije koji smo

upravo mi prvi predlagali, može donijeti brojne promjene na bolje, jer bi roditelji trebali imati mogućnost odlučivanja gdje će obrazovati svoju djecu. Tako bi i škole imale obvezu međusobno se boriti na tržištu, natjecati kvalitetom i rezultatima te nuditi kvalitetniju uslugu. S obzirom na to kako se kroz porezne obveze financira i školstvo, smatram kako bi roditelji trebali imati pravo na izbor škole.

U telefonskom razgovoru ste mi spomenuli svoje godine. Jeste li ih spremni javno podijeliti i slijedom toga mi odgovoriti na pitanje - kakvi su vam daljnji planovi? Kad sam s vama razgovarala prije gotovo 15 godina, a i u ovom telefonskom razgovoru od prije nekoliko dana primijetila sam da entuzijazma ne nedostaje - kako je moguće zadržati ga tolike godine?

Ne skrivam godine, naprotiv, one su dokaz da moj entuzijazam ne jenjava.

Planovi? Nastaviti graditi školu i zajednicu, jer još uvijek vjerujem da obrazovanje može mijenjati društvo nabolje. Znam da zvuči kao floskula, ali zaista to vjerujem. Dokle god imam energije i strasti za to, nastaviti ću raditi kao i prvog dana, a entuzijazam, vjerujte, raste kada vidite što sve djeca, učenici, izrasli u ovoj školi postižu dalje u životu. Kad sam lani u prosincu dobio Trofej za životno djelo u sportu Sportskog saveza grada Zagreba, ne zaboravimo da 17 godina vodim najuspješniji hrvatski sportski klub koji je u mom mandatu osvojio 29 titula, među njima i europsku Ligu prvakinja, obećao sam nazočnima da to ni u kojem slučaju ne znači završetak mojih postignuća te nakon toga osvojio 17. uzastopnu titulu prvaka hrvatske u stolnom tenisu. Kako u sportu, isto tako ne mislim prestati biti aktivan i uspješan u obrazovanju.

 HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ

ZDRAVA HRANA

POTPUNO PRIRODNI NAMAZI: UVIJEK BIRAMO NAJVIŠU KVALITETU

PODUZETNICA KOJA JE NAPUSTILA
KORPORATIVNI POSAO I UZELA
BLENDER U RUKE VOLI POMAGATI
LJUDIMA

FOTO: PEOPLE2PEOPLE, BERNA STORJAK



Proizvodi brenda people2people već godinama privlače ljubitelje dobre hrane koji traže nešto prirodno i zdravo. Posebno sada kada ljudi sve više brinu o onome što konzumiraju. Ova tvrtka u svojoj ponudi ima razne namaze, grickalice i ghee maslac, koji je savršen za sve vrste jela.

“Prije 15 godina sam se počela baviti ovim poslom. Imamo razne veganske proizvode od orašastih plodova, odnosno maslaca. To su proizvodi u koje ne dodajemo ni ulja, ni šećere, ni soli – samo orašaste plodove. Imamo maslac od kikirikija, badema, lješnjaka i indijskog oraščića. Također imamo tahini i dvije varijante slatkog namaza, ali bez šećera. Svi slatki namazi su nam visoko koncentrirani. Jedan sadrži lješnjake, bademe i kakao te je zaslađen s eritritolom, a drugi ima indijski oraščić, kokos i eritritol. Uz veganske namaze, proizvodim i ghee maslac. To je pročišćeni mliječni maslac. Imam i još par namaza koji nisu veganski te grickalice koje su s ghee maslacem”, rekla nam je Berna Storjak, vlasnica tvrtke people2people.

Prije pokretanja svoje tvrtke radila je u raznim korporacijama i bavila se prodajom, odnosima s javnošću te računovodstvom, ali nije bila zadovoljna jer je željela pomagati ljudima na svoj način. U proizvodnju namaza upustila se sasvim slučajno, a sve je počelo od ghee maslaca.

“Zaposlila sam se kao terapeut u ayurvedskom centru, a tamo se sve radi na ghee maslacu. Ghee maslac je baza indijske i ayurvedske kuhinje, a nitko ga kod nas nije proizvodio i zato sam to poželjela raditi, ali registrirano i sa svim dozvolama. Dakle, probila sam tržište. Nakon toga je moj sin, kada se krenuo baviti sportom, pitao bismo li mogli napraviti kikiriki maslac pa smo odlučili pokušati. Prvo smo spalili jedan blender, ali onda smo malo po malo uspjeli napraviti odličan kikiriki maslac, a zatim i ostale proizvode”, kazala je poduzetnica za Financije.hr.

Ayurveda je tradicionalni indijski sustav medicine koji uključuje fitoterapiju, nutricionizam, masaže, psihologiju i spiritualnost pa ne iznenađuje da se okušala i u tom poslu s obzirom na nje nu želju da pomaže drugima.

“Htjela sam raditi nešto kvalitetno, a kada sam počela proizvoditi namaze nije bilo toliko ljudi koji su radili nešto slično. Ideja je bila da mi ljudi radimo za ljude nešto zdravo. Zato sam i odabrala naziv ‘people2people’, otkrila nam je Storjak.

Iako uživa u poslu, ne može sve raditi sama tako da ima ljude koji joj pomažu po potrebi, a posebno kada se poveća prodaja. Istaknula je da se za vrijeme praznika sve obično više prodaje, ali i da su njeni proizvodi nešto što ljudi kupuju tijekom cijele godine.

“Kroz godine su mi mnogi pomagali u poslu, a trenutačno imam samo vanjske suradnike koji su tu po potrebi. Prestala sam raditi s velikim lancima. Ostao je samo još jedan, a ostalo su sve mali dućani. Tako sam se na neki način vratila na početke. Zato mi sada nije ni potrebno toliko zaposlenika. Inače, ljudi u Hrvatskoj su jako zainteresirani za ovakve proizvode, ali taj interes je postojao i onda kada sam se počela baviti ovim poslom. Ima ljudi kojima je bitno što jedu i paze na to. Naš moto je uvijek bio ‘osvijestiti što jesti’, rekla je vlasnica tvrtke.

Neke sirovine za maslaca od orašastih plodova uvozi, dok druge nabavlja u Hrvatskoj. Sve ovisi od toga što se može nabaviti kod nas i kakve je kvalitete.

“Kikiriki uvozimo, a lješnjaci su naši i ghee maslac je definitivno naš. To je jedini ghee maslac na našem tržištu koji je hrvatski od početka do kraja. Koristimo maslac od malih obiteljskih poljoprivrednih gospodarstava (OPG) i godinama smo uspjeli održati takvu proizvodnju bez obzira na visoke cijene. Nažalost, to ne možemo učiniti s kikirikijem, niti s bademima koji ovdje ne rastu toliko, a ni sa sezamom”, naglasila je Storjak.

“Kakva je sirovina, takav će biti i proizvod, a mi uvijek biramo najvišu kvalitetu. Nećemo spuštati kvalitetu kako bismo imali nisku cijenu ili zbog konkurencije. Kilogram našeg kikiriki maslaca

košta 16 eura”, dodala je i napomenula da četvrtinu cijene čini PDV.

Objasnila nam je i što je zapravo ghee maslac te kako se može koristiti i koje su njegove prednosti u odnosu na slične proizvode.

“Ghee maslac je super namirnica jer ga ne može zamijeniti niti jedno ulje. On se može koristiti na više načina. Možete ga mazati na kruh, ali i na njemu pržiti te peći na visokim temperaturama do 250 stupnjeva i on neće razviti nikakve štetne kancerogene spojeve jer ima visoku točku dimljenja. Osim toga, možete ga dodavati i u gotova jela, a primjenjiv je za sve, od slatkih do slanih jela. Čak je dobar i uz ribu, iako se maslac inače za to ne koristi. Odličan je i za duboko prženje. Pravi gurmani ga koriste za razne delikatese jer ga ništa drugo ne može zamijeniti. To je jedini mliječni proizvod gdje se prirodnim putem otklanjaju laktoza i kazein pa ga mogu koristiti svi koji su alergični na laktozu ili kazein. Također, ne stvara probleme za djecu i starije ljude jer blagotvorno djeluje na probavni sustav i na želudac, iako je to čista masnoća”, ispričala je Storjak.

“Maslac je inače 82,5 posto mliječna masnoća, a kada od njega napravimo ghee onda je to 99,5 posto, gotovo 100 posto. Za razliku od običnog maslaca, ghee može stajati vani, a u frižideru može biti i godinama. Čak i vani može biti godinu do dvije ako je dobro zatvoren. Dobro je i to što on ne mijenja okus hrane, a ovo možete staviti na sve jer neće promijeniti okus nego će ga pojačati. Mi ghee maslac radimo klasično kako se nekada radilo. Ne koristimo nikakve posebne uređaje nego ga dugo kuhamo u velikim loncima dok se od maslaca ne

odvoji voda koja ispari i dok ne ostane čista mliječna masnoća. On je bistar i kasnije postane krut. U suštini od maslaca dobijemo ulje koje kasnije postane tvrdo zbog temperature, ali se otopi zagrijavanjem”, dodala je poduzetnica.

Popularnost njenih proizvoda nije iznenađujuća s obzirom na to da Hrvati vole raznolike namaze te voće i povrće. Najpopularniji namaz je, naravno, ajvar, a nakon njega su razne pastete, sirni namazi i pekmezi, odnosno voćni namazi te čokoladni, prema blogu Croatia Honestly. Jasno je da su proizvodi people2people zdraviji nego neki od spomenutih namaza jer sadrže samo orašasto voće i ostale prirodne sastojke. No, svakako je zanimljivo vidjeti kako posluju tvrtke koje su registrirane u djelatnosti prerade i konzerviranja voća i povrća.

Posebno zašto što je, prema podacima Eurostata iz 2023. godine, Hrvatska među članicama Europske unije na sedmom mjestu po konzumiranju voća i povrća. Čak 72,3 posto građana konzumira barem jednu porciju voća i povrća dnevno. Oko 65 posto ljudi jede između jedne i četiri porcije dnevno, a 7,3 posto jede pet ili više porcija dnevno.

Lani su u djelatnosti prerade i konzerviranja voća i povrća u Hrvatskoj bile registrirane 124 tvrtke koje su imale 1.870 zaposlenika. Ukupni prihodi tih tvrtki iznosili su 453,63 milijuna eura, a dobit 6,78 milijuna eura, prema podacima bonitetne kuće CompanyWall. U odnosu na 2023. godinu, bilo je zaposleno 136 ljudi više i otvorene su dvije nove tvrtke. Prihodi tvrtki u spomenutoj djelatnosti u 2023. godini iznosili su 384,70 milijuna eura, a dobit 15,13 milijuna eura.

Tri najuspješnije tvrtke po dobiti u toj djelatnosti u 2024. godini bile su Arivera Fruit d.o.o., Rajska d.o.o. i Naturala d.o.o.



FOTO: PEOPLE2PEOPLE - BERNA STORJAK

Prihodi tvrtke Arivera Fruit iznosili su 238,34 milijuna eura u prošloj godini, a dobit 5,42 milijuna eura. U odnosu na 2023. godinu, prihodi su im bili veći za 67,56 milijuna eura, a dobit za 656.859 eura.

Ova tvrtka članica je Fortenova grupe, a osnovna djelatnost joj je organizacija proizvodnje voća i povrća kroz kooperatorne odnose.

Na drugom mjestu je tvrtka Rajska d.o.o. čiji su prihodi lani iznosili 11,12 milijuna eura, dok je dobit iznosila 1,87 milijuna eura. Prihodi u godini prije bili su nešto manji i iznosili su 7,57 milijuna eura, a dobit 1,43 milijuna eura.

“Predane ruke naših zaposlenika posvećene su svakoj biljci, a uz pomoć 10.000 bumbara stvaraju samo najsočnije plodove”, naveli su na svojoj internet-stranici.

Treća po dobiti u 2024. godini bila je tvrtka Naturala. Prihodi ove tvrtke iznosili su, prema podacima CompanyWalla, više od 30,20 milijuna eura, a dobit 1,84 milijuna eura. U 2023. dobit im je bila malo veća i iznosila 2,10 milijuna eura, dok su prihodi bili manji nego lani i iznosili su 28,57 milijuna eura.

“U proizvodnom pogonu Naturala u Slatini godišnje se proizvede više od 20 milijuna staklenki raznih prerađenih voćnih i povrtnih proizvoda”, ističu iz te tvrtke koja je također članica Fortenova grupe.

Dakle, podaci o prihodima i dobiti ukazuju na to da se dobro posluje u spomenutoj djelatnosti. Čini se da namazi, voće i povrće imaju posebno mjesto na hrvatskom tržištu pa se može očekivati da će i tvrtka people2people uspješno poslovati u narednim godinama.

VLADANA KOVAČEVIĆ

Ime tvrtke	Prihodi u 2024.	Dobit u 2024.	Broj zaposlenih u 2024.
ARIVERA FRUIT d.o.o.	238348408,3	5428072,8	398
RAJSKA d.o.o.	11122215,4	1878792,31	92
Naturala d.o.o.	30203330,42	1847827,26	182
MARJAN VOĆE d.o.o.	31757795,93	1660925,5	112
MADIG-MREŽNICA d.o.o.	8273211,98	1555522,87	57
PRIMORAC d.o.o.	10604088,16	1126702,86	25
PROXIMA HERBS d.o.o.	3108276,69	907231,2	22
HERMES INTERNATIONAL d.o.o.	11084697,96	710921,04	94
GLAZIR d.o.o.	6025142,47	651289,37	34
HLAD USLUGE d.o.o.	7714359,63	625414,15	61



**PROJEKTIRANJE SOLARNE
ELEKTRANE**

MONTAŽA SOLARNIH PANELA

**PUŠTANJE SOLARNE
ELEKTRANE U POGON**

**SERVIS I ODRŽAVANJE
SOLARNE ELEKTRANE**

Dubrava Križovijanska, Varaždinska 38
42208 Cestica
042 739 073
info@elzeb.hr www.elzeb.hr



Heli
BAZENI

**IZGRADNJA I
ODRŽAVANJE
BAZENA**

Avana Viteza od Srednje 9
23000 Zadar
095 865 97 59
heli.bazeni@gmail.com
Heli bazeni



Jax™

Materijali koji grade dom.



Keramika i sanitarije



Vrata i podne obloge



Građevni materijali



Bazenska i spa oprema

Jadran-impex d.o.o.

Adresa: Kukuljanovo 303, Industrijska zona R-29,
51227 Kukuljanovo

info@jax.hr | 051/513-111



www.jax.hr



REIT-OVI SKRIVENI MOST IZMEĐU NEKRETNINA I TRŽIŠTA KAPITALA



Robert Vrgoč

glavni urednik portala
www.fondovi.hr

Kad god razgovaram s ljudima o ulaganju, uvijek se ponovno vraća isto pitanje: je li mudrije ulagati u dionice ili u nekretnine? Jedni smatraju da je zid od cigle i betona najsigurnija garancija vrijednosti, drugi vjeruju u fleksibilnost i likvidnost tržišta kapitala. Ali postoji i treći put, koji u Hrvatskoj još uvijek nije dovoljno poznat, a radi se o REIT (Real Estate Investment Trusts).

REIT-ovi su posebne kompanije koje spajaju najbolje od oba svijeta: stabilnost prihoda od najma nekretnina i mogućnost kupnje ili prodaje dionica na burzi u nekoliko klikova. Ulagatelj tako ne mora biti ni stanodavac ni developer, a ipak ima pristup imovini koja generira stabilan prihod.

Što zapravo čini REIT zanimljivim?

Za početak, REIT-ovi su zakonski obvezni isplaćivati najmanje 90 posto dobiti u obliku dividendi. To ih stavlja u posebnu kategoriju dionica jer su među rijetkima na tržištu koji garantiraju visok i redovit povrat ulagačima. Upravo zato ih često u portfelje uključuju investitori koji traže pasivan prihod ili žele stabilnost u volatilnim vremenima.

S druge strane, REIT-ovi pružaju nešto što klasično vlasništvo nad nekretninama ne može: likvidnost. Ako danas posjedujete stan i želite ga prodati, cijeli proces može trajati mjesecima, uz brojne troškove i birokraciju. Kod REIT-a, dionicu možete prodati u nekoliko sekundi na burzi, bez obzira radi li se o fondu koji ulaže u hotele, urede, skladišta ili podatkovne centre.

Sektori – različiti svjetovi unutar iste priče

Ono što REIT-ove čini posebno zanimljivima je i njihova raznolikost. Investitor može birati između 13 glavnih sektora i to od stambenih i uredskih prostora do bolnica, hotela, pa čak i suma i podatkovnih centara.

Primjerice, hotelski REIT-ovi prate cikluse turizma i gospodarstva. Kad se ekonomija usporava, prvi osjećaju pad jer ljudi manje putuju. No, u godinama rasta, oni mogu isporučiti impresivne rezultate.

Suprotno njima, zdravstveni REIT-ovi daleko su otporniji. Ljudi ne prestaju koristiti bolnice i domove za starije ni u recesiji. Zbog toga su ti fondovi često percipirani kao „defanzivna“ ulaganja.

Posebno je zanimljiv rast REIT-ova u podatkovnim centrima i telekomunikacijskoj infrastrukturi. Digitalizacija i umjetna inteligencija guraju potražnju za serverima i mrežnim kapacitetima. Ovaj sektor postaje novi „core“ za ulagače koji traže dugoročan rast.

Ključni rizici – i zašto ih treba ozbiljno shvatiti

Niti jedna kolumna o investiranju ne bi bila potpuna bez osvrta na rizike. Kod REIT-ova oni su specifični i vrijedi ih izdvojiti.

Prvi je utjecaj kamatnih stopa. Budući da REIT-ovi često financiraju svoj rast dugom, rast kamata povećava troškove i smanjuje profitabilnost. Osim toga, više kamatne stope smanjuju atraktivnost dividendi jer obveznice u takvim uvjetima nude konkurentne prinose.

Drugi rizik je prekomjerna izgradnja. Ako se na tržištu pojavi previše hotela, skladišta ili stanova, cijene najamnina padaju, a time i prihodi REIT-a. Upravo zato je analiza sektora presudna – nije isto ulagati u maloprodajne centre u eri e-trgovine ili u logističke hale koje e-trgovina tek gura prema vrhuncu.

Treći je porezni tretman dividendi. U Hrvatskoj se dividende iz REIT-ova oporezuju isto kao i dividende od dionica i to po stopi od 12 posto uz prirez. Kod američkih REIT-ova dodatno se zadržava porez u SAD-u (30 posto ili 15 posto uz obrazac W-8BEN), a ostatak se prijavljuje i oporezuje u Hrvatskoj. To znači da ulagač na kraju primi manji iznos nego što očekuje, pa je važno unaprijed računati na te odbitke.

Zašto REIT-ovi mogu biti most i za hrvatske ulagače

U Hrvatskoj je ulaganje u nekretnine gotovo kulturološki kod. Kupnja stana i davanje u najam često se smatra jednim sigurnim oblikom investiranja. No, globalna praksa pokazuje da ulagači mogu imati koristi od nečega što je likvidnije, manje birokratizirano i bolje diverzificirano.

Zahvaljujući globalnim ETF-ovima, hrvatski ulagači danas vrlo jednostavno mogu doći do američkih, europskih ili azijskih REIT-ova. Time portfelj dobiva izloženost sektorima koji na domaćem tržištu nisu dostupni, primjerice podatkovnim centrima, zdravstvenim REIT-ovima ili infrastrukturnim REIT-ovima vezanim uz telekomunikacijsku infrastrukturu.

DOBRA PREDSEZONA, SLABIIJA SEZONA

OČEKIVANJA OD POSEZONE – VELIKA, NO JESMO LI PRESKUPI?

U HRVATSKOJ LJETOVALO MANJE NIJEMACA, SLOVENACA, AUSTRIJANACA...

Hrvatsku je u prvih osam mjeseci posjetilo 17,2 milijuna turista, koji su ostvarili 89,8 milijuna noćenja, što je za dva odnosno za 0,5 posto više nego u isto vrijeme prošle godine, a porasla je i potrošnja turista, prvi su podaci koje su priopćili tijekom rujna ministar turizma i sporta RH, Tonči Glavina, i direktor Hrvatske turističke zajednice (HTZ) Kristijan Staničić.

Naglasili su i kako su izneseni podaci o dolascima i noćenjima turista privremeni ali, kako su ocijenili, Hrvatska postaje cjelogodišnja destinacija jer se rast turističkih dolazaka dogodio u predsezoni. No, u srpnju i kolovozu broj turista i noćenja manji je nego prošle godine.

