

# poslovni<sup>®</sup> savjetnik

•com

Poslovni savjetnik za managere, poduzetnike i obrtnike

Tema broja

## DOBROVOLJNI MIROVINSKI FONDOVI

### VAŽNOST ULAGANJA U ZAŠTITU NA RADU

Autorski ugovor  
ili ugovor o djelu?

### 7 NAČINA ZATVARANJA PREGOVORA

INTERVJU

## Eva Marinković Horvat

članica Uprave Raiffeisen društva za  
upravljanje obveznim i dobrovoljnim  
mirovinskim fondovima d.d.

CENTAR ZA MANAGEMENT I SAVJETOVANJE  
1. Gajnički viđikovac 5, 10000 Zagreb



**TELEFONSKA  
SAVJETNIČKA SLUŽBA**  
- porezni i pravni  
eksperti odgovaraju  
na vaša pitanja

**Privremeno  
ustupanje  
radnika**



lipanj 2016. | br. 132 | 39,50 kn

Poštarina plaćena HP-u d.d. u sortimici 10200 Zagreb

TISKANICA



9 771845 109200 0 0 5 1 6

### STRUČNJACI POSLOVNOG SAVJETNIKA ODGOVARAJU

Kako povećati  
produktivnost

Radnik nije zadovoljio  
na probnom roku

Sezonski rad  
u poljoprivredi

Familijarni  
odnosi u tvrtki





## Integrirana snaga vjetra Rješenja za transformatorske stanice

ABB-ova rješenja transformatorskih stanica integriraju obnovljive izvore energije vjetra u prienosnu i distribucijsku mrežu, omogućujući dotok zelene energije za milijune potrošača diljem svijeta. Naša znanja i globalno iskustvo omogućuju rješenja „ključ u ruke“, a prisutnost u svijetu osigurava podršku korisnicima tijekom cijelog životnog ciklusa transformatorskih stanica. ABB je vodeći svjetski dobavljač zrakom i plinom izoliranih transformatorskih stanica koje pokrivaju raspon naponskih razina do 1,100 kV s ogromnom globalnom bazom referenci.

[www.abb.hr/windpower](http://www.abb.hr/windpower)

**ABB d.o.o.**

Ulica grada Vukovara 284, 10000 Zagreb

Tel. +385 1 6008 500

Email: [info@hr.abb.com](mailto:info@hr.abb.com)

Power and productivity  
for a better world™



12 GODINA S VAMA!

NAJČITANIJI POSLOVNI MJESEČNIK

# poslovni savjetnik® .com

NAKLADNIK: Centar za management i savjetovanje d.o.o.



1. Gajnički vidikovac 5, 10 000 Zagreb, OIB: 60842328628  
Zagrebačka banka d.d. IBAN br. HR1123600001101696781  
Privredna banka Zagreb d.d. IBAN br. HR5423400091110312376  
Devizni račun: 2100268567 kod Zagrebačke banke d.d.

GLAVNA UREDNICA I DIREKTORICA:  
Sandra MIHELČIĆ

VODITELJ UREDNIŠTVA: Igor MILINOVIĆ

### STALNI SURADNICI:

Neven BAICA, Darko BALAŠ, Valentina BOCAK, Marija BUTKOVIĆ, Tihana DRAGIČEVIĆ, Milan GRKOVIĆ, Mladen JANČIĆ, Maja JURKOVIĆ, Marina KILIĆ, Jadranka KNEŽEVIĆ, Domagoj LIPOŠINOVIĆ, John LODDER, Petar MAJSTROVIĆ, Andreja MARCETIĆ, Marija NOVAK IŠTOK, Branko PAVLOVIĆ, Saša PETAR, Božo PRELEVIĆ, Nataša RUPČIĆ, Darko SAMBOL, Daniel SEVER, Velimir SRIČA, Stipe ŠOLA, Dragan ZLATOVIĆ

