

F I N A N C I J S K O - P O S L O V N I M J E S E Č N I K

BANKA

www.banka.hr

Zagreb, veljača 2009., godina XVI, broj 2, cijena 42 kn, 12 KM, 6 EUR

Rast kamata
Nezaustavljivo

Mirovine
Stupovi razdora

Ivan Ergović
Nexe

Nelikvidnost problem Nº1

KIOSK

ISSN 0353-6335



00209

9 770353 633002



Tražite rješenje za
rizične plasmane?

Virtualni Kreditni Odbori[®]

www.abba.hr



Zadovoljstvo u uredu



ČERNELIĆ
Rješenja za poslovne interijere

Černelić d.o.o.
www.cernelic.hr

Rijeka, Kumičićeva 22
T: +385 51 403 150
E: rijeka@cernelic.hr

Split, Put Supavla 1
T: +385 21 380 822
E: split@cernelic.hr

Zagreb, Vlaška 39
T: +385 1 4814 448
E: zagreb@cernelic.hr

BANKA

Glavna urednica
Marina Ralašić

Zamjenica glavne urednice
Lidija Martinović (financije)

Redakcija
Zinka Ivanković (izvršna urednica web-izdanja)
Manja Šegrt (urednica web-izdanja)
Tihomir Dokonal, Marija Brkanić Kulenović,
Karolina Pašić (novinari)

Savjet mjesječnika Banka
Zoran Bohaček (HUB)
Željko Lovrinčević (Ekonomski institut)
Evan Kraft (Hrvatska narodna banka)
Roberto Motušić (Zagrebačka burza)
Katarina Ott (Institut za javne financije)
Velimir Šonje (Arhivanalitika)
Sandra Švaljek (Ekonomski institut)

Grafička redakcija
Siniša Nikolić (grafički urednik)
Mara Bratoš (urednica fotografije)
Ivan Poslek

Korektura i lektura
Jagoda Bojanić-Cesarec

Adresa uredništva
Savska 28, 10000 ZAGREB
Telefoni: 01/4882-600, 4882-588, 4882-593
Faks: 01/4843-860
redakcija@bankamagazine.hr

Izdavač
MZB d.o.o.
Direktorica: Gorana Alpeza
Voditelj produkcije: Zoran Trninić
Tisak: AKD, Zagreb
Naklada: 6000

Pretplata i oglašavanje
Ines Loje (voditeljica marketinga)
Jagoda Lončar (voditeljica oglašavanja)
Ljiljana Zovko (pretplata i distribucija)
Olivera Batula Franjković (promocija)
marketing@bankamagazine.hr
Besplatni telefon: 0800 22 95
Telefoni: 01/4882-602, 4882-586
Faks: 01/4843-929, 4843-083
Cijena pretplate - godišnja (12 brojeva) 462 kn;
dvogodišnja (24 broja) 798 kn
Žiro-račun: 2360000-1101205866
Devizni račun: ZABA HR2X 2500-3773965

ISSN. 0353-6335
Fotografija na naslovnici: Mara Bratoš

www.banka.hr

16

Ivan Ergović,
Nexe grupa
NELIKVIDNOST
JE PROBLEM
Nº1

Osjećamo stagnaciju i pad potražnje građevinskih materijala, no mnogo je veći problem - nelikvidnost. Naplata potraživanja nam je veći problem od plasmana proizvoda. Država je najveći infrastrukturni investitor, ne samo u Hrvatskoj nego i na našim drugim tržištima. I ako država ne plati na vrijeme izvođačima radova, ne mogu platiti ni oni nama. A upravo se to događa. Pomoći ćemo svojim dugogodišnjim velikim kupcima kako bi prebrodili to krizno razdoblje, ali ćemo imati selektivni pristup prema tvrtkama koje mogu i platiti. S našim bankama imamo dogovore o financiranju, kao rezervi za krizne situacije.



22

Kamate
NEZAUSTAVLJIV
RAST

Otežano i skupo inozemno financiranje, uz rast kamata na depozite na domaćem tržištu, neminovno poskupljuju kredite. Za koliko će porasti kamatne stope i kad, bankari nerado najavljuju. Ili, točnije, više ni ne najavljuju nego jednostavno - realiziraju. Posebno kad je riječ o kreditima poduzetnicima koji se ionako dogovaraju pojedinačno. Tako se može doznati da, recimo, kamate na kratkoročni kredit preko noći porastu i za cijela tri postotna boda. No, naša analiza pokazuje kako ima i razloga koji ublažavaju pritisak na rast kamata.

26

Banke
OPASNA
OVISNOST

Poznato je da su vlasnici banaka u našoj regiji dosad odlično zarađivali. Tu su godinama imali siguran izvor za svoje dvozna-menkaste stope rasta kamatnih prihoda i dobiti, dok su njihovi domaći prihodi rasli puno sporije. Hrvatske članice su također imale veliki značaj za svoje grupe. I svi su bili sretni - do krize. Sad se kreditiranje smanjuje, pogoršava se naplata i sužava prostor za nove bankarske prihode. I pitanje je tko je kome potrebniji. Trebaju li naši bankari razumijevanje i pomoć vlasnika? Ili vlasnici, takvi kakvi su - izloženi gubicima koji u konačnici još nisu poznati - trebaju dobri stari oslonac u regiji? Oslonac trebaju, ali probleme ne.



31

Mirovine
GODOT STIŽE
2035.

Ako se ne promijene zakoni, osiguranici drugog mirovinskog stupa tek bi nakon 2035., zahvaljujući dovoljno dugoj štednji, mogli ostvarivati veće mirovine od onih koje bi imali samo u prvom stupu. Uvjet je, naravno, i da mirovinski fondovi u prosjeku postignu relativno velike prinose. "Stalna preokupacija prvim stupom usmjerila je prema njemu i političku energiju i financijske mogućnosti. Drugi stup ostao je na razini 5 % doprinosa, premda je na početku planirano da će do 2007. dosegnuti 10 %, a kombinirana mirovina iz oba stupa niža je od one u samo prvom stupu. Iako se za to često krivi loše postavljen drugi stup, problem je što je u međuvremenu napuhan prvi", objašnjava Zoran Anušić iz Svjetske banke.

8 BUMERANG

38 Sjećanje - Dr. Ante Čičin-Šain

KOLUMNJE

15 Vlada: Utjeha kratkog daha
29 Tečajna politika: Sretna nova 1999.!
71 Poslovni ciklusi: Nobelovci i idioti

FINANCIJE

28 Rizici: I mariachi s tim ima veze
30 Fondovi: Stisni zube!

BIZNIS

40 Akvizicije: Tko ne riskira, ne profitira
44 Politika cijena: Žuč i mlijeko
46 Prijevoz i veze: Pet dobrih godina
48 Zaštitari: Nadnica za strah
50 Kalinovac: Grad iz snova

PRILOG BANKA+ NEKRETNOST I BIZNIS

52 Tržište: Opstat će veliki
56 Prognoze: Prilika za ulaganje
58 Cijene: Zašto nema statistike

59 Golf: Od Barbarige do Srđa

62 Dražen Ladić: Desetljeće upornosti

SVIJET

66 Kriza: Banke na udaru
68 Eurozona: Maastricht sve dalje
69 Obveznice: Prve laste ne čine proljeće
70 Burze: Daleko od dna

76 BROJKE I SLOVA

80 ANALITIČKI PRILOG

84 POSLIJE PET - LIFESTYLE PRILOG

98 Ja bankar
Rebeka Hranitelj



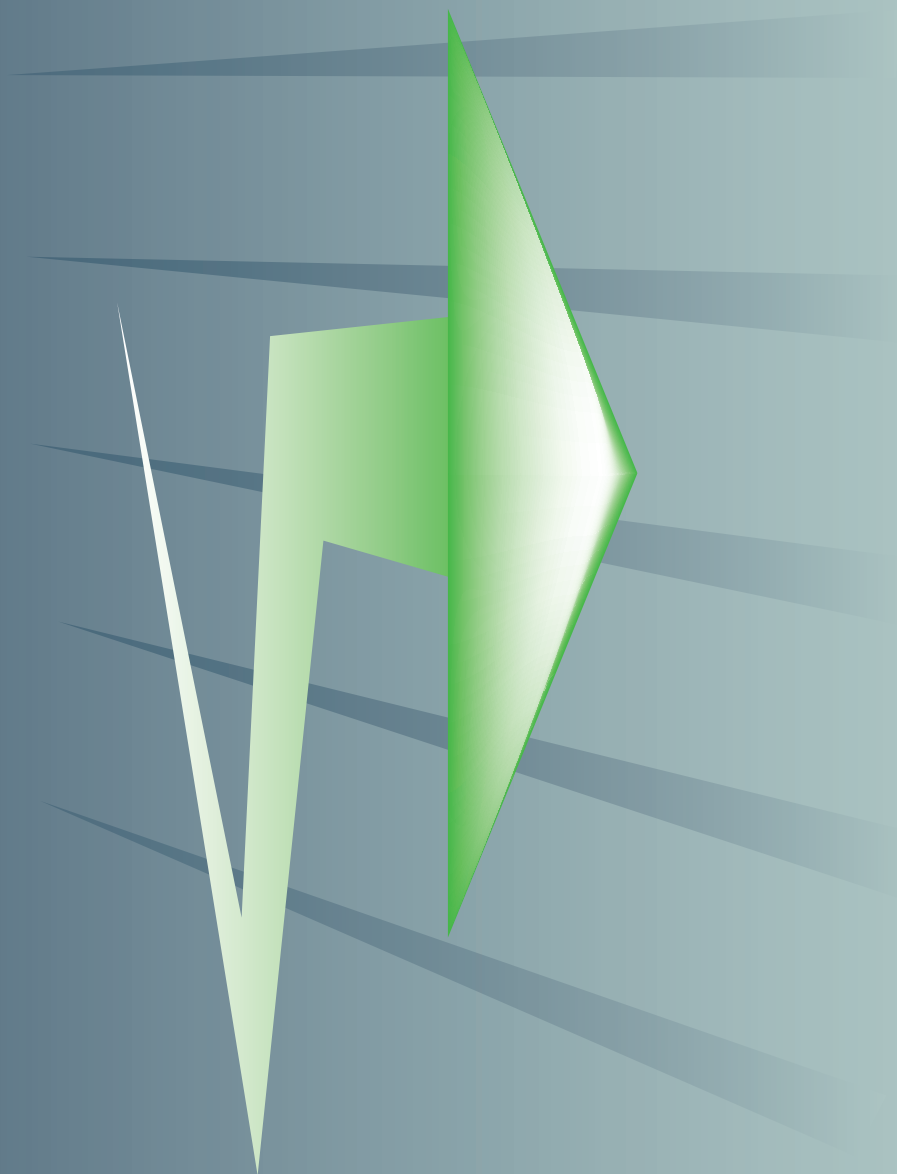
Dizajnerica i vlasnica salona za vjenčanje Sposabella kaže kako se moda svadbenih haljina mijenja iz godine u godinu i tvrdi da kriza neće utjecati na njihovu prodaju

72

Menadžment

ŽENE I VIZIJA

Ekskluzivno u suradnji s *Harvard Business Reviewom* donosimo najbolja štiva iz područja menadžmenta, a u ovom broju pročitajte zašto su žene i dalje u manjini u najvišim menadžerskim slojevima



OSTANI U FINANCIJSKOM TOKU

WWW.BANKA.HR

Red, rad i disciplina



Marina Ralašić
glavna urednica

Nedavno je poznati zagrebački poduzetnik svoj dug gradu Zagrebu od 11 milijuna kuna kompenzirao nekretninama. Dug se odnosio na neplaćanje komunalne naknade za urbane vile, tako da je gradu ustupio tri stana. Poduzetnik je još prije desetak godina imao dug od 20 milijuna koji se pokušao riješiti nagodbom. Sada je uspio i to je za njega dobro. Ali nije dobro za ostale, a ni za društvo u cjelini.

Nije dobro jer najbolje pokazuje što znači nelojalna konkurencija, odnosno različita pravila poslovanja za sve na tržištu, što je samo korak do korupcije. A od nje, prema posljednjim procjenama, Hrvatska gubi 6 milijardi kuna godišnje (dok je Šukeru nemoguće srezati proračunske rashode za 10 milijardi kuna).

Gornji primjer odlično ilustrira i potvrđuje činjenicu da u Hrvatskoj još uvijek nema pravne države, pa postoje dvostruka mjerila koja stvaraju nered i potiču neplaćanje, odnosno nelikvidnost. Ono čega se poduzetnici najviše i boje u recesijskoj 2009., i što već osjećaju kako nam potvrđuje Ivan Ergović, vlasnik Nexe grupe, u intervjuu *Banci*.

Pravna država, osim ostaloga, zna s kojom imovinom raspolaže, koliko ona vrijedi i što za nju na tržištu može dobiti. Zagreb, primjerice, nema točan popis gradske imovine, iako se on stvara skoro dva desetljeća, ali očito, bolje je ovako - ne mora ni odgovarati za nju. Poznato je, naime, samo kad je riječ o gradskim stanovima, da se godinama gomilaju dugovanja njihovih stanara za pričuvu, a prema nekim procjenama to su milijuni kuna. Grad u većini slučajeva ne zna ni tko živi u tim stanovima, a i provale su česte. Dakle, grad ne štiti svoju/našu imovinu. Netko će reći da su to u ovom trenutku nevažne stvari.

Mnogo je važnije otkud će država namaknuti 750 mil. eura kako bi

se refinancirali dugovi - uzeti sindicirani kredit ili izdati kunske obveznice s valutnom klauzulom. No, da je državna i lokalna vlast uvela red i disciplinu u svoje financije, a da su poduzetnici radili najbolje što su znali poštujući etičke norme poslovanja, ne bi bilo toliko dugova ni problema u otplati.

S jedne strane skupa a neefikasna država, s druge nekonkurentno gospodarstvo koje, i da nema ove krize i recesije, uopće nije spremno za ulazak u EU. Dokazuje to tržište mlijeka i otkupna cijena oko koje se ovih dana lome koplja, o čemu govori tekst *Žuč i mlijeko*. Poruka je: otkupna cijena mlijeka u Hrvatskoj veća je i za 25 % od one u Europi i regiji pa je moramo spustiti. No, onda će nestati poljoprivrednici, uništiti će se selo, prerađivačka industrija bit će na koljenima... Traži se, dakle, ekonomska učinkovitost i/ili socijalna osjetljivost.

Slična je priča i s plinom i strujom, samo obrnutog predznaka - tu su pak cijene godinama držane niskima, a sada se moraju povećati kako bi se izjednačile s onima u EU, ali i zbog ulaganja u tehnološki zastarijeli sustav.

Nekonkurentni su i domaći cestovni prijevoznici, koji su godinama bili dio najprofitabilnijeg sektora gospodarstva s dvocifrenim stopama rasta. Ove će godine, piše u tekstu *Pet dobrih godina*, s tržišta nestati gotovo trećina cestovnih prijevoznika.

I cijena novca raste, što je, pokazuje to niz tekstova iz financija u ovoj *Banci*, nezaustavljivo.

Krvotoku financija, Tržištu novca, tlak je sve viši - od 3,54 % kratkoročne kamate na godišnjoj razini lanjskog svibnja do 26 % u siječnju!

Sve je izraženiji i utjecaj regionalnih rizika na domaće banke koji će, s obzirom na loše gospodarske pokazatelje i moguć pad kreditnih rejtinga u regiji, prije rasti negoli padati. No, ima i razloga koji ubla-

žavaju pritisak na rast kamata, o čemu pišemo u tekstu *Kamatna enigma*.

Banke, najkonkurentniji i najeuropskiji dio hrvatskog gospodarstva, opreznije su nego ikada jer znaju da će objava njihovih godišnjih rezultata uvelike utjecati na njihovu sudbinu. Njihova otpornost jedan je od uvjeta da krizu možemo prevladati sami.

No, njihovi strani vlasnici i bez nas imaju dovoljno problema pa se ne treba nadati da bi po svaku cijenu priskočili u pomoć svojim podružnicama u regiji. Njih zanimaju samo tržišta koja su visokoprobabilna i stabilna, zaključuje se u tekstu *Opasna ovisnost*.

Zaista, u kontekstu globalnih događaja, povlaštena kompenzacija građevinskog poduzetnika s jednim malim gradom u jednoj maloj zemlji važna je utoliko ukoliko ukazuje na grešku našega sustava te na otrovnu kombinaciju neetičkog poslovanja i manjkavosti regulative i nadzora, upravo onoga što i jest izazvalo ovu najveću svjetsku krizu ikad. ■

BUMERANG

GUVERNER

Naša nagrada

Guvernerova nagrada govori samo o njemu, a svi bismo mi željeli da govori malo i o nama

Doznali smo to prije mjesec dana - mjesečnik *The Banker* proglasio je Željka Rohatinskog najboljim europskim guvernerom i najboljim svjetskim središnjim bankarom u 2008. godini. Iako tu više nema vijesti i svi znamo sve, vrijedi zabilježiti da je Rohatinski dobio priznanje upravo za politiku koja je pod povećalom bankara, političara, pa i MMF-a, ranijih godina pobrala podosta kritika. S mjerama koje su povećavale kapital jačajući otpornost banaka, koje su ograničavale rast kredita i usporevane rast njihovog inozemnog duga, bankari nisu bili sretni - njihovim se vlasnicima to nije uklapalo u tablice rasta. I MMF je bio za "drugi pristup".

Danas neke druge zemlje povlače slične poteze kojima je hrvatski guverner osigurao rezerve s kojima imamo određeni manevarski prostor i mogućnost da lakše prebrodimo krizu. Naravno, uz uvjet da se monetarnoj pridruži i ukupna ekonomska politika.

Eto, za takve je mjere Rohatinski dobio nagradu.

A politika? Imala je, najblaže rečeno, čudan odnos prema guverneru. Zanimljiv je put prešao Rohatinski - od brojnih kritika i nezadovoljstva saborskih zastupnika, pa i članova hrvatskih vlada, posebno za vrijeme svog prvog mandata (2000.-2006.).

Od čovjeka kojega se željelo smijeniti, kojemu su držali lekcije o tečajnoj politici, pa sve do situacije u kojoj izvršna vlast po-



Banka, lipanj 2005. godine

ručuje da s guvernerom odlično surađuju, a mediji se otimaju tko će ga proglasiti osobom godine. Guverner je mukotrpno gradio i dobio povjerenje u Hrvatskoj. Čini se da je to bilo puno teže negoli dalekom svijetu uočiti što Rohatinski zna i što je uspio. I tako smo sad svi krenuli u drugu krajnost. Popularno je javno kazati koju lijepu riječ o dobitniku nagrade, naći se u njegovu društvu, otkriti kako smo na neki način s njim bliski, kako znamo za njegovu ljubav prema Rolling Stonesima...

Mi u medijima, naravno, imamo u svemu tome veliku ulogu pa, skloni pretjerivanju, vidimo samo crno ili bijelo. Kad s jedne vremenske distance pogledamo sve, zapravo se najodmjereno u pričama o nagrađenome čini izjava zamjenika guvernera Borisa Vujčica o tome kako Rohatinski "uvijek misli dva koraka unaprijed, spreman je voditi politiku koja nije uobičajena, ne ići utabanim stazama, gledati široko i neovisan je".

Menadžerica u jednoj financijskoj instituciji kaže: "Svi mi kao da mislimo kako je to nagrada svima nama."

Guvernerova nagrada govori samo o guverneru. O nama govori sve drugo, pa i to kako smo spremni lako pretrčati - pod okrilje tuđe slave. Ili smo shvatili da Rohatinski zapravo nije tako loš guverner.

KOMUNIKACIJA

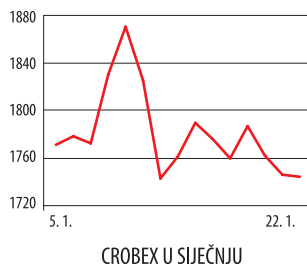
Bankari ocjenjuju šefove

Informacije iz anketa u kojima zaposlenici ocjenjuju upravu ili menadžere, pitaju ih i predlažu, pravo su malo bogatstvo. Takva je komunikacija sve češće sastavni dio korporativne kulture

Dobru internu komunikaciju nije lako izgraditi, no vrijedi se truditi koliko god to bio naporan proces. Uz dobru informiranost kroz različite kanale, redovita interna glasila, forume na intranetu, otvorenost za pitanja zaposlenika, jedan od alata interne komunikacije jest i ocjenjivanje uprave koje pojedine kompanije u Hrvatskoj provode redovito ili s posebnim povodom. Neki su to uspjeli dovesti do savršenstva, a mi smo istražili koliko bankari ocjenjuju svoje šefove.

Zaposlenici Banco Popolare Croatia (BPC) ove godine ocjenjuju upravu drugi put. Lani su proveli prvu takvu anketu, izjašnjavali su se o 2007. godini, i to nakon dolaska novog menadžmenta. "Kako je banka tada bila na prekretnici - s novim većinskim vlasnikom, imenom, upravom, poslovnom strategijom, vizualnim identitetom - bila je potrebna intenzivnija interna komunikacija, na svim razinama i raznim kanalima", kažu u BPC-u.

Upravu ocjenjuju svi djelatnici, akcija traje jedan tjedan, provodi se intranetom i anonimno, a ideja je potekla od same uprave. U upitniku su opisane okolnosti pod kojima je banka radila (tržišne okolnosti itd.), navedeni su rezultati za proteklu godinu (od brojčanih do konkretno ostvarenih



Crobex je do posljednjeg tjedna siječnja rastao 1,3 %, ali se likvidnost smanjila pa ni HT ni Atlantska plovidba, predvodnice rasta, nisu ostvarile dnevni promet veći od 4 milijuna kuna, što je otprilike tek polovica njihovog redovitog prometa. Ipak, HT je u siječnju rastao za 10,5 %, a Atlantska plovidba za čak 18,3 %, značajno nadmašivši dobitkom ostale sektorske predstavnike. Najveći gubitnici bili su predstavnici građevinskog sektora s izuzetkom Dalekovoda (+4,2 %), među kojima je dionica IGH pala 8,2 posto. Među gubitnicima našla se i dionica Zagrebačke banke (-6,2 %), čija je cijena jednostavno slijedila dramatične cjenovne gubitke banaka na svjetskom tržištu.

projekata) te naglašeno sve ono što je moglo biti bolje. Na temelju toga, zaposlenici se odlučuju za ocjene od jedan do pet, a u posebnoj rubrici pitaju, komentiraju i predlažu. Lani se odazvalo 62 % zaposlenih, uz prosječnu ocjenu 4,1, pa će ovogodišnji rezultati biti dobar povod za usporedbu: koliko su zaposlenici za to zainteresirani, je li uprava u njihovim očima bolja ili lošija, koliko ih je lanijsko iskustvo potaknulo na nove ideje, *hrabrij* pitanja i kreativnije prijedloge.

Tu se, uz uvjet da zaposlenici ozbiljno doživljavaju takve ankete, za svaku instituciju vjerojatno krije pravo malo bogatstvo - informacije koje vrijedi ozbiljno proučiti. "Benefiti su višestruki - ljudi vole raditi u okruženju u kojem se njihov stav cijeni, što se dugoročno uvijek vidi na njihovim rezultatima, a vodstvo banke dobije *feedback* uz komentare i sugestije za buduće odluke", kaže Sanja Pančić, voditeljica korporativnih komunikacija i marketinga u BPC-u.

Miroslav Halužan, viši izvršni direktor Sektora za upravljanje ljudskim resursima (HR) u PBZ-u, objašnjava kako u banci tijekom tri posljednje godine zaposlenici ocjenjuju rukovoditelje. "Ta praksa ne primjenjuje se još uvijek na svim razinama menadžmenta već ponajprije na linijske rukovoditelje. Tako djelatnici u poslovnica imaju

priliku direktno procjenjivati rukovodni stil voditelja poslovnice. Te procjene su važne informacije višem rukovodstvu podružnice (ali i sektoru ljudskih resursa) za kvalitetnije ekipiranje poslovnica i intervencije, kad je potrebno", kaže Halužan. Uz to, u banci od 2004. godine svi zaposlenici ocjenjuju organizacijsku klimu.

Tu je i pitanje "rukovođenja" kroz koje zaposlenici daju informaciju koliko su zadovoljni procesom, neposrednim rukovoditeljima, ali i top-menadžmentom u cjelini. "Tako HR dolazi do informacija o tome u kojoj mjeri rukovoditelji potiču zaposlenike na preuzimanje većih odgovornosti, odnosno koliko razgovaraju o rezultatima rada s podređenima itd.", napominju u PBZ-u. Iz RBA kratko odgovaraju kako su provodili periodička anonimna istraživanja zadovoljstva zaposlenika putem kojih se posredno dolazilo i do ocjena članova uprave i menadžera banke.

ZDRAVSTVO

Tri crne rupe

Rast potrošnje lijekova na recept, posebno skupih, i bolovanja iz godine u godinu koštaju više nego što HZZO može platiti

Hrvatski zavod za zdravstveno osiguranje (HZZO) će i 2008. završiti s oko 2 milijarde dospjelog duga, od čega je 800 milijuna kuna preneseno iz 2007., a 1,2 milijarde kuna su lanijska dugovanja. HZZO je lani iz proračuna dobio 18,68 milijardi kuna, a nakon rebalansa sveukupno 19,5 milijardi kuna. Iz godine u godinu ponavlja se uvijek isto - samo na lijekove na recept troši se oko 3,3 milijarde, a planira se oko 2,5 milijardi.



Zašto i dokad tako?

Hrvatsko zdravstvo već godinama ima tri "crne rupe", spomenute lijekove na recept, posebno skupe, i bolovanja. Rast potrošnje lijekova nije hrvatska posebnost, a skupi lijekovi dostupni su najtežim bolesnicima s malignim i nasljednim metaboličkim bolestima, hepatitisom C i multiplom sklerozom. Lani je za njih planirano 250 milijuna kuna, a potrošeno je gotovo 400 milijuna kuna. Za ovu je godinu planirano 400 milijuna kuna. No, najveća su crna rupa, unatoč naporima povjerenstava HZZO-a i kontrolama liječnika, bolovanja. Stopa bolovanja je sa 4,2 % koncem 2007. smanjena na 3,7 % krajem 2008., ali svakodnevno je na bolovanju prosječno 68 tisuća zaposlenih, od toga njih 570 po 15 godina i oko 3000 do 10 godina. Teško se uspoređivati s europskim zemljama jer jedino Hrvati i Slovenci (stopa od 3 %) prate i plaćaju bolovanja iz zdravstvenog fonda, umjesto iz gospodarstva ili socijalne skrbi. Bolovanja popola s poslodavcima, na čijem su teretu do 42 dana, koštaju gotovo 3 milijarde kuna godišnje, a iz proračuna je lani za to namijenjeno 1,2 milijarde, barem 200 milijuna kuna premalo. Prema aktualnoj reformi zdravstva nakon 18 mjeseci bolovanja u kontinuitetu ona više neće biti na teret HZZO-a već mirovinskog fonda. Prihodi i rashodi HZZO-a ujed-

MJESEC DANA U ZEMLJI

Vlada i Mol dogovorili su dvogodišnji moratorij na prodaju dionica Ine. Zbog energetske neovisnosti zemlje Vlada neće prodavati niti mijenjati svoje dionice.

Inflacija je u prosincu na godišnjoj razini bila 2,9 %, što je najniže u posljednjih šesnaest mjeseci.

Ukupni hrvatski bruto inozemni dug na kraju listopada prošle godine iznosio je 37,7 milijardi eura, što je povećanje od 13,3 posto.

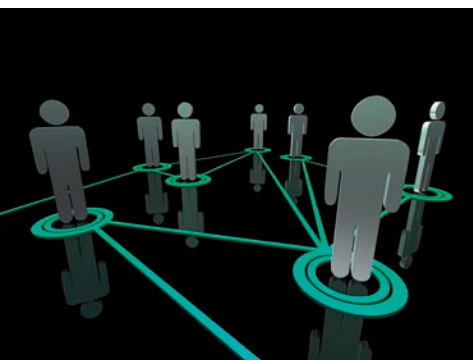
Konzum je preuzeo šoping-centre Tom u BiH i tako utvrdio vodeću poziciju na tom tržištu s udjelom oko 10 posto.

Pad trgovine na malo u studenome je bio 9,9 % u odnosu na listopad.

OTP Invest pokreće još dva otvorena dionička fonda koji će ulagati na stranim tržištima kapitala.

Obvezni mirovinski fondovi prošle su godine imali negativne prinose - najmanji je imao AZ obvezni mirovinski fond (-9,06 %), a najveći PBZ/CO fond (-17,85 %).

Nesolventnost je veća za 65 %, pokazuju podaci Fine, a krajem studenoga





Unatoč krizi i najavama pada cijena nekretnina, i dalje se gradi, kako pokazuje ovo zagrebačko gradilište snimljeno krajem siječnja.

bilo je 702 milijuna kuna nepodmirenih obveza do 60 dana, u odnosu na 423 milijuna kuna godinu ranije.

Na dvije repo aukcije HNB-a do 21. siječnja ponudeno je ukupno 13,1 milijarda kuna, a ponudeno svega 3,2 milijarde po fiksnoj repo stopi od 6 posto. Kamate na Tržištu novca, s obzirom na povećanu potražnju za kunama, ponovno su snažno porasle, a prekomjerne pozajmice se ugovaraju uz stope iznad 20 posto.

Izdvajanje plinskog biznisa iz lne očekuje se do kraja siječnja ove godine. Plinski biznis najvjerojatnije će biti povjeren Plinacrou.

Ingri je odobrena dokapitalizacija od 150 milijuna kuna, čime će se kapital povećati na 450 milijuna kuna.

Povrat preplaćenog poreza građanima ove bi godine mogao iznositi 1,8 milijardi kuna, za razliku od lanijskih 1,69 milijardi kuna.

Ivan Šuker je najavio rebalans proračuna za drugi kvartal, dodavši kako na naplatu stiže 1,1 milijarda eura kredita koji će se morati reprogramirati po 70-80 % višoj kamatnoj stopi nego lani.

Stopa registrirane nezaposlenosti je za prosinac 13,7 %, što je za 0,5 % više u odnosu na studeni. Prosinac je četvrti mjesec zaredom kako se bilježi rast nezaposlenosti.

načit će se ako u sustav dopunskog osiguranja uđe najmanje 60 % potencijalnih kandidata, ali to je samo dio posla. Primjerice, treba definirati standarde, kategorizirati i akreditirati bolnice. Danas neke imaju najmoderniji CT, a nemaju radiologa educiranog da njime upravlja, neke istoga ranga imaju 1,9 zaposlenih po krevetu dok druge 3,2, neke na plaće troše 60, a druge više od 80 % budžeta. Ove su godine sve bolnice dobile 6 % više za plaće, nove limite, a ostaje im i 20 % od participacije. S novim pravilnikom o cijenama lijekova, unatoč rastu potrošnje, zadržat će se izdaci na 3,2 milijarde kuna, kao lani, možda i uštedjeti 370 milijuna kuna... Novi ravnatelj HZZO-u svakako će imati više odgovornosti za vlastito poslovanje, nakon što dogodi izlaze iz sustava Riznice. Tada bi se i dopunsko osiguranje izdvojilo i dobili bi definiranu košaricu usluga u konkurenciji na tržištu.

GRADITELJSTVO

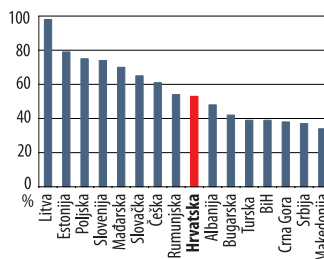
Skupa država, jeftina gradnja

Uzmu li se u obzir visoki troškovi zemljišta i nameta, hrvatsko graditeljstvo i nije cjenovno konkurentno onako kako to prikazuje Eurostat

Hrvatska je među najjeftinijim zemljama po cijeni građenja u Europi, pokazalo je nedavno izvješće Eurostata. No, Eurostat ne uzima u obzir cijene zemljišta i sve namete koji se plaćaju lokalnoj i državnoj vlasti u Hrvatskoj, a oni su jako visoki. Tako je npr. u nas u prosječnoj cijeni četvornog metra vrijed-

nost građevinskog zemljišta 13,9 %, vrijednost gradnje i dobiti poduzeća 63,6 %, a ostali troškovi iznose 22,5 %, što znači da troškovi izvan građenja čine preko jedne trećine ukupnih troškova. Kad se to uzme u obzir onda smo puno manje cjenovno konkurentni nego što to na prvi pogled pokazuju rezultati Eurostatovog istraživanja. Rezultati su iskazani u vidu indeksa (EU27=100), pa svaki indeks veći od 100 znači da ta zemlja ima veće troškove građenja u odnosu na europski prosjek, a svaki indeks manji od 100 pokazuje suprotan smjer. Osnovni je zaključak da je najskuplje građenje na sjeveru Europe, a najjeftinije na jugoistoku.

Prema tom istraživanju Hrvatska se među 37 zemalja nalazi na 30. mjestu. Najskuplje je građenje na Islandu, skuplje čak 66 % od europskog prosjeka, a najjeftinije u Makedoniji, čak 66 % ispod istog tog prosjeka. Cijena građenja u Hrvatskoj za 47 % je jeftinija nego u EU-27. Promatra li se Hrvatska samo među bivšim tranzicijskim zemljama, koje sve imaju cijenu građenja manju od europskog prosjeka, tada se ona nalazi u sredini (vidi graf.). Tako je npr. cijena građenja u Sloveniji 26 %,



Izvor: "Statistics in focus 114/2008, Eurostat, obrada Banka

INDEKSI CIJENA GRAĐENJA (EU27=100)

Prema Eurostatu je cijena građenja u Hrvatskoj 47 % jeftinija od europskog prosjeka

Poljskoj 25 %, a u Mađarskoj 30 % niža od europskog prosjeka. Rumunji se nalaze na istoj razini kao i Hrvatska, ali je zato Bugarska znatno jeftinija. Sve zemlje zapadnog Balkana imaju cijene građenja za 60 % niže od europskog prosjeka, a najnižu razinu bilježi Makedonija.

TRGOVINA

Kineski zid

Izvoz s tržišta u nastajanju u razvijene zemlje čini tek 20 % njihovog BDP-a, pa bi nastavak rasta Azije i Latinske Amerike koji se temelji na domaćoj potrošnji mogao ublažiti svjetsku recesiju

Vijesti o padu kineskog izvoza u studenome i prosincu na najniže razine u posljednjih šest godina i usporavanje njenog gospodarskog rasta na "samo" 6,8 % u četvrtom kvartalu dale su dodatni poticaj tvrdnjama kako bi recesija razvijenih zemalja mogla ostaviti znatno dublje posljedice na zemlje tržišta u nastajanju nego što se to ranije očekivalo. Prema posljednjim prognozama, nakon usporavanja rasta sa 7 % u 2007. na 6 % u 2008., zapadni analitičari očekivali su da bi zemlje tržišta u nastajanju ove godine mogle ostvariti rast od tek 4 posto. No, zbog Kine su čak i te prognoze dovedene u pitanje jer su bile temeljene na očekivanjima da bi ta zemlja ove godine mogla ostvariti rast od 6 do 7 posto. Službeni podaci mnogih manjih i manje značajnih zemalja definitivno idu u prilog spuštanja ukupne procijenjene stope rasta jer su baltičke zemlje, Letonija (pad BDP-a od 4,6 %) i Estonija (pad BDP-a za 3,5 %) u



recesiju utonule već u posljednjem lanjskom tromjesečju, dok će se veliki dio država srednje i istočne Europe u istom stanju naći ove godine. S obzirom na visoku vanjsku zaduženost i/ili proračunske deficite njihov će gospodarski rast biti usporen uslijed nestašice novca za poticanje gospodarstva i domaće potrošnje.

U nešto boljem položaju su zemlje Latinske Amerike, koje su zahvaljujući prošlogodišnjem rastu cijena sirovina uravnotežile javne financije i djelomično smanjile vanjsku zaduženost te imaju rezervi da samostalno potaknu gospodarski rast. Ipak, gospodarski rast zemalja tržišta

u nastajanju u ovoj godini najviše će ovisiti o zemljama Azije, koje s izuzetkom Indije imaju razmjerno niski udjel javnog duga u BDP-u, što im otvara mogućnost za velike proračunske poticaje. Kina praktički uopće nema proračunski deficit tako da ima prostora za još jedan veći paket poticaja gospodarstvu, poput već usvojenog u prosincu od gotovo 600 milijardi dolara. Dodatni se

razlog optimizmu krije u činjenici da se ovisnost gospodarskog rasta zemalja tržišta u nastajanju o izvozu u razvijene zemlje značajno precjenjuje u zapadnom svijetu. Podaci informacijske kuće Thomson Financials ukazuju na to da ukupan izvoz zemalja tržišta u nastajanju u razvijene čini tek 20 % njihovog BDP-a i da se najveći dio odnosi na trgovinu s ostalim državama u razvoju. Pod pretpostavkom da zemlje Azije i većina zemalja Latinske Amerike neće završiti u recesiji, nastavak njihovog gospodarskog rasta koji se temelji na domaćoj potrošnji trebao bi ublažiti očekivanu svjetsku recesiju u ovoj godini.

Hypo i Slavenska banka pripajaju se 1. ožujka, čime će se stvoriti peta banka po aktivni s oko 10 % udjela na hrvatskom tržištu.

Burza je po nalogu Hanfe poništila odluke o delistiranju. Burza je ukinula kotaciju javnih JDD-a i obveza uvrštenja na burzu dionica tvrtki s više od 100 dioničara i temeljnim kapitalom većim od 30 milijuna kuna iz starog Zakona o tržištu vrijednosnih papira, ali Hanfa je te odluke burze poništila.

PRO.PR Congress

Networking in motion!

**Public Relations Congress
of South - Eastern Europe
2008 April 22-25
Montenegro**



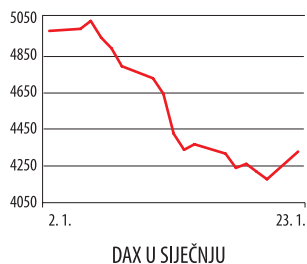
www.pro-pr.hr

Partner of PRO.PR Congress



pressclipping
u dodiru s informacijama

www.pressclip.hr



Pod utjecajem velikih gubitaka bankarskog sektora, loših makroekonomskih i korporativnih vijesti vrijednost vodećih svjetskih indeksa u siječnju je ponovno krenula prema najnižim prošlogodišnjim razinama. Najveće gubitke imali su japanski Nikkei 225 indeks (- 11,8 %) i njemački DAX, čija je vrijednost pala 10 posto. Nešto manji gubitnici bili su francuski CAC 40 (- 8,2 %), Dow Jones Industrials (- 7,5 %) i S&P 500, čiji je gubitak od 7,4 % posljednjeg tjedna siječnja bio tek nešto blaži. Uvjetno rečeno najbolje su prošli američki Nasdaq Comp., čija je vrijednost pala "samo" 5,6 %, te britanski FT-SE 100 indeks, čiji se gubitak od svega 5 % može pripisati skoku cijena nekih bankarskih dionica posljednjeg tjedna u mjesecu.

MJESEC DANA U SVIJETU

Islandska vlada pala je zbog financijskog sloma, propasti najvećih banaka i najdublje recesije zbog koje je tražila 5,3 milijarde dolara pomoći MMF-a.

Pfizer, najveća svjetska farmaceutska kompanija, kupuje konkurentski Wyeth za oko 68 milijardi dolara. Za to je od konzorcija banaka posudila 22,5 milijardi dolara.

Freddie Mac, američka hipotekarna tvrtka, zbog gubitaka treba dodatnih 30-35 milijardi dolara državne pomoći.

Velika Britanija je u recesiji po prvi put od 1991., uslijed najsnažnijeg gospodarskog usporavanja u proteklih 30 godina.

Američki paket od 825 milijardi dolara, o kojem Kongres glasa sredinom veljače, spas je koji budi nadu, a Baracku Obamu pozivaju na hitnu akciju.

BayernLB očekuje da će prošlu godinu završiti s gubitkom od 5 milijardi eura, za razliku od najavljenih 2 milijarde eura gubitka.

Pad dobiti Nokije u posljednjem lanjskom kvartalu iznosi 68,7 %, odnosno 576 milijuna eura.

MMF

Vrijeme promjena

Jednom kad kriza prođe ostat će visoki javni dug, veliki udio države u financijskom sektoru te starenje populacije, koji će utjecati na financijsku stabilnost Europe

Dominique Strauss-Kahn, čelnik Međunarodnog monetarnog fonda (MMF), izjavio je kako bi Fond za otprilike šest mjeseci mogao ostati bez novca za zajmove. Fond je dosad odobrio 47,9 milijardi dolara pomoći državama koje je pogodila kriza, no očekuje da će im se obratiti još neke zemlje, i to ne samo iz istočne Europe nego i ostatka svijeta, s naglaskom na Latinskoj Americi, gdje je nekoliko od njih "na rubu". Prije izbijanja krize Fond je na raspolaganju imao oko 200 milijardi dolara, i pristup još 50 milijardi. Japan je ponudio Fondu zajam od dodatnih 100 milijardi, a Strauss-Kahn je rekao da bi im moglo zatrebati dodatnih 150 milijardi dolara kako bi mogli ponuditi pomoć zemljama u razvoju i onima s niskim prihodima da prebrode krizu.

Većina europskih zemalja koje su tražile pomoć od Fonda su tzv. gospodarstva



Dominique Strauss-Kahn

u razvoju. Te su zemlje u posljednjih 20 godina iznimno uspješno prošle kroz reforme i napredovale, smatra Marek Belka, bivši poljski premijer koji je u studenome prošle godine preuzeo čelnstvo nad europskim dijelom MMF-a. Životni standard se dramatično povećao (vidi tekst na str. 36), kao i životni vijek i pristup obrazovanju. Države srednje i istočne Europe danas su blisko povezane sa cijelim svijetom, posebno s ostatkom Europe. Ta je otvorenost dovela do rasta gospodarske neravnoteže, a posljedica toga su veliki deficiti platne bilance. S tim su se neravnotežama one prije krize mogle nositi, iako nisu bile poželjne, na što ih je MMF stalno upozoravao, no sada su se pretvorile u ozbiljan problem. Belka je naglasio kako je vrlo važno već sada razmišljati o glavnim problemima s kojima će se Europa susresti nakon krize - imat će visoki javni

dug i povećan udjel države u financijskom sektoru, a problem bi mogla biti i dugoročna fiskalna održivost, odnosno starenje populacije. Trenutačna kriza je dobar povod za poboljšanje na području financijske stabilnosti u Europi, posebno kod financijskih institucija koje posluju u više zemalja.

ROLLS ROYCE

Zemlja, voda, zrak

Luksuzna marka Rolls Royce danas je drugi najveći svjetski proizvođač strojeva za zrakoplove, a osim u pomorskom prometu razvija i uređaje za atomske centrale te vojnu industriju

Iz poplave loših vijesti iz Velike Britanije (recesija, rekordni gubici Royal Bank of Scotland od preko 30 milijardi eura) pozitivnim dojmom izdvojio se Rolls Royce.

Gubitaš kojeg je država 1971. nacionalizirala pretvorio se u jednog od najcjenjenijih britanskih korporativnih predstavnika, koji u uvjetima globalne recesije dodatno širi poslovanje. Naime, kompanija je danas drugi najveći svjetski proizvođač motora za zrakoplove, a osim u pomorskom prometu, gdje su mu prihodi od 2002. godine udvostručeni, Rolls Royce razvija i uređaje za atomske centrale te vojnu industriju, iako je udio prihoda od vojne industrije u ukupnom prihodu manji negoli sedamdesetih godina.

Pod vodstvom Sir Johna Rosea, koji je kompaniju preuzeo prije desetak godina, Rolls Royce je iz lokalne, usko specijalizirane kompanije izrastao u globalnog proizvođača uređaja za nekoliko

• POMOĆ MMF-a (USD) •

Mađarska	15,7 mlrd
Ukrajina	16,4 mlrd
Bjelorusija	2,5 mlrd
Island	2,1 mlrd
Letonija	2,4 mlrd
Pakistan	7,6 mlrd
Srbija	402,5 mil. eura
El Salvador	800 mil.

MMF je dosad odobrio 47,9 mlrd dolara, a nedostaje mu još 150 mlrd dolara

U recesiji

Austrija, Belgija, Danska, Estonija, Finska, Francuska, Hrvatska, Irsk, Italija, Japan, Letonija, Litva, Luksemburg, Mađarska, Nizozemska, Novi Zeland, Njemačka, Portugal, SAD, Španjolska, Švedska, Velika Britanija

gospodarskih sektora, što mu u postojećim okolnostima smanjuje rizik ovisnosti o samo jednom sektoru. Gotovo impresivno zvuči podatak da kompanija oko 85 % svojih prihoda ostvaruje na stranim tržištima te da su se oni od dolaska Sir Johna udvostručili. U knjizi narudžbi već čekaju poslovi vrijedni više od 7 milijardi eura, što je posljedica činjenice da su strojevi Rolls Roycea danas ugrađeni u polovici svih velikih putničkih zrakoplova i u oko četvrtini onih manjih te da je oprema kompanije sastavni dio u oko 30 tisuća svjetskih brodova. Osim toga oko 40 % zaposlenika danas je zaposleno izvan Velike Britanije (u usporedbi sa samo 7 % od prije 10 godina i dolaska Sir Rosea), a u inozemstvu se proizvodi oko polovice strojeva i opreme za kompaniju. Rolls Royce se tako izdvojio kao primjer da čak i u uvjetima recesije globalizacija i širenje ponude proizvoda mogu osigurati stabilno poslovanje. Ipak, vrlo je upitno može li kompanija izbjeći krizu zrakoplovne industrije, koja je za ovu godinu najavila smanjenje kupovanja nove opreme i otpuštanja zaposlenika. Stoga je sve izglednije da će nakon godina rasta kompanija svoje poslovne ciljeve u 2009. pokušati ostvariti kroz program štednje, ali i da će zadržati status britanskog korporativnog ponosa.



RR Motor za Airbus A380



TRENDOVI

Ružem protiv krize

Tzv. lipstick index pokazuje da potražnja za kozmetikom raste u vrijeme krize i recesije

Dok podatak da u vrijeme financijskih kriza pada prodaja luksuzne robe poput *ferrarija* i dizajnerskih haljina nimalo ne iznenađuje, zanimljivo je da prema nekim istraživanjima tržišta raste prodaja ruževa za usne. Jedan od najvećih zagovornika ideje tzv. *lipstick indexa* je Leonard Lauder, čelnik kozmetičke kuće Estée Lauder, objašnjavajući to kao sitno zadovoljstvo koje si žene i u teškim razdobljima mogu priuštiti. Tako je tijekom posljednje recesije u SAD-u 2001., ujesen te godine, prodaja ruževa porasla 11 %, a u vrijeme Velike depresije čak 25 posto. Prema podacima tvrtke za upravljanje investicijama RAB Capital u vrijeme ekonomske krize i porasta opće nezaposlenosti kozmetička industrija zapošljava nove ljude, odnosno dok je povjerenje potrošača nisko raste potražnja za kozmetikom. Takav je trend zabilježen u recesijama 1990. i 2001. godine. No, nisu svi uvjereni u postojanje *indeksa ruža za usne* navodeći kako je više riječ o izoliranim, anegdotalnim slučajevima, bez konkretnih dokaza o pravom fenomenu. Prema podacima



tvrtke za istraživanje tržišta Kline&Company prodaja ruževa ponekad raste u vrijeme krize, ali jednako tako povremeno je u porastu kad je tržište u uzlazu, odnosno ne postoji jasna veza između krize i rasta potražnje za ruževima.

Također, neki s recesijom povezuju i skraćivanje suknji, porast konzumacije alkoholnih pića, prodaju laksativa, čak i pobjednika Super Bowla, a i Hollywood je svoj najveći procvat doživio upravo u 30-ima, što baca dodatnu sjenu na postojanje *lipstick indeksa*.

Analitičarka NPD Grupe za istraživanje tržišta pak smatra da bi se trebalo govoriti o indeksu ljepote više negoli o potražnji za nekim određenim proizvodom, jer se moda često mijenja. Žene će se radije odreći svilenih šalova ili skupih cipela negoli maskare i sjenila, navodi ona. ■

Kineski BDP u posljednjem je kvartalu porastao 6,8 %, što je najniža kvartalna stopa u sedam godina.

Francuskim bankama odobrit će se novih 10,5 milijardi eura pomoći ako se menadžment odrekne bonusa.

Fiat od konzorcija banaka koji predvodi Intesa Sanpaolo očekuje kredit od preko 5 milijardi eura.

Johnson & Johnson, američka kompanija za proizvode za njegu zdravlja, lani je imala rast prodaje od 4,3 %, na 63,7 milijardi dolara.

Mađarska je od EIB-a dobila 440 milijuna eura kredita kao pomoć ekonomskom razvoju.

Rafineriju nafte Brod ruski vlasnik Neftgazinkor opteretio je sa 114 milijuna eura kredita uz 12 % kamata.

Nova Kreditna banka Maribor, druga slovenska banka po visini aktive, odgodila je planove o širenju u Srbiju i Makedoniju zbog kreditne krize.

Firs Property Group, britanski investitor u nekretnine, u nekretnine srednje i istočne Europe planira uložiti oko 200 milijuna funti.

Češka od privatizacije Czech Airlinesa očekuje oko 180 milijuna eura.

FINANCIJE

HRVATSKA UŠLA U RECESIJU

Desezonirani bruto domaći proizvod već je u trećem tromjesečju 2008. zabilježio kvartalni pad od 0,5 %, a loši rezultati industrije i trgovine u posljednjim lanskim mjesecima ukazuju na to da će i u četvrtom tromjesečju BDP zabilježiti pad na kvartalnoj razini. Ako se recesija definira kao pad BDP-a u dva uzastopna kvartala, onda je Hrvatska ušla u recesiju.

Time je upitan i ovogodišnji proračun koji je pripremljen i donesen na temelju projekcije rasta od 2 % u 2009. Iako su se proračunski rashodi i prihodi planirali dovoljno kasno da se moglo uvidjeti koliko su loši pokazatelji hrvatskog gospodarstva te da njihov trend ukazuje na negativan rast u trećem i četvrtom kvartalu prošle godine, a time i u 2009., politička odluka je prevladala.

Početak veljače očekuje se da će Ekonomsko vijeće Vladi predložiti paket mjera za spas gospodarstva. A kako novaca za takve intervencije u proračunu nema nužna je hitna odluka o rebalansu proračuna, iako je ministar financija Ivan Šuker nedavno rekao kako ne razmišlja o skorom rebalansu te da će pričekati rezultate prvoga kvartala kako bi vidio je li došlo do poremećaja u prikupljanju proračunskih prihoda. ■



Ministar financija Ivan Šuker

HRVATSKA

I dividende prijete kuni

Dodatne deprecijacijske pritiske na kunu može stvarati i snažna potražnja za stranim valutama uslijed intenzivnijeg povlačenja dobiti poduzeća u stranom vlasništvu, pogotovo u realnom sektoru, naglašavaju analitičari navodeći kako bi se tečaj većim dijelom ove godine mogao održavati u rasponu od 7,30 do 7,50 kuna za euro.

REGIJA

Slovenija pristala na uvođenje kratkotrajnih vinjeta

Slovenija će početkom veljače Europskoj komisiji predstaviti prijedlog uvođenja vinjeta za kraće vremensko razdoblje, a ne zna se hoće li biti uvedene sedmodnevne ili desetodnevne vinjete.

SVIJET

Rusija i Ukrajina potpisale ugovor o plinu Nakon što je Rusija 1. siječnja ove godine prekinula isporuku plina Ukrajini i tako izazvala redukcije plina u Europi, polovicom istog mjeseca

dvije su države potpisale desetogodišnji ugovor o distribuciji plina i time prekinule plinsku krizu.

KOMENTARI I ANALIZE

Kad bi HT isplatio svu gotovinu kroz dividendu...

Prema zadnjem izvješću, na dan 30. rujna 2008., HT je u bilanci imao 4,89 milijardi gotovine (34 % ukupne aktive). Kad bi isplatio svu gotovinu kroz dividendu, svaki dioničar bi dobio gotovo 60 kuna po dionici, što na cijenu iz IPO-a (265 kuna) znači povrat od 22,6 %, odnosno gotovo 34 % uključujući i dividendu isplaćenu u 2008. godini. Na tekuću cijenu ta bi dividenda značila 27 % povrata.

INTERVJU

Horbec: Umirovljenici, recite poslodavcima da ste jeftiniji od drugih!

Novim je zakonom o doprinosima za umirovljenike ukinuto plaćanje doprinosa, čime se troškovi poslodavcima smanjuju za više od 30 % pa će umirovljenici postati najjeftiniji honorarci.

ON-LINE SADRŽAJ

Vijesti

Dnevne vijesti iz Hrvatske, regije i svijeta
www.bank.hr/vijesti

Tiskano izdanje

Izbor tekstova iz magazina Banka
www.bank.hr/izbor

Zagrebačka burza uživo

Novosti s hrvatskog tržišta kapitala, praćenje trgovanja dionicama uživo
www.bank.hr/zse

Regionalne burze uživo

Pratite trgovanje dionicama na burzama u regiji uživo: Beogradska burza, Ljubljanska burza, Sarajevska burza, Banjalučka burza, Crnogorska burza i Makedonska burza NOVO
www.bank.hr/trzistekapitala

Banke

Pregled hrvatskih banaka, istraživanja, praćenje i analiza tržišta i gospodarskih pokazatelja za banke
www.bank.hr/banke

Fondovi

Sve o otvorenim investicijskim i mirovinskim fondovima te društvima za upravljanje
www.bank.hr/fondovi

Osiguranja

Pregled hrvatskih osiguravatelja i analize
www.bank.hr/osiguranja

Kolumne

Ekskluzivne kolumne Jacka Welcha o menadžmentu. O hrvatskim financijama i biznisu pišu ugledni stručnjaci
www.bank.hr/kolumne

Intervju

Svakog tjedna razgovor o aktualnoj temi.
www.bank.hr/kolumne

Blog

Zorislav A. Petrović, Elizabeta Gojan...
www.bank.hr/blogovi

Newsletter

Kratko, aktualno i besplatno: svakodnevno na više od 14.000 registriranih e-mail adresa u Hrvatskoj i regiji šaljemo odabrane vijesti. Ponedjeljkom šaljemo tjedni pregled s tržišta kapitala, a petkom iz financija
www.bank.hr/newsletter

Banka TV

Emisije koje prate aktualne vijesti i događaje iz financija i gospodarstva. Predstavljanje publikacije Investicijski fondovi do sada je najgledanija emisija
www.bank.hr/banka-tv

Banka e-shop

Izbor više od 1300 odabranih naslova iz ekonomije, menadžmenta, financija, marketinga, beletristike, publicistike te rječnici i kuharice
www.bank.hr/shop

Vlada

UTJEHA KRATKOG DAHA

Informiranjem javnosti o stanju, trendovima i neophodnim reformama Vlada se može nadati i podršci nepopularnim mjerama. No, kako stvari stoje izgleda da nam jedino ostaje "otići s nekim na pivo"



PIŠE **KATARINA OTT**,
ravnateljica Instituta za
javne financije

Godina je otpočela turobno. Građani koji još nisu potonuli u apatiju s grčem u želucu prate vijesti. Vanjski događaji kao što su recesija, problemi s EU, problemi s plinom te unutrašnji poput nesnalaženja s vanjskim problemima i povezane nebulozne izjave vodećih političara, megalomansko trošenje novca poreznih obveznika na rukometne i skijaške ekshibicije i povezane korupcijske afere, korupcija vodećih političkih dužnosnika, traljave promjene u zdravstvu koje se ishitreno nazivaju reformom, anakrono onemogućavanje rada nedjeljom... "Je li sve tako sivo" i može li se promijeniti nabolje?

Recesija, ma kako bolna, normalna je pojava. Ekonomija se kreće u ciklusima te neminovno dolazi i do silaznih trendova. Kad je 1987. Dow Jones pao 23 % u jednom danu, R. Reagan nije poduzeo ništa jer se "od financijskih tržišta očekuje da idu gore i dolje"! Ma kako to sarkastično zvučalo, zapravo je točno. Nakon velike svjetske krize, sredinom 1930-ih uslijedile su najbolje godine Wall Streeta.

Kad jer riječ o EU, neovisno o Sloveniji, hrvatska Vlada ima što raditi i to znatno bolje nego dosad. Znaju se uvjeti EU, a zna se i naša nevoljnost, sporost i sklonost formalnom - bez sadržajnog - zadovoljavanju tih uvjeta. Primjerice, za poglavlje oporezivanja Europska komisija godinama ponavlja "vrlo slab" te "ograničen napredak". To znači da treba značajno ubrzati i produbiti reforme. Jer, nije naš cilj ući u EU nego živjeti u državi kakvu bi EU mogla samo poželjeti.

Proračun za 2009. donesen je takav kakav jeste, zakonski je obvezujući i o njemu nema smisla raspravljati. Ako ne bude održiv imat ćemo rebalans, ni prvi, ni zadnji. Savjeti struke su po tko zna koji put ignorirani, a Vlada se još jednom priklonila zahtjevima iracionalnog biračkog tijela. No, proble-

mi i njihove posljedice se osjećaju, ti isti birači će kad-tad ponovno izaći na izbore, lokalne čak vrlo brzo, pa bi Vladi bilo racionalno da što prije pokaže kako se pokušava nositi s problemima.