Novoobjavljeni podaci za kolovoz 2025. godine, iz sustava eVisitor koje je objavila Hrvatska turistička zajednica (HTZ), pak, pokazuju kako je Hrvatsku posjetilo 4,96 milijuna turista, isto kao i u kolovozu prošle godine, dok je ostvareno 31,1 milijun noćenja – za dva posto manje.

Stranih turista je došlo nešto malo više od 4,4 milijuna ili jednako kao u istom prošlogodišnjem mjesecu, a oni

su ostvarili 27,2 milijuna noćenja, za dva posto manje. Domaćih turista bilo je 500.000 ili četiri posto više nego u kolovozu prošle godine, a u ovogodišnjem su kolovozu ostvarili su jednak broj noćenja ili 3,9 milijuna.

Većina noćenja ili 86 posto od ukupnih, registrirana je u komercijalnim smještajnim objektima, u nekomercijalnim 11 posto, a u nautici tri posto, dok je među vrstama komercijalnog smještaja daleko najviše ili 13 milijuna ostvarena u objektima u domaćinstvima, što je i 2,8 posto manje nego u kolovozu 2024. godine. Slijede kampovi sa 6,3 milijuna noćenja, što je za 1,7 posto manje u odnosu na kolovoz prošle godine, dok su hoteli na trećem mjestu s 5,1 milijun noćenja i među prva tri mjesta jedini s rastom od oko jedan posto.

Najviše su noćenja ostvarili njemački turisti, 6,7 milijuna, no i to je manje nego prošle godine i to za 5,8 posto. U prvih deset tržišta jedino su domaći ili turisti iz Hrvatske ostvarili isto noćenja ili 3,9 milijuna. Time su i na drugom mjestu, dok su treći slovenski turisti s 2,9 milijuna noćenja, za 0,4 posto manje.



Direktor HTZ-a,
Kristijan Staničić

FOTO: HINA, DČERić

Slijede poljski turisti, koji su s 2,3 milijuna noćenja u kolovozu među rijetkima u prvih deset tržišta s porastom od 7,4 posto u odnosu na kolovoz 2024. Austrijski i talijanski turisti su s dva odnosno 1,8 milijuna noćenja bilježili smanjenje noćenja u Hrvatskoj odnosno od po 3,1 posto, dok su češki turisti imali 4,5 posto manje noćenja ili 1,3 milijuna.

Listu od top deset tržišta u ovom kolovozu završavaju slovački i nizozemski turisti, s nešto malo više od po milijun noćenja, pa je zabilježeno smanjenje od 3,9 odnosno 10,2 posto. Na desetom mjestu turisti iz Ujedinjenog Kraljevstva (UK), koji su i rijetki turisti čiji su se dolasci i noćenja u Hrvatsko povećali u odnosu na prošlogodišnji kolovoz – za 2,1 posto odnosno 952.500 noćenja.

Po županijama i po noćenjima nema promjena u odnosu na prošle godine, pa su tako jadranske županije u kolovozu uobičajeno imale najviše turista i noćenja – redom Istarska, Splitsko-dalmatinska, Primorsko-goranska (Kvarner), Zadarska, Dubrovačko-neretvanska, Šibensko-kninska i Ličko-senjska, a iza njih dolazi Grad Zagreb, jedini s kontinenta, i sa znatno više noćenja nego primjerice sljedeća Karlovačka županija.

Unatoč nešto slabijem kolovozu, koji se nastavio i na nešto slabiji srpanj ove godine po fizičkom turističkom prometu, prvih osam mjeseci 2025. prošli su ipak s blagim porastima u odnosu na isto razdoblje prošle godine, zbog dobre predsezona.

Ministar turizma RH, Tonči Glavina ocijenio je da su rezultati mogli možda biti i bolji da su cijene bile stabilnije, ali i da turistička godina još traje i da će sezona po svim najavama biti dobra. Zahvalio je svim turističkim i djelatnicima iz drugih sektora na trudu do sada ove godine, posebice onima, kako je rekao, koji su “poslušali tržište” u vezi cijena.

FOTO: PIXABAY.COM



Manje turista – veća potrošnja

Iako je u srpnju i kolovozu, ukupno bilo nešto manje turista u Hrvatskoj nego u istim mjesecima prošle godine, odnosno 0,5 posto manje ili njih 9,6 milijuna, koji su ostvarili 1,3 posto manje noćenja ili 60,4 milijuna, potrošnja je, kako su naveli, bila veća. Vrijednost izdanih 111 milijuna računa u srpnju i kolovozu zajedno, ili 2,8 posto više nego 2024., bila je tri milijarde eura ili sedam posto veća.

„Takvim tempom vjerujemo da će se do kraja ove 2025. godine dosegnuti ukupan prihod od stranih turista od 15,5 milijardi eura ili 3,8 posto više nego u 2024., u skladu sa zadnjom projekcijom HNB-a“, rekao je ministar Glavina.

O Njemačkoj, čiji turisti u Hrvatskoj ostvaruju oko četvrtinu svih noćenja, direktor HTZ-a, Kristjan Staničić je rekao da je u grupi zemalja s kojih su ove godine u Hrvatskoj zabilježeni „blagi minusi“. U toj su grupi još i Mađarska, Češka, Francuska i Nizozemska, i to zbog ekonomske situacije u tim zemljama i jer njihovi građani manje putuju po Europi, a više po vlastitoj i u susjedne zemlje, pri čemu više paze na cijene.

I Hrvatska je „osjetila“ taj trend, jer su joj i ove godine domaći turisti na drugom mjestu među svim nacijama po noćenjima, i više su putovali po zemlji nego ikada, a i više je stiglo turista iz Slovenije, BiH i Srbije.

Važnim je ocijenjena i nešto veća popunjenost smještajnih kapaciteta (hotela, kampova i objekata u domaćinstvima) ove godine u odnosu na prošlu, što bi mogli biti i prvi rezultati zakonskih izmjena vezanih za strukturu smještaja.

A o smještajnim kapacitetima u Hrvatskoj izvijestio je i Novasol, dio Awazea, vodeće europske tvrtke koje se bavi smještajem u turističkim kapacitetima i turističkim naseljima.

Novasol je u kolovozu u Hrvatskoj ostvario više od 220.000 gostiju, što je rast od 12 posto u odnosu na kolovoz 2024., dok je broj noćenja premašio 1,3 milijuna. Prosječna popunjenost u priobalnim regijama dosegla je 91 posto, a najveći rast zabilježen je u Istri i na Kvarneru.

No istakli su kako treba naglasiti da je aktualna sezona iznimno zahtjevnja budući da se domaći turizam „bori“ s pre-



FOTO: HINA, DODERIG

Ministar turizma i sporta,
Tonči Glavina

dodžbom naše zemlje kao skupe i precijenjene destinacije. Da bi se takav dojam anulirao, bilo je potrebno u pripremnim fazama sezone utemeljiti prodajnu politiku i politiku cijena s partnerima iznajmljivačima. Velik dio onih koji su uvažili sugestije, ostvarili su prodajne rezultate koji odskakuju od prodajnih ostvarenja cjelokupnog turističkog sektora, priopćeno je iz Novasola.

„Hrvatska se u određenoj mjeri pokazuje stabilnom i privlačnom destinacijom usprkos poteškoćama s kojima se naš turizam suočava“, naglasio je Josip Stulić, jedan od čelnih ljudi Awazea.

Pad prihoda od turizma - već treću godinu

No Hrvatska je u srpnju zabilježila jednu od najviših stopa inflacije u Europskoj uniji čak 4,5 posto, dvostruko više od prosjeka eurozone. Najviše skupljaju hrana i svakodnevne usluge.

Cijene smještaja te cijene u kafićima i restoranima su još prošle godine prešle prosjek Europske unije, a ove godine su u nekim područjima dodatno rasle i tu se vidi da turizam ne može generirati realni rast prihoda, upozorio je Hrvoje Stojić, glavni ekonomist u Hrvatskoj udruzi poslodavaca (HUP).

„Hrvatska ima svoju specifičnost za vrijeme ljeta kada se odvija najveći dio turističke sezone kada se broj stanovnika udvostruči, pa čak i utrostruči. Imamo prije svega pritisak na rast cijena usluga zbog turizma te porast cijena prehrambenih proizvoda. U turizmu dosežemo granice rasta cijena“, rekao je

Hrvoje Stojić, glavni ekonomist u Hrvatskoj udruzi poslodavaca (HUP).

Zadnje tri godine imate nominalnu stopu rasta, istakao je Stojić, a ovo će biti i treća godina za redom kako turizam bilježi pad prihoda.

„Suprotno tome, većina destinacija na Mediteranu ulaže više u moderni hotelski smještaj koji može privući goste s višom dodanom vrijednosti te pozitivno doprinosi razvoju ukupne destinacije“, pojašnjava Stojić.

A prvu ozbiljniju naznaku smanjenja prihoda od turizma i problematike s cijenama u Hrvatskoj ukazali su iz Hrvatske narodne banke (HNB), i to još u prosincu 2024. godine, na redovitom godišnjem brifingu.

„Cijene hrane u Hrvatskoj u porastu su još od 2021. godine, i imaju isti tijek za ovo vrijeme osim zadnja dva mjeseca gdje je razvidan rast veći u Hrvatskoj nego u eurozoni. Također su i u djelatnostima i uslugama koje su povezane s turizmom smanjeni doprinosi i stalno padaju jer je u Hrvatskoj, prema podacima HNB-a, kretanje cijena povezano s turizmom veće nego kod konkurenata. Cjenovna konkurentnost djelatnosti povezanih s turizmom je zamjetno oslabila pa bi i budući doprinos turizma vanjskotrgovinskoj bilanci mogao biti manji“, rečeno je tada u HNB-u.

Na rast cijena u srpnju je upozorio i premijer Andrej Plenković, koji je rekao da i druge zemlje imaju more, sunce, hotele i kampove te da se mora voditi računa o razumnim cijenama u turizmu.



ANALIZE: DOBRA PREDSEZONA, SLABIJA SEZONA

“Postoji konkurencija i ljudi moraju gledati i birati gdje će ići te poslati poruke. Mislim da se to u tržišnom gospodarstvu obično očekuje, a i oni koji vode računa o svojoj cjenovnoj politici moraju znati, što ću ponoviti još jednom, premda smo usred turističke sezone, da i drugi imaju more, i druge zemlje imaju sunce i otoke, imaju hotele, kampove, privatni smještaj, infrastrukturu. Gosti u Europi, kojih se 50 posto odlučuje na temelju cjenovnog kriterija gdje će putovati, vode računa o svim aspektima. A osim ove, bit će i dogodne sezone, pa neka promisle što im je pametno”, poručio je Plenković.

Dodao je u kako je Vlada RH na vrijeme održala sastanke sa svim relevantnim čimebnicima u turizmu, odnosno sastanke predstavnicima hotelijera, ugostiteljstva i trgovačkih lanaca, pa i s građevinskim sektorom.

„Pokrili smo sve one za koje smo svjesni da eventualni rast cijena u njihovom sektoru utječe na sve nas”, dodao je tada premijer.

Važnost posezone i Hrvatske kao cjelogodišnje turističke destinacije

Najbolji su pokazatelji rezultata izvan glavne sezone oni koji označavaju jaku posezonsku potražnju, odnosno rast u četvrtom kvartalu, kad ljetna gužva prođe.

Tako su prošlogodišnji rekorderi u posezoni odnosno zemlje s najjačim rastom noćenja, prema podacima Eurostata, europskog ureda za statistiku, bile Malta, gdje je zabilježen rast noćenja od 16,5 posto.

Druga je bila Latvija, gdje je zabilježen porast broja noćenja od 12,5 posto u četvrtom kvartalu 2024. godine, dok je treća Italija, gdje je evidentiran porast broja noćenja od 11,1 posto.

Hrvatska je, prema ovim podacima, u 2024. godini bila na četvrtom mjestu

i ostvarila je rast noćenja u posezoni od 10,2 posto.

Hrvatska tako, polako ali sigurno produljuje turističku sezonu. Dok ljeto završava, zemlja ne prestaje privlačiti posjetitelje – osobito u rujnu, listopadu i studenom.

Temperatura u Dalmaciji i Istri i dalje se kreće između 20 i 25 °C, a more je još dugo dovoljno toplo za kupanje, što Hrvatsku čini rijetkom destinacijom koja nudi pravi mediteranski odmor i izvan glavne sezone. Otoci poput Hvara, Brača, Lošinja i Raba nude mirne plaže i funkcionalnu turističku infrastrukturu, a turistima omogućuju opuštanje bez ljetnog kaosa.

Gradovi poput Dubrovnika, Splita, Zadra i Šibenika u posezoni otkrivaju svoje kulturno blago u drukčijem ritmu. Posebni programi, lokalne manifestacije i festivali vina, glazbe i gastronomije privlače goste željne autentičnih iskustava. Nacionalni parkovi, uključujući Plitvička jezera, Paklenicu i Risnjak, te biciklističke i pješačke staze pružaju priliku za aktivni odmor, dok se jedrenje i kajak u jesenskim mjesecima doživljavaju u intimnijoj atmosferi, bez gužvi na moru.



Zlatni rat, Bol, otok Brač

Gastronomski užitak posebno dolazi do izražaja u Istri i Dalmaciji. Maslinovo ulje, tartufi, vino, riba i školjke, uz manifestacije poput Dana masline i festivala vina, pretvaraju posezonu u pravi raj za gurmane. Uz to, wellness i spa programi hotela i resorta privlače posjetitelje željne kombinacije zdravlja i odmora, a niže cijene smještaja i manje gužve čine destinaciju privlačnom za obitelji i parove.

Hrvatska strategija produljenja turističke sezone donosi rezultate – rujna i listopada prošle godine tako bilježe rast dolazaka i noćenja, a zemlja postaje omiljena destinacija onih koji traže mir, kvalitetu, kulturu i aktivan odmor. Posezona se pokazuje ne samo ekonomskom, već i iskustvenom prednošću, čineći Hrvatsku privlačnom tijekom cijele godine.

Predsjednik Vlade RH, Andrej Plenković, istakao je i uvjerenje da će cijeli turistički sektor voditi računa o pripremi za 2026. godinu s aspekta poboljšanja kvalitete ali i cijenama.

I upravo – u 2026. godini kao i u posezoni, sve će ovisiti o cijenama i stvaranju proizvoda dodane vrijednosti. I ministar i direktor HTZ-a optimistični su za ovu posezonu, ali i iduću 2026. za koju se sektor već aktivno priprema, pri čemu je ministar poručio da će “sve najviše ovisiti o cjenovnoj konkurentnosti koju moramo povećati ako želimo ponoviti rezultate iz 2025.”.

To ne znači da treba snižavati cijene, nego stvarati proizvode i ponudu dodane vrijednosti, posebice u segmentu premium turizma i viših kategorija objekata. Jer Hrvatska za takvo što potencijala itekako ima.

Detalj s prezentacije ministarstva turizma



FOTO: HINA, DČERIC

LEJLA BARIĆ



POLJOPRIVREDNE LJEKARNE

UGOVARANJE POLJOPRIVREDNE PROIZVODNJE

OTKUP POLJOPRIVREDNIH PROIZVODA

SUŠENJE I SKLADIŠTENJE ŽITARICA



Industrijsko-sportska zona bb 40318 Domašinec

+385 (40) 863 863 +385 (40) 863 864 (Fax)

vlado@ck.t-com.hr

www.vlado.hr



**LOŠINJSKA
PLOVIDBA
BRODOGRADILIŠTE**

Lošinjskih brodograditelja 55b
51550 Mali Lošinj

051 750 200
lp-brodogradiliste@ri.t-com.hr
www.shipyard-lostinj.com.hr



Jačkovina 31, 10090 Zagreb, 091 2510 761, ljevargtv@gmail.com, www.ljevar.com

BUŠENJE I REZANJE BETONA, OBNAVLJANJE KRUNA I PILA



VLASTITI IZVOR VODE ILI JAVNA MREŽA? PRAKTIČNI VODIČ ZA SVAKOG VLASNIKA KUĆE

BUNAR U DVORIŠTU: KOLIKO KOŠTA, JE LI ISPLATIVO – I ZA KOGA SE UISTINU ISPLATI KOPATI U HRVATSKOJ?

OD GEOLOŠKIH DUBINA U SLAVONIJI DO KRŠKIH PUKOTINA U DALMACIJI – ISTRAŽUJEMO KOLIKO KOŠTA IZRADA BUNARA PO REGIJAMA, KADA SE INVESTICIJA OTPLAĆUJE, KOJE SU PREDNOSTI NEOVISNOSTI, A KOJI RIZICI ZAGAĐENJA I ZAKONA. SAVJETI BUŠAČA, PODACI HRVATSKIH VODA I KALKULACIJE KOJE ĆE VAM POMOĆI ODLUČITI: KOPATI ILI NE KOPATI?

Često su ljudi koji žive u kućama u dilemi da li imati svoj vlastiti izvor vode izgradnjom bunara ili ipak se u potpunosti oslanjati na javnu vodoopskrbnu mrežu. Za one koji nemaju taj izbor i javna mreža im nije dostupna odluka je laka. Istražili smo, koliko košta kopanje i izrada bunara u Hrvatskoj, je li uopće isplativo i koje su mu prednosti a koji nedostaci. Napravili smo i pregled tipičnih dubina bunara u Hrvatskoj po regijama, na temelju hidrogeoloških podataka i prakse bušača kako bi čitatelji-ma pomogli pri odluci.

Odluka o tome da li graditi bunar ili ne ovisi o tome gleda li se na to iz perspektive troškova i isplativosti, sigurnosti opskrbe, zakonskih ograničenja ili ekološkog utjecaja. Većina ljudi u Hrvatskoj se na izgradnju bunara odlučuju iz razloga navodnjavanja i poljoprivrede, ali u zadnje vrijeme razlozi mogu biti i sigurnost opskrbe vodom i strah od budućnosti, u ovo sve nesigurnije doba. Sigurno su neki od čitatelja iskusili redukcije vode pa i potpuni nestanak vode iz javne mreže na dulje vrijeme zbog nestanka struje ili iznenadnih zagađenja pitke vode. Poznajemo i one koji već dulje vrijeme kupuju vodu za piće jer nemaju povjerenja u ispravnost vode iz javne mreže. Je li za neke vlastiti bunar rješenje koje može otkloniti spomenute strepnje?

Idemo od početka - što sve treba znati o izgradnji bunara?

Da bi uopće razmišljali o gradnji bunara treba istražiti na kakvom se zemljištu nalazi imanje na kojem bi se bunar gradio i koliko duboko bi trebalo kopati da se dođe do izvora pitke vode. Jer treba istaknuti da cijena bušenja ovisi o dubini koja se kopa i u koju se pokazu cijevi.

Nije isto da li se kopa na dubini od 5, 10 ili 30 metara. Prije bilo kakvog bušenja, treba napraviti hidrogeološko ispitivanje kako bi znali točnu dubinu i kvalitetu vode na lokaciji bušenja.

- Raspon cijena bušenja bunara u Hrvatskoj:

1. Plitki bunari (ručno kopani, do 10 m) koštaju od 1.000-2.000 € (betonski prstenovi + ručna ili mala električna pumpa). Srednje duboki (15-30 m, strojno bušeni) koštaju od 3.500-6.000 € (bušenje, cijevi, potopna pumpa, filter) i duboki ili arteški (40+ m, komercijalna kvaliteta) mogu koštati od 7.000-18.000 € (jače pumpe, filtracija, automatika).

- Geološke značajke Hrvatske

U područjima Panonskih nizina (Slavonija, Baranja, Međimurje) podzemne vode za kućnu uporabu često su na 10-25 m dubine (plitki vodonosnici). Prigorsko-zagrebačko i međuriječna područja obično 15-30 m do kvalitetnog sloja

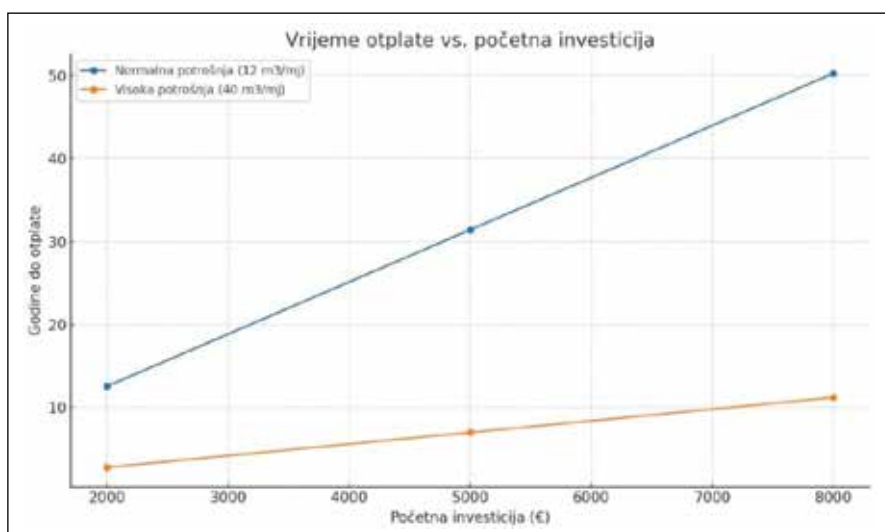
šljunka/pijeska s filtracijom. Primorje i otoci mogu naći vodu pliće (5-15 m) ako je iznad morske razine, ali često je slana dok su kvalitetni izvori dublji (30+ m). U Krškim područjima (Lika, Dalmacija, Gorski kotar) voda se može naći i na 5-10 m (lokalne vrtače) ili preko 40 m, ovisno o pukotinama i vodonosnim slojevima.