### VODITELJI MARKETINGA:

Zlata RADOVIĆ, zlata@poslovni-savjetnik.com, tel. 01 - 48 36 006  
Svjetlana PEČINAR, svjetlana@poslovni-savjetnik.com, tel. 01 - 36 90 834  
Sanja ŠKENDER, sanja@ripup.hr, tel. 01 - 49 21 737  
Biserka ČONKAŠ, tel. 097 - 7567 234

### TAJNIŠTVO I PRETPLATA:

Lidija PRSKALO, prskalo@ripup.hr, tel. 01 - 49 21 742, faks: 01 - 48 36 099

### GRAFIČKA PRIPREMA I DIZAJN:

Gordana ŽAGAR, studio@ripup.hr, mob. 091 - 15 39 002

### NASLOVNICA:

Eva MARINKOVIĆ HORVAT, članica Uprave Raiffeisen društva za upravljanje obveznim i dobrovoljnim mirovinskim fondovima d.d. (PROMO)

TISAK: M.A.K. GOLDEN d.o.o., POSLOVNI SAVJETNIK SE TISKA NA EKOLOŠKOM PAPIRU

DISTRIBUCIJA: Hrvatska pošta d.d.

### FOTOGRAFIJE:

www.dreamstime.com, Pixsell i vlastita arhiva

Časopis izlazi mjesečno, početkom mjeseca. Za članke, crteže i oblikovanja objavljena u ovom časopisu sva su prava pridržana. Nedopuštena je objava, preslika, reproduciranje, umnožavanje, imitiranje i drugi način prenošenja u bilo kojem obliku uključivo Internet, bez pismene suglasnosti nakladnika. Svim komentarima na sadržaj časopisa posvetit ćemo punu pozornost. Jedinična cijena časopisa u kunama iznosi 39,50 kn. Jedinična cijena časopisa u eurima iznosi 5,00 eur. Godišnja pretplata na časopis **poslovni savjetnik** iznosi 295,00 kn (PDV uračunat). Ako se pretplata na časopis ne otkáže pismeno najkasnije 10 dana prije isteka roka pretplate smatra se da je pretplata produžena.

© poslovni savjetnik član je **BUSINESS MEDIA GROUP**

INTERNET: www.poslovni-savjetnik.com

# POSTANITE I VI NAŠ PRETPLATNIK!



Poslovna ideja dolazi  
uz prave savjete  
-PRETPLATITE  
SE I VI!

U cijenu godišnje pretplate na  
**POSLOVNI SAVJETNIK** od samo  
**295 kn** (PDV uračunat) dobivate:

- 12 brojeva tiskanog izdanja časopisa **Poslovni savjetnik**
- telefonsko savjetovanje iz područja preza, prava i radnih odnosa
- besplatno multimedijalno iPad izdanje
- dostavu na željenu adresu

Telefon za pretplatu 01 49 21 742  
info@poslovni-savjetnik.com, fax. 01 48 36 099



# Kome zahvaliti što je turistima naš hostel posebno cool?



Točnije, EVN zemnom plinu.

Kako bi svaka prostorija vašeg hostela bila ugodna za boravak gostiju svaki dan u godini, bilo za to potrebno hlađenje ili grijanje, uz pouzdanu opskrbu 0-24, zatražite svoj priključak.



Saznajte sve o tome kako uvesti zemni plin.

[www.evn.hr](http://www.evn.hr), [info@evn.hr](mailto:info@evn.hr)

ili na besplatnom info telefonu

0800 820 820

Za ugodniji život. **EVN**

**MANAGEMENT**

- Živimo li u racionalnom svijetu 10  
9 savjeta za učinkovito vođenje  
sastanka - 3. dio 12  
Kako do uspjeha 14

**SUPERPRODAVAČ**

- Zašto staviti fokus na ishode  
umjesto na ciljeve 16  
7 načina zatvaranja pregovora 18