Kako je u teškim ekonomskim vremenima pretjerana državna potrošnja - čak i kad bi bila održiva bez dodatnog zaduživanja - pogubna, Vlada bi se upravo na nju trebala koncentrirati. Hrvatska vrlo visoku javnu potrošnju - 48 % u odnosu na 36 % BDP-a koliki je prosjek svih tranzicijskih zemalja - održava zaduživanjem, što u uvjetima oskudnijeg i skupljeg novca postaje sve veći problem.

Pogrešno bi bilo prepisivati tuđe mjere za oživljavanje gospodarstva u nadi da će se tako nastaviti prikupljati visoki porezni prihodi jer se svaka država nalazi u specifičnoj situaciji. Hrvatska ima veliki deficit platne bilance, visoku zaduženost, neuravnotežen proračun, malo i slabo likvidno tržište kapitala te staro stanovništvo, pa si ne može dopustiti fiskalne stimulacije poput država sa suprotnim karakteristikama koje se lako mogu dodatno zaduživati.

Bez obzira na jednogodišnji, izglasani proračun, Vlada mora napraviti dugoročni program aktivnosti i koncentrirati se na najveće rashodovne stavke. Ima naznaka pomaka u socijalnim naknadama - izrađuje se registar naknada i korisnika, a uvodi se i osobni identifikacijski broj. No, nema temeljite reforme javnog sektora i manjih izdataka za plaće, jer se Vlada nema petlje oduprijeti ucjenama sindikata i drugih interesnih skupina.

S ovakvim nastavkom javne potrošnje buduće će - sve malobrojnije - generacije snositi sve više porezne terete. Stoga Vlada mora sagledati situaciju i moguće posljedice za buduće generacije, napraviti izvještaj o stanju i projekcijama za budućnost i na vrlo ga jednostavan i razumljiv način prezentirati

javnosti. Porezni obveznici plaćaju javnu televiziju, radio i novine (nacionalne i lokalne) pa Vlada može od javnih medija zahtijevati da objavljuju takve informacije u ciljanim prilogima.

Vlada ne smije podcjenjivati građane, držati ih u neznanju i dovoditi pred gotov čin. Primjer takvog arogantnog ponašanja su nerazumljivi dopisi kojima HZZO građanima nudi dopunsko zdravstveno osiguranje (vidi na www.bank.hr). Bez adekvatnih, popularno i razumljivo napisanih objašnjenja - o stanju zdravstvenog sustava, strukturi rashoda, cijenama zdravstvenih usluga, činjenici da poslodavci jednostavno ne mogu sami snositi trošak zdravstvenog osiguranja za sve zdravstveno osigurane osobe tj. za 97 % stanovništva - dopisi su izazvali konsternaciju javnosti.

Informiranjem javnosti o stanju, trendovima i neophodnim reformama Vlada se može nadati i podršci adekvatnim mjerama. Uz podršku javnosti Vlada može i mora poduzeti ključne mjere za smanjenje javne potrošnje koje će omogućiti dugoročno snižavanje općeg poreznog opterećenja i postizanje uravnoteženog proračuna, a države s urednim proračunom i nižim razinama javne potrošnje imaju i bolje izgleda za privlačenje kapitala i brži gospodarski rast.

Odlučna bi i kompetentna Vlada reformom i racionalizacijom javne uprave i javne potrošnje mogla ubrzati ostvarivanje višeg gospodarskog rasta, dostizanja standarda EU i smanjivanja korupcije, no kako stvari stoje izgleda da nam jedino ostaje "otići s nekim na pivo". ■

Ivan Ergović

PREDSJEDNIK UPRAVE I VLASNIK NEXE GRUPE d.d.

NELIKVIDNOST PROBLEM N°1

INTERVJU

Nexe grupa, izrasla iz Našicecimenta d.d. Našice, upravo je u fazi reorganizacije kako bi zaokružila biznise po zemljama na kojima posluje. Naime, poslovni sustav 26 tvrtki na području Hrvatske, Bosne i Hercegovine i Srbije, koji zapošljava 3800 radnika, jedan je od najjačih regionalnih proizvođača građevinskog materijala. Grupa oko 75 % ukupnog prihoda, koji se za 2008. godinu procjenjuje na oko 2 milijarde kuna, i dalje ostvaruje u Hrvatskoj, a ostatak u BiH i Srbiji. Dosta važno tržište im je i Rumunjska, Ukrajina, i Mađarska, a oko je bačeno i na Rusiju. Ivan Ergović je u Tvornici cementa Našice počeo raditi 1983. godine kao inženjer strojarstva u službi održavanja, a od 1995. je generalni direktor Našicecimenta d.d. Predsjednik Uprave Nexe grupe d.d. postao je 2003., a od 2008. stopostotni je vlasnik kompanije.

Razgovarali smo o krizi, planovima, ulaganjima i gubicima. Zbog nedavnog isključenja plina u Hrvatskoj su gubici milijun kuna, a u Srbiji oko 3 milijuna eura. Članice grupe su sa stotinjak srbijanskih tvrtki uputile zahtjev Vladi da se gubici smanje ili kompenziraju. Za nadoknadu gubitaka u Hrvatskoj će se, kaže, pridružiti Ini, odluči li ona tužiti dobavljača plina.

Jeste li modificirali strateške ciljeve zbog krize?

Ne, i dalje nam je glavni cilj proizvodnja građevinskih materijala, nešto jačim fokusiranjem na kamene agregate, cement i beton. Dakle, isti kao i prije dolaska ove krize. Kriza je za nas u Nexe grupi izazov. Mislim da ona ne donosi samo probleme nego i prilike za uspješne kompanije koje su dobro organizirane i pripremljene i za krizne situacije. A takve tvrtke moći će za dobre projekte dobiti novac i investirati. Ovo vrijeme vidim i kao veliku priliku za Nexe grupu i realizaciju naših strateških ciljeva.

Kako je grupa diversificirala rizik poslovanja?

Sama činjenica da djelujemo u tri države - Hrvatskoj, BiH i Srbiji - uz izvoz na tržišta trećih zemalja, jasno govori da smo raspodijelili rizike poslovanja na vrlo širokom prostoru.

Osjećate li već pad tržišta, smanjenja narudžbi?

Da, osjećamo stagnaciju i pad potražnje građevinskih materijala, posebice na dosadašnjim brzorastućim tržištima, kao što je Rumunjsko. Međutim, svi naši planovi koje smo imali za 2008. su ispunjeni te se pad nije odrazio na narudžbe. Moram naglasiti da osjećamo jedan veći problem od pada potražnje, a to je nelikvidnost. Na plata potraživanja nam je veći problem od plasmana proizvoda.

U Hrvatskoj ili na svim tržištima na kojima ste prisutni?

Najvećim dijelom radimo u Hrvatskoj, premda se problem osjeti i na globalnoj razini. Država je najveći infrastrukturni investitor, ne samo u Hrvatskoj nego i na našim drugim tržištima. I ako država ne plati na vrijeme izvođačima radova, ne mogu platiti ni oni nama. A upravo se to događa.

Kako se borite s nelikvidnošću?

Vodimo računa o tom problemu i svjesni smo toga da ćemo morati

pomoći i svojim dugogodišnjim velikim kupcima kako bi prebrodili to krizno razdoblje, ali ćemo jednako tako imati selektivan pristup pri isporuci robe tvrtkama koje je mogu i platiti. S našim bankama imamo dogovore o financiranju, kao rezervi za krizne situacije.

Nexe grupa je u prvih devet lanjskih mjeseci ostvarila konsolidiranu neto dobit od skoro 150 milijuna kuna, što je oko 30 % više nego lani. Kakve rezultate očekujete na kraju 2008.?

Očekujemo svakako veće prihode u 2008. godini u odnosu na 2007. Normalno je da financijski rezultati neće zadržati ovaj trend 30-postotnog rasta koji smo imali u prvih devet mjeseci zbog gospodarske krize, a i zbog smanjene prodaje crijepa za 13 posto. Očekujemo ukupan prihod od dvije milijarde kuna i dobit preko 130 milijuna kuna koju ćemo, kao i dosad, reinvestirati. Oko 75 % ukupnog prihoda ostvarujemo u Hrvatskoj, a ostatak u BiH i Srbiji.

Od kojih je djelatnosti ostvaren najveći dio prihoda?

Najveći prihod ostvarujemo od prodaje cementa i Namala, zatim od prodaje opeke i crijepa... Našiceciment sudjeluje s oko 28 % u ukupnom prihodu grupe, a cigla i crijep s 21 posto. Ako gledamo prema staroj organizaciji (Nexe grupa više nije organizirana po divizijama nego po regijama), Divizija za cement, vapno, beton i agregate - u kojoj su se osim Našicecimenta nalazili i Jelen Do, IGMA, Nexe beton, AB Sarajevo - dakle osim cementa i prodaja betona, agregata i betonskih elemenata stvara skoro 50 % poslovnih prihoda, odnosno 1,026 milijardi kuna ili 46 % ukupnih prihoda grupe. Potražnja za cementom u Hrvatskoj, gdje nam je tržišni udio 31 %, vrlo je visoka zbog velikih infrastrukturnih radova u zadnjih nekoliko godina te pojačane stambene gradnje. Hrvatska ima kapacitete za proizvodnju ►



Ivan Ergović

PREDSJEDNIK UPRAVE I VLASNIK NEXE GRUPE d.d.

ČETIRI KRATKA

1

Nelikvidnost

Naplata potraživanja nam je veći problem od plasmana proizvoda. Država je najveći infrastrukturni investitor, pa ako ona ne plati izvođačima radova, oni ne mogu platiti ni nama. A upravo se to događa.

2

Dobit

I za lanjsku godinu očekujemo rast prihoda, ali zbog krize neće biti na razini 30-postotnog rasta koji smo imali u lanjskih devet mjeseci. Očekujemo ukupan prihod od dvije milijarde kuna i dobit preko 130 milijuna kuna koju ćemo, kao i dosad, reinvestirati.

3

Ulaganja

Sveukupne dosadašnje investicije u regiju i Hrvatsku iznose više od 1,5 milijardi kuna. U ovoj godini planiramo investirati oko 400 milijuna kuna. Prioritetne investicije neće se odgađati, ali će se obujam ostalih svesti na minimum.

4

Kriza

Iskoristit ćemo krizu za preslagivanje kompanije, uspostavljanje bolje organizacije rada uz manje troškove i sigurniji plasman svih naših proizvoda. Još ćemo zaposliti ljudi kako bismo u težoj situaciji bili sposobniji da ojačamo vlastitu poziciju na svakom od naših tržišta, da bi dio proizvoda kojima je smanjena potražnja na jednome tržištu preusmjerili na drugo.

između 3,7 milijuna i 3,8 milijuna tona cementa. Iskorištenost tih kapaciteta je visoka, u Našicecemu ona je gotovo stopostotna.

Koja je pozicija Nexe grupe na tržištima regije, na kojima ste lider?

Lider smo u prodaji crijepa u BiH (bečejski Polet i vinkovački Dilj), dok smo u Hrvatskoj i Srbiji drugi. Drugi smo i u prodaji opeke u Hrvatskoj i BiH, a s novim kapacitetima bit ćemo vodeći u Srbiji. Lider smo u prodaji agregata i vapna u Srbiji te prodaji betona u Hrvatskoj.

Koliki je udio vaših proizvođača na tržištu Bosne i Hercegovine?

S crijepom držimo 50 % tog tržišta, a s opekama 11 posto. S cementom imamo udjel od 8 % tržišta.

Kakva su vaša očekivanja od poslovanja u Bosni s obzirom na aktualne investicije u toj zemlji oko gradnje cestovnog dijela koridora Vc koji bi trebao stajati ukupno 3 milijarde eura?

U BiH stalno očekujemo pokretanje velikih infrastrukturnih investicija, ali toga baš i nema. Sve se događa vrlo sporo, pa i u slučaju gradnje autoceste na koridoru Vc.

Bosni i Hercegovini je odobreno 500 milijuna eura za gradnju obilaznice oko Sarajeva i autoceste, što je dosad najveći iznos koji će za ceste u BiH biti investiran, a računamo da će dio poslova pripasti i tvrtkama iz naše grupe. U svakom slučaju naše se tvrtke prilagođavaju tržištu, s autocestom ili bez nje.

Hoće li kreditna kriza usporiti ili odgoditi vaše investicijske i socijalne programe na koje ste se obvezali pri kupnji državnih udjela u tvrtkama u Srbiji?

U sve tri tvrtke - Poletu iz Novog Bečaja, Stražilovu iz Sremskih Karlovaca i Jelen Dolu iz istoimenog grada - već smo u potpunosti ispoštovali sve obveze koje smo preuzeli kupnjom tih tvrtki. Kod

preuzimanja Poleta, primjerice, obvezali smo se na ulaganje 25 milijuna dolara, a mi smo investirali ukupno 30 milijuna dolara. Kod tvrtke Jelen Do obvezali smo se na investicije u ukupnoj vrijednosti od preko 4 milijuna dolara, a u nju smo od preuzimanja uložili 5,7 milijuna dolara uz poštovanje socijalnih programa koji su nam također bili obvezatni. Trenutačno ulažemo dodatnih oko 11 milijuna eura u novu peć za vapno.

Koliki udio imate na tržištu Srbije i Crne Gore?

S novom proizvodnom linijom u Stražilovu držimo 15 % tržišta opeke, 25-postotni tržišni udjel s crijepom. Jelen Do s vapnom ima udjel od 32 % tržišta, s kamenim agregatima 21-22 posto. Imamo i 20 % udjela na tržištu keramičkih pločica.

Prvi iskorak izvan Hrvatske bio je 2002. - kupnja građevinske tvrtke Put Sarajevo, zatim tvornica crijepa Polet, tvornica opeke Stražilovo i tvornica vapna Jelen Do. Nexe grupa osnovana je 2003. radi efikasnijeg upravljanja s tadašnjih 18 društava. No potom ste kupovali i tvrtke u Hrvatskoj... Koliko su iznosile sveukupne dosadašnje investicije u spajanja i preuzimanja u Srbiji, BiH i Hrvatskoj?

Ako bismo uzeli u obzir sve dosadašnje akvizicije, dokapitalizacije i investicije u posljednjih pet-šest godina, to bi bio iznos veći od 1,5 milijardi kuna.

Koliko su inozemne akvizicije i druge investicije doprinijele vašim financijskim rezultatima poslovanja?

Pozitivni potezi vide se posebice danas u ovoj kriznoj situaciji. Nexe grupa djeluje na širem tržištu. Imamo dobro organiziranu trgovačku mrežu tako da dobru razgranatost koristimo u ovim kriznim situacijama da se brzo krećemo, pomičemo tržišta. Fleksibilni smo, možemo

O Kyoto sporazumu

Zadrži li Hrvatska postojeći način obračuna naknada za emisiju CO₂ i ako se uvedu smanjenja emisija koja Našicecement s postojećim kapacitetima ne može ostvariti, to bi mogao biti veliki problem. Razlog je dvostruko plaćanje jedne tone ugljičnog dioksida - preko naknada i kupovanjem CO₂ na tržištu, što je neprihvatljivo

se prilagođavati preusmjeravanjem roba na dijelove tržišta koja rastu, odnosno padaju. S druge strane, da nismo imali ove akvizicije ne bismo imali prihod od dvije milijarde kuna nego 500 milijuna ili 600 milijuna, koliko smo prije ostvarivali kao Našicecement. Mnogo smo toga kupili i još uvijek puno investiramo pa, logično, tek očekujemo bolje financijske pokazatelje u idućem razdoblju.

Dosadašnja strategija je bila jasna - rast kroz akvizicije, modernizaciju te jačanje vlastitih kanala distribucije. Sada ste ušli u novu fazu - Nexe grupa započela je reorganizaciju po tržištima kako bi zaokružila biznise po zemljama (tržištima) na kojima posluje. Što će to značiti za grupu?

Nova, marketinški usmjerena organizacija Nexe grupe na regionalna načela trebala bi vratiti snagu pojedinačnim tvrtkama. Jedan je od ključnih ciljeva nove organizacije da regionalni direktori, što je novoosnovana funkcija, kao i direktori tvrtki, preuzimaju odgovornost za cjelokupno poslovanje svojih tvrtki, odnosno regionalnog tržišta, pred Upravom. U novom ustroju mijenja se i organizacija Uprave - umjesto dva člana nova će uprava imati četiri, a umjesto divizija Nexe grupa je podijeljena na regije: Hrvatska, Srbija i Bosna i Hercegovina.

Zbog vodeće uloge i značaja u grupi tvrtka Našicecement se podiže u istu razinu kao navedene regije, a sve one iz djelatnosti koje se ne smatraju osnovnom (proizvodnja građevinskih materijala) bit će organizirane kao Dodatne djelatnosti.

Značajna je novost i uvođenje Tehnološkog centra, u kojemu će biti objedinjena i dostupna svim korisnicima sva znanja iz područja razvoja i proizvodnje građevinskih materijala, a u sklopu njega će djelovati i Sektor za investicije.

Koliko će smanjenju rizika pomoći reorganizacija grupe po tržištima?

Reorganizacija će omogućiti Nexe grupi da se lakše širi, premda je glavni cilj biti bliži kupcima i iskoristiti sinergiju Grupe zajedničkim nastupom na jednom tržištu, s kompletnom našom lepezom proizvoda, kreditnom politikom... na jednome mjestu. To bi trebala biti naša prednost baš u ovo vrijeme borbe za svakog kupca.

Brine li vas ekonomska kriza i koliko će ona utjecati na vaše planove za 2009. godinu?

Zabrinuti smo, ali ne treba paničariti. Pripremamo se kao da krize neće biti. Imamo tek zadržku u segmentu crijeva, i tu ćemo proizvodnju zaustaviti u dva zimska mjeseca kako ne bismo gomilali zalihe. U drugim proizvodnjama sve ide po planu. Radimo intenzivno na implementaciji novog ustroja Nexe grupe tako da ćemo se fokusirati na tržišta država u kojima smo prisutni. Još ćemo zaposliti ljudi kako bismo u težoj situaciji bili sposobniji da ojačamo vlastitu poziciju na svakom od tih tržišta, da bi dio proizvoda kojima je smanjena potražnja na jednome tržištu preusmjerili na drugo. Mislimo iskoristiti krizu za preslagivanje kompanije, uspostavljanje bolje organizacije rada uz manje troškove i sigurniji plasman svih naših proizvoda. Naravno, očekujem da se svi zaposlenici zalažu više negoli dosad.

Sve započete projekte dovršit ćemo, a one u početnoj fazi nećemo zaustaviti već izrađivati projekte i ishoditi potrebne dozvole te druge dokumente koji iziskuju dosta vremena. Onda ćemo odlučiti, ovisno o financijskoj situaciji, o realizaciji.

Naprimjer?

U Srbiji smo kroz novu tvornicu u Stražilovu u koju smo uložili 11 milijuna eura, stvorili i novi kapacitet kakav ona nikad prije nije imala i normalno da je to za nas veliki

proizvodni potencijal. U Jelen Dolu investiramo u novu peć za vapno i s tom smo tvrtkom vodeći proizvođač vapna i kamenih agregata. U Poletu pripremamo investiciju u primarnu preradu i proizvodnju crijeva većeg formata. U Dilju Vinčinci završavamo veliku investiciju od 22 milijuna eura u proizvodnu liniju crijeva velikog formata. Ta će nam proizvodnja donijeti odmah i novi prihod jer je to proizvod više cjenovne kategorije, a većina će proizvodnje završavati u izvozu.

Koliki je plan ulaganja za 2009.?

Konačan plan investicija koje bi se trebale odvijati u 2009. godini nije usvojen jer još uvijek radimo analize. No u ovom trenutku mogu reći da procjenjujemo kako će investicije iznositi oko 400 milijuna kuna. Prioritetne investicije neće se odgađati, ali će se obujam ostalih investicija svesti na minimum.

Očekujete dobit od 130 milijuna kuna koju ćete reinvestirati, dakle ostatak do 400 milijuna kuna pokrit ćete kreditom?

Jedan dio iz amortizacije, preostali iz kredita i leasinga.

Koje su to prioritetne investicije?

Prije svega nova linija za proizvodnju klinkera u Našicecimentu te ulaganja u proizvodnju betona i kamenih agregata.

Što je s tvrtkom Ingram iz Srebrenika u BiH koja je u većinskom vlasništvu slovenskih fondova?

U tvrtki Ingram iz Srebrenika imamo 28 % i nastavljamo razgovore sa slovenskim fondovima o kupnji preostalog udjela. U Tuzli smo kupili zemljište i sagradili betonaru koja je počela s radom, u Novom Sadu također gradimo betonaru, koja će biti otvorena na proljeće.

Poduzeća unutar Nexe grupe imaju financijske obveze s valutnom klauzulom....

Zbog jačanja tečaja valuta (kune i srbijanskog dinara, konvertibilna



Ivan Ergović

PREDSJEDNIK UPRAVE I VLASNIK NEXE GRUPE d.d.

Hrvatska nema infrastrukturu za gospodarenje otpadom - regionalne centre u kojima bi se proizvodio taj otpad koji bi se koristio kao alternativno gorivo

marka je fiksna uz euro) u prvih devet mjeseci imali smo oko 1,1 milijun eura pozitivnih tečajnih razlika.

Prije je kuna jačala, no u posljednje vrijeme slabi, brine li vas to i kako će se to odraziti na servisiranje vaših obveza s valutom klauzulom?

Kroz upravljanje valutnim rizikom vodimo računa o strukturi dugova i strukturi prihoda i na taj način nastojimo eliminirati negativni utjecaj promjene tečajeva valuta.

Isti tako, eventualno negativni utjecaj nastojimo otkloniti kroz jačanje izvoza i veću realizaciju prihoda s inozemnih tržišta.

Kolike su ukupne obveze grupe po kreditima i kakva je njihova ročnost?

Ukupne kreditne obveze, kao što se može vidjeti iz konsolidirane bilance, iznose 1,47 milijardi kuna - od toga dugoročne 1,22 milijarde i kratkoročne 255 milijuna kuna.

Ljetos ste za 57 milijuna kuna kupili 4,8 % grupe i tako postali glavni dioničar Nexe grupe. Tržišna kapitalizacija u lipnju 2007. bila je preko tri milijarde kuna, a u kolovozu 2008. pala je na 1,7 milijardi kuna. Burzovnim rječnikom današnjice izgubili ste dvije milijarde kuna. Je li to realni pad?

Stopostotni sam vlasnik Nexe grupe jer kompanija ima dio svojih dionica. Vrijednosni papiri u Hrvatskoj nerealno su niske vrijednosti. Kad pogledate dobre kompanije koje ostvaruju profite i trebale bi imati rast vrijednosti prema tržišnoj kapitalizaciji, njihove dionice na tržištu padaju. Dakle kako je u prijašnjem razdoblju vrijednost kompanija bila prenapuhana, tako je danas podcijenjena.

Dionicom Nexe grupe je prekinuto trgovanje u rujnu 2008. godine. Kako ste osigurali transparentnost poslovanja grupe - financijska izvješća i slično?

Iako je dionica Nexe grupe oznake NEXE-R-A delistana s burze, s obzirom na to da je obveznica Nexe grupe oznake NEXE-O-116A uvrštena u kotaciju Službenog tržišta Zagrebačke burze obveznici smo dostavljanja svih informacija o poslovanju tvrtke, pa tako i financijskih izvješća sukladno s Pravilnikom Zagrebačke burze. Sve se te informacije mogu pronaći na službenim internetskim stranicama Zagrebačke burze.

Kako pratite trendove zamjene klasičnih energenata alternativnim?

U Našicecimentu otpadna ulja koristimo od 2007., a otpadne gume od 2006. i upotrijebili smo ih oko 2200 tona. Problem je što ne dobivamo dovoljnu količinu ni otpadnih ulja ni otpadnih guma... U tijeku je i izrada projekta kojim bi se omogućila upotreba RDF-a (goriva iz otpada). Tim projektom Našiceciment želi biti spreman za upotrebu tog energenta kada se on u Hrvatskoj počne proizvoditi.

U razvijenijim zemljama će visoke naknade za emisiju CO² (Kyoto sporazum) "destimulirati" proizvodnju klinkera te kupuju poluproizvod i dalje ga finaliziraju kao cement. Koliko je za vas velik taj ekološki rizik?

Kyoto sporazum ne propisuje naknade na emisije ugljičnog dioksida, to je prepušteno državi da odluči hoće li obračunavati naknade na emisije CO₂ i koju će metodu obračuna primjenjivati. U Hrvatskoj postoji naknada za emisiju CO₂, ali je u tijeku i određivanje dopuštenih emisijskih kvota po postrojenjima.

Zadrži li se postojeći način obračuna naknada i ako se uvedu smanjenja emisija koja Našiceciment s postojećim kapacitetima ne može ostvariti, to bi mogao biti veliki problem. Razlog je dvostruko plaćanje jedne tone ugljičnog dioksida (preko naknada i kupovanjem CO₂

na tržištu) što je neprihvatljivo. Iz Našicecimenta je istaknuto pri dostavi podataka za izradu Plana raspodjele emisijskih kvota da je jedini mogući način smanjenja emisija uvođenje RDF-a kao goriva. Međutim, kako bi se to ostvarilo potrebno je najprije uspostaviti infrastrukturu za gospodarenje otpadom - regionalne centre za gospodarenje otpadom u kojima bi se proizvodio RDF kalorične vrijednosti takve da se može koristiti kao gorivo u proizvodnji klinkera. Druge je problem oko emisija stakleničkih plinova i razdoblje od 2012. nadalje, za koje se još ni u EU ne zna točno kako će biti postavljeno rješavanje emisije CO₂.

Koliko godišnje ulažete u održivi razvoj i ekologiju?

Tvrtka smo koja provodi kontinuirano ulaganje u zaštitu okoliša i poboljšanje svoje energetske učinkovitosti, što je u današnje vrijeme vrlo bitno. Tijekom protekle dvije godine u zaštitu okoliša smo uložili preko 80 milijuna kuna. U Tvornici cementa upravo smo ugradili najnoviji uređaj za kontinuirano praćenje emisija u zraku, a već pet godina postoji i stanica za praćenje kakvoće zraka kojom se prati utjecaj Našicecimenta na okoliš. Podaci se dostavljaju redovito u Agenciju za zaštitu okoliša i Ured državne uprave u Osijeku. Sustav upravljanja okolišem postoji od 2004., a recertifikaciju smo imali 2007. godine.

Aktivni ste i u HUP-u? Što mislite o ekonomskoj politici Vlade, ulozi Ekonomskog vijeća?

Nisam primijetio da je Ekonomsko vijeće, kao savjetodavno tijelo, savjetovalo Vladu na način da je ona te savjete implementirala u neku od svojih odluka. Mislim da bi Vlada mogla iskoristiti ovu krizu za restrukturiranje kompletne državne uprave da smanji broj zaposlenih i da takva manja, ali efikasnija pa time i jeftinija, bude na usluzi građanima i gospodarstvu. ■



~~MOŽDA~~ IMAM KARTICU S KOJOM JE LAKŠE KUPOVATI.

Užitak kupovine više ne moram odgađati. S mojom Lepezom mogućnosti Zagrebačke banke koristim Maestro karticu tekućeg računa, i odsad kupujem do 12 rata, bez kamata i naknada.
Započnimo bez možda: www.zaba.hr | 0800 00 24

Započnimo.  **Zagrebačka banka**
UniCredit Group

Kamatna enigma

FINANCIJE

Sve je izraženiji utjecaj regionalnih rizika na troškove financiranja domaćih banaka. S obzirom na loše gospodarske pokazatelje i moguć pad kreditnih rejtinga u regiji ne treba očekivati skoro smanjenje premije na rizik, no ima i razloga koji ublažavaju pritisak na rast kamata

Pitanje kamatnih stopa i razloga za i protiv njihova rasta nikad nije bilo jednostavno, a ove ga godine kompliciranijim čini kriza, ali i očita potreba Vlade da se javnost, koliko je moguće, poštedi loših vijesti. Na to ukazuje povlačenje odluke Zagrebačke banke o novim, višim kamatama na intervenciju Vlade, na samom kraju 2008. Plaćaju li ceh nakon toga ponajprije poduzetnici ili će se teret kamata tijekom godine "rasporediti", vidjet ćemo.

Kako će se kamatne stope u Hrvatskoj kretati tijekom 2009. godine, kojom će se brzinom mijenjati i pod kakvim domaćim i inozemnim okolnostima? Hoće li banke u prvom redu povećavati kamate na nove kredite, malo *poštedjeti* stare dužnike i tako ublažiti širenje loših vijesti, a istodobno dodatno ohladiti potražnju?

Kretanje kamatnih stopa na kredite ovisi prije svega o troškovima i strukturi izvora financiranja banaka. Također, visinu kamatnih stopa značajno određuje monetarna politika, odnosno stupanj i trošak regulacije poslovanja u bankarskom sustavu te u konačnici i sama potražnja za kreditima.

Glede izvora financiranja tijekom prve polovice ovoga desetljeća banke su preferirale inozemne izvore, a posljednjih nekoliko godina trend se promijenio. Tako je, primjerice, krajem 2004. godine udio inozemne pasive u ukupnoj pasivi banaka iznosio preko 27 %, a na kraju 2007. te krajem studenoga 2008. manje od 20 posto. Najvažniji razlog promjene u poslovnoj politici banaka ponajprije treba tražiti u potezima koje je poduzimala središnja banka s ciljem usporavanja rasta inozemnog duga. Tako je tijekom 2004. uvedena granična obvezna pričuva, a u međuvremenu je njena stopa zabilježila nekoliko povećanja, do ukidanja krajem 2008. godine. Umjesto zaduživanja u inozemstvu, domaće banke su značajan dio sredstava pribavile, među ostalim, kroz povećanje kapitala.

Pad kamata u svijetu

Kod visine troška inozemnih izvora financiranja za domaće banke možemo izdvojiti globalne trendove, ali i neke specifičnosti za regiju srednje i jugoistočne Europe koje su karakteristične i za Hrvatsku. Od druge polovice 2007. godine, nakon što je započela kriza na tržištu sekundarnih hipotekarnih kredita, bilježimo rast kamatnih stopa na međubankarskom tržištu. Dodatne napetosti donio je stečaj investicijske banke Lehman Brothers (rujan 2008.), pokazujući kako je riječ o složenoj i dubokoj krizi na globalnom financijskom tržištu. Direktna posljedica toga jest i gubitak povjerenja investitora, odnosno averzija prema preuzimanju rizika koja rezultira zaustavljanjem međusobnih posuđivanja. Takva kretanja odrazila su se i na kamate na novčanim tržištima koje su zabilježile svoje najviše razine. U takvim uvjetima niti izrazito ekspanzivna monetarna politika u najrazvijenijim zemljama, uz smanjenje ključnih kamatnih stopa središnjih banaka,

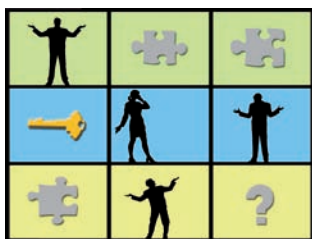
za rast kamata

- inozemni kapital teže dostupan i skuplji, viša premija rizika pri ulaganju u regiju
- očekivano zadržavanje pasivnih stopa domaćih banaka i
- nastavak tenzija na novčanom tržištu, što podrazumijeva skuplje domaće izvore financiranja



protiv rasta kamata

- bankarski sustav je jedan od najkonkurentnijih sektora u Hrvatskoj
- značajnije povećanje kamata na kredite povećalo bi udjel nenaplativih potraživanja, utjecalo na stabilnost bankarskog sustava te smanjilo profitabilnost
- smanjena potražnja za kreditima, pogotovo od stanovništva
- smanjeni neki regulatorni troškovi



u kratkom roku nije mogla bitno utjecati na kretanja na novčanom tržištu jer je u promatranom razdoblju značajno porasla premija na rizik. Ipak, krajem 2008. donekle je popustio pritisak na tržištima, snižene su kamatne stope, a trend je nastavljen i na početku 2009. U idućim mjesecima, može se očekivati daljnje snižavanje kamatnih stopa na novčanom tržištu, kao posljedica nastavka provođenja ekspanzivne monetarne politike u SAD-u, eurozoni i Velikoj Britaniji te postupnog povratka povjerenja u financijske institucije.

Rizici u regiji

U uvjetima recesije na globalnoj razini i problema na svjetskim financijskim tržištima, posebno je naglašena nesklonost investitora prema ulaganjima u zemlje u razvoju. Nepovoljni utjecaji nisu zaobišli niti regiju srednje i jugoistočne Europe, pa time ni Hrvatsku. Naime, model gospodarskog rasta temeljen na snažnoj domaćoj potražnji i financiran ponajprije deficitom tekućih transakcija, odnosno priljevom inozemnog kapitala, povećao je rizike za ta gospodarstva, ali i stabilnost domaće valute te financijskog sustava u uvjetima smanjenog dotoka kapitala. Razlika u prinosima između državnih obveznica tih zemalja i referentnih njemačkih obveznica zabilježila je snažan rast, reflektirajući tako pojačane rizike u regiji. Također, *credit default swap* (CDS), premija koja se plaća pri kupoprodaji rizika, za

izdavatelje u zemljama u okruženju snažno je porasla krajem godine. Za Hrvatsku je zabilježen rast petogodišnjeg CDS-a na 527 bb pri kraju listopada, dok je na kraju trećeg tromjesečja prethodne godine iznosio osjetno nižih 140 bb. Početkom ove godine taj je pokazatelj i dalje na visokih 420 bb.

Slična su kretanja zabilježena i kod prinosa na EUR obveznice s dospijecem 2014. godine. Naime, krajem 2007. prinos na spomenutu obveznicu iznosio je 4,9 % uz spread manji od 100 bb na usporedni bund. Istodobno, krajem prošle godine, prinos je iznosio 7 % uz spread od čak 530 bb.

Iako su financijska tržišta zemalja regije zabilježila određenu stabilizaciju, rizik ulaganja i dalje je visok. Pokazatelji ukazuju na slabost tih gospodarstava te moguće smanjenje kreditnih rejtinga, pa nije izgledno skoro smanjenje premije na rizik. Također, u slučaju izraženijih problema u jednoj od zemalja, kao što se prošle jeseni dogodilo Mađarskoj, za očekivati je prelijevanje zabrinutosti investitora na ostale u regiji.

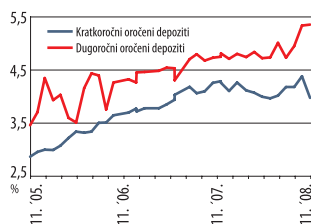
Hrvatske banke

Posljednjih godina hrvatske banke su se u značajnijoj mjeri usmjerile na domaće izvore financiranja, posebno depozite. S obzirom na preferiranje kredita u kunama tijekom 2007. godine najprije smo zabilježili snažan rast kamata na štednju u kunama. Međutim, u drugoj polovici prošle godine zna-

čajno su porasle kamatne stope na štednju u stranim valutama, pogotovo nakon odljeva depozita iz banaka tijekom listopada. Imajući u vidu da će ove godine usporiti rast depozita stanovništva uslijed sporijeg rasta nominalnih plaća te smanjenja razine zaposlenosti, a depoziti poduzeća bi se u uvjetima pogoršane likvidnosti mogli zadržati na minimalnim razinama, ne očekujemo vidljiviji pad kamata na depozite, pa time ni troška najvažnijeg domaćeg izvora financiranja banaka.

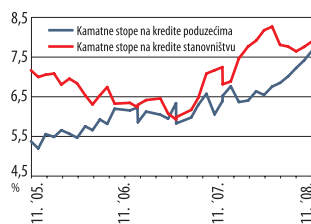
Posljednje tromjesečje prošle godine bilo je obilježeno i snažnim napetostima na domaćem novčanom tržištu. Nedovoljna likvidnost sustava zadržavala je prekonoćne prinose u dužem razdoblju u rasponu od 15 do 20 posto. Istodobno, banke su bile prisiljene intenzivno se koristiti i sekundarnim izvorima likvidnosti poput lombardnih kredita uz kamatnu stopu od 9 posto. U uvjetima kada se i dalje očekuje snažna potražnja za kunama, istodobno uz potrebu održavanja niske likvidnosti zbog očuvanja stabilne valute, nije izgledno smanjenje napetosti i kamatnih stopa na domaćem novčanom tržištu.

Tijekom ove godine značajno će na kretanje kamatnih stopa utjecati i ponašanja države na domaćem tržištu kapitala. U uvjetima limitiranog prostora za vanjsko zaduženje država je prisiljena većinu inozemnih obveza refinancirati na domaćem tržištu, s time da



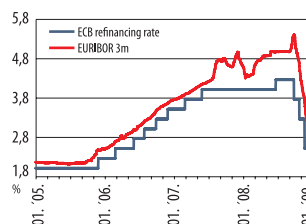
Izvor: HNB

KAMATNE STOPE NA KRATKOROČNE I DUGOROČNE OROČENE DEVIZNE DEPOZITE



Izvor: HNB

PROSJEČNE KAMATNE STOPE NA KREDITE I VALUTNOM KLAUZULOM



Izvor: Bloomberg

REFERENTNA KAMATNA STOPA ECB-a I EURIBOR 3m

TRŽIŠTE NOVCA

Potražnja visoka, povjerenje neupitno

Kad je likvidnost lošija sudionici na tržištu su suzdržaniji s ponudom i nagomilavaju vlastite rezerve

Kamatne stope na našem novčanom tržištu u siječnju su opet počele rasti i krajem mjeseca približile se 26 posto. Kratko je trajala idila uz 2 % na prekonoćne pozajmice. Bit će ovo godina napetosti, povećane potražnje za kunama i visokih kamatnih stopa.

"Prema pokazateljima o kretanju ponude i potražnje novca, osobito kratkoročne kamatne stope u zadnjem tromjesečju prošle godine, vidljivo je da je novčano tržište izravno izloženo utjecaju događanja na svjetskom financijskom tržištu, što se najviše očituje u smanjenoj likvidnosti", napominje Radmila Nižetić, predsjednica Uprave Tržišta novca Zagreb.

Kako je naš bankarski

sustav više od 90 % u inozemnom vlasništvu smanjena likvidnost na novčanom tržištu u zemljama EU uvelike je smanjila mogućnost povlačenja likvidnosti, što je bila dugogodišnja praksa. Zbog toga su banke upućene na domaće izvore likvidnosti, čime je snažno porasla potražnja na tržištu novca. Na Tržištu novca procjenjuju da će tijekom cijele godine potražnja na domaćem tržištu biti izrazito visoka.

U takvim je uvjetima iznimno bitno pitanje povjerenja, a Nižetić naglašava kako je međusobno povjerenje sudionika pravilo koje se podrazumijeva i na kojemu počiva novčano tržište. "Sudeći prema ponašanju sudionika koji trguju na Tržištu novca Zagreb, povjerenje je i dalje neupitno. To znači da su sudionici, ako imaju višak likvidnosti, jednako kao i ranije spremni taj višak ustupiti korisniku, uz prihvatljive uvjete. Kad je

likvidnost lošija sudionici prirodno suzdržanije nude sredstva jer nagomilavaju vlastite rezerve."

Kratkoročna kamatna stopa na novčanom tržištu u 2008. godini kretala se, gledajući prosjeke po mjesecima, od 3,54 % na godišnjoj razini u svibnju do 16,76 % u studenome. Listopad i studeni bili su mjeseci u kojima je odnos ponude i potražnje novca bio najnepovoljniji, što je utjecalo na izuzetno visok rast kamatne stope. Među najvažnije razloge rastu potražnje u tim mjesecima Nižetić spominje preuzimanje Ine, mjere središnje banke i nepovoljan utjecaj kretanja na međunarodnom financijskom tržištu, osobito teškoće koje su zadesile neke poznate bankarske sustave u svijetu.

Početak 2009. godine pokazuje kako je financiranje državnog proračuna značajno naslonjeno na domaće financijsko tržište. Zato Nižetić podcrtava značaj koordinacije monetarne i fiskalne politike - jedino ta koordinacija može pozitivno djelovati na gospodarstvo i pridonijeti stabilnosti financijskog sustava čiji je značaj u kriznim situacijama još naglašeniji. (LM)



Radmila Nižetić:
U siječnju 2009.
rekordno visoke
kamate

▶ je većina tih potreba zasad dobro anticipirana od strane HNB-a te su određene mjere (oslobađanje rezervi poslovnih banaka) u pripremi. Međutim, ostaje otvoreno pitanje financiranja ovogodišnjeg proračunskog deficita koje dobiva na važnosti u trenutku kad je izvjesno da će deficit biti veći od planiranog, s obzirom na očekivani ulazak gospodarstva u recesiju te vjerojatno povećane zahtjeve za rastom javne potrošnje.

Što će prevagnuti

Na kraju možemo zaključiti da će se naše banke tijekom 2009. suočiti s osjetno višim troškovima financiranja u usporedbi s prošlom godinom. Inozemni kapital je teže dostupan i skuplji ponajprije zbog veće premije rizika pri ulaganju u ovu regiju, dok će nastavak pada referentnih kamatnih stopa na

novčanom tržištu ipak biti slabiji. S obzirom na očekivano zadržavanje pasivnih stopa domaćih banaka te tenzija na novčanom tržištu, mogu se očekivati i vidljivo skuplji domaći izvori financiranja u odnosu na godinu ranije. Također, sporije će se povećavati kapital u bankarskom sustavu negoli prethodnih godina.

Međutim, unatoč očekivanju skupljih izvora, nekoliko faktora ublažava pritiske na povećanje aktivnih kamatnih stopa. Prvo, bankarski sustav jedan je od najkonkurentnijih sektora u Hrvatskoj, u kojemu je naglašeno natjecanje za tržišni udjel. Drugo, značajnije povećanje kamatnih stopa na kredite povećalo bi udjel nenaplativih potraživanja, pogotovo u pogoršanom gospodarskom okruženju, a samim time i ugrozilo stabilnost bankarskog sustava te smanjilo

profitabilnost. Treće, ove će godine biti smanjena potražnja za kreditima, pogotovo od stanovništva, iako i dalje postoji određena neizvjesnost oko budućih potreba države. Četvrto, neki se regulatorni troškovi smanjuju - u prvoj polovici prošle godine smanjena su minimalno potrebna devizna potraživanja, a krajem 2008. ukinuta granična obvezna pričuva, što je bilo i očekivano s obzirom na ionako otežano inozemno zaduživanje. Nadalje, u prosincu je zabilježeno i smanjenje obvezne pričuve sa 17 na 14 %, no ne smijemo zaboraviti da je prije toga izmijenjena metodologija u izračunu osnovice obvezne pričuve, što je umanjilo pozitivan utjecaj tog poteza na smanjenje troškova poslovanja banaka. ■

Za Banku priredili analitičari
portala www.einvestitor

Do ljeta nekako...

Kamate za poduzetnike snažno rastu, a bankari o tim kreditima ne žele niti govoriti. HAAB ocjenjuje kako su nenamjenski krediti generalno prejeftini. U Ersteu računaju da će kamate za građane porasti najviše za 1 postotni bod, što izgleda jako utješno

Otežano i skupo inozemno financiranje, uz rast kamata na depozite na domaćem tržištu, neminovno poskupljuju kredite. Za koliko će porasti kamatne stope i kad, bankari nerado najavljuju. Ili, točnije, više niti ne najavljuju nego jednostavno - realiziraju. Posebno kad je riječ o kreditima poduzetnicima koji se ionako dogovaraju pojedinačno. Tako se može saznati da, recimo, kamate na kratkoročni krediti preko noći porastu i za cijela tri postotna boda.

Kad je riječ o građanima iz nekoliko banaka odgovaraju kako postojeći i novoodobreni krediti ove godine neće poskupjeti jednako, pa bi se dalo zaključiti da novi znače više kamate od starih. Također, napominju kako će na udaru među kreditima za stanovništvo najprije biti stambeni i nenamjenski jer, tradicionalno, zauzimaju najveći dio tržišta.

U svakom slučaju, bankari su vrlo škrti u konkretnim odgovorima o kamatama.

U Erste&Steiermärkische banci pojašnjavaju kako su banke sad, prije svega, usmjerene na domaće izvore financiranja, što za posljedicu ima porast kamatnih stopa na depozite, a onda se taj pritisak prenosi i na cijene kredita.

Anton Starčević, glavni ekonomist Raiffeisen banke, dodaje da se kamate na kredite na domaćem tržištu povećavaju zbog rasta troškova inozemnog financiranja i rasta kamata na depozite. Doduše, u posljednjem lanjskom kvartalu, kamatne stope na depozite su se stabilizirale, ali su, ovisno o valu- ti i oročenju, za oko dva postotna boda više u odnosu na isto razdoblje godinu ranije.

Cijena izvora

“Udio depozita po novim, višim kamatnim stopama, u ukupnim depozitima banaka postupno raste, pogotovo kod segmenta sta-



novništva. To dovodi do stalnog rasta prosječne cijene depozita, što će biti posebno vidljivo u prvoj polovici ove godine“, kaže Starčević te dodaje kako je slična situacija s vanjskim izvorima financiranja (kreditni ili izdane obveznice), koji se refinanciraju po novim uvjetima, dodatno uključujući, uz referentnu kamatnu stopu i maržu, kreditni spread oko 4 postotna boda.

Proces refinanciranja vanjskih izvora razvući će se kroz sljedećih nekoliko godina, rekao je Starčević. S druge strane HNB kroz postupno otpuštanje restrikcija na poslovanje banaka u segmentu pasive utječe na smanjenje prosječne cijene izvora financiranja i djelomično neutralizira negativne tržišne efekte.

Dakle cijena izvora financiranja banaka postupno raste, a akcije HNB-a imaju suprotan učinak na krajnju cijenu pasive, ali Starčević zaključuje kako proces neutralizacije ne može trajati neograničeno. To ima ograničeni učinak, i to najdalje do ljeta s obzirom na očekivana kretanja financiranja deficitarnog duga ostalih sektora.

Starčević vjeruje kako se upravo do ljeta može odgadati povećanje kamatnih stopa na kredite. “Ako se u međuvremenu ne poboljšaju uvjeti financiranja s vanjskog tržišta, u drugoj polovici godine porast kamatnih stopa na kredite je neminovan.“

Kamatni prihodi

U Hypo Alpe-Adria banci najavljuju kako će za građane najprije

poskupjeti nenamjenski krediti jer su oni, kako kažu, generalno prejeftini. Iz Erste banke procjenjuju da bi u ovoj godini kamate na kredite građanima mogle porasti najviše za 1 postotni bod, što izgleda dosta utješno. Ne izjašnjavaju se o tome koji su krediti prvi na udaru nego podsjećaju da će se za veće projekte cijena plasmana i nadalje ugovarati individualno. Iz OTP banke poručuju kako će daljnja povećanja kamata na kredite poduzetnicima provesti u slučajevima gdje iz ugovornih razloga to dosad nije bilo moguće i gdje god se pojave znaci povećanog rizika naplate.

Iz PBZ-a samo odgovor kako kamatne stope na kredite građana nisu mijenjali od početka prošle godine.

Bankari ne otkrivaju kako će nadoknaditi eventualni gubitak kamatnih prihoda u ovoj godini, odnosno njihov sporiji rast. U OTP banci ne očekuju značajnije smanjenje neto kamatnih prihoda, a u Ersteu ocjenjuju da će svi pokazatelji poslovanja u ovoj godini biti pozitivni, iako nešto manji nego u 2008.

“Smanjenje neto kamatnih prihoda banke bi mogle nadoknaditi kroz učinkovitiju naplatu potraživanja, što, međutim, s obzirom na recesijski trend, nije ostvarivo u kratkom roku. Mogućnosti za povećavanje prihoda od naknada su također ograničene jer prodaja ostalih financijskih proizvoda, poput polica osiguranja, stagnira dok god ne započne razdoblje prosperiteta. Bankama preostaje da se usredotoče na povećanje interne produktivnosti kroz smanjivanje operativnih troškova po transakciji“, zaključuje Starčević.

Neki bankari prognoziraju kako će porasti upravo udjel kamatnih prihoda u ukupnim prihodima banaka, jer drugih – nebankarskih poslova – nema. Kredita ima, a često se čuje da je potražnja za njima takva da se niti ne pita za cijenu. ■

Opasna ovisnost

Otpornost naših banaka jedan je od uvjeta da krizu pokušamo prevladati sami. Ne trebamo se zavaravati kako bi bankama, da im zatreba, njihovi vlasnici pod svaku cijenu priskočili u pomoć. Oni i bez nas imaju dovoljno problema, a u takvoj situaciji tržišta regije zanimaju ih samo ako su i dalje visokoprofitabilna i stabilna

U uvjetima bitno ograničenog kreditnog potencijala teško se snalaze i banke i njihovi vlasnici, i oni kojima novac treba i oni koji bi ga trebali imati. U regiji, gdje godinama nije bila upitna ni ponuda, ni potražnja ni naplata kredita, sad ne samo da se pod znak pitanja dovode kreditna aktivnost i rezultati poslovanja banaka u ovoj godini nego i njihovo *mjesto pod suncem* u budućnosti.

Vlasnici banaka u regiji srednje i istočne Europe, među njima i vlasnici šest najvećih banaka u Hrvatskoj, zatražili su nedavno da se ECB angažira kako bi održala stabilnost tih sustava. Upozorili su na krizu nelikvidnosti, probleme u kreditnom sektoru, znaju da prijete i pogoršanje u naplati kredita, brine ih i deprecijacija valuta... Drugim riječima, traže pomoć (i) za sebe, znaju da sami ne mogu pomoći (ili vrlo malo), a bankarstvo regije koje su *izgradili* i koje im je donosilo silne profite više ne može nastaviti očekivanim tempom. I samo treba pomoć.

Zapadni i istočni grijesi

Poznato je da su vlasnici banaka u našoj regiji dosad odlično zaradivali. Tu su godinama imali siguran izvor za svoje dvoznamenkaste stope rasta kamatnih prihoda i dobiti, dok su njihovi domaći prihodi rasli puno sporije. Hrvatske članice su također imale veliki značaj za svoje grupe. I svi su bili sretni - do krize. Sad se kreditiranje smanjuje, pogoršava se naplata i sužava prostor za nove bankarske prihode. I pitanje je tko je kome sad potrebniji u tako izmijenjenim okolnostima. Trebaju li naši bankari razumijevanje i pomoć vlasnika? Ili vlasnici, takvi kakvi su - izloženi gubicima koji u konačnici još nisu poznati - trebaju dobri stari oslonac u regiji? Oslonac trebaju, ali probleme ne. Zato i jesu tražili da se uključi ECB. Da je regija barem iskoristila razdoblje solidnog ekonomskog rasta



Anton Starčević, RBA: Novac bira makroekonomsku stabilnost

za konsolidaciju državnih financija, na što se također sad podsjeća, lakše bi se kriza podnosila, pa bi i priča o ovisnosti o vanjskom kapitalu i o vlasnicima banaka bila malo manje bolna.

“Trenutačno nepovoljni uvjeti za nastavak rasta poslovanja na tržištima srednje i istočne Europe tek su manji negativni otklon u du-

goročnoj uspješnoj strategiji rasta banaka-vlasnika”, smatra Anton Starčević, glavni ekonomist RBA, četvrte po veličini banke u Hrvatskoj.

Naš je bankarski sustav izgradio zavidnu otpornost zahvaljujući politici HNB-a fokusiranoj na jačanje rezervi i kapitala. To znači da se koliko-toliko smanjila direktna ovisnost naših banaka o vlasnicima. Najave kako će kreditni rast ove godine u Hrvatskoj dosegnuti možda i 10 % u ukupnoj depresivnoj ekonomskoj slici ne zvuče loše. Dakle, u situaciji kad su depoziti sve skuplji izvor i rastu sporije nego ranijih godina, kad se nije za nadati novom kapitalu, a i novi su inozemni krediti za bankare pod upitnikom - ipak govorimo o rastu čak do desetak posto!

“Kod pravnih osoba se u kriznom okruženju očekuje smanjena sklonost za investicije, a povećana za isplatu dobiti. Stoga bi ukupna razina njihovih depozita u uvjetima smanjivanja dobiti iz poslovanja trebala postupno padati. S druge strane, građani su zbog krize izgubili afinitet za alternativna ulaganja, pa se očekuje postupni rast depozita u bankama. Ukupno bi se razina depozita i fizičkih i pravnih osoba u bankama trebala povećavati, ali ne više od realnih 3-5 % u godini”, ocjenjuje Starčević.

Napominje dalje kako kreditni potencijal, uz depozite klijenata i saldo financijskih odnosa banaka s inozemstvom, ovisi o relaksaciji regulatornog okvira i zaduživanju države. “Očekujemo da će se uz spori rast depozita ostvariti i rast zaduženosti banaka u inozemstvu od preko 10 %, a da će novac oslobođen promjenom regulatornog okvira od strane HNB-a većinom potrošiti država. Kreditna bi aktivnost banaka prema klijentima realno trebala porasti za 5-10 %, s tim da bi rast uglavnom pripao poduzećima, dok će zaduživanje građana stagnirati.”

• • BANKE U REGIJI BILE SU ODLIČAN IZVOR ZARADE VLASNIKA • • • • •

Grupa	Doprinos regije
UniCredit	- prihodi u Rumunjskoj, Turskoj i Rusiji rastu od 17 do 82 % (2006.) - operativna dobit podružnica u CEE raste 28 % (2007.) - Bank Austria objavila smanjenje neto dobiti, a najveći doprinos pozitivnom rezultatu daju podružnice u CEE (9/2008.)
Erste	- regija s više od 60 % sudjeluje u neto dobiti Grupe (2006.) - regija u neto kamatnim prihodima 54 %, u operativnoj dobiti 65 %, primarno Češka i Rumunjska (2007.) - Grupa ostvarila 1,5 mlrd eura dobiti, 80 % zahvaljujući podružnicama u CEE (9/2008.)
Raiffeisen	- rast prihoda od kamata u CEE 31 %, u ZND-u 131 % (2006.) - u CEE i ZND dobit 10-30 % veća nego kod austrijske centrale (2007.)
Hypo	- hrvatske podružnice 19 % imovine banke, odmah iza Austrije (2006.) - CEE s dvoznamenkastim stopama rasta (2007.)

Izvor: izvješća banaka, arhiva magazina *Banka*

Inozemni dugovi

- ukupna glavica duga 7,8 mlrd eura
- država treba vratiti 1,3 mlrd eura glavnice
- poduzeća i izravna ulaganja 5 mlrd eura
- bankama dospijeva 1,5 mlrd eura duga

Planovi

- banke refinanciraju inozemne obveze kod banaka-majki
- država se za pokriće deficita zadužuje u inozemstvu, a za dugove koji dospijevaju na domaćem tržištu
- poduzeća najvećim dijelom usmjerena na domaće kreditno tržište

Kreditni (procjene)

- HNB: rast kredita poduzećima i građanima 10 %
- velike banke: 6-8 %
- analitičari: 5-10 %

Ostaje, dakle, nadati se manjim kreditnim apetitima države na domaćem tržištu. Hoće li se to ostvariti preko manjih rashoda proračuna ili preko eventualnog zaduživanja države u inozemstvu, još nema pouzdanog odgovora, a Starčević je skloniji oslanjanju na vlastite mogućnosti uz rezanje rashoda nego na očekivanje pokrivanja deficita dodatnim zaduživanjem izvan domaćih banaka.

Ministar financija Ivan Šuker upravo je krajem siječnja najavio kako će se država za pokriće deficita u proljeće zadužiti na inotrižju, no to je sve na dugom štapu.

Makroekonomska stabilnost

U tako neizvjesnim uvjetima, bez obzira na spremnost HNB-a na intervencije u pravcu osiguravanja kreditne aktivnosti, itekako bi dobro došla potpora vlasnika. Imaju li vlasnici velikih banaka u regiji (i u Hrvatskoj) snage za to ako su čitavu prošlu godinu otpisivali imovinu, zbrajali gubitke i zatvarali rupe? Rezultati poslovanja za 2008. nisu poznati, no reklo bi se da bi većina vlasnika svako novo tržište koje se pojavi kao mogući novi problem samo precrtali na svojoj zemljopisnoj karti. Konačni odgovor, ipak, dali bi dosadašnja profitabilnost i procijenjeni budući rezultati na konkretnom tržištu.

“Osim o relativnoj veličini povrata na uloženi novac, odluka vlasnika ovisi o prihvatljivosti rizika. Dosad su liberalni propisi o prometu kapitala, s jedne, te stupanj naplate potraživanja banaka od klijenata u uvjetima rasta kredita, s druge strane, činili rizik ulaganja u hrvatske banke minimalnim. Makroekonomska stabilnost nije bila upitna pa su se banke-ulagači natjecali u osvajanju što većeg tržišnog udjela. Hoće li se natjecanje među njima i priljev novca u domaće banke nastaviti dijelom ovisi o financijskom kapacitetu vlasnika, a osnovni faktor za odluku o smje-

ru kretanja novca bit će procjena makroekonomske stabilnosti u Hrvatskoj. Dakle, očuvanje gospodarstva i zaposlenosti, stabilnosti tečaja i cijena te stabilnost odnosa s inozemstvom”, kaže Starčević, podcrtavajući važnost procjene da se stabilnost domaćeg tržišta u uvjetima recesije u okruženju i stagnacije svjetskog gospodarstva neće značajno narušiti. Pogled je, kaže, usmjeren na poteze domaćih nositelja ekonomske politike.