- Praksa bušača bunara

Ponude hrvatskih tvrtki za bušenje, "standardne kućne instalacije" u kontinentalnom dijelu često nude cjenike za 15-30 m, jer je ispod 15 m često voda mutnija zbog površinske infiltracije. Iznad 30 m trošak bušenja značajno raste, a voda nije nužno bolja, osim u područjima s dubljim vodonosnicima.

Izvor podataka: Hrvatske vode i Hrvatski geološki institut (HGI)

U nižoj vrijednosti raspona, cijena bušenja je manja, ali kvaliteta vode može biti osjetljivija na površinsku kontaminaciju. A u gornjoj vrijednosti raspona,



Vrijeme otplate bunara

trošak je veći, ali voda je obično stabilnija i čišća. U krškim područjima uvijek postoji mogućnost da se mora ići dublje nego što prosjek pokazuje, zbog nepravilnih pukotinskih slojeva.

A sada malo o financijama - kolika je isplativost gradnje bunara?

Financijski: Isplati se dugoročno ako ti trošak gradske vode prelazi recimo 200–300 € godišnje i ako ti teren ima dovoljno kvalitetne vode.

Sigurnosno: Ogromna prednost u slučaju prekida opskrbe ili suše.

Pravno: U Hrvatskoj za osobnu potrošnju na vlastitom zemljištu obično je dozvoljeno, ali za komercijalnu uporabu treba dozvola.

Izvor podataka: Hrvatske vode i Hrvatski geološki institut (HGI)

Kada se bunar isplati raditi?

Ako je:

1. Mjesečna potrošnja vode u kućanstvu veća od 10 m³ i trošak vode iz javne mreže je po gornjoj tarifi (~2 €/m³).

2. Za imanja s poljoprivredom, stočkom ili navodnjavanjem vrta.

3. Lokacija ima stabilan i kvalitetan izvor.

4. Za one koji planiraju živjeti na imanju 10+ godina (da se isplati početna investicija).

Ako uzmemo sljedeće prosječne vrijednosti:

Početna investicija: 5.000 €

Račun za vodu: ~21,6 € mjesečno (259 € godišnje)

Održavanje bunara: ~100 € godišnje

Godišnja ušteda: ~159 €

Vrijeme otplate je oko 31,4 godine

Prednosti vs. nedostaci

Prednosti:

Neovisnost o javnoj mreži. Kad nestane gradske vode, bunar i dalje radi (uz struju ili ručnu pumpu). Niži su tekuci troškovi. Nakon početne investicije, voda je praktički besplatna. Kvaliteta vode može biti iznad prosjeka ako je izvorska žila na kojoj je iskopan bunar nezagađena. Naime, u mnogim ruralnim dijelovima Hrvatske podzemna voda je vrlo čista (osim u blizini poljoprivrede, septičkih jama ili industrije). Navodnjavanje u poljoprivredi bunarskom vodom čini značajne uštede posebno ako se navodnjavaju velike površine. Također je i velika prednost za vrt, voćnjak ili stoku.

Nedostaci:

Troškovi izrade i održavanja. Iskop i oprema bunara može koštati od 1.000 do više od 10.000 €. Održavanje i analiza. Ako se bunar koristi za piku vodu voda se mora redovito testirati (bakteriološki i kemijski) pa ako tu vodu koristite za piće morate budno pratiti pojavu svih vrsta već spomenutih mogućih zagađivača bunarske vode. Zakoni. U Hrvatskoj prema Zakonu o vodama, za korištenje podzemne vode za vlastite potrebe obično nije potrebna koncesija ako je količina mala i za domaćinstvo, ali za veće crpljenje i prodaju jest. Rizik isušivanja. Neki plitki bunari presuše tijekom sušnih ljeta.

Zaključak

Ako želimo odgovoriti na pitanje isplati li se imati vlastiti izvor vode u Hrvatskoj gledano iz samo financijskog aspekta za, na primjer, prosječno kućanstvo

koje troši manje od 12 m³ vode mjesečno, bunar se otplati tek za 30+ godina. Za veća imanja, poljoprivredu ili navodnjavanje potrošnje 40+ m³ vode mjesečno povrat investicije može biti već za 5-10 godina.

Ako gledamo iz praktičnog aspekta vlastiti izvor daje neovisnost o javnoj mreži i sigurnost u slučaju nestašica ili suša. Omogućuje slobodno navodnjavanje bez ograničenja koje javna vodoopskrba ponekad uvodi. Ako gledamo iz aspekta kvaliteta vode bunarska voda može biti vrlo dobra, ali u većini slučajeva zahtijeva redovitu analizu (najmanje jednom godišnje) zbog mogućeg prisustva bakterija, nitrata ili kemijskog onečišćenja. Uzevši u obzir zakonski okvir za osobne potrebe na vlastitom zemljištu uglavnom nije potrebna koncesija, ali za komercijalno crpljenje ili prodaju vode jest.

Geološka stvarnost nam govori da prosječna dubina bušenja u većem dijelu Hrvatske je 15-30 m, ali u kršu može biti i 40+ m, dok u nekim nizinskim područjima možeš naići na vodu i na 10 m. Dubina izravno utječe na trošak kopanja i izrade bunara.

Tako da, ako je cilj samo smanjiti račun za vodu u stanu ili maloj kući u gradu, za prosječno gradsko kućanstvo bez većih potreba za navodnjavanjem, bunar se neće isplatiti brzo. Za one koji žive na selu i imaju poljoprivredu ili veliku okućnicu isplativost je viša, a prednosti u sigurnosti opskrbe i fleksibilnosti su značajne.

 SUZANA VEZILIĆ

Tipične dubine bunara po regijama			
Regija	Plitka voda (m)	Duboka voda (m)	Napomene
Slavonija & Baranja	10	25	Plitki vodonosnici u sljunku i pijesku; dobra kvaliteta, ali blizu poljoprivrede treba filtraciju.
Međimurje & sjeverni dio	15	25	Stabilni slojevi, često bistri izvori; opasnost od nitrata kod plitkih bušotina.
Prigorje & Zagrebačko područje	15	30	Često treba ići dublje da se dođe do sloja s dobrom filtracijom.
Primorje (bez otoka)	5	20	Plitke vode su često slatke, ali u blizini mora postoji rizik zaslaničavanja.
Otok Krk & sjeverni otoci	15	35	Veća dubina zbog krša i zaslanjenih plitkih slojeva.
Dalmacija (obalni dio)	5	15	U priobalju plitki slojevi, ali oprez zbog prodora morske vode.
Dalmatinska zagora	20	40	Voda često u dubokim krškim pukotinama; bušenje skuplje.
Lika & Gorski kotar	5	25	Plitke vode u vrtačama i dolinama; dublji slojevi u pukotinama vapnena.

Izvor podataka_ Hrvatske vode i Hrvatski geološki institut (HGI)

Usporedna analiza: bunar / potok vs. javna mreža		
Kriterij	Vlastiti bunar	Javna vodoopskrba
Početni trošak	Bušenje bunara: 1.000-10.000 € (ovisno o dubini, pumpi, filtraciji). Potok: gotovo besplatno, ali treba sustav filtracije i cijevi.	Uključenje: 300-1.500 € (ovisno o udaljenosti i priključku).
Mjesečni trošak	Održavanje + struja za pumpu: 2-10 €; analiza vode 1-2* godišnje (30-60 € po testu).	Račun za vodu: 1,0-2,0 €/m ³ . Prosječno kućanstvo troši od 10-15 m ³ mjesečno = 10-30 € mjesečno.
Kvaliteta vode	Može biti vrlo čista, ali ovisi o lokaciji. Potrebne redovite analize. Rizik kontaminacije iz tla ili poljoprivrede.	Standardizirana i kontrolirana kvaliteta po zakonima EU.
Pouzdanost	Vrlo pouzdano ako izvor stabilan; rizik isušivanja u sušnim ljetima. Potok ovisi o padalinama.	U većini gradova 99% pouzdana; rijetki prekidi (radovi, havarije).
Fleksibilnost	Neovisnost o mreži; možeš koristiti za navodnjavanje bez ograničenja.	Ovisnost o mreži; u sušama mogu doći ograničenja navodnjavanja.
Pravni okvir	Za osobnu uporabu na vlastitom zemljištu dozvoljeno bez koncesije (manje količine); za prodaju ili veće crpljenje potrebna dozvola.	Nema posebnih dozvola, osim priključka i plaćanja računa.
Ekološki aspekt	Minimalan ekološki otisak ako se održava izvor; potok može biti stanište pa treba paziti.	Ovisno o izvoru vode i mreži; transport i pročišćavanje troše energiju.

Izvor podataka_ Hrvatske vode i Hrvatski geološki institut (HGI)

OD UREDA DO UČIONICE – KAKO UMJETNA INTELIGENCIJA MIJENJA PRAVILA IGRE U POSLOVANJU

“KAKO NAM JE AI PROMIJENIO POSLOVANJE” – ČETIRI STRUČNJAKA, ČETIRI INDUSTRIJE, JEDNA TEHNOLOŠKA REVOLUCIJA

DIGITALNI DIREKTOR RTL-A, VLASNIK IT TVRTKE, DIREKTORICA AGENCIJE ZA ZAPOSŁJAVANJE I PROFESOR RIT CROATIA OTKRIVAJU KAKO UMJETNA INTELIGENCIJA UBRZAVA PROCESE, MIJENJA RADNE NAVIKE I IZAZIVA NOVE STANDARDE – ALI I ZAŠTO LJUDSKA PROSUDBA I KREATIVNOST I DALJE OSTAJU NEZAMJENJIVE.

Umjetna inteligencija više nije samo pojam iz znanstvene fantastike – ona je postala stvarnost koja mijenja način na koji živimo, radimo i poslujemo. U posljednjih nekoliko godina, AI tehnologije prodrle su u gotovo sve industrije, od financija i zdravstva do obrazovanja i kreativnih djelatnosti, donoseći sa sobom nove prilike, ali i izazove. Automatizacija procesa, analitika podataka u stvarnom vremenu, personalizacija usluga i pametna podrška korisnicima samo su neki od primjera kako AI mijenja poslovne modele i svakodnevni rad. No, koliko se ti utjecaji razlikuju ovisno o sektoru? U potrazi za odgovorima razgovarali smo s četvero stručnjaka iz potpuno različitih područja – kako bismo iz prve ruke saznali na koji način umjetna inteligencija oblikuje njihovu svakodnevnicu, ali i budućnost njihova poslovanja.



MATEJ LONČARIĆ, glavni direktor digitalnog poslovanja RTL-a

AI je sastavni dio našeg poslovanja. Odigrao je značajnu ulogu prošle godine prilikom lansiranja brenda Voyo u kojem

nam pomaže da primjenjujemo napredne algoritme za obradu i analizu velikih skupova podataka o korisničkom ponašanju. Time generiramo precizne obrasce korištenja i segmentiramo publiku na temelju njihovih preferencija, što nam omogućuje da im ponudimo najrelevantniji sadržaj. Primjerice, dio naših korisnika dolazi na Voyo zbog bogate ponude turskih sapunica, dok je drugi dio tu zbog sportskog sadržaja. Upravo zato koristimo AI kako bismo personalizirali komunikaciju i preporuke. Streaming platforme brzo se mijenjaju, moraju upijati nove trendove, ali ih istodobno stvarati. Isto tako, umjetna inteligencija preuzela je neke repetitive zadatke koji se tiču objavljivanja sadržaja, primjerice na društvenim mrežama. Sada imamo više prostora fokusirati tim na kreativne projekte i strateški razvoj komunikacije s ciljem jačanja odnosa s publikom. Uz to, neki od naših timova su u fazi razvijanja osobnih asistenta koji im pomažu u svakodnevnom rješavanju zadataka: od istraživanja i pripreme podataka, do administrativnih i analitičkih poslova. To značajno ubrzava procese, smanjuje operativno opterećenje i omogućuje zaposlenicima da se fokusiraju na ono što donosi najveću vrijednost. Ja osobno, involvirao sam se u sve te procese s ciljem moderniziranja digitalnih odjela koji su u mojoj ingerenciji i sa osobnim ciljem koji me tjera da pružim našem poslovanju što bolje rezultate uz pomoć tehnologije. Kako potrebe za razumijevanjem i primjenom umjetne inteligencije rastu iz dana u dan, trenutno starteški širimo i naš AI tim. Cilj nam je graditi kompetencije unutar kuće i osigurati da u budućnosti donosimo najbolje odluke temelje-

ne na podacima i inovacijama. Privatno, već duže koristim osobne asistente od kreiranja plana aktivnosti, nekih knjigovodstvenih zadataka, administracije, a jučer mi je jedan i rezervirao stol u restoranu. Naglašavam, rad s umjetnom inteligencijom zahtjeva poznavanje alata, kritičko promišljanje, challengiranje, a ne doslovno shvaćanje svega što im AI dostavi. To je jedini put našem napretku u kontekstu tehnologije.



MANUELA VUKELIĆ, direktorica JobHunter, agencije za zapošljavanje u Hrvatskoj

Umjetna inteligencija mi je značajno ubrzala pristup informacijama i analizu podataka, što je posebno važno u poslovnom svijetu gdje su pravovremene odluke ključne. Danas mogu u nekoliko minuta doći do relevantnih tržišnih analiza, usporedbi i trendova koji bi mi ranije oduzimali sate istraživanja. Međutim, iako mi AI olakšava pripremu i

pruža širi uvid, konačnu odluku uvijek donosim sama. Smatram da je ljudska prosudba nezamjenjiva, osobito kada se radi o kompleksnim financijskim situacijama koje zahtijevaju iskustvo, intuiciju i razumijevanje šireg konteksta. Za mene, umjetna inteligencija nije zamjena, već alat koji mi omogućuje da budem brža, informiranija i fokusiranija — ali odgovornost za odluke ostaje moja. Osim toga, AI mi je postala vrijedan alat i kod sastavljanja ugovora te drugih važnih poslovnih dokumenata. Pomaže mi u strukturiranju sadržaja, provjeri pravopisne i gramatičke točnosti, pa čak i u predlaganju formulacija koje su jasnije i profesionalnije. Time štedi vrijeme i smanjuje mogućnost pogrešaka, ali pravnu i poslovnu odgovornost zadržavam osobno. Uglavnom, koristim ju svakodnevno, ubrzava sve poslovne procese, ali ne mogu se 100% osloniti na nju. Moja je “zadnja”.



IVICA SILADIĆ, vlasnik IT tvrke Mireo

Promjene nakon pojave AI alata temeljenih na LLM-u zasad su razmjerno inkrementalne. Iako je Mireo softverska tvrtka, pa bi utjecaj AI-ja trebao biti velik, još ne vidimo ozbiljan, materijalno mjerljiv učinak na interne procese. Najveću pomoć i ubrzanje dobivamo pri traženju konkretnih tehničkih informacija. Tu je AI, po našem iskustvu, neusporedivo bolji od klasične Google pretrage. AI nam je, konkretno ChatGPT, iznimno dobar i za izradu dokumentacije, usklađivanje sa standardima te posebno za prevođenje. Gotovo svakodnevno otkrivamo nova područja u kojima je AI impresivan, no ondje smo zasad na razini eksperimentiranja. Dojam je da je AI uglavnom fenomenalan asistent opće namjene, ali da istovremeno treba biti stalno na oprezu

zbog mogućih “halucinacija” i eventualnih faktografskih grešaka. Još čekamo stupanj razvoja koji bi, prema najavama, omogućio pisanje softvera na razini barem osrednjeg programera. Ako do toga dođe, vjerojatno ćemo osjetiti mnogo veću promjenu u našem radu, ali i u softverskoj industriji u cjelini.



PETER SCHMIDT, profesor na RIT Croatia

U proljeće 2023., AI je gotovo preko noći promijenio igru. Isprva sam bio oduševljen kvalitetom domaćih zadataka svojih studenata — sve dok nisam shvatio da je to predobro da bi bilo istinito.

Od tada se svi u visokom obrazovanju moramo prilagođavati u hodu.

Tradicionalni zadaci poput “odgovorite na ova pitanja” ili “napišite pola stranice eseja” više nemaju smisla. Morali smo eksperimentirati s novim formatima i povisiti očekivanja. Zabrana korištenja AI-ja nemoguće je za provedbu, a budući da svi u poslovnom svijetu koriste AI za konkurentsku prednost, naši studenti trebaju poznavanje AI-ja kako ne bi bili u nepovoljnom položaju. Pitanje treba li se AI koristiti u visokom obrazovanju sada je bespredmetno—baš kao rasprava o džepnim kalkulatorima na satu matematike. Nema alternative integraciji. Da bismo se prilagodili povećanoj produktivnosti, povisili smo letvicu. Studenti sada mogu u danima završiti ono što im je prije trebalo tjednima. S pozitivne strane, AI olakšava i rad profesora. Mogu brzo stvarati zadatke, generirati složene materijale za vježbu, pa čak i razvijati simulacijske programe za nastavu. AI proizvodi sirove verzije i ideje koje dotjerujem prema svojim specifičnim nastavnim potrebama. Sve u svemu, to je win-win situacija.

 HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ



FOTO: FREEPIK.COM

IZA JEDNOG KLIKA KRIJU SE MILIJUNI EURA, GLOBALNE KORPORACIJE I ŽESTOKA TRŽIŠNA BITKA

BOLT FOOD ODLAZI IZ HRVATSKE: KAKO SU GLOVO I WOLT PREŽIVJELI, A DOSTAVA HRANE POSTALA RAT ZA PROFI

OD 10 NARUŽBI DNEVNO U BARCELONI DO MILIJARDI GLOBALNO – ISTRAŽUJEMO BROJKE, STRATEGIJE I GUBITKE IZA APLIKACIJA KOJE DONOSE HRANU NA NAŠA VRATA. ZAŠTO JE BOLT ODUSTAO, KAKO GLOVO GUBI MILIJUNE, A WOLT RASTE I ZARAĐUJE – I ŠTO TO GOVORI O BUDUĆNOSTI DOSTAVE U HRVATSKOJ?

Dostava hrane se već toliko uvrijedila da se mnogima zasigurno čini kako je među nama već desetljećima iako su najveći igrači u tom biznisu Glovo i Wolt, prisutni i na našem tržištu, zapravo tvrtke koje postoje tek desetak godina.

Očito je međusobna tržišna utakmica dosta dinamična jer je najmanji sudionik tog tržišta Bolt Food objavio početkom ovoga mjeseca kako prestaje s poslovanjem u Hrvatskoj od 6. listopada.

To ne znači da Bolt posve odlazi iz Hrvatske jer ipak on ima neke druge i vjerojatno poznatije segmente poslovanja kao što je vožnja na zahtjev, ali se preko te aplikacije neće od spomenutog datuma više moći naručivati hrana.

Iako Bolt nije dao neko previše detaljno objašnjenje o tome zašto Bolt Food neće više poslovati u Hrvatskoj čini se da je razlog u isplativosti, barem prema riječima koje je za jedan domaći medij dala Sanja Babić iz Bolta povodom odluke o izlasku iz posla dostave hrane.

“Trenutačno smo odlučili da nećemo nastaviti s poslovanjem Bolt Fooda u Hrvatskoj iz poslovnih razloga. Bolt posluje na principu učinkovitosti i razboritosti što ponekad podrazumijeva teške odluke koje dugoročno poboljšavaju poslovanje tvrtke. Bolt u Hrvatskoj nastavlja s radom aplikacije za prijevoz, pružajući usluge vožnje na zahtjev i najma električnih romobila u kojima smo tržišni lider. Obavijestili smo naše dostavljače, restorane i maloprodajne partnere o našoj odluci da ne nastavljamo

s poslovanjem Bolt Fooda u Hrvatskoj”, rekla je.