**TEMA BROJA**

- Dobrovoljni mirovinski  
fondovi 20

**COACHING**

- Osobna prezentacija *a la carte*  
Krenite od kraja! 24

**PRILOG**

- Zaštita na radu 28

**STRUČNJACI  
ODGOVARAJU**

- Kako povećati produktivnost? 32  
Familijarni odnosi u tvrtki  
- prijetnja profesionalnoj  
upravi? 34  
Kada je izvjesno da radnik ne  
zadovoljava na probnom roku?  
Radnik smatra da je  
zadovoljnio na probnom  
radu - poslodavac otkazao  
jer nije zadovoljio 36

**SAM SVOJ PRAVNIK**

- Obvezno zdravstveno  
osiguranje i zdravstvena  
zaštita stranaca u RH 40  
Što treba znati o  
sporazumu o  
privremenom ustupanju  
radnika 44

Što treba znati o razlikovanju  
autorskog ugovora i ugovora  
o djelu 48

Što treba znati o automatskoj  
razmjeni podataka o primicima  
članova upravnih odbora i vijeća  
reзидената drugih članica EU 50

**KAZNE.HR**

- Obavljanje ljekarničke  
djelatnosti 52  
Nezakonito oglašavanje  
duhana i  
duhanskih proizvoda 54  
Kako uočiti prijevare i kriminalne  
zlouporabe sustava poreza na  
dodanu vrijednost 59  
Privremeni/povremeni  
sezonski poslovi u  
poljoprivredi 60  
Zaštita prava krajnjih korisnika  
elektroničkih komunikacijskih  
usluga 62  
Organiziranje paket-aranžmana  
i izleta 64  
**JESTE LI ZNALI?** 65  
**PREGLED KAZNI** 66

## U OVOM BROJU RAZGOVARALI SMO S ...



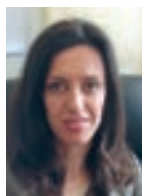
8. str.  
Evom Marinković  
Horvat



26. str.  
Slavenom  
Sladoljevem



26. str.  
Ivanom  
Ninkovićem



38. str.  
Luanom  
Vozila



**TELEFONSKA SAVJETNIČKA SLUŽBA - POREZNI  
I PRAVNI EKSPERTI ODGOVARAJU NA VAŠA  
PITANJA**

**Više na [www.poslovni-savjetnik.com](http://www.poslovni-savjetnik.com)**



**AFRODITA**  
PROFESSIONAL

**NOVO** razvojno dostignuće  
moderne dermo-kozmetologije

SA BIOLOŠKI-AKTIVNIM  
PEPTIDIMA KOJI POMLAĐUJE  
KOŽU IZNUTRA PREMA VAN!

# 3 PEPTIDES



## SUPERIORNI ANTI-AGEING

Sa prirodnim procesom starenja dolazi do slabljenja metaboličke aktivnosti stanica kože. Novom profesionalnom kozmetičkom linijom **3PEPTIDES**, stručni tim Kozmetike Afrodita Vam je omogućio da u koži **probudite mladenački potencijal**.

### SNAGA PEPTIDA

**Biološki aktivni peptidi** djeluju na staničnoj razini, ubrzavaju njihovu diobu i pospješuju bržu i bolju regeneraciju **kolagena, elastina i hijaluronske kiseline**. Posljedica toga je usporavanje biološkog starenja kao i fotostarenja kože te njeno svestrano pomlađivanje: **vidljivo učvršćivanje kože, zaglađivanje reljefa kože i djelovanje s intenzivnim učinkom korekcije bora!**

### REZULTATI koji oduševljavaju:

- poboljšani tonus: + **19,5 %**;
- smanjena gustoća bora: - **37 %** i volumen bora: - **18,5 %**\*.

\*In vivo testiranje na 23 ispitanika nakon dvomjesečne upotrebe dvaput dnevno.

**KLINIČKI  
DOKAZANO!**

### NOVA MLADOST VAŠE KOŽE

Razvojno sofisticirane, visokoučinkovite formule 3 PEPTIDES sadržane u proizvodima Hidratantne i Hranjive kreme, Kreme za područje oko očiju, Intenzivne noćne esencije, Ampula te 3D Pomlađujuće maske, osiguravaju **superiornu anti-age njegu svih tipova kože nakon 30. godine starosti**. Idealan izbor za rješavanje najzahtjevnijih stanja kože i za sve koji od anti-age njege jednostavno očekuju više!