Percepcija rizičnosti

Maruška Vizek, znanstvena suradnica Ekonomskog instituta u Zagrebu, napominje kako puno toga zapravo ne ovisi o bankama. “Primjerice, tečaj ne ovisi o bankama nego o HNB-u, a beznačajna deprecijacija kune u siječnju pokazala nam je koliko može ograničiti poslovanje banaka napuhujući kreditni portfelj iznad godišnjeg limita od 12 posto. Drugo, ni percepcija rizičnosti Hrvatske od strane investitora ne ovisi o bankama. Odugovlačenje s rebalansom proračuna te neplaćanje dospjelih potraživanja javnih poduzeća sigurno povećava rizičnost zemlje koja se direktno odražava na povećanje kamata u zemlji i otežava pristup sredstvima iz inozemstva. U tom slučaju krivca za povećanje kamata i manju dostupnost stranih izvora možemo tražiti u Vladi, a ne u bankama”, kaže Vizek.

Hrvoje Stojić, voditelj Odjela istraživanja HAAB-a, još jedne velike banke u Hrvatskoj, siguran je da dok inozemni vlasnici ovo tržište vide perspektivnim ni na koji način neće slabiti poziciju svojih članica. “Pitanje je, dakle, procjene profitabilnosti”, kaže Stojić, dodajući kako ne vidi ni opasnost od povlačenja dobiti.

Starčević smatra da bi banke-vlasnici koji ne mogu izdržati očekivano razdoblje stagnacije na ciljanom tržištu najprije zatražile državnu pomoć, a potom posegnule za već

isprobanim receptom udruživanja s moćnijim financijskim institucijama. Strategija napuštanja već osvojenog tržišta, odnosno predaja konkurenciji bez borbe, po njemu je skoro nemoguća.

Starčević također podsjeća kako su ranije, radi izbjegavanja oportunističnog troška granične obvezne pričuve (GOP), vlasnici pojačano financirali banke-kćeri uplatama u temeljni kapital, dok su izostali dužnički instrumenti financiranja. Time je postignuta prosječna stopa adekvatnosti kapitala iznad 15 % isključivo putem temeljnog kapitala, u odnosu na propisani zahtjev od 10 %, u čemu temeljni kapital mora iznositi tek dvije trećine.

“Nakon ukidanja GOP-a u listopadu prošle godine bankama-vlasnicima je omogućeno da strukturu svojih ulaganja u domaće banke optimalno razvijaju kako bi osim načela lokalnih potreba zadovoljile i načelo vlastite ročne strukture. Zbog toga u ovoj godini možemo očekivati veće isplate dobiti iz domaćih banaka, odnosno smanjenje temeljnog kapitala i povratno formiranje dodatnog kapitala putem podređenih dužničkih instrumenata te povećanje kratkoročnog i srednjoročnog zaduživanja banaka-kćeri kod vlasnika.

Ukupni odnos financiranja domaćih banka prema svojim vlasnicima trebao bi ostati negativan (veći dug od plasmana) sve dok se na domaćem tržištu može ostvariti veći povrat na uloženi novac nego li na konkurentskim tržištima, pa tako i domicilnom tržištu vlasnika.

S puno smo nepoznanica ušli u 2009. godinu i sad, nakon siječnja, jasno je samo da nas čeka burna godina. Za Kineze je započela godina bivola, astrolozi kažu teška i vatrena. Nama ne preostaje nego vjerovati (i) u sreću. Ako isplivamo s relativno podnošljivim ranama i gubicima značit će da smo imali ne samo kapitala već i sreće. ■



I mariachi s tim ima veze

Sve se promatra kroz prizmu rizika, pa i potezi koji na prvi pogled s njima nemaju veze. Npr., i marketinške akcije zadržavanja korisnika moraju uzeti u obzir izloženost banke jer je u lošoj ekonomskoj situaciji vrlo bitno zadržava li banka rizičnije ili manje rizične klijente

Sredinom 2005. godine u centar za obradu kredita Washington Mutual banke u Kaliforniji stigao je zahtjev za višemilijunski hipotekarni kredit. Podnositelj je u kreditnom zahtjevu naveo šesteroznamenasti godišnji prihod, u Kaliforniji tipično rezerviran za vrlo uspješne liječnike, odvjetnike i, naravno, investicijske bankare. U rubrici zanimanje pisalo je *mariachi* - dakle, meksički glazbenik.

Službenik u banci dosjetio se originalnog rješenja pa je, umjesto utvrđivanja prihoda, uz kreditni zahtjev priložio fotografiju podnositelja s gitarom i sombrerom. Uskoro je verifikacija prihoda fotografijom obrtnika i ostalih slobodnih profesija postala standardna poslovna praksa Washington Mutuala.

Nakon propasti velikih investicijskih banaka u SAD-u prošle godine na vidjelo svom snagom počinju izlaziti posljedice rizika kojima se loše upravljalo. Medijski napisi, kao što je članak Petera Goodmana i Gretchen Morgenson u *New York Timesu* iz kojeg prenosimo spomenuti primjer, podcrtavaju činjenicu da je sadašnja financijska kriza uzrokovana neadekvatnim upravljanjem rizicima u financijskim institucijama.

Na primjeru propasti Washington Mutuala, čiji dioničari pokušavaju na sudu dobiti zadovoljstina žaleći se na nedostatak transparentnosti, uz to je, naravno, vidljivo i koliko se uopće percipirao ukupni rizik.

Gdje leže uzroci toga? Prije svega riječ je o tretiranju svake od kategorija materijalno značajnih rizika (kreditni, tržišni, operativni...) kao nezavisne i odvojene cjeline. A zapravo su sve kategorije rizika međusobno povezane, npr. kašnjenje plaćanja kreditnih obveza velikog korporativnog klijenta utječe na rizik koncentracije, kreditni rizik i rizik likvidnosti.

Daljnji nedostatak spomenutog pristupa leži u činjenici da pojedine

organizacijske jedinice nisu upoznate kako se njihove aktivnosti odražavaju na ukupno poslovanje banke. U spoju s poslovnom kulturom temeljenom na nagrađivanju po krivo postavljenim pokazateljima učinkovitosti, to je pogubna kombinacija.

Samo na prvi pogled iznenađuje podatak da je značajan broj banaka u SAD-u destimulirao, a u nekim slučajevima i kažnjavao zaposlenike koji su željeli detaljnije provjeriti kreditnu sposobnost klijenta. Pod pritiskom kulture bonusa koja je nagrađivala rast plasmana kredita i smanjenje vremena obrade zahtjeva takvo je ponašanje bilo potpuno logično.

Postavlja se pitanje postoji li pristup koji bankama omogućava učinkovito upravljanje svim materijalno značajnim rizicima i, ako postoji, koje su prednosti odnosno nedostaci njegove implementacije.

Koncept cjelovitog upravljanja rizicima (*Enterprise Risk Management*), koji u bankarstvo dolazi početkom devedesetih godina prošloga stoljeća, podrazumijeva planiranje, organiziranje i kontroliranje aktivnosti s ciljem minimiziranja utjecaja rizika na kapital i dobit.

S krizom cjelovito upravljanje rizicima dodatno dobiva na značaju u bankarskom svijetu. Neki noviji tipovi rizika, kao što je rizik zaraze uslijed globalizacije financijskog tržišta te povećana potreba za transparentnosti prema dioničarima, regulatorima i rejting agencijama, neki su od glavnih pokretača cjelovitog upravljanja rizicima koje se pokazuje opravdanim (i neophodnim), posebno nakon pogubnih posljedica krize.

Kako u Hrvatskoj i zemljama regije nije bilo potresa na bankarskom tržištu postavlja se pitanje relevantnosti tog koncepta.

Za bankarstvo Hrvatske i regije vrijede posebne okolnosti. S jedne strane promijenjene su okolnosti na svjetskom financijskom tržištu, a s druge tu je nova zakonska regu-

lativa vezana uz Baselski kapitalni sporazum (Zakon o kreditnim institucijama s podzakonskim aktima). Podsjećamo da je od sporazuma Basel I, koji je prvi definirao vezu između razine kapitala i rizika kojima je banka izložena, do aktualnog Basela II prošlo nešto više od deset godina, a sad se govori i o novom - Baselu III.

Sve se promatra kroz prizmu rizika. To znači da i potezi naizgled nepovezani s rizicima, npr. marketinške akcije zadržavanja korisnika, moraju uzeti u obzir izloženost banke. U situaciji kad negativna makroekonomska kretanja mogu utjecati na porast lošeg duga vrlo je bitno zadržava li banka rizičnije ili manje rizične klijente.

Osim aktivnosti koje se podrazumijevaju, kao npr. optimizacija troškova i povećanje depozita, uprave banaka moraju uskladiti razinu izloženosti riziku sa željenom poslovnom strategijom. Cjelovito upravljanje rizicima i pripadajući temeljni koncept apetita rizika (ukupnog rizika kojemu se banka želi izložiti radi ostvarenja poslovnih ciljeva) omogućuju razumijevanje odnosa između rizika i dobiti te olakšavaju strateško donošenje odluka.

Kad je riječ o upravljanju rizicima u bankama u Hrvatskoj pred nama je iznimno značajno razdoblje. One koje pravodobno reagiraju na promijenjene okolnosti bit će u prednosti pred konkurencijom, a najznačajniji je preduvjet razumijevanje međuodnosa kategorija rizika i potrebe za holističkim pristupom rizicima.

Na regionalnom seminaru *Risk Management Bootcamp*, održanom u Zagrebu krajem siječnja u organizaciji tvrtke Napredni poslovni sustavi, prvi put su za bankare ovog dijela Europe obuhvaćene sve kategorije rizika u bankarstvu, njihovi međuodnosi i potreba za integriranim pristupom. ■

* Autor je voditelj projekta Basel II u OTP banci Hrvatska

SRETNA NOVA 1999.!

U slučaju jače deprecijacije kune poraslo bi nepovjerenje investitora u sposobnost otplate dugova, što može izazvati povlačenje kapitala i uzrokovati daljnje slabljenje valute. FED i BoE ne moraju braniti tečaj, HNB mora



PIŠE **MARIŠKA VIZEK**
Znanstvena suradnica
Ekonomskog instituta u
Zagrebu

Početak 1999. nije nam ostao u dobrom sjećanju. U prvom tromjesečju te godine BDP je zabilježio drugi uzastopni kvartalni pad, što znači da je hrvatsko gospodarstvo tada tehnički ušlo u recesiju. U siječnju 1999. tečaj kune prema euru oslabio je 5,8 % u odnosu na isti mjesec 1998. Nelikvidnost je bila u porastu jer država nije uredno plaćala dospjela potraživanja. Deset godina kasnije čini se kao da smo se vratili u 1999. - nelikvidnost je opet u porastu, a tečaj kune je u siječnju 2009. oslabio za oko 3 % u odnosu na rujun 2008. Desezonirani BDP je već u trećem tromjesečju 2008. zabilježio kvartalni pad, a izvjesno je da će se ista stvar dogoditi i u četvrtom tromjesečju jer industrija i trgovina bilježe pad aktivnosti u tom razdoblju. To znači da je Hrvatska u trenutku objave ove kolumne vjerojatno već ušla u recesiju.

Kad je tečaj kune počeo kliziti prije deset godina, HNB ga je branila svim silama. Deset godina kasnije možemo očekivati sličan scenarij. Guverner Željko Rohatinski je najavio da je središnja banka spremna intervenirati na deviznom tržištu i poduzeti sve raspoložive mjere iz svoje nadležnosti kako bi spriječila jaču deprecijaciju tečaja.

No ima onih koji ne vide razloga za obranu tečaja kune. Na kraju krajeva, SAD i Velika Britanija su dopustili značajnu deprecijaciju svojih valuta bez da se išta loše pri tom dogodilo.

Štoviše, deprecijacija im možda i pomogne da se brže oporave od ekonomske krize. Stoga zašto HNB mora braniti tečaj, a FED i BoE ne moraju?

HNB mora braniti tečaj jer su funta i dolar konvertibilne valute, a kuna nije. To znači da se američka i britanska država mogu zadužiti u vlastitoj valuti, dok je dug hrvatske države (čak i onaj domaći) u eurima ili je indeksiran za kretanje eura. Investitori će stoga s posebnom pažnjom pratiti kretanje teča-

ja kune. U slučaju jače deprecijacije kune, jača njihovo nepovjerenje u sposobnost države (i privatnog sektora) da otplati dug, što može izazvati povlačenje kapitala i uzrokovati novi val deprecijacije.

Kad valuta nije konvertibilna i povrh toga u nju ne vjeruju ni vlastiti građani ni država, tada se pojavljuje još jedan fenomen s kojim se FED i BoE ne moraju boriti: eurizacija. U uvjetima eurizacije deprecijacija tečaja je posebno opasna jer povećava otplatne rate kredita, što može dovesti do slabljenja osobne potrošnje i investicija te u konačnici do kontrakcije ekonomske aktivnosti.

HNB mora braniti tečaj i zbog mogućeg učinka deprecijacije tečaja na rast cijena. Deprecijacije tečaja u SAD-u i Velikoj Britaniji ne izazivaju povećanje cijena jer je riječ o velikim gospodarstvima sa snažnom konkurencijom na domaćem tržištu roba zbog koje deprecijacija tečaja ne uzrokuje povećanje potrošačkih cijena već smanjenje trgovačkih marži. S druge strane, velika je nepoznanica kakav bi učinak imala veća deprecijacija kune na razinu cijena u Hrvatskoj. Postoji nekoliko empirijskih istraživanja na tu temu, ali njihovi su rezultati ograničeni činjenicom da se tečaj kune dugo niz godina nije značajnije mijenjao, pa je nemoguće empirijskom analizom utvrditi kako bi cijene reagirale na deprecijaciju. No, u nedostatku empirijske analize, možemo se prisjetiti hiperinflacije s početka devedesetih kad je veza između deprecijacije i inflacije bila itekako prisutna.

Vjerojatno još uvijek ima onih koji tvrde da kunu ne treba braniti već bi je trebalo devalvirati, jer jaka kuna demotivira izvoz. Analiza prerađivačke industrije koja je nosilac robnog izvoza tvrdi suprotno. Prerađivačku industriju ugrubo možemo podijeliti u tri grupe. Prva grupa je uglavnom u stranom vlasništvu. Te industrije uspješno izvoze proizvode s visokom do-

danom vrijednošću i, premda se ponekad žale na jaku kunu, one ostvaruju visoke profitne stope. Druga grupa je u hrvatskom vlasništvu. Te industrije također izvoze, ali za razliku od prve grupe riječ je uglavnom o proizvodima za čiju proizvodnju nije potrebna napredna tehnologija. Ova grupa uglavnom posluje s gubicima te prima izdašne subvencije od države. Treća grupa je također u hrvatskom vlasništvu. Te industrije uglavnom ne izvoze, posluju s dobitkom baveći se zadovoljavanjem domaće potražnje. Prvoj grupi industrija tečaj kune očito ne smeta, druga grupa posluje s gubicima jer je ili tehnološki zaostala (brodogradnja) ili se jednostavno nije snašla u novim svjetskim trendovima (tekstilna industrija), dok treću grupu izvoz uopće ne zanima, a tečaj kune im je tek dobar izgovor. Te industrije ostvaruju visoke marže zbog nedostatne domaće konkurencije te zbog države i javnih poduzeća koja njihove proizvode nabavljaju po cijenama višim od tržišnih zbog čega te industrije nemaju nikakvu potrebu za izvozom. Stoga ključ povećanja izvoza nije u promjeni tečaja već u provođenju strukturnih reformi i industrijske politike.

A glede samog tečaja, kad već 2009. mora sličiti na 1999. godinu, nadajmo se da će se sličnost odnositi ne samo na pad ekonomske aktivnosti i nelikvidnost nego i na stabilni tečaj. ■

Stisni zube!

Čekajući oporavak tržišta i svakodnevno tražeći odgovor na pitanje gdje sad vrijedi uložiti fond menadžeri se muče s troškovima, ali kažu kako nema otpuštanja

Da će 2009., uz to što je kriza, biti godina izazova za svaku tvrtku u Hrvatskoj već je općepoznato. Što to stvarno znači za društva za upravljanje otvorenim investicijskim fondovima koja su u prošloj godini doživjela veliki poraz izgubivši gotovo 70 % imovine? U svjetlu činjenice da je desetak fondova već nekoliko mjeseci ispod zakonskog minimuma od 5 milijuna kuna imovine, novih zahtjeva koje donosi Zakon o tržištu kapitala te loše (i neizvjesne) situacije na burzama, izazova s kojima se moraju nositi ta društva ima napretek. Mudra strategija ulaganja za 2009. je primaran i vrlo težak zadatak u kojemu svaki fond menadžer ima svoju sliku o tome što su dobra ulaganja, no svima je, čini se, zajednički nazivnik likvidnost.

“Kao i u prošloj godini u 2009. naglasak u strategiji ulaganja bit će na likvidnosti portfelja fonda. Usmjerenje će biti na tržištima i kompanijama koje zadovoljavaju određene uvjete, posebno u pogledu likvidnosti. To pak nužno ne znači da treba razgraničavati razvijena odnosno tržišta u razvoju, no činjenica jest kako je kriza proizašla iz razvijenih tržišta te je vjerojatno da će tamo najprije započeti oporavak”, ističe Goran Dobrojević, predsjednik Uprave FIMA Global Investa.

U pogledu ulaganja u likvidne vrijednosne papire s njim se sla-

že i Hrvoje Japunčić, predsjednik Uprave KD Investmentsa. S obzirom na trenutačne analize i predviđena kretanja svjetskih tržišta kapitala u ovoj godini Japunčić smatra da su razvijenija tržišta prvi izbor i to primarno zbog likvidnosti koju pružaju. Kaže kako će se kod dioničkih fondova fokusirati na likvidne dionice zapadnoeuropskih tržišta te Hrvatske i Rusije, a kod uravnoteženih težiti većoj zastupljenosti dužničkih papira s tih tržišta i država.

Zapad, Hrvatska, Rusija

Na zapadnim tržištima postoje sektori za koje se smatra da su “otporni na recesiju” (npr. prehrambeni, zdravstveni, farmaceutski, sektor komunalnih usluga) te se ulaganja u dionice kompanija koje pripadaju tim skupinama u godini kakva je 2009. smatraju donekle “sigurnima”.

Dobrojević o sektorskoj podjeli kaže kako društvo na čijem je čelu i dalje ima naglasak na sektorima sa slabije elastičnom potražnjom te manje zaduženim kompanijama na čije poslovanje ne bi trebala utjecati smanjena dostupnost kapitala. Međutim, dodaje kako drastično rezanje kamatnih stopa nameće potrebu praćenja kompanija koje bi prve mogle osjetiti pozitivne posljedice takve situacije ponovnim povratkom povjerenja potrošača.

Ivana Barać, fond menadžerica VB Investa, napominje kako se

interes investitora svakako premješta sa sektora poput građevinarstva i turizma na farmaceutski i prehrambeni, i u Hrvatskoj nezaobilazni sektor telekomunikacija.

Pitanje troškova

Neizvjesnost na burzi se također prevodi i u neizvjesnost u poslovanju društva za upravljanje fondovima. Racionalizacija troškova je uvijek “u modi”, a ove će godine biti još naglašenija. “Pažnja je i inače usmjerena na troškove, a ako negativni trendovi na tržištima budu prisutni i u drugom dijelu godine, to dodatno otežava pitanje troškova”, kaže Japunčić.

Čini se da zasad, u sklopu rezanja troškova, u domaćim društvima za upravljanje fondovima nema viška zaposlenih.

“Dosad nije bilo smanjivanja broja zaposlenih, a dalje sve ovisi, kao i na cijelom tržištu, ponajprije o kretanju imovine pod upravljanjem i rezultatima poslovanja fondova”, napominje Dobrojević.

KD Investments ne planira ni nova zapošljavanja ili otpuštanja te smatraju da će uz postojeći broj nastaviti poslovanje u ovoj godini. Japunčić navodi da je cilj otvoriti i dva nova fonda, ako će kretanja na tržištu za to dati priliku. Društvo će se, kaže, ove godine usmjeriti na opstojnost, razvoj elektroničkog dijela poslovanja te na razvoj zajedničkih proizvoda s društvima iz grupacije, poput osiguravajuće kuće KD Life.

Nove proizvode planiraju i u FIMA Global Investu. Novosti u ponudi igraju značajnu ulogu u poticanju interesa potencijalnih novih ulagača bez kojih, realno, niti nema potpunog oporavka fondovske industrije. No, na povratak povjerenja najveći utjecaj imat će stabilizacija tržišta kapitala i konačno porast vrijednosti udjela samih fondova. ■

** Autorica je financijska savjetnica u tvrtki To One*



Godot stiže 2035.

Zbog dugoročnog karaktera mirovinske štednje pretpostavljalo se da će dio novih umirovljenika na početku imati niže mirovine jer je štednja trajala prekratko. No, da će se to protegnuti na sve koji odlaze u mirovinu prije 2035., kako upozorava studija HZMO-a, ipak se nije očekivalo. Što sad?

Ako se ne promijene zakoni o pravima i obvezama osiguranika, tek nakon 2035. osiguranici drugog stupa, zahvaljujući dovoljno dugoj štednji i ako mirovinski fondovi u prosjeku postignu relativno velike prinose, mogli bi ostvarivati veće mirovine od onih koje bi imali samo u prvom stupu. Takvu procjenu u svojoj studiji Socijalni i gospodarski aspekti uvođenja obveznog mirovinskog osiguranja na temelju individualne kapitalizirane štednje iznose autori, Ante Škember i Ljiljana Marušić iz Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje.

Reformom začetom zakonskim izmjenama 1999. postavljeni su temelji za trostupni mirovinski sustav koji kombinira generacijsku solidarnost i kapitaliziranu štednju. Drugi stup, utemeljen na kapitaliziranoj štednji, zaživio je u travnju 2002. kad su s radom počeli obvezni mirovinski fondovi. Cilj je bio stvoriti primjeren, krakoročno i dugoročno održiv sustav, što podrazumijeva da "reformirane" mirovine budu veće od onih koje bi se po starom sustavu, utemeljenom samo na generacijskoj solidarnosti, isplaćivale iz samo jednog (prvog) stupa. Nameće se pitanje je li mirovinska reforma ispunila očekivanja, tim više što su dodatne sumnje u njenu uspješnost potaknute krizom koja je lani uzdrmala tržišta kapitala i srozala prinose mirovinskih fondova, i koja još uvijek hara te prijeti i ovogodišnjim prinosima.

Novac nije lutao

Odgovor se razlikuje ovisno o poziciji onoga koji ga iznosi i o tome koji dio reforme promatramo. Naime, tehnička provedba reforme doista je uzorna: sustav je transparentan, Hanfa (a prije nje Hagen) redovito objavljuje izvješća iz kojih se može vidjeti struktura ulaganja mirovinskih fondova, Regos za administrativnu podršku, priku-



pljanje i obradu doprinosa dobiva redom pohvale, nije bilo lutanja uplaćenog novca po računima kao u Poljskoj... No, ta uspješna strana reforme biva zasjenjena kad se sagleda kroz glavnu prizmu - iznos mirovina koji se isplaćuje umirovljenicima koji su ušli u reformirani sustav.

Zbog dugoročnog karaktera mirovinske štednje bilo je očekivano da će dio novih umirovljenika, jer je razdoblje štednje bilo prekratko, imati niže mirovine (zato je onima između 40. i 50. bio ponuđen izbor hoće li riskirati i ući u drugi stup), no da će se to protegnuti na sve koji odlaze u mirovinu prije 2035. ipak se nije pretpostavljalo.

Zoran Anušić, koji je u vrijeme pokretanja reforme bio savjetnik Vlade u ime Svjetske banke po čijoj je ideji i zamišljena reforma, smatra da su očekivanja, gledano iz današnje perspektive, djelomično opravdana, dok Željko Šemper, predsjednik Odbora za mirovinski sustav Hrvatske stranke umirovljenika (HUS), reformi ne daje prolaznu ocjenu.

"Premda je u posljednjih godinu dana drugi stup izgubio na vrijednosti, računi onih koji su u njemu od početka narasli su realno više od 2 posto. Najveći je problem što nismo uspjeli izbalansirati stupove, to jest izvore financiranja bu-

dućih mirovina, zbog višestrukog, nekonzistentnog i nekad ničim izazvanog povećanja tekućih mirovina u sustavu solidarnosti. Stalna preokupacija prvim stupom usmjerila je prema njemu i političku energiju i financijske mogućnosti pa je drugi stup ostao na razini 5 % doprinosa, premda je na početku planirano da se stopa uvećava za 1 % svake godine i da u 2007. dosegne 10 %", tumači Anušić. "Posljedica svih tih intervencija je da je kombinirana mirovina iz oba stupa danas niža od one u samo prvom stupu. Za takav ishod često se krivi loše postavljen drugi stup, premda je problem što je u međuvremenu napuhan prvi stup", dodaje Anušić koji priznaje i neke vlastite zablude. "Prošle godine dosta nas se zalagalo za liberalnija ograničenja ulaganja i mogućnost osobnog izbora portfelja. Oprez nadležnih državnih tijela i čekanje da se s tim krene danas se čine sretnim izborom. U liberalnijim uvjetima gubici bi sigurno bili veći", zaključuje.

Elementarna nepogoda

Šemper naprotiv ocjenjuje kako su ovakva reforma i Zakon o mirovinskom osiguranju elementarna nepogoda za nove umirovljenike. Potkraj 2006. prosječna mirovina starih umirovljenika iznosila je 2093, a novih 1553 kune ili 35 % ▶

Stalna preokupacija prvim stupom usmjerila je prema njemu i političku energiju i financijske mogućnosti pa je drugi stup ostao na razini 5 % doprinosa, premda je na početku planirano da se stopa uvećava za 1 % svake godine i da u 2007. dosegne 10 posto. Posljedica svih tih intervencija je da je kombinirana mirovina iz oba stupa danas niža od one u samo prvom stupu. Za takav ishod često se krivi loše postavljen drugi stup, premda je problem što je u međuvremenu napuhan prvi stup, kaže Anušić

▶ manje. S dva zakona iz 2007. malo je poboljšao status novih umirovljenika, pa se razlika smanjila s 35 na 25 % (prosječno 2314 kuna za stare umirovljenike prema 1852 kune za nove), ističe Šemper. Kao tri glavna uzroka prevelikih razlika u mirovinama navodi promjenu obračunskog razdoblja za izračun mirovina, umanjenje prijevremenih mirovina (starim umirovljenicima oduzimalo se 6,65 % za petogodišnje ranije umirovljenje, a novima 20,4 %) te preniska prva aktualna vrijednost imovine.

Akcije HUS-a i umirovljeničkih udruga koje su potaknule vraćanje duga i povećanje mirovina (dodatak od 100 kuna plus 6 % kojim se isprva vraćao dug, a kasnije je uključen u osnovicu) ispravile su nepravde iz prošlosti i poboljšale položaj starijih umirovljenika, kaže Šemper, dok je Anušić kritičan prema tim promjenama "pravila igre" po kojima je započeta reforma. "To je možda donijelo političke plusse, ali istovremeno i reformske minuse. Ti su potezi fiskalno onemogućili povećanje stope za drugi stup i, što je još gore, učinili da je mirovina iz starog sustava danas viša od one iz novog", objašnjava Anušić.

Mirovinska reforma je dugoročni proces koji svoje pune učinke daje nakon nekoliko desetljeća primjene novog sustava, no nakon šest godina funkcioniranja i isplate prvih mirovina iz kapitaliziranog mirovinskog osiguranja očito je da treba mijenjati neke parametre o kojima ovise mirovine i troškovi u reformiranom mirovinskom sustavu, kaže Ljiljana Marušić iz HZ-MO-a. Moguće mjere kojima bi se povećale ukupne mirovine osiguranika drugog stupa su daljnja privatizacija mirovinskog sustava povećanjem stope doprinosa za drugi stup, povećanje osnovne mirovine (one koju iz prvog stupa ostvaruju osiguranici drugog stupa) te kombinacija tih dviju mjera.

Povećanje stope doprinosa u drugom stupu zagovaraju Anušić i menadžeri fondova. Podizanjem te stope na 10 % (na polovicu ukupnog izdvajanja za mirovinsko) mirovina u drugom stupu bila bi bliže razini od 60 % plaće. Takvu razinu mirovine u starom sustavu moglo bi se ostvariti samo uz stopu doprinosa od 40 posto.

HSU se protivi, pri sadašnjoj razini plaće, povećanju doprinosa za drugi stup na štetu onoga za prvi stup. Hrvatska, tvrdi Šemper, ima najnižu stopu doprinosa (20 %) za mirovinsko osiguranje od svih 12 država u okruženju koje su ušle u EU i čija je stopa 27 posto. Slovačka je, podsjeća, imala stopu od 9 % pa je ipak odustala od drugog stupa. "Hrvatska je, uz Poljsku, odredila i najviši uvjet za umirovljenje (60 godina za žene i 65 za muškarce)", dodaje on.

Marušić i Škember navode da bi povećanje doprinosa za drugi stup dugoročno povoljno utjecalo na mirovine iz tog stupa, ali zbog prekratkog razdoblja akumulacije doprinosa ne bi utjecalo na mirovine koje će se iz oba stupa ostvariti u sljedećih desetak godina. Pozitivan učinak osjetio bi se tek na mirovinama koje bi se ostvarile nakon 15 godina.

No, povećanje doprinosa za drugi stup od 1 % jednako je manjku između 900 milijuna i milijarde kuna u prvom stupu koji bi država morala nadoknaditi. Taj trošak bi postupno rastao zbog povećanja broja osiguranika u drugom stupu i povećanja osnovica za plaćanje doprinosa. Pod pretpostavkom da će se doprinosi za drugi stup povećati na 10 % do 2018., u desetogodišnjem razdoblju trošak bi bio 39 milijardi kuna, što je vrlo problematično isfinancirati u uvjetima globalne krize.

Što mijenjati

Marušić kaže kako je, bez obzira na povećanje doprinosa za 2. stup,

nužno povećati osnovnu mirovinu koju reformski osiguranici ostvaruju iz 1. stupa. To je jedini način da i oni koji će u mirovinu otići u idućih petnaestak godina ostvare mirovinu blizu razine onih koje bi imali kao isključivi osiguranici prvog stupa. U protivnom ponovno bi trebalo otkloniti razlike u mirovinama ostvarenim u različitim razdobljima odnosno sustavima, što bi donijelo dugoročne troškove državnom proračunu, kao što se već dogodilo u starom sustavu 2001. i 2007.

Anušić smatra da povećanje stope za 2. stup kratkoročno nije glavna kočnica reformi već su to intervencije učinjene u prvom stupu. Ali dugoročno to jest glavna kočnica jer mirovine iz drugog stupa bez tog povećanja još dugo neće doći željene razine.

"Ovakva osnovna mirovina i zakon o otklanjanju razlika stvorili su razlike na štetu kombinatoraca u dva stupa, pa se prijedlog o povećanju čini iznuđenim. Na početku reforme predložilo se postavljanje osnovne mirovine na pola one iz prvog stupa, u skladu s pola stope za drugi stup. Dio kolega pravilno je predlagao da se osnovna mirovina odredi prema omjeru stopa, dakle na tri četvrtine, kako bi se izbjegle disproporcije radi mogućih odgoda", tumači Anušić te dodaje kako ga najviše zabrinjava "što se intervencije u prvom stupu redovito poduzimaju bez razmatranja učinaka na ukupnu reformu".

Upravo tako djeluju najnovije rasprave o potrebi mirovinske reforme koje su se javile zbog pada prinosa mirovinskih fondova. Tako je iz nedefinirane "nadležne državne institucije", kako javljaju mediji, potekla priča o "djelomičnoj reformi kojom bi se uveo svojevrsni sustav generacijske solidarnosti i u drugi stup". Ne zna se kakve bi to promjene mogle biti jer se generacijska solidarnost u drugom stupu sudara s logikom reforme. Nije

jasno o kakvoj je reformi riječ, a o njoj ništa ne znaju ni u nadležnom Ministarstvu, ni u HZMO-u. Čini se da bi državne institucije trebale malo više poraditi na koordinaciji, pogotovo kod reforme mirovinskog sustava koji se ne smije promatrati isključivo kroz prinose fondova.

“Prinosi mirovinskih fondova najvidljiviji su pokazatelj uspješnosti drugog i trećeg stupa, ali mislim da je bitniji kriterij je li cjelokupni sustav sposoban osigurati odgovarajuće iznose mirovine bez dodatnog fiskalnog tereta za buduće generacije kad problem starenja postane još ozbiljniji. Nedavno istraživanje o održivosti i pravednosti mirovinskih sustava europskih zemalja pokazalo je da u tom pogledu ne stojimo lošije od drugih. Ne treba zanemariti da uspješna višestupna reforma pozitivno utječe na javne financije kroz stabilizaciju tokova doprinosa i plaćanja mirovina, a u svom kapitaliziranom dijelu na stabilnost tržišta kapitala. U oba ova segmenta hrvatska je reforma imala uspjeha”, kaže Anušić.

Gubici

Lani su prinosi četiriju obveznih mirovinskih fondova imali negativan predznak, ali njihovi gubici su daleko manji od Crobexovih ili Dow Jonesa, a da ne spominjemo hrvatske otvorene investicijske fondove. Najmanje loš rezultat ostvario je AZ obvezni mirovinski fond s -9,06 %, slijedi Raiffeisen OMF s -13,04 %, Erste Plavi fond s -14,43 % te PBZ/CO fond sa -17,85 posto.

“U prvom stupu mirovine se samo djelomično prilagođavaju gospodarskim kretanjima, što stvara dojam da je prvi stup otporniji na krizu. Ali deficit plaćaju porezni obveznici”, upozorava Anušić. “U mnogim zemljama s višestupnim mirovinskim sustavom analiziraju se problemi, struktura i stope doprinosa u uvjetima krize. Većina zemalja nije poduzela ništa



Zoran Anušić: Intervencije u prvom stupu glavna su kočnica mirovinskoj reformi, promatrano kratkoročno

posebno, Letonija je privremeno suspendirala uplate u drugi stup, jedino ga je Argentina ukinula te nacionalizirala mirovinsku štednju. S druge strane, Češka upravo sada razmišlja o uvođenju drugog stupa anticipirajući rast cijena na burzi kad ekonomija krene.”

Povećanje stope doprinosa za drugi stup, uz dugoročne pozitivne učinke na razinu mirovina iz tog osiguranja, imalo bi i pozitivne makroekonomske učinke. Uz sadašnju stopu za drugi stup od 5 % godišnje na tržište kapitala iz mirovinskih fondova ulije se oko 4,3 milijarde kuna.

S obzirom na to da je ponuda kvalitetnih vrijednosnih papira na hrvatskom tržištu relativno ograničena, porast stope za drugi stup vjerojatno bi povećao ulaganja mirovinskih fondova u inozemstvu, osobito nakon prijema Hrvatske u EU.

Danas je za isplatu mirovina, uključujući braniteljske, potrebno oko 30 milijardi kuna ili oko 11 % BDP-a. Oko 61 % tog iznosa prikupi se doprinosima, dok iz proračuna pristiže oko 39 posto. Država pritom financira povoljnija prava

pojedinih skupina, dodatak na mirovine te manjak u prvom stupu koji nastaje zbog doprinosa za drugi stup.

Je li država najveći dobitnik

Šemper tvrdi da je država najveći dobitnik ovakve mirovinske reforme, čiji je cilj bio spriječiti priljev novih umirovljenika i smanjiti trošak mirovina u BDP-u. Samo u posljednjih pet godina država je na novim umirovljenicima uštedjela oko 10 milijardi kuna, naglašava. Udio mirovinskih rashoda u BDP-u smanjio se s 13,45 % u 2001. na 10,86 % u 2007.

Jedna od svijetlih točaka hrvatske mirovinske reforme je centralizirano prikupljanje doprinosa i ujedinjena administracija osobnih računa u 2. stupu te učlanjivanje u mirovinski fond u uredima Regosa, što smanjuje troškove mirovinskih društava. Regos se potvrdio svojom učinkovitošću i njegovo bi ukidanje bio korak unatrag, kažu u Raiffeisen mirovinskom društvu za upravljanje obveznim mirovinskim fondom. U raspravi o izmjenama zakona mirovinska društva suglasila su se da bi mogla sudjelovati u troškovima Regosa, uz uvjet da utječu na njihovu visinu i kontrolu. U proteklih sedam godina ukupni trošak Regosa iznosio je 826,08 tisuća kuna. ■

Moguće mjere kojima bi se povećale mirovine osiguranika drugog stupa su daljnja privatizacija mirovinskog sustava povećanjem doprinosa za 2. stup, povećanje osnovne mirovine te kombinacija tih dviju mjera

Greške u koracima

Osiguravatelji tvrde kako je novi namet za zdravstvo neopravdan jer naknada znatno nadmašuje stvarne štete koje vozači u prometu prouzroče HZZO-u. Još nije jasno kako će se Hanfa postaviti prema odstupanju nekih osiguravatelja od primjene aktuarskih načela pri formiranju cijene osiguranja autoodgovornosti, kao ni to kako će Croatia namiriti manjak nakon što je odustala od povećanja cijena

Prošlu godinu i osiguravatelji i osiguranici-vozači očekivali su s velikim optimizmom s obzirom na to da je s 1. siječnjem 2008. omogućeno slobodno formiranje cijena za obvezno osiguranje od odgovornosti za upotrebu motornih vozila. Osiguravatelji su se nadali kako će im liberalizacija omogućiti da poboljšaju položaj na tržištu, dok su osiguranici vjerovali u pad premija za autoodgovornost u liberaliziranim uvjetima s obzirom na to da se za premijski kolač bori petnaestak osiguravatelja. No ni godinu nakon službene liberalizacije nema bitnijih promjena, iako su Allianz i Generali predali Hrvatskoj agenciji za financijske usluge (Hanfa) nove cjenike i uvjete osiguranja na odobrenje. Cjenici su im vraćeni na doradu, a regulator je zatražio dodatna pojašnjenja predloženog premijskog sustava.

Liberalizacija tržišta je omogućena, ali nije provedena, ocjenjuju u Allianz te dodaju kako hrvatsko tržište autoodgovornosti očito nije bilo spremno na takav korak. U Kvarner VIG-u kažu da nakon saznanja kako je Hanfa tretirala dostavljene prijedloge, svoj nisu ni dostavljali. Smatraju kako je zakonska odredba o liberalizaciji bila preuranjena. Nisu se stekli svi uvjeti u kojima bi se liberalizacija pokazala efikasnom, dodaju.

Sami osiguravatelji, iako tada nisu bili sasvim jedinstveni u takvom stavu, 2005. zatražili su dvogodišnju odgodu kako bi se stručno pripremili za slobodno formiranje cijena. Predsjednik Upravnog odbora Hrvatskog ureda za osiguranje Marijan Ćurković pojasnio je tada da nedostaju statistički podaci na temelju kojih bi se mogle utvrđivati cijene, a i državna tijela moraju se pripremiti za kontrolu slobodnih tarifa, kako nestručno utvrđene tarife ne bi ugrozile poslovanje pojedinih društava. Takvu ocjenu prihvatila je kasnije i Hanfa, tako da je nedostatak odgovaraju-

ćih podataka za hrvatsko tržište na temelju kojih bi se formirao cjenik glavni razlog što liberalizacija do danas nije provedena.

Baze podataka

Još 2007. godine Hanfa je sugerirala društvima da kao novi cjenik predaju onaj koji je na snazi bio prije liberalizacije i koji premiju razrezuje prema snazi automobila, a ne po rizičnosti vozača. Ona su to učinila i ti su cjenici i danas na snazi. Međusobno se razlikuju samo u režijskom dodatku koji svako društvo ima pravo samo odrediti u rasponu između 10 i 20 posto premije.

U Eurohercu i Jadranskom osiguranju, članicama Koncerna Agram, naglašavaju da liberalizacija tržišta obveznih osiguranja nije tek puklo snižavanje cijena nego je bit kvalitetnije segmentirati rizične skupine vozača kako bi se premija osiguranja pravičnije raspodijelila. S tim se slaže i direktor Hrvatskog ureda za osiguranje (HUO) Hrvoje Pauković te dodaje kako očekivanja javnosti idu u krivom smjeru.

“Svi očekuju smanjenje premije, ali to nije moguće. Svaki osiguranik dobit će cijenu koja odgovara njegovu riziku, ali to se neće svima svidjeti. Vozač star 20 godina s dvije godine vozačkog staža gotovo sigurno je statistički rizičniji od 35-godišnjaka koji vozi 15 godina, a još uvijek je u dobroj psihofizičkoj kondiciji”, pojašnjava Pauković te dodaje kako je prerano procjenjivati kada će društva doista imati svoje cjenike.

U Agramu naglašavaju važnost kontinuiranog rada na bazama podataka o svojim vozačima-osiguranicima jer jedino je tako moguće segmentirati vozače po riziku. Osim toga prikupljanje i obrada podataka pokazat će činjenično stanje - koliko je osiguranika po spolu, dobnoj skupini, vrsti osiguranika, koliko ih je imalo nezgodu na svom vozilu i u kojem omjeru,

je li vozilo gražirano ili je na cesti cijeli dan... To su parametri koji izravno utječu na formiranje takozvanih promjenjivih cjenovnih razreda kojima pripada pojedini vozač, tumače u Agramu.

Nove obveze

Pri određivanju cjenika za osiguravatelje mnogo je veći problem nastao stupanjem na snagu novih Zakona o obveznoj zdravstvenoj zaštiti i Zakona o članarinama u turističkim zajednicama. Zakon o obveznoj zdravstvenoj zaštiti predviđa da osiguravajuća društva Hrvatskom zavodu za zdravstveno osiguranje (HZZO) uplate 10 % svoje godišnje premije obveznog osiguranja od odgovornosti za upotrebu motornih vozila na ime naknade prouzročene štete u prometnim nesrećama. Lani je ukupna premija u autoodgovornosti iznosila 2,92 milijarde kuna, iz čega proizlazi da bi osiguravatelji HZZO-u morali isplatiti oko 290 milijuna kuna.

“HZZO je i dosad imao pravo na naknadu štete i to je bilo regulirano Zakonom o obveznom osiguranju u prometu. Ako je netko udario svojim vozilom drugo vozilo i pritom je nastradala neka osoba, za njeno liječenje HZZO bi ispostavio račun osiguravatelju automobila koji je skrivio nesreću. Društva su to plaćala i nema ničeg spornog u činjenici da HZZO ima pravo na isplatu štete. No, te isplate u razdoblju od 2005. do 2008. kretale su se između 40 milijuna i 64 milijuna kuna godišnje. Sada su dva zakona u koliziji - nije jasno hoćemo li morati i dalje plaćati po važećem Zakonu o osiguranju u prometu i po novom Zakonu o obveznom zdravstvenom osiguranju”, tumači Pauković.

Čak ako ostane obveza plaćanja HZZO-u samo po novom Zakonu o obveznom zdravstvenom osiguranju riječ je o snažnom bremenu na ionako nedostatnu premiju u autoodgovornosti. Naime, HUO je

od Hrvatskog aktuarskog društva naručio analizu premija u osiguranju autoodgovornosti koja je pokazala kako je premija nedostatna da pokrije troškove društva i plaćanje šteta. Sličnu analizu s istim ishodom napravila je 2007. i Hanfa.

Na tu nedostatnu premiju sada dolazi smanjenje od 10 % za naknade HZZO-u. Tome treba pridodati i Zakon o članarinama u TZ koji osiguravateljima nameće dodatni trošak članarine koji se procjenjuje na 25-26 milijuna godišnje.

U Allianz novi namet za zdravstvo smatraju neopravdanim jer naknada znatno nadmašuje stvarne štete koje vozači u prometu proizroče HZZO-u. Neutemeljenim i neodrživim smatraju i nametanje obveze plaćanja članarine turističkim zajednicama.

U Kvarner VIG-u napominju da nije jasno kako će se Hanfa kao regulator postaviti na već prisutno odstupanje pojedinih osiguravatelja od primjene aktuarskih načela pri formiranju cijene osiguranja autoodgovornosti.

Naime, Croatia osiguranje, u vlasništvu države, odustalo je od povećanja cijena na zahtjev Vlade. S obzirom na to da su izračuni pokazali kako je premija autoodgovornosti nedostatna, upitno je na koji način će najveći hrvatski osiguravatelj namiriti manjak kako bi pokrio troškove i isplatio štete koje se obvezao isplatiti.

Croatia je snažan brend na hrvatskom tržištu i vjerojatno će pronaći načina za to, ali dampinške cijene mogle bi ugroziti i druge osiguravatelje. Oni bi zbog preniskih Croatiajinih cijena mogli biti prisiljeni i sami spuštati cijene, što im može ugroziti poslovanje. U slučaju kraha nekog osiguravatelja njegove štete namiruju se iz garancijskog fonda pri HUO-u, iz kojega se namiruju i štete koje počinu neregistrirana i nepoznata vozila. Taj fond financiraju svi osiguravatelji iz premija, a godišnje se u njemu

nađe 50-60 milijuna kuna. Propadne li jedan, drugi namiruju štetu. Riječ je o priličnom trošku koji može u probleme dovesti i relativno zdrava društva, a u tom slučaju prijeti opasnost da se cijeli sustav uruši kao kula od karata pa regulator mora dobro paziti da se takvo što ne dogodi.

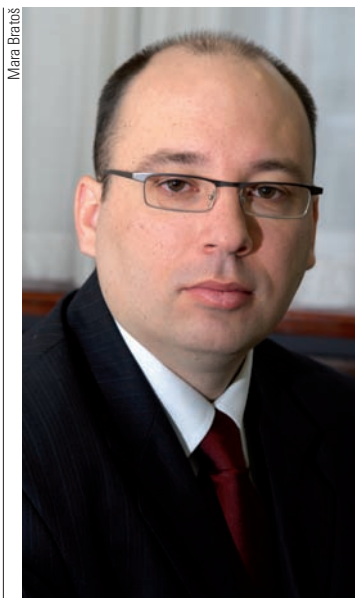
Vlada pritiskom na Croatiju nastoji nametnuti pravila ponašanja osiguravateljskoj struci, nezadovoljni su osiguravatelji. Takvo ponašanje ne ide u korist osiguranika i narušava aktuarska načela i pravila struke. U takvoj situaciji društva razmatraju sve opcije, mogućnosti promjene cjenika i kako se odnositi prema ovim zakonima. Zatražili su i sastanak s ministrima financija i zdravstva. Zbog, kako smatraju, neopravdanih nameta koje propisuje Zakon o obveznom zdravstvenom osiguranju, osiguravatelji su većinom glasova odlučili podnijeti prijedlog za ocjenu ustavnosti.

Sve veći troškovi

Osiguranje autoodgovornosti služi ponajprije zaštitu žrtava u prometu, a ne za ostvarivanje velikih profita, tumači Pauković. Osiguravatelji će s približavanjem EU biti sve više opterećeni troškovima - od sudskih, preko cijene dijelova... Svi će tražiti više, kaže Pauković i dodaje kako je prosječna vrijednost šteta u Europi veća od pet tisuća eura, dok je kod nas ispod dvije tisuće eura. U naravi riječ je o negativnoj vrsti osiguranja jer krajnji rezultat nije dobar, a jedina je prednost što kroz njega u sustav uvijek ulazi gotovina, zaključuje.

Kao dodatno opterećenje spominje i veliki broj neregistriranih automobila na hrvatskim cestama i slabu suradnju s policijom u rješavanju tog problema.

Oko 80 tisuća vozila koja su bila osigurana u jednom razdoblju 2005. godine nije ponovno osigurano do kraja 2007. godine, iako njihove tablice nisu vraćene. Ona



Mara Bratiš

Hrvoje Pauković, HUO: S približavanjem EU osiguravatelji sve više opterećeni troškovima

su u kategoriji trajno neosiguranih, dok je veliki broj privremeno neosiguranih vozila, onih kojima istekne registracija, pa ih vlasnici ponovno osiguraju mjesec-dva nakon isteka osiguranja.

U HUO-u su izračunali da nena plaćivanjem tog osiguranja gube 100 milijuna kuna, dok je državni proračun u tri godine izgubio oko 60 milijuna kuna. A od 1991. za prijavljene štete koje su počinila neregistrirana vozila isplaćeno je 570 milijuna kuna.

Velika Britanija imala je mnogo problema s neregistriranim vozilima, gubili su 700 milijuna eura godišnje zbog njih. Odlučili su to riješiti represivnim mjerama: policija oduzima neregistrirano vozilo i ako ga vlasnik u roku od 15 dana ne registrira, vozilo se uništava.

Pedantni Britanci su izračunali da je zbog nesavjesnih vozača u neregistriranim vozilima premija skuplja za 42 eura, što znači da bi smanjenjem broja neregistriranih vozila na hrvatskim cestama i naša premija mogla biti manja. ■

Dvosjekli mač

Hrvati su dvostruko bogatiji od regije, ali ne stoga što su najrazvijeniji već zato jer su imali bolje startne pozicije, velike zarade od emigranata i sive ekonomije te ekspanziju ponude bankarskih kredita. Hrvati su i dva i pol puta zaduženiji od regije, financijska im se imovina topi, a u recesiju ulaze s oko 18 milijardi eura dugova

Masovni otkazi pa nplate hipoteka za kuće i stanove koje smo kupili kreditima, propast banaka ili barem bitno povećanje kreditnih rata i smanjena potrošnja, prema aktualnim kretanjima u ostatku svijeta, ove godine ne mora biti samo daleka stvarnost koja se događa drugima (npr. Islandu op. a.). No, s druge strane, i prema novom istraživanju UniCredit grupe o financijskom bogatstvu kućanstava u zemljama srednje i istočne Europe, Hrvati po neto financijskom bogatstvu (financijska imovina minus obveze) i po količini financijske imovine daleko prednjače ispred Češke, Poljske, Slovačke, Rumunjske, Bugarske. Je li moguće da smo doista bogati ili je to samo statistička varka koja proizlazi iz neautentične metodologije obrade podataka, upitali smo Nena Golca, autora UniCreditove studije (u dijelu koji se odnosi na Hrvatsku) i ekonomista Zagrebačke banke?!

Ukupno financijsko bogatstvo hrvatskih kućanstava je krajem prošle godine iznosilo 75 % korigiranog procijenjenog bruto domaćeg proizvoda po službenoj metodologiji EU, što je mnogo više od svih zemalja obuhvaćenih istraživanjem UniCredita. (Državni zavod za statistiku je povećao hrvatski BDP za 15,8 % uključivanjem sive ekonomije, što je sukladno s metodologijom EU, op. a.) Prva iza Hrvatske je Češka sa 64,8 % ukupnog financijskog bogatstva prema BDP-u, a slijede Mađarska sa 61,9 %, Poljska s 59,6 %, Slovačka s 51 %, Bugarska s 50 %, Turska s 38 %, Rumunjska s 27 % i Rusija s 21,6 %, dok je prosječan udio svih regije 36,9 posto.

Neto financijsko bogatstvo kućanstava (financijska imovina minus dugovanja) u Hrvatskoj je također veće negoli u regiji, a krajem prošle godine je procijenjeno na 38 % korigiranog BDP-a, dok

je prosječni udio regije bio 20,4 % BDP-a. No, bogatstvo se Hrvata tijekom prošle godine smanjilo s 21,4 milijardi na 18 milijardi eura ili za gotovo 16 posto.

Toliko veće bogatstvo Hrvata u odnosu na regiju prilično je neočekivano jer Hrvatska nije najrazvijenija u regiji, razvijenije su Češka, Mađarska i Slovačka. To se doduše može manjim dijelom objasniti različitim tečajnim politikama, odnosno razlikama u paritetu kupovne moći BDP-a promatranih zemalja i Hrvatske. Golac ističe i da je financijsko bogatstvo čeških kućanstava po stanovniku ipak nešto veće od hrvatskih (9133 prema 8083 eura), a prema tom su kriteriju i razlike između Hrvatske i ostalih zemalja nešto manje.

Bolji u startu

“Čini se da uzrok većeg relativnog bogatstva hrvatskih kućanstava ipak u najvećoj mjeri leži u njihovoj znatno boljoj početnoj poziciji na početku tranzicijskog procesa početkom devedesetih godina prošloga stoljeća, čak i unatoč značajnim gubicima pretrpljenih tijekom Domovinskog rata. Osim toga značajan dio akumuliranog bogatstva u Hrvatskoj potječe od doznaka velikog broja ekonomskih emigranata (u posljednje vrijeme povratnika) i pomoraca, kao i od (većim dijelom neregistriranih) zarada ostvarenih zahvaljujući turizmu u priobalnim dijelovima zemlje. Značajan doprinos ubrzanom porastu imovine hrvatskih kućanstava u posljednjem je desetljeću dala i velika ekspanzija bankarskih zajmova usmjerenih ponajprije upravo financiranju stanovništva”, komentira Golac.

Procijenjena financijska imovina svih hrvatskih kućanstava vrijedila je krajem prošle godine 35,6 milijardi eura, ali je smanjena ponajprije uslijed dramatičnog pada tržišta kapitala. Naime, sve izlístane dionice u vlasništvu sektora

kućanstava tijekom 2008. izgubile su na vrijednosti približno 40 %, dok je još gora sudbina snašla procijenjenu imovinu kućanstava u otvorenim investicijskim fondovima - ona je u istom razdoblju umanjena za gotovo dvije trećine.

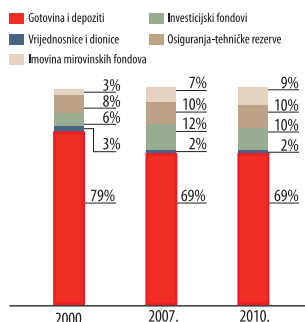
Depoziti stanovništva u bankama su, unatoč značajnim povlačenjima tijekom lanskog listopada, ipak nominalno rasli za 8,7 %, dok je kunska i devizna gotovina bila veća za ukupno 26,7 % u odnosu na kraj 2007. godine.

Struktura financijskog bogatstva Hrvata je zbog prošlogodišnje krize pretrpjela značajne promjene u odnosu na 2007. Tako je skupni udio gotovine, depozita u bankama i stambenim štedionicama, porastao sa 60,9 na čak 71,3 %, dok je udio imovine na tržištu kapitala (dionice, obveznice, investicijski fondovi) smanjen s 28,2 na 15,9 posto. Preostali oblici imovine manje su se mijenjali - ulaganja u životna osiguranja malo su povećana s 2,9 na 3,2 %, a u mirovinske fondove s 8 na 9,6 %, zahvaljujući ponajprije novim tekućim uplatama, jer su i njihovi prinosi u prošloj godini bili negativni.

Prijeteće bogatstvo

Zaduženost Hrvata je krajem prošle godine dosegla 37 % korigiranog BDP-a po EU usporedivoj metodologiji, dok je u Mađarskoj bilježila 31,4 %, u Bugarskoj 29,7 %, u Češkoj 27,3 %, u Poljskoj 26,1 %, u Rumunjskoj 20,4 %, u Slovačkoj 18,4 %, u Turskoj 12,6 % te u Rusiji 10,5 %, odnosno u prosjeku 16,5 % BDP-a.

Po stanovniku su obveze hrvatskih kućanstava procijenjene na 3987 eura, pa se može izračunati da ukupni dugovi iznose oko 18 milijardi eura (4,5 milijuna stanovnika x 3987 eura). Nakon Hrvata najzaduženiji su Česi s 3848 eura, dok su prosječne obveze regije samo 1340 eura po stanovniku. Vrijedna



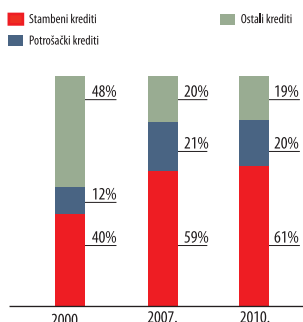
Izvor: HNB, SDA, CROSEC, ZSE, VSE, HANFA, Istraživanje UniCredit Group- Zagrebačka banka

FINANCIJSKA IMOVINA KUĆANSTAVA (% u ukupnoj imovini)

Zbog krize se gotovina, depoziti u bankama i stambenim štedionicama, povećala za 10,4 %, a imovina na tržištu kapitala smanjila za 12,3 %

je spomena činjenica da je u prošloj godini zaduženost hrvatskih kućanstava nominalno povećana za 10,7 %, znatno sporije u odnosu na porast od 18,9 % ostvarenog tijekom 2007. godine. Pritom su rast osobito značajno usporili stambeni krediti (s 22,9 na 10,8 %), koji inače zauzimaju 43,3 % svih kredita plasiranih sektoru kućanstava.