Inače, sam Bolt ima urede u 25 europskih zemalja među kojima i u Hrvatskoj. Tvrtka je osnovana 2013. godine, a navodi da se trenutačno njezinim uslugama koristi više od 200 milijuna ljudi u više od 50 zemalja.

Premda ne možemo vidjeti koliko je profitabilan bio segment dostave hrane vrijedno je pogledati kako je Bolt poslovao u Hrvatskoj u protekle tri godine.

U 2022. je imao prihode od 4,53 milijuna eura, a dobit mu je bila 176,6 tisuća eura.

U iduće dvije godine stvari nisu išle jednako dobro. Naime, u 2023. prihodi su bitno pali na 2,23 milijuna eura dok je dobit bila 93,4 tisuće eura. Prošla godina nije donijela preveliki oporavak iako su prihodi povećani na 2,73 milijuna eura, a dobit na 118,5 tisuća eura.

Napomenimo da se, kad je riječ o dostavi hrane, ne radi samo o restoranima i gotovoj hrani već i o prehrambenim artiklima kupljenim u trgovinama.

Glovo i Wolt, kako stvari stoje, nemaju namjeru prestati zadovoljavati potrebe hrvatskih građana koji vole trenutak kada im gotova hrana stigne na kućna vrata. Naravno, to kažemo uz malu količinu opreza jer u današnjem vrlo dinamičnom svijetu nekada poslovne odluke mogu i iznenaditi iako u ovome slučaju zasad nema razloga misliti da će netko od tog dvojca slijediti stope Bolt Fooda.

U travnju ove godine Glovo je proslavio šest godina poslovanja u Hrvatskoj

i to prigodno obilježio u svom uredu u Zagrebu.

Tom je prigodom tadašnji glavni direktor lokalne podružnice Glova Lorenzo Mayol rekao:

„Tijekom proteklih šest godina Glovo je postao neizostavan dio svakodnevice mnogih građana Hrvatske i ponosni smo na naš doprinos gospodarstvu i zapošljavanju. S novouređenim uredom u Zagrebu želimo stvoriti još bolje radno okruženje za naš tim i poslati jasnu poruku o našim dugoročnim planovima ulaganja u Hrvatskoj. Naš je cilj nastaviti s rastom, inovacijama i podrškom lokalnim zajednicama.”

Pritom je rečeno da Glovo ima ambiciju postati najveći online trgovac s dostavom u Hrvatskoj koji uz hranu nudi i drugu robu, primjerice odjeću.

Tada je kazano i da Glovo u Hrvatskoj djeluje u 23 grada te da svaka četvrta osoba u zemlji ima skinutu aplikaciju Glova, a mjesečno se tako isporučuje oko 1,3 milijuna narudžbi.

To je zavidna brojka i poruke iz Glova odražavaju želju za daljnjim rastom i stoga je zanimljivo pogledati u podatke o poslovanju u zadnje tri od šest aktivnih godina na ovdašnjem tržištu.

Tvrtka Glovoapp Technology je u 2022., kako je vidljivo iz podataka CompanyWalla, imala prihode od 14,64 milijuna eura dok je gubitak iznosio 8,38 milijuna eura. Jasno je da su prihodi puno veći no kod Bolta, no istodobno se stvara popriličan gubitak jer su ukupni rashodi poslovanja bili 23,02 milijuna

FOTO: WOLT



eura. Naravno da se ti gubici pokrivaju iz matične tvrtke, ali će biti zanimljivo vidjeti, s obzirom na najavljene ambicije u rastu, kako će Glovo ostvariti preokret u segmentu profitabilnosti.

Naime, u 2023. godini prihodi su narasli na 17,63 milijuna eura dok se gubitak smanjio na 6,3 milijuna eura. Prihodi su nastavili rasti i u prošloj godini došavši na 22,3 milijuna eura, ali je gubitak opet skočio i završio na 7,36 milijuna eura.

Lorenzo Mayol je bio glavni direktor za Hrvatsku jednu godinu, do svibnja ove godine, a onda je tu ulogu preuzeo Valerio Vitrone. Mayol je otišao na poziciju direktora e-trgovine za Europu sa sjedištem u Berlinu. Očito je onda da je u svoje nešto više od četiri godine rada za Glovo obavio dobar posao. Naime, u Hrvatskoj je funkciju preuzeo nakon što je bio glavni direktor za Nigeriju i onda komercijalni direktor za Afriku.

U Hrvatskoj je zamijenio Dragu Cotu, a domaći mediji su tada pisali da je njegov dolazak bio znak da treba popraviti stvari jer poslovanje baš i ne teče prema predviđanjima i očekivanjima.

Vitrone pak je u nedavnom razgovoru u domaćim medijima potvrdio dobru

ocjenu perspektive poslovanja rekavši da hrvatski građani naručuju hranu razmjerno čak i češće no što je to slučaj u mnogim zapadnoeuropskim zemljama zbog čega se očekuje daljnji rast prodaje. Istodobno, neto gubitak poslovanja objašnjava značajnim ulaganjima kako bi se poboljšali lokalna infrastruktura i korisničko iskustvo.

Pritom napominje da je profitabilnost ključni dugoročni cilj, a vizija lokalnog poslovanja nadilazi tek dostavu hrane. Drugim riječima, u dostavi svega što nije hrana vidi se veliki prostor za rast.

Glovo je, inače, utemeljen 2014. godine u Barceloni, a u sljedećoj je godini uspio prikupiti financiranje, većinom od malih investitora, u vrijednosti od 140 tisuća eura kako bi poslovanje te start-up tvrtke dobilo zamah.

Zanimljivo je kako na svojoj internet-skoj stranici navode da početak baš i nije bio lagan s manje od 10 narudžbi dnevno. Prvi restoran koji je s tvrtkom potpisao ugovor je bio jedan indijski restoran u Barceloni.

Na početku je tvrtka poslovala samo u Madridu, Barceloni i Valenciji, no krajem 2015. napravila je prvi međunarodni

iskorak u Italiju. U 2017. godini ostvaren je ekskluzivni ugovor o dostavi s lancem McDonald's za više španjolskih i talijanskih gradova.

U 2020. godini već su bili prisutni u 19 zemalja, ali je prodano poslovanje u Latinskoj Americi jer su zaključili da to tržište jednostavno nije bilo dovoljno prijemčivo.

Tada je to južnoameričko poslovanje kupila njemačka tvrtka Delivery Hero koja je krajem 2021. postala većinski vlasnik Glova, pa je Glovo od 2022. dio te njemačke grupacije.

U prošloj godini Glovo je proslavio prvih milijardu narudžbi globalno.

Trenutačno je Glovo aktivan u 23 zemlje Europe, središnje Azije i Afrike.

Da nije sve išlo idealno potvrđuje i nedavna kazna Europske komisije za Delivery Hero od 329 milijuna eura zbog kršenja pravila tržišnog natjecanja u razdoblju između 2018. i 2022. Dio koji otpada na Glovo u toj sankciji iznosi 105,7 milijuna eura premda je 10 posto iznosa oprošteno zbog suradnje s Bruxellesom u istrazi.

Kako Glovo tako i Wolt su zapravo djelovali na promjene navika potrošača.



FOTO: BOLT FOOD

Wolt, koji je osnovan u Finskoj, prisutan je u Hrvatskoj od 2018. godine.

Tvrtka je utemeljena također 2014. godine i prvi mu je ured u središtu Helsinkija imao površinu od 10 četvornih metara.

Nakon devet mjeseci preselili su se u nešto veći ured te ostvarili prvi krug financiranja od 2,5 milijuna eura.

U 2016. načinjen je prvi međunarodni iskorak u susjedstvo, u Švedsku i Estoniju, a onda su stvari samo išle dalje poput koncentričnih krugova. Iduće godine na red su došle Danska, Litva i Latvija i onda već 2018. malo dalji dometi ulaskom na tržišta Hrvatske, Češke, Norveške, Mađarske, Gruzije, Izraela i Poljske.

Slijedile su u 2019. Srbija, Grčka, Azerbajdžan, Slovačka, Slovenija i Kazahstan te godinu kasnije Cipar, Malta, Japan i Njemačka.

U 2022. godini su udružili snage s američkom tvrtkom DoorDash zamjenom dionica tako da su dioničari Wolta dobili manjinski udio u DoorDashu. Transakcija je bila vrijedna 8,1 milijardi dolara.

Ove je godine Wolt proširio poslovanje na Kosovo, Sjevernu Makedoniju i Rumunjsku i time je ostvario prisutnost u 30 zemalja.

Zanimljivo je da je njemačko udruženje hotela i restorana DEHOGA preporučilo restoranima u toj zemlji da se ne povezuju s uslugama dostave hrane kakva je Wolt jer, kako kažu, previše utječu na cjenovnu politiku restorana uzimajući proviziju i do 30 posto.



FOTO: GLOVO

Udruženje vidi i opasnost u tome da bi dostavljači hrane, nakon što počnu raspolagati sa svim potrebnim podacima, mogli postati s vremenom konkurencija organizirajući vlastite kuhinje koje bi pripremale jela za kojima je najveća potražnja i ostaviti tako restorane dijelom praznih ruku.

Teško je reći hoće li se to dogoditi ili ne, no može se pogledati kako je Wolt u zadnje vrijeme poslovao u Hrvatskoj.

Tvrtka Wolt Zagreb d.o.o. osnovana je 2018. godine kada je Wolt ušao na hrvatsko tržište.

Na kraju prošle godine imala je 154 zaposlene osobe.

U 2022. godini imala je prihode od 16,8 milijuna eura koji su u 2023. pali na 10,3 milijuna eura i onda u 2024. došli na 14,2 milijuna eura.

Dobit je porasla s 54,8 tisuća eura u 2022. na 97,1 tisuću eura u idućoj godini i onda na 420,1 tisuću eura u 2024.

Njezin je vlasnik finska tvrtka Wolt Enterprises Oy.

No, sredinom 2021. osnovana je tvrtka Wolt Services Zagreb koje je vlasnik Wolt Services Oy iz Finske. Tu su zaposlene 72 osobe.

Ta je pak tvrtka u 2022. imala prihode od 1,64 milijuna eura. Godinu potom došli su na 6,09 milijuna eura i onda u prošloj godini na 12,8 milijuna eura iz čega je vidljiv snažan rast.

Istodobno je u sve tri godine ostvaren gubitak poslovanja, i to u 2022. od 18,4 tisuće eura, u 2023. od 40,3 tisuće eura i u 2024. u iznosu od 67,2 tisuće eura.

Da bi se razumjela razlika u dvojnoj registraciji Wolta treba napomenuti da je tvrtka Wolt Enterprises zapravo matična finska tehnološka tvrtka koja je postala dio DoorDasha i koja upravlja platformom za dostavu hrane.

Tvrtka Wolt Services Oy je finska podružnica tvrtke Wolt.

Usluge Wolta su u Hrvatskoj dostupne u 35 gradova.



FOTO: BOLT FOOD

HRVATSKA ULAZI U LIGU SVJETSKIH LOGISTIČKIH ČVORIŠTA – I SVE POČINJE U RIJECI

RIJEKA GATEWAY: KAKO JE HRVATSKA IZGRADILA NAJNAPREDNIJU LUKU JUGOISTOČNE EUROPE – I ZAŠTO ĆE TO PROMIJENITI SVE

OD 650.000 DO VIŠE OD MILIJUN TEU GODIŠNJE, OD ELEKTRIČNIH DIZALICA DO BEZGRANIČNIH VLAKOVA – ISTRAŽUJEMO KAKO RIJEKA POSTAJE GLAVNA ULAZNICA AZIJE U SREDNJU EUROPU. SAZNAJTE ZAŠTO GLOBALNI IGRAČI ULAŽU, KOLIKO ĆE NOVIH RADNIH MJESTA DONIJETI, KAKO ĆE PROMIJENITI TURIZAM I GRADSKU SLIKU – I ZAŠTO OVO NIJE SAMO LUKA, VEĆ MOTOR BUDUĆEG HRVATSKOG GOSPODARSTVA.

U posljednjih deset godina hrvatske su luke doživjele značajan rast. Broj uplovljavanja povećao se za više od 40 posto, čime se Hrvatska smjestila među zemlje s najvećim rastom broskog prometa u Europi. Najviše je porasla obala južnog Jadrana, no strateški razvoj i budućnost cijelog sustava sve se više vežu uz Rijeku. Upravo ondje otvara se Rijeka Gateway (RGW), novi kontejnerski terminal na Zagrebačkoj obali, tehnološki najnapredniji u jugoistočnoj Europi, osmišljen da primi i najveće kontejnerske brodove današnjice.

Terminal je rezultat višegodišnjeg ulaganja i suradnje globalnih i domaćih partnera, prije svega APM Terminalsa (Maersk grupa) i ENNA grupe. Prva faza izgradnje obuhvaća osnovnu infrastrukturu, nabavu suvremenih kontejnerskih STS dizalica i uspostavu logističke podrške. Obala terminala u prvoj fazi ima 400 metara, dubinu mora od 20 metara i kapacitet od 650 tisuća TEU godišnje, što omogućuje prihvat brodova do 18 tisuća TEU. Druga faza predviđa proširenje obale na 680 metara, povećanje kapaciteta na više od milijun TEU i prihvat brodova do 24 tisuće TEU.

Projekt Rijeka Gateway nije samo građevinski pothvat, već i početak nove faze poslovanja luke. Sve je usmjereno na digitalizaciju, automatizaciju i održivost, a istovremeno se jača povezanost s kontinentalnim tržištima. Stručnjaci ističu da će upravo ta kombinacija biti ključ za privlačenje najvećih brodarskih kompanija i preusmjeravanje prometnih toko-

va sjevernog Jadrana prema Rijeci. Terminal se planira potpuno integrirati u TEN-T mrežu, čime Luka Rijeka dobiva stratešku ulogu u međunarodnim logističkim koridorima.

Željeznica kao ključni element

Ključnu ulogu u funkcioniranju terminala ima željeznica. Rijeka Gateway je projektiran kao potpuno intermodalan, što znači da se kontejneri s brodova mogu odmah otpremiti vlakovima

prema Budimpešti, Beču, Münchenu ili drugim europskim destinacijama. ENNA Transport, prvi privatni teretni željeznički operator u Hrvatskoj, preuzima tu funkciju. Tvrtka danas raspolaže flotom modernih lokomotiva i više stotina vagona, a posebnost je što vlakovi prelaze državne granice bez zamjene lokomotive – mijenja se samo strojovođa. To ubrzava transport i smanjuje troškove, a upravo ta fleksibilnost bit će ključna za povećanje količina tereta koje stižu u Rijeku.



FOTO: APM

Rijeka Gateway



FOTO: MAERSK

Skladište tvrtke ENNA Transporti jedan je od ključnih igrača za razvoj riječke luke MAERSK u Rijeci

U Rijeci ENNA Transport zapošljava više od četrdeset stručnih djelatnika; strojovođe, pregledače vagona i operativce. Prosječna dob zaposlenih je nešto više od 35 godina, pa se radi o mladom, ali iskusnom timu. U posljednje tri godine broj zaposlenih značajno je porastao, a tvrtka kontinuirano traži nove radnike. Posebnu pozornost posvećuju obrazovanju budućih kadrova – stipendiranjem učenika zagrebačke Željezničke škole i internom obukom zaposlenih stvara se baza stručnjaka koja će moći pratiti rast prometa u idućim desetljećima.

Terminal je već testiran u praksi. Tijekom ljeta 2025. godine na Zagrebačku obalu pristali su probni brodovi, a obavljani su i testni vlakovi dužine 500 metara. Svaka faza testiranja – od iskrcaja kontejnera, transporta vlakom do ponovnog ukrcaja, prošla je bez poteškoća. Time je potvrđeno da infrastruktura i operativni procesi mogu podnijeti najveće opterećenje i da je Rijeka spremna za početak rada terminala. Dodatne probe obuhvatile su i koordinaciju sa sustavom HŽ infrastrukture, sigurnosne procedure te simulacije najprometnijih dana, kako bi se osigurala nesmetana operativna funkcija od prvog dana.

Rijeka Gateway donosi snažan gospodarski učinak. Procjene stručnjaka pokazuju da bi do 2040. godine luka mogla generirati pet puta veći doprinos gospodarstvu nego danas, odnosno više od 3,3 milijarde eura dodane vrijednosti godišnje i otvoriti oko 8.600 novih radnih mjesta. To se ne odnosi samo na samu luku, već i na transport, skladištenje, distribucijske centre, trgovinu, ugostiteljstvo

i turistički sektor. Luka Rijeka postaje nova ulazna točka za robu iz Azije i svijeta prema srednjoj Europi, jačajući cijeli opskrbeni lanac i konkurentnost Hrvatske.

Turizam i urbani razvoj

Rijeka Gateway mijenja i turistički segment. Priprema se prihvat velikih kruzera, čime se povećava broj posjetitelja u gradu, što donosi korist lokalnom ugostiteljstvu, kulturnim institucijama i gradskoj infrastrukturi. Grad tako ponovno potvrđuje svoj identitet kao pomorsko i logističko središte Hrvatske, a novi projekti otvaraju perspektivu dugoročnog rasta i urbanog razvoja.

Ekološki aspekti projekta su također značajni. Gotovo sva oprema terminala bit će električna, a energija će se crpiti iz obnovljivih izvora. Sustavi za smanjenje svjetlosnog zagađenja i buke, moderne dizalice i električna transportna vozila osiguravaju minimalan utjecaj na okoliš. Terminal prati suvremene europske standarde održivog poslovanja i energetske učinkovitosti, uključujući inteligentno upravljanje energijom i vodom.

Projekat je prepoznat i na državnoj razini. Luka Rijeka uvrštena je među strateške investicije, a paralelno se obnavlja željeznička infrastruktura kako bi se osigurala brza i učinkovita povezanost s unutrašnjosti. Koncesija na terminal traje 50 godina, pružajući dugoročnu sigurnost i stabilnost poslovanja. Podaci Eurostata pokazuju da je Hrvatska među vodećim zemljama EU po rastu broskog prometa u posljednjem desetljeću, a Rijeka Gateway omogućava prihvat najvećih brodova do sada neviđenih u Hrvatskoj, što dodatno jača međunarodnu konkurentnost.

Ako se planovi u potpunosti realiziraju, Rijeka će do sredine stoljeća biti jedno od glavnih prometnih središta Mediterana, luka koja ne stoji u sjeni drugih luka, nego samouvjereno kroči u budućnost, spajajući tehnologiju, logistiku, održivost i gospodarski razvoj u jedinstvenom regionalnom modelu.

EMILIJA FRANIĆ



Skladište tvrtke MAERSK u Rijeci

FOTO: MAERSK

JESEN MIRIŠE NA PEČENE KESTENE

KESTENIJADE 2025: OD LOVRANA DO KOSTAJNICE

FOTO: PIVSTILOVRAN.COM



Marunada u Lovranu

50. MARUNADA U LOVRANU, PLANINARSKI USPONI U PETRINJI, „ZERO WASTE“ REVOLUCIJA U ZELINI, GUPČEVA LIPA I DUBOVAC S LOKALNIM OPG-OVIMA – ISTRAŽUJEMO KAKO KESTENIJADE POSTAJU VIŠE OD ZABAVE: TO SU GOSPODARSKI POTICAJ, KULTURNI IDENTITET I MODEL ODRŽIVOG TURIZMA KOJI OSVAJA I SVJETSKO PRIZNANJE.

Jesensko šarenilo u Hrvatskoj teško je zamisliti bez mirisa pečenih kestena. Ova plemenita biljka u našim je krajevima prisutna stoljećima: rimski vojnici prenosili su je kao hranu, a kasnije je postala nezamjenjiv dio jesenskih tradicija. Danas se taj plod razlog okupljanja, pjesme i druženja – od lovranske marunade do brojnih kestenijada diljem zemlje.

Ovogodišnja Marunada u Lovranu i na lovransčini slavi se jubilarni 50. put i ovom kraju predstavlja produženje turističke sezone kroz cijeli listopad.

- Tijekom tri dana kroz Lovran prođe više od 5.000 posjetitelja, što domaćih, što stranih. Od stranih posjetitelja to su gosti s bližih nam tržišta - Slovenija i Austrija - govori nam Zvezdana Klobučar Filčić iz lovranske turističke zajednice ističući kako ova manifestacija doprinosi i u gospodarskom smislu u koji se uključuju gotovo svi ugostitelji. Koristi imaju i smještajni objekti, kulturno-umjetničke udruge kao i OPG-ovi.