### FORMULE UGODNE ZA KOŽU

Svi su proizvodi **100 % BEZ PARABENA i PARAFINA** i s **hipoalergenim mirisom**. Odlikuju se visokom tolerancijom u odnosu na osjetljivu kožu.

### ZAŠTO NOĆNA NJEGA?

Tijekom noći metabolizam kože funkcionira najintenzivnije i koža se obnavlja do **osam puta brže** nego tijekom dana. Upravo iz tog razloga, koža treba posebno intenzivnu njegu osmišljenu za tu svrhu. Intenzivna noćna esencija 3 PEPTIDES djeluje u harmoniji s prirodnim noćnim bioritmom stanica kože i **služi za biološko pomlađivanje kože tijekom sna!**

za profesionalnu uporabu & daljnju njegu kod kuće

## NAGRAĐENI SASTOJAK

Kompleks peptida Matrixyl® koji se nalazi u proizvodima 3 PEPTIDES, dobitnik je prestižne nagrade „**25 years of Innovation Award**“ te je prepoznat kao sastojak s najvećim utjecajem na osobnu njegu u posljednjih četvrt stoljeća.

### DERMATOKOZMETOLOGIJA

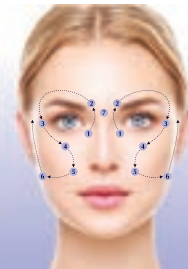
Linija 3 PEPTIDES nadilazi samo njegujuću ulogu kozmetike. Sa biološki aktivnim peptidima djeluje na staničnoj razini te tako **ne utječe samo na izgled, nego i na samo funkcioniranje i strukturu kože**. Predstavlja poveznicu između kozmetičkog i dermatološkog tretmana kože.

### CJELOVIT ANTI-AGE KONCEPT

za učinke pomlađivanja koji oduzimaju dah!

Uz inovativnu liniju 3 PEPTIDES, u Kozmetici Afrodita su razvili i specijalnu masažu

„**3D ANTI-AGEING**“ sa tehnikom digitopresure za poboljšanje čvrstoće mišićnog tkiva te intenziviranje željenih učinaka pomlađivanja kože. Pitajte u odabranim kozmetičkim salonima!



Kod svake točke izvedite intenzivniji pritisak; među točkama se pomičite snažnim klizanjem.



Snažno podizanje dvama prstima u smjeru strelica. Počnite od područja sljepoočnica prema unutrašnjosti lica.

PROMOCIJSKA PORUKA



Na raspolaganju u određenim kozmetičkim salonima, Afrodita shop Stara Vlaška 41 Zagreb, Beauty centar Afrodita u Kaptol centru u Zagrebu te: [webshop.afroditacosmetics.com](http://webshop.afroditacosmetics.com)

Za više informacija i besplatne uzorke posjetite: [www.kozmetika-afrodita.com](http://www.kozmetika-afrodita.com)





**EVA MARINKOVIĆ HORVAT**, članica Uprave Raiffeisen društva za upravljanje obveznim i dobrovoljnim mirovinskim fondovima d.d.

**Ako je svrha  
štednje osiguranje  
trajne socijalne  
sigurnosti, onda  
je dobrovoljna  
mirovinska  
štednja najbolji  
izbor!**

**|PS| Članica ste Uprave mirovinskog društva koje upravlja obveznim i dobrovoljnim mirovinskim fondovima. Kako ocjenjujete integrirani način upravljanja fondovima? Kojim fondovima upravlja Raiffeisen mirovinsko društvo?**