Tijekom ove godine u Hrvatskoj se očekuje značajno usporavanje rasta zaduživanja kućanstava (na oko 7 %), dijelom uslijed posljedica financijske krize i slabije do-



Izvor: HNB, Istraživanje UniCredit Group- Zagrebačka banka

FINANCIJSKE OBVEZE KUĆANSTAVA (% u ukupnoj zaduženosti)

stupnosti kredita, a dijelom zbog povećanja nezaposlenosti i smanjenja potražnje za potrošačkim kreditima. Također se očekuje znatno sporiji rast stambenih kredita (manji od 7 %) zbog očekivanog zastoja na tržištu nekretnina. S druge strane, ipak se očekuje djelomičan oporavak na tržištima kapitala krajem godine koji bi, usporedo s očekivanim porastom depozita kućanstava, mogao doprinijeti porastu ukupne financijske imovine kućanstava za oko 8 % u nominalnom izrazu.

Hrvatsko se bogatstvo, iako računovodstveno korektno, u kontekstu krize može pretvoriti u veliku prijetnju. Jer, u pravilu, osobe (fizičke ili pravne) ukoliko imaju veće prihode, utoliko se više i zadužuju. U recesiji ljudi ostaju bez posla pa će nezaposleni Hrvat doživjeti veći stres negoli Bugar ili Rumunj čije je zaduženje manje. Kako bi mogao vratiti dugove Hrvat će ponuditi svoju nekretninu na prodaju (po broju nekretnina smo navodno još uvijek drugi među svim europskim zemaljama). No, što ako je ne može prodati jer cijene počnu naglo padati... A upravo je tako - slomom tržišta nekretnina - u Americi sve i počelo!

No, zbog velike raslojenosti hrvatskog društva većina nema nekretnina za potencijalnu prodaju, ni imovinu u dionicama, ni u fondovima, ni štednju u bankama... Kad oni ostanu bez prihoda bit će im znatno gore od "siromašnijih" susjeda iz regije. Stoga činjenicu o velikom hrvatskom bogatstvu u odnosu na još veće hrvatske dugove treba promatrati u kontekstu zbivanja regije i svijeta, a to su nadolazeća recesija i jačanje krize. ■

No.1 agencija u upravljanju potraživanjima

- surađujemo s telekomunikacijama, osiguranjima, različitim djelatnostima i sa 23 banke u devet zemalja
- uvijek u skladu sa zakonskim propisima

CEI Zagreb

UPRAVLJANJE POTRAŽIVANJIMA

Mi smo Vaš jedini partner koji donosi novac

www.ceizagreb.hr

telefon: (01) 5392 800

Sjećanje

Dr. Ante Čičin-Šain, prvi guverner HNB-a i jedan od najuglednijih hrvatskih ekonomista, umro je 30. prosinca 2008. u 73. godini



Intelektualac širokih pogleda, ekonomist fascinantnog živopisa, veliki gubitak za Hrvatsku... tim su se riječima mnogi oprostili od dr. Ante Čičin-Šaina, prvog guvernera Hrvatske narodne banke, sveučilišnog profesora, diplomata i doktora ekonomskih znanosti.

I meni jako nedostaje profesor Čičin-Šain. Da navrati u redakciju te iz svoje torbe krcate knjigama, časopisima, radovima koji čekaju recenziju ili mišljenje, počne vaditi papire, što fotokopija knjiga, što tekstova svojih i/ili tuđih, o kojima

onda, uz čaj, razgovaramo. Doduše, ja uglavnom šutim i slušam jer prepoznajem originalni stav ekonomskog neoliberala, ne onako kako piše britanski *The Economist* već razumljiviji, intrigantniji i temperamentniji (pa ipak je rođeni Splitsanin).

Nedostaju mi - naročito u ovo vrijeme krize, recesije i depresije - njegova vjera u istinske vrijednosti demokracije i tržišta, stručni i argumentirani stavovi i njegov jasan pogled u bit stvari.

O ekonomiji je mogao pričati satima, a da ga nije bilo dosadno slu-

šati. Jednu takvu ekskluzivnu priliku imala sam prije nekoliko godina dok smo se vraćali s Dubrovačke konferencije HNB-a u Split. Čičin-Šain je vozio klimavi *uno* rent-a-car, bez klime i retrovizora, i kao da ga nije smetalo +30°C u automobilu, ni nedostatak amortizera, jer je skoro 4-satnu vožnju dalmatinskim serpentinama kratio pričom o tečajevima, valutnim rizicima i stranim tokovima kapitala. Još mi je na rastanku u splitskoj luci - on je jurio na trajekt za Brač, a ja na Vis - najavio niz eseja o euru, koje smo mi nekoliko mjeseci kasnije objavljivali u časopisu *Banka*.

Čini mi se da smo još jučer razgovarali o kreditnoj krizi i o tome kamo je nestao silan novac, koje su opasnosti za Hrvatsku, o mirovinskoj reformi, Cefti, njegovim unucima... I dok ga se sjećam osjećam se počašćenom na njegovom vremenu i privilegiranom što sam ga poznavala i što je sa mnom dijelio svoja razmišljanja o ekonomiji i svijetu uopće.

No, njegovim vremenom bili su počašćeni i drugi. Bio je heidelberški i torinski đak, u čiju je čast u Dublinu, u irskoj središnjoj banci, u doba najveće krize Vlade, tadašnji irski ministar financija, a današnji premijer, došao na večeru koja je održana u njegovo ime. Bio je i počasni konzul Irske u Hrvatskoj nakon što je u toj zemlji, kao i nešto prije u Londonu i Bruxellesu, bio hrvatski veleposlanik.

I zato nije pretjerao Emil Tedeschi, predsjednik Uprave Atlantica u kojemu je Čičin-Šain godinama bio član Nadzornog odbora, kad je kazao "da je Čičin-Šain avangarda našeg društva i europska luč".

Prepoznala sam to kad sam ga prvi put vidjela i čula kao prvog guvernera HNB-a 1990. godine.

Okupili su nas u velikoj, prekrasnoj secesijskoj dvorani bivše burze, onda i danas središnjoj banci (u kojoj sam tada radila), gdje smo čekali. Bio je rat, a nije baš bio obi-

Piše

MARINA RALAŠIĆ

čaj da se guverneri obraćaju zaposlenicima.

Čičin-Šain je sjedio elegantan, odjeven u tamnoplavo, odlično skrojeno odijelo sa zlatnim gumbima na dvostruko kopčanje, do tada već bivšeg guvernera koji je svojim sivim odijelom samo pojačavao kontrast starog i novog doba. No tek je njegov govor koji se sastojao od dva dijela - zahvalnosti bivšem guverneru na svemu što je učinio i kratkom predstavljanju onoga što slijedi (uvođenje hrvatskih dinara, pa onda i kune) - u meni probudio nadu da su u ekonomiji i državi zapuhali novi vjetrovi. Bivšeg je guvernera dostojanstveno otpatio, a sebe skromno predstavio. Kratko je govorio o monetarnoj politici i osamostaljenju, jasno, energično, razumljivo i sažeto, bez ijedne političke floskule. Efekt odsjaja zlatnih gumba na tamnoplavom odijelu sigurno je pridonio pozitivnom ozračju u dvorani - pa ne može nam biti loše kad imamo tako pametnog, modernog i šarmantnog novog guvernera, komentirale su kasnije kolegice. A pred njim je bio veliki posao - uvođenje hrvatskog dinara i kune, borba s hiperinflacijom, ratni uvjeti rada središnje banke...

Ante Čičin-Šain bio je veliki ekonomist, ali prije svega veliki čovjek. Ekonomske probleme i događaje gledao je u povijesnom, socijalnom i psihološkom kontekstu. A tako je gledao i ljude.

Sjećam se, imali smo tada u HNB-u radnu obvezu od koje su bile izuzete samo majke s djecom vrtičke dobi, pa je moja kolegica iz Velike Gorice strahovala da će ostati bez posla jer su joj djeca bila u višim razredima osnovne škole, a ona nikako pod uzbunama nije uspijevala stizati na vrijeme do Zagreba (autobusi jednostavno nisu vozili), i k tome se bojala ostaviti ih same. Muž joj je bio na ratištu, a ona na rubu živčanog sloma. Nakon neuspjelih pokušaja da to objasni nad-

ležnima u HNB-u uvečer je nazvala Čičin-Šaina kući, no umjesto njega javila se, vjerojatno, njegova supruga. Kolegica mi je kasnije rekla kako ni sama ne zna što joj je bilo da tako postupi, ali dan poslije tog poziva na oglasnoj je ploči osvanula obavijest da majke s maloljetnom djecom više ne moraju za vrijeme uzbuna dolaziti na posao. Guverner je shvatio poruku i reagirao.

Tada HNB nije bila neovisna kao danas i guverneru je bilo mnogo teže oduprijeti se političkim pritiscima nego danas. Nakon toga 1992. odlazi u diplomaciju. Bio je prvi hrvatski veleposlanik u Bruxellesu, a poslije veleposlanik u Londonu i Dublinu. Nakon povratka u Hrvatsku osnovao je prvi hrvatski venture capital fond, a od 2001. godine je u mirovini, no kao da i nije. Vrlo je aktivan kroz svoj rad u nadzornim odborima više tvrtki, bio je i član nedavno osnovanog Ekonomskog vijeća i Gospodarsko-socijalnog vijeća.

Odlično ekonomsko obrazovanje i raznoliko iskustvo koje je stekao na svojim poslovima diljem svijeta, uz njegov dalmatinski temperament i splitsku sumnjičavost, stvorilo je, usuđujem se reći, dobitnu kombinaciju barda ekonomije na ovim našim prostorima.

Ekonomija mu je bila uvijek i u svakoj prilici na pameti, a o njoj je razgovarao onako kako gastro-znalci razgovaraju o hrani, maslinari o maslinama, enolozi o vinima, slikari o svojim platnima. Strastveno, opisujući najsitnije detalje i nijanse, ali nikad ne gubeći iz vida opću sliku.

Da, bio je istinski ekonomski neoliberal i kao takav je i u svojim posljednjim stavovima, o kojima je prvi put javnosti progovorio u intervjuu *Banci* u lipnju 2007., osim pohvala, doživio i kritike. No, one su ga samo poticale. Živo je vodio diskusije na raznim stručnim skupovima, a sjećam se jednog takvog u splitskom MedILSu na koji sam

prije dvije godine došla na njegov poziv. Zapravo, on mi je htio pokazati brodogradilište u Vranjicu, pokraj kojega smo se zaustavili tek pri povratku u Zagreb i o kojemu mi je pola sata pričao na buri nedaleko ceste prema aerodromu po kojoj su oko nas jurili kamioni i automobili. (Htio je da se zaustavimo baš na određenom zavoju kako bih imala bolji pogled na Vranjicu.) Brodovi su inače bili, uz ekonomiju, čini mi se, njegova ljubav.

Kao predsjednik Vijeća MedILSa Čičin-Šain je vjerovao u Radmanovu ideju o stvaranju centra znanja u Hrvatskoj i bio je oduševljen zamisli da neki od mladih budućih nobelovaca rade u njegovom rodnom Splitu. Govoreći na konferenciji koja se održavala u prostorima bivše Titove vile, vile Dalmacije sada ustupljene MedILSu, kao liberal koji je vjerovao u zdrav balans tržišta i državne intervencije, iznio je svoj stav kako je kontraproduktivno plakati nad deindustrijalizacijom i navodnom "rasprodajom Hrvatske" te da su Hrvati danas bogatiji negoli prije osamostaljenja. Tada se razvila živa diskusija o tome je li nam bolje ili lošije nego prije, a neki su tvrdili kako su podaci o navodnom bogatstvu Hrvata lažirani te da je dovoljno pogledati istočnu Slavoniju pa da se vidi istina. Sve u svemu, ostvario se njegov cilj - "pokrenuti trezvene rasprave u krugu kompetentnih ekonomista" - jer mu je konfuzija o smjeru ekonomske politike išla na živce. Previše populizma i estradnih ekonomista glavni su uzrok očigledne konfuzije i brojnih problema s kojima se sve teže suočavamo, rekao je Ante Čičin-Šain.

Njegov posljednji veliki projekt bila je knjiga o monetarnom osamostaljenju i povijesti Hrvatske koju je pripremao zajedno s kolegama iz HNB-a. Knjigu će sada dovršiti netko drugi. Dr. Čičin-Šaina, jednog od rijetkih autoriteta u Hrvatskoj, nažalost više nema. ■

Tko ne riskira, ne profitira

BIZNIS

Petnaestak kompanija u državi nastavit će ove godine svoj rast kroz akvizicije ili nove poslove vrijedne devet milijardi kuna

Pišu **KAROLINA PAŠIĆ I MARIJA BRKANIĆ KULENOVIĆ**

Ulaganja i novi poslovi (u kunama)

- Atlantska plovidba 1,7 mlrd
- Jupiter Adria 2,1 mlrd
- Azurna uvala 1,5 mlrd
- Adris 650 mil.
- Agrokor 560 mil.
- ENT 405 mil.
- Nexa 400 mil.
- Valamar 150 mil.
- Industrogradnja 140 mil.
- Veterina 110 mil.
- Viro 100 mil.
- Sunce koncern 109,7 mil.
- Atlantic 20-35 mil.
- ĐĐ Montaža 33 mil.
- Troha Dil 30 mil.

Usprkos financijskoj krizi i recesiji koja ove godine, prema ekonomskim pokazateljima ali i reakcijama gospodarstvenika iz svih sektora, na velika vrata ulazi u Hrvatsku, ima kompanija koje najavljuju poslovni tempo suprotan "stezanju remena". Prema istraživanju *Banke* petnaestak kompanija iz različitih branši nastavit će ove godine svoj rast, kroz akvizicije ili nove poslove u koje će uložiti ukupno preko 8,7 milijardi kuna. Istina, u pravilu je riječ o tvrtkama kojima su u proteklih nekoliko godina prosperiteta prihodi i dobit rasli po dvoznamenkastim stopama. Koliko će ove kompanije profitirati politikom ekspanzivnog ulaganja u opasnoj godini precizno će se vidjeti tek u njihovim financijskim izvješćima početkom 2010., a kad je riječ o ulaganjima s dužim očekivanim povratom i kasnije.

Turizam ili avanturizam

Četiri najhrabrije kompanije koje najavljuju nastavak grandioznih investicija usprkos krizi dolaze upravo iz jednog od sektora najsenzibilnijih na krizu - turizma. Riječ je o hotelsko-turističkim grupacijama koje ove godine nastavljaju započete projekte, ali ulažu i u nove kapacitete ukupne investicijske vrijednosti oko 4,35 milijardi kuna - Jupiter Adria, Valamar, Adris grupa, Sunce koncern i Azurna uvala.

Te su tvrtke najbolja ilustracija teme, jer i najoptimističniji prognozeri na svjetskoj i europskoj razini turističkoj djelatnosti u ovoj godini najavljuju porazne rezultate. Vodeće hrvatske hotelske grupacije poput Jadranskih luksuznih hotela Gorana Štroka kažu nam "kako će 2009. nesumnjivo biti godina neizvjesnosti i gospodarskog pada pa su u JLH obustavljene sve veće investicije, prije svega planirana temeljita obnova Hotela Kompas".

Gotovo polovica ukupnog iznosa ulaganja pet spomenutih turističkih tvrtki, točnije 276 milijuna eura (2,05 mlrd kuna), odnosi se na nastavak gradnji i rekonstrukcija luksuznih turističkih i golferskih kompleksa iza kojih stoji Jupiter Adria. Riječ je o investicijskoj tvrtki koju su prije tri godine osnovali inoulagači, a na čelu su joj Zdenko Leko i Ivana Šoljan. Iz tvrtke za *Banku* potvrđuju da su dosad prikupljenih 180 milijuna eura dioničkog kapitala od britanskih i drugih europskih institucionalnih ulagača uložili u stjecanje i daljnji razvoj ciljanih projekata, dok će ostale investicije financirati kreditima domaćih i stranih banaka. Ciljani projekti su tri golf resorta u sjevernoj Istri, marina i hotel Preko na Ugljanu, remontno brodogradilište Nauta Lamjana na istom otoku, turističko naselje na Šipanu te (u partnerstvu s Hidrocommercom) Dubrovački vrtovi sunca, čije se otvorenje planira za srpanj, a vrijednost investicije je 140 milijuna eura. Hotel Preko na otoku Ugljanu u rekonstrukciju ide odmah po ishodovanju lokacijske i građevinske dozvole, a vrijednost te investicije procjenjuje se na 15 milijuna eura, dok se ulaganje u golf resort Markocija, jedno od tri njihova golf-projekta u Istri čije se otvaranje očekuje 2011., procjenjuje na 121 milijun eura.

Također, s financijskim i vlasničkim zaleđem britanskog fonda Dolphin Capital Investment, iz tvrtke Azurna uvala nedavno su najavili da će u rujnu ove godine početi graditi ekskluzivni resort u šoltanskoj uvali Livka vrijedan 200 milijuna eura, na građevinskoj površini od 368 tisuća četvornih metara.

Jedna od vodećih turističkih grupacija u Hrvatskoj Valamar, koja drži na našem tržištu 10 % kategoriziranih objekata i zapošljava 2700 ljudi, također će, prema medijskim najavama prvog čo-



vjeka Uprave Georga Eltza, u rast ove godine investirati 150 milijuna kuna gotovine iz vlastitog poslovanja. Čelnik Valamara potvrdio je, naime, za jedne poslovne novine kako je nove kredite od banaka od listopada gotovo nemoguće dobiti, dok za ranije ugovorene kredite banke pronalaze izgovore kako ih ne bi isplatile!

Sunce koncern Jake Andabaka zaključilo je nedavno (nakon višegodišnje natječajne procedure i žestokih sukoba lokalne samouprave i sindikata Specijalne bolnice Stubičke Toplice) javno-privatno partnerstvo s Krapinsko-zagorskom županijom za gradnju i obnovu Zdravstveno-turističkog projekta Stubičkih toplica vrijednog 109,7 milijuna kuna. Projekt predviđa gradnju tri hotela visoke kategorije, medicinski centar, wellness-kompleks, sportsku dvoranu, kongresni i trgovačko-poslovni centar s planiranim završetkom za četiri godine.

I Adris grupa unatoč nepovoljnom poslovnom okruženju, izmjenama trošarinskog sustava i padu standarda u ovoj godini, računa na stabilno poslovanje te 500 milijuna kuna planira investirati u razvoj turističkog dijela poslovanja tj. Maistru. Dva najznačajnija projekta su kompletno novi ho-

tel s pet zvjezdica Lone i potpuna rekonstrukcija depandanse Park na Crvenom otoku. Za treći značajni projekt Grupe - za izgradnju poslovnog centra u Zagrebu - namijenjeno je dodatnih 150 milijuna kuna, kazao je za *Banku* Damir Vandelić, direktor investicija Adris grupe.

Bankarski su krugovi sredinom prosinca objavili kako je Adris čak zainteresiran za slovenski trgovački lanac Mercator, što i nije izazvalo veliko oduševljenje u financijskoj industriji jer Adris grupa, jedna od najlikvidnijih domaćih kompanija, raspolaže depozitima od nekoliko milijardi kuna, pa kad bi se taj novac utrošio u kupnju dionica Mercatora znatno bi utjecao na likvidnost banaka u kojima se depoziti nalaze. Smatra se kako je Adrisu jako zanimljiv iskorak u regionalnu trgovinu.

Agrokora - ulaganja trostruko manja

I o Agrokori se govorilo kao o potencijalnom kupcu slovenskog lanca, ali su u tom koncernu najave demantirali. Taj je koncern prošle godine pokušao proširiti poslovanje na tursko i rusko tržište (Migros i Lenta), ali u tome nije uspio. Ove je godine Agrokora osigurao 80 milijuna eura kredita

koje će upotrijebiti za investicije i rast u maloprodaji (gradnju novih objekata u RH, BiH i Srbiji), dok će dio iskoristiti za razvoj distribucijske mreže, širenje skladišnih kapaciteta, gradnju nove proizvodnje, razvoj tehnologija i izvoznog potencijala. S jedne strane, prema najavama čelnih ljudi najvećeg privatnog poslovnog imperija u Hrvatskoj, taj prehrambeno-trgovački kompleks u ovu godinu ulazi s velikim ambicijama, posve siguran u svoju strategiju i sposobnost da u godini koje se mnogi boje osigura nove dvoznamenkaste stope rasta. S druge strane je činjenica koja u kontekstu globalne financijske krize i neizvjesnosti, govori sama za sebe - ovogodišnji investicijski plan Agrokora (od 80 mil. eura) oko 75 % je manji od prošlogodišnjih ulaganja koncerna koja su dosegla 300 milijuna eura.

Varaždinska Vindija, još jedan snažni proizvođač iz prehrambenog sektora, najavljuje ulaganja i širenja, mada ne iznose novčane svote planiranih akvizicija. Naime, ta prehrambena industrija, prema tvrdnjama srbijanskih medija, vodi pregovore o mogućem preuzimanju tvornice za preradu mesa peradi Planima u Plandištu pokraj Vršca. Planima je svojedobno, uz Yuko iz Žitišta i Topiko iz

IT

Agilni i u krizi

Sve teži globalni uvjeti poslovanja na razne se načine "prelijevaju" i na naša lokalna tržišta te odražavaju i na rad domaćih informatičkih tvrtki. To novo doba neizvjesnosti ne otežava samo njihovu dnevnu rutinu već i samo planiranje budućih pothvata, jer na kušnji će biti svi poslovni modeli hrvatske tehnološke industrije. Informatičari, sudeći prema istraživanju *Banke* (vidi tekst na str 40), to dobro znaju. Na novo stanje svi gledaju s dozom opreza, međutim mnogi su optimisti. Veliki broj hrvatskih IT-tvrtki i u ovoj godini očekuje rast poslovanja.

Naš najveći domaći distributer informatičke opreme, MSan Grupa, planira daljnje širenje u regiji - na Kosovo i Albaniju. "Tamo smo već ostvarili značajne poslovne rezultate. Usto planiramo smanjiti troškove, omogućiti uštede te tako biti još konkurentniji na tržištu", kaže predsjednik Uprave Miroslav Huzjak.

U tvrtki Geofoto, regionalnom lideru u poslovima geoinformatike, smatraju kako će kriza pogoditi financije i još neke segmente gospodarstva, dok će, prema njihovu mišljenju, informatika biti više-manje pošteđena.

Bačke Topole, bila najveći isporučitelj mesa peradi u Vojvodini, a sredinom devedesetih godina prošloga stoljeća završila je u stečaju.

Sve hiperaktivnija Atlantic Grupa pak, dvije godine nakon što je preuzela Multivitu, najvećeg srbijskog proizvođača vitaminskih instant napitaka, kreće u realizaciju starog dogovora o gradnji pogona za proizvodnju praškastih proizvoda u Vršcu. Vrijednost investicije procjenjuje se na 3-5 mi-

"Planiramo rast od 20 % na lokalnom tržištu te povećanje izvoza za više od 30 posto. Proširit ćemo se na Crnu Goru, Makedoniju i Bugarsku, a svoje tvrtke-podružnice utemeljit ćemo i u Nizozemskoj, Češkoj te u Skandinaviji", kaže direktor Geofota Zvonko Biljecki.

Ericsson Nikola Tesla, najveći domaći proizvođač telekom opreme, sudeći prema visini ugovora za nove poslove sklopljenih u zadnjih 12 mjeseci na domaćem i stranim tržištima, ove godine neće doživjeti dramatičnu krizu prihoda. Naime, prema podacima objavljenim na Zagrebačkoj burzi od lanjskog do ovogodišnjeg siječnja sklopio je nove poslove vrijedne 404,97 milijuna kuna. Na tradicionalna tržišta Rusije, Moldavije i Bjelorusije odnosi se 191,6 milijuna kuna, a na BiH, Kosovo i Crnu Goru 164,5 milijuna kuna. Preostalih 48,87 milijuna kuna odnosi se na isporuke za Vipnet (38,87 mil. kuna) i T-HT (10 mil. kuna).

Combis, najveći hrvatski sistem integrator, oslonit će se na organski rast u BiH te nove poslove u Crnoj Gori i Makedoniji.

Zvonko Pavić

lijuna eura, ovisno o tome što će se sve ondje proizvoditi. Gradnja pogona mogla bi početi tek u rujnu, a u njemu će radno mjesto naći 100 do 150 ljudi. Atlantic Grupa bi proizvodnju i poslovanje na srbijskom tržištu željela iskoristiti i za širenje na tržište Rusije.

Tvrtka Veterina, iako ne planira trocifrena ulaganja, još je jedan ilustrativni primjer neustrašivog investiranja u poslovnu ekspanziju kroz akvizicije, u vrijeme kad većina odustaje od širenja. O

budućnosti Veterine Ivan Drpić, predsjednik Uprave, kaže da su ambicije novog vlasnika, odvjetnika Marijana Hanžekovića, kad je riječ o veterinarstvu sljedeće: "Da kupimo i pointegriramo sve što se na prostoru jugoistočne, srednje i istočne Europe može naći i da stvorimo čim veću kompaniju, kako bismo na ekonomici proizvodnje i pristupu novim tržištima mogli jeftinije proizvoditi." Prema njegovim riječima u Kalinovici u sljedeće dvije godine Veterina planira ulaganja od 15 milijuna eura. U farmaceutske industrije već za prvu polovicu ove godine najavljuje akvizicije na domaćem tržištu, a u tijeku su i pregovori s jednom multinacionalnom tvrtkom za zajednički nastup na EU tržištu.

Iz Podravke poručuju kako je "plan ulaganja niži u odnosu na prošlu godinu, kao i optimiziran s obzirom na trenutačnu gospodarsku situaciju u Hrvatskoj i svijetu", no ne navode cifru investicijskog plana. Tvrdi kako ne namjeravaju odustati od započetih investicijskih projekata, tako da će ove godine biti zaokružen i projekt strateškog partnerstva s Farmavitom.

Konkretno brojke o investicijama u širenje poslovanja dobili smo iz šećerane Viro koja je ovih dana objavila javnu ponudu za preuzimanje većinskog paketa dionica županijske Sladorane za 111 kuna po dionici, a prošle je godine privatizacijom, po cijeni od 111 milijuna kuna, Viro već povećao vlasnički udjel u toj šećerani na 44,98 posto.

"Ove godine završit ćemo investicijski ciklus ukupne vrijednosti 20 milijuna eura koji će nam omogućiti povećanje kapaciteta na 275 tisuća tona šećera godišnje. Povećanje proizvodnje otvorit će i mogućnost novih zapošljavanja", kazao je za *Banku* Željko Zadro, predsjednik Uprave Vira. Za financiranje tih planova, podsjeća Zadro, EBRD je odobrila Viru 40

Unatoč lošim turističkim prognozama za ovu godinu, Jupiter Adria, Valamar, Adris grupa, Sunce koncern i Azurna uvala nastavljaju započete projekte, ali ulažu i u nove kapacitete ukupne investicijske vrijednosti oko 4,35 milijardi kuna.

milijuna eura zajma. "S obzirom da se to dogodilo prije recesije i povećanja kamata, ugovorom smo definirali maržu pa je ona ovog trenutka znatno povoljnija od uvjeta koji se sada mogu dobiti u Hrvatskoj i inozemstvu. Ostajemo izloženi samo kretanju Eurolibora", zaključuje čelnik virovitičke kompanije.

Virovo preuzimanje županijske šećerane kao i namjeravane investicije u modernizaciju Sladorane (168,34 mil. kuna kroz pet godina) vrlo je važno za domaću industriju šećera jer će iduće dvije godine za hrvatske šećerane biti kritične pošto se njihova prodaja gotovo potpuno temelji na izvozu u EU u kojoj su u tijeku reforme tržnog reda za taj proizvod. A glavna posljedica reforme bit će veliko snižavanje zaštićene cijene šećera, sa 630 na 404 eura!

Atlantska plovidba kao da ne tone

Upečatljivi i neočekivani iznosi ulaganja u širenje poslovanja dolaze nam i iz građevinskog i broderskog sektora, čije su kompanije povučene potonućem dionica na svjetskim burzama, odnosno drastičnim globalnim padom prodaje, i na domaćem tržištu kapitala vodeći gubitnici od početka lanjskog zahuktavanja krize. Tako nam iz Atlantske plovidbe šalju impresivan popis investicija u gradnju novih brodova koju će nastaviti i u ovoj godini. Očekuju, kažu iz broderske kompanije, dovršetak izgradnje i isporuku tri *handymax* broda iz vijetnamskog brodogradilišta Ha Long vrijednih 83,3 milijuna dolara te krajem 2009. (ili početkom sljedeće godine) isporuku broda investicijske vrijednosti 107,5 milijuna dolara iz korejskog brodogradilišta STX. U 2009. nastavljaju i s realizacijom "izgradnje četiri *panamax* broda nosivosti DWT 79.800 u kineskom brodogradilištu JES, čije su očekivane isporuke u 2011. i 2012. godini, a

vrijednost investicije 180 milijuna dolara.

No, Atlantska plovidba je i odustala od nastavka ranije planiranih ovogodišnjih investicija u hotelske nekretnine: obnove hotela Lapad i Grand Hotela Lopud te početka gradnje nove poslovne zgrade (ukupna vrijednost investicija 321 mil. kuna).

Našička Nexa grupa, također kompanija s dvoznamenkastim rastom profita posljednjih godina (konsolidirana neto dobit u devet lanjskih mjeseci bila je 150 milijuna kuna, što je 30-postotni rast u odnosu na isto prethodno razdoblje) te vrlo aktivnim širenjem na tržištima regije, i ove će godine zadržati značajnu razinu investiranja, oko 400 milijuna kuna. Pritom će reinvestirati, kao i prošlih godina, ukupnu očekivanu dobit u 2008. od 130 milijuna kuna, dok će preostale prioritetne investicije financirati zaduživanjem.

Industrogradnja je pak hrvatski primjer dobre poslovne sreće, u recesijskoj godini i neperspektivnoj branši. Naime, tvrtka je nedavno u Rusiji za ovu godinu ugovorila novi posao gradnje sportskog kompleksa u gradu Buguljmi koji će joj osigurati 10 milijuna eura, što je 50 % ukupnih prihoda koje je tvrtka ostvarila u prošloj godini. Čelnik Industrogradnje Josip Galinec podcrtao je u poslovnim medijima važnost ruskog tržišta na koje se odnosi ukupan tvrtkin izvoz te da su zadovoljni postignutim poslovnim ugovorima u Rusiji za ovu godinu koji iznose od 12 milijuna do 13 milijuna eura. Očekuje da će tvrtka u 2009. ostati na 20 milijuna eura ugovorenih poslova iz prethodne godine.

Aktualna je i dokapitalizacija Ingre od 150 milijuna kuna kojom će moćni hrvatski građevinski igrač, prema najavama predsjednika Uprave Igora Oppenheima, financirati preuzimanje 25-postotnog udjela u trgovačkom centru Are-

na, a dio sredstava bit će utrošen na nove turističke projekte na Jadranu u području Dubrovnika.

Đuro Đaković Montaža, čijih je 50 % plus jedna dionica krajem siječnja prodano njemačkoj tvrtki Bilfinger Berger Power Services za 63,3 milijuna kuna (iako su se za udjel na natječaj javili i glavni hrvatski građevinski akteri poput Konstruktor inženjeringa i IGH-a), također spada u društvo domaćih proizvođača koji, u jeku globalnog otkazivanja inozemnih poslova zbog recesije, ugovaraju nove narudžbe za zapadna tržišta. Štoviše, ovogodišnjim poslovnim planom predviđen je značajniji izvoz usluga u odnosu na prethodne godine, uz punu iskorištenost kapaciteta. Tako je tvrtka nedavno za ovu godinu potpisala ugovor s njemačkim Steinmüller Industriemaschinenbau (SIK), vrijedan 4,42 milijuna eura, za opremu i radove u termoelektrani Belchatów 4 u središnjoj Poljskoj. Riječ je o najvećoj termoelektrani na ugljen u Europi, a na tom će projektu u sljedećih devet mjeseci biti angažirano 150 montažinskih radnika. Ugovoreni su i novi poslovi u Bugarskoj i Ujedinjenim Arapskim Emiratima.

Kao iznimku u drvoprerađivačkom sektoru koji je u Hrvatskoj prvi izravno doživio recesiju, otpuštajući dosad više tisuća radnika i s prognozama potpunog srozavanja prihoda i zatvaranja poduzeća u ovoj godini, navest ćemo primjer jedne male bjelovarske privatne tvrtke. Troha Dil, proizvođač PVC i drvnoaluminijске stolarije, vlasnika Milana Trohe, najavljuje gradnju novih proizvodnih pogona za serijsku proizvodnju novog programa - drvnoaluminijских prozora koji će se prodavati prije svega u izvozu. Proizvodit će se u novoj tvornici s čijom se gradnjom počelo prošlog ljeta u poslovnoj zoni Severin. U nju se u prvoj fazi ulaže oko 30 milijuna kuna. ■



Žuč i mlijeko

Otkupna cijena mlijeka u Hrvatskoj je i do 25 % viša od europske i ne dogovori li se uskoro pad domaćih cijena tržište će propasti. I proizvođači i preradivači su nekonkurentni pa se traži hitna intervencija države

Hrvatsko tržište mlijeka je pred slomom, ali ne zbog krize.

Ovih se dana vode intenzivni pregovori na relaciji Vlada - proizvođači - mliječna industrija. Oni će morati u najkraćem roku dovesti do sniženja otkupne cijene mlijeka, a vjerojatno i do novih državnih intervencija kako se ne bi uništila proteklih godina pokrenuta domaća mljekarska proizvodnja.

Zbog previsokih cijena, u odnosu na europske, otkupa mlijeka uvoz mlijeka i mliječnih preradevina u 2008. porastao je za alarmantnih 60-ak posto. A da stvar bude gora, Europska komisija je sredinom siječnja donijela odluku o uvođenju izvoznih subvencija i interventnom otkupu svježeg mlijeka i mliječnih preradevina (maslac, mlijeko u prahu itd.), kao odgovor na alarmantnu situaciju na tržištu EU. U 2009. kvote dopuštaju ukupni rast od 2,5 %, no predviđanja govore o rastu od najviše 1 %, jer farmeri nemaju interesa.

Hrvatski porast uvoza, zbog previsokih domaćih cijena, prije ti pak slomom cijelog sustava. Za ilustraciju, otkupna cijena mlijeka u Hrvatskoj iznosi 40,15 eura za 100 litara, dok je u EU 35,5 eura. U zemljama regije ona pada i do 31,1 eura za 100 litara, koliko trenutačno iznosi otkupna cijena u BiH.

Za to su zaslužni državni poticaji i otkupna cijena mlijeka koja se određuje administrativno, kao rezultat pregovora između proizvođača, otkupljivača (mliječne industrije) te Ministarstva poljoprivrede, odnosno Vlade.

Konsolidacija pa kaos

Posljednje veliko povećanje otkupne cijene proizvođači su izborili u srpnju 2008. Upravo su državna, ali i otkupljivačka politika poticanja proizvođača visokom otkupnom cijenom rezultirale porastom rasta proizvodnje, otkupa i prerade mlijeka od 2004. do 2007.

za čak 120 milijuna litara. U jesen 2007. započela je stagnacija u odnosu na prijašnju stopu rasta od 5 % godišnje, a razlog je bio skupa stočna hrana. U 2008. proizvodnja je pala za daljnjih 2,5 %, na ukupno 635 milijuna litara. "Naše su mljekare u proteklom petogodišnjem razdoblju plaćale 5 do 7 % višu otkupnu cijenu mlijeka prve klase u odnosu na referentnu cijenu u EU-25, u što ne ulaze državne subvencije. No, u srpnju prošle godine cijena je uredbom povećana, dok je u Europi ona počela padati, pa je razlika porasla na današnjih alarmantnih oko 25 %", kaže Branko Bobetić, direktor Gospodarsko-interesnog udruženja Croatiastočar koje okuplja svih 38 preradivača mlijeka u Hrvatskoj.

Na sve to sada dolazi i odluka o izvoznim subvencijama Europske komisije, što nas čini još nekonkurentnijima. Odluka o smanjenju otkupne cijene u nas sada je jednostavno nužna, ili će se tržište slomiti", objašnjava Bobetić.

Preko granice je sve jeftinije

No to nije jednostavno provesti jer su proteklih godina obilato poticani proizvođači podigli kredite za gradnju staja, nabavu kvalitetnih mliječnih grla itd. pa im smanjenje otkupne cijene može značiti nemogućnost otplate kredita. Tu je i problem niske produktivnosti - prosjek EU je oko 6,5 tisuća litara mlijeka po kravi, dok je hrvatski prosjek ispod četiri tisuće.

S padom otkupne cijene teško da će mali proizvođači biti stimulirani na povećanje. Hrvatska ima oko 25 produktivnih farmi s 500 i više krava, a od ukupno 25 tisuća proizvođača, preko 15 tisuća je onih s manje od pet krava.

"Problem je izuzetno složen - nekonkurentna domicilna industrija, stagnacija i smanjenje izvoza, visoke maloprodajne cijene u Hrvatskoj u odnosu na okruženje... sve bi to moglo dovesti do toga da ljudi

ponovno krenu u prekogranični šoping mlijeka i mliječnih preradevina", upozorava Bobetić. Inače, PDV na sir je u EU između 8 i 10 %, a u Hrvatskoj 22 posto.

"Sastanci s proizvođačima mlijeka u Ministarstvu poljoprivrede održavaju se sada na tjednoj osnovi, a tim su zahtjevniji što hrvatsko izaslanstvo upravo pregovara o pristupnim kvotama mlijeka s EU, tražeći kvotu od 901,6 milijuna litara, što je teško braniti ako proizvodnja počne padati. Naš je stav da bi se otkupna cijena, bez subvencija države, trebala držati negdje na razini oko 5 % iznad otkupne cijene u EU. Tako je bilo gotovo pet posljednjih godina, tijekom kojih je domaće tržište mlijeka steklo epitet najuređenijeg poljoprivrednog segmenta u državi", kaže Bobetić.

Proizvođači zasad ne izlaze u javnost s konkretnim stavovima.

Ivica Miketek, predsjednik Udruge mljekara Osječko-baranjske županije, kaže da mljekarima za 2008. država još nije platila premije za mlijeko, novac za kapitalna ulaganja, potpore za prvotelkinje. Neki farmeri razmišljaju i o zatvaranju farmi jer ih opterećuju skupi krediti koje su podigli kod komercijalnih banaka. Ako bi se još ukinule i premije te smanjila cijena mlijeka, kako se šuška, 80 % proizvođača mlijeka moglo bi nestati, kaže on.

Vindija i Dukat za tržišnu i cjenovnu konkurentnost, Meggle nudi revolving kredite

Veliki otkupljivači diplomatski odgovaraju jer je i njima dugo građen odnos s proizvođačima dragocjen kapital. Iz Vindije tako poručuju kako je "riječ o vrlo složenom pitanju, u čije se rješavanje neizbježno aktivno mora uključiti i država svojom politikom poticanja mljekarske proizvodnje, a sve s ciljem postizanja željenih kvota proizvodnje do ulaska u EU". Upozoravaju na svoj korektan odnos i

povećan otkup u 2008., što smatraju temeljem zajedničkog uspješnog rasta. "Rješenja, kakva god bila, moraju omogućiti nastavak financiranja novih količina mlijeka proizvedenih u Hrvatskoj uz istovremenu cjenovnu konkurentnost s obzirom na okruženje", poručuju iz Vindije.

Dukat upozorava na tešku poziciju i proizvođača, koji pate zbog jeftinog uvoza mlijeka, i preradiivača, koje tišti nekonkurentnost "kod kuće", ali i izvoza, kao posljedice skupe domaće sirovine, i poziva na formiranje tržišne cijene kao garancije razvoja.

"Dukat mliječna industrija danas ostvaruje 35 % prihoda na međunarodnim tržištima i svaka promjena u otkupnoj cijeni mlijeka

direktno utječe na izvozne volume. Brze promjene su nužne za opstanak primarne proizvodnje mlijeka u Hrvatskoj, kao i za opstanak mliječno-prerađivačke industrije. Kao najveći otkupljivač mlijeka u Hrvatskoj Dukat će nastojati, uz pomoć i podršku predstavnika mliječne industrije i proizvođača mlijeka, utjecati na konkurentnost domaće proizvodnje", kažu u Dukatu, uz poruku kako je "povećanje količine i kvalitete proizvedenog i otkupljenog mlijeka jedan od ključnih fokusa Dukata u 2009., što ćemo i postići postignemo li tržišnu otkupnu cijenu mlijeka".

Dukat će, kažu, i nadalje biti pouzdan partner spreman na pomoć na sve načine, pa i kreditnim sredstvima.

I Meggle Hrvatska koristi se isključivo domaćom sirovinom, osim s velikim farmama surađuju i s malim dobavljačima koji dnevno proizvode desetak litara mlijeka, a sve u svrhu pružanja potpore razvoju poljoprivrede i mljekarstva u regiji. U Megleu kažu da ove godine očekuju porast otkupa mlijeka za više od 50 %, kao i širenje kapaciteta i otvaranje novih tržišta. No pritom poručuju kako im za to treba i potpora dobavljača, jer je kako za njih tako i za Meggle cijena najvažnija u poslovanju. "Zato planiramo pružiti i dodatnu pomoć našim partnerima kooperantima kroz povoljne revolving kredite s odgodom plaćanja i otplatu kroz mlijeko, po uzoru na sličan model koji prakticira naša sestrinska tvrtka u Bihaću", poručuju iz Megglea. ■

SEMINAR

The NEW RULES of MARKETING & PR

Internet guru naučit će vas:

**DAVID
MEERMAN
SCOTT**



Kako upotrijebiti moć online marketinga & PR-a...

Kako koristiti blogove, viralni marketing, podcastove & video, search engine marketing...

Kako upravljati online thought-leadership alatima...

Što je "Viral Word-of-Mouse"...

Kako razviti cjelovitu online marketinšku kampanju...

registracijom
do 09.02.
ostvarite popust
od 20%

2. ožujak 2009. | Novinarski dom | Zagreb

Informacije i registracija: hr.best-marketing.com





Pet dobrih godina

Sektor prijevoza, skladištenja i veza bio je najprofitabilniji u državi, ponajviše zahvaljujući telekomunikacijama. Kriza će prekinuti idilu - najgore će proći cestovni prijevoznici, a najbolje telekom

U pet posljednjih godina poduzeća koja se bave prijevozom, skladištenjem i vezama, i koja zapošljavaju ukupno više od 78 tisuća ljudi, bila su najprofitabilnija u državi, ponajviše zahvaljujući telekomunikacijama.

Ukupna neto dobit cijeloga sektora je s 2,4 milijarde kuna u 2003. narasla na 4,9 milijardi 2007. godine, a plaće sektora bile su za 20 % veće od ostatka gospodarstva.

Na popisu deset najboljih tvrtki po prihodima u 2007. (vidi tablicu) najviše je tvrtki vezanih uz željeznicu i telekom industriju (po tri), po jedan cestovni, morski i zračni prijevoznik te jedan koji obavlja poštansku djelatnost. Čak pet ih je u većinskom ili sa značajnim udjelom države u vlasništvu.

S druge strane, popisom deset najboljih tvrtki po neto dobiti dominiraju brodari (četiri) i telekom (tri). No, svoje su mjesto našli i po jedan cestovni prijevoznik, tvrtka koja se bavi transportom nafte i jedna turistička agencija. Samo su dvije u državnom vlasništvu: JANAF i Jadroplov.

Prvih deset tvrtki u ukupnim prihodima tog sektora sudjeluje sa 48,4 %, a prvih deset u ukupnoj dobiti nakon oporezivanja sa čak 83,8 posto. Pogledaju li se rang-mjesta i udjeli, očita je dominacija telekom industrije, naročito grupacije vezane uz T-HT. T-HT i T-Mobile zajedno drže 45 % prihoda i 69 % dobiti

najboljih deset tvrtki. Pridoda li im se još i VIPnet, taj udio raste na 59 % prihoda i 85 % dobiti.

Za sektor u cjelini karakterističan je velik udio vlastitog kapitala, zbog čega su u razmjerno povoljnim položaju u odnosu na ostala poduzeća kad je riječ o izvorima financiranja. No, to se ne odnosi na sve njegove dijelove. U godinama krize bolje će proći oni koji raspolazu s većom količinom gotovine, dok će se drugi naći u škripcu zbog smanjenih prihoda, otežane naplate potraživanja i strožih uvjeta dobivanja kredita.

Moguće telekom akvizicije

Damir Čičak, analitičar tvrtke A.T.Kearney, očekuje da će telekom biti manje pogođeni potencijalnom financijskom krizom i očekivanim usporavanjem ekonomije.

“Iskustva pokazuju da su osnovne telekomunikacijske usluge otpornije na takve izazove. Korisnici će više kontrolirati troškove, što će za posljedicu imati određeni pad prihoda. U zapadnoj Europi već se može uočiti trend odgode zamjene mobilnih uređaja, kao i pad prodaje skupljih uređaja”, kaže Čičak.

Očekivani pad prihoda i potrošnje bit će pritisak na maržu, a svaki operator morat će razmotriti u kojoj će mu mjeri to ugroziti tržišnu poziciju, brend, ali i dovesti u pitanje postojeću bazu korisnika i prihode.

Unatoč snažnoj bilanci i cash pozicijama velikih domaćih telekoma, ograničeno financiranje moglo bi usporiti investicije i odgoditi ulaganja u nove tehnologije i njihovu implementaciju, odnosno realocirati sredstva na nove prioritete. Nove usluge mogle bi biti bazirane više na iskorištavanju postojećih mogućnosti u sustavu.

Domaći operateri vezani su i za poslovanje stranih tvrtki-majki, o čijem će poslovanju ovisiti i politika prema Hrvatskoj u smislu financiranja određenih ulaganja ili zadržavanja dobiti.

Manje operatere kriza zatiče u razdoblju intenzivnog rasta zbog stvaranja kritične mase korisnika koja bi trebala osigurati održivi rast i daljnji razvoj. U pojedinim slučajevima to bi moglo biti usporeno zbog izazova financiranja. Moguća su, prognozira Čičak, preuzimanja manjih kompanija na koje bi se kreditna kriza mogla jako negativno odraziti, čime bi veliki igrači mogli ubrzati tržišnu konsolidaciju.

Tijekom 2007. godine poduzetnici u sektoru prijevoza, skladištenja i veza ukupno su u dugotrajnu imovinu uložili 7,8 milijardi kuna, što je bilo preko 10 % ukupnih hrvatskih poduzetničkih ulaganja. Prednjačili su telekom, predvođeni T-HT-om i T-Mobileom, na koje otpada 70 % svih sektorskih ulaganja. Na pitanje o tome hoće li T-HT

• • TOP 10 PO NETO DOBITI • • • • •

	Neto dobit 2007.(mil.kn.)	Udio (%)
T-HT	2,421	48
T-Mobile Hrvatska	1,057	21
Vipnet	806	16
Atlantska plovidba	220	4
Tankerska plovidba	217	4
Jadroplov	87	2
Pevac Zagreb	78	2
Diners Club Adriatic	75	1
Lošinjska plovidba	40	1
JANAF	39	1
UKUPNO	5,040	100

• • TOP 10 PO UKUPNOM PRIHODU • • • • •

	UP 2007.(mil.kn.)	Udio (%)
T-HT	7,213	28
T-Mobile	4,444	17
Vipnet	3,669	14
Pevac Zagreb	1,994	8
HŽ Infrastruktura	1,699	7
Hrvatska pošta	1,678	7
Croatia Airlines	1,537	6
Tankerska plovidba	1,119	4
HŽ Vuča vlakova	1,046	4
HŽ Cargo	1,028	4
UKUPNO	25,427	100

zadržati dosadašnji ritam investiranja Mudrinić nije dao izravan odgovor. Izostanak njihovih ulaganja mogao bi se, dakle, poprilično osjetiti u čitavom gospodarstvu.

Prijevoznici na udaru

Dok će telekomu, čini se, uspjeti kroz oluju proći bez većih problema, cestovne bi prijevoznike ona mogla pomesti. Nitko se još ne usuđuje ništa konkretno prognozirati, no moglo bi se dogoditi da Hrvatska početak iduće godine dočeka i s trećinom cestovnih prijevoznika manje nego što ih sada ima.

Najjači udar mogle bi pretrpjeti srednje velike tvrtke, koje su najosjetljivije na smanjenje potražnje, pritisak povećanih troškova, oštrije uvjete kreditiranja i slabije mogućnosti naplate potraživanja. Naime, mali prijevoznici, koji čine ogromnu većinu domaćih međunarodnih prijevoznika, prilagodljiviji su i imaju veći manevarski prostor, dok se veliki mogu osloniti na dugotrajan partnerski odnos s velikim naručiteljima, čija će se potražnja možda smanjiti, ali neće u potpunosti nestati.

No, oni koji žele preživjeti morat će stalno tražiti nove načine kako povećati učinkovitost. Mnogi će možda pokušati preslikati model tvrtke Pevec transport. Riječ je o jednoj najbržerastućih domaćih tvrtki posljednjih godina, dijelu grupacije Pevec, koja je prijevoz za tvrtku-majku kombinirala s ponudom svojih usluga na tržištu u omjeru 30:70 posto. Kako je za *Banku* rekao Mladen Ventl, direktor međunarodnog transporta, u toj tvrtki očekuju određeni pad prometa, no ne da će on značajnije poremetiti model u kojem posluju.

Ljubica Herceg, direktorica Sektora za promet i veze HGK, kaže da se na cestovni prijevoz pad proizvodnje, putničkog prometa i izvoza izravno odražava. Lakše će se snaći oni koji su bolje planirali, pa su krizu dočekali pripremljeniji ili su poslovno veza-

ni uz takve tvrtke, kao i oni kojima prijevoz nije jedina djelatnost.

Brodari će krizu svakako osjetiti, ali je i uspješno prebroditi. U toj se djelatnosti poslovi ugovaraju znatno unaprijed pa su zasad manje izloženi izravnim posljedicama krize. Ugroziti bi ih mogao daljnji oštar pad ključnih indeksa cijena vozarina, poput BDI-ja, u trenucima kada će trebati obnavljati ugovore i u njih uvrštati nove, niže cijene prijevoza, čemu je prema procjeni nekih stručnjaka najizloženija Atlantska plovidba.

Načelno, bolje bi trebali proći brodari s manjom flotom i bruto tonažom jer se oni, baš kao i cestovni prijevoznici, mogu lakše i brže prilagoditi drukčijim uvjetima poslovanja.

Željeznički blues

Željeznički će prijevoz u velikoj mjeri dijeliti sudbinu državnog proračuna. HŽ Infrastruktura, koja je za ovu godinu imala i najveće investicijske planove - primjerice, više od milijardu kuna samo za modernizaciju i izgradnju pruga od značaja za međunarodni promet - u proračunu za 2009. dobila je 86 milijuna kuna manje nego u 2008.

HŽ Vuča vlakova očekuje pad potražnje za prijevozom nekih roba, no njen direktor Oliver Krilić uvjeren je da će uspjeti zadržati prihode na razini prošle godine. Njegov optimizam ne dijele svi unutar HŽ Holdinga. HŽ Cargo je teškoće u poslovanju zbog smanjenja potražnje osjetio već krajem prošle godine, a najveća su mu prijetnja, kaže direktor te tvrtke Zoran Popovac, poremećeni tržišni odnosi zbog pada cijena goriva. HŽ Cargo se ne može natjecati s dampinškim cijenama cestovnog prijevoza zbog visokih fiksnih troškova pa će u 2009. biti veliki izazov zadržati postojeće klijente.

Putnički je prijevoz u osjetljivom položaju. Zbog obveza prema EU, ali i stanja u državnoj blagajni, ove

godine dobio je 7 % manje subvencija (oko 112 milijuna kuna) nego lani. Očekuje se da će moći nadoknaditi samo pola manjka nastalog zbog manjih subvencija.

HŽ ne može ukinuti promet na nerentabilnim prugama jer o tome odlučuje Sabor, a cijene ne mogu podići zato što o tome odlučuje Vlada. Ona je, doduše, dužna osigurati razliku između ostvarenih prihoda od prijevoza putnika na tržištu i troškova poslovanja. Kako će to ići u godini u kojoj je planirano punjenje proračuna pod znakom pitanja, ostaje da se vidi.

Željeznica, uz skladištenje i logistiku, ima vjerojatno najveće potencijale za rast i razvoj u cijelom sektoru, pa je velika šteta što će se dobar dio planiranih investicija odgoditi.

Pod kopnom i nebom

Predsjednik uprave JANAF-a Ante Markov kaže kako namjeravaju nastaviti s velikim investicijskim ciklusom vezanim uz reverzibilnost naftovoda, a ulaganja ove godine iznose oko pola milijarde kuna.

U Croatia Airlinesu su za 2009. godinu pripremili dva scenarija. Optimističniji podrazumijeva rast te stabiliziranje cijene mlaznoga goriva na oko 75 dolara po barelu. Planirano je uvođenje novih izravnih letova u Barcelonu i Göteborg te uzimanje dodatnih kapaciteta tijekom ljetne sezone. U proljeće se očekuje uključanje u flotu još dva nova zrakoplova Dash8-Q400 (operativni najam), pa se tijekom 2009. godine, uz planirano povećanje naleta od 7 %, može očekivati više od dva milijuna putnika.

Manje optimistični scenarij predviđa smanjenje tržišne potražnje. U tom bi se slučaju odustalo od uvođenja novih linija i unajmljivanja dodatnih kapaciteta u ljetnoj sezoni. Za poslovanje će u svakom slučaju biti presudna turistička sezona, kada CA obavlja najveći broj letova i ostvaruje najveće prihode. ■

Nadnica za strah

U uvjetima krize i kriminala zaštitarske usluge od alarma do fizičke zaštite, na koje se u Hrvatskoj godišnje troši do 7 milijardi kuna, sve su potrebnije i pojedincima i tvrtkama

Tržište zaštitarskih usluga i dalje je u ekspanziji u svim segmentima. Štoviše, iako je zbog financijske krize ova godina nezahvalna za predviđanje, vodeće zaštitarske tvrtke očekuju da će tržište zaštitarskih usluga i nadalje rasti. Naime, u uvjetima krize štrajkovi su češći, povećava se nasilje i kriminal te svi drugi oblici devijantnog ponašanja koji prate recesiju i gubitak osnovne životne sigurnosti građana. Zaštitarske tvrtke u takvim razdobljima postaju nužnost za brojne institucije i pojedince.

Prema procjeni Zlatka Marića, predsjednika Uprave i vlasnika Sokol Marića, najveće zaštitarske tvrtke na tržištu koja ima 3100 zaposlenika, ukupna vrijednost zaštitarskog tržišta - što uključuje sve segmente tehničko-vrijednosne zaštite, od pratnje vrijednosnih pošiljaka do fizičke zaštite - iznosi između 6-7 milijardi kuna godišnje.

"U razdoblju koje dolazi glavno je pitanje stabilnost bankarskog sustava, odnosno realizacija već ugovorenih planova s korisnicima naših usluga", objašnjava Marić. Prema njegovim će riječima, ako se u 2009. bankarske institucije budu držale planova, doći do ekspanzije u osjetnim postocima. No, budući da uprave banaka koje posluju u Hrvatskoj još iz svojih inozemnih središnjica nisu dobile odgovor na pitanje hoće li se dinamika njihovog širenja u regijama povećati, smanjiti ili stagnirati, ni zaštitari još ne mogu jasno procijenjivati što će biti s njima u idućoj godini. "Osobno, ja sam optimist. Iz razgovora s kolegama iz EU, koji svoje poslovanje vode na više kontinenata, čini se da korporacije sve više shvaćaju važnost zaštitarskih usluga. U uvjetima krize zaštitarske su usluge itekako potrebne", tvrdi Marić.

On je siguran da je segment tehničke zaštite u Hrvatskoj najperspektivniji dio tog tržišta. Naime,

oprema koja se koristi za sustave tehničke zaštite svakim danom postaje sve jeftinija. Stoga je danas uobičajeno dobiti automobil s ugrađenim alarmnim sustavom izravno od proizvođača, dok je ne tako davno to bila više iznimka negoli pravilo. Na sličan su način napredovali standardi u stambenim novogradnjama, poslovnim zgradama i tornjevima.

Bolja usluga - više cijene

"Prema podacima Fine, tržište usluga tjelesne zaštite teško je milijardu i 400 milijuna kuna godišnje, i zadnjih godina raste po stopi od 20-ak posto godišnje", kaže Neven Martić, direktor AKD Zaštite, koji se slaže s Marićevom procjenom da će recesija dovesti do veće potražnje za njihovim uslugama. Martić očekuje u budućnosti porast cijena zaštitarskih usluga, koje su nelojalnom konkurencijom srušene na minimum. "Pitanje sigurnosti nije pitanje ponude i potražnje već kvalitete. Prosječna plaća u zaštitarstvu je 30 % manja od državnog prosjeka, dok je još 1999. bila na istoj razini", upozorava Martić.