- Kod nas se redovito mogu pronaći slastice od maruna, sladoled, pivo, kokteli, namaz od maruna i mnogi drugi proizvodi - ponosno ističe Klobučar Filčić.

Bogata je i tradicija Festivala kestena koji se u Petrinji od 1999. godine odvija drugog vikenda u listopadu. Posebnost mu je Planinarska kestenijada koja se prvog dana festivala odvija na Hrastovačkoj gori te uključuje uspon devet kilometara dugom stazom. Drugi dan je, pak, posvećen zabavama, animacijama i glazbi u centru grada.

- Prošle godine je tijekom dva dana Festival u Petrinji posjetilo oko 3000 osoba. Stranih gostiju je oko 20 posto, iz Bosne i Hercegovine, Slovenije, Austrije, Italije, ali i Njemačke, Španjolske, Francuske, Irske - kaže nam Kristina Suppe, direktorica TZ Petrinja.

Dvije godine starija od petrinjske je Zelinska kestenijada, te također spaja aktivni turizam s tradicijskom proizvodnjom hrane i gastronomijom. Trećeg vikenda listopada oko 10.000 posjetitelja penje se do Kladešćice.

- Šumski put koji nije bio prikladan za pješake i bicikliste (blato, voda, velike rupe) prije nekoliko godina je uređen i proširen, uz pažnju na okoliš i prirodu - govori nam Marinka Zubčić Mubrin, direktorica TZ Svetog Ivana Zeline. Posebno ističe primjenu koncepta „zero waste“ korištenjem isključivo papirnatih zdjelica, tanjura, pribora za jelo kao i povratnih čaša, dok izlagači mogu prodavati isključivo domaće i lokalne proizvode te ih pakirati u platnene ili papirnate vrećice. Plastika kao materijal izbačena je iz upotrebe.

- Također naglašavamo kako Grad i Turistička zajednica prvih 300 posjetitelja koji dođu na Kestenijadu pješice ili biciklom, daruje mjericom pečenih kestena kao zahvalu što ne koriste automobil za dolazak na manifestaciju - naglašava direktorica.

Valja istaknuti kako ove godine navijamo upravo za Zelinsku kestenijadu na natjecanju zaklade Green Destinations, kojem je cilj nagraditi 100 destinacija

diljem svijeta koje su pokazale iznimne rezultate u održivom turizmu.

Kestena neće nedostajati i na ostalim predjelima Medvednice. Gupčeva kestenijada, 16. po redu, održat će se kod Gupčeve lipe u Gornjoj Stubici 19. listopada, te se očekuje, ako je suditi po prethodnim godinama, do 2000 posjetitelja. Izvrсна je ovo prilika za promociju domaćih OPG-ova, obrta i umjetničkih sastava.

- Izlažu se likeri, proizvoda od voća i povrća, med, bučino ulje, kolači, te proizvodi raznih obrta i udruga - govori Marinka Breber.

Jedna od najvećih kestenijada je i ona u Hrvatskoj Kostajnici. Tijekom tri dana održava se višesatni program s oko 1000 izvođača, uključujući KUD-ove, limene glazbe i poznata estradna lica. Ova manifestacija, koja privlači tisuće posjetitelja, ove se godine odvija 28. put.

Kestenijada u Dubovcu daleko je mlađa, u svega nekoliko godina postojanja uspjela je privući više od 2000 posjetitelja.

- Kestenijada je osmišljena više kao boutique festival, gdje nudimo samo lokalne kestene iz karlovačkih šuma, te proizvode lokalnih OPG-ova uz sudjelovanje lokalnih sastava i dječjih društava. Uključujemo i OPGove iz susjednih zemalja a samim time dobivamo i njihove goste - govori nam Jurija Šebalj dodajući kako su dosad svi izlagači, sastavi, društva, restoran i muzej bili zadovoljni promocijom i zaradom.

 HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ

FINTECH REVOLUCIJA U HRVATSKOJ

AIRCASH, ELECTROCOIN, PAYCEC: TRI LICA DIGITALNE FINANCIJSKE BUDUĆNOSTI HRVATSKE

KAKO DOMAĆE FINTECH TVRTKE MIJENJAJU NAČIN NA KOJI HRVATI PLAĆAJU, ŠTEDE I TRGUJU — OD MOBILNIH NOVČANIKA I KRIPTOVALUTA DO IZAZOVA SIGURNOSTI I EUROPSKE EKSPANZIJE

Digitalna revolucija u financijskom sektoru drastično je promijenila način na koji upravljamo novcem. Pojava fintech tvrtki stavila je tradicionalne banke pred nove izazove, dok su korisnici dobili pristup bržim, jeftinijim i inovativnijim financijskim uslugama. Hrvatska nije izuzetak u ovom globalnom trendu. Na domaćem tržištu posebno se ističu tri fintech tvrtke, Aircash, Electrocoin i PayCec, svaka sa svojim jedinstvenim pristupom i ponudom. Dok Aircash olakšava svakodnevne mobilne plaćanja, Electrocoin se fokusira na kriptovalute, a PayCec nudi inovativna rješenja za online plaćanja. Ove tvrtke pokazuju kako digitalna tehnologija otvara nove mogućnosti za korisnike i mijenja lice financijskog sektora u Hrvatskoj.

Aircash je hrvatska fintech kompanija koja je svojim digitalnim novčanikom osvojila korisnike diljem zemlje. Plat-

forma omogućuje trenutne transfere novca, sigurno online plaćanje, plaćanje računa, parkinga, javnog prijevoza te kupovinu ulaznica za sportske i glazbene događaje. Korisnici svoj Aircash račun mogu puniti putem bankovnih kartica ili na prodajnim mjestima kao što su INA benzinske postaje, Tisak i iNovina, što dodatno povećava praktičnost korištenja usluge.

Jedan od najnovijih i najznačajnijih poteza Aircasha je partnerstvo s talijanskim nogometnim klubom Hellas Verona. U sezoni Serie A 2025./26. Aircash je postao službeni glavni sponzor kluba, što je izvršni direktor Hrvoje Čosić opisao kao ključni korak u širenju na talijansko tržište. „Velika nam je čast biti dio obitelji Hellas Verona. Italija je jedno od ključnih tržišta za naš daljnji razvoj, a vjerujemo da je upravo Verona savršeno mjesto za početak“, izjavio je Čosić na konferenciji za medije. Ovaj potez poka-

zuje da hrvatski fintech sektori sve više privlače pažnju i izvan granica zemlje, čime se otvaraju nove prilike za regionalnu i europsku ekspanziju.

U Hrvatskoj korisnici ističu jednostavnost aplikacije i široku mrežu partnera. Na forumima i društvenim mrežama često se navodi da je Aircash brz i pouzdan način za upravljanje financijama. Jedan korisnik na Redditu komentirao je: „Koristim Aircash skoro pa godinu dana, sve plaćam s tim. Još prije sam htio otvoriti Revolut, ali već tada su počeli tražiti...“ Takvi komentari potvrđuju da domaći fintech može konkurirati globalnim platformama, zahvaljujući lokalnoj prilagodbi i praktičnim funkcionalnostima.

Osim što pojednostavljuje svakodnevne transakcije, Aircash aktivno ulaže u edukaciju korisnika o digitalnom bankarstvu i sigurnosti online plaćanja, što dodatno jača povjerenje i lojalnost korisnika.



FOTO: AIRCASH

Od 2020. do 2023. godine Aircash je zabilježio rast od čak 860 posto, čime se uvrstio među najbrže rastuće tehnološke tvrtke Srednje Europe prema Deloitteovoj ljestvici „Technology Fast 50“. Danas tvrtka zapošljava više od 150 ljudi i nastavlja širiti svoj portfelj usluga, uključujući i planove za integraciju kriptovaluta u aplikaciju.

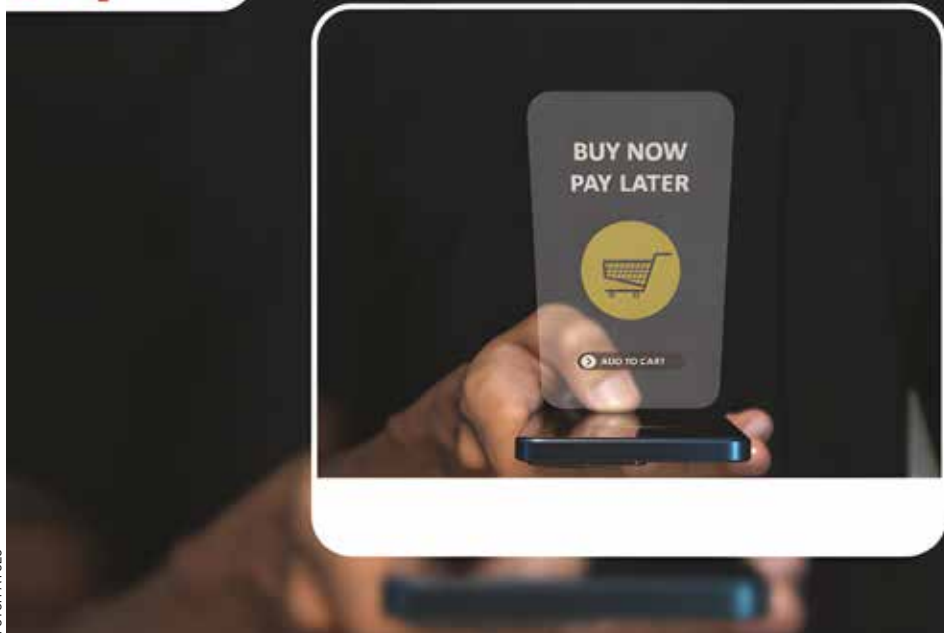
Electrocoin je hrvatska fintech tvrtka koja se bavi posredovanjem u trgovanju kriptovalutama i procesiranjem kripto uplata, postavši ključni igrač u domaćoj kripto industriji. Platforma se ističe pouzdanošću i sigurnošću transakcija, a korisnici je hvale zbog jednostavnog sučelja i brzog izvršavanja transfera. Electrocoin je ostvario partnerstva s velikim domaćim kompanijama, uključujući Konzum i Croatia Osiguranje, što dodatno potvrđuje njegovu ulogu kao mosta između tradicionalnog financijskog sektora i digitalnih valuta.

Međutim, rast u kripto sektoru donosi i regulatorne izazove. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (Hanfa) upozorila je Electrocoin na potrebu poboljšanja sustava sprječavanja pranja novca i financiranja terorizma. Prema odluci Hanfe, tvrtka mora unaprijediti pet ključnih procedura, što uključuje strožu kontrolu korisničkih transakcija i dodatne sigurnosne protokole. Takvi zahtjevi ilustriraju kako kripto sektor u Hrvatskoj brzo raste, ali istovremeno mora pratiti stroge regulatorne standarde kako bi osigurao povjerenje korisnika i institucija.

Unatoč izazovima, Electrocoin se potvrđuje kao lider u domaćem kripto prostoru. Nikola Škorić, suosnivač i direktor tvrtke, ističe da se na novu platformu dosad registriralo više od 3.500 korisnika, a očekuje se daljnji rast kako kripto tehnologija postaje sve prihvaćenija u Hrvatskoj i regiji.

PayCec je fintech platforma usmjerena na online plaćanja i e-trgovinu, s posebnim naglaskom na korištenje kriptovaluta u svakodnevnim transakcijama. Tvrtka nudi rješenja koja bi trebala biti jednostavna i praktična za trgovce i kupce, no iskustva korisnika otkrivaju i određene nedostatke.

PayCEC®



Naime, brojni korisnici izvještavaju o tehničkim problemima s platformom, od ograničenih funkcionalnosti do nedostataka obavijesti o statusu transakcija. Sigurnost osobnih podataka također se često spominje u recenzijama, što predstavlja izazov za tvrtku koja djeluje u visoko reguliranom i povjerenjem osjetljivom sektoru. Na stranici Trustpilot korisnici su izrazili nezadovoljstvo uslugom. Jedan od njih napisao je: „Ovo je najgora usluga plaćanja koju sam ikada koristio. Njihova platforma je ograničena i nevjerovatno puna grešaka. Na primjer, ne možete primiti e-mail ili povratni poziv kada je transakcija dovršena.“

Unatoč kritikama, PayCec nudi određene prednosti. Njihovo hostirano rješenje plaćanja omogućuje trgovcima da preusmjere kupce na vanjski, ali vizualno prilagođen tijek plaćanja koji se lako integrira u postojeće online trgovine. Prednost ovakvog modela je u tome što nije potrebna tehnička integracija niti složeno programiranje, dok se kupcima zadržava dojam da nisu napustili prodajno mjesto. To PayCec pozicionira kao rješenje namijenjeno manjim trgovcima i onima koji žele brzu implementaciju digitalnih plaćanja bez većih ulaganja u IT infrastrukturu.

Iako se platforma suočava s izazovima vezanim uz korisničko iskustvo i sigurnost, njezina fleksibilnost i fokus na jednostavnu implementaciju ukazuju na potencijal za daljnji razvoj. Ako uspije odgovoriti na kritike i ojačati povjerenje korisnika, PayCec bi mogao postati ozbiljan konkurent na tržištu digitalnih plaćanja u regiji.

Uspon hrvatskih fintech tvrtki pokazuje kako i domaće tržište može biti plodno tlo za inovacije u financijama. Aircash širi granice mobilnih plaćanja i sve više izlazi na europsko tržište, Electrocoin gradi reputaciju pouzdanog partnera u kripto industriji unatoč regulatornim izazovima, dok PayCec traži svoje mjesto na tržištu online plaćanja balansirajući između kritika korisnika i potencijala jednostavne implementacije.

Iako svaka od ovih tvrtki ima svoje prednosti i prepreke, zajedničko im je to da mijenjaju način na koji Hrvati doživljavaju financijske usluge. Digitalna transformacija financijskog sektora u Hrvatskoj tako nije samo trend, već dugoročna promjena koja korisnicima donosi veću fleksibilnost, a tvrtkama otvara vrata prema europskoj i globalnoj sceni.

 **EMILIJA FRANIĆ**

ZELENA TRANZICIJA NA HORIZONTU

HRVATSKI OTOCI KAO LABORATORIJI BUDUĆNOSTI: KAKO SOLARNA ENERGIJA, GRAĐANSKE ZADRUGE I EU FONDOVI MIJENJAJU ENERGETSKU KARTU JADRANA

OD KRKA I VISA DO CRESA I LOŠINJA — KAKO SE MALI OTOCI PRETVARAJU U PIONIRE ODRŽIVE ENERGIJE, UNATOČ BIROKRACIJI I FINACIJSKIM IZAZOVIMA, UZ PODRŠKU GRAĐANA I EUROPSKIH PROGRAMA

Prelazak na obnovljive izvore energije postao je jedan od ključnih prioriteta Europske unije, a upravo otoci sve češće služe kao pokusna polja energetske tranzicije. Njihova geografska izoliranost i ovisnost o fosilnim gorivima čine ih idealnim kandidatima za projekte zelene energije, ali i mjestima gdje se vrlo jasno vide financijski i regulatorni izazovi. Hrvatska, sa svojih više od 1.200 otoka, u tom procesu zauzima posebno zanimljivu poziciju.

Primjeri iz svijeta pokazuju da otoci mogu biti nositelji promjena. Danski otok Samsø postao je energetska samodostatan zahvaljujući kombinaciji vjetroelektrana i biomase, dok je španjolski El Hierro na Kanarima uveo sustav koji spaja vjetar i hidroakumulaciju. Na Pacifiku, otočje Tokelau gotovo u potpunosti koristi solarnu energiju, dok su mnogi karipski otoci krenuli u snažna ulaganja u vjetar i baterijske sustave. Ti projekti pokazuju da tehnologija više nije prepreka. Glavni izazov sada leži u financiranju, modelima upravljanja i uključivanju lokalnih zajednica.

Hrvatski otoci do sada su najvećim dijelom ovisili o uvozu energije s kopna, dok su manji otoci koristili dizelske agregate, što je skupo i neodrživo. Ipak, posljednjih godina vidi se pomak. Krk je najavio plan da postane prvi CO₂ neutralni otok na Jadranu, a na Visu se razvijaju pilot-projekti integracije solarne energije i baterijskih sustava. Veliki potencijal vidi se i na Cresko-lošinjskom arhipelagu, gdje je već u razvoju pet solarnih elektrana ukupnog kapaciteta 22,5 megavata.

Tajništvo za čistu energiju za EU otoke u lipnju je objavilo tehnički izvještaj posvećen upravo Cresu i Lošinju, fokusiran na mogućnosti financiranja solar-



Vjetroelektrana na Pagu

ne infrastrukture. Dokument dolazi u trenutku kada su projekti u visokoj fazi pripreme, a pitanje više nije postoji li tehnologija, već kako zatvoriti financijsku konstrukciju. Izvještaj analizira modele financiranja, uključujući europske fondove, zajedničke investicije, energetske participacije građana i inovativne instrumente poput zelenih obveznica. Posebno se naglašava uloga energetskih zadruga i lokalnih zajednica, što potvrđuje primjer projekta Sunčane elektrane Filozići. Taj projekt vodi energetska zadruga Apsyrtes, a sredstva se prikupljaju i putem crowdfundinga. Zemljište je već osigurano, a sada se čeka dovršetak administrativnih procedura. Ovaj model suradnje lokalnih aktera i građanskog financiranja mogao bi postati presedan i za druge hrvatske otoke.

Najveća prepreka bržem razvoju obnovljivih izvora na otocima i dalje ostaje birokracija, od sporog izdavanja dozvola do neusklađenih propisa. Investitorima problem predstavlja i dugačak povrat na ulaganja, posebice kod manjih elektrana. Upravo zato sve se češće govori o po-

trebi uvođenja novih financijskih instrumenata, uključujući ugovore o otkupu energije (PPA), javno-privatna partnerstva i modele u kojima građani direktno sudjeluju kao dioničari. Europska unija ovakve inicijative podupire kroz programe namijenjene otočnim zajednicama, a cilj je jasan, pretvoriti otoke u energetske samodostatne regije koje istodobno smanjuju emisije, ali i troškove energije.

Za Hrvatsku, prelazak otočnih zajednica na obnovljive izvore energije nije samo ekološko, već i ekonomsko pitanje. Projekti poput onih na Krku, Visu i Cresu pokazuju da je tranzicija moguća, ali i da zahtijeva kombinaciju političke volje, pametnog financiranja i aktivnog uključivanja građana. Ako se taj potencijal iskoristi, hrvatski otoci mogli bi postati predvodnici zelene tranzicije u regiji, privlačeći ne samo turiste, nego i investitore zainteresirane za održiva rješenja. A to bi za domaću energetska i financijsku politiku značilo i više sigurnosti i više konkurentnosti na europskoj razini.

 EMILIJ FRANIĆ

EUROPSKA PRAVILA, LOKALNA RIZNICA

BRAČKI KAMEN, PAŠKA ČIPKA, HVARSKA AGAVA — KAKO NOVA EU ZAŠTITA GEOGRAFSKOG PODRIJETLA MOŽE PROMIJENITI SUDBINU HRVATSKIH OBRRTNIČKIH BLAGA

OD PROSINCA OVE GODINE. TRADICIONALNI PROIZVODI MOGU DOBITI EUROPSKU OZNAKU IZVORNOSTI — ŠTO TO ZNAČI
ZA OBRRTNIKE, KAKO FUNKCIONIRA REGISTRACIJA, I ZAŠTO JE OVO PRILIKA ZA OČUVANJE BAŠTINE I RAZVOJ LOKALNE
EKONOMIJE



Galerija Paške čipke

rati iste oznake u okviru novog sustava na razini EU-a. Vjerujemo da će nositelji navedenih nacionalnih oznaka iskazati interes za daljim nastavkom zaštite na razini EU-a,” objašnjavaju iz DZIV-a.

Iako je dosad u Hrvatskoj zaštićen tek mali broj proizvoda, procjenjuje se da ovdje postoji velik potencijal i da bi brojni proizvodi mogli imati koristi od takve zaštite.

“Osim navedenih zaštićenih tradicionalnih čipki, procjenjuje se da Hrvatska ima potencijal za zaštitu oznaka i tržišni plasman i za druge obrtničke i industrijske proizvode s tradicijom, primjerice razne vrste prirodnog kamena (npr. svjetski poznati brački kamen), nakit, drvene igrčke, vez, čiji su ugled i karakteristike vezane za određeno zemljopisno područje i proizvođači kojih bi mogli imati koristi od zaštite oznaka zemljopisnog podrijetla. U studiji EUIPO-a o potencijalu zaštite oznaka zemljopisnog podrijetla za obrtničke i industrijske proizvode država članica EU-a, navedeni su neki konkretni potencijalni proizvodi s teritorija Republike Hrvatske kao što su benkovački kamen, hvarska čipka od agave, drvene igrčke Hrvatskog zagorja itd.”