Raiffeisen mirovinsko društvo upravlja obveznim i dobrovoljnim mirovinskim fondovima. To je zapravo relativno novi pristup upravljanju s obzirom da su do listopada 2014. godine postojala dva društva, od kojih je Raiffeisen mirovinsko društvo za upravljanje obveznim mirovinskim fondom d.d. upravljalo Raiffeisen obveznim mirovinskim fondom, a Raiffeisen mirovinsko društvo za upravljanje dobrovoljnim mirovinskim fondovima d.o.o. dobrovoljnim mirovinskim fondovima. Nakon što se dobrovoljno društvo pripojilo obveznom, fondovima upravljamo iz jednog društva. Takav integrirani pristup, osnažio je kvalitetu i učinkovitost upravljanja portfeljima, te dodatno afirmirao dobrovoljnu mirovinsku štednju i povećao njezin značaj. Također, komunikacija prema članovima svih mirovinskih fondova kojima upravljamo odvija se na jednom mjestu, što rezultira time da je pristup i razina informiranja znatno unaprijeđena. Fon-

**RAIFFEISEN MIROVINSKO DRUŠTVO** nastoji postići osnovni cilj – ostvarenje primjerenog prinosa na dugi rok u odnosu na preuzeti rizik osiguravajući pritom optimalan rast mirovinske štednje svim svojim članovima.

dovi kojima danas upravljamo su tri obvezna mirovinska fonda različitih kategorija – A, B i C što je u zakonskoj obvezi svakog obveznog mirovinskog društva. Od dobrovoljnih mirovinskih fondova, upravljamo jednim otvorenim i sa šest zatvorenih dobrovoljnih mirovinskih fondova.

**|PS| Koje su sličnosti, a koje razlike između obveznih i dobrovoljnih mirovinskih fondova?**

Obvezni mirovinski fondovi djeluju u okviru obveznog mirovinskog osiguranja, dok dobrovoljni mirovinski fondovi djeluju u okviru mirovinskoga sustava kao dobrovoljno mirovinsko osiguranje. Pritom se obvezni mirovinski fondovi, prema članstvu i načelima ulaganja, dijele u tri kategorije: A, B i C, koje se međusobno razlikuju po ograničenjima članstva s obzirom na razdoblje do datuma umirovljenja te investicijsku strategiju i ograničenja ulaganja. Primjerice, kategorija A primjerenija

je mlađim članovima, a s obzirom da su ograničenja ulaganja fonda kategorije A takva da dozvoljavaju veću izloženost dionicama, odabir ovog fonda svakako ovisi i o individualnoj sklonosti riziku. Svaka novozaposlena osoba dužna je u roku od šest mjeseci odabrati obvezni mirovinski fond, a ako to ne učini Središnji registar osiguranika (REGOS) će ga po službenoj dužnosti rasporediti u mirovinski fond kategorije B jednog od četiri mirovinska društva koja upravljaju obveznim mirovinskim fondovima. Želja nam je razvijati svijest naročito kod mladih koji tek stupaju u svijet rada o tome kako je odluku o odabiru obveznog mirovinskog fonda potrebno donijeti samostalno.

S druge strane, odluka o štednji u dobrovoljnome mirovinskom fondu potpuno je individualna. Dobrovoljnom mirovinskom štednjom članovi štede za mirovinu na način da određenu visinu mjesečnih uloga uplaćuju u dobrovoljni mirovinski fond. Ono što je zajed-

## Iza Raiffeisen mirovinskog društva godine su predanog rada sa svrhom edukacije građana o mirovinskom sustavu općenito i potrebi za dodatnom štednjom.

ničko obveznim i dobrovoljnim mirovinskim fondovima je činjenica da su mirovinski fondovi imovina u vlasništvu svojih članova kojima upravljaju mirovinska društva. Strategijom aktivnog upravljanja imovinom obveznih i dobrovoljnih mirovinskih fondova gdje se i obveznim i dobrovoljnim mirovinskim fondovima upravlja jednako odgovorno i profesionalno, Raiffeisen mirovinsko društvo nastoji postići osnovni cilj – ostvarenje primjerenog prinosa na dugi rok u odnosu na preuzeti rizik osiguravajući pritom optimalan rast mirovinske štednje svim svojim članovima.

**[PS] Koje su prednosti dobrovoljne mirovinske štednje