Tržištu i dalje nedostaje profesionalizma, a posebice je primjetna nesloga među zaštitarskim tvrtkama, ističe Zlatko Marić. Kaže kako je tvrtka kojoj je na čelu podigla cijene usluga jer ih je na to prisililo koštanje profesionalne razine usluge koju pružaju. "Žao mi je da takav potez nismo povukli solidarno s kolegama na tržištu. S druge strane, nelojalno niske cijene nekih igrača znače i nerealno niske plaće za zaštitare u tim tvrtkama. Uvjeran sam da ćemo bez obzira na recesiju najkasnije sredinom ove godine ponovno morati sjesti za stol sa sindikatima i razgovarati o uvjetima. Inspekcija rada će pak nadgledati poštujte li se kolektivni ugovori koji se sada potpisuju. Povjerovat ću u to tek kad budu isplaćene pr-



Zlatko Marić: Rast će potražnja za našim uslugama

ve plaće, dok u PR priopćenja koja ovih dana tvrtke daju u javnost ne vjerujem previše", kaže Marić.

Zaštitarsku branšu nedavno je, naime, potresao "bijeli štrajk" kojim su sindikati upozorili na nepostojanje kolektivnih ugovora i loš zakonski okvir. Čelnici Republičkog sindikata radnika Hrvatske (RSRH), koji okuplja dvije trećine sindikalno organiziranih zaštitara te Sokol Marića i AKD Zaštite, potpisali su prva dva kolektivna ugovora za više od 4500 zaposlenih u tim poduzećima.

"Opseg poslova će rasti, a korekcije cijena će uslijediti s kontrolom poštovanja odredbi Kolektivnog ugovora. Nelojalna konkurencija vidljiva je kroz podatke Fine u posljednjih nekoliko godina: ako, primjerice, prvih 20 trgovačkih društava prosječno po zaposlenom zaštitaru zarađuje od 60 tisuća do 100 tisuća kuna, a najve-



Neven Martić, AKD Zaštita: Bolja kontrola i konsolidacija na tržištu

Do ulaska u EU cijene usluga će rasti, a od 250 registriranih tvrtki ostat će samo 15-ak velikih i kvalitetnih

ću stopu rasta po prihodu imaju ostali, i to uz prosječan prihod po zaposleniku od 155 tisuća kuna - dakle, skoro dvostruko više - onda oni ili imaju premalo iskazanih sati rada, ili više cijene. A upravo nižim cijenama te tvrtke ruše prosjek branše, pa je jasno o čemu je riječ", objašnjava Neven Martić.

Manje tvrtke, često optuživane za damping i nelojalnu konkurenciju, teško će pratiti cjenovni ritam koji su nametnuli Granski ugovor te osobito kućni ugovori u dvije najveće tvrtke. Marić, koji 2008. godine računa na 370 milijuna kuna prihoda, kaže kako će ga sadašnje povećanje cijena od 10 % godišnje stajati 23 milijuna kuna. Očekuje da će do kraja godine opstati 40-50 zaštitarskih tvrtki, a naposljetku manje od 20. Vjerojatna propast malih tvrtki ne treba brinuti zaposlene jer na tržištu manjka još 1500 zaštitara, tvrdi on.

U RSRH pak kažu kako mnoge tvrtke nezakonito posluju te da kvalitetnu uslugu može pružiti samo dvadesetak zaštitarskih poduzeća. Marić ne predviđa dolazak inozemnih zaštitarskih tvrtki, ali ne isključuje mogućnost da stranci nakon sređivanja stanja preuzmu neka domaća poduzeća. S obzirom na to da je AKD zaštita tvrtka u državnom vlasništvu, špekuliralo se da će se upravo ona prodati stranim ulagačima, no Martić kaže da o tome ne može ništa reći, jer je privatizacija u nadležnosti vlasnika, odnosno Vlade. Kako posluju po tržišnim principima bez proračunskih dotacija, ne smatraju ih nelojalnom konkurencijom niti u udruženjima privatnih zaštitarskih tvrtki u Europi, objašnjava Martić.

Kriminalni dosjei

Po Marićevu mišljenju sindikati su uplitanjem u zaštitarsko tržište zakasnili dobrih deset godina, od donošenja prvog Zakona o zaštiti

osoba i imovine, a zatim Zakona o privatnoj zaštiti.

Sindikanci se nisu uplitali u tekstone tih zakona, a zakonodavac nije previše konzultirao udruge zaštitarskih tvrtki. Položaj radnika stoga nije kvalitetno postavljen, veliki su problemi odredbe o liječničkim pregledima koje zapravo propisuju da ljudi zbog minornih problema kao što je vid koji nije savršen, a dao bi se riješiti naočalama ili lećama, jednostavno moraju dobiti izvanredan otkaz. To je snažan udar na ljude u najboljim godinama života za posao, primjerice onih oko 45 s već formiranom obitelji i odgovornošću prema poslu, a veliki je gubitak i za društvo i za poslodavca. Sindikat se više bavio poslodavcima negoli zakonskim položajem radnika, a na tome bi trebalo poraditi, upozorava Zlatko Marić.

Do ulaska Hrvatske u Europu, smatraju u branši, hrvatsko zaštitarsko tržište trebalo bi se isprofilirati u 15-ak velikih i kvalitetnih zaštitarskih tvrtki koje će pružati kompletnu uslugu zaštite. Naravno, tvrtki koje će pružati fizičku zaštitu bit će puno više, no za veći broj ozbiljnih poduzeća koja se bave tjelesno-tehničkom zaštitom hrvatsko tržište teško može osigurati dovoljno posla. "Možda će zvučati malo grubo, no ovo što imamo sada sličnije je kriminalu negoli reguliranom tržištu. U ovom trenutku nove se zaštitarske tvrtke registriraju praktički svaki dan i trenutačno ima preko 250 registriranih zaštitarskih poduzeća. U posljednja dva mjeseca samo ja znam za tri tvrtke koje su registrirane na tuđa imena", tvrdi Zlatko Marić. To, nažalost, kaže on, zna i policija, ali zakonski je okvir takav da se takve stvari ne mogu spriječiti. "Protiv toga sam govorio još u vrijeme ministra Lučina koji je ukinuo kvalitetan i rigorozan zakon po kojemu se moralo znati tko je

• 10 NAJVEĆIH •

Tvrtke	UP 2007. (mil. kuna)
Sokol Marić d.o.o.	280
Sinaco d.o.o.*	158
AKD-zaštita d.o.o.	103
Zvonimir Security, Trpimir Lučić, k.d.	61
Peran i dr. J.T.D.	55
Protect d.o.o.	49
V grupa zaštita d.o.o.	46
Bilić-Erić i dr., k.d.	40
Adriatic security d.o.o.	39
Zaštita-Zagreb d.d.	38
UKUPNO	869

Izvor: Fina

*Sinaco tvrtka-kćer u vlasništvu Ina grupe koju osigurava

imenom i prezimenom odgovarao za zaštitarsku tvrtku, i svojim imenom i kapitalom."

Sadašnje rješenje s "d.o.o. zaštitarskim tvrtkama", a misli da govori u ime svih ozbiljnih kolega iz branše kad na to upozorava, pojedinim zaštitarskim tvrtkama omogućuje da budu paravan za kriminalne djelatnosti. ■

Mnoge tvrtke nezakonito posluju, a kvalitetnu uslugu pruža samo njih dvadesetak

Grad iz snova

Besplatni vrtić, školska prehrana, đачki dom, bespovratne stipendije, porođiljne naknade od 25.000 kuna, poduzetničke zone, tvornica - regionalni lider u branši, uz prirez od nula posto

PIŠE **GORAN SMILJANIĆ**

Besplatni vrtić, besplatna prehrana u školi i školski prijevoz, besplatni đачki dom i bespovratna stipendija od 5000 kuna godišnje za svakog studenta, a osim svega toga i porođiljna naknada od punih 25 tisuća kuna za svako rođeno dijete. Nezaposlenost ispod 5 % (bolje od prosjeka EU), nova plinska mreža, vodovod te kanalizacija s pročišćanjem otpadnih voda, kao i brza ADSL internetska veza u svakom kućanstvu - sve provedeno na račun lokalnih vlasti.

Pritom je prirez za građane i gospodarstvenike nula posto, nema ni komunalnih doprinosa za gradnju privatnih kuća ili gospodarskih objekata, uređena je moderna poslovna zona uz prugu i ključnu magistralnu prometnicu s uspješnom tvornicom - regionalnim liderom u branši, nove ulice s nogostupima i sredene fasade... razumljivo, ulicama hodaju zadovoljni stanovnici s osmijehom na licu.

Vjerovali ili ne, sve je to stvarnost općine Kalinovac (osnovane 1997.), smještene pokraj Đurđevca na 35 četvornih kilometara površine, dvadesetak kilometara od Koprivnice i Bjelovara, u Podravini, samo stotinjak kilometara od Zagreba. Prema posljednjem popisu stanovništva Kalinovčana ima 1725 (prije Drugoga svjetskog rata bilo ih je 4000) jer je nakon rata uslijedilo iseljavanje u gradske centre. Usporedbe radi, stanovnika Mamutice, najmnogoljudnije

zagrebačke zgrade, ima oko 5000, na samo 240 metara duljine jedne građevine.

Načelnik općine Kalinovac, koja osim Kalinovca obuhvaća i mjesta Batinske i Molvice, Darko Sobota ističe kako zapravo i od onih koji su prijavljeni na Zavodu za zapošljavanje u Kalinovcu, dakle njih 5 %, većina negdje radi. "Pretpostavka je da ćemo uskoro imati velikih problema kako popuniti radna mjesta. U Kalinovcu nema visokog ili više obrazovanog stanovnika nezaposlenog", kaže Sobota.

Za svakog ponešto

Industrijska zona Kalinovac Jug udomila je firme pretežno metaloprerađivačke djelatnosti, informatike i elektronike. Jedno od njih je najveći proizvođač komunalne opreme u regiji jugoistočne Europe, hrvatska tvrtka Rasco. "Industrijalizirani" Kalinovčani tako više nemaju puno vremena za obradu plodnih oranica, no kao dobri gospodar gotovo sve (1100 hektara) su ih dali u najam poljoprivrednicima iz susjednih općina pa nema zapuštenih polja. U samoj općini Kalinovac, nekoć stočarskom kraju, danas isključivo od poljoprivredne proizvodnje žive samo tri domaćinstva, što zorno govori o standardu života daleko iznad prosjeka hrvatskog sela.

Iako se godišnje ovdje rodi tek 15-ak djece, pozitivne socijalne mjere koje je uveo načelnik Sobota trebale bi od Kalinovca stvoriti mjesto za obiteljski život iz snova, i na najboljem su putu da preokrenu trend negativnog prirasta stanovništva. Doduše, nedostaju neke prednosti suvremenog gradskog življenja (ali u gradu je prelijep geografsko-botanički rezervat *Đurđevački peski*), no potencijali su ogromni, a početni kapital za daljnji razvoj siguran.

Geološka lutrija

Kalinovac je, naime, jedna od panonskih hrvatskih općina koja

je dobila glavni zgoditak na "geološkoj lutriji" - tu se nalaze najveća kontinentalna nalazišta plina i nafte u Hrvatskoj, što općinskoj blagajni u obliku rente koju joj za crpljenje rudnih bogatstava plaća Ina donosi oko sedam milijuna kuna godišnje. Prema zakonu ta se renta mora ulagati u razvoj gospodarstva i komunalne infrastrukture, a da savjesni općinari upravo to i rade vidljivo je na svakom koraku.

I to čine toliko uspješno da je proračun u proteklih nekoliko godina iznosio između 18 milijuna i 22 milijuna kuna, odnosno početnim je kapitalom stvorena gospodarska osnova koja donosi obilne prihode (oko tri milijuna kuna godišnje), a vještima planiranjem i konkuriranjem u razvojnim projektima raznih državnih ministarstava (po principu "malo mi, malo država") privučen je i značajan kapital iz državne blagajne koji je dodatno pridonio razvitku i otud stiže razlika od desetak milijuna proračunskih kuna.

U posljednje četiri godine otako je uveden besplatan vrtić broj upisane djece porastao je na maksimalni kapacitet od brojke 65, s desetak na listi čekanja. Općina stoga već planira gradnju novog, većeg vrtića, ali i osnovne škole te sportske dvorane, za koju je već položen i kamen temeljac, no čeka se potpora države.

Sretni školarci

"Uvjeren sam da će uskoro i resorna ministarstva uvidjeti potrebu za novom školom u Kalinovcu, jer ovo je najstarija zgrada škole u državi i na rubu je standarda funkcionalnosti propisanih zakonom", kaže Sobota. Osnovna škola, koja nosi ime slavnog Kalinovčana Ivana Lackovića-Croate, izgrađena je, naime, još 1883., a danas je pohađa 146 đaka. Njima općina financira kompletnu prehranu, a novčano pomaže školu i plaćanjem učenja dva strana jezika - engleskog i njemačkog.



Darko Sobota, načelnik općine Kalinovac

Mera Bratoš

kog, te brojne izvanškolske sekcije i programe. Kalinovački osnovnoškolci tako postižu odlične rezultate na raznim natjecanjima, kod upisa u srednje škole, ali i kasnije na studijima. Kad krenu u srednju školu u regionalne centre Viroviticu, Bjelovar i Koprivnicu općina im plaća prijevoz do škole i natrag, a onim koji se školuju u udaljenijim gradovima i smještaj u đačkim domovima. Općina Kalinovac trenutačno ima i 57 studenata, što je velik broj u odnosu na broj stanovnika, i koji, kaže Sobota, godine u pravilu upisuju redovito.

Studentima pak općina daje do 5 tisuća kuna stipendije bespovratno. "Neki će se vratiti, neki ipak neće, no to je i razumljivo, jer u Kalinovcu zasad nema radnih mjesta za, primjerice, deset ekonomista, pravnika, liječnika", kaže Sobota. Osim mladima općina božićnicama i na druge načine pomaže i starijim ljudima, a posebno se skrbi o socijalno ugroženijim osobama. Ne čudi stoga da sve više mladih ljudi ostaje u Kalinovcu, neki i doseljavaju, dobrim dijelom kao zetovi Kalinovčanki koje su odlučile ostati u sredini koja već 11 godina planski provodi ciljanu socijalnu i pronatalitetnu politiku. Iz regionalnih centara vraćaju se i mladi visokoobrazovani parovi s djecom koji su odabrali dnevno putovanje na posao (neki čak do Zagreba) te svakodnevn život u Kalinovcu.

Poduzetničke zone

U Kalinovcu ima posla jer danas na području općine posluju 42 manje tvrtke koje zapošljavaju pet do 15 ljudi. Tvornica Rasco zapošljava stotinjak osoba, druge tvrtke u poduzetničkoj zoni još toliko, a tu je i građevinsko poduzeće Branko Međurečan koje zapošljava 80-ak ljudi i gradi diljem Hrvatske. Stoga ne čudi da ljudi raznih struka zapravo na posao svaki dan putuju i u Kalinovac. Komunalnog doprinosa za gradnju nema, a komunalna na-

Mara Bratiš



Najveća kontinentalna nalazišta plina i nafte u Hrvatskoj općinskoj blagajni donose oko sedam milijuna kuna godišnje

knada koja se po zakonu ipak mora plaćati u Kalinovcu je za gospodarstvenike niža negoli za privatna kućanstva. U poduzetničkoj zoni Kalinovac Jug planira se daljnje širenje na još 40 hektara - polovica je već otkupljena (ponovno su kvalitetni planovi privukli i županijska sredstva) i pripremljene su parcele sa svom komunalnom infrastrukturom (plin, voda, struja, odvodnja, ceste u izgradnji) koje u proljeće idu na tržište.

Cijena tog zemljišta, kaže Sobota, bit će niska, a zainteresirane gospodarstvenike potaknut će i odricanjem od komunalnih naknada za nekoliko godina. "Svjesni smo toga da je zona na odličnoj lokaciji, uz magistralu Bjelovar - Koprivnica - Virovitica - Osijek, kao i uz prugu. No jednako tako, kako bismo u manju sredinu kao što je Kalinovac privukli ozbiljne ulagače, moramo im ponuditi nešto više od gole ledine", kaže Sobota. Da je takva politika ispravna pokazuju i rezultati nedavno održanog prvog natječaja za novi dio zone, kada su bez problema prodane sve četiri ponuđene parcele ukupne veličine 4,5 hektara, gdje bez obzira na krizu uskoro kreću s ozbiljnim ulaganjima.

Veliki gospodarski projekt, o kojem se u Kalinovcu još uvijek ne

priča otvoreno, je i to da Ina planira uskoro započeti gradnju punionice izvorske vode na bušotini u izdašnom ležištu pitke vode visoke kakvoće.

Vodeno bogatstvo

Na naše direktno pitanje Darko Sobota nije bio spreman govoriti o projektu "jer još ništa nije gotovo". No ipak smo od Kalinovčana (ipak je riječ o maloj sredini) doznali kako je idejni projekt tvornice završen te slijedi skoro vađenje lokacijske dozvole.

Ina će, dakle, iz Kalinovca izaći i na tržište voda, kao konkurencija Jani, Studenoj ili Bistri, a već je osigurano i blizu tri hektara zemljišta za buduću Inin pogon za punjenje vode, investicija vrijedna barem 50 milijuna kuna. Kalinovac osim kvalitetne vode ima i visokokvalitetno šumsko bogatstvo te šljunak i pijesak, što su potencijali koji će ostati i kad nafte i plina više ne bude. Štoviše, na svih deset Ininih bušotina poslije nafte i plina početak će izvirati vruća voda, jer su tu vrlo kvalitetni geotermalni izvori s temperaturom vode od čak 180°C, sasvim dovoljno da se može razmišljati o, primjerice, toplicama s wellness-centrom...

Kalinovečka budućnost izgleda vrlo privlačno. ■

Opstat će veliki

Utjecaj krize na hrvatsko tržište nekretnina do punog će izražaja doći tek u ovoj godini, mnogi najavljeni projekti neće zaživjeti, a prvi će stradati mali domaći investitori

Protekla je godina za tržište nekretnina u Hrvatskoj u jednoj stvari sigurno bila epohalna - statistički je potvrdila da je pad cijena, posebno stanova, na domaćem tržištu neminovan te da su se cijene nekretnina, pogotovo u Zagrebu, godinama kretale po iracionalnim stopama. Iako investitori i developeri i dalje tjeraju po svom, tvrdeći kako s obzirom na visoke troškove, posebno cijenu zemljišta i infrastrukturu, nema prostora za snižavanje cijena stanova, zakon ponude i potražnje pritisnut globalnom financijskom krizom i smanjenjem stambenog kreditiranja banaka prošle je godine po prvi put prouzročio usporavanje prodaje stanova, ali i značajan pad cijena.

Naime, prema posljednjim podacima Hrvatske narodne banke, u prvom lanjskom polugodištu cijene stanova rastle su 5,8 %, dok su u drugom polugodištu 2007. rastle 9 posto. Presudno je bilo usporavanje rasta cijena stanova u Zagrebu, s 9,4 na samo 1,8 posto. Razlog je pad potražnje za nekretninama uslijed manje novodobrenih stambenih kredita u prvom lanjskom polugodištu (-3,2 %), u odnosu na drugo polugodište 2007. (9,2 %). Analitičari se slažu oko toga da će utjecaj ekonomske krize do punog izražaja na hrvatskom tržištu nekretnina doći tek u ovoj godini.

Konzultanti za nekretnine potvrđuju da je stambeno tržište prvo osjetilo posljedice globalne krize, a posebno tržište rezidencijalnih nekretnina na Jadranu. Žarko Kovačić, direktor Ilirika nekretnina, upozorava da se snažan investicijski ciklus potreban jadranskoj obali može potaknuti iskorištavanjem tzv. turističkih zona (T-zona). Naime, nesposobnost jedinica lokalne samouprave te Vladina zabrana da se investitoru dopusti i prodaja manjeg

dijela apartmanskih jedinica (20-30 % apartmana) unutar turističke zone doveli su do masovne gradnje apartmana u stambenim umjesto u T-zonama, a time je narušena i devastirana postojeća matrica jadranskih naselja i gradova. "Uslijed nastale recesije Vlada bi ove godine mogla promijeniti kriterije u T-zonama i tako dovesti investitore i kapital na Jadran", ističe Kovačić.

I dok su stambeno-rezidencijalne i retail nekretnine lani doživjele korekciju i pad u odnosu na godinu ranije, kaže on, protekla je godina bila uspješna za uredske i industrijske nekretnine, naravno najviše u glavnom gradu.

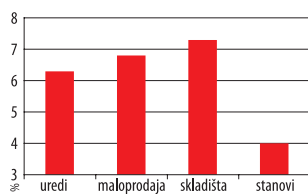
Poslovni prostori: pioniri i veterani

Uredski prostori kao najzreliji sektor poslovnih nekretnina obilježili su lani dva značajna preuzimanja, oba od strane austrijskih fondova. To su poslovni objekt Fingo-Spaz na Radničkoj cesti, preuzet od BACA Investa, te Eurocentar u Miramarskoj, koji je preuzela Sparkasse Immobilien. Akvizicije su obavljene uz neto povrat na ulaganje od 6,5-7 %, a obje su poslovne zgrade imale po 10.000 četvornih metara uredskog prostora.

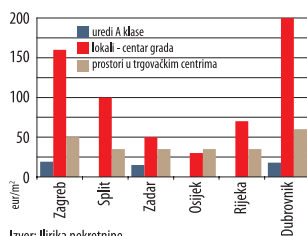
Cijene zakupa uredskih prostora, prema podacima Ilirika nekretnina, rastle su lani za oko 7 %, dok je popunjenost bila oko 97 posto. Pritom je prosječna cijena ureda A klase bila 16 eura po metru kvadratnom, dok je najbolja cijena zakupa bila 19 eura.

Prosječna prodajna cijena prvorazrednih ureda iznosila je pak 2250 eura po metru četvornom (za visoki roh-bau), što pretpostavlja kompjutorski pod i strop s instalacijama bez pregrada.

Važno je ovdje napomenuti, kažu iz konzultantskog ureda, da je većina visokokvalitetnih uredskih novogradnji (ukupno



Izvor: Ilirika nekretnine
PRINOS U ZAGREBU



Izvor: Ilirika nekretnine
ZAKUPI NAJVIŠE KLASU U HRVATSKOJ

oko 250.000 kvadrata) u Zagrebu A klasa ponuđena tržištu još krajem 2006. i početkom 2007., a ti su se uredi tek u prošloj godini zapravo popunili. Lani je dodatno za tržište bilo dovršeno ukupno 30.000 kvadrata ureda prve klase, što ukazuje na to da je tržište zasićeno.

Prošle je godine na zagrebačkom tržištu bilo ponuđeno i 25.000 četvornih metara ureda klase B, čija je prosječna cijena zakupa bila 13 eura po kvadratu. U ovu kategoriju ureda spada poslovni objekt Mepling u Donjim Svecicama, koji je zakupilo Ministarstvo znanosti i obrazovanja, te Elusar na Zagrebačkoj aveniji i druga faza centra VMD promet u Vukovarskoj.

U ovoj će se godini na hrvatskom tržištu naći samo jedan novosagrađeni poslovni toranj A klase, i to u Osijeku - Agramov toranj Eurodom s 12 katova, površine 11.000 četvornih metara. Osječki poslovni centar Eurodom trenutno je najveća investicija Koncerna Agram koja je dosegla oko milijardu kuna, a na ukupnoj će površini od 85.000 kvadrata objediniti kulturni, trgovački centar i poslovni toranj. Otvaranje je predviđeno za travanj ove godine, dok su za 80 trgovačkih i 18 ugostiteljskih sadržaja koje će Eurodom ponuditi poduzetnici pokazali veliko zanimanje, unatoč tome što cijena zakupa prostora još uvijek nije formirana.

Pompozno najavljivano otvaranje zagrebačkih blizanaca Skyoffice, vrijednih 76 milijuna eura, investitora Zagreb Montaže i Dalekovoda odgođeno je za bolja vremena.

Metropola će ponuditi samo urede klase B+. Bit će to 4000 kvadrata ureda za prodaju, na vrlo atraktivnoj lokaciji u Tuškanovoj, čiji su investitori tvrtka Investinženjering, te 5000 četvornih me-

tara uredskih prostora na Jankomiru, u koje investira firma Trius. Izvan Zagreba samo u Zadru i Dubrovniku postoje uredi najviše klase.

U zadarskoj četvrti Relja tvrtka Zadar-Gortan dovršit će ove godine oko 5000 kvadrata uredskog prostora, a u Dugopolju pokraj Splita investitor Mucić&co ponudit će u zakup urede ukupne površine 3500 četvornih metara.

“Ove će godine većini tvrtki isteći ugovoreni zakup, posebno uredskih prostora, te će novi ugovori biti potpisani uz nižu rentu ili će tvrtke radi smanjenja troškova dati dio ureda u podzakup. Dio tvrtki će preseliti u urede niže klase, a strane će odgoditi širenje i ekspanziju”, procjenjuje Kovačić.

I Varaždin će do kraja ove godine dobiti prvi veliki poslovno-trgovački kompleks bruto

Stambeno je tržište prvo osjetilo posljedice krize, a posebno rezidencijalnih nekretnina na Jadranu

Zadar

Najveći poslovno-stambeni kompleks na Jadranu za 90 milijuna eura

Na prostoru bivšeg TIZ-a, na površini od gotovo 60.000 kvadrata, zadarski investitor Gortan-Zadar započeo je graditi, dijelom ga i završio, veliki multifunkcionalni kompleks u koji će biti investirano oko 90 milijuna eura, a bit će to najveći stambeno-poslovno-trgovački centar na Jadranu.

Dovršena su tri stambena objekta s preko 320 stanova i 100 poslovnih prostora te nadzemna garaža sa 640 parkirnih mjesta. Do kraja godine i početkom sljedeće bit će dovršena tri samostojeća poslovna objekta ukupne površine 5000 kvadrata, benzinska postaja, poslovno-stambeni objekt od 13.500 m² te trgovačko-hotelski toranj od 17.000 četvornih metara, na 16 etaža.

Gradnjom hotela s 5* uz susjedni trgovački centar Relja je postala najatraktivnija lokacija u Zadru, ali je time gotovo i nestala vizija revitalizacije povijesne jezgre poluotoka koja je za vrijeme komunističke vlasti nepovratno devastirana realsocijalističkim stambenim blokovima.





West Gate:
Investitori su najavili
otvaranje šoping-
centra ovog proljeća,
a koliko je to moguće
govori fotografija
snimljena u siječnju

► površine 18.000 kvadrata, koji gradi lokalni investitor Stanoing. Tvrtka veći dio projekta, vrijednog 20 milijuna eura, financira iz vlastitog kapitala, a City Center u središtu Varaždina ima, uz 3000 četvornih metara uredskih prostora (koje će se tržištu nuditi isključivo kroz prodaju), 15.000 kvadrata retail površine. Uz dućane kompleks sadrži kongresni centar za 500 sudionika, nekoliko restorana, wellness centar, vidikovac te podzemnu garažu s 250 parkirnih mjesta.

Skladišta u usponu

Industrijski je sektor, posebno logističko-skladišni, doživio neznan rast, ali trenutačno ima i najveću potražnju i potencijal, ističe konzultant. Prosječne cijene zakupa su oko 6,5 eura po kvadratu, a prodajne 1100 eura po četvornom metru.

Cijene građevinskog zemljišta oko zagrebačkog prstena kreću se od 30 eura po kvadratu u Ivanić Gradu do 70 eura za kvadratni metar u Samoboru. Od ostalih većih gradova najjeftinije je zemljište u osječkom prstenu od 10 eura za kvadrat, a najskuplje u Dugopolju od 30 eura po četvornom metru. Ipak, uvjerljivo najviša transakcija zemljišta u prošloj je godini zabilježena u industrijskoj zoni Gaženica u Zadru za površinu od 73.000 kvadrata, za koju je Tankercomerc platio nešto ispod 200 eura po četvornom metru, s opcijom prenamjene dijela zemljišta u trgovački centar.

U prošlog godini najveće logističke centre otvorile su tvrtke Orbico (na 14.000 kvadrata u Ivanić Gradu), Magma (na 23.000 kvadrata u Jastrebarskom) i IT provider M-San koji je završio logistički centar u Rugvici površine 50.000 četvornih metara.

Trend iseljavanja poslovnih prostora velikih tvrtki iz gradskog središta se nastavlja, a naj-

veća se prošlogodišnja kupnja za tu namjenu odnosila na kompaniju Elka kabeli koja je u Božjakovini kupila 230.000 četvornih metara zemljišta za gradnju nove tvornice.

U ovoj će godini najveći logistički projekt realizirati Immorent, tvrtka-kćer Erste banke, gradnjom 70.000 kvadrata logističkog prostora u Jastrebarskom koje će ponuditi tržištu.

Za logistiku, kao najnerazvijeniji sektor poslovnih nekretnina, interes stranih investitora je velik jer je to tržište zadnjih godina raslo nekoliko puta brže od BDP-a Unije. Osim toga domaća je logistika u posljednjih nekoliko godina napredovala i zapošljava do 70 radnika na tisuću četvornih metara skladišnog prostora te nudi dodatne vrijednosti na jednome mjestu (parking, pretovar, servis, špedicija, skladištenje). Hrvatska, nadalje, ako se izuzme željeznicu, ima vrlo dobru prometnu (transportnu) infrastrukturu za dodatno smanjenje logističkih troškova.

Trgovački centri - pad cijena

Od ukupno oko 2 milijuna kvadrata maloprodajnog prostora u Hrvatskoj na Zagreb otpada preko 250.000 četvornih metara. Prostori u trgovačkim centrima su popunjeni, ali se cijena zakupa smanjila u odnosu na godinu ranije. Tako trgovački centar Mandi na Žitnjaku sad ima prosječan zakup od 13 eura po kvadratu, dok se lanijski najam u tom centru kretao u rasponu od 15 do 20 eura za četvorni metar.

Protekla je godina u Zagrebu obilježena početkom gradnje grandioznog trgovačko-zabavnog Arena Centra na Laništu, mađarskog developera TriGranita, gdje sama investicija trgovačkog dijela iznosi oko 220 milijuna eura, a prostirat će se na čak 175 tisuća četvornih me-

tara. No, na prošlogodišnjem vrhuncu europske financijske krize moćni je mađarski developer zbog poskupljenja bankarskih kredita morao odustati od 70 % projekata u srednjoj i istočnoj Europi. Od Arena Centra se nije odustalo, ali se projekt glede krajnjeg ishoda našao u ozbiljnoj krizi pa je TriGranit za nastavak gradnje osigurao vlasničko, a time i financijsko partnerstvo zagrebačke Ingre. Otvaranje Arena Centra prvotno je najavljeno za drugu polovicu ove godine, no u ovom je trenutku teško očekivati završetak gradnje prije prvog tromjesečja 2010. Projekt TriGranitova poslovno-trgovačkog kompleksa u sljedećim fazama predviđa pak investicije čiji je ukupni iznos čak 550 milijuna eura, koje, među ostalim, uključuju gradnju poslovnog tornja i hotela, a prema inicijalnoj projekciji trebale su biti dovršene 2012. godine. No, u aktualnim okolnostima, uistinu je nemoguće ocijeniti hoće li i kada uz šoping-centar biti realizirane druga i treća faza projekta. Zasad je velika stvar ako TriGranit uz pomoć Ingre, i bez ozbiljnih posljedica za likvidnost i ekonomsku opstojnost hrvatske kompanije, uspije zatvoriti financijski okvir za dovršetak gradnje trgovačkog centra na Laništu. Ilustracije radi, sam Arena Centar prema projektu je tripot veća građevina od Avenue Malla, a dvostruko veća od King Crossa, gdje bi se nakon otvorenja trebalo zaposliti oko 3000 ljudi.

Najveće završene trgovačke investicije u prošloj su godini dva outlet centra pokraj Zagreba - Outlet centar Sveta Helena u Sv. Ivanu Zelini, površine 12.500 kvadrata, i Roses Fashion Outlet Centar otvoren u Svetom Križu Začretje. Ovo je prvi outlet centar u Hrvatskoj, investitor je austrij-

U 2009. na tržištu će se naći samo jedan novosagrađeni poslovni toranj A klase, i to u Osijeku - Agramov toranj Eurodom s 12 katova

ska Dayland grupa, a vrijednost investicije je 50 milijuna eura. Na površini od 21.000 četvornih metara smješteno je 80 dućana, a ujesen sljedeće godine, u sklopu druge faze širenja, namjera je investitora otvoriti 45 novih prodavaonica.

Konzultanti prognoziraju da se jedan od dvaju hrvatskih outlet centara, otvorena gotovo istovremeno i na relativno maloj udaljenosti, vjerojatno neće održati. "Štoviše, možda se nijedan neće održati jer će se 2011. u njihovoj blizini otvoriti Ikea na više od 100.000 kvadrata tlocrtna površine šoping-prostora", kaže direktor Ilikra nekretnina. Pojašnjava kako će švedski trgovački div, osim klasičnog Ikea-blue boxa, imati i tzv. red box-trgovački centar s najvećim svjetskim brendovima. To je možda jedan od razloga, kaže on, što najveće robne marke nisu došle u outlete koje su otvorili izraelski i austrijski investitori.

Ove se godine planira i otvaranje trgovačkog centra u Dubravi, površine 27.000 kvadrata, a na zapadu u Vrbanima grčki investitor otvara 20.000 četvornih metara maloprodajnog prostora.

Pokraj Zaprešića na zapadnom ulazu u grad, na površini 95.000 kvadrata, započelo se s gradnjom trgovačkog centra West Gate (investicijska vrijednost 300 milijuna eura), kao dijela gigantskog projekta Shopping City Zagreb (ukupna investicijska vrijednost 600 milijuna eura na više od milijun četvornih metara). Ciljani razmjeri gradnje, koja bi trebala biti završena u sljedećih devet godina, čine se posve nerealnima s obzirom na neobično raznorodnu i široku paletu investicijskih imena koja se navode kao nositelji projekta - austrijsko-njemački splet ulagača (grupacija Wagner, braunsberger Holding, arhitektonski ured ATP Achammer

Tritthart&Partner te Redserve, developerska tvrtka s uredima u Beču i Zagrebu). Prema najavama zagrebačkog developera West Gate bi trebao biti otvoren u proljeće ove godine, ali kako je objekt tek u početnoj fazi gradnje to je potpuno iluzorna najava.

Od ostalih gradova u šoping-sektoru najveći je interes za Osijek, gdje se čak četiri strana developera - Eyemaxx, Amplitudo, Osijek-Koteks, GTC - natječu tko će prvi započeti graditi u 2009. te steći stratešku prednost, jer sva četiri trgovačka centra zasigurno neće zaživjeti. Kovačić smatra da je u većini hrvatskih gradova otvoren investicijski prostor za manje trgovačke centre koji kombiniraju trgovinu i zabavu, a najveći potencijal u tom kontekstu nudi Split zbog nedovoljne ponude blizu samog gradskog centra. Konzultant predviđa kako će zaživjeti projekti sa strateškim planom komercijalizacije i visokom razinom iznajmljenosti kao preduvjetima za dobivanje kapitala.

Naime, u novim okolnostima svjetske krize procjene rizika i marže za Hrvatsku i njene kompanije veće su negoli prije, što će poskupjeti kapital i učiniti ga teže dostupnim, kaže Kovačić. Prognozira kako zbog toga mnogi najavljeni projekti neće zaživjeti, a banke će najprije rješavati i financirati velike kompanije, svoje sadašnje ili buduće klijente.

No kriza, dodaje, može pogodovati nekim stranim investitorima jer mogu pribaviti jeftiniji kapital od malih.

Ikea, primjerice, ima vlastitu banku i nema problema s financiranjem pa će joj kriza samo ojačati poziciju, objašnjava Kovačić.

Prema njegovoj procjeni dramatičnog pada kao na tržištu kapitala neće biti, ali tržište nekretnina je tromije i kasnije reagira, tako da će i oporavak biti duži, posebno u sektoru stambenih nekretnina. ■

VODEĆA TVRTKA ZA MONTAŽNU GRADNJU ČELIČNIH OBJEKATA

M-PROFIL d.o.o.
Prilaz dr. F.Tudmana 11
49210 Zabok



RJEŠENJE „KLJUČ U RUKE“
Trgovački centri Izložbeni saloni
Industrijski objekti Proizvodni pogoni
Sportsko-rekreativni centri
Skladišta

40 % BRŽA GRADNJA!



SVE NA JEDNOM MJESTU



KONTAKT PON-PET OD 7.00 DO 15.00
Tel: 049/ 588-800
Fax: 049/588-850
e-mail: m-profil@m-profil.hr
www.m-profil.hr

Prilika za ulaganje

Pravi pad cijena stanova očekuje se u drugom polugodištu ove godine, a stabiliziranje tek 2010. Investitori opterećeni kreditima spuštati će cijene pa je ovo prava godina za ulaganja u nekretnine

HPB Nekretnine, direktor Nikola Anić: Pravi pad cijena stanova u drugom polugodištu



Izdvojimo li sektor nekretnina u srednjoj Europi vidi se da su dionice nekretninskih tvrtki već protekle godine, nakon sloma

američkog tržišta nekretnina, zabilježile najveći pad u odnosu na druge sektore - do čak 85 posto.

Na hrvatskom pak financijskom tržištu zatvoreni investicijski fondovi (ZIF) s javnom ponudom koji ulažu u nekretnine nisu pretrpjeli znatne gubitke usporedimo li ih s europskim fondovima, čiji se gubici kreću između 10 do 70 posto. Uočljivo je da su dionice na financijskom tržištu u prosjeku izgubile oko 50 %, a takvu situaciju možemo očekivati i na tržištu nekretnina koje je "neuredenije i tromije" od financijskog.

Najavom stagnacije, odnosno pada aktivnosti građevinskog sektora za očekivati je da će cijene nekretnina stagnirati. Segment nekretnina u koji spadaju građevinsko i poljoprivredno zemljište tijekom ove godine ipak će zadržati određeni rast te će nekretnine na dobroj lokaciji zadržati svoju cijenu, koja će u budućnosti postupno rasti.

Ulagачi će morati promijeniti ovogodišnju strategiju ulaganja i usmjeriti se više na logističke, skladišne i distributivne centre oko većih gradova, kao i na trgovačke centre s naglaskom na manjim gradovima, osobito turističkim.

Kad je riječ o stambenom sektoru dosadašnja strategija nerealnih cijena, kako kvalitativno tako i kvantitativno, držat će u neizvjesnosti investitore i tržište sve do korekcije cijena, a one se mogu očekivati tek u drugoj polovici ove godine. Za ovaj segment tržišta osobito je važna opća zaduženost stanovništva,

cijena kapitala, stroži uvjeti banaka te ponuda i potražnja stanova, a prognozirana situacija u financijskom i gospodarskom sektoru ne ide tomu u prilog, zaključuje glavni menadžer HPB Nekretnina.

Igor Radojković, direktor Hypo-alpe-adria nekretnina: Lagana ravnoteža tek u 2010.



Prognoza za ovu godinu je smanjenje cijena nekretnina, što je praktički već i započelo u zadnjem kvartalu 2008. u

iznosu oko 10 % za novogradnju, odnosno do 15 % za polovne stanove. Taj se postotak odnosi na približno 70 % ponuđenog portfelja stambenih nekretnina koje su trenutačno na tržištu. Ostalih 30 % može doživjeti i veće korekcije prema dolje - kad investitori u startu traže nerealno visoke cijene. No, manji dio nekretnina zadržat će trenutačne prodajne cijene. Razlog zašto smatramo da u većini slučajeva nije realno očekivati veće smanjenje, barem ne ove godine, je servisiranje obveza investitora prema bankama, jer bi svako veće spuštanje cijena ugrozilo otplatu kredita. Dakle, vjerojatno će doći do velikog broja reprograma kredita koji dolaze na naplatu u 2009. Prodajni će se ciklus znatno produžiti, što bi moglo donekle ugroziti i likvidnost pojedinih tvrtki, tako da će oni investitori koji se nađu u takvoj situaciji, a imaju prostora za spuštanje cijene, iste i spuštati kako bi osigurali koliko-toliko normalno poslovanje. U najboljoj će poziciji, u smislu manevarskog prostora, biti oni investitori koji su projekte financirali višim postotkom vlastitog udjela i koji mogu podnijeti niži očekivani prihod od prodaje.

Uzme li se u obzir da je na tržištu grada Zagreba, najvećem i najdinamičnijem u Hrvatskoj, u 2007. bilo završeno oko 9000 stanova, prema podacima gradskog Odjela za statistiku, i ako približno toliko stanova bude gotovo i u 2008., a uzevši u obzir da u ovom trenutku u Zagrebu prema neslužbenim podacima ima oko 6000 neprodanih stanova, evidentno je da će ove godine biti ponuđeno više stanova nego što je trenutačna potražnja za njima. Ako još dođe i do povećanja kamatnih stopa na stambene kredite, potražnja će se još dodatno smanjiti. Tržište stambenih nekretnina moglo bi početi s laganom ponovnom uspostavom ravnoteže u 2010. zato što većina banaka neće ove godine odobravati projektna financiranja stambene gradnje, što će dovesti do smanjenja ponude.

Ivan Stojević, direktor PBZ Nekretnina: Cijene će spuštati investitori bez svog kapitala



Obujam zagrebačke stanogradnje je trenutačno oko 10.000 stanova u realizaciji, a u objektivno teškoj godini

pred nama teško je očekivati laku prodaju tolike količine stanova. Ipak, ove godine neće doći do većeg smanjenja cijena već do blaže korekcije, s obzirom na to da su i ulazni troškovi investitora značajni. Pod tim se podrazumijeva skupo građevinsko zemljište, vodnu naknadu, povećan trošak gradnje, značajan trošak financiranja - jer do etažiranja i upisa stanova u gruntnovnici dolazi tek na kraju izgradnje objekta iza uporabne dozvole, i tek tada se realiziraju stambeni krediti građana.

Investitori koji su ušli u projekte većinom s bankarskim kreditom zbog otežane prodaje mogli bi prvi biti u problemima i možda značajnije snižavati cijene stanova. Dobri i kvalitetni projekti integrirani u grad, na boljem prometnom položaju i s kvalitetnom javnom infrastrukturom, i dalje će držati cijene na sadašnjim razinama. Ključno je u ovoj godini hoće li se projektno financiranje od strane poslovnih banaka te stambeno kreditiranje i kamate zadržati na približnoj razini iz 2008. Eventualno povećanje kamata, o čemu se dosta nagađa, moglo bi dodatno smanjiti volumen prodaje stanova i dodatno otežati položaj cijelog građevinskog sektora.

**Ilijana Jeleč, predsjednica
Uprave Erste nekretnine: Idealno
vrijeme za kupnju**



Nakon zabilježenog porasta cijena nekretnina u prvoj polovici prošle godine primjetna je stagnacija u trećem lanjskom kvartalu te pad u zadnjem tromjesečju. No, Split je iznimka jer zbog akumulirane potražnje, s jedne strane, i nedovoljne ponude, s druge, te prostornog ograničenja širenja grada cijene stanova ne bilježe pad.

Ove je godine moguć daljnji pad cijena, ali teško da će biti drastičan jer su mnogi investitori već značajno korigirali svoje cijene. Kvalitetne nekretnine na kvalitetnim lokacijama i dalje će naći zainteresirane kupce bez većih korekcija cijena.

Investitori koji su projekte financirali bankarskim kreditima nemaju previše prostora za snižavanje cijena. U svakom slučaju ova će godina biti povoljna za ulaganje u nekretnine. ■



ZANE NEKRETNINE d.o.o.

Zagreb, Nova Ves 17

www.zane.hr

zane@zane.hr

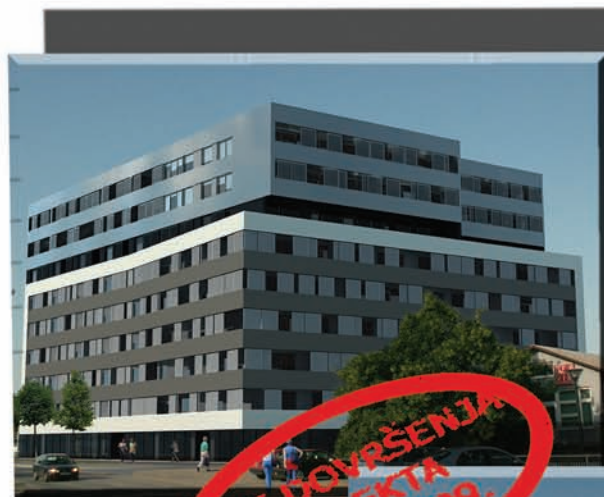
01/48 60 114

01/48 60 120

01/48 60 131



PRODAJA VRHUNSKIH STANOVA NA ATRAKTIVNOJ LOKACIJI



ZAVRTNICA
Zaharova 23, ZAGREB

**VISOKI STANDARD
GRADNJE
&
OPREMANJA**

**ROK DOKRŠENJA
OBJEKTA
30.04.2009.**

Stanovi od 33 m² do 96 m²

Mogućnost kreditiranja
putem Zagrebačke banke



TEHNOPANELI -PROJEKT d.o.o.

Zagreb, Zavrtnica 23

www.tehnopaneli-projekt.hr

projekt@tehnopaneli.hr

01/ 63 95 985

091/ 36 36 393

091/ 36 36 363

091/ 20 86 363

091/ 36 36 370

Cijene

Zašto nema statistike

NEKRETNOSTI I BIZNIS

Podaci o ukupnom broju prodanih nekretnina i njihovim kupoprodajnim cijenama u Hrvatskoj ne postoje, pa nema ni pouzdanih prognoza o padu ili rastu tržišta koje prvo ukazuje na važna kretanja u gospodarstvu

PIŠE KAROLINA PAŠIĆ

Iako je nekretninska struka pozitivno reagirala na novi zakon o posredovanju u prometu nekretnina, koji se iščekivao od osnutka države, on javnosti neće osigurati najvažnije podatke o tržištu stanova, kuća i zemljišta - ukupni broj prodanih nekretnina i njihova stvarna cijena na domaćem tržištu.

Hrvoje Bujas, direktor Pravog klika u čijem je vlasništvu internetska tražilica nekretnina Go Home, za Banku kaže kako iako novi zakon određuje čitav niz smjernica koje su doista bitne za nekretninski sektor ne navodi tzv. pravo prodaje nekretnine koje postoji, primjerice, u sličnom zakonu u SAD-u. "U Americi ne-

kretninu možete prodavati ili kao privatna osoba ili preko samo jedne ovlaštene agencije, dok je kod nas, ako želite, legalno možete prodavati preko 10 agencija", navodi Bujas, pojašnjavajući kako ta mogućnost u statističkom smislu dovodi do zbrke i neautentičnih podataka. Razlog je što se, statistički gledano, na hrvatskom tržištu umjesto jedne nekretnine pojavljuje njih pet jer je na jednom portalu ili u oglasniku prodaju četiri različite agencije i jedan privatni vlasnik. U tom kontekstu tu istu nekretninu, kaže Bujas, razni posrednici čak izlistavaju po različitim cijenama. Konačno, kad nekretnina bude prodana, agencija ne sudjeluje u prijavi kupoprodaje

poreznoj upravi i ne rade baze podataka na temelju prodajnih nego traženih cijena.

"U Americi agencije rade po principu sve na jednom mjestu - sređivanje hipotekarnog kredita, papirologije, prijave poreznoj upravi, sređivanje kupoprodajnog ugovora, posredovanja u dobivanju vlasničkog lista, dok kod nas to čine samo kvalitetnije agencije", kaže Bujas.

Poreznici pojma nemaju

Porezna uprava pri Ministarstvu financija, odnosno Državni zavod za statistiku, koji bi trebali raspolagati i objavljivati najtočnije podatke o vrijednosti prodanih stambenih nekretnina također su limitirani.

CONSTRUCT

SAJAM GRADNJE I STANOVANJA

ŠPORTSKI CENTAR VIŠNJIK,
ZADAR 19.-22.03.2009.

www.constructafair.com

MEDIJSKI POKROVITELJI:

BANKA

eukonomist

Golf

Od Barbarige do Srđa

S jedne strane "lažnim kupoprodajnim cijenama", a s druge netransparentnošću jer Porezna uprava u vrlo rijetkim slučajevima zainteresiranim medijima daje podatke o uplaćenom porezu na promet nekretninama te o njihovom broju. No, i u slučaju da PU komunicira te podatke, može dati samo iznos uplaćenog poreza za starije stanove jer novogradnje ne podliježu tom oporezivanju.

"Gore navedeni izvori pak nemaju točne informacije jer obuhvaćaju, naprimjer, i cijene stanova iz POS programa - u Zagrebu je cijena bila od 850 €/m² do 910 €/m² - ili pak cifre navedene na kupoprodajnim ugovorima, koji su prijavljeni PU, nisu jednake stvarnim cijenama u prodaji kako bi kupac smanjio porezna davanja za nekretninu", zaključuje Bujas.

Prema njegovim riječima kako bi se došlo do stvarnih statistika sve bi agencije trebale automatski biti članice Udruge posrednika za promet nekretninama pri HGK, a ona bi trebala kao strukovno tijelo imati važniju ulogu te provoditi kontroling tržišta jer je s novim zakonom u boljoj poziciji negoli prije. Nadalje, sve bi te agencije trebale biti dužne participirati do kraja u procesu prodaje nekretnina, do potpisivanja Ugovora, te podatke o navedenoj nekretnini, njenoj izlistanoj i prodajnoj cijeni dostaviti Udruzi pri HGK. Sve agencije koje se ne pridržavaju navedenih pravila trebale bi ostati bez licencije, a time i bez mogućnosti poslovanja, što sada, naravno, nije slučaj, zaključuje Bujas. ■

Čini se da globalna kriza neće usporiti planirana ulaganja u golf-terene u Hrvatskoj, u vrijednosti preko 1,5 milijardi eura

Kulminacija političkih prepucavanja oko novog Zakona o golfu bilo je prošlomjesečno podnošenje ustavne tužbe kojom se traži ukidanje cijelog zakona, a podigao ju je SDP. Prema u medijima iznesenim informacijama u Hrvatskoj se zasad planira gradnja čak 62 golf-resorta, što u slučaju da se pronađu zainteresirani investitori ne bi trebao biti problem jer je novi zakon gradnju golf-terena proglasio nacionalnim interesom te oštrim odredbama uklonio sve prepreke za početak gradnje. Najviše je zamjerki izazvala odredba po kojoj je moguće uz naknadu određenu po tržišnim cijenama izvesti vlasnike čak 20 % planiranih površina budućeg golf-resorta, u slučaju da pokušaju visokim cijenama svog zemljišta ucjenjivati investitore, što je bila realna mogućnost.

Druga je najspornija zakonska odredba to da se na 25 % tlocrtne površine golf-terena može graditi smještajne kapacitete, što je povuklo kritike kako ovdje očito nije riječ o golfu i turizmu već o apartmanizaciji i prodaji nekretnina u sprezi s prenamjenom jeftinog poljoprivrednog zemljišta u građevinsko, čemu će kumovati korupcija lokalnih vlasti koje donose prostorne planove.

Rupe i rupetine

Iako nije vjerojatno da su baš svi budući investitori u golf-resorte u Hrvatskoj građevinski špekulanti koji žele prodavati apartmane, vile i

hotele, činjenica je da za špekulacije tog tipa u suradnji s lokalnim moćnicima doista postoji zakonska "rupa". Naime, prostorne planove donose općine i gradovi, a potvrđuju ih županije, no u dosadašnjoj praksi nisu bili rijetki skandali zbog pogodovanja investitorima na lokalnoj razini, posebice kod tako velikih investicija. Najjednostavniji "model" je kupnja jeftinog poljoprivrednog zemljišta na području koje se potom u prostornom planu prenamijeni u prostor za gradnju golf-igrališta, pa zemlji naglo skače cijena, nešto manje onoj za gradnju samog terena, no daleko više za gradnju smještajnih kapaciteta.

Drugi je potez/model da se nekako "progura" studija utjecaja na okoliš koja omogućuje maksimalnu izgradnju prema zakonu te potom još i lokalni moćnik sve predviđene općinske smještajne kapacitete "odredi" za gradnju baš na građevinskoj čestici budućeg resorta - i drugi crni scenarij je ostvaren. Javne rasprave o prostornim planovima, odnosno primjedbe na njih, ljude na (lokalnoj) vlasti i tako ni na što ne obvezuje ni u velikim gradovima, a kamoli u općinama s nekoliko tisuća stanovnika - sjetimo se samo 50.000 potpisa protiv projekta na Cvjetnom trgu u Zagrebu i gradonačelnikovog odgovora kako "građani biraju svake četiri godine", a u međuvremenu



- moraju trpjeti poteze ljudi na vlasti.

Prvo igralište koje će početi s radom bit će ono Rezidencije Skiper, odnosno kompleksa Kempinski na lokaciji Crveni Vrh na Savudriji, gdje će prve partije biti odigrane već proljetos. Te je investitore SDP inače prozvao da su "kupili" novi zakon predizbornim donacijama HDZ-u. Sljedeći u nizu otvorenja vjerojatno će biti projekt Dražena Ladića i GTC-a na lokaciji Marlera pokraj Pule (vidi intervju na str. 62), a za njima dva istarska golf-resorta Maistre.

Politika i biznis

Prema istraživanju Business.hra, na području Istre u pripremi ih je još nekoliko takvih projekata, poput Porto Mariccia kod Barbarige tvrtke AB Maris, jednog od prvih, no on je lani zapeo na konzervatorima. Grad Poreč je osnovao konzorcij za lokaciju Zelena laguna, a u Balama projekt priprema tvrtka lokalne zajednice Mon Perin. Lokaciju je ozbiljno pripremila i općina Višnjan, ali je Županija ne pušta u prostorni plan. Također, nakon Crvenog Vrh, Skiper na Savudriji namjerava realizirati i igralište na lokaciji Stancija Grande. Na zadarskom se području najviše pričalo o interesu Australaca i Ame-

rikanaca za sukošansku Tusticu, no trenutačno je najkonkretniji projekt na Baštunskom brigu u Biogradu, gdje zemljište otkupljuje VMD Promet i za koji je u rujnu osnovan konzorcij. Desetak investitora čeka natječaj za atraktivni teren uz šibensko Prokljansko jezero, a na dubrovačkom području projekt je na Srđu započela tvrtka Borgo izraelskog naftaša Aarona Frankela, dok lokaciju Rudine u dubrovačkom primorju priprema Profectus splitskog poduzetnika Vicenca Blagaića.

Ukupna vrijednost ulaganja u devet dosad aktiviranih projekata gradnje golf-resorta u Hrvatskoj prelazi milijardu eura, a zajedno s još desetak projekata u pripremi i preko 1,5 milijardi eura, pokazuju podaci koje je Business.hr prikupio uz pomoć projektanata, konzultanata i samih investitora.

Glede mogućih korupcijskih afera i zakonskih rupa veseli činjenica da je projekt golf-resorta kod Motovuna, koji bi u sebi uključivao i zahvate u Park prirode u dolini rijeke Mirne, zasad zaustavljen, tako da je dvaput odbijena investitorova Studija utjecaja na okoliš koja je predviđala gradnju velikog broja luksuznih smještajnih vila za prodaju. Kad bi sve instance vlasti tako kvali-

tetno funkcionirale novi zakon i ne bi bio tako loše rješenje, mada se i neki investitori čude do koje je mjere radikalan. Naime, Hrvatska kao turistička zemlja na Mediteranu doista ne može i nadalje biti destinacija bez ijednog golf-terena u priobalju, a da se o golfu kao o neophodnom dijelu ponude koji su razvili svi naši konkurenti raspravlja već desetak godina. ■

NAJAM ILI PRODAJA poslovnog prostora u središtu grada Vrbik

novogradnja
prizemlje površine 350 m²
pogodno za predstavništva
sa izložbenim prostorom,
samoposlugu, trgovačke i slične
djelatnosti, osim ugostiteljstva



NIKAR d.o.o.
Tel. 01/611 55 05
Mobitel 098/351 907



- ZAGREB - NOVI ZAGREB - RADMANOVAČKA ULICA:** Stambeni objekt, stan površine od 47,27 m². Cijena 1900 EUR/m² s PDV-om. Useljenje 3/2009
- ZAGREB - BIJENIK - PREVOJ:** Urbana vila. Četverosobni stan površine 91,52 m². Cijena 2000 EUR/m² sa PDV-om. Useljiv
- ZAGREB - REMETINEČKA ULICA:** Stambeni objekt. Dvosobni stanovi površine 44 i 45 m². Cijena 1950 EUR/m² s PDV-om. Useljenje 3/2009.
- ŠPANSKO - ORANICE:** ROH-BAU poslovni prostor površine od 43 do 134 m². cijena od 1350 do 2000 EUR/m² s PDV-om.
- ZAGREB - BORČEC:** Urbana vila. Stan od 89,11 m². Cijena 2000 EUR/m² s PDV-om. Useljiv
- ZAGREB - MLINOVI:** Urbane vile u izgradnji. Stan površine 149,68 m². Cijena 2500 EUR/m² s PDV-om.
- ZAGREB - MLINOVI - ŠTIROVNIČKA:** Urbane vile u izgradnji. Trosoban stan površine 102,17 m². Cijena 2000EUR/m² s PDV-om.
- MALEŠNICA - A.T.MIMARE:** Stanovi u izgradnjipovršine od 43 do 98 m². Cijena od 1950 EUR/m² s PDV-om.
- ZAGREB - REMETE - ULICA ČREŠNJEVEC:** Urbane vile. Useljiv stan od 131 m². Cijena 2100 EUR/m² s PDV-om.
- ZAGREB - SIGEČICA:** Stambeni objekt. Useljivi stanovi 67,87 i 70,96 m². Cijena 1990 EUR/m² s PDV-om.
- ZAGREB - SVETICE:** Dvoetažni poslovni prostorpovršine 169,12 m². Cijena 2170 EUR/m².
- KUĆA NA VIRU:** Kuća na Viru površine 337 m². Cijena 300 000 EUR



Veliki izbor stanova u Zagrebu: Gajnice, Vrapče, Kustošija, Špansko, Malešnica, Trešnjevka, Borovje, Rapska, Trnsko, Dugave, Kajzerica, Remetinečka c. - Blato, Dugo selo, Urbane vile: Gračani, Mlinovi, Šestine, Bijenik-Prevoj, Borčec, Remete-Črešnjevec, Gospočak, Samobor
Poslovni prostori: Špansko, Stenjevec, Trešnjevka, Svetice, Dubrava, Remetinečka c. - Blato, Lučko - D. Stupnik, Sesvete, Oroslavje, Pula, Čepin
Aptmani: Krk, Makarska - Podgora, Nin kod Zadra, Zubovići na Pagu, Mandre na Pagu, Crikvenica
Kuće: Pantovčak, Gajnice, Jarun, Vrapče, Vir, Varaždinske Toplice, Zadar - Bokanjac, Novska, Gornje Bazje - Virovitica
Zemljišta: Kustošija, Gračani, Žitnjak, Strmec Bukevski, Orešje - Samobor, Kutina, Sisak, Kraljev Vrh - Jakovlje

Desetljeće upornosti

Projekt golf-terena pokraj Pule guram već devet godina i teško mi je prognozirati kad će sve to završiti, no nadam se da se priča teška 130 milijuna eura konačno bliži kraju, kaže Dražen Ladić

Dražen Ladić, nekoć slavni nogometni reprezentativac a danas pasionirani golfer i poslovni čovjek, projekt golf-terena na lokaciji Marlera pokraj Pule "gura" već devet godina, od 1999., nakon odustajanja trojice američkih investitora koji su pobjegli iz Hrvatske suočeni s ogromnim administrativnim preprekama. U to doba nije bilo nikakve usklađene zakonske regulative koja bi omogućavala provedbu takvih projekata, kao ni prostornih planova većine gradova i općina - nije se, primjerice, znalo koliko iznosi naknada za izdavanje šumske osnove u vlasništvu države u takve svrhe.