Svrha zaštite zemljopisnog podrijetla je višestruka, jer osim što se time štiti izvornost na europskom tržištu mogu se potaknuti lokalne zajednice koje njeguju izradu tradicionalnih proizvoda za vlastite potrebe ili radi očuvanja kulturne baštine. Ovakav oblik zaštite im pomaže da počnu prodavati autohtone tradicijske proizvode, što onda privlači

Novim sustavom zaštite oznaka zemljopisnog podrijetla zamijenit će se dosadašnji nacionalni sustavi koje na različite načine vode pojedine države članice, te će se po prvi put omogućiti da se na razini cijele EU zaštite autohtoni proizvodi poput primjerice bračkog kamena ili paške čipke.

O mogućnostima koje za obrtnike i proizvođače nudi novi sustav, prilikama za hrvatske proizvođače, kao i samom postupku registracije, pitali smo Državni zavod za intelektualno vlasništvo (DZIV), instituciju nadležnu za provođenje novih pravila.

“Prema dosadašnjem nacionalnom sustavu zaštite oznaka zemljopisnog podrijetla za obrtničke i industrijske proizvode koju je provodio Zavod, interes za zaštitu ovih oznaka bio je relativno ograničen te su zaštićene svega četiri zemljopisne oznake - Paška čipka, Lepoglavska čipka, Svetomarska čipka i Primošten-ska čipka. Postojeće nacionalno registrirane oznake neće nastaviti vrijediti nakon početka primjene novog sustava, ali u prijelaznom periodu do prosinca 2026. godine njihovi nositelji mogu dopuniti postojeću dokumentaciju i uskladiti je s novim zakonskim okvirom te registri-

FOTO: PAŠKA ČIPKA



interes za te zajednice i njihovu zemljopisnu regiju, te može potaknuti i druge gospodarske mogućnosti, primjerice u turizmu.

Da bi se proizvod mogao registrirati, potrebno je prvo da se proizvođači okupe i krenu u formalnu procedure, te je potrebno da zadovolji tri uvjeta – proizvod mora potjecati iz određenog geografski definiranog mjesta ili regije; moraju ga odlikovati neke bitne karakteristike povezane s tim mjestom ili regijom; te se barem jedna faza proizvodnje mora odvijati na tom području.

“Kako novi sustav zaštite oznaka kao nositelji zaštićenih oznaka podrijetla predviđa u pravilu skupinu proizvođača s predmetnog zemljopisnog područja na kojem se proizvode specifični obrtnički ili industrijski proizvodi, ključno je podržati proizvođače i potaknuti ih na udruživanje i pokretanje postupka zaštite oznaka te osvijestiti vrijednost takve zaštite. Budući da sličan sustav zaštite na razini EU-a već niz godina postoji za poljoprivredne i prehrambene proizvode, vina i jaka alkoholna pića, za koje je u Hrvatskoj nadležno Ministarstvo poljoprivrede i šumarstva, očekujemo da će dosadašnja pozitivna iskustva hrvatskih proizvođača u zaštiti ovih oznaka (25 registriranih samih oznaka podrijetla te još 24 registrirane oznake izvornosti) poslužiti kao primjer i poticaj i proizvođačima obrtničkih i industrijskih proizvoda,” kažu iz DZIV-a.

Sam postupak registracije se provodi se prvo na nacionalnoj i potom europskoj razini.

“Postupak registracije prema tom novom sustavu provodi se u dvije faze – prva je nacionalna faza u državi članici i za nju je za oznake sa zemljopisnog područja Hrvatske nadležan Državni zavod za intelektualno vlasništvo, a potom slijedi faza na razini EU-a u nadležnosti Ureda Europske unije za intelektualno vlasništvo (EUIPO). U slučaju pozitivno okončane nacionalne faze oznaka iz Hrvatske će dobiti privremenu nacionalnu zaštitu na području Republike Hrvatske, međutim konačnu odluku o registraciji oznake donosi EUIPO,” objašnjavaju iz DZIV-a.

Proces registracije mogao bi potrajati i šest ili više mjeseci, iako dosta toga ovisi o pripremi te spremnosti na dopune zahtjeva dodatnom dokumentacijom i potencijalnim prigovorima drugih strana.

“Trajanje ukupnog postupka registracije nije lako unaprijed predvidjeti jer isti uključuje detaljno ispitivanje specifikacije proizvoda na koju se oznaka odnosi a koja je ključni dio zahtjeva za registraciju oznake jer se njome, između ostalog, dokazuje specifična povezanost proizvoda s predmetnim zemljopisnim područjem i osobite karakteristike proizvoda koje iz toga proizlaze. Osim o opsegu i kvaliteti podnesenog zahtjeva za registraciju oznake, posebno specifikacije proizvoda, trajanje postupka može ovisiti i o spremnosti podnosite-

lja da u što kraćim rokovima uredi zahtjev u slučaju potrebe za nadopunama/izmjenama. Nadalje, trajanje može ovisiti i o prigovorima koje treće strane potencijalno mogu uložiti na registraciju oznake, što dodatno produžuje tijek postupka. Iz navedenih razloga svaka od navedenih faza (nacionalna i na razini EU-a) može trajati 6 i više mjeseci, međutim ističemo da su prednosti zaštite oznake višestruke te da samo trajanje postupka registracije oznake ne bi trebalo odvratiti podnositelje od pokretanja postupka,” kažu iz DZIV-a.

Što se troškova registracije tiče, u tijeku je priprema prijedloga revidiranog propisa kojeg će u konačnici donijeti Hrvatska vlada, i kojim će se propisati naknada troškova za provedbu postupka registracije.

“Pri utvrđivanju visine troškova nacionalne faze postupka registracije uzet će se u obzir potreba za poticanjem konkurentnosti proizvođača proizvoda zaštićenih ovim oznakama te se očekuje da naknade troškova postupka neće prelaziti postojeću naknadu za postupak registracije istovrsnih oznaka za Hrvatsku koji se do sada provodio pri Zavodu a koja iznosi oko 180 eura,” kažu iz DZIV-a.

Iz DZIV-a kažu da kontinuirano informiraju potencijalne obrtnike i proizvođače o novom sustavu putem različitih informativnih i promotivnih aktivnosti, a u travnju ove godine održali su I javnu konferenciju, u suradnji s Europskom komisijom te uz potporu EUIPO-a, na kojoj su se okupljeni mogli upoznati s novim sustavom, njegovim prednostima i okvirno s postupkom registracije.

Iz DZIV-a najavljuju da planiraju nastaviti s aktivnostima kojima bi približili novi sustav potencijalnim korisnicima, tj. proizvođačima i obrtnicima.

“U narednom periodu Zavod planira daljnje aktivnosti na promociji novog sustava, te između ostalog, u suradnji s drugim partnerskim institucijama namjerava organizirati praktične radionice/predavanja o zaštiti oznaka zemljopisnog podrijetla za obrtničke i industrijske proizvode za obrtnike odnosno proizvođače tradicijskih proizvoda i ostale moguće zainteresirane dionike, kao što su predstavnici lokalne i regionalne samouprave,” zaključuju iz DZIV-a.



Zgrada Državnog zavoda za intelektualno vlasništvo

FOTO: GOOGLE MAPS

DAVID SPAIĆ-KOVAČIĆ



ORDINACIJA DENTALNE MEDICINE

**DAMIR KIRLIĆ,
DR. MED. DENT.**

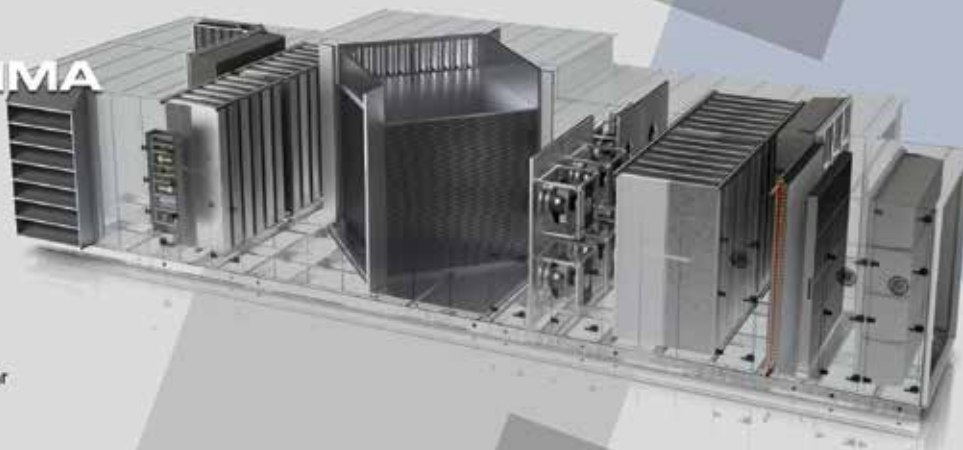
Augusta Cesarca 1 49218 Pregrada
049/377-937
damir.kirlic@gmail.com



Gradna 78 E
10430 Samobor
+385 1 6546-343
proklima@proklima.hr

Poslovnica Split:
Vukovarska 148, 21000 Split
+385 21 261-338
kresimir.madjarevic@proklima.hr

www.proklima.hr



KLIMA KOMORE

pomoć pri projektiranju · puštanje u pogon
servis i održavanje · automatska regulacija i Cloud usluge



AUTOMEHANIKA
AUTODIJAGNOSTIKA
VULKANIZACIJA
POVEĆANJE SNAGE

Poduzetnička zona II/26
33000 Virovitica
+385 33 728 342
www.predragovic-servis.hr
servis@predragovic-servis.hr



POZADINA POBJEDE U HELSINKIJU – PRIČA O PSIMA, UZGAJIVAČIMA I TRŽIŠTU KOJE RASTE

MEGHAN, LIZA I 10.000 ŠTENACA: KAKO HRVATSKA PIŠE NOVU POGLAVLJE U SVJETSKOJ KINOLOGIJI

OD POVIJESNE POBJEDE NA IZLOŽBI U HELSINKIJU, PREKO AUTOHTONIH PASMINA DO SKRIVENIH TROŠKOVA KVALITETNOG UZGOJA – RAZGOVOR S HKS-OM O TOME ŠTO ZNAČI BITI ODGOVORAN VLASNIK, A ŠTO PRAVI UZGAJIVAČ U HRVATSKOJ

Nakon što se ovo ljeto proširila vijest o prvoj u povijesti pobjedi psa hrvatskog uzgoja i vlasništva na najvećoj svjetskoj izložbi pasa, odlučili smo istražiti hrvatsko kinološko tržište. Titulu najljepšeg psa svijeta ljetos je u Helsinkiju ponijela ženka Meghan, pasmine mali vendenski baset grifon, uzgojena u vlasništvu Ive Raić. U finalu se, među deset najboljih, našla još jedna Hrvatica - patuljasta šnaučica Liza, uzgojena od strane Ante Lučina, a u vlasništvu Lučina i Javiera M. Gonzalesa. Sve to u konkurenciji čak 15.720 pasa iz cijelog svijeta.

O ovom uspjehu, ali i načinu funkcioniranja Hrvatskog kinološkog saveza razgovarali smo s njihovim tajnikom Bojanom Matakovićem.

- Pasma patuljasti šnaučica jedna je od najpopularnijih pasmina manjeg rasta u našoj zemlji. Za razliku od njega pasmina petit basset griffon vendéen rijetka je pasmina i godišnje se u rodovnu knjigu HKS-a upiše desetak pasa. Jedini uzgajivač je upravo Iva Raić koja je ostvarila spomenuti uspjeh - govori nam tajnik ove neprofitne udruge građana koja kao članica Međunarodne kinološke federacije (FCI) za područje Hrvatske vodi brigu o pitanjima vezanim uz čistokrvne pse.

Hrvatski kinološki savez djeluje preko kinoloških udruga članica, njih 125, čiji su članovi uzgajivači koji žele uzgajati s rodovnicama HKS-a. Godišnje se u rodovnu knjigu saveza upiše oko 10.000 pasa. Mataković ističe kako se uzgajivači moraju strogo pridržavati pravilnika

HKS-a, odnosno Međunarodne kinološke federacije (FCI) kao i neizostavnog Zakona o zaštiti životinja i drugih pozitivnih propisa Republike Hrvatske.

- Osnova ovih pravilnika je zdravlje i narav psa, a tek onda uzgajanje izložbeno i radno kvalitetnih pasa. Jedino registrirani uzgajivači nalaze se pod pravom kontrolom kroz uzgojne preglede, obavezne zdravstvene preglede i obavezno označavanje štenaca - objašnjava Mataković, te svim potencijalnim kupcima čistokrvnih pasa, odnosno pasa s rodovnicama, savjetuje da se prije nabavke prvo odluče za određenu pasminu psa.

- Izbor pasmine ne smije biti uvjetovan samo njegovim izgledom nego i uvjetima koje mu budući vlasnik mora i može osigurati pri čemu mislimo na prostor, kre-



Izložba pasa

FOTO: HRVATSKI KINOLOŠKI SAVEZ

tanje, ishranu i slično. A potom kontaktiraju našu referadu kako bi provjerili je li određeno leglo registrirano pri HKS-u. Ukoliko se pas nabavlja iz inozemstva savjetujemo da se to učini direktno od poznatog uzgajivača određene pasmine, a nikako od preprodavača koji u osnovi kupuju pse loše kvalitete za što manje novaca kako bi ih prodali za što veću razliku u cijeni. Vrijeme je pokazalo da najviše problema uzrokuje upravo sama needuciranost kupca i manjak traženja dodatnih informacija s njihove strane prije same kupovine ljubimca. To predstavlja dodatan poticaj svima koji se preprodajom pa i neodgovornim uzgojem bave isključivo s ciljem materijalne koristi - zaključuje i ističe kako pravi uzgajivači ne štede na svojim psima, te kako pravi, kvalitetan uzgoj iziskuje znatne troškove.

- Nadležno Ministarstvo otvorilo je upisnik uzgajivača s obvezom upisa uzgajivača pasa bez obzira uzgajaju li pse s rodovnicama ili bez. Mišljenja smo da je ovim učinjena medvjeda usluga prvenstveno potencijalnim kupcima koji su nedovoljno informirani te pod pojmom registrirani uzgajivač često smatraju uzgajivačem pasa s rodovnikom, a često se ispostavi upravo suprotno - kaže nam tajnik HKS-a.

Kriterij po kojem bismo odredili popularnost pasmina nije lako odrediti. S jedne strane, moguće je zaključivati na temelju broja upisanih pasa u rodovnu knjigu Hrvatskog kinološkog saveza. S druge strane, gledajući kroz izložbe pasa ili susretanje istovrsnih pasmina u urbanim sredinama stječe se drugačiji dojam od pokazatelja u izvještajima o uzgoju. Ipak, za potrebe ove analize oslonili smo se na ljestvicu od deset pasmina koje su premašile broj od 200 pasa upisanih tijekom 2024. godine. Ona objedinjuje „sportske“ i „lovne“ pasmine pasa.

- Dakle pasmina s najvećim brojem upisanih pasa „sportskih“ pasmina pasa, ali jednako tako i od svih pasmina je njemački ovčar. To je sigurno najpoznatija pasmina pasa u Europi. Razloga tome je više. Jedan je sigurno svestrana namjena ove pasmine koje koriste državne službe za različite namjene, ali jednako tako i privatne osobe bilo za ciljane namjene ili za obiteljske pse. Upravo je njemački ovčar pasmina koja se u prošlosti, ali još uvijek i danas pojavljuje u različitim fil-

Ljestvica pasmina po broju upisanih pasa	
Pasmina	Broj upisanih pasa 2024.
Njemački ovčar	650
Alpski brak jazavčar	649
Posavski gonič	598
Istarski gonič kratke dlake	565
Labrador retriever	438
Engleski seter	434
Njemački lovni terijer	382
Njemački ptičar kratke dlake	382
Njemački ptičar oštře dlake	280
Patuljasti šnaucer	256
Njemački špic patuljasti	240
Lagotto romagnolo	232
Belgijski ovčar malinois	218
Rotvajler	205

Izvor: Hrvatski kinološki savez

movima, ali i drugim naročito elektronskim medijima - ističe Mataković.

Od „sportskih“ pasmina na popisu su još rotvajler i belgijski ovčar - malinois, a sve popularniji postaje i lagotto romagnolo.

- Svoju popularnost zahvaljuje srednjoj, gotovo idealnoj veličini, ali jednako tako i dlaci koja se smatra antialergijskom. Kada tome dodamo i određenu medijsku eksponiranost zbog njihove upotrebe u traženju vrijedne delicije tartufa, budućnost ove pasmine je garantirana - dodaje. Popularnost raste i pasminama - njemački špic patuljasti, patuljasti šnaucer i francuski buldog. Važno je napomenuti da je kod manjih pasmina broj legala veći, iako je broj upisanih pasa manja, što doprinosi činjenici da njihova popularnost raste.

- S druge strane, „lovne“ pasmine su, s malim izuzecima, namijenjene praktičnoj lovnjoj uporabi i iz tog razloga se po broju upisanih pasa nalaze odmah iza prije spomenutog svestranog njemačkog ovčara.

Ovdje nalazimo prvenstveno naše autohtone goniče, posavskog i istarskog goniča kratke dlake, a zatim alpskog braka jazavčara, engleskog setera, njemačkog lovnog terijera i njemačkog ptičara kratke dlake

Ne zaboravimo da sve ove pasmine u načelu ne nalazimo kao kućne ljubimce i u gradskom okruženju ili je njihov broj zanemariv - govori nam tajnik HKS-a,

ističući još pasminu labrador retriever koja se godinama nalazi među prvih deset. Uz blagu narav ovome sigurno pridonosi njezino korištenje za različite radne namjene, ali jednako tako ih često nalazimo kao kućne ljubimce.

- Važno je još istaknuti i kako je broj upisanih hrvatskih autohtonih pasa u ukupnom broju upisanih pasa u rodovnoj knjizi HKS-a već godinama oko 15 posto. Broj je značajan uzimajući u obzir činjenicu kako se ovdje radi o ukupno sedam hrvatskih autohtonih pasmina pasa od preko 350 različitih pasmina priznatih od Međunarodne kinološke federacije - zaključuje Mataković, te napominje kako ekstremna popularnost pojedinih pasmina u načelu ne donosi boljitak samim pasminama te često dovodi do pada kvalitete pojedine pasmine te moguću pojavu učestalosti određenih zdravstvenih problema.

Što se cijena tiče, nju najčešće uzrokuje činjenica o broju štenadi koje rađaju majke legala, pa su time nerijetko patuljaste pasmine skuplje, jer imaju manje pasa u leglu. Cijeni pridonosi i popularnost, koja je u Europskoj uniji slična onoj u Hrvatskoj, uz iznimku nacionalnih autohtonih pasmina određene zemlje.

- Kroz vrijeme mijenjanju se određeni trendovi popularnosti ali te promjene u načelu nikada nisu dramatične odnosno brze - zaključuje Mataković.

 HELENA MARUŠIĆ ČOVIĆ

FISKALIZACIJA 2.0: REVOLUCIJA U RAČUNOVODSTVU I POSLOVANJU

OD RUJNA 2025. DO 2027.: KAKO NOVA FISKALIZACIJA MIJENJA PRAVILA IGRE ZA SVE HRVATSKE PODUZETNIKE

ŠTO SE MIJENJA OD 1. RUJNA 2025. (ONLINE PRIJAVE, OZNAKE NA RAČUNIMA), ŠTO DOLAZI 2026. (OBVEZNI E-RAČUNI ZA SVE) I 2027. (PROŠIRENJE NA NE-PDV OBVEZNIKE) – OBJAŠNENJA STRUČNJAKA, KORISTI ZA DRŽAVU I RASTEREĆENJA ZA PODUZETNIKE



Đurđica Mostarčić
na panelu Uspjezne žene
powered by financije.hr

Vlada RH usvojila je novi Zakon o fiskalizaciji a dio odredbi novog zakon na snagu stupa i od 1. rujna 2025. godine.

Tako je zakonom predviđeno da od 1. rujna 2025. godine na snagu stupi dio odredbi koje se odnose na fiskalizaciju računa u krajnjoj potrošnji, 1. siječnja 2026. godine trebale bi stupiti na snagu odredbe koje se odnose na izdavanje i fiskalizaciju e-računa, a od 1. siječnja 2027. kao izdavatelji e-računa propisuju se obveznici poreza na dohodak i poreza na dobit koji nisu u sustavu PDV-a, kao i proračunski i izvanproračunski korisnici.