"Prve četiri godine potrošili smo na usmjeravanja i uvjeravanja nadležnih institucija u kojem smjeru treba razvijati zakonsku regulativu. Dobra je okolnost bila da je za tu lokaciju već bio donesen prostorni plan općine za tu granicu obuhvata, odnosno građevinske zone, no to nam nije puno pomoglo", prisjeća se Ladić.

Danas, kad je Hrvatska donijela Zakon o golfu kojim je izgradnja golf-terena dobila status projekata od nacionalnog interesa, kaže kako njemu i njegovim partnerima, tvrtki GTC Hrvatska, izraelskoj kompaniji koja je gradila i zagrebački Avenue Mall, novi zakon zapravo i ne znači puno. Naime, nakon devet godina i milijuna eura utrošenih prije zabijanja prve lopate na gradilištu, prepreke su najvećim dijelom uklonjene i projekt bi uskoro trebao krenuti u realizaciju.

Nakon donošenja novog Zakona o golfu te glasne povike iz oporbe protiv tog zakona, ne čini li vam se da je u javnosti ponovno stvorena negativna klima i averzija prema gradnji golf-igrališta u Hrvatskoj?

Mislim da najveći dio te averzije ima korijen u tome što ljudima nije korektno preneseno o čemu

je riječ već se iznose neistine i poluistine iz dnevno-političkih razloga. Priče o olakom bogaćenju, rasprodaji zemljišta i pogodovanju investitorima, barem u slučaju našeg projekta, jednostavno nisu istinite. Ako je to slučaj na nekim drugim lokacijama to je posao za institucije vlasti, ali moramo ustrajati na tome da nas se, da tako kažem, "ne trpa u isti koš". To se vidi i po tome što ga pokušavamo realizirati punih devet godina te da su u međuvremenu potrošena ogromna sredstva, a još ni danas nismo posve sigurni hoće li projekt uopće biti ostvaren. Naime, ovakvi se projekti mogu realizirati na način da se kupovanjem okrupni parcela od stotinjak hektara od privatnih vlasnika. Drugi je način da se od države dobije koncesija za pravo građenja na određenom prostoru na 40 godina jer ona toliku količinu zemlje ne prodaje. To je naš slučaj, a mi tu koncesiju još uvijek nismo dobili. Pritom je riječ o zemljištu za gradnju golf-terena, a ne o terenu za gradnju smještajnih kapaciteta.

Naš projekt sadrži 130 hektara zemljišta, od toga je 96 % državnog, te 4 % privatnog, podijeljenog igrom slučaja u četiri privatne parcele. Za tri parcele možemo reći da je situacija riješena, dok s vlasnikom jedne parcele nikako ne možemo naći zajednički jezik - naime, gospodin traži 500 eura po kvadratnom metru za parcelu koja nam uopće nije potrebna za gradnju, no blokirao nas je na način da nam, bez da ga isplatimo, nije želio dati suglasnost za gradnju uz njegovu među te je kao stranka u upravnom postupku pokrenuo upravni spor koji nam je na sudu "pojeo" dvije godine.

Kad govorimo o zemljištu u vlasništvu države, dijelu na kojemu se gradi igralište, trebamo dobiti u koncesiju na 40 godina, dok dio za izgradnju smještajnih

kapaciteta moramo kupiti, i to po tržišnoj cijeni građevinskog terena predviđenog za gradnju smještajnih objekata, koju pak određuje porezna uprava na osnovu tržišnih kretanja.

Upravo u tom dijelu oporba smatra kako se jeftino prenamjenom dolazi do građevinskog terena te pogoduje investitoru.

To jednostavno nije istina. Naime, čim je prostornim planom neka parcela određena za gradnju golf-igrališta, to je zemljište postalo građevinsko, te se kao takvo i prodaje po višoj cijeni negoli poljoprivredno, ako je do tada imalo poljoprivrednu namjenu u prostornom planu. Nadalje, na dijelu parcele predviđenom za gradnju samog igrališta nema mogućnosti gradnje objekata, mada je zemljište građevinsko, ali za gradnju terena, pa taj dio terena ima sukladno nižu cijenu. Zakon o javnoj nabavi, nadalje, određuje da se postupak mora provesti bez javnog natječaja jer bi on pogodovao korupciji na način da bi treća osoba mogla u beskraj ucjenjivati investitora podizanjem cijene, pa da mu dopusti realizaciju projekta. Dio koji govori o izvlaštenju u novom Zakonu o golfu eventualno nam može pomoći da konačno brže riješimo problem u vidu "ucjene cijenom" od strane osobe koja je vlasnik 0,6 hektara - dakle, manje od 0,5 % ukupne površine projekta, te koji nam, ponavljam, uopće ne treba.

U kojoj ste fazi glede dozvola za gradnju i početka gradnje?

Lokacijsku dozvolu dobio sam još 2002., no vlasnik sporne čestice podigao je na to tužbu na Upravnom sudu. Dvije se godine potom čekala presuda, koja je na kraju glasila kako gospodin nije imao pravne osnove za podizanje tužbe. Lokacijska je dozvola tako postala pravomoćna 2005., i tek

tada sam mogao ozbiljno započeti s traženjem partnera za realizaciju projekta. Zajedno smo pak 2006. krenuli u vađenje građevinske dozvole, i sada smo pri kraju procesa. Ostala su još neriješena neka formalno-vlasnička pitanja - naime, već dvije godine traje upis državne zemlje u katastar i gruntovnicu, koja dosad nije bila formalno-pravno upisana. Teško mi je prognozirati kada će sve završiti, no nadam se da je priča konačno blizu kraju.

O koliko je investiciji zapravo riječ?

Što se proces više razvlači, troškovi rastu. Trenutačno mogu reći da je riječ o investiciji od preko 130 milijuna eura. Mijenjaju se i uvjeti na tržištu kapitala, svjedoci smo svjetske financijske krize...

Kakva je situacija s gradnjom i prodajom smještajnih kapaciteta? Naime, kritičari tvrde da je pravi interes gradnja i prodaja nekretnina, a ne menadžment golf-terenima i turizam...

Ovakvi projekti nisu financijski zanimljivi na kratko razdoblje. Jednostavno, ulazni su troškovi preveliki da bi se mogli pokriti u kratkom roku, a glede priča o rasprodaji apartmana, toga u našem projektu jednostavno nema. Zone za gradnju smještajnih kapaciteta su u prostornom planu općine Ližnjan određene kao T1 i T2, dakle za gradnju turističkih kapaciteta. Novi zakon dopušta mogućnost etažiranja, no ti će objekti i dalje morati ostati u turističkoj namjeni, bez obzira u čijem vlasništvu bili. Potrebno je, nadalje, znati da je sam teren neisplativa investicija bez smještajnih kapaciteta, kao i da lokalna zajednica ima velike koristi od golf-turizma na svom području. Golferi su klijentela visoke platežne moći, čija se izvanpansionska potrošnja izražava u brojcima od 100 posto.



Drugo, "zamagljivanje" je igranje brojkama oko mogućnosti gradnje i lakih profita, što opet nije istina. Naime, kod našeg projekta od ukupno 130 hektara 114 hektara otpada na golf-igralište, a 16 hektara na teren za gradnju objekata. Tek je od tih 16 hektara na 25 % površine dopuštena gradnja - a i tih 25 % je zapravo zakonski orijentir lokalnim vlastima koliko je maksimalno dopuštena gradnja, no oni mogu ići, i idu, ispod toga. Tu je pak važna komponenta studija utjecaja na okoliš, koja određuje količinu smještajnih kapaciteta koje je moguće graditi, u odnosu na infrastrukturu.

Upravo to je naš slučaj. Naime, nama je na kraju procesa na 160.000 četvornih metara građevinskog terena dopuštena gradnja ukupno 800 kreveta smještajnih kapaciteta. Nadalje, Zakon o kategorizaciji smještajnih kapaciteta jasno kaže kolika je, primjerice, kvadratura sobe za hotel s pet zvjezdica - drugim riječima nije moguće podići "zgradu oko jednog kreveta", kao što bi to neki htjeli prikazati. Mogućnost

"lova u mutnom" jednostavno ne postoji.

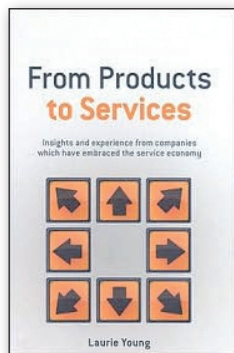
Kakva je onda isplativost ovakvih projekata?

To je dugoročan posao koji uključuje razvoj čitave destinacije, dakle lokalne zajednice, te umreženost s globalnim menadžment kompanijama koje na golf-destinacije dovode ljude cijelu godinu, a ne samo u dva ljetna mjeseca. Mi smo za milijune ljudi, naročito europskih golfera, jako zanimljiva destinacija jer se golf kod nas može igrati čitave godine, dok je u, primjerice, Njemačkoj sezona sedam mjeseci, a onda vremenski uvjeti sele zaljubljenike u taj sport u toplije krajeve. Potpisuju se dva tipa ugovora - jedan s kompanijom koja menadžira golf-igralištem, a drugi s tvrtkom koja upravlja smještajnim kapacitetima. Kao orijentir može poslužiti podatak da se u hotelskom turizmu povrat ulaganja računa u razdoblju od minimum 15 godina. Ovo je dugoročno isplativ posao, inače se golf-tereni ne bi niti gradili, no daleko od toga da je moguće bogaćenje preko noći. To jednostavno nije istina. ■

Ladić: Golferska izvanpansionska potrošnja je 100 posto

e-shop

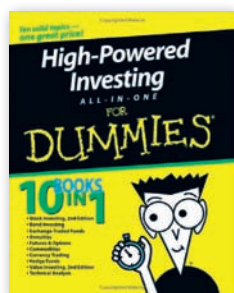
STRANA IZDANJA!



Laurie Young
FROM PRODUCTS TO SERVICES

Što je poslovne ljude ponukalo na ulazak u velike rizike? Daju li njihova iskustva upozorenja ili pružaju neizmjereno iskustvo? Iz velikih kompanija opisuju iskustva onih koji su doveli do velikih tranzicija i promjena te onih koji su ih uspješno odbijali.

360 kn



Amine Bouchentouf, Russell Wild,
Paul Mladjenovic, Peter J. Sander, Brian Dolan
**HIGH-POWERED INVESTING ALL
IN ONE FOR DUMMIES**

Otkrivate kako provesti preliminarno istraživanje, kako ulagati i profitirati, smanjiti rizik ulaganja, čitati i tumačiti financijske izvještaje, uočavati promjene na tržištu dionica, pisati i ispunjavati porezne prijave... Naučite kako donijeti bolje odluke i povećati prihode.

220 kn



Nidžara Osmanagić Bedenik
KRIZA KAO ŠANSA - 2. izdanje

Ovo je prva knjiga na hrvatskom jeziku koja se sustavno, jasno i jezgrovito bavi najizazovnijim područjem poslovne ekonomije. Što je poslovna kriza? Kako je spriječiti? Kako je prepoznati? Kako u krizi prepoznati izgled za nove početke?

179 kn



S. C. Certo, S. T. Certo
MODERNI MENADŽMENT, 10. izdanje

Ovaj vrhunski udžbenik nastao je na tradiciji dugoj 25 godina, a donosi umijeća koja će zadovoljiti potrebe mladog, ambicioznog menadžera, ali će ujedno upotrijebiti i osuvremeniti znanje višeg, iskusnog i sigurnog profesionalca.

495 kn



Andrej Kovačić, Vesna Bosilj Vukšić, Tomislav Hernaus
UPRAVLJANJE POSLOVNIM PROCESIMA

Cilj je udžbenika razjasniti nepoznanice glede upravljanja poslovnim procesima te ponuditi sustavan prikaz te mlade stručne i znanstvene discipline. Naglaskom na organizacijsku strukturu i poslovne procese nastoji se ponuditi interdisciplinarni pristup tematici.

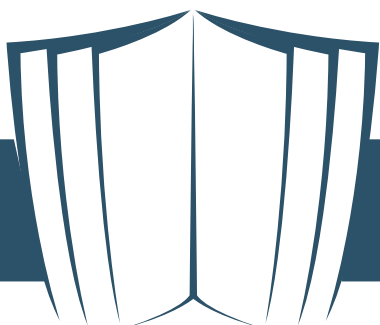
210 kn



Pere Sikavica, Fikreta Bahtijarević-Šiber, Nina Pološki Vokić
**SUVREMENI MENADŽMENT - vještine, sustavi
i izazovi**

Ovo djelo ima veliku vrijednost i bit će korisno ne samo studentima već i široj poslovnoj javnosti, a posebno menadžerima jer će u ovoj knjizi naći brojne odgovore na pitanja koja se svakodnevno postavljaju u ophođenju s ljudima.

420 kn



... i još više od 1500 odabranih naslova iz ekonomije, menadžmenta, financija, marketinga, beletristike, publicistike, rječnici, kuharice i strana izdanja
Plaćanje i kreditnim karticama



Boško Šego, Zdravka Aljinović, Branka Marasović
FINANCIJSKO MODELIRANJE

Knjiga-udžbenik namijenjena je ponajprije studentima viših godina te poslijediplomcima i doktorandima financijskih smjerova ekonomskih fakulteta, a koristit će i praktičarima, posebno iz financijsko-bankarske i fondovske industrije.

230 kn



Vladimir Cvijanović, Mirna Marović, Boris Sruk
FINANCIRANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Tri odluke u konačnici određuju vrijednost tvrtke - u što investirati, kako to financirati, i naposljetku, kako investicijom upravljati. Poduzetnici puno češće imaju odgovore na prvo i zadnje pitanje. Ova im knjiga pomaže u odgovoru na najvažnije - kako se financirati.

160 kn



Antonela Konjevod, Jelena Basač
POSLOVNO DOPISIVANJE - NA HRVATSKOM I ENGLJESKOM

Pisma poslovnog sadržaja pišu se prema određenim modelima, ovisno o različitim situacijama. Knjiga je namijenjena poslovnim ljudima, stručnjacima iz različitih područja, prevoditeljima te studentima i apsolvantima svih dodiplomskih i poslijediplomskih studija.

279 kn



William Engdahl
STOLJEĆE RATA 2 - tajni geopolitički plan američke vlade

Umjesto da potiče ozračje uzajamne gospodarske suradnje Washington je izabrao politiku laži, manipulacije i ratova, pokušavajući nad Rusijom steći nadzor pomoću vojne sile. Bushova Amerika pokušava odigrati na svoj posljednji adut - golemu vojnu moć - kako bi ojačala dolar i svoju ulogu svjetske velesile.

150 kn



William P. Young
KOLIBA

Najmlađa kćer Macka Mackenzia Missy oteta je za vrijeme obiteljskog ljetovanja. Dokaz da je brutalno ubijena pronađen je u nekoj napuštenoj kolibi u divljini Oregona... U svijetu ispunjenom neizrecivom boli postavlja se vječno pitanje - gdje se u takvom trenutku nalazi Bog...

125 kn



Cecelia Ahern
NA KRAJU DUGE

Kao nestašna djeca i buntovni tinejdžeri Rosie i Alex ostali su jedno uz drugo u dobru i zlu. Ali upravo kad su otkrili draži mladenačkih noći u gradu i propalih spojeva, bivaju razdvojeni. Svo ih vrijeme razdvajaju nesporazumi, okolnosti i zla sreća, a kad im se ukaže posljednja prilika, hoće li sve staviti na kocku u ime istinske ljubavi?

189 kn



Jorge Bucay
ISPRIČAT ĆU TI PRIČU

Ispričati priču jedno je od najvećih umijeća. Pričanje je u samoj osnovi jezika i ima ne samo zabavljajući već i ljekovit učinak. Glavni junak Demián dolazi psihoterapeutu tražeći odgovore na pitanja koja si postavlja svaki mladać... Otkriva se da je pripovijedanje najbolji lijek za sve jer bez komunikacije nema ljudskog društva.

99 kn



Jennifer Skiff
SUSRETI S BOGOM

Nesvakidašnja iskustva ljudi koji su osjetili moć Božje prisutnosti u svojim životima i zauvijek se promijenili. Zatrepašćuće, nezaboravne potvrde božanske intervencije donose utjehu i nadu, osnažuju duh i potiču vas da se zapitate, čak prisjetite, kada se u vašem životu dogodilo čudo.

129 kn

Banke na udaru

Državama pogođenima bankarskom krizom na raspolaganju su tri opcije: davanje dodatnih državnih garancija i osiguranja na bankarske plasmane, bankrot i nacionalizacija

Svjetski bankarski sektor početkom godine dodatno je pokvario opću crnu sliku globalnog gospodarstva jer su gubici europskih banaka potaknuli novi val nacionalizacije, što predstoji i najvećim američkim bankama.

Osim što su gubicima prestigle dosad najneuspješnije korporativne predstavnike, pad cijena bankarskih dionica izazvan najnovijim gubicima potpuno je osiromašio njihove dioničare, a vlade najrazvijenijih zemalja stavio pred težak izbor najmanje bolnog rješenja za postupno ozdravljenje banaka.

Posljednje vijesti ipak ukazuju na to da su mjere pojedinih vlada i središnjih banaka iz listopada prošle godine ipak počele davati rezultate i da su banke počele povećavati izdavanje kredita, što bi postao prvi korak u popuštanju krize kreditnog tržišta.

Već drugog tjedna nove godine bankarski sektor uzdrmala je vijest o djelomičnoj (25 % + 1 dionica) nacionalizaciji Commerzbank, druge najveće njemačke banke, nakon što je njemačka vlada odlučila izdvojiti dodatnih 10 milijardi eura za njen spas, a koja je samo dva mjeseca ranije od države već dobila 8,2 milijarde za pokriće gubitaka. S novih 10 milijardi eura Commerzbank će dovršiti preuzimanje Dresdner banke i pokriti njene i vlastite gubitke, koji su samo za četvrti kvartal procijenjeni na više od 1,3 milijarde eura.

Tek tjedan dana nakon djelomične nacionalizacije Commerzbanka irska je vlada objavila punu nacionalizaciju Anglo Irish banke, treće najveće irske banke prema aktivima. Nekoliko dana kasnije britanska Royal Bank of Scotland šokirala je javnost otkrićem rekordno visokog gubitka koji je u prošloj godini premašio 30 milijardi eura, prisilivši britansku vladu da donese odluku o nacionalizaciji 70 % banke.

Pretposljednog tjedna u mjesecu francuska vlada odobrila je dodat-

nih 10,5 milijardi eura pomoći svojim najvećim bankama, a posljednji veliki šok stigao je od američkih banaka Bank of America i Citigroup. Bank of America objavila je prvi kvartalni gubitak od 1991. godine od 2,39 milijardi dolara, ali je zbog novih otpisa ulaganja Merrill Lyncha, kupljenog u rujnu, bila prisiljena zatražiti dodatnih 20 milijardi dolara pomoći od nove vlade predsjednika Obame. Istodobno je gubitak Citigroup u posljednjem tromjesečju dosegao 8,29 milijardi dolara, prisilivši čelnike banke da donesu odluku o podjeli banke na rizičniji segment investicijskog trgovanja i potrošačkog financiranja i konzervativniji dio komercijalnog poslovanja. Ogromni gubici s kojima su te dvije banke suočene potaknuli su nagađanja o mogućoj nacionalizaciji i tih banaka, što je srušilo cijenu tih dionica, jer bi nacionalizacija, kao i kod ostalih banaka, dovela do efekta razrjeđivanja dobiti na veći broj dionica.

Od ostalih velikih europskih banaka država je u siječnju trebala spašavati i belgijsku KBC banku, koja je zbog gubitka od 2,5 milijardi eura u 2008. dobila od države pomoć od 2 milijarde eura, iako bez pretvaranja pozajmice u vlasnički udjel. KBC je samo na kreditima Islandu izgubila oko 200 milijardi eura, a za još 700 milijardi eura smanjila se vrijednost njenog ulagačkog portfelja. Banka je dosad otpisala oko 4 milijarde eura neuspješnih ulaganja.

Istočno od pakla - čistilište

Konačno, u iznimno teškoj situaciji našle su se i najveće banke na području srednje i istočne Europe - talijanske banke Unicredit i Intesa Sanpaolo, austrijske Erste bank i Raiffeisen ZB, francuski Societe Generale, belgijska KBC, njemačka Bayerische Landesbank, švedske Swedbank i SEB te grčke EFG i Eurobank. One su potkraj siječnja uputile dramatičan poziv čelnicima



Europske unije i Europske središnje banke da u gospodarske programe pomoći uključe i zemlje Nove Europe, od Poljske do Ukrajine i Srbije.

S obzirom na to da su austrijske banke zbog veličine ulaganja u regiju najizloženije mogućim gospodarskim problemima tih zemalja, sasvim je izvjesno da bi kriza likvidnosti ili nemogućnost otplate kredita neke od njih ozbiljno uzdrmale te banke i vjerojatno dovele i do njihove nacionalizacije. Prema veličini BDP-a austrijski (290 milijardi eura) je tek nešto viši od onoga zemalja jugoistočne Europe (270 milijardi eura), ali i bitno niži od onog država srednje Europe (740 milijardi eura). Iako banke nisu navele zemlje kojima bi Europa trebala pomoći, vjeruje se da je riječ o Ukrajini, Srbiji i BiH, koje imaju visoku vanjsku zaduženost i/ili visoki deficit u bilanci tekućih transakcija.

Najvidljivija posljedica siječanj-skih vijesti veliki je pad cijena bankarskih dionica. Samo tijekom siječnja tržišna vrijednost bankarskih divova i više se nego prepolovila. Dionica Commerzbank pala je 55 %, Citigroup i Bank of America 51 % odnosno 56 %, dok su britanske banke Barclays i Royal Bank of Scotland izgubili 65 % odnosno 74 % svoje burzovne vrijednosti iz prosinca. Time su burzovni gubici nekadašnjih financijskih divova u razdoblju od samo 18 mjeseci dosegli gotovo nevjerovatne razmjere. Naime, današnja je vrijednost Bank of America 89,6 % niža negoli krajem lipnja 2007., njemač-

ke Commerzbank 91,8 %, Citigroup 94,5 %, belgijsko-nizozemskog Fortisa za 95,5 %, a Royal Bank of Scotland za čak 98,1 %, što se gotovo može protumačiti potpunom propasti ulaganja u tu dionicu.

Stroj za novac

Siječanjska zbivanja u bankarskom sektoru tako su još jednom potvrdila pogubnost kombinacije jeftinog novca, slabe tržišne regulacije i pretjeranog oslanjanja na matematičke modele mjerenja rizika i mogućeg povrata, koji su već krajem devedesetih doveli do gospodarske krize. Ogromne količine stranog kapitala koji je stizao u SAD i Veliku Britaniju usmjeravao se ponajprije u financijsku imovinu, stvarajući početkom novog milenija cjenovni balon na dioničkim tržištima, a posljednjih godina i na tržištima nekretnina i s njima povezanim financijskim instrumentima. Dio bankara, posebice čelnici investicijskog sektora bankarstva, nakratko su pretvorili jedan konzervativni, srednje profitabilni sektor u stroj za tiskanje novca, ostvarujući sebi samima nevjerovatno visoke bonuse. Samo je Merrill Lynch, koji je u rujnu 2008. od propasti spasila prodaja Bank of America, u prošloj godini isplatio 15 milijardi dolara bonusa, iako je samo u zadnjem kvartalu ostvario gubitak od 15,3 milijarde dolara.

Unatoč gubicima neki od problema s kojima je bankarski sektor suočen posljednjih mjeseci čini se počinju jenjavati. Na tržištu obveznica cjenovni se raspon bankarskih

Pad dionica unatrag 18 mjeseci:

Bank of America -89,6 %

Commerzbank -91,8 %

Citigroup -94,5 %,

Fortis -95,5 %

Royal Bank of Scotland -98,1

obveznica u odnosu na državne stabilizirao, a sve su brojniji dokazi da su banke ponovno počele odobravati kredite. Analitičari Credit Suisse procjenjuju da je vrijednost kredita britanskih banaka sada viša negoli u lipnju prošle godine, a čelnik JP Morgana, Jaime Dimon tvrdi da banka ni u jednom trenutku krize nije prestala s kreditiranjem.

Najveći je problem što se krediti uglavnom plasiraju samo na domaće tržište tako da banke još uvijek ne udovoljavaju zahtjevima stranih klijenata, među kojima su i vlade, za refinanciranjem ili odobravanjem novih kredita. Strani klijenti prisiljeni su stoga kapital tražiti na bitno manje likvidnom domaćem tržištu, što u konačnici ostavlja dojam da globalna kreditna tržišta ne funkcioniraju.

U ovom trenutku vladama zema-lja koje su najviše pogođene bankarskom krizom na raspolaganju stoje tri opcije za njeno rješavanje ili barem ublažavanje.

Vjerojatno je najprihvatljivije davanje dodatnih državnih garancija i osiguranja na bankarske plasmane, što je od listopada već djelomično smanjilo rizik međubankarskog posuđivanja i dovelo do blagog oporavka kreditne aktivnosti, piše britanski *The Economist*.

Druga je opcija osnivanje tzv. loše banke, u koju bi banke izdvojile problematičnu imovinu i time omogućile zdravom dijelu postojećih banaka da se fokusiraju na klasične bankarske poslove prikupljanja i posuđivanja novca. Treća se opcija, nacionalizacija, čini najmanje prihvatljivom.

S jedne je strane izvjesno da država ne može uspješno upravljati financijskom ustanovom, a s druge je upitno može li država izdvojiti dovoljno novca za pokriće gubitaka. Naime, široka je javnost već sada nesklona plaćati više poreze ili odreći se nekih državnih beneficija za spas bankara koji su gospodarstvo i doveli u sadašnje stanje. ■

Maastricht sve dalje

Zemlje koje su zbog krize ušle u veliki proračunski deficit teško će se, kad oporavak i nastupi, vratiti unutar maastritskih kriterija, što otvara raspravu o održivosti eura

PIŠE **MAGDA VINTER**

Usjeni gospodarske krize koja vlada područjem eurozone zemlje-članice pojačale su raspravu o održivosti Pakta o stabilnosti, čije odredbe reguliraju dopuštenu razinu proračunskog i javnog duga, a koji je postao oslonac povjerenja u euro i njegove snage. Pakt o stabilnosti, temeljen na Maastrichtskom ugovoru iz 1993. godine, odredio je da članice eurozone smiju imati maksimalni proračunski manjak u visini 3 % BDP-a, dok javni dug ne smije premašiti razinu od 60 % BDP-a ili se mora smanjivati prema toj razini. Dosad su se članice uglavnom pridržavale tih odredbi, iako su ih 2003. godine, u razdoblju nakon velikog gospodarskog usporavanja, sve najvažnije članice - Njemačka, Francuska i Italija - prekršile (vidi graf.)

Ipak, pokušaji ublažavanja sadašnje recesije natjerali su vlade pojedinih zemalja da se odluče na velike porezne stimulanse kako bi potaknuli oporavak gospodarstva. Prema posljednjim siječanjским prognozama Europske komisije gospodarstvo eurozone u ovoj bi godini trebalo ostvariti pad BDP-a od 1,9 %, dok bi proračunski deficit 16 članica eurozone u prosjeku trebao dosegnuti 4 % BDP-a. Pritom će 12 zemalja nadmašiti postavljeni limit od 3 % BDP-a, dok bi se zemlje poput Francuske, Italije, Španjolske, Irske i Grčke mogle suočiti s deficitom od čak 6-7 % BDP-a. Europska komisija očekuje da do bitnog poboljšanja neće doći

niti 2010. godine kad bi zbirni proračunski deficit trebao ostati na razini od 4 % BDP-a.

Pod utjecajem straha od recesije čelnici Europske unije složili su se u posljednjem tromjesečju prošle godine oko potrebe privremenog labavljenja odredbi vezanih za Pakt, doni-

jevši nakon toga plan poticaja gospodarstvu težak 200 milijardi eura. Ipak, već je tada došlo do jasnih razlika u gledanju pojedinih zemalja. Naime, predstavnici Njemačke, koja je u protekle tri godine uspjela uravnotežiti svoj proračun, izrazili su zabrinutost da bi pretjerano porezno rasterećenje moglo učiniti veliku dugoročnu štetu zemljama eurozone.

Osim Njemačke za održivost Pakta najveći interes iskazale su Nizozemska i Austrija te neke od nečlanica eurozone poput Češke, Litve i Poljske, od kojih se također zahtijeva fiskalna disciplina kako bi mogle uvesti euro 2012. ili 2013. godine. Njemačka, čiji bi proračunski manjak u ovoj godini, čak i nakon najnovijeg paketa mjera pomoći gospodarstvu od 50 milijardi eura, trebao iznositi tek oko 1 % BDP-a zbog toga traži da se zemlje s planiranim visokim deficitom obvežu da će ih vratiti u postavljene okvire čim počne gospodarski oporavak.

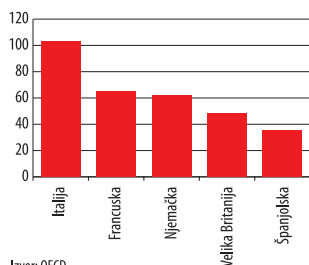
Vijesti iz ostalih europskih metropola zasad ne ukazuju da su fiskalni "grešnici" spremni u ovom trenutku prihvatiti bilo kakav vremenski okvir uravnoteženja proračuna. Španjolska i Irska u ovoj godini očekuju pad BDP-a od 2 %, odnosno 5 %, a Italija je u recesiji.

U uvjetima globalne recesije, kad domaći birači uglavnom vode računa o razini zaposlenosti u vlastitoj zemlji, izgledi da će se države s visokim proračunskim deficitom doista vratiti štednji zaista su mali i veliko je pitanje mogu li pojedine članice, pa čak i zajednička tijela poput Europske komisije, prisiliti vlade pojedinih zemalja da poštuju odredbe koje su potpisali njihovi prethodnici.

Mehanizmi mogućeg aktiviranja sankcija idu u prilog zemalja dužnika. S obzirom na postignuti sporazum o labavljenju odredbi Pakta u ovoj godini, zemlje-članice mogu doći pod povećalo zajedničkih tije-

la EU tek u 2010., a u slučaju da se vlada neke države sama ne obveže na snižavanje deficita Europska komisija tek joj 2011. može narediti da snizi deficit i to pod pretpostavkom da se većina članica s tim usuglasi. Time se mogućnost uvođenja sankcija prolongira barem do 2012. do kada bi tržišta već mogla izgubiti povjerenje u euro, a cjenovna premija pojedinih izdavatelja u odnosu na najsigurnija izdanja bitno povećati. Poseban je problem što je pitanje proračunskog deficita i njegovog vraćanja u postavljene okvire praktički politički problem, jer tijela poput Europske središnje banke nemaju mogućnost utjecaja na vlade, tako da ključne odluke donose ministri financija pojedinih vlada.

Rastući rizici održivosti Pakta izraženi su zbog toga u siječnju kroz povećanje cjenovnog raspona između desetogodišnjih njemačkih državnih obveznica i obveznica ostalih članica eurozone, koji je dosegnuo najvišu razliku od siječnja 1999. kad je euro uveden. Formalno, glavni je razlog povećanja raspona upozorenje kreditne agencije Standard&Poors Portugalu, da će mu, kao i u slučaju Španjolske, Irske i Grčke sniziti kreditni rejting, što u postojećim okolnostima može bitno otežati mogućnost zaduživanja na financijskim tržištima. To se najbolje vidjelo na primjeru Njemačke, koja u siječnju nije uspjela prodati cijelu tranšu novog izdanja obveznica u vrijednosti od 8 milijardi eura. Ipak, pogled u prošlost također govori kako kretanje spreadova odražava i neizvjesnost oko jedinstva Unije te da bi duže razdoblje nepoštovanja Pakta moglo dovesti i do rasprava o održivosti eura. Naime, Njemačka je još od kraja devedesetih godina prošloga stoljeća uvjetovala uvođenje eura obvezom dotad fleksibilnijih članica EU (Francuska, Italija, Španjolska) da se pridržavaju odredbi Pakta. ■



Izvor: OECD

DRŽAVNI JAVNI DUG,
PROGNOZA 2008., % BDP-a

Prve laste ne čine proljeće

Nakon uspješnih siječanjskih plasmana korporativnih obveznica bez garancije države, obveznice priprema i Unicredit, Commerzbank, Vodafone i Daimler, no za povratak povjerenja ulagača čeka se oporavak gospodarstva

PIŠE IVANA ŠIMIĆ

Jedna od najboljih gospodarskih vijesti generalno tmurnog siječnja svakako je početak funkcioniranja svjetskog kreditnog tržišta. Osim znakova da su britanske i američke banke povećale kreditiranje klijentima, iako dođu samo domaćim, pojavila su se i prva izdanja korporativnih obveznica koja nisu tražila garanciju država. Američki GE Capital izdao je tako 4 milijarde dolara obveznica s 30-godišnjim dospeljem, njemački VW Financial Services uspio je prodati 1,5 milijardi eura vrijednih obveznica s dospeljem 2014. godine, dok je francuska podružnica britanske HSBC banke izdala također petogodišnju obveznicu u vrijednosti nešto većoj od milijarde eura, pri čemu je potražnja za tim izdanjima značajno nadmašila ponudu.

Iako je riječ o emitentima čiji su vlasnici trenutačno neka od najstabilnijih svjetskih financijskih ili korporativnih imena (General Electric, Volkswagen, HSBC), uspješni plasman njihovih obveznica na tržište pokazuje da su ulagači ipak povećali sklonost riziku i da je uspjeh plasmana možda označio i početak popuštanja nepovjerenja na svjetskim kreditnim tržištima. Dodatni signal blagog popuštanja krize svakako je i razina i-Traxx indeksa informacijske kompanije Thomson Datastream, koji mjeri troškove osiguranja 125 europskih kompanija od mogućeg neplaćanja, a koja je u siječnju pala na 150 baznih bodova, što je za gotovo trećinu niže od rekordne razine iz listopada prošle godine, kao i rast cijena i pad prinosa korporativnih izdavatelja prvog tjedna u godini.

Cjenovni raspon između korporativnih izdanja i njemačkih državnih obveznica pao je time na najnižu razinu od studenoga. Pod utjecajem propasti Lehman

Brothersa i početka kreditne krize u četvrtom tromjesečju prošle godine vrijednost ukupnih izdanja obveznica na svjetskim tržištima iznosila je tek oko 180 milijardi eura, pri čemu su i glavnica i kamate garantirale države iz kojih su izdavatelji došli. Bankarski, odnosno financijski sektor potpuno je bio odsječen od kreditnih tržišta, a mnoge zemlje morale su čak davati garancije da će njihove banke otplatiti obveze prema drugim bankama.

S obzirom na ograničenu mogućnost plasmana negarantiranih obveznica GE Capital izdao je u siječnju još jednu emisiju obveznica u vrijednosti 10 milijardi dolara, ali koja je u cijelosti pokrivena državnim garancijom, dok su prinosi na spomenute izdane korporativne obveznice danas znatno više negoli prije godinu dana. U slučaju francuske podružnice HSBC-a on iznosi 4,95 %, dok je kamata GE Capitala i VW Financial Servicesa 7 %, u odnosu na 6 % koliko su nosile obveznice izdane prije godinu dana. S obzirom na to da su s problemima u plasmanu suočene čak i najstabilnije države, jer npr. Njemačka nije uspjela u cijelosti prodati 8 milijardi eura izdanje obveznica, potreba da se ulagačima ponudi viša kamata kako bi u postojećim uvjetima kupili novo izdanje zapravo i ne čudi. Osim toga tržište obveznica odražava makroekonomska kretanja i u velikoj mjeri ovisi i o tržištu dionica, tako da svako pogoršanje makroekonomskih indikatora ili nova kriza na tržištu dionica može dovesti i do novih zastoja u plasmanima korporativnih obveznica.

Ipak, siječanjski događaji vratili su nadu da bi kreditna tržišta postupno ipak mogla oživjeti. Njemački *Handelsblatt* navodi da se na skromnije izdanje (oko milijardu eura) obveznica priprema i talijanska Unicredit banka, u slučaju koje nije poznato hoće li izdanje ipak garantirati država. Osim Unicredit banke pregovore o mogućem plasmanu započela je i njemačka

Commerzbank, čiju bi emisiju 2 milijarde eura vrijednih obveznica trebao voditi konzorcij od čak 9 banaka, kao i britanski Vodafone i njemački Daimler.

Ipak, u prilog oporavku kreditnih tržišta idu i nastojanja središnjih banaka, od kojih je Fed krajem siječnja signalizirao da je spreman pružiti dodatnu podršku bankama kako bi povećale kreditiranje po osnovi kreditnih kartica, studenskih i zajmova malim poduzetnicima, ali i da je spreman garantirati izdanja komercijalnih zapisa korporativnog sektora. Najave iz Feda odraz su dogovora s novom američkom administracijom Baracka Obame, čiji je ministar financija, Tim Geithner, također najavio sveobuhvatnu akciju jačanja banaka i njihovoj mogućnosti da povećaju kreditiranje. Iako Geithner nije želio otkriti detalje, nagađa se da su njegovi planovi usmjereni na donošenje mjera za poticanje potrošnje stanovništva i osiguranje dodatnog novca za kupnju vrijednosnica koje se temelje na nekom obliku imovine, a čija bi prodaja bankama oslobodila znatan dio sredstava za povećanje kreditiranja, ali i ulaganja na tržište obveznica. Iako ih gospodarska kriza opravdava, izuzetno visoke kamate na nova izdanja, posebice u uvjetima kontinuiranog sniženja kamatnih stopa od strane središnjih banaka, sadašnja ulaganja čine vrlo primamljivima.

Glavni preduvjet daljnjeg oporavka tog segmenta tržišta svakako je smanjenje ulagačke odbojnosti prema riziku, koja će vjerojatno ipak trebati pratiti pozitivnije makroekonomske vijesti od onih siječanjskih. ■



Tim Geithner, američki ministar financija, najavio sveobuhvatnu akciju jačanja banaka

Daleko od dna

Šokirane ulagače mogli bi iznenaditi jedino neočekivano bolji makroekonomski podaci pa bi bankarski sektor i sirovine mogli predvoditi oporavak burzi

Većina korporativnih vijesti, posebice iz bankarskog sektora, ponovno je šokirala ulagače (vidi tekst na str. 66.) a ni unatoč velikim očekivanjima od novog američkog predsjednika Obame dioničkim tržištima u siječnju nije zavladao optimizam. Dapače, strah od mogućeg produbljenja recesije vodeće svjetske indekse oborilo je na najnižu razinu od studenoga prošle godine, otvarajući čak i mogućnost spuštanja za daljnjih desetak posto u odnosu na prošlogodišnje minimume.

Ipak, zanimljivo je da je najuspješniji sektorski predstavnik u siječnju bio nafta i plin (prosječni porast cijene od 3,2 %), ponajprije zahvaljujući dvoznamenkastim dobitcima rafinerija (Tesoro, Valero), što je dobrim dijelom u suprotnosti s očekivanjima nastavka, odnosno produbljenja gospodarske krize.

Osim predstavnika nafte i plina u siječnjaške dobitnike ulaze i energetske kompanije (CMS Energy, PPL Corp, First Energy), čiji je prosječni rast cijene iznosio 2,3 %, te tehnološki sektor (+0,9 %) i sektor zdravstvene zaštite (+0,8 %).

Očekivano najneuspješniji sektor bile su financije (-19 %), koje su pratili predstavnici industrijskog sektora, a unutar kojega je samo General Electric izgubio gotovo 25 % svoje vrijednosti.

S obzirom na to da su najveći i najznačajniji korporativni i financijski predstavnici SAD-a već objavili svoje rezultate, u veljači bi smjer dioničkih tržišta trebali odrediti makroekonomski podaci.

Moguća iznenađenja

Iako siječnjaške vijesti ne ukazuju na to da je gospodarska kriza dosegla dno, trenutačno vrlo niska očekivanja ulagača otvaraju mogućnost većeg opo-

ravka burzi u slučaju da neki od glavnih podataka budu bolji od očekivanja. Jedan od primjera mogućeg iznenađenja svakako je podatak o mjesečnoj nezaposlenosti u SAD-u u siječnju, koji je već u prosincu bio bolji od podatka iz studenoga, te svakako viješti da su najveće američke banke uspjele naći privatnog ulagača za dokapitalizaciju. Prema tom scenariju upravo bi bankarski sektor mogao predvoditi oporavak, kojemu bi se trebao pridružiti i sektor baznih materijala.

Zalihe nafte se povećavaju

Cijena nafte u siječnju je ponovno značajno fluktuirala, odražavajući uglavnom činjenicu nastavka povećanja zaliha, ali kratkoročno odražavajući i strah mogućih problema u opskrbi nakon početka izraelskog napada na Gazu. Jenjavanjem ratnih sukoba cijena nafte spustila se i do razine od razine od 33,22 dolara za barel, što je bilo gotovo 40 % niže od početka mjeseca kada je barel vrijedio i više od 50 dolara. Ipak, kao i u slučaju ostalih sirovina, zalihe nafte se povećavaju, a kako je tijekom siječnja ojačala i vrijednost dolara nafta je izgubila još jedan od oslonaca prošlogodišnjeg rasta. Zanimljivo je pritom da zalihe nafte rastu unatoč činjenici da se sve veće količine skladište na tankerima, pri čemu kupci očito očekuju da će potražnja za naftom tijekom godine ponovno oživjeti i vratiti cijenu barela iznad trenutačno teško premostivih 50 dolara.

Na svjetskom tržištu sirovina i plemenitih metala u središtu interesa ulagača u siječnju našli su se kakao i aluminij, koji su u siječnju dosegli višegodišnje rekorde, iako obrnutih predznaka. Cijena kakaa na burzi u Londonu potkraj mjeseca porasla je na 2005 funti za tonu, što je njegova najviša razina u posljed-

• • KRETANJE CIJENA IZABRANIH SIROVINA I PLEMITIH METALA U SIEČNJU U USD • • • • •

SIROVINA	CIJENA 31. XII/ 23.I
ZLATO	1,93
PALADIJ	5,93
PLATINA	0,37
SREBRO	4,04
ALUMINIJ	-13,64
OLOVO	13,27
BAKAR	5,30
CINK	0,34

Izvor: Finanzen.net

Kakao najskuplji, aluminij najjeftiniji

nje 24 godine, dok je cijena aluminija pala na 1.316,50 dolara za tonu, dotaknuvši najnižu razinu od listopada 2002. U pozadini je cjenovnog skoka kakaa slabljenje funte kao valute kojom se kakao trguje, ali i zabrinutost za stanje zaliha u Obali Bjelokosti i Gani, na koje otpada oko 56 % godišnje proizvodnje. Pad aluminija očekivana je posljedica velikog rasta zaliha koje su na London Metal Exchangeu dosegle oko 2,53 milijuna tona, sasvim se približivši rekordnoj razini od 2,66 milijuna tona iz 1994. godine, posljednjem "medvjedem" razdoblju u trgovini aluminijem.

Potkraj mjeseca siječnja cijena zlata kretala se oko razine od 890 dolara za uncu (+2 % u odnosu na prosinac), što je posljedica snažnog rasta pretposljednog tjedna u mjesecu nakon objave cijelog niza loših gospodarskih podataka koji su povećali neizvjesnost oporavka svjetskog gospodarstva u ovoj godini. ■

Piše **VILIM KLEMEN***

Za Banku analizu priredili Momentum brokeri koji nude mogućnost trgovanja na stranim tržištima.

**Autor je investicijski savjetnik Momentum brokera, koji posjeduje vlasničke udjele u dionicama HT-a, Diokija, Leda, Lear Corp., Tengasco Inc. i Claymore/MAC Global Solar Energy Index*

Poslovni ciklusi

NOBELOVCI I IDIOTI

Za Schumpetera je duh kapitalizma nosio u sebi nešto plemenito, a ujedno i tragično. Ali ti osjećaji su svjetlosnim godinama udaljeni od lijepih i uljudnih tehnika njegovih matematičkih potomaka. Po njima države u cijelome svijetu čine sve krivo spašavajući najveće svjetske banke i poduzeća



PIŠE **ROBERT SKIDELSKY**

Autor je član British House of Lords, Professor je emeritus političke ekonomije na Sveučilištu Warwick, autor nagrađene biografije ekonomista Johna Maynarda Keynesa i član uprave Moskovske škole političkih znanosti

Kao nedavni svjedok pred Kongresnim vijećem SAD-a, prijašnji predsjednik Federalnih rezervi Alan Greenspan rekao je kako je aktualni financijski krah porušio njegovu "intelektualnu strukturu". Jako bih želio znati što je pod tim mislio.

Kako ga nisam imao prilike upitati, a da bih našao odgovor, moram se osloniti na njegove memoare *Doba turbulencije*. No, ta je knjiga objavljena 2007., pretpostavljam prije nego što se njegova intelektualna struktura raspala.

U svojim memoarima Greenspan otkriva da je njegov najdraži ekonomist Joseph Schumpeter, autor pojma "kreativna destrukcija". U Greenspanovom sažetku Schumpeterovog razmišljanja "tržišno gospodarstvo će stalno samo sebe iznutra oživljavati, odstranjujući stare poslove i prebacujući resurse na nove i produktivnije". Greenspan je vidio da se to "pravilno izmjenjivanje dotrajalo i napretka uvijek iznova ponavlja".

Kapitalizam potiče napredak čovjeka, govorio je Schumpeter, kroz nalete kreativne destrukcije koji se uvijek događaju iznova, uspoređujući ih s darvinovskim procesom prirodne selekcije "opstanaka najboljih". Kako to Greenspan objašnjava, *New Deal* Franklina Roosevelta je istesao "oštrije rubove" kreativne destrukcije, ali nakon vala deregulacije iz 1970-ih u Ameriku se vratio veliki dio njenog poduzetničkog mentaliteta spremnog za rizik. Kako Greenspan navodi, upravo nagli rast dot.coma iz 1990-ih "konačno je dao zamaha Schumpeterovoj ideji kreativne destrukcije".

Taj je isti Greenspan 1996. upozorio na "iracionalni optimizam", no kao tadašnji predsjednik Fedacije nije učinio ništa da ga zauzda. I sama ta fraza i njegov nedostatak djelovanja imaju smisla u svjetlu

njegovog (sad porušenog) intelektualnog sustava.

Pohlepa, a ne investiranje

U klasičnoj teoriji poslovnih ciklusa ekspanzija započinje zajedničkom pojavom nekoliko izuma - mehanički tkalački stanovi i vretena za više vrsta pređe u 18. stoljeću, željeznica u 19., automobili u 20. Ali pritisci konkurencije i dugotrajno razdoblje polaganog povećanja potrošnje fiksnog kapitala dovode do mnogostrukog povećanja optimizma, vodeći u veće investicije nego što je zapravo isplativo. Takvo preveliko investiranje dovodi do neizbježnog kolapsa.

Suvremena teorija poslovnih ciklusa gradi cijelo brdo matematičkih izračuna na temeljima tih ranih modela, a glavni efekt tih izračuna je maksimalno smanjenje "destruktivnosti kreacije". Ona uspijeva ukomponirati cikluse ekspanzije i recesije koje pokreće napredak tehnologije s tržištima koja se uvijek balansiraju (tj. nema nezaposlenosti).

Kako se postiže taj trik? Kad pozitivan tehnološki "šok" podigne realne plaće, ljudi će raditi više, što proizvodnju dovodi do još veće razine. U vremenu negativnog "šoka" radnici se više prepuštaju slobodnom vremenu, i na taj način proizvodnja pada.

Nije potrebna intervencija države. Izvlačenje posrnutih automobilskih poduzeća, kao General Motorsa, samo usporava brzinu napretka. Zapravo, dok većina škola ekonomskog razmišljanja smatra da je jedna od glavnih zadaća države ublažavanje tog ciklusa, teorija "realnih" poslovnih ciklusa tvrdi kako smanjenje snažnih negativnih kretanja smanjuje razinu oporavka!

Teško je vidjeti kako ovaj tip teorije objašnjava današnje ekonomske turbulencije, ili kakve čvrste upute nudi kako se s njima nositi. Prvo, za razliku od dot.com

ekspanzije, teško je identificirati tehnološki "šok" koji je ovaj put pokrenuo ekspanziju. Naravno, uzlet je bio obilježen super obilnim kreditima. Ali oni se nisu koristili za financiranje novih izuma - ONI su bili izum. Zvali su se sekuritizirani hipotekarni krediti. Nisu ostavili iza sebe spomen ljudskoj genijalnosti nego samo hrpu financijskih ruševina.

Drugo, ovaj tip modela nudi čvrstu implikaciju da države pogođene ovakvim "šokovima" ne bi trebale činiti ništa. Zapravo, ekonomisti realnog poslovnog ciklusa tipični su po tvrdnjama kako bi, da nije bilo Rooseveltove pogrešne politike *New Deal*a, oporavak od Velike depresije između 1929. i 1933. bio puno brži.

Savjet ekvivalentan ovome bio bi danas da države u cijelome svijetu čine sve krivo spašavajući najveće svjetske banke i poduzeća.

Iako je Schumpeter genijalno razumio unutrašnju dinamiku kapitalizma vođenog poduzetništvom, njegovi su moderni "realni" nasljednici njegove spoznaje ugušili svojom opsesijom "ravnotežom" i "trenutačnim usklađenjima". Za Schumpetera je duh kapitalizma nosio u sebi nešto plemenito, a ujedno i tragično. Ali ti osjećaji su svjetlosnim godinama udaljeni od lijepih i uljudnih tehnika njegovih matematičkih potomaka. ■

Copyright: Project Syndicate, 2009.

Žene i vizija

Zbog nedostatka vizije žene su i dalje u manjini u najvišim menadžerskim slojevima, potvrđuju nova istraživanja

Pišu **HERMINIA IBARRA I OTILIA OBODARU**

Pokrovitelj rubrike:

Mobile

Mnogi vjeruju da u poslovnom svijetu i dalje postoji predrasuda prema ženama, osobito kad se ocjenjuju njihove sposobnosti vodstva. Nedavno smo imali šansu da to provjerimo. U studiji od nekoliko tisuća procjena, koje je prikupio edukacijski program Inseada u proteklih pet godina, gledali smo dobivaju li žene manje ocjene od muškaraca. Na naše iznenađenje otkrili smo suprotno - *kao grupa, žene su premašile muškarce u svim mjeranim dimenzijama*. Ipak, s jednom iznimkom, i to velikom - *žene su postigle niži rezultat u "viziji", odnosno sposobnosti da prepoznaju nove prilike i trendove u okolini i razviju nov strateški smjer za poduzeće*.

Ali, je li ta slabost percepcija stvarnosti? Koliko to ima veze sa sposobnošću žena da budu vođe? I kako netko koga ne gledaju kao vizionara može steći prave sposobnosti? Kako smo istraživali ova pitanja na uspješnim direktoricama, otkrilo se još jedno pitanje - *je li reputacija vizionarke nešto što su mnoge od njih uopće željele steći?*

Odlična karijera

Glavna izvršna direktorica jedne od velikih uslužnih firmi koju ćemo nazvati Anne Dumas na mnoge je načine bila tipičan primjer žena s kojima smo razgovarali. Stup njezinog stila vodstva bio je princip koji ju je prije 20 godina naučio njezin prvi šef: *Uvijek budi blizu detaljima*. Kako je objasnila: "Mislim da strategija dolazi prirodno od toga da znate poslovanje svog poduzeća i sile koje utječu na vaše tržište, klijente i dobavljače, ne općenito nego detaljno. Ljudi koji stoje između vas i posla smetaju vam u vašem uvidu. Naravno, ne možete pratiti sve, ali ništa vas ne bi trebalo spriječiti da do detalja doznate procese na kojima počiva vaše poduzeće - ne da sve nadzirete nego da razumijete na detaljnoj razini što se događa. Inače ste talac ljudi

koji će pokušavati igrati svoje igre. U najboljem slučaju nećete imati potpune informacije, a u najgore bit ćete žrtva skrivenih igara. Moj je posao da idem do relevantne razine detalja."

U svoje četiri godine kao glavna izvršna direktorica Dumas je postigla dojmrljive rezultate. Prihodi i operativne marže porasle su dvostruko, dala je poduzeću nov strateški smjer i iz temelja provela reorganizaciju ključnih procesa i struktura u poduzeću. A nedavno je u ulozi vođe pažnju usmjerila na razvoj svog tima.

Ipak, Dumas je znala da bi trebala na neki način poboljšati svoju komunikacijsku učinkovitost, osobito u svojoj ulozi izvršnog člana u upravi kompanije, vlasnika njezinog poduzeća. Jedan je izazov bio njezino stilsko nesuglasje s predsjednikom koji je razmišljao općenito. Rekla je kako se uvijek pita što ljudi misle kad kažu: "Nije baš neki menadžer, ali je dobar vođa." Vođa čega? Moraš raditi neke stvari da bi bio vođa. Ona smatra da neka takozvana "vizionarska" ponašanja mogu čak biti i štetna. "Danas smo u opasnosti da nas oćaravaju ljudi koji se igraju našim mozgom. Za mene je to manipulacija. I ja mogu pričati priče, ali odbijam igrati na kartu ljudskih emocija."

Nevoljkost Dumas nije neobičajena. Jedna je od najvećih razvojnih prepreka koje vođe imaju, i muški i ženski, da moraju naučiti kako prodati svoje ideje - svoju viziju budućnosti. Kako žene napreduju do važnijih direktorskih uloga pravila igre se mijenjaju i drukčija grupa vještina koja je bila u pozadini sada dolazi u prvi plan.

Slabovidnost

Naše je istraživanje obuhvatilo skoro tri tisuće izvršnih direktora koji su bili na tečajevima za izvršne direktore na Inseadu. Usmjerali smo se na razlike između muških i ženskih vođa, i u smislu toga kako

vide sebe i u smislu toga kako su ih drugi ocijenili.

Prvo je iznenađenje za nas bilo, s obzirom na prethodna objavljena istraživanja, da nismo naišli na dokaze o ženskoj "skromnosti". Upravo suprotno - *žene su same sebe ocijenile znatno bolje nego što su to učinili muškarci*.

Drugo je iznenađenje ukidanje stereotipa o spolu, zbog čega su dosad žene dobivale manje ocjene od muškaraca samo zato što su žene. Ako je i bilo razlike prema spolu, ona je bila u korist žena.

Ocjene u jednoj dimenziji bile su suprotstavljene ovom pravilu. Iz sposobnosti "vizije" muški su ocjenjivači (ali ne i ženski) ženama dali slabije ocjene. To baca veliku sjenu na ono što bi inače bila izuzetno povoljna žena-direktorica. Jer, vizija je sposobnost koju lider mora imati.

Zaintrigirani tom jedinom očiglednom slabošću pobliže smo pogledali ocjene koje su dali ocjenjivači. Je li neka određena grupa bila odgovorna za spuštanje ocjena? Uistinu, jedna grupa jest - muški kolege, koji su bili većina u našem uzorku, slabije su ocijenili žene u elementu vizije.