Đurđica Mostarčić, predsjednica Sekcije računovođa Hrvatske obrtničke ko-

more (HOK) za Financije.hr pojašnjava koje odredbe su promijenjene.

„Što se tiče 1. rujna, na snagu stupa na snagu odredba kojom se poslovni prostori više ne mogu prijaviti papirnato. Znači do sada ste mogli ispuniti formule, odnijeti ih u Poreznu upravu a sad to više nije moguće nego samo on-line, što je i bila praksa zadnjih ovih godina, tako da to nije velika promjena“, pojašnjava Mostarčić.

Vjeruje i da već do sada broj zahtjeva za prijavu poslovnih prostora u papirnatom obliku nije bilo značajan, posebice posljednjih nekoliko godina, te vjeruje da ova promjena nije nepoznata niti nepoznata poduzetnicima.

Druga promjena koja je stupila na snagu odnosi se na poslovanje između dva poduzetnika.

„Dakle, u poslovanju poduzetnika s poduzetnikom, sad ste uz prateći dokument računu, na primjer ponudu ili predračun, trebali pisati „Ovo nije fiskalizirani račun“, sada se to više ne treba ali naglašavam vrijedi samo u ovom slučaju poduzetnik – poduzetnik. Isto vrijedi i kada poduzetnik posluje s državom te se taj dio također više ne treba pisati na računu“, kaže predsjednica Sekcije računovođa HOK-a.

Promjena koju je važno naglasiti, ističe, je ona u odnosu poduzetnik – građanin kao krajnji potrošač.

„Trebamo naglasiti da u ovom odnosu, dakle kada poduzetnik građaninu izda primjerice ponudu za izvođenje nekih radova na kući, tada treba i dalje pisati treba i na ponudi „Ovo nije fiskalizirani račun“, i to je bitno za naglasiti“, navodi Đurđica Mostarčić za Financije.hr.

Od 1. siječnja 2026. stupa na snagu veći dio mjera, naglašava Mostarčić, te ove izmjene koje su sada stupile na snagu su poduzetnicima poznate te se ne očekuju veći problemi u primjeni.

Poduzetnici, računovođe i informatičari sada moraju usko surađivati kako bi se svi skupa što bolje pripremili za velike promjene koje stupaju na snagu 1. siječnja 2026. godine.

Prema odredbama Zakona, od 1. siječnja 2026. godine trebale bi stupiti na snagu i odredbe koje se odnose na izdavanje i fiskalizaciju e-računa, a od 1. siječnja 2027. kao izdavatelji e-računa propisuju se obveznici poreza na dohodak i poreza na dobit koji nisu u sustavu PDV-a, kao i proračunski i izvanproračunski korisnici.

„Uvođenje i proširenje sustava fiskalizacije općenito na transakcije između poduzetnika i poduzetnika, odnosno između poduzetnika i države omogućit će i bolje fiskalno i proračunsko planiranje, veću proračunsku transparentnost i brojne druge koristi za gospodarstvo i gospodarski rast i razvoj“, rekao je pri-



usluge prijevoza, zatim zračne, morske i riječne luke, poštanske usluge i slično.

Riječ je zapravo o trgovačkim društvima u kojima javni naručitelj ima, izravno ili neizravno, prevladavajući utjecaj na temelju vlasništva. Pritom se e-račun odnosi na sve nabave, neovisno o vrijednosti.

U novom i proširenom režimu, kako navodi Cvitanović, kupac će morati potvrditi preuzimanje računa, a putem aplikacije bit će dostupni podaci o tome kada je račun pristigao, tko ga je preuzeo i kada je započela teći valuta plaćanja.

Za trgovačka društva, obrtnike i slobodna zanimanja bit će razvijen i besplatno dostupan sustav FiskAplikacija koji će omogućiti uvid u status računa, odnosno je li zaprimljen, naplaćen ili odbijen, zatim pregled fiskaliziranih podataka iz sustava Fiskalizacije 1.0 i 2.0 te uvid u informativnu prijavu PDV-a za određeno obračunsko razdoblje.

U direktivi Europske unije otvorena je mogućnost da država članica zabrani izdavanje dokumenata u papirnatom obliku za obveznike Fiskalizacije 2.0, a u svakom slučaju će papirnate račune trebati pohraniti u elektroničkom obliku, navodi Cvitanović.

Porezna uprava planira uspostaviti besplatnu aplikaciju za zaprimanje e-računa koja će biti omogućena malim poreznim obveznicima koji nisu u sustavu PDV-a.

Ideja je da Fiskalizacija 2.0 smanji opterećenje za poduzetnike jer je u planu ukidanje pojedinih obrazaca kao što je, primjerice, statistički obrazac za male i srednje poduzetnike. Planira se u dogledno vrijeme i ukidanje drugih obrazaca poput zbirne prijave za isporuku dobara i usluga u druge države članice Europske unije.

Rok za predaju PDV obrasca za mjesečni obračun PDV-a bit će zadnji dan u mjesecu za prethodni mjesec što će se uskladiti s rokom plaćanja PDV-a, napominje Cvitanović.

 LEJLA BARIĆ

likom usvajanja zakona, ministar financija RH, Marko Primorac. Pojasnio je i kako se zakonom omogućava i proširenje fiskalizacije F1, odnosno postojeće fiskalizacije računa u prometu gotovinom.

„Dakle, radi se o transakcijama između poslovnih subjekata i krajnjih potrošača gdje se uvodi obveza fiskalizacije i za ostale oblike plaćanja odnosno za transakcije i izdane račune koji se naplaćuju sredstvima na transakcijski račun“, pojasnio je ministar Primorac.

Zakon bi trebao poduzetnicima donijeti i brojna administrativna rasterećenja posebice s aspekta poreznih obveza.

„Donijet će se mogućnosti za značajna administrativna rasterećenja poduzetnika kada govorimo o ispunjavanju obveza iz sustava poreza na dodanu vrijednost, omogućit će se ukidanje čitavog niza obrazaca i to će isto tako biti predmet naših izmjena i dopuna zakona o porezu na dodanu vrijednost“, rekao je tada ministar.

Inače, kako je predviđeno prijedlogom zakona, sustav fiskalizacije nadograđivao bi se postupno i u skladu s time stupio na snagu u tri faze. Tako, 1. rujna 2025. godine u dijelu odredbi koje se odnose na fiskalizaciju računa u krajnjoj potrošnji, 1. siječnja 2026. godine trebale bi stupiti na snagu odredbe koje se odnose na izdavanje i fiskalizaciju e-raču-

na, a od 1. siječnja 2027. kao izdavatelji e-računa propisuju se obveznici poreza na dohodak i poreza na dobit koji nisu u sustavu PDV-a, kao i proračunski i izvanproračunski korisnici.

Tako bi od 1. siječnja 2026. na snagu trebala stupiti obveza slanja e-računa svim poduzećima, a ne samo javnim i sektorskim naručiteljima što će uvesti znatne promjene u svakodnevno poslovanje, navodi u analizi direktor računovodstvene tvrtke Brojevi d.o.o. Bruno Cvitanović. Drugim riječima, Fiskalizacija 2.0 podrazumijeva obvezu slanja i primanja e-računa za sve poduzetnike u Hrvatskoj. Nakon uvođenja poduzetnici će morati sve izlazne račune izdavati putem aplikacije koja će taj račun dostaviti drugom poduzetniku i Poreznoj upravi.

Slanje e-računa nije potpuna novina kod poduzetnika budući da je još 2019. uvedena ta obveza onima koji isporučuju javnim i sektorskim naručiteljima robe i usluge proizašle iz postupaka javne nabave.

Da podsjetimo, u javne naručitelje spadaju državna tijela, tijela lokalne i regionalne samouprave i tijela javnog prava.

Javni sektorski naručitelji su oni javni naručitelji koji obavljaju jednu od sektorskih djelatnosti u što, primjerice, spadaju isporuka plina, toplinske ili električne energije, vodno gospodarstvo,

2025. – GODINA PRILIKA ZA HRVATSKE PODUZETNIKE

DIGITALIZACIJA, ZELENA TRANSFORMACIJA, INTERNACIONALIZACIJA — PREGLED SVIH KLJUČNIH POTICAJA ZA PODUZETNIKE U HRVATSKOJ 2025.

OD BESPOVRATNIH SREDSTAVA ZA IT I KIBERSIGURNOST, PREKO SUBVENCIJA ZA IZLAZAK NA STRANA TRŽIŠTA I KRUŽNO GOSPODARSTVO, DO MIKRO ZAJMOVA I LOKALNIH PROGRAMA — ŠTO SE MOŽE DOBITI, TKO MOŽE PRIJAVITI I KAKO SE PRIPREMITI

Poduzetništvo je jedan od ključnih pokretača gospodarskog razvoja i zapošljavanja u Hrvatskoj. Kako bi se potaknula konkurentnost, inovativnost i održivost domaćeg gospodarstva, država i Europska unija već dugi niz godina osiguravaju različite programe potpora, subvencija i javnih poziva. Godina 2025. posebno je zanimljiva jer donosi kombinaciju već pokrenutih natječaja, novih programa u najavi te specifičnih mjera koje se provode na nacionalnoj i lokalnoj razini. U ovom tekstu ćemo dati pregled trenutačno dostupnih i najavljenih poticaja, s naglaskom na njihovu svrhu, ciljane korisnike i najvažnije uvjete.

Nacionalni i europski programi digitalizacije i inovacija

Jedan od strateških ciljeva Hrvatske je povećanje razine digitalizacije poduzeća. Mnogi mali i srednji poduzetnici (MSP) još uvijek posluju s niskom razinom digitalnih alata, što ih čini manje konkurentnima na globalnom tržištu. Upravo zato su natječaji poput Digitalizacije MSP-ova (ITP) i IRI S3 istraživanje, razvoj i inovacije, ključni instrumenti gospodarske politike.

Program digitalizacije (ITP), iako je prvi krug prijava završen u svibnju 2025., dao je jasan signal poduzetnicima da ulaganja u informacijske tehnologije imaju snažnu potporu države i EU fondova. Poduzeća su imala priliku dobiti sufinanciranje za uvođenje novih softverskih rješenja, digitalnih alata i modernizaciju poslovnih procesa. Najavljeno je da bi slični pozivi mogli biti otvoreni i krajem godine ili u idućem programskom razdoblju.

Program IRI S3, usmjeren je na financiranje istraživačko-razvojnih projekata

u područjima pametne specijalizacije. Posebno su zanimljivi za poduzetnike koji žele surađivati s istraživačkim institucijama i razvijati nove proizvode, tehnologije ili usluge s potencijalom komercijalizacije. Ovaj program omogućuje intenzitet potpore do 70 % prihvatljivih troškova, što predstavlja značajnu financijsku injekciju za inovativne tvrtke.

Bespovratna sredstva za unaprjeđenje sigurnosnih procesa i otpornosti poduzeća

Hrvatska akademska i istraživačka mreža CARNET, kao Nacionalno koordinacijsko središte za kibernetičku sigurnost, objavila je poziv NKS-DEP-0001 za dodjelu bespovratnih sredstava mikro, malim i srednjim poduzećima. Cilj je povećati broj MSP-a s usklađenim i unaprjeđenim sigurnosnim procesima te educiranim zaposlenicima. Ukupan fond iznosi 1,97 milijuna EUR, a stopa sufinanciranja projekata je 50%. Prihvatljivi prijavitelji su mikro, mala i srednja po-

duzeća registrirana u RH bez obzira na djelatnost, pravni subjekti iz EU/EGP s poslovnim nastanom u RH do odluke o financiranju. Neprihvatljivi su subjekti pod kontrolom trećih zemalja. Prijavitelj mora biti registriran u EU Funding & Tenders portalu i imati PIC broj.

Projekti traju do 12 mjeseci od potpisa ugovora, najmanji iznos potpore: 7.500 EUR (vrijednost projekta min. 15.000 EUR), a najveći iznos potpore: 60.000 EUR (vrijednost projekta max. 120.000 EUR). Predfinanciranje u visini od 50% dodijeljenih sredstava

Internacionalizacija i izlazak na strana tržišta

Za mnoga poduzeća, posebno ona u fazi rasta, ključno je pronaći put prema međunarodnim tržištima. Visoki troškovi nastupa na sajmovima, marketinga i prilagodbe proizvoda često predstavljaju prepreku. Stoga se s posebnim interesom treba posvetiti natječaju za inter-



FOTO: UNSPLASH

nacionalizaciju MSP-ova pod nazivom "Potpora MSP-ovima za internacionalizaciju".

Ovaj program nudi sufinanciranje troškova povezivanja s inozemnim partnerima, sudjelovanja na međunarodnim sajmovima i prilagodbe proizvoda standardima ciljnih tržišta. Time se poduzetnicima omogućuje lakši izlazak izvan granica Hrvatske, što je preduvjet dugoročne održivosti i rasta. Posebno je važan za sektore poput IT-a, prehrambene industrije i proizvodnje namještaja, gdje hrvatski poduzetnici već imaju značajne komparativne prednosti.

Održivi razvoj i kružno gospodarstvo

Klimatske promjene i rast cijena energenata stavili su održivost u središte poslovne strategije. Poduzetnici koji žele modernizirati proizvodnju i smanjiti ekološki otisak imaju priliku kroz program Ulaganja u kružno gospodarstvo, otvoren do kraja listopada 2025. godine.

Ovaj program potiče projekte recikliranja, ponovne uporabe sirovina, smanjenja otpada i uvođenja energetski učinkovitih tehnologija. Intenzitet potpore doseže 70 %, što može značajno smanjiti rizik ulaganja u zelene tehnologije. Posebno je važan za proizvodne i prerađivačke tvrtke koje žele istodobno smanjiti troškove i pridonijeti očuvanju okoliša.

Jačanje ljudskih resursa i edukacija

Financijska sredstva nisu jedini čimbenik uspjeha, jednako važna je i dostupnost znanja i vještina. U tom smislu program Skill Up, financiran kroz Nacionalni plan oporavka i otpornosti, ima posebnu vrijednost. Program je otvoren do prosinca 2025., a poduzetnicima i menadžerima pruža besplatne edukacije i radionice u Zagrebu, Splitu i Rijeci.

Fokus je na jačanju upravljačkih i poslovnih vještina, što uključuje teme poput digitalne transformacije, financijskog upravljanja, inovacijskog menadžmenta i međunarodnog poslovanja. Time se poduzetnicima daje alat ne samo da iskoriste financijske potpore, nego i da njima učinkovito upravljaju.

Lokalni i specijalizirani programi

Uz nacionalne i europske natječe, značajnu ulogu imaju i lokalne mjere. Grad Zagreb provodi program smanje-

nja otpada od hrane, otvoren do listopada 2025. godine. Ovim se programom potiču ugostiteljski objekti i mali proizvođači na odgovorno gospodarenje hranom, uz mogućnost potpore do 20 000 eura, odnosno 70 % prihvatljivih troškova.

Posebno zanimljiv je i novi program Ministarstva poljoprivrede, potpora za unapređenje stanovanja mladih obitelji na selu. Program je u fazi e-savjetovanja, a očekuje se da će poziv biti otvoren nakon ljeta 2025. godine. Namijenjen je mladim poljoprivrednicima i obiteljima u ruralnim područjima s manje od 5.000 stanovnika. Potpora se odobrava u visini 100 % onoga što jedinica lokalne samouprave dodijeli kroz vlastiti program. Time se želi potaknuti mlade na ostanak u ruralnim sredinama i osigurati im kvalitetne uvjete stanovanja.

Za poljoprivredni sektor važan je i natječaj za prerađu poljoprivrednih proizvoda (Intervencija 73.11), koji će biti otvoren od rujna do studenoga 2025. godine. On omogućuje do 50 % sufinanciranja ulaganja u modernizaciju prerade, čime se domaćim proizvođačima omogućuje povećanje dodane vrijednosti i konkurentnosti na tržištu.

Veliki nadolazeći natječaj

Kraj 2025. godine donosi nekoliko kapitalnih poziva koji će imati značajan utjecaj na domaće gospodarstvo. Među njima se ističe program Pametna industrija (Industrija 4.0), čiji je natječaj planiran za prosinac. On će omogućiti sufinanciranje ulaganja u automatizaciju, robotizaciju i digitalizaciju proizvodnih procesa, uz intenzitet potpore između 52 i 75 %.

Također, od listopada se očekuje natječaj za Digital Innovation Hubs (E/DIH), kroz koji će poduzetnici moći koristiti besplatne usluge za digitalnu transformaciju. Ovi centri djeluju kao poveznica između znanstvenih institucija i poslovnog sektora, nudeći testiranje tehnologija, savjetovanje i edukaciju.

Za kraj godine najavljeno je i jačanje strateških partnerstava za inovacije, faza II, s početkom 20. studenoga 2025. i trajanjem do veljače 2026. Alokacija za ovaj poziv iznosi čak 100 milijuna eura, a cilj je potaknuti suradnju između poduzetnika i znanstvenih institucija na velikim inovacijskim projektima.

Mikro zajmovi za rast i uključenost

Financijski instrument "Mikro zajmovi za rast i uključenost" namijenjen je mikro i malim subjektima malog gospodarstva, a financira se iz sredstava Europskog socijalnog fonda Plus (ESF+) u okviru Programa „Učinkoviti ljudski potencijali 2021. - 2027.“. Putem ovog Financijskog instrumenta HAMAG-BICRO će subjektima malog gospodarstva izravno odobravati zajmove vodeći računa o usklađenosti s načelom "Ne činjenja znatne štete" te s relevantnim EU i nacionalnim zakonodavstvom.

Ciljevi ovog financijskog instrumenta su otvaranje novih poduzeća, stvaranje novih radnih mjesta, osobito za skupine u nepovoljnijem položaju na tržištu rada, poticanje investicija, održavanje i/ili proširenje poslovanja kroz povećanje dostupnosti zajmova i povoljnije uvjete financiranja (smanjenje kamatne stope i smanjenje razine potrebnih instrumenata osiguranja/kolaterala) te mogućnost otpisa dijela glavnice zajma temeljem ispunjenja zadanih uvjeta.

Zaključak

Pregled dostupnih i najavljenih potpore za 2025. pokazuje da poduzetnici u Hrvatskoj imaju na raspolaganju širok spektar mogućnosti. Programi obuhvaćaju različite potrebe – od digitalizacije i inovacija, preko internacionalizacije i održivosti, do jačanja ljudskih kapaciteta i lokalnog razvoja. Posebno se ističe trend povezivanja financijskih potpora s obrazovanjem i savjetodavnim uslugama, čime se poduzetnicima ne pruža samo novac, već i znanje potrebno za dugoročan uspjeh.

U nadolazećim mjesecima poduzetnici bi trebali pažljivo pratiti raspisivanje novih natječaja, pripremati projektne prijedloge i povezivati se s partnerima. Iskustvo pokazuje da poduzetnici koji se na vrijeme informiraju, jasno definiraju ciljeve i pripreme dokumentaciju imaju priliku ostvariti značajna bespovratna sredstva koja mogu ubrzati njihov rast i osigurati dugoročnu održivost poslovanja. U konačnici, učinkovito korištenje dostupnih potpora ne doprinosi samo rastu pojedinih poduzeća, već i ukupnoj konkurentnosti hrvatskog gospodarstva.

 SUZANA VEZILIĆ

ENERGIJA U POKRETU: KAKO GEOPOLITIKA, TRŽIŠTA I EURO OBLIKUJU NOVU RAVNOTEŽU

CIJENE NAFTE U EUROPI PALE 19% — ANALIZA TRENDOVA, IZAZOVA I PRILIKA ZA TVRTKE I POLITIKU U 2025.

OD SANKCIJA I OPEC+ ODLUKA DO SNAGE EURA I RASTA ZALIHA — KAKO PAD CIJENA UTJEČE NA INDUSTRIJU, INFLACIJU I ENERGETSKU TRANZICIJU, TEMELJENO NA PODACIMA EUROSTATATA, IEA-E I ECB-A

Cijene nafte u Europi doživjele su značajne oscilacije u posljednja tri mjeseca, oblikovane složenim geopolitičkim zbivanjima, dinamikom ponude i potražnje te makroekonomskim čimbenicima. Trenutno okruženje donosi i izazove i prilike za europske tvrtke, donositelje politika i investitore. Ovo izvješće pruža detaljnu, podatkovno utemeljenu analizu najnovijih trendova u kretanju cijena nafte u Europi, ispitujući ključne čimbenike koji utječu na ta kretanja i njihov širi gospodarski učinak. Na temelju službenih izvora poput Eurostata, Međunarodne agencije za energiju (IEA) i financijskih institucija, izvješće nudi sveobuhvatan i analitičan pogled prilagođen profesionalcima u financijama, energetici, trgovini i politici.