Zanimljivo je bilo to da kolegice međusobno nisu smanjivale ocjene, suprotno tvrdnji koja se često

Harvard Business Review



Američki mjesečnik *Harvard Business Review* smatra se biblijom menadžmenta. Distribuiraju se u 243 milijuna

primjeraka diljem svijeta, od toga 50 milijuna samo u Kini. *Banka* je dobila ekskluzivno pravo da izabere, prevede i objavi svakog mjeseca članak iz HBR-a po vlastitom izboru.



čuje da se žene više natječu nego što surađuju.

Što znači imati viziju

George H.W. Bush dao je dobro znan odgovor na prijedlog da se s kratkoročnih ciljeva svoje kampanje počne usmjeravati na dugoročne: "Aha, to bi bilo ono što se zove vizija." Njegov odgovor pokazuje nejasnoću značenja vizije. Što zapravo mislimo kad kažemo da je netko vizionar? (Vidi okvir *Što znači imati viziju*)

Vizija krije sposobnost da se sadašnja praksa prikaže nedostatnom, da se stvori ideja za nove strategije i da se drugima objasne mogućnosti na način koji će ih nadahnuti. Biti vizionar, prema tome, nije ista stvar kao i imati "izuzetan dar privlačenja ljudi".

Vizionarski vođe ne odgovaraju na pitanje *Kamo idemo?* samo za sebe, oni brinu za to da i oni oko njih razumiju smjer. Tražeći nove staze oni žustro razmjenjuju iskustva s nizom ljudi unutar i izvan njihovih poduzeća, znajući da velike vizije rijetko nastaju iz usamljeničke analize jednog čovjeka. Kao "praktični futuristi" vođe također pragmatično testiraju nove ideje u usporedbi s resursima koje trenutačno imaju - novac, ljudi, organizacijske sposobnosti - i rade s drugima da dođu do toga kako ostvariti željenu budućnost. Istinski stratezi nude mnogo više od općenitih izjava o misiji koje poduzeća vještaju

na zidove, oni izražavaju jasno gledište o tome što će se u konačnici dogoditi i upravljaju poduzećem na način koji to može prevladati. Sve je to velik izazov za bilo koga tko je u ulozi vođe. Međutim, nije jasno zašto bi to trebao biti tim veći izazov posebno za žene.

Percepcija ili stvarnost?

Želeći razumjeti zašto žene ne uspijevaju impresionirati svojom vizijom, rezultati otkrića iz prethodnih studija nisu nam bili od velike koristi. Za početak, većina pokušaja da se usporede stilovi muškaraca i žena dotad su se usmjerili na to kako vođe ocjenjuju njihovi podređeni. No, kao što svi znamo, vođe imaju ključnu ulogu u upravljanju zainteresiranim skupinama iznad, horizontalno i izvan njihovog odjela. Empirijske studije razlika u spolu u stilovima vodstva često se koriste populacijom studenata, članovima različitih udruženja i ljudi koji nisu menadžeri, a ne samim poslovnim menadžerima na srednjoj i višoj razini koje zapravo pokušavamo razumjeti.

Prema tome, okrenuli smo se stručnjacima koji u toj stvarnosti žive svakodnevno: ženama koje sudjeluju u našim programima za edukaciju direktora. Zapitavši ih kako bi one protumačile naše podatke, dobili smo tri objašnjenja. Prvo, neke su žene primijetile da često definiraju strategiju primjenjujući procese koji se razlikuju

od onih kojima se koriste njihovi muški kolege. To govori kako se na ono što možda i jest vizionarsko vodstvo tako ne gleda jer se do njega dolazi nekim drugim putem. Drugo, čuli smo da žene često smatraju kako je riskantno odlutati od konkretnih činjenica, analiza i detalja. I treće, kod mnogih žena postoje negativni skriveni stavovi prema vizionarskom vodstvu. Zato što sebe smatraju prizemljenima, konkretnima i bez gluposti i stoga što su vidjele toliko takozvanih "vizionarskih" ideja koje su u praksi propale, sa sumnjom gledaju vizionarstvo. Svako od tih tumačenja vodilo je u ozbiljna razmatranja.

Teorija 1: Žene su jednaki vizionari, ali na različit način.

Nije stvar u tome da ženama ona nedostaje nego da do svoje vizije dolaze na manje naređivački način negoli muškarci. Jedna direktorica to je ovako objasnila: "Za mnoge žene se čini da su spremne na suradnju u formiranju vizije. U obzir uzimaju ulazne informacije koje dobivaju od mnogih ljudi i tada opisuju rezultat kao viziju grupe, a ne kao svoju vlastitu." Druga je rekla: "Sebe ne vidim kao osobu s nekom posebnom vizijom u kreativnom smislu već kao osobu koja izvlači i spaja apstraktne djeliće informacija ili promatranja koja vođe ka mogućim strategijama."

Vivienne Cox, glavna izvršna direktorica BP Alternativne energije, poznata je po svom "organskom"

Pokrovitelj rubrike:

...T...Mobile...



Muškarci govore sigurnije i smjelije o nekom problemu, no s vrlo malo podataka koji to mogu potkrijepiti. Žene žele imati puno podataka i osjećati se sigurne da mogu poduprijeti ono što govore

► stilu vodstva. Ona je bila voditelj tima koji je osmislio strategiju za prelazak BP-a na alternativnu energiju, kombinirajući skup poslova s periferije kao što su solarne elektrane, vjetroelektrane i elektrane na vodik u novu jedinicu koja se trudila da dođe do proizvodnje s manjim udjelom ugljika i u koju je BP trebao uložiti milijune. Upitate li one koji su na tome radili kako se rodila nova strategija, njihov je odgovor: suradnja više igrača. Jedan od njezinih suradnika opisao je ovako Coxin pristup: "Ona misli na to kako stvoriti poticaje ili ciljeve tako da poduzeće prirodno dođe do vlastitih rješenja i struktura. To ljude potiče da budu pažljivi, da stvore nešto novo i da reguliraju sami sebe." Sama Vivienne Cox tvrdi kako je njezina uloga da bude "katalizator." Ona uvijek govori o menadžerskoj filozofiji kao takvoj kojom vođa ne pokreće promjenu već omogućuje potencijalima da izađu na vidjelo.

Zanimljivo je da se procesi koje te žene opisuju ne oslanjaju samo na stil suradnje nego i na različite unutrašnje i vanjske podatke te na poznanstva. Cox je provela mnogo vremena u razgovorima s bitnim ljudima izvan svoje poslovne grupe i poduzeća kako bi kolegama prikazala ideju energije proizvedene s manjim udjelom ugljikovodika. Naši rezultati nagovještavaju zanimljivu hipotezu: *ako uključe muške kolege u proces stvaranja vizije, ženama-liderima može se dogoditi da dobiju manje priznanja.*

Teorija 2: Žene stoje čvrsto na zemlji

Neke žene odgovaraju da moraju temeljiti svoju dnevnu rutinu na konkretnim činjenicama i neospornoj analizi, a ne na nedokazivim izjavama o tome kako će se odvijati posao u budućnosti. Dva demokratska kandidata za američku predsjedničku kampanju 2008. ovdje nam mogu poslužiti u zanimljivoj usporedbi. Na Baracka Obama

gledalo se kao na vizionara, nadahnutog komunikatora koji nudi budućnost s više nade, makar i bez previše detalja. Hillary Clinton se vidjelo kao sposobnog izvršitelja sa zadivljujućim, iako nepoticačnim vladanjem političkim detaljima. George Packer u svom nedavnom članku u *New Yorkeru* piše da je Hillary Clinton čak i priznala kako ne nadahnjuje ljude retorikom i kroz osjećaje. Rekla je: "Predsjednik, koliko god bio retorički sposoban inspirirati, ipak mora pokazati snagu i učinkovitost u svakodnevnom poslu jer ljudi na to računaju. Istina je, riječi su važne, ali nisu dovoljne. Morate djelovati. Prema mom vlastitom iskustvu to znači stavljati nogu pred nogu dan za danom."

Misle li žene da moraju birati između toga da budu sposobne i da drže konce u svojim rukama ili da budu vizionari? Jedna menadžer-

ska konzultantica kaže: "Muškarci govore sigurnije i smjelije o nekom problemu, no s vrlo malo podataka koji to mogu potkrijepiti. Žene žele imati puno podataka i osjećati se sigurne da mogu poduprijeti ono što govore."

Uobičajena je prepreka napredovanja za žene to da im često nedostaje pretpostavka da su kompetentne poput muških kolega. Efekt "pretpostavke kompetentnosti" često je sastavljen od stereotipa o spolu koji vode do toga da očekujemo emocionalne žene koje su spremne na suradnju i racionalne muškarce koji ne surađuju. Kad muškarci komuniciraju iz srca ili upravljaju sudjelujući, to se smatra dokazom njihove širine, kao dodatni plus. Emocionalna komunikacija žena ili proces koji uključuje komunikaciju, suprotno tome, vidi se kao dokaz nemogućnosti ili nedostatka želje da se radi drukčije, čak i kad situacija to traži.

Teorija 3: Žene ne ulaze puno u viziju

Naši intervjui s direktoricama istaknuli su jednu moguću razliku u stavu između spolova koja bi mogla objasniti zašto žene dobivaju manje bodova u viziji. Pretpostavljamo da žene možda ne smatraju vizionarstvo tako ključnom osobinom kao muškarci ili su možda skeptičnije od muškaraca u pogledu udjela vizije u postizanju rezultata. Uvijek smo iznova u našim diskusijama sa ženama čuli kako se ponose svojim konkretnim stavom bez sanjarenja i praktičnim usmjerenjem ka svakodnevnim radnim problemima. Prisjetili smo se rečenice koju je izrekla Margaret Thatcher: "Ako želite da netko nešto kaže, pitajte muškarca; ako želite da netko nešto učini, pitajte ženu." Mnoge žene koje smo intervjuirali na sličan su način izrazile mišljenje da su žene temeljitije, da bolje vladaju detaljima i da su manje sklone samoreklamiranju od muškaraca. Kao i Anne Dumas, i one su više

Što znači imati viziju?

U studijama i istraživačkoj tradiciji vizija je središnja komponenta u nadahnutom vodstvu i često se navodi kao razlika između menadžmenta i vodstva. Ali kako to izgleda u praksi? Vizionirstvo ovisi o trima stvarima:

Predosjećanje mogućnosti i prijetnji u okolini

- pojednostavnjenje složenih situacija
- predviđanje događaja koji će utjecati na poduzeće

Postavljanje strateškog usmjerenja

- poticanje novih poslova
- definiranje novih strategija
- odlučivanje uz širok i općenit pogled

Nadahnjivanje onih koji sudjeluju u procesu

- preispitivanje statusa quo
- otvorenost za nove načine rada
- poticaj za ljude da gledaju preko prepreka

• USPOREDBA RANGIRANJA MUŠKIH I ŽENSKIH LIDERA •

	Koji su vođe sebe ocijenili bolje?	Koga su muškarci bolje ocijenili?	Koga su žene bolje ocijenile?
Vizija	Ni jedni ni drugi	Muškarce	Žene
Davanje prava i odgovornosti	Ni jedni ni drugi	Ni jedni ni drugi	Ni jedni ni drugi
Davanje snage	Žene	Žene	Žene
Oblikovanje i usklađivanje	Ni jedni ni drugi	Žene	Žene
Nagrađivanje i komentari	Ni jedni ni drugi	Žene	Žene
Izgrađivanje tima	Ni jedni ni drugi	Žene	Žene
Vanjsko usmjerenje	Žene	Žene	Žene
Globalno razmišljanje	Ni jedni ni drugi	Ni jedni ni drugi	Ni jedni ni drugi
Izdržljivost	Ni jedni ni drugi	Žene	Žene
Emocionalna inteligencija	Žene	Žene	Žene

U procjeni Inseada žene su bolje ocijenjene od muškaraca u većini dimenzija vodstva, ali u jednoj su - viziji - žene slabije

cijenile sadržaj negoli oblik kao način stjecanja vjerodostojnosti kod najbitnijih zainteresiranih strana. Jedna direktorica iz farmaceutske industrije objasnila je tu postavku: "Vidim žene kao praktičnije. Iako žene u mom poduzeću razmišljaju vrlo strateški, jednako tako često upravo one prizemljuju poduzeće objašnjavajući što je moguće, što se može ili ne može učiniti iz ljudske perspektive."

Ostvarivanje prijelaza u vodstvu

Žene možda toliko ozbiljno ne shvaćaju važnost vizije, i možda se tješe tvrdnjama koje se već mnogo godina vrte oko njihove superiorne emocionalne inteligencije, ali činjenica je i dalje da su one u manjini u najvišim slojevima poduzeća. Naša istraživanja govore da je to velikim dijelom tako uslijed pretpostavke nedostatka vizije kod žena.

Rezultati se studije iz 2008. koju su provodili znanstvenici iz Catalista Jeanine Prime i Nancy Carter i profesori s IMD-a Karsten Jonsen i Martha Maznevski poklapaju. Naime, pitalo se više od tisuću izvršnih direktora iz devet zemalja kakvi su njihovi dojmovi o muškarcima i ženama općenito kao vođama. Čini se da su i muškarci i žene uvjereni kako dva spola imaju različitu snagu u vodstvu, u tome da žene nadmašuju muškarce u nekim oblicima ponašanja, a muškarci u drugima. Ali evo u čemu je kvaka - *kad smo tražili ljude da ocijene relativnu važnost tih oblika ponašanja prema sve-*

ukupnoj učinkovitosti vodstva, "muška" su ponašanja imala prednost. U svim je državama "nadahnuti druge" - komponenta naše dimenzije vizije - bila na vrhu ljestvice kao najvažnija za sveukupnu učinkovitost vodstva. A što je s područjima vodstva u kojima se muškarci slažu da su žene jače? Uzmimo superiornu prednost žena - njihove bolje vještine u "podrški drugima". Ta je osobina bila na dnu rang-liste. Kao komponenta sveukupne učinkovitosti vodstva, bilo je očito da je to nešto što nije ključno već je samo lijepo imati.

Vidjeli smo što se događa u vezi s tim prioritetima u samoj našoj blizini, u osobnim pričama žena koje proučavamo. Oni ostavljaju posljedice osobito na polovici ženine karijere, kad viši menadžment do detalja proučava potencijal vodstva sposobnih menadžera.

Često se uočava da oni talenti koji dovode menadžere do uspjeha na srednjim razinama mogu biti prepreke za preuzimanje većih liderskih uloga. Možda je to uobičajena zamka za žene. Kako im se neprestano u glavu utvuljuje ideja kako moraju biti racionalne, neemotivne i hiperefikasne, one zapravo više od muškaraca cijene to da znaju gole činjenice i obavljaju posao do kraja. To im otežava njihov prijelaz ka vodstvu jer se drže onoga što znaju već dugo. Još je jedna žena koju smo intervjuirali, investicijska bankarica, uspjela shvatiti veličinu tog izazova: "Čini

se kao da mi se oduzima tlo pod nogama ako se ne mogu osloniti na činjenice."

Izazov ženama je, dakle, ne zanemarivati ono što se zove "vizija". U ulozi menadžera na visokoj poziciji vizija je najbolje na što mogu usmjeriti svoje vrijeme i pozornost. Ona je skupina sposobnosti koje se mogu razviti.

Od svih dimenzija vodstva koje smo mjerili ona je jedina stvar koja još zadržava žene na putu prema uspjehu u vodstvu. ■

Pokrovitelj rubrike:

...T...Mobile...

BANKE

Naplata zasad bez krize

Sve banke redom najavile su za ovu godinu usporavanje kreditiranja stanovništva zbog smanjenih i skupljih izvora financiranja i svega ostalog što slijedi takve uvjete poslovanja. Postrožile su kriterije za ocjenjivanje kreditne sposobnosti, dodatno se nastoji ohladiti već ionako smanjena potražnja za kreditima, a prognoze govore da će se najsporije smanjivati potražnja za potrošačkim kreditima.

U Banco Popolare Croatia napominju kako je potražnja za potrošačkim kreditima u 2008. godini bila na razini 2007., a u siječnju 2009. bilježe lagani pad u odnosu na prosinac, u kojemu je tradicionalno povećana potrošnja.

U Hypo Alpe-Adria banci, kao i u OTP banci, kažu kako nema bitnih promjena

u potražnji za potrošačkim kreditima.

S druge strane u Erste i Imex banci bilježe lagani pad zanimanja građana za ovom vrstom kredita. Uvjeti odobravanja tih kredita nisu se mijenjali, a u Ersteu napominju kako je naplata zasad uredna, odnosno bez pogoršanja - udio problematičnih plasmana u ukupnom portfelju je oko 3 posto. Kod stambenih kredita udio loših je, recimo, tek oko 1 posto.

Kad je riječ o prekoračenima po tekućim računima nedavno su objavljene procjene kako su iskorišteni minusi od početka ove godine veći za 27 %, a nedopuštena prekoračenja za 13 posto.

U OTP banci kažu da su odobrena prekoračenja u 2008. porasla za 23 % u odnosu na kraj 2007. godine, objašnjavajući to povećanjem broja klijenata. Broj korisnika dopuštenog prekoračenja porastao je za 12 %, dok broj klijenata u nedopuštenom minusu nije značajnije rastao.

Prekoračenja po računu, dopuštena i nedopuštena, nisu se bitno mijenjala ni u Banco Popolare Croatia gdje napominju da nemaju ni kreditne kartice, što sva-

DEPOZITI PRAVNIH OSOBA SIEČANJ 2009. (%)

		HRK				EUR			
		A vista	6M	12M	24M	A vista	6M	12M	24M
Banka splitsko dalmatinska	fiksne	1,00							
Erste&Steiermärkische banka	varijabilne	0,40	**	**	**	0,08	**	**	**
Hrvatska poštanska banka	varijabilne	0,40	3,30	3,75	**	20*	85**	**	**
	fiksne		3,30	3,75			85*		
Hypo Alpe-Adria banka	fiksne	1,25	4,25-4,75	4,50-5,00	4,75-5,25	0,50	4,50-4,90	4,65-5,05	4,75-5,15
Jadranska banka	varijabilne	0,30	4,00	5,00	6,00		**	**	**
OTP Banka	varijabilne	0,50	3,25	3,50	4,50	0,15	85*	90*	90*
Partner banka	varijabilne	0,50	4,90	5,50	**		4,30	4,70	**
Podravska banka	fiksne		4,00	5,00			3,50	4,50	
	varijabilne	0,35-1,35	4,30	5,00	5,60	0,25	3,00**	3,50**	4,00**
Slatinska banka	varijabilne	0,80	4,75	5,00	5,50				

*%Libor/Euribor/Usdlibor, **dogovor

DEPOZITI GRAĐANA SIEČANJ 2009. (%)

		HRK				EUR			
		A vista	6M	12M	24M	A vista	6M	12M	24M
Banka splitsko dalmatinska		1,00	5,00-5,50	6,50-6,80	6,70-6,80	1,00	3,70-4,00	4,40-4,80	5,00-5,30
Erste&Steiermärkische banka		0,25	5,31	6,10	5,60	0,25	3,54-5,12	4,27-5,86	3,85-4,95
Hrvatska poštanska banka		0,10-0,15	5,00	5,50	6,00	0,20	3,00-3,50	4,00-4,15	4,25-4,50
Hypo Alpe-Adria banka	varijabilne	0,00-0,10	4,40-5,40	4,80-6,10	4,90-6,15	0,10	3,30-4,75	3,45-5,35	3,90-5,40
	fiksne		4,40-5,40	4,80-6,10	4,90-6,15		3,10-4,30	3,40-5,25	3,80-5,30
Jadranska banka	varijabilne	1,30	4,50	5,00	5,50	0,30	2,40-3,30	3,30-4,10	4,00-4,60
OTP Banka	varijabilne	0,10	5,06-*	5,66-*	6,26-*	0,10	3,10-*	3,15-*	3,20-*
Partner banka	varijabilne	0,25	5,00	5,70	6,30	0,25	4,10	4,70	5,10
	fiksne		6,00-6,30	6,50-7,00	7,00-7,30		4,50-5,25	5,25-6,00	6,00-6,30
Podravska banka	fiksne		4,00	5,00			3,50	4,50	
	varijabilne	0,25	4,30	5,00	5,60	0,25	3,00-*	3,50-*	4,00-*
Slatinska banka	varijabilne	0,60	6,32	6,00	6,50	0,30	5,00	5,50	4,50-5,20

*dogovor

kako utječe na odljev s računa. U Erste i Hypo Alpe-Adria banci kažu da su zasad nedopušteni minusi na razini prosječnog udjela problematičnih plasmana. Kod većine banaka kamatne stope na nedopušteno prekoračenje po tekućem računu iznose od 12 do 14 posto.

OSIGURANJA

Očekivalo se više

Ukupna je zaračunana bruto premija 25 domaćih osiguravajućih kuća lani dosegnula 9,67 milijardi kuna, što je 618 milijuna kuna ili 6,8 % više nego u 2007. godini, pokazali su podaci Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga (HANFA). To je u svakom slučaju manje od očekivanja - usporavanje je očigledno, a osiguravateljna branša, kao i sve druge, u ovoj godini računa na dodatne teškoće koje donosi kriza i pad kupovne moći građana.

U neživotnim je osiguranjima uplaćeno 7,13 milijardi kuna premije, što je 8,4 % više negoli godinu prije. Životna su osiguranja rasla samo 2,7 %, odnosno na 2,54 milijarde kuna.

U skupini neživotnih osiguranja trećinu premije čini osiguranje od odgovornosti za upotrebu motornih vozila koja je dosegnula 2,9 milijardi kuna.

FONDOVI

Utješni milijuni

Neto imovina otvorenih investicijskih fondova u prosincu prošle godine zabilježila je prvi mjesečni porast od svibnja, pokazali su podaci Hanfe. Na mjesečnoj je razini imovina fondova porasla za 6,2 milijuna kuna, odnosno na 9,89 milijardi kuna. Pritom je imovina otvorenih fondova s javnom ponudom porasla za 14,8 milijuna kuna, na 9,32 milijarde, dok je imovina fondova s privatnom ponudom pala za 8,6 milijuna kuna, na 567,9 milijuna kuna.

Među fondovima s javnom ponudom porast je ostvarila jedino imovina novčanih fondova, i to za 6,32 %, na 3,91 milijardu kuna. Imovina obvezničkih pala je za 0,8

KREDITI GRAĐANIMA SJEČANJ 2009. (%)

	Prekoračenja po tekućem računu		Nenamjenski		Stambeni	
	Dopuštena	Nedopuštena	NKS	EKS	NKS	EKS
Banka splitsko dalmatinska			12,49	16,99		
Erste&Steiermärkische banka	8,50-13,95		8,95-10,50	10,11-12,00	5,90-6,95	6,15-8,07
Hrvatska poštanska banka	13,98	14,00	9,49	10,68	6,99	7,36
Hypo Alpe-Adria banka	14,00	14,00	8,99-10,99	10,70-13,02	6,45-8,65	6,80-9,18
Jadranska banka	13,90	14,00	8,90-10,50	8,90-10,50	5,80-7,50	
OTP Banka	6,99-13,99	14,00	9,99-11,99	11,53-13,81	6,25-7,49	6,74-8,13
Partner banka	13,50	14,00	9,00-11,00			
Podravska banka	8,90-14,00	15,00	10,55	11,05	6,90	7,74
Slatinska banka	9,50-14,00	14,00	8,50-11,00	10,05-17,64	6,10-8,50	6,52-9,82

%, dioničkih za gotovo 4 %, a mješovitih za 4,5 posto. Najviše imovine pod upravljanjem i dalje je u novčanim fondovima koji upravljaju s 3,9 milijardi kuna. Slijede dionički u kojima je 2,75 milijardi, zatim mješoviti s 2,15 milijardi te na kraju obveznički s 510 milijuna kuna imovine. Najveći plus ostvario fond Erste Money koji je u prosincu povećao imovinu za 146,3 milijuna kuna.

Podaci za prošlu godinu katastrofalni su za našu fondovsku industriju - izgubljeno je gotovo 70 % imovine, a dionički i mješoviti pritom su, logično, bili na najvećem udaru. Istodobno, novčani su fondovi ponovno postali poželjni. U svakom slučaju brojke za sam prosinac, koliko god bila riječ o minimalnom rastu i to zahvaljujući samo novčanim fondovima, treba prihvatiti kao utjehu na kraju loše godine.

Kad je riječ o mirovinskim fondovima njihova je imovina krajem prošle godine dosegnula 23,54 milijarde kuna. Na mjesečnoj razini imovina mirovinskih fondova porasla je 4,54 %, dok godišnji rast iznosi 7,91 posto. U odgovarajućem prethodnom godišnjem razdoblju (kraj prosinca 2007. u usporedbi s krajem prosinca 2006. godine) rast je iznosio 33,2 posto.

Najveći dio imovine mirovinskih fondova nalazi se, naravno, u obveznim fondovima, a riječ je o 22,59 milijardi kuna ili 95,97 % ukupne imovine. Na mjesečnoj razini imovina obveznih fondova porasla je za 4,3 %, a na godišnjoj za 7,57 posto. U 2007. godišnji rast bio je 31,93 posto. Imovina dobrovoljnih mirovinskih fondova krajem prošle godine iznosila je 948,04 milijuna kuna. U odnosu na kraj studenoga porasla je za 10,43 %, a u usporedbi s krajem prosinca 2007. godine za 16,77 posto. Pritom je u otvorenim dobrovoljnim mirovinskim fondovima krajem prošle godine bilo 799,67 mili-

KREDITI PRAVNIM OSOBAMA SJEČANJ 2009. (%)

	Kratkoročni		Dugoročni	
	NKS	EKS	NKS	EKS
Hrvatska poštanska banka	8,00-13,00	8,30-19,44	7,99-12,00	8,41-16,32
Hypo Alpe-Adria banka	do 12,00	na upit	do 9,00	na upit
Jadranska banka	4,99-10,99		4,99-10,99	
OTP Banka	5,90-11,90	6,72-14,01	6,00-11,90	6,40-13,09
Partner banka	9,30-10,51		9,30-10,50	
Podravska banka	12,90		11,50	
Slatinska banka	8,00-12,00	8,87-13,89	7,00-11,00	7,81-12,39

OSIGURANJA SJEČANJ-PROSINAC 2008. (U 000 KN)

	Neživot	Život	Ukupno
Agram životno		235.798	235.798
Allianz	697.106	423.964	1.121.070
Basler	27.326		27.326
Basler životno		64.702	64.702
Cardif	25.205		25.205
Cosmopolitan Life VIG		81.804	81.804
Croatia	2.880.260	363.698	3.243.958
Croatia zdravstveno	88.600		88.600
Erste Sparkassen		75.267	75.267
Euroherc	1.086.299		1.086.299
Generali	138.983	127.461	266.444
Grawe Hrvatska	165.882	264.025	429.907
Helios	63.471	49.646	113.117
HOK	105.058		105.058
Jadransko	680.210		680.210
KD Life		812	812
Kvarner VIG	332.297	206.030	538.327
Merkur	29.222	267.484	296.706
Sunce	186.370		186.370
Triglav	297.084	80.778	377.862
Uniqa	91.272	92.295	183.567
Velebit	38.468		38.468
Velebit životno		7.948	7.948
Victoria životno		979	979
Zagreb	198.984	197.892	396.876
UKUPNO	7.132.097	2.540.583	9.672.680

juna kuna, a u zatvorenima 148,38 milijuna kuna. U otvorenim dobrovoljnim fondovima imovina je u prosincu porasla za 10,26 %, a u zatvorenima za 11,41 posto. Na godišnjoj razini imovina otvo-

FONDOVI 31. 12. 2008. (u 000 kn)

AC RUSIJA	5.743
Alfa Emerging	8.054
A1	10.944
Apex Omega	7.858
Aureus Equity	90.077
Aureus US Equity	6.183
Select Europe	62.764
C Zenit (CEBA Equity)	5.584
Erste Adriatic Equity	304.495
Erste TOTAL EAST	71.821
FIMA equity	49.273
Fima Maximum	16.514
HPB Dionički	37.161
HPB Titan	17.935
HPB World Absolute Value - DJE	5.784
Hi-growth	77.335
Capital Two	8.790
Ilirika Azijski Tigar	5.975
Ilirika Jugoistočna Europa	103.487
KD Nova Europa	13.467
KD Victoria	115.808
MP BRIC.HR	2.195
MP GLOBAL.HR	4.114
MP MENA.HR	5.192
OTP indeksni	17.905
OTP MERIDIAN 20	11.861
PBZ Equity	437.373
PBZ I - Stock fond	112.162
Platinum Blue Chip	4.744
Platinum Jugoistočna Europa	5.118
POBA ICO Equity	4.034
PROSPECTUS Jugoistočna Europa	30.901
Prospectus Worldwide	2.773
Raiffeisen Active	19.193
Raiffeisen Central Europe	217.880
Raiffeisen Emerging Markets	14.026
Raiffeisen hrvatske dionice	5.390
ST Global Equity	30.414
VB HIGH EQUITY	13.079
ZB aktiv	555.914
ZB euroaktiv	116.419
ZB trend	117.856
Ukupno imovina dioničkih	2.753.595
AGRAM TRUST	13.598
Aureus Balanced	27.542
C Premium (CEBA Balanced)	13.676
Erste Balanced	162.805
HPB Dynamic	48.435
HPB Global	135.285
Hi-balanced	58.466
ICF Balanced	47.934
Ilirika Jugoistočna Europa Balanced	49.385
InterInvest Balanced	9.448
KD Balanced	16.219
OTP uravnoteženi	51.501
PBZ Global	370.487
Raiffeisen Balanced	310.395
ST Aggressive	5.760
ST Balanced	23.357
ZB global	805.999
Ukupno imovina mješovitih	2.150.291
Erste Bond	112.544
ICF Fixed Income	95.122
PBZ Bond	67.711
Raiffeisen Bonds	49.453
ZB bond	95.536
Ukupno imovina obvezničkih	510.977
Erste Money	473.814
HPB Novčani	322.288
PBZ Novčani	431.704
Raiffeisen Cash	248.709
ZB plus	1.638.718
Ukupno imovina novčanih	3.907.382
Ukupno imovina otvorenih fondova	9.322.945

OBVEZNI MIROVINSKI FONDOVI 31. 12. 2008.

	Broj članova	Neto imovina fonda (u 000 kuna)
AZ OMF	531.206	9.105.944
Erste Plavi OMF	226.815	2.911.058
PBZ/CO OMF	262.277	3.736.307
Raiffeisen OMF	455.431	6.837.624
UKUPNO	1.475.729	22.590.933

STAMBENE ŠTEDIONICE PROSINAC 2008.

	**HPB SŠ	PŠ	RŠ	Wüstenrot
Broj sklopljenih ugovora	1.844	6.405	5.792	4.660
ukupno	19.024	384.796	363.818	224.711
Vrijednost ugovora, eur	10.094.700	59.875.567	38.001.000	35.054.645
ukupno, eur	96.753.375	3.023.719.771	2.874.285.000	1.484.098.361
Broj odobrenih kredita	8	158	67	181 (2.155*)
ukupno	87*	9.044	14.683	7.325 (7.222*)
Vrijednost odobrenih kredita, eur	603.300	6.657.837	728.000	927.596 (42.292.350*)
ukupno, eur	3.757.100	160.190.326	191.106.000	23.020.492 (121.901.640*)
Stanje štednih depozita, kn	41.902.954	1.831.966.447	1.773.925.000	1.035.180.397***

*Kreditni za međufinanciranje, **podaci za lipanj, podaci za studeni

renih dobrovoljnih mirovinskih fondova u 2008. porasla je za 15,42 %, a u 2007. za 65,34 posto. Imovina zatvorenih dobrovoljnih mirovinskih fondova u prošloj godini porasla je za 24,60 %, dok je u 2007. povećana za 83,41 posto.

U obvezne mirovinske fondove krajem prošle godine bilo je učlanjeno 1,47 milijuna zaposlenih, što je 0,28 % više negoli krajem studenoga. Tijekom godine pak broj obveznih osiguranika povećan je za 80 tisuća ili za 5,73 posto. U 2007. broj osiguranika je povećan za 73 tisuće ili za 5,57 posto.

U dobrovoljnim fondovima krajem prosinca prošle godine bilo je 145 tisuća članova, što je za 30 tisuća (25,63 %) više negoli krajem 2007.

LEASING

Oprezno s klijentima

Ni tržište leasinga ne može biti pošteđeno krize. Leasing-društva su planove za 2009. prilagodili predviđenim gospodarskim kretanjima (pitanje je, naravno, koliko se uopće više možemo osloniti za procjene) i ostvarenim rezultatima prethodne godine. U S-leasingu svjesni su toga da moraju računati na smanjene stope rasta investicija. Njihovi vlasnici, Steiermärkische Sparkasse & Erste Bank Group, osigurali su potrebna sredstva za refinanciranje tako da će slobodnog novca za plasmane biti dovoljno. U 2009. planiraju nastaviti

rad sa svim poslovnim ili privatnim subjektima za koje procijene da su u mogućnosti podmirivati obveze.

Lani je S-leasing sklopio 4725 ugovora ukupne vrijednosti 300 milijuna eura, što je rast od 30 % u odnosu na prethodnu godinu. U njihovom portfelju građani su zastupljeni s 3 %, a vjeruju da će takav omjer i ostati.

Ni u Hypo leasingu ne mogu osporiti da je kriza ostavila traga na njihovo poslovanje. Ukupna ugovorena vrijednost poslova u 2008. iznosila je 584,51 milijun eura, što je u odnosu na godinu prije smanjenje za 10 posto. Globalna financijska kriza ponajprije se odrazila na smanjenje očekivanog opsega poslovanja u zadnja dva mjeseca prošle godine.

U ovoj godini Hypo leasing će se usredotočiti na malo i srednje poduzetništvo, budući da je tu riječ o financijskoj potpori tvrtkama koje ne mogu same iznijeti teret provedbe svojih planova. Istodobno će nastaviti sa sadašnjom poslovnom strategijom - poboljšanjem kvalitete portfelja te primjenom viših standarda poslovanja.

Dodaju također da će u 2009. godini leasing-društva biti puno opreznija u izboru klijenata i proizvoda koje će nuditi te da će fokus biti na učinkovitosti.

Interes za leasingom ovisit će o kretanjima na tržištu koja su trenutačno u padajućoj putanji, kažu u Raiffeisen leasingu. Održavanje dosadašnje potražnje ovisit će o nizu faktora koji su i doveli do potražnje kakva je bila. Kako se svaka ekonomija po izlasku iz kriznih razdoblja neminovno stabilizira na početno nižim razinama u RL-u smatraju da će pravi

LEASING SJEČANJ-PROSINAC 2008.

	vozila		u vozilima				oprema		nekretnine		plovila		ostalo		ukupno	
	ugovori	*vrijed.	osobna		teretna		ugovori	*vrijed.	ugovori	*vrijed.	ugovori	*vrijed.	ugovori	*vrijed.	ugovori	*vrijed.
	broj	EUR (000)	broj	EUR (000)	broj	EUR (000)	broj	EUR (000)	broj	EUR (000)	broj	EUR (000)	broj	EUR (000)	broj	EUR (000)
BKS leasing**	149	4.293	101	1.812	48	2.481	83	6.081	4	1.918	20	3.602			256	15.894
HYP0-Leasing Kroatien	11.839	246.276	9.334	154.245	2.505	92.031	1.361	87.072	172	195.966	290	55.200	0	0	13.662	584.514
Mercedes-Benz L. Hrv.***	2.689	118.061	1.812	65.069	877	52.992							29	2.510	2.718	120.571
Optima leasing**	330	5.636	315	4.717	15	918	46	3.903	36	7.113	15	11.675			427	28.329
OTP leasing	2.242	50.085	1.993	36.733	249	13.352	231	10.255	6	267	27	2.168	0	0	2.506	62.775
Porsche leasing	4.695	85.796	4.695	85.796											4.695	85.796
Raiffeisen Leasing**	2.928	52.718	2.418	34.236	510	18.482	492	35.164	12	18.635	38	2.197	0	0	3.470	108.713
S-Leasing Immorent G.	3.902	117.421	2.732	54.059	1.170	63.362	652	48.582	7	46.179	171	68.530			4.732	280.712
UniCredit leasing	7.132	174.306	6.804	106.452	328	67.854	607	62.994	10	39.316	15	2.679			7.764	279.294
VB leasing**	2.794	66.889	2.163	37.992	631	28.897	215	7.541			38	1.861			3.047	76.291
Ukupno:	38.700	921.481	32.367	581.111	6.333	340.369	3.687	261.592	247	309.394	614	147.912	29	2.510	43.277	1.642.889

*vrijednost ugovora u EUR bez PDV - financirani dio (bez udjela/jamčevine), **podaci za siječanj-lipanj, ***podaci za siječanj-studenj

uspjeh biti prebacivanje potražnje s potrošnih dobara na proizvodna.

Planovi će ovisiti o ukupnim kretanjima u gospodarstvu i nužno ih je korigirati u skladu s tim promjenama, kažu u Raiffeisen leasingu, gdje nastavljaju s financiranjem svih objekata leasinga: automobila, nekretnina, opreme itd.

STAMBENE ŠTEDIONICE

Veća potražnja za kreditima

S obzirom na najave komercijalnih banaka o smanjenju kredita građanstvu, pa u sklopu toga i stambenih kredita, istražili

smo očekuju li stambene štedionice veću potražnju.

Mirko Brozović, predsjednik Uprave PBZ stambene štedionice, kaže da će takvi poštreni uvjeti banaka ili povećanje kamatnih stopa, stambene štedište sigurno više usmjeriti na kredite u štedionicama. Uz to, PBZ-ova štedionica je u šestoj godini poslovanja u kojoj relativno velikom broju klijenata istječe pet godina štednje - dakle, otvara se prilika za kredit koji su dosad koristili oni sa štednjom na rok od 2 godine, kaže Brozović. Ne treba zaboraviti ni fiksne kamatne stope koje su jednake danas kao i prije pet godina kad su ugovori sklopljeni. Zbog svega toga Brozović smatra da su stambene štedionice u ovom trenutku određeni, iako još uvijek prema li, faktor stabilnosti na tržištu stambenih kredita. Razumijevanjem i iskorištenjem svih prednosti koje nudi stambena štednja - od državnog poticaja, fiksnih kamat-

nih stopa itd. - građani će, u svoju korist, značajno utjecati na uvjete stambenih kredita, zaključio je Brozović.

Fiksnu kamatnu stopu na stambenu štednju i kredite ističu i u ostalim stambenim štedionicama kao svoje prednosti. U HPB-ovoj, Prvoj stambenoj i RBA-ovoj štedionici očekuju da će većina štediša koja je otvorila štednju prije pet godina iskoristiti mogućnosti podizanja redovitog kredita, umjesto kredita za međufinanciranje.

U PSŠ napominju da su zadnjih godina zabilježili veliki rast potražnje za kreditima pa očekuju da će potražnja u ovoj godini biti jednaka ili malo veća.

U HPB-ovoj stambenoj štedionici, s obzirom na početak poslovanja polovicom 2006. godine, uvjete za dobivanje redovitog kredita ostvaruju isključivo štedište koji su ugovorili štednju na dvije godine. ■

Ožujak

Spajanja i preuzimanja

- preuzimanja u 2008. i najave za 2009.
- bankarska preuzimanja
- 10 najvećih preuzimanja u regiji



OGLASITE SE!

tel. 01/4882-602, 4882-586
marketing@bankamagazine.hr
www.banka.hr

BANKA

Rast BDP-a usporen na 1,6 %

Prema procjeni DZS-a bruto domaći proizvod tijekom trećeg tromjesečja 2008. realno je povećan za 1,6 % u usporedbi s istim razdobljem prethodne godine. Sukladno s očekivanjima o vidljivom usporavanju gospodarske aktivnosti tijekom promatranog razdoblja zabilježen je najslabiji godišnji rast BDP-a od kraja 2000. godine. Promatrajući BDP prema kategorijama potrošnje vidljivo je značajno usporavanje rasta najznačajnije komponente BDP-a, odnosno osobne potrošnje. Naime, ona je na godišnjoj razini povećana za svega 0,4 posto. Prisutni i dalje snažni inflatorni pritisci, ali i pad optimizma potrošača, što potvrđuje pad prometa u trgovini na malo u realnim iznosima od 2,2 % u promatranom razdoblju, pridonijeli su navedenom usporavanju potrošnje kućanstava, a snažno usporavanje zabilježila je i državna potrošnja (1,3 %). Kao što se i očekivalo nepovoljan utjecaj na rast BDP-a u trećem tromjesečju došao je od neto izvoza roba i usluga. Naime, u promatranom razdoblju deficit robne razmjene bilježi snažan rast od 18 %, dok istovremeno bilježimo usporavanje noćenja i potrošnje stranih turista. Usporavanje gospodarske aktivnosti u zemljama EU nepovoljno se odrazilo na rast izvoza Hrvatske. Tako je u promatranom razdoblju uvoz roba i usluga povećan za 6,3 %, dok je izvoz roba i usluga zabilježio rast od svega 1,7 posto. Nakon visoke stope rasta u drugom tromjesečju, investicije u kapital zabilježile su značajno usporavanje te su u trećem tromjesečju investicije bile 6,6 posto. Unatoč značajnom usporavanju stopa rasta investicija u kapital i dalje je na visokoj razini. Bruto dodana vrijednost ostvarila je rast od 2,1 %, a najsnažniji rast zabilježen je u građevinarstvu (8,5 %). Nepovoljno vanjsko okruženje, odnosno usporavanje gospodarstva država Europske unije te zemalja u regiji moglo bi se negativno odraziti na gospodarski rast u Hrvatskoj u idućem razdoblju. Sudeći prema posljednjim pokazateljima već tijekom posljednjeg prošlogodišnjeg tromjesečja mogli bismo zabilježiti negativne stope rasta BDP-a.

■ PREGLED MAKROEKONOMSKIH POKAZATELJA

	'07.	Q1'08.	Q2'08.	Q3'08.	X.'08.	XI.'08.	XII.'08.
BDP, % god. promjena (realno)	5,6	4,3	3,4	1,6	-	-	-
BDP, tekuće cijene, mil. kuna	275.078	69.242	75.295	82.483	-	-	-
BDP po stanovniku, EUR	8.470	8.679	8.915	9.177	-	-	-
Ind. proizvodnja, % god. promjena (impj)	5,6	4,7	3,8	0,2	-0,8	-3,5	-
Indeks potr. cijena, % god. promjena (impj)	2,9	5,9	6,6	7,4	5,9	4,7	2,9
Cijene proizvođača, % god. promjena (impj)	3,4	7,6	8,7	11,1	8,8	6,5	4,7
Trg. na malo, % god. promjena (realno, impj)	5,4	2,8	1,3	-2,2	-2,5	-4,1	-
Noćenja turista, % god. promjena (impj)	5,6	21,3	10,9	2,1	3,2	-11,1	-
Saldo konsolidirane opće države, mil. HRK***	-2.232	1.136	1.654	139	-	-	-
Prosječna mjesečna neto plaća, u HRK	4.840	5.018	5.126	5.207	5.263	-	-
Stopa nezaposlenosti, % (kr)	14,7	14,5	12,5	12,6	12,9	13,2	-
Broj registriranih nezaposlenih (kr)	254.484	255.491	219.747	222.217	228.501	233.661	240.455
Izvoz roba, mil. USD	12.360	3.257	3.814	3.930	1.072	1.007	-
Uvoz roba, mil. USD	25.829	7.264	8.837	8.208	2.433	1.995	-
Saldo tekućeg računa platne bilance, mil. EUR	-3.206	-2.517	-1.819	1.850	-	-	-
Saldo tek. računa platne bil., udio u BDP-u (%)**	-8,6	-9,7	-10,5	-10,8	-	-	-
Vanjski dug, mil. EUR, kr	32.929	34.986	35.401	36.158	37.685	-	-
Vanjski dug, udio u BDP-u (%)**	88,8	90,9	89,5	88,8	91,3	-	-
Međunarodne pričuve HNB, mil. EUR, kr	9.307	9.842	9.941	9.809	9.388	9.682	-
Novčana masa (M1), mil. HRK, kr	57.878	52.807	54.401	53.677	52.694	51.054	-
Ukupni krediti, mil. HRK, kr	215.641	222.179	229.022	234.174	239.937	239.850	-
Depoziti kod poslovnih banaka, mil. HRK, kr	114.753	157.882	160.680	171.914	168.089	164.442	-
Prosječan tečaj EUR/HRK *	7,32	7,29	7,27	7,24	7,23	7,23	7,22
Prosječan tečaj USD/HRK *	5,84	4,87	4,76	4,76	4,82	4,89	4,93

Izvori: Državni zavod za statistiku, Hrvatska narodna banka, Ministarstvo financija, Zavod za zapošljavanje
impj - isti mjesec prošle godine, kr - na kraju razdoblja, * kumulativno - od početka godine, ** procjena, *** GFS 1986.

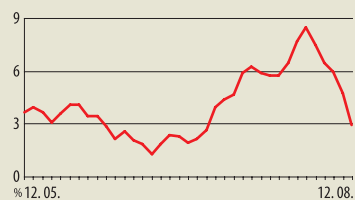
■ KALENDAR OBJAVLJIVANJA PODATAKA U VELJAČI

Statistički podaci	Prva objava u publikaciji	Datum objave (za razdoblje)	Statistički podaci u publikaciji	Prva objava u publikaciji	Datum objave (za razdoblje)
Bruto domaći proizvod	DZS		Robna razmjena	DZS	27. (01. 2009.)
Industrijska proizvodnja	DZS	19. (01. 2009.)	Trgovina na malo	DZS	5. (12. 2008.)
Indeks potrošačkih cijena	DZS	18. (01. 2009.)	Platna bilanca	HNB	
Cijene ind. proizvoda	DZS	19. (01. 2009.)	Plasmani	HNB	27. (01. 2009.)
Zaposlenost	DZS	26. (01. 2009.)	Rezerve	HNB	27. (01. 2009.)
Plaće	DZS	20. (12. 2008.)	Kamatne stope	HNB	27. (01. 2009.)
Stopa nezaposlenosti	DZS	20. (01. 2009.)	Državni proračun	Min. financija	27. (01. 2009.)

Manji inflatorni pritisci

Posljednji podaci DZS-a potvrdili su očekivanja o nastavku snažnog slabljenja inflatornih pritisaka. Tako su cijene dobara i usluga za osobnu potrošnju tijekom prosinca 2008. smanjene za 0,6 posto. Navedeno mjesečno smanjenje još je značajnije s obzirom na to da smo tijekom prosinca prijašnjih godina imali rast potrošačkih cijena ponajprije uslijed sezonskih čimbenika. Tijekom prosinca smo zabilježili pad cijena u kategorijama

koje zauzimaju značajan udjel u strukturi poput odjeće i obuće te troškova stanovanja i komunalnih usluga, 6 odnosno 0,2 posto. Međutim, cijena prehrane kao najvažnije kategorije zabilježila je rast od 1,1 %, uslijed rasta cijena u segmentu



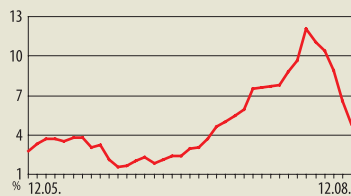
Izvor: DZS

POTROŠAČKE CIJENE (GODIŠNJA PROMJENA)

voća te povrća. Na pad cijena utjecao je i pad maloprodajnih cijena goriva i maziva za osobna vozila od 8,7 posto. Potrošačke cijene rasle su 2,9 % godišnje, što je najniža razina godišnje inflacije u posljednjih šesnaest mjeseci. Prosječna inflacija za 2008. godinu bila je 6,1 posto.

Usporen rast proizvođačkih cijena

Proizvođačke cijene industrijskih proizvoda prema DZS-u smanjene su mjesečno za 1,3 % tijekom prosinca. Na godišnjoj razini rasle su 4,7 %, što ukazuje na nastavak snažnog usporavanja njihovog godišnjeg rasta. Prema GIG-u na mjesečnoj razini najznačajniji utjecaj na pad cijena dolazio je od proizvodnje energije (pad od 3,5 %) te intermedijarnih dobara (pad od 0,8 %). Prema NKD-u u najvažnijem sektoru, prerađivačkom, zabilježen je pad od 1,7 posto. Sektor opskrbe električnom energijom, plinom i vodom nije zabilježio promjene. Na godišnjoj razini prema GIG-u najveći rast proizvođačkih cijena bio je kod proizvodnje trajnih proizvoda za široku potrošnju (8 %) te energije (6 %). Snažan pad cijena sirove nafte utjecao je i na slabljenje njihovog utjecaja na proizvođačke cijene. Prema NKD-u najveći godišnji rast cijena industrijskih proizvoda zabilježen je u sektoru opskrbe električnom energijom, plinom i vodom (16,4 %), što je djelomično posljedica srpanjskog rasta cijena električne energije.



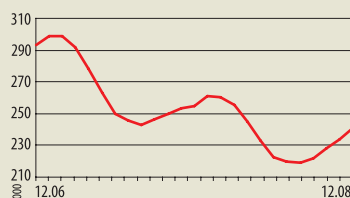
Izvor: DZS

PROIZVOĐAČKE CIJENE (GODIŠNJA PROMJENA)

Nepovoljna kretanja na tržištu rada

I tijekom prosinca 2008. zabilježena su nepovoljna kretanja na domaćem tržištu rada. Broj registriranih nezaposlenih

nastavio je uzlazni trend, koji je započeo u rujnu uslijed izlaska iz središnje turističke sezone. Nakon što je krajem studenoga broj nezaposlenih osoba iznosio 233.661, krajem prosinca porastao je na 240.455. Na mjesečnoj razini to ukazuje na rast broja nezaposlenih za 2,9 posto. Na godišnjoj razini broj nezaposlenih manji je za 5,5 posto. Rast broja nezaposlenih osoba posljedica je većeg broja novonezaposlenih (20.877) od zaposlenih osoba s evidencije (6665) te brisanih iz evidencije (7418). Na rast broja nezaposlenih osoba u studenome značajno je utjecao povećan broj ulaska u nezaposlenost iz sektora trgovine, prerađivačke industrije te i dalje iz djelatnosti hotela i restorana. S obzirom na spolnu strukturu u promatranom razdoblju pri HZZ-u bilo je prijavljeno 149.986 nezaposlenih žena, što je 62,4 % ukupno nezaposlenih osoba.



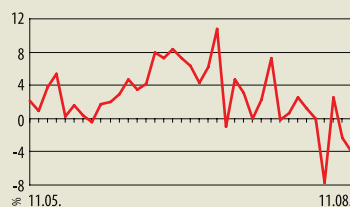
Izvor: HZZ

BROJ NEZAPOSLENIH OSOBA

Realni godišnji pad maloprodaje 4,1 %

Tijekom studenoga 2008. promet u trgovini na malo na mjesečnoj razini bilježi pad, kako nominalno (11,4 %) tako i realno (11 %). Na godišnjoj razini promet u trgovini na malo bilježi pad od 0,4 % nominalno, odnosno od 4,1 % u realnim iznosima. Ako promotrimo kretanje indeksa prometa od trgovine na malo prema trgovačkim strukama vidimo da je najznačajniji godišnji pad prometa zabilježen u segmentu motornih goriva i maziva koji je u odnosu na studeni prethodne godine nominalno smanjen za 4,3 posto. Pad prometa bilježio je i segment motornih vozila, 6,6 posto. Kategorije sa značajnijim udjelom u ukupnom prometu imale su rast, što je donekle uspjelo ublažiti negativne utjecaje na ukupan promet. Tako je u kategoriji s najvećim udjelom u ukupnom prometu, nespecijaliziranim prodavaonicama živim namirnicama koji u strukturi zauzima go-

tovo 30 %, ostvaren rast prometa za 5,2 % nominalno. Godišnji rast prometa u trgovini na malo tijekom prvih jedanaest mjeseci 2008. godine bio je 6,8 posto.

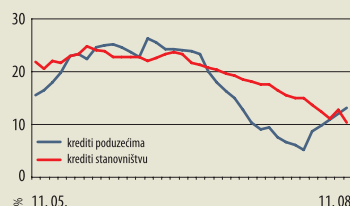


Izvor: DZS

TRGOVINA NA MALO
(GODIŠNJA REALNA PROMJENA)

Manje kredita

Posljednji podaci HNB-a pokazuju da su ukupni plasmani krajem studenoga 2008. iznosili 228,5 milijardi kuna. Na mjesečnoj razini plasmani su smanjeni za 370 milijuna kuna, dok su na godišnjoj razini isti povećani za 23,12 milijardi kuna ili 11,26 %. Ukupni krediti krajem studenoga dosegli su 239,85 milijardi kuna, što ukazuje na njihov mjesečni pad od 86 milijuna kuna te godišnji rast od 28,21 milijardi kuna ili 13,3 posto. Tijekom studenoga zabilježeno je usporavanje godišnje stope rasta kredita. Sličan trend zabilježila je i godišnja stopa rasta kredita stanovništvu. Ukupni krediti stanovništvu iznosili su 123,4 milijardi kuna. Mjesečno su smanjeni za 1,8 milijardi kuna, dok su na godišnjoj razini povećani za preko 11 milijardi kuna ili 10,2 posto. Stambeni krediti, sa 40,46 % u strukturi kredita stanovništvu, krajem studenoga iznosili su 49,9 milijardi kuna. To na godišnjoj razini ukazuje na rast od 12,1 posto. Ukupni krediti poduzećima na kraju studenoga iznosili su 95,2 milijarde kuna. U odnosu na listopad uvećani su za 1,2 milijarde kuna, dok su na godišnjoj razini rasli za 10,9 milijardi kuna ili 13,0 posto.



Izvor: HNB

11. 05.

11. 08.

GODIŠNJA STOPA RASTA KREDITA

NOVA EUROPA MAKROEKONOMSKI POKAZATELJI 2008., PROCJENA

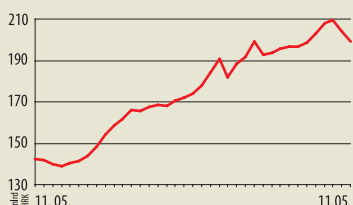
	Poljska	Mađarska	Češka	Slovačka	Slovenija	Hrvatska	Bugarska	Rumunjska	Albanija	Srbija	BiH
BDP (mlrd EUR)	364,60	108,60	154,40	65,60	37,30	41,70	34,30	135,10	9,02	34,90	12,50
BDP, % god. promjena	5,50	1,00	4,20	7,00	5,00	3,10	6,00	8,20	6,00	6,50	5,50
BDP po stanovniku, EUR (paritet kupovne moći)	14963	17099	21720	18550	23393	14161	9966	10313	2830	4825	3278
Industrijska proizvodnja, % god. promjena	5,20	0,60	4,00	4,80	6,00	2,40	5,00	3,50	4,50	6,00	7,30
Stopa nezaposlenosti, % pr	10,00	8,00	5,40	9,80	6,50	13,40	6,00	4,00	13,50	25,00	39,80
Cijene proizvođača pr, % god. promjena	2,50	4,50	4,50	5,80	6,00	9,00	11,50	17,00	5,50	13,50	6,50
Indeks potrošačkih cijena, pr, % god. promjena	4,20	6,20	6,40	4,60	5,70	6,20	12,60	8,00	3,40	13,10	7,40
Indeks potrošačkih cijena, kr % god. promjena	3,70	4,10	4,00	4,70	2,80	4,00	9,50	6,70	3,00	9,00	4,50
Saldo proračuna opće države, % BDP	-2,50	-3,40	-1,30	-2,30	-0,50	-2,30	3,50	-3,80	-7,50	-2,50	0,40
Javni dug, % BDP	44,20	64,50	27,60	30,33	24,00	46,70	14,00	14,00	55,00	45,00	16,72
Saldo robne razmjene, % BDP	-4,00	0,09	2,10	-0,30	-3,29	-26,86	-16,28	-14,93	-20,69	-19,23	-39,90
Saldo tekućeg računa platne bilance, % BDP	-5,10	-7,10	-2,30	-5,60	-5,80	-10,50	-22,40	-14,00	-7,40	-15,50	-15,60
FDI, % BDP	2,50	2,70	2,70	4,03	-0,19	7,64	12,37	5,49	4,55	4,77	4,94
Devizne rezerve, mlrd EUR	57,60	23,00	26,50	12,30	0,70	9,80	14,00	27,00	1,75	8,00	3,35
Inozemni dug, % BDP	47,40	100,80	38,20	63,79	115,22	89,34	103,08	51,21	19,47	59,54	12,99
Prosječan tečaj nacionalne valute /USD	2,37	169,30	16,80	21,10	-	4,88	1,32	2,49	83,93	55,10	1,32
Prosječan tečaj nacionalne valute /EUR	3,50	250,60	24,90	31,20	-	7,22	1,96	3,68	122,60	81,60	1,96

Izvori: WIW, RZB-Group Research, RBA Istraživanja

f-prognoza, pr-prosjek, kr-kraj razdoblja

Depoziti 198,74 milijarde kuna

Ukupni depoziti zabilježili su snažnije smanjenje od nešto iznad 5 milijardi kuna tijekom studenoga te su na kraju promatranog mjeseca iznosili oko 198,74 milijarde kuna. Snažan pad depozita kod poslovnih banaka bio je glavni generator pada ukupnih depozita. Na godišnjoj razini viši su za 7,6 milijardi kuna ili 4 posto. Štedni i oročeni kunski depoziti iznosili su oko 51 milijardu kuna, što je 1,7 milijardi kuna manje negoli u listopadu ili 854 milijuna kuna ili 1,6 % manje u odnosu na studeni 2007. Štedni i oročeni devizni depoziti iznosili su oko 113,42 milijarde kuna, s mjesečnim padom od 1,8 milijardi kuna i godišnjim rastom od 12,5 milijardi kuna, odnosno 12,4 %, čime je nastavljen trend uspora-



Izvor: HNB

KUNSKI I DEVIZNI DEPOZITI

vanja stopa rasta deviznih depozita. U strukturi deviznih depozita prevladava stanovništvo na koje se odnosilo 93,17 milijardi kuna devizne štednje. U odnosu na kraj listopada to je manje za 615 milijuna kuna, dok je na godišnjoj razini više za 11,5 milijardi kuna ili 12 posto. Istovremeno poduzeća su povećala svoju deviznu štednju na godišnjoj razini za oko milijardu kuna ili 5,1 posto.