Geopolitičke napetosti i dalje su ključni pokretač volatilnosti cijena nafte u Europi. Rat u Ukrajini nastavlja remetiti opskrbe lance i utjecati na tržišni sentiment. Sankcije uvedene na izvoz ruske nafte dovele su do sniženih cijena ruske sirove nafte, ali su također pridonijele široj nestabilnosti tržišta. Dodatno, nove sankcije SAD-a protiv Irana, uvedene u srpnju 2025., s ciljem ograničavanja iranske prodaje nafte, dodatno su povećale pritisak na globalnu opskrbu. Zabrana Europske unije na uvoz naftnih derivata proizvedenih od ruske sirove nafte, koja stupa na snagu u siječnju 2026., još je jedna važna

politika koja će oblikovati buduću dinamiku opskrbe. Odluke OPEC+ također igraju ključnu ulogu. Dogovor saveza u rujnu 2025. o postupnom ukidanju ograničenja proizvodnje za 137 tisuća barela dnevno u listopadu signalizira postupan rast ponude, što bi moglo ublažiti rast cijena. Međutim, puni učinak ovih promjena tek treba doći do izražaja, a poštivanje dogovora među članicama ostaje upitno.

Globalna potražnja za naftom predviđa se da će porasti za 680 tisuća barela dnevno u 2025. i 700 tisuća barela dnevno u 2026., dosegnuvši 104,4 milijuna barela dnevno. Unatoč slabijoj potražnji u velikim gospodarstvima u nastajanju poput Kine, Indije i Brazila, rast predvođen ne-OECD zemlje. Na strani ponude, i OPEC+ i ne-OPEC+ proizvođači doprinose povećanju proizvodnje. Očekuje se da će OPEC+ osigurati 1,1 milijun barela dnevno rasta u 2025., dok će ne-OPEC+ proizvođači, predvođeni američkom naftom iz škrljevca i kanadskom naftom, dodati 1,3 milijuna barela dnevno. Ova rastuća ponuda, u kombinaciji s visokim globalnim zalihama nafte — koje su u lipnju 2025. dosegnule najvišu razinu u 46 mjeseci — pridonijela je padu cijena.

Rafinerski kapaciteti u Europi i razine zaliha također utječu na regionalne varijacije cijena. Povećanje strateških rezervi EU-a za 9,2 posto od lipnja 2022. do svibnja 2024. odražava nastojanja da se



Naftna bušotina

poveća energetska sigurnost u uvjetima nestabilne opskrbe.

Tečajne oscilacije, posebno odnos EUR/USD, značajno utječu na cijene nafte u Europi. Snaga eura u 2025. pojačala je pad cijena nafte izraženih u eurima, stvarajući povoljno okruženje za europske potrošače. Taj učinak tečaja povijesno je imao presudan utjecaj na troškove energije u Europi, osobito u razdobljima slabijeg dolara.

Trendovi inflacije i politike kamatnih stopa Europske središnje banke (ECB) i američkog FED-a također oblikuju dinamiku cijena nafte. Odluke ECB-a utječu na vrijednost eura, što posredno mijenja cijene nafte u eurima. Trenutno makroekonomsko okruženje, obilježeno umjerenom inflacijom i stabilnim kamatnim stopama, podržava relativno jak euro, što ide u korist europskim kupcima nafte (ecb.europa.eu).

Regulacije EU-a o fosilnim gorivima, određivanje cijene ugljika i ulaganja u obnovljive izvore energije sve više oblikuju dugoročnu potražnju za naftom. IEA napominje da konkurentnost ulaganja u obnovljive izvore može biti ugrožena



operativnih troškova europskih logističkih tvrtki.

Pad cijena nafte pridonio je ublažavanju inflacije u europodručju. ECB procjenjuje da su niži energetske troškovi smanjili stopu inflacije u eurozoni za otprilike 0,5 posto, dajući središnjim bankarima dodatnu fleksibilnost u oblikovanju monetarne politike. Ovo usporavanje inflacije koristi potrošačima kroz stabilizaciju računa za energiju i smanjenje troškova života.

Europske vlade i tvrtke odgovorile su na trenutačno okruženje cijena nafte različitim strategijama. Neke države članice EU pokrenule su programe povećanja strateških rezervi nafte dok su cijene povoljne, čime se jača energetska sigurnost i priprema za moguće poremećaje u opskrbi. Korporativne strategije zaštite od rizika, uključujući korištenje valutnih futures ugovora i swapova, široko se primjenjuju za upravljanje izloženosti promjenama cijena nafte i valutnim kolebanjima. Oko 60 posto uvoznika nafte u EU koristi zaštitu od valutnog rizika putem futures ugovora, što pokazuje važnost upravljanja rizicima na volatilnim tržištima.

Cijene nafte u Europi značajno su pale u protekla tri mjeseca, pod utjecajem kombinacije geopolitičkih događaja, dinamike ponude i potražnje te valutnih kolebanja. Trenutačno okruženje, obilježeno niskim cijenama nafte izraženim u eurima, donosi prilike za europske potrošače i tvrtke, ali i izazove vezane uz energetske sigurnost i energetske tranzicije. Strateški odgovori, uključujući zaštitu od rizika, upravljanje zalihama i poticajne politike za obnovljive izvore, ključni su za uspješno snalaženje u ovom složenom okruženju. Donositelji politika i poslovni lideri moraju ostati oprezni prema geopolitičkim rizicima i makroekonomskim trendovima koji bi mogli utjecati na cijene nafte i energetska tržišta u mjesecima i godinama koji dolaze. Ova sveobuhvatna analiza, utemeljena na najnovijim podacima Eurostata, IEA-e i financijskih institucija, pruža detaljno i nijansirano razumijevanje trendova cijena nafte u Europi i njihovih širih gospodarskih implikacija.

 **RAIF OKIĆ**

na kada cijene nafte značajno padnu, što može potkopati tranziciju prema čistim izvorima energije. Logistički izazovi, uključujući prekide u naftovodima i zagušenja u lukama, dodatno povećavaju volatilnost cijena. Naponi EU-a da diversificira opskrbne rute i smanji ovisnost o ruskoj nafti doveli su do promjena u trgovinskim tokovima i infrastrukturnim ulaganjima, što utječe na regionalne razlike u cijenama.

Aktivnosti na financijskim tržištima, uključujući trgovinu futures ugovorima i pozicioniranje hedge fondova, doprinose volatiliteti cijena nafte. Nedavno usko trgovinsko kretanje cijene Brenta oko 67 USD/bbl odražava tržišna očekivanja pod utjecajem geopolitičkih rizika i odluka OPEC+-a. Spekulativne aktivnosti mogu pojačati kolebanja cijena, osobito u razdobljima visoke neizvjesnosti.

Europska tržišta nafte pokazuju regionalne varijacije pod utjecajem rafinerijskih kapaciteta, obrazaca potražnje i logističkih čimbenika. Tržišta zapadne Europe, s razvijenom infrastrukturom i većim rafinerijskim kapacitetima, često doživljavaju drukčiju dinamiku cijena

u usporedbi s južnom i istočnom Europom. Primjerice, mediteranska tržišta mogu se suočiti s višim cijenama zbog ograničenih rafinerijskih kapaciteta i veće ovisnosti o uvozu, dok sjeverozapadna Europa ima koristi od dobro integriranih opskrbenih lanaca i skladišnih kapaciteta. Te regionalne razlike važne su za tvrtke i donositelje politika pri upravljanju troškovima energije i rizicima opskrbe (energy.ec.europa.eu).

Niže cijene nafte izražene u eurima pogoduju europskim proizvodnim sektorima, posebno energetske intenzivnim industrijama poput kemijske, čelične, staklarske i cementne proizvodnje. Troškovi energije obično čine 5–20 posto ukupnih troškova proizvodnje u tim sektorima, pa je trenutačno okruženje cijena povoljno za konkurentnost i profitabilnost. Tvrtke u sektoru transporta i logistike također ostvaruju značajne uštede zbog nižih cijena goriva. Cijene dizela, koje su usko povezane s cijenom sirove nafte, izravno utječu na operativne troškove cestovnog, pomorskog i zračnog prijevoza. Pad cijena nafte izražene u eurima od 19 posto rezultirao je otprilike 7–9 posto smanjenja ukupnih

AMERIČKA TRGOVINSKA POLITIKA POD POVEĆALOM

TRUMPOVI NOVI CARINSKI POTEZI MIJENJAJU GLOBALNE LANCE OPSKRBE

NOVE TARIFE ZAHVAĆAJU INDUSTRIJU, POLJOPRIVREDU I MEDICINSKE UREĐAJE, DOK STRUČNJACI UPOZORAVAJU NA RAST TROŠKOVA I PRAVNE NEIZVJESNOSTI

Predsjednik Donald Trump nedavno je nizom odluka o carinama dodatno pojačao trgovinske napetosti i unio novu nesigurnost među poduzeća i potrošače. Početkom rujna Bijela kuća proširila je opseg recipročnih carina, dodajući automobile, autodijelove, bakar, čelik i aluminij na listu proizvoda za koje tvrdi da štite nacionalnu sigurnost i domaću industriju — te je najavila ciljane namete, uključujući dodatnu carinu od 25% na određeni uvoz iz Indije.

Mjere nisu bile ograničene samo na tešku industriju. Ovoga mjeseca uvedena je i carina od 15% na uvoz medicinskih uređaja iz Europske unije, a industrijske udruge upozoravaju da će to povećati troškove bolnica, osiguravatelja i pacijenata te poremetiti transatlantske lance opskrbe. Analitičari smatraju da takvi sektorski nameti prisiljavaju proizvođače na promjenu nabave i, u nekim slučajevima, premještanje proizvodnje u

SAD — proces koji je skup i može potrajati godinama.

Izvoznici poljoprivrednih proizvoda već osjećaju posljedice. Brazilski izvoz govedine u SAD naglo je pao nakon što je Washington u kolovozu uveo carinu od 50% na određeni uvoz mesa, što je količine svelo na djelić nekadašnjih prosjeka i natjeralo dobavljače da potraže nova tržišta. Luka i logistički operateri izvještavaju da se tvrtke unaprijed opskrbljuju kako bi izbjegle veće namete te prilagođavaju zalihe dok promjenjiva pravila unose dodatnu nepredvidljivost u sezonsko planiranje.

Ekonomisti upozoravaju da je kumulativni učinak ovih mjera znatno povećao prosječnu carinsku izloženost: neki pokazatelji procjenjuju da su američke carine na ključne trgovinske partnere i proizvode znatno porasle otkako je administracija počela ponovno uvoditi i širiti namete početkom ove godine. Taj viši stupanj zaštite već se uračunava u korporativne prognoze i račune potrošača.

U tijeku su i pravne i političke bitke. Vrhovni sud razmatra ovlasti administracije u određivanju carina, što bi moglo promijeniti koliko daleko budući predsjednici mogu koristiti ovaj instrument, dodajući još jedan sloj rizika za tvrtke koje moraju planirati ulaganja i lance opskrbe pod promjenjivim pravilima.

Za sada zagovornici tvrde da carine oživljavaju domaću proizvodnju i jačaju strateške opskrbe linije, dok kritičari ističu da mjere djeluju poput skrivenog poreza, povećavaju ulazne troškove američkih proizvođača i potiču odmazdu koja može naštetiti izvoznici. S obzirom na intenziviranje trgovinskih tokova u blagdanskoj sezoni i stalne promjene u provedbi, poduzeća biraju između upijanja troškova, prebacivanja tereta na kupce ili restrukturiranja poslovanja — a potrošači će možda na kraju biti presudni suci na blagajni.

 RAIFF OKIĆ



VODOPRIVREDA BUZET

Naselje Verona 4 52420 Buzet
052 729 100
tajnica@vodoprivreda-istra.hr



**PRIVATNA ORDINACIJA
DENTALNE MEDICINE
ČEOVIĆ**

Ivane Brlić Mažuranić 20
10090 Zagreb
01 / 37 34 018
ordinacija@ordinacijaceovic.hr
www.ordinacijaceovic.hr

KOVAC D.O.O.

KNJIGOVODSTVENI SERVIS POREZNO SAVJETOVANJE

Zlatka Šulentića 12, 10000 Zagreb

01 464 1104

kovac.doo@email.ht.hr

DVIJE TREĆINE HRVATA NE ŽELI DA IH NA RAZGOVORU ZA POSAO INTERVJUIRA UMJETNA INTELIGENCIJA

Napredak tehnologije, baš kao što je to učinio u brojnim drugim područjima života, značajno mijenja i način na koji se odvija zapošljavanje.

Sve više tvrtki koristi umjetnu inteligenciju u selekcijskim procesima: od automatskog skeniranja životopisa i do digitalnih razgovora u kojima AI analizira odgovore i ponašanje kandidata za posao. Alma Career Croatia, međunarodna tvrtka najpoznatija u Hrvatskoj po portalu MojPosao, istražila je što hrvatski radnici misle o tome da ih umjesto čovjeka, na razgovoru za posao intervjuira umjetna inteligencija. U anketi je sudjelovalo 850 ispitanika. Gotovo dvije trećine ispitanika, točnije 62 posto, ne podržava ideju da AI samostalno vodi razgovore za posao.

Smatraju da ovaj, često ključni dio selekcijskog procesa, i dalje trebaju obavljati ljudi. Napominju kako umjetna inteligencija ne može procijeniti karakter kandidata, njegovu neverbalnu komunikaciju, emocionalnu inteligenciju, a često ne razumije ni sarkazam ili energiju koju osoba unosi u razgovor.

S druge strane, 26 posto ispitanika vidi vrijednost u kombinaciji umjetne inteligencije i ljudskog dodira. Po njihovom mišljenju, AI može poslužiti kao koristan alat za predselekciju i filtriranje kandidata, pregled životopisa te obradu objektivnih podataka, dok čovjek preuzima završnu odluku i procjenu osobnih kvaliteta.

META PREDSTAVILA NAOČALE KOJIMA MOŽETE OBAVLJATI VIDEOPOZIVE I SLATI PORUKE

Meta je predstavila novu liniju pametnih naočala pokretanih svojom tehnologijom umjetne inteligencije (AI) u sklopu svoje godišnje developerske konferencije "Meta Connect".

Glavni izvršni direktor Mark Zuckerberg, piše BBC, najavio je niz uređaja u suradnji s brendovima sunčanih naočala Ray-Ban i Oakley, između ostalog i takozvanu neuronalnu narukvicu koja se povezuje s Meta Ray-Ban Display naočalama, omogućujući korisnicima obavljanje zadataka poput slanja poruka pomoću malih pokreta rukom. Događaj dolazi u trenutku kada se vlasnik Facebooka, Instagrama i WhatsAppa suočava s brojnim kritikama zbog utjecaja svojih proizvoda, posebno na djecu.

Meta Ray-Ban Display dolazi s punim, visokorezolucijskim zaslonom u boji ugrađenim u jednu leću, preko kojeg korisnici mogu obavljati videopozive i primati poruke. Također je opremljen kamerom od 12 megapiksela.

Istaknuo je da vjeruje kako se nada da će linija Meta pametnih dodataka postati ključna platforma za integraciju njezinog alata umjetne inteligencije, Meta AI, u svakodnevni život ljudi.

S njim se donekle slažu i analitičari koji smatraju da će pametne naočale vjerojatno biti uspješnije od više milijardi vrijednog projekta Metaverse – virtualnih svjetova namijenjenih povezivanju korisnika u digitalnim okruženjima.

"Za razliku od VR naočala, obične naočale imaju oblik koji je svakodnevan i nenametljiv. No sada je na Meti da uvjeri veliku većinu ljudi koji ne posjeduju AI naočale da prednosti nadmašuju trošak", naglasio je Mike Proulx, potpredsjednik i direktor istraživanja u Forresteru.

Meta se trenutačno nalazi usred golemog vala investicija dok jača svoje AI operacije pa je Zuckerberg još u srpnju objavio da će tvrtka



ILUSTRACIJA: DADO RUVIC, REUTERS

potrošiti stotine milijardi dolara na izgradnju ogromnih AI podatkovnih centara u SAD-u. To ulaganje u AI infrastrukturu nadopunjuje se velikim izdacima za privlačenje vrhunskih stručnjaka iz konkurentskih tvrtki.

META JE NAJAVILA I DA ĆE RAZVITI ONO ŠTO NAZIVA "SUPERINTELIGENCIJOM" – AI TEHNOLOGIJU KOJA MOŽE NADMAŠITI LJUDSKO RAZMIŠLJANJE.

Panasonic radi na razvoju napredne baterijske tehnologije do 2027. godine

Japanski Panasonic planira razvoj nove vrste baterije visokog kapaciteta u roku od približno dvije godine, što bi potencijalno moglo značajno proširiti domet električnih vozila, uključujući i modele Tesle, čiji je Panasonic dobavljač.

Panasonicovi znanstvenici rade na uklanjanju anoda u baterijama u fazi proizvodnje, kako bi se povećala gustoća energije. Iz kompanije kažu da bi ta inovativna tehnologija izgledno osigurala dovesti do "svjetski vodeće razine" baterijskih kapaciteta do kraja 2027. Ako se to u tome uspije, tehnološko poboljšanje bi moglo dovesti do povećanja kapaciteta baterija za 25 posto, čime bi se proširio i domet Teslinog najjeftinijeg SUV vozila, Modela Y, za oko 145 kilometara, ako baterija ostane iste veličine kao i danas.

Panasonic bi također mogao iskoristiti tu tehnologiju za izradu lakših i potencijalno jeftinijih verzija baterija koje bi omogućile isti domet vožnje ali uz smanjenje veličine baterije.

Jedan dužnosnik kompanije pričao je novinarima o novoj tehnologiji bez anoda uoči prezentacije koju je u četvrtak održao Shoichiro Watanabe, voditelj razvoja novih tehnologija u podružnici kompanije za proizvodnju baterija Panasonic Energy. Sličnu tehnologiju trenutno pokušava razviti i niz drugih globalnih proizvođača.

Panasonov predloženi inovativni dizajn nema anodu u proizvodnoj fazi. Umjesto toga, litijska metalna anoda nastaje u bateriji nakon što se prvi put napuni. Time se oslobađa prostor za aktivnije materijale za katodu, poput nikla, kobalta i aluminija – čime bi se povećao kapacitet baterije bez promjene veličine.

Iz Panasonica također kažu da žele smanjiti udio nikla, koji je relativno skuplji od ostalih materijala. Nije zasad jasno hoće li ta tehnologija pomoći Tesli da snizi cijene svojih vozila, jer je Panasonic odbio govoriti o detaljima troškova proizvodnje. U kolovozu je Teslin tržišni udjel u SAD-u pao na najnižu razinu u proteklih osam godina, jer se kupci sve više okreću električnim vozilima iz sve veće ponude konkurentnih proizvođača zbog sve više zastarjele Tesline ponude.

NovoLine Daruvar Brtve za razne namjene

mehaničke brtve, bezazbestne
pletence, pneumatika,
industrijske armature i hidraulika



Podborska 4 A 43500 Gornji Daruvar
098/240-064
info@novoline.hr www.novoline-daruvar.com

Zdravi San

MADRACI I NADMADRACI
PO MJERI, ZA KAMIONE I PLOVILA
i ostali asortiman za spavanje



Kolodvorska 56, 44320 Kutina
044/625-206, 091/464-5254
info@madraci-zdravisan.com
www.madraci-zdravisan.com

TRGO-VODO

Zagrebačka 2
49243 Oroslavje
049 492 619
096 370 2004

Trgovina vodomaterijalom i opremom za centralno grijanje
Preko 1000 artikala renomiranih proizvođača



info@trgo-vodo.hr
bozidarivanic5@gmail.com
www.trgo-vodo.hr



LJEKARNE⁺
SISAČKO-MOSLAVAČKE ŽUPANIJE



Stjepana i Antuna
Radića 48
44 000 Sisak



044 / 524 - 618



uprava@gljs.hr



www.gljs.hr



solventa
SERVICES

RAČUNOVODSTVO I KNJIGOVODSTVO

- otvaranje tvrtki (j.doo, doo) i obrta
- računovodstveno knjigovodstveni poslovi za tvrtke, obrte, udruge
- pristup programu za izradu ponuda, izlaznih računa, fiskalizaciji
- POS kase, računovodstveni programi
- izrada završnih računa za tvrtke, obrte i paušaliste
- usluge izrade revizije poslovanja

Ulica Tome Bakača 20
33000 Virovitica

095 51 49 404
solventa.usluge@gmail.com