Usporavanje u regiji

Nepovoljno vanjsko okruženje nastalo se negativno odražavati na domaće gospodarstvo. To najbolje potvrđuje posljednja objava stope rasta BDP-a za treće prošlogodišnje tromjesečje. Naime, ona ukazuje na snažno usporavanje gospodarske aktivnosti te je tako stopa rasta u trećem tromjesečju iznosila svega 1,6 %, što je najniža stopa u posljednjih osam godina. Usporavanju gospodarske aktivnosti najviše je pridonijelo usporavanje osobne potrošnje te intenziviranje negativnog utjecaja neto izvoza. Na prisutnost negativnih kretanja ukazuje i posljednja objava platne bilance za treće tromjesečje 2008. Ona je očekivano zabilježila suficit na tekućem računu platne bilance, međutim taj suficit smanjen je za čak 10 % u odnosu na isto razdoblje

protekle godine. Takva su kretanja po najprije rezultat snažnog deficita robne razmjene. Nepovoljna kretanja nastavljena su i u Srbiji. Nakon što su u većem dijelu prošle godine najznačajniji problem u gospodarstvu bili snažni inflatorni pritisci, povratkom potrošačkih cijena na jednoznačenaste stope (9,2 %) u studenome, naponi prema ublažavanju inflacije stavljeni su u drugi plan. Na snažan pad gospodarske aktivnosti u Srbiji tijekom promatranog razdoblja upućuje nas smanjenje industrijske proizvodnje u listopadu (3,4 %). Na očekivanja budućih nepovoljnih trendova u Srbiji ukazala je i kreditna agencija Fitch revidirajući prognozu kreditnog rejtinga Srbije iz stabilnog u negativni, uslijed rastućeg rizika od proširivanja deficita tekućeg računa te relativno visokog vanjskog zaduženja. U cilju očuvanja stabilnosti cijena u Srbiji monetarni je odbor usvojio Memorandum Narodne banke Srbije o ciljanju inflacije kao monetarnoj strategiji.

Negativna kretanja nastavljena su i u ostalim zemljama na području CEE i SEE regije. Unatoč i dalje relativno visokim stopama rasta BDP-a zabilježenim u trećem prošlogodišnjem tromjesečju, dosad objavljeni ekonomski pokazatelji upućuju na znatno usporavanje u idućem razdoblju. Tako posljednji podaci za industrijsku proizvodnju u Češkoj ukazuju na najveći pad u posljednjih petnaestak godina (17,4 %). U Rumunjskoj se očekuje značajno usporavanje ekonomskog rasta već tijekom sljedećeg tromjesečja, dok se tijekom ove godine ne isključuje i mogućnost pada BDP-a. Ovakvo se usporavanje očekuje kao posljedica snažnog usporavanja osobne potrošnje, ali i investicija uslijed skupljih kredita i težeg zaduživanja u inozemstvu. Olakotna je okolnost za Rumunjsku u ovoj godini dostupnost sredstava iz strukturnih fondova EU. Tijekom trećeg prošlogodišnjeg tromjesečja u Bugarskoj je zabilježeno tek blago usporavanje stope rasta BDP-a (sa 7,1 na 6,8 %). Međutim, moramo uzeti u obzir da je rast BDP-a u trećem lanjskom tromjesečju ostvaren gotovo potpuno zahvaljujući snažnom godišnjem rastu u poljoprivredi, na što je znatno utjecala niža baza tijekom 2007. godine, dok su industrija te usluge, uobičajeni glavni generatori, zabilježili tek lag rast. ■



FINANCIJSKO - POSLOVNI PORTAL U REGIJI

VIJESTI BLOGOVI MAGAZIN BANKATV FINANCIJE BIZNIS WEBSHOP

WWW.BANKA.HR

POSLE

IZBOR MJESECA



NAVIGACIJA

Iz snova

Poslovni uređaji MDA Vario IV Navi i MDA Compact IV Navi su, uz najnovije džepne uredske aplikacije, opremljeni i naprednim navigacijskim softverom Mireo viaGPS 3.0 Black Edition. Najnoviji sustav za navigaciju ima bolju grafiku, prilagodbu perspektive, prikaz rute na Google Earthu, okretanje karata, podešavanje glasnoće, parametara rute putovanja, dodavanje prolaznih točaka, prikaz očekivanog vremena putovanja i dolaska na odredište ili pak prikaz brzinomjera poput onog u automobilu.

Karte Mireo Cardinale poznate su po detaljnim prikazima cijele Europe, a one Hrvatske sadrže više od 625 tisuća kućnih adresa te 16.256 POI-ja (Point of Interest, poput bankomata, benzinskih crpki i sl.).

Ti novi uređaji u ponudi T-Mobilea imaju i 3.2-megapikselnu kameru, bluetooth, USB-priključak, WAP 2.0., HSDPA, HSUPA i Wi-Fi.



WELLNESS OFFICE

Opustite se

Smanjite klasični uredski prostor sa stolom i stolcem, a povećajte dio za druženje, bilo da je riječ o sastancima, mjestu za osamu, kreativnom razmišljanju i/ili opuštanju. Vrijeme neizvjesnosti i globalne krize pravo je vrijeme za ured iz snova koji nudi Inkein novi koncept i dizajn uredskog namještaja, nagrađen na prošlogodišnjoj *Ambienti*. Njihovi arhitekti i dizajneri jamče manje stresa, a sjedenjem u specijalno dizajniranim ergonomskim stolcima i radom nad pomičnim stolovima generiraju se nove poslovne ideje i optimističniji pogled na sutra.



86

U TRENDU

Jesmo li samo zaljubljeni ili doista nekoga bezuvjetno volimo? Toliko smo okrenuti samima sebi da teško podnosimo mane drugih, a kamoli da, njima unatoč, nekoga volimo. A opet, čini nam se da volimo i da smo voljeni, zar ne?



90

NA KAVI

Kako bismo u Hrvatskoj više razmišljali o budućnosti morali bismo imati tink-tankove, mjesta za strateška promišljanja, u društvu njegovati kulturu dijaloga, na sveučilištima nuditi prava znanja. Naše je zaostajanje strašno. Ova je kriza golema, a valja se uz posljedice koje će biti neobične i bolne govori povjesničar Tvrtko Jakovina



92

TEHNOLOGIJA

Dok Hrvatska strepi od posljedica financijske krize na turističku sezonu, u Europi cvate kongresni turizam i tehnološki hoteli



94

HARVARD

Zašto hrvatski studenti ne nose trenirke, kape, ne piju čaj iz šalica s brendom svog fakulteta? Zato što znanje u Hrvatskoj nije brend? Zato što fakulteti nemaju ugleda?

ODAVDE DO VJEČNOSTI

Kako znati jesmo li samo zaljubljeni ili doista nekoga bezuvjetno volimo. Toliko smo okrenuti samima sebi da teško podnosimo mane drugih, a kamoli da, njima unatoč, nekoga volimo. A opet, čini nam se da volimo i da smo voljeni, zar ne?

Valentinovo. Svake godine ponavljamo isto - nećemo upasti u marketinšku zamku jednog od najkomercijalnijih dana u godini. Nećemo baš 14. veljače kupiti cvijeće, čokoladu u obliku srca, izvesti svoju bolju polovicu u kino, a zatim na kolače ili *sushi*. Uostalom, nitko koga poznamo ne mari za taj dan. Svi pričaju o njemu s neskrivenim prijezirom. Nitko od naših prijatelja nije toliko lud da će nasjesti na neki propagandni trik, baš taj dan, i još možda riskirati da ispadne banalan ili predvidljiv pred osobom koju voli. Uvijek neki drugi popravljaju statistiku prodaje cvijeća. Uvijek neki koje ne poznajemo kupuju parfeme, odlaze u restorane, ljube se na klupicama u parku, pune slastičarnice ili, ako su u dovoljno dalekoj provinciji, hitaju sa svojim bračnim partnerima u vatrogasne domove ili mjesne zajednice gdje im se organiziraju plesnjaci. Uvijek drugi, nikad mi.

Ili ipak nije baš tako?

Na dan koji najbahatije krade naše emocije, pakira ih u šarene celofane i još nam poručuje kako nismo dovoljno voljeni ako nas nisu obasuli barem s tri čokolade, svatko normalan osjeća se poput jednog Adriana Molea iz pera britanske spisateljice Sue Townsend dok zaviruje u poštanski sandučić preklinjući za jednu Pandorinu ljubavnu poruku. Ali u sandučiću je uvijek ona koju mu je poslala mama nadajući se da neće prepoznati njezin rukopis. U doba kad je u biblio-

teci hit-junior odrastao Adrian, a s njim i današnje generacije u zrelim tridesetim i četrdesetim godinama, Valentinovo još nije bilo dio našeg kolektivnog pamćenja, a i vrijeme je bilo ponešto drukčije. Čestitke su nosili poštari. Kako biste započeli ljubavnu avanturu ili prekinuli lošu vezu nije bilo dovoljno poslati *sms*. Znali ste da vaša intima teško može završiti na sudu, a kamoli u medijima. I baš ništa nam nije značio 14. veljače.

Ljubavne se veze danas opasno ljuljaju, ponajviše na taj dan. Podsjećaju nas na to koliko se doista malo volimo. Već 15. više nemamo vremena. Prosječan europski brak traje desetak godina. Svaki četvrti završi razvodom.

Osim što ih je sve manje u brakove ulazimo i sve stariji. Razvodimo se sve mlađi. Imamo manje djece. U samo nekoliko desetljeća broj sklopljenih brakova prepолоvio se u odnosu na broj stanovnika. Trend razvoda raste, ali prema nekim internetskim statistikama najveću šansu za razvod imate ako živite u Zagrebu, a najmanju u Ličko-senjskoj županiji.

A što je s varanjima, preljubima i paralelnim životima koje nijedna statistika nikad neće moći zabilježiti i svesti pod brojku?

"Ljubav je veličanstvena katastrofa" zapisao je francuski književnik Frederic Beigbeder u svom hit-romanu *Ljubav traje tri godine*. "Znati da se zalijećeš u zid, i svejedno ubrzavati; srljati u propast s osmijehom na usnama; radoznalo ▶





Četrdeset godina nakon seksualne revolucije globalna ljubavna kriza se nastavlja, s novim vremenom, novim pravilima igre, zavođenja, flertovanja i rastajanja. Ljubav nikad nije bila krhkija

čekati trenutak kada će se stvar usrati. Ljubav je jedno programirano razočaranje, jedna predvidiva nesreća koja traži repete.“

I što je, pitamo se u veljači, uopće i ostalo od ljubavi?

U svojoj knjizi *Ljubav na drugi pogled* ugledni psihijatar Stanislav Feldman piše o povijesti ljubavnih odnosa i zaljublivanja. Često ni sami ne znamo jesmo li samo zaljubljeni ili doista nekoga bezuvjetno volimo (jer jedino je to prava Ljubav.) Suvremeni čovjek toliko je okrenut samome sebi da teško podnosi mane drugih, a kamoli da bi zbog tih mana nekoga volio. A opet, čini nam se da volimo i da smo voljeni, zar ne?

“Kako se može definirati ljubav?”, pita se Feldman i nudi prilično čvrstu definiciju: “Ljubav je psihički fenomen, subjektivan, ljudski intiman emotivni doživljaj, stanje duha zrele osobe koja može prihvatiti druge ljude onakvima kakvi jesu, da s njima bude jedno i istodobno da sačuva vlastiti integritet i identitet, da se za njih brine i želi im omogućiti da budu sretni, da žive kako hoće, razvijajući se prema vlastitim potrebama i željama. Ljubav se ne iskazuje niti iskorištavanjem partnera, niti pružanjem nekih usluga i koristi, a niti njihovim očekivanjem... Bitna osnova ljubavi jest sloboda, neovisnost o uzvraćenoj ljubavi i uživanje u vlastitu osjećaju ljubavi.“

Ali što raditi kada stvari nisu tako plemenite, kad ne možemo

podnijeti neuzvraćenost, ili kad veza postaje pakao?

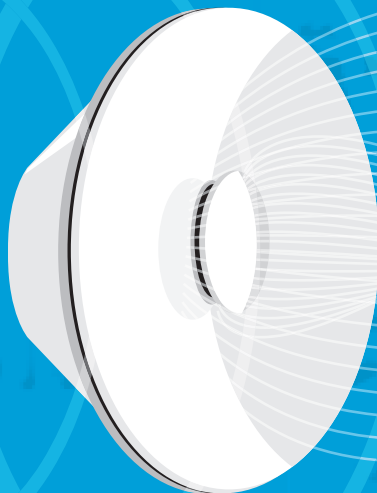
U polemiku protiv ljubavi odvažila se britka teoretičarka Laura Kipnis u svojoj knjizi *Protiv ljubavi*. Obrušila se na licemjerstvo društvenih odnosa, piše o ljubavnim mukama, *gulagu* zajedničkog života. “Molim sve preljubnike da ustanu”, počinje ona svoju nemilosrdnu potragu za najkompleksnijim ljudskim odnosima, pišući o ljubavi kao stanju između vjernosti i preljuba, baveći se mitovima i stereotipima, lingvistikom para, ritualima i društvenim ulogama. Ljubavna veza je tamnica, misli Kipnisova, brak najprisutniji i najočitiji oblik društvene kontrole.

“No ako ljubav nad nama ima moć, *kućevnost* je njezin provedbeni organ: željezna krpa za prašinu u baršunastoj rukavici“, zapisat će. I nastaviti: “Povjesničar Michel Foucault ustvrdio je da je suvremena moć ostavila svoj trag u svijetu tako što je izumila nove oblike ograđenih prostora i institucija - tvornice, škole, vojarne, zatvore, ludnice - u kojima je pojedince moguće locirati, nadzirati, provesti kroz postupak, upoznati, podvrgnuti inspekciji, redu i strogom rasporedu... Koja je aktualna društvena institucija zatvorenija od modernog braka? Gdje se mogu ostvariti stroža ograničenja kretanja i vremena, ili precizniji nadzor tijela i uma na tolikom broju ljudi?”

Od tamnice konzumerističkog dana ljubavi, do tamnice ljubav-

vi same, 21. stoljeće zahvatio je neki novi ljubavni nered. Kada su Bruckner i Fienkelkraut prije više od trideset godina objavili knjigu eseja *Novi ljubavni nered* koja je izazvala pravu pomutnju i lansirala ih u najvažnije mislioce današnjice, nisu ni slutili dokle će se protegnuti pipci seksualnih i inih sloboda. Četrdeset godina nakon seksualne revolucije globalna ljubavna kriza se nastavlja, s novim vremenom, novim pravilima igre, zavođenja, flertovanja i rastajanja. Ljubav nikad nije bila krhkija. A ljubavni nered koji ostavljamo za sobom nitko više ne može tek tako pospremiti. ■

eukonomist



NajGlas poduzetnika

eukonomist

mjesečnik hrvatskih poduzetnika

pretplata@eukonomist.com

www.eukonomist.com

tel: +385 1 4882 576

faks: +385 1 4843 929

Tvrtko Jakovina, povjesničar

PREDALEKO OD EUROPE

Kako bismo u Hrvatskoj više razmišljali o budućnosti morali bismo imati tink-tankove, mjesta za strateška promišljanja, u društvu njegovati kulturu dijaloga, na sveučilištima nuditi prava znanja. Naše je zaostajanje strašno. Ova je kriza golema, a valja se uz posljedice koje će biti neobične i bolne

Radim posao koji volim i nemam nikoga tko bi mi postavljao ograničenja, a to je najvažnije“, kaže prof. dr. sc. Tvrtko Jakovina, jedan od naših najuglednijih povjesničara mlađe generacije s impresivnom biografijom. Profesor je na Filozofskom fakultetu u Zagrebu i gost predavač na Sveučilištu u Bologni, s brojnim usavršavanjima na svjetskim sveučilištima, kongresima, predavanjima. A tek mu je trideset i šest godina.

Kad god su u posljednje vrijeme velika i važna pitanja posrijedi - od zapinjanja na ulazu u Europu, preko recesije, nestašice plina do Amerike nakon Obame - najčešće se obraćamo upravo njemu.

Jer, kad je riječ o budućnosti, povjesničari to najbolje znaju, najprije se treba zagledati u prošlost. “Mene je povijesti, ma kako to moglo izgledati čudno, privukla logika, želja da se objasni zašto nam je danas ovako kako jest. Svijet u kojemu živimo ne može se razumjeti bez da znamo kako i zašto je do nečega došlo. Ako se ponekad pronađe bombastični, neočekivani dokument, tim bolje“, kaže Tvrtko. “Laici, dakle nepovjesničari, imaju vlastite slike o prošlom vremenu koje su najčešće stvorene u školi i, barem podjednako toliko, gledanjem televizije, čitanjem časopisa i, u našem kao i u svim društvima gdje je povijest opterećujuća, obitelji. Znaite, često povijest nema jasnih spoznaja ni izvora. Često je puno toga pretpostavka koju su stvorili, popabirčili, povjesničari. Mene više frustrira kada se dobro potkrijepljena, argumentirana priča, istraživanje, ne uzima u obzir, kada se iz prošloga uzima samo ono što nam danas odgovara.”

Tvrtko je još od fakulteta “zaljubljen” u 20. stoljeće, stručnjak je za američko-jugoslavenske odnose i razdoblje hladnog rata. Kaže kako i osobno obožava Ameriku, ondje je proveo mnogo vremena, a ta je zemlja velesila u istraživanju suvreme-

ne povijesti. Kad samo pomislimo koliko su se puta izmjenjivale perspektive, možda je upravo 20. stoljeće najnezahvalnije za istraživanje.

“Perspektive i novi pogledi vrijede svugdje i uvijek. Primjerice, dok sam ja u Trumanovoj predsjedničkoj knjižnici istraživao diplomatske odnose SAD-a i Jugoslavije jedan je kolega, na opće čuđenje arhivistice, tražio sve o prvoj poslijeratnoj američkoj administraciji i gay populaciji. To je, primjerice, jedna nova perspektiva koja se do prije nekoliko godina nije otvarala.”

Nova vremena, kaže on, donose nove senzibilitete i drukčije fokuse. “O Prvome svjetskom ratu možete govoriti kao o bitkama i pokretima trupa. Možete pisati i o bolestima i higijeni. Možete, a to je danas popularno, gledati kako su Osmanlije, gradeći prugu da bi brže prevozili trupe na bojište, posve posjekli libanonske cedrove za pružne pragove, pa onda radite ekohistoriju. Baš kao i svaka znanost i dobra historiografija korespondira s potrebama modernog čovjeka. Trebate poznavati Newtona, ali to nije dovoljno da biste razumjeli fiziku - poznavanje godina i kronologije nigdje, osim u lošim školama, nije smisao učenja povijesti“, kaže i nastavlja: “Kolege koji se bave drugim razdobljima nikad se neće složiti sa mnom, ali 20. je stoljeće po prirodi stvari najvažnije za vrijeme u kojemu živimo. Ali i više od toga, to je stoljeće u kojemu nema manjka dokumenata, kada se svijet toliko umrežio da se doista može pisati ‘globalna’ povijest, pokazati kako je pad Berlinskog zida utjecao na režim u Mongoliji, pobjeda ajatolaha Homeinija u Iranu na sadašnju krizu u Gazi ili ulazak Crvene armije u Afganistan 1979., na Pokret nesvrstanih i Jugoslaviju.”

Najteže u profesiji uvijek su mu - i bez razmišljanja - ispravljanje ispita, traljavo uveden bolonjski sustav i niska razina znanja nekih studenata.





“Muči me i nedostatak vremena da činim ono što se veže na moj posao, svijest da prolazi vrijeme, da odlaze ljudi s kojima bih morao razgovarati, da postoje skupovi koji se bave nečim što je i meni zanimljivo, ali jednostavno ne stižem. Tek treće su napadi onih koji ne razumiju da su različita mišljenja normalna. Napadnu oni, ja vratim... i tak.“ Kad gledamo današnji svijet - vladavinu krize, strahova, pesimizma - pitamo i ono logično: postoje li neki mogući scenariji, ili nezahvalnije: kakva nas budućnost čeka?

“Volio bih da se u Hrvatskoj više razmišlja o budućnosti i scenarijima. Kako bismo to mogli morali bismo imati tink-tankove, mjesta za strateška promišljanja, morali bismo na sveučilištima nuditi prava znanja, a u društvu njegovati kulturu dijaloga, u srednjim školama napuštati koncept kampanjskog učenja. Naše je zaostajanje golemo, ogromno, strašno. Obično sam uvijek pesimističniji nego što bih možda trebao biti. Sada mi se čini da je stanje još gore od toga, mislim da je kriza golema i da se valja uz posljedice koje će biti neobične i bolne. U Hrvatskoj ni uz najbolje stručnjake ne bismo mogli adekvatno odgovoriti na krizu. Uz vrlo prosječne kakve imamo kriza će biti još gora.“ A uz to, Hrvatska je, misli Tvrtko, predugo predaleko od Europe.

“Nama se neulaskom u EU dogodilo nešto što nikad nismo imali - cijelim svojim teritorijem nalazimo se izvan nekog oblika zapadnog udruživanja. Od trenutka kada su Hrvati doselili, pa i u vrijeme najvećih osmanlijskih osvajanja, nikada baš cijeli teritorij nije bio s one strane granice. I tako nas se gleda, toga valjda nisu svjesni jedino oni koji ne putuju ili putuju, a ne gledaju. Jednostavno nismo dovoljno agresivni, ne znamo dovoljno, ne učimo i ne koristimo se onim čime bismo mogli... ma, stanje nije dobro... A mogli bismo više.“ ■



Hotelska soba, Domina
Inn Malpensa Hotel,
Milano

SVE U JEDNOM

Dok Hrvatska strepi od posljedica financijske krize na turističku sezonu, u Europi cvate kongresni turizam i tehnološki hoteli

U Europi je sve veći broj hotela, kako velikih tako i srednjih, koji su namijenjeni prije svega poslovnim ljudima za održavanje konferencija, seminara i ostalih grupnih poslovnih događaja. Premda sve te aktivnosti nose prefiks poslovne ili radne, obično su vrlo nezahvalne za rad jer ih uvijek karakterizira navala na redovito premali hotelski informatički centar, dvorane koje su namijenjene održavanju predavanja nedovoljno su informatički opremljene, a širokopojasni internet u hotelskim sobama u velikom je broju hotela još uvijek luksuz.

A da je takozvani kongresni turizam u Europi u procvatu pokazuje i činjenica da organizatori konferencija i sličnih poslovnih događanja u posljednjem kvartalu, kad globalna financijska kriza trese svijet, bilježe izvrsne poslovne rezultate. Objašnjenje je jednostavno - jedini je način da se preživi sadašnju krizu stvaranje novog posla, a takvi su događaji stvoreni upravo za izmjenu znanja, iskustva, ali i sklapanje novih poznanstava, veza i poslova. Hoteli u kojima se takve konferencije odvijaju također profitiraju - neki od njih potpisuju i godišnje ugovore s organizatorima vrijedne više milijuna eura! Stoga ne čudi

da je sve veći broj hotela u Europi koji su preuređeni ili čak izgrađeni s namjerom da većinu svojih kapaciteta popune konferencijama i sličnim događajima ili pak posjetima poslovnih ljudi, a koji su dobili nadimak tehnološki hoteli ili skraćeno *tech-hoteli*.

Tehnološki hoteli svojim gostima zapravo nude sve kao i klasični, udobne sobe, dobru hranu, bazene, ukratko sve za ugodan odmor, uz vrijedan dodatak - širokopojasni pristup internetu, mogućnost bežičnog spajanja na internet i hotelsko računalo, pristup hotelskom informacijskom portalu, VoIP telefoniju, prostorije za organizaciju prezentacija, seminara i konferencija, mogućnost rada u svim hotelskim prostorijama, umrežavanja pojedinih soba međusobno, kao i umrežavanje soba i konferencijskih sala i još mnogo toga.

Prema definiciji tehnoloških hotela jasno je, nažalost, da takve u Hrvatskoj nećemo naći, premda postoji određeni broj hotela koji su popularne kongresne destinacije, kao i hotela sa zavidnom tehnološkom opremljenošću. U točnost potonje konstatacije uvjerit će se svako tko posjeti pravi *tech-hotel*.

Za to ne treba ići daleko, dovoljno je navratiti u susjedstvo, u

Sloveniju, gdje je 2006. godine u Ljubljani otvoren *Domina Media, tech-hotel* koji je početkom 2008. pak kupio austrijski Austria trend lanac i preimenovao ga u *Ljubljana Trend Hotel & Spa*. Riječ je o luksuznom objektu sa četiri zvjezdice i 217 soba, koji je potpuno prilagođen potrebama modernih poslovnih ljudi. Svaku sobu krase veliki plazma - ekran koji nudi pristup takozvanom hotelskom informacijskom portalu. Taj sustav nudi mogućnost žičnog i bežičnog pristupa internetu i lokalnoj, intranet mreži, IP telefoniju koja omoguću-



Hotel Valencia, San Jose, California

je videopozive i videokonferenciju, ali i besplatne pozive u fiksnoj mreži prema čak 43 zemlje u svijetu, direktnu videovezu s kongresnim centrom, uz opcije praćenja i sudjelovanja u eventu koji se tamo održava, telefaks, satelitski radio i televiziju, mogućnost naručivanja dnevnih novina i časopisa na različitim jezicima, kao i njihovo praćenje online.

Impresivna je i kongresna dvorana, u kojoj ne morate biti prisutni da biste pratili i sudjelovali u tamoshnjim događajima. Kako smo već rekli, posjetitelji hotela mogu *streamingom* i videokonferencijom iz svojih soba pratiti događanja u kongresnom centru. Štoviše, ne trebate uopće biti u hotelu, jer se videokonferencijom događanja mogu pratiti iz cijeloga svijeta, dovoljna je web-kamera i kvalitetna veza s internetom.

Sve navedene karakteristike *Ljubljana Trend Hotel & Spa* krase i hotele u lancu njegovog bivšeg vlasnika, Domina Media grupe - po tri hotela u Italiji i Egiptu te hotel u Mađarskoj, Poljskoj, Njemačkoj, Nizozemskoj, Letoniji i Estoniji, kao i hotel koji će krajem siječnja otvoriti u Dubajui u punom su smislu riječi *tech*-hoteli.

U godini koja je upravo počela svoj peti rođendan slavi i prvi pravi europski *tech*-hotel, *Enterprise*, smješten u centru Milana, blizu popularnog sajma Fierre. Taj je hotel jednako impresivan dizajnerski i tehnološki. Potpisuju ga Cristina Di Carlo i Christopher Redfern iz Sottsass Associatesa, koji su udružili svoje arhitektonske i dizajnerske kvalitete za novi dodatak gradu dizajna. S tehnološke strane, optički kabeli kroz hotel i bežični *hotspotovi* omogućavaju jednostavan pristup širokopojasnom internetu, kao i lokalnoj intranet mreži bilo gdje u hotelu, u sobama su multifunkcionalni plazma-ekrani na kojima možete gledati televiziju, bilo satelitsku ili *video on demand*, ili

pak surfati internetom, dok posebni Media Lounge portal omogućuje gostima cjelodnevni pristup svim vijestima i informacijama iz svijeta po kategorijama koje ih zanimaju.

Trenutačno je najpopularniji europski *tech*-hotel madridski hotel *Puerta America*, koji potpuno odskaka od konkurencije. Razlog tome nije tehnologija već sama ideja iz hotela. Naime, u njegovom projektiranju sudjelovalo je 19 najboljih dizajnera i arhitekata na svijetu, i to na način da je svaki od njih projektirao, dizajnirao i uredio jedan kat. Među dizajnerima koji potpisuju ovaj hotel su Zaha Hadid, Mark Newson, Norman Foster, Ron Arad, David Chipperfield, Kathryn Findlay i Patricia Urquiola.

Tako je ne samo svaki kat već i svaka soba doživljaj za sebe. S tehnološke strane nudi sve kao i dosad navedeni *tech*-hoteli - širokopojasna internetska veza, žična i bežična u svim prostorijama osobnim računalom, veliki ekran na kojemu možete gledati televiziju, ali može poslužiti i kao monitor za računalu, cijeli niz tehnoloških gadgeta i tako dalje. Glavne su razlike u tome što opremljenost tehnologijom pojedine sobe varira od kata do kata, zbog različitih aspiracija dizajnera, kao i činjenice da nema pretjerano velik i luksuzni kongresni centar. Ipak, među poslovnim ljudima to je najpopularnija hotelska destinacija u Madridu.

Spomenimo za kraj i da je prvi pravi *tech*-hotel u svijetu, *Valencia*, otvoren krajem devedesetih godina prošloga stoljeća u San Joseu u Californiji, nakon investicije jednog američkog bogataša, a uz veliku pomoć tvrtki Cisco i Hewlett Packard. Hotel je opremljen Cisco AVVID (*Architecture for Voice, Video and Integrated Data*) mrežom koja omogućuje da svaka soba ima *broadband* internetske priključke, a gosti mogu uživati i u bežičnom spajanju u hotelu i oko njega. Posebno je popularan rad i surfanje



Media Lounge, Enterprise Hotel, Milano



Hotelska soba, Ljubljana Trend Hotel & Spa

na velikoj terasi hotela, s izvrsnim pogledom. Ako se pak odlučite da ostanete u sobi, na raspolaganju vam je bežično umrežavanje na internet i lokalnu hotelsku mrežu, kao i Web NXTV, televizijski sustav koji omogućuje *pay-per-view* gledanje filmova. Lokalna hotelska mreža omogućuje vam da svoje dokumente pošaljete na recepciju na printanje, nakon čega ih sobarica donosi u sobu, pregled svih raspoloživih jela i pića u hotelu te potpunu personalizaciju svog menija. Omogućuju vam i programiranje buđenja, kontrolu svog računa minibara, kao i pregled svih hotelskih programa. ■

ZNANJE KAO BREND

Zašto hrvatski studenti ne nose trenirke, kape, ne piju čaj iz šalice s brendom svog fakulteta? Zato što znanje u Hrvatskoj nije brend? Zato što fakulteti nemaju ugleda?

PIŠE **PETRA BOIĆ
PETRAČ**

Iako je u Hrvatskoj posljednjih godina "niknulo" dvadesetak privatnih visokih škola i veleučilišta, nijedna se od tih institucija, kao ni neki od fakulteta, nije predstavila kao brend.

Studenti koji studiraju na Vernu ili Zagrebačkoj školi ekonomije i managementa ne nose majice s imenom njihovog fakulteta, dok se logo Sveučilišta u Zagrebu uglavnom susreće samo na indeksima studenata državnih fakulteta. Suvenernice u prostorijama škola ne postoje, o otiskivanju logotipa na šalice ili kape vjerojatno nitko nije ni pomislio, iako bi se među brojnim roditeljima koji dođu posjetiti svoje dijete u grad u kojemu studira pronašli potencijalni kupci...

Za razliku od nas Amerikanci su oдавно shvatili kako se u brendiranju i licenciranju krije dobra zarada. Iako dućane za fanove uglavnom vežemo uz sport, što postoji i u Hrvatskoj, ponosni na sveučilišta na kojima studiraju studenti Harvarda, Yalea ili Princetona rado nose trenirke na kojima se velikim slovima ističe ime njihovog fakulteta. Harvard je, što se moglo i očekivati od najstarijeg američkog univerzitet

teta, prvi krenuo s trendom brendiranja, a to mu danas donosi 150 milijuna dolara godišnje.

U poznatom vodiču za putovanja *Beadeker* uz naziv Harvard veže se objašnjenje "najstarije, najbogatije i najpoznatije mjesto za učenje".

Osnovan 1636. u Cambridgeu

Harvard, koji se tada zvao New College, postavio je temelje visokom učenju u SAD-u. To da je najbogatiji dokazuje zaklada od vrtoglavih 36,9 milijardi dolara, svota mnogo veća od BDP-a mnogih manjih zemalja, dok to da je najpoznatiji "harvardovci" upravo mogu zahvaliti činjenici da se ne samo u Americi nego i u mnogim zemljama na drugim kontinentima mogu kupiti razne stvari s logotipom tog sveučilišta.

Međutim, novac od zaklade ne troši se na godišnja izdavanja jer za to postoji drugi budžet - školski, koji iznosi dodatnih 7,9 milijardi dolara. Iz oba se izvora svake godine investira u sve - od stranih obveznica preko dionica do nekretnosti.

Zajednički je portfelj u prošloj godini zaradio 23 %, a samo je 4-5 % neophodno kako bi se pokrili svi potrebni godišnji troškovi tog sveučilišta. Naime, studenti sami plaćaju vrtoglave svote za školarine, zbog čega roditelji ukupno godišnje izdvajaju oko 660 milijuna dolara. Međutim, prošle je godine iz Harvarda objavljeno da obitelji koje zarađuju između 120 tisuća i 180 tisuća dolara godišnje moraju platiti svega 10 % godišnjih prihoda za naobrazbu svoje djece, obitelji koje zarađuju još manje izdvojit će tek pokoju tisuću, dok one u kojima je zarada manja od 60 tisuća dolara uopće ne trebaju novčano pridonijeti fakultetskom obrazovanju svog potomka. Valja, međutim, znati da novac ne osigurava upis na Harvard - ove se godine upisalo samo 7,1 % studenata koji su se prijavili na to sveučilište.

Svoje bogatstvo Harvard može zahvaliti i darežljivim donorima. Uglavnom je riječ o bogatim biznismenima koji su bogatstvo stekli upravo zahvaljujući znanju stečenom na Harvardu - tako je, primjerice, posljednja donacija vrijedna 100 milijuna dolara dar Davida

Rockefellera, vjerojatno najpoznatiji "harvardovca".

Običaj je da glavne dvorane na kampusu ponesu ime nekog od donora, a dosad su to dvorane Billa i Melinde Gates (iako se Bill ispisao s Harvarda), filantropa Elija Broada, princa Alwaleeda bin Talala iz Saudijske Arabije... Iako je posljednjih godina donacijama Stanford nadmašio Harvard, prošlogodišnja zarada od donacija u vrijednosti 615 milijuna dolara zavidna je brojka, posebice zna li se podatak da se jedva 200 milijuna od tog novca potroši tijekom godine, dok ostatak ide u zakladu.

Ukupnoj godišnjoj zaradi, procijenjenoj na 9,33 milijarde dolara zbog čega se Harvard može uspoređivati s velikim tvrtkama poput Starbucksa, još doprinose i prava na licenciju. Od svake šalice, privjeska, zastavice, majice ili bočice za bebe koja se proda unutar SAD-a, a ima logotip fakulteta, Harvardu pripada 4 % od cijene. Prodaje li se pak ista ta stvar negdje izvan SAD-a, postotak se penje na osam. Tako Harvard godišnje zaradi oko 40 milijuna dolara, dok knjige otisnute na papiru s Harvardovom imprimaturom donose oko 90 milijuna, a diplome i dokumenti na kojima se nalazi pečat tog fakulteta daljnjih 20 milijuna. Zanimljivo je, međutim, da unatoč velikoj popularnosti američkog nogometa, koji je također sveprisutan na sveučilištima, Harvardov sportski program godišnje stoji oko 16 milijuna dolara, a prodajom ulaznica donosi jedva milijun... ■



- Od brenda Harvard taj fakultet godišnje zaradi 150 milijuna dolara
- Od prodaje predmeta s logotipom fakulteta unutar Amerike Harvardu pripada 4 %, a ako se proda izvan Amerike 8 %

RECEPT USPJEHA

Zbog toga što se nekoliko kupaca požalilo na preslabo stropno svjetlo Toyota je prije dvadeset godina povukla svih 8000 vozila od američkih vlasnika te ih vratila oprane, s punim spremnikom goriva, uz poklon i zahvalu za razumijevanje

Kada je Lexus 1989. predstavljen na Sjevernoameričkom međunarodnom salonu automobila u Detroitu glavno je pitanje bilo hoće li se prestižna marka japanske Toyote moći natjecati na američkom tržištu luksuznih modela.

Sada, 20 godina poslije, dokazano je kako se Lexus može ne samo natjecati već i predvoditi cijeli segment. Recept uspjeha bio je jednostavan - slušanjem kupaca.

Početak 1980-ih tadašnji je predsjednik Eiji Toyoda sazvao grupu inženjera s ciljem da razviju najbolji luksuzni automobil na svijetu. Nakon stotina prototipova i tisuća testnih kilometara nastao je LS400.

Kupci su pohrlili u 80 pažljivo odabranih Lexusovih salona u čitavom SAD-u kako bi provjerili koliko je "novi model savršeniji od drugih", pisali su mediji.

Nije bio. Naime, pojavila su se dva manja problema s kvalitetom - nekoliko se kupaca požalilo da treće visoko postavljeno stop svjetlo nije dovoljno kao što bi trebalo biti, a jedan se kupac žalio na kvar tempomata.

U Lexusu su preuzeli svih prodanih 8000 vozila od njihovih vlasnika, pregledali ih te riješili problem ako je bilo potrebe za tim, a sve automobile vratili su vlasnicima oprane i s punim spremnikom goriva. Vlasnici su također dobili i poklon kao zahvalu za njihovo razumijevanje.

Umjesto da zaustavi tu mladu marku taj je presedan u opsluživanju kupaca postavio novu razinu usluge prema vlasnicima, što ju je još više uzdiglo. Taj se legendarni Lexusov potez i danas spominje kao slučaj na brojnim svjetskim ekonomskim sveučilištima!

Do 1991. Lexus je prestigao Mercedes-Benz i BMW u prodaji te postao najbolje prodavana luksuzna uvozna marka u SAD-u.



Kabriolet IS250C očekuje se ovoga ljeta

No, pred Lexusom su novi izazovi. Ekonomija je slabila, jen je fluktuirao u odnosu na dolar, ali srećom nisu uvedene stopostotne carinske tarife na japanske prestižne automobile pa je sveukupno luksuzno tržište nastavilo rasti.

Krajem devedesetih godina prošloga stoljeća u Lexusu su čuli kako se kupci žale na neudobnu vožnju, teški ulazak/izlazak i nedostatak visoke razine luksuza. Zato je uveden RX300, model luksuznih crossovera. U 2000. godini Lexus je bio najbolje prodavana luksuzna marka u SAD-u, a to je sve od danas.

Lexus je postao poznat i po predstavljanju prvog hibridnog luksuznog vozila na svijetu - s modelom RX400h krenulo se u prodaju 2005., a potom idućih godina slijede novi modeli. S nižim emisijama, manjom potrošnjom goriva i izvanrednim luksuzom model Prius postaje najprodavaniji hibridni automobil na svijetu. No, krajem prošle godine, što zbog krize što zbog pada cijena nafte, prodaja hibridnih automobila u Americi se prepolovila, pa su se automobili, za koje su se još godinu dana prije formirala liste čekanja, prodavali po

diskontu. Toyota je zato i odgodila otvaranje tvornice Prius Americi.

Imidž Lexusa gradio se oko pouzdanosti i luksuza, no još je uvijek nedostajala strast za performansama pa je tako napravljen IS F luksuzna limuzina.

Danas se Lexus prodaje u više od 60 zemalja. Kako bi se ponovno demonstriralo koliko slušaju kupce i ove godine spremaju nove modele - uoči ljeta izlaze s IS250C, kabrioletom inačicom popularne limuzine IS, a najesen s luksuznim hibridom RX450h. ■

BAJKA NA JUGU SICILIJE

**Suvremeno
vinsko carstvo
Feudo Maccari
sicilijanski je
posjed slavnoga
talijanskog
modnog tajkuna
i vrhunskog
vinara Antonia
Morettija**

Iznad samoga vrha talijanske "čizme", na jugu otoka Sicilije, smješten je gradić Noto, slikovito mjesto koje okružuju predivne plaže i veličanstvene hridine. Oдавде se otvara pogled na sve strane Mediterana - jednako na uzvišenu Leptis Magnu, mitsku Kartagu ili pak opjevanu Peloponez. Upravo na tome mjestu nalazi se Feudo Maccari, sicilijanski posjed slavnoga talijanskog modnog tajkuna Antonia Morettija. Bolji poznavao ci vina u nas odmah će povezati Morettijevo ime s toskanskom vinarijom Tenutta sette Ponti čiji potpis nose iznimna vina *oreno*, *crognolo* ili *orma*.

Već etabliranoj vinariji u Toscani pridružila se tako i ova Morettijeva vinska akvizicija u samome srcu Mediterana, na mjestu gdje su se stoljećima ispreplitala rimske, grčke i arapske kulture i utjecaji. Fasciniran dolinom Noto još od početka devedesetih kad je ovdje ljetovao, Moretti se upustio u revitalizaciju staroga baroknog posjeda jednako kao i najautentičnijeg sicilijanskog voća - grožđa. Zajedno s kćerkom Monicom Moretti se tako upustio

u najveći restauratorski pothvat na Siciliji još od potresa davne 1963. godine. Minucioznom obnovom starog baroknog zdanja u sjeni katedrale, kao i pripadajućeg posjeda na okolnim brdašcima, od propasti je spašen dragocjeni dio talijanske odnosno sicilijanske povijesne baštine. Feudo Maccari je tako ne samo spašen od zaborava već je posjed - ispred kojega su se odvijale povijesne mediteranske bitke između Grka, Rimljana i Kartagana - dobio iznimnu poslovnu i turističku dimenziju u novome mileniju.

Na savršeno osunčanoj geografskoj poziciji, na mjestu gdje se susreću istok i zapad, topli južni i oštriji sjeverni vjetrovi, stvoreni su idealni uvjeti ne samo za uzgoj grožđa već jednako tako i za uzgoj maslina. U središtu svega nalazi se Maccari, gdje gost može uživati u potpunom *hospitalityju* što ga pružaju suvremena vinska carstva - od samog položaja u idiličnom sicilijanskom krajoliku do kušaoonica smještenih u autentično obnovljenim gospodarskim zdanjima. Tlo je savršeno za uzgoj grožđa predodređenog za velika vina - znali su

to još Grci, Rimljani i Arapi koji su ga ovdje uzgajali.

Veličina samoga posjeda odlikuje se štoviše i raznolikošću u kvaliteti zemlje. Tako je na najvišem vrhu imanja, znanom kao Jonio, zemlja potpuno crna i pjeskovita, idealna za kompleksnost vina koja rađa. Nero d'Avola (prema pokrajnjem mjestu Avoli) ime je sorte koja najbolje odražava veličanstvene karakteristike ovog područja. Riječ je o drevnoj sorti koja upravo doživljava novo vrednovanje, što svakako zaslužuje s obzirom na to da je riječ o jednoj od najzanimljivijih sicilijanskih sorti koja daje ozbiljna vina, sposobna da dostojno stare zahvaljujući njihovoj strukturi, snazi i idealnom omjeru voćnosti. Trsove su davno, davno na otok donijeli Grci zajedno sa svojim specifičnim načinom uzgoja i obrade vinove loze. Riječ je o sustavu poznatom kao *L'alberello*, jednom od najstarijih i najprirodnijih postupaka u uzgoju i proizvodnji vina, idealnom upravo za izuzetno topla i vjetrovita podneblja poput ovog. Jasno, riječ je o izuzetno skupom postupku jer svaki nasad zahtijeva ručnu obradu. Tom važnom enološkom otkriću Moretti zapravo duguje obnovu "južnjačkih" crnih vina s jakim osobnošću. Pritom mu pomažu vrhunski konzultanti Carlo Ferini i Gioia Cresti. Vina se njeguju u najfinijem francuskom hrastu kojemu zahvaljuju izraženi intenzitet boje, balans, puno tijelo i ljutkaste note. Glavna vina koje Moretti proizvodi na Maccariju su ReNoto (Nero d'Avola), mlado i svježe, lako pitko vino, potom Saia, također 100 % Nero d'Avola, vino velike karizme i prave voćne eksplozije u okusu, te Maharis. ■

Maharis 2006 Magnum 1,5l (svaka boca u crnoj drvenoj kutiji)



Maharis je dobio ime po promatračkim tornjevima koji su u arapskom svijetu građeni kako bi se s njih nadgledali more i obala. Ime simbolizira susretanje različitih stilova i kultura, donoseći i sljubljujući izvornu sicilijansku sortu *nero d' avola* s ostalim internacionalnim sortama, poznatim po njihovom mediteranskom karakteru. *Maharis* predstavlja rubinska boja s purpurnim refleksijama. Na nosu balsamične note te miks kakaa i kave. U ustima balsamične note s mekim taninima. Aftertaste daje začinske, dimne note koje čine ovo vino ugodnim i nezaboravnim.

Klasifikacija: IGT (Indicazione Geografica Tipica)

Sorte: *nero d' avola*, *cabernet sauvignon*, *syrah*

Prosječna starost loza: 20-30 godina

Odležavano u baricima od francuske hrastovine

Odležavanje u boci prije puštanja u promet: 12 mjeseci

Gastro usmjerenje: mesa punih okusa, divljač, pirjana mesa

Maloprodajna cijena: 695 kuna



John Maxwell promišlja vrlo zanimljivo i životno pitanje: može li srednji menadžment utjecati na politike poduzeća i uopće voditi? Ili je osuđen na težak, stresan posao bez većeg utjecaja na značajne odluke? *Kameno srce* početak je novog, fantastičnog serijala koji bi mogao zamijeniti Harryja Pottera na našim policama. Hrvatsko-engleski poslovni rječnik mjesto je kojemu se vraćamo, možda ne prečesto ali redovito, a za kraj *Louis Armstrong & His Sebastian New Cotton Club Orchestra*.



John Maxwell

**Vođa za 360°,
Lisac i Lisac,
2008., 250 kn**

Srednji menadžment obično s rezignacijom sluša o liderstvu, preopterećeni svakodnevnim odgovornostima, ali ograničenih ovlasti, razvučeni na previše zadataka i ponajprije usmjereni na upravljanje vremenom. Može li se u njihovoj poziciji uopće govoriti o liderstvu, kako dostići liderske osobine i gdje ih iskazati?

U knjizi *Vođa za 360°* autor traži odgovor na pitanje: *kako da primjenjujem načela liderstva ako nisam glavni šef?* Menadžerima koji su bili u sličnoj poziciji pomaže vidik od 360°, odnosno sagledavanje ukupne slike poslovanja poduzeća. Sljedeće je pitanje što zapravo podrazumijeva liderstvo i jesu li u pojedinoj organizaciji, osim liderskih osobina, bitni i snalažljivost i

puka sreća. Autor u knjizi navodi mnogo primjera i anegdota iz stvarnoga života te pitanja koja liderima pomažu u procjenjivanju situacije. Teme knjige pokrivaju vodstvo prema gore (nadređenima), prema dolje (podređenima) te poprijeko (svojim kolegama). *Vođa za 360°* bit će najkorisnija čitaocima koji dosad nisu čitali autora jer u njoj ima dosta postavki iz ranijih Maxwellovih izdanja.

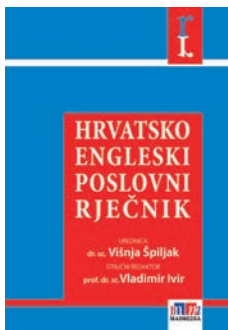
Charlie Fletcher

**Kameno srce,
Ljevak, 2008., 120 kn**

Fenomen Harryja Pottera potrajat će možda i desetljećima, no posljednja knjiga iz ciklusa davno je pročitana. Britanski pisac i scenarist Charlie Fletcher nudi dostojnu zamjenu - očaravajuće, fantastične romane,



smještene u London, u kojemu kipovi oživljavaju, a protagonisti žive u sasvim drukčijem svijetu. Publiku je definitivno zainteresirao serijal koji je već dobio dva nastavka, a kritika je zadovoljna razradom likova i originalnošću romana.



**Višnja Špiljak,
Vladimir Ivir**

**Hrvatsko-engleski
poslovni rječnik,
Masmedia, 2008.,
389 kn**

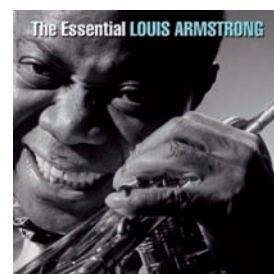
U vrijeme kad sve više primjećujemo anglizme u hrvatskom jeziku na prvi pogled se čini kako sve više i točnije govorimo engleski. No za promišljanje o točnosti odgovarajućeg termina sve je manje vremena, a dobar jezik naročito uništavaju programi za prevodjenje koje ne kontroliraju stručni prevoditelji. Stručan *Hrvatsko-engleski poslovni rječnik*

omogućava sigurnost i točnost upotrebe ispravnih izraza. Rječnik sadrži više od 46.000 pojmova iz desetak područja: financija, računovodstva i revizije, osiguranja i reosiguranja, bankarstva, trgovine, trgovačkog prava, marketinga, turizma, statistike, matematike, ekonomije i drugih.

Louis Armstrong

**The Essential
Louis Armstrong,
Columbia/Menart,
2 CD-a, 140 kn**

Columbia Records prikupio je u ovoj kolekciji Armstrongovu glazbu od početaka u dvadesetima, preko swinga tridesetih, do kasnijih snimaka i šezdesetih godina 20. stoljeća. Ne samo ljubitelji instrumentala već i Armstrongovih vokalnih izvedbi pronaći će svoje favorite, kao *West End Blues* i *What a Wonderful World*. Remasterirane snimke pokazuju i kvalitetu Armstrongova glasa, koji je postao hrapav tek u kasnijim godinama. Druga je zanimljivost promjena imena orkestara, iz kojih možemo samo zamisliti način života glazbenika tih vremena:



1929. skupina se zove *Louis Armstrong & His Savoy Ballroom Five*. Nakon toga nastupaju kao *Louis Armstrong and His Orchestra*, da bi ime zamijenili nostalgичnim *Louis Armstrong & His Sebastian New Cotton Club Orchestra*. ■

**poboljšana komunikacija
probudena kreativnost
razvijanje liderskih vještina
dostizanje pravih ciljeva**

poslovni trening, managerske vještine, upravljanje ljudskim resursima: www.misliona.hr

Pregled najnovije literature priprema...



misliona

Rebeka Hranitelj



Moda vjenčanica mijenja se iz godine u godinu. Sve se više traže, osim bijele i bež, crvena, zelena ili plava, a česta je i boja lavande. Kriza neće utjecati na prodaju, kaže dizajnerica i vlasnica Sposabelle

U veljači počinju sajmovi vjenčanja, a onda kreće i sezona vjenčanja. Osjećate li pad prodaje zbog krize?

Ne, niti očekujem pad prodaje.

Opišite svoje vjenčаницe?

Odlikuje ih jednostavnost forme, čista linija, posebnost materijala i individualan pristup svakoj djevojci. Glamurozan izgled im daje izbor najfinijih materijala - čipke, svile, svileni organdij ili muslini...

Mijenja li se moda vjenčanica?

Mijenja se iz godine u godinu. Mladike sve više traže, osim bijele i bež, crvenu, nježno ružičastu, zelenu ili plavu, a česta je i boja lavande. Mladike koje zalaze u naše salone često dođu s jednom idejom, no kad im naša dizajnerica predloži kroj koji im puno bolje stoji često promijene odluku.

Koliko vremena treba za izradu jedne haljine?

Za izradu jedne večernje haljine potrebno je dva-tri dana, ovisno o detaljima rukom rađenih i dodavanja na osnovni kroj.

Koje je vama najljepša večernja haljina?

Najljepša večernja haljina je obično ona na kojoj upravo radim, no meni je jedna od najljepših bila ona koju smo radili za Antoniju Šolu za nastup na *Dori*. Bila je izrađena od srebrnog satena prekrivenog srebrnim tилом, protkanim sitnim srebrnim staklenim perlicama. Jako jednostavan kroj koji je savršeno istaknuo njezinu liniju. Koštala je 16.000 kuna, a cijena rente je 5000 kuna.

Koja je najskuplja haljina u vašem salonu?

Najskuplja haljina izrađena je od svile i unikatnih Swarovski kristala, a košta 22.000 kuna.

Prisjetite se neke anegdote iz vašeg posla...

Pada mi na pamet jedna naša sportašica. Dečko ju je uvijek viđao u trenirkama i tenisicama, a kad se pojavila pred njim u našoj vjenčanici, našminkana i isfrizirana, on je više gledao kroz nju negoli u nju i čekao dalje svoju mladenku. Tek kad ga je oslovila shvatio je da je to njegova ljubav. Plakao je, bio je totalno dirnut jer nije očekivao toliki preobražaj.

Što je presudno za uspjeh u vašem biznisu?

Presudni su za uspjeh u mom poslu kreativnost, fleksibilnost poslovanja, nove ideje, senzibilitet, upornost i snaga.

Može li se u živjeti od mode?

Da, od mode se može živjeti. Kao i u svakom poslu potrebni su rad, red i disciplina.

Sjećate li se svog prvog honorara/zarade u životu, i na što ste ga potrošili?

Radila sam keramičke lampe i servise, a nakon prodaje brat (ugledni dizajner i stilist Alan Hranitelj, op. a) i ja smo se dobro zabavljali trošeći novac na odjeću.

Koji ste najbolji savjet dobili u vezi s novcem?

Novac treba trošiti jer je rentabilan samo kad je u opticaju. Naravno, ne nemilice i na bilo što već ga treba usmjeriti na posao koji će osigurati egzistenciju.

Ulažete li u dionice/mirovinu/nekretnine... nešto drugo?

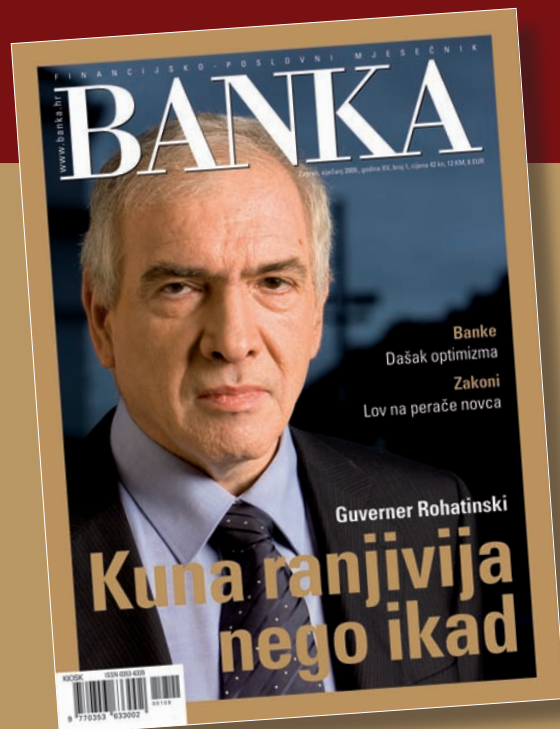
Ulažem uvijek u posao.

Što mislite o našim bankama?

Bez svoje matične banke ne mogu zamisliti svoje poslovanje. Svaki moj projekt su dosad podržali i moj je uspjeh uspjeh moje banke i mene.

PRETPLATITE SE ILI PRODUŽITE PRETPLATU NA BANKU!

- **Pretplatom dobivate:**
 - + 12 brojeva (1 broj besplatno)
 - + 2 specijalna izdanja
Investicijski fondovi
 - + 2 lifestyle izdanja
 - + besplatna dostava
na željenu adresu
 - + pristup cjelokupnom sadržaju
www.banka.hr



besplatni telefon: 0800 22 95, faks: 385/1/4843-083, e-mail: pretplata@bankamagazine.hr

Da, želim se pretplatiti na Banku!

Godišnja pretplata: 12 brojeva + 4 specijalna izdanja + besplatna dostava

☐ Hrvatska: 462 kn

☐ Inozemstvo: 85 EUR

Tvrtka MB

Ime i prezime

Adresa

Grad

Tel. Faks

e-mail

Način plaćanja:

☐ Predračun

☐ Kreditna kartica

☐ Amex

☐ Diners

☐ Visa

☐ MasterCard

Kreditna kartica broj Vrijedi do

Potpis

Molimo da popunjenu pristupnicu pošaljete na broj faksa: 385/1/4843-083, 4843-929

online pretplata: www.bankamagazine.hr/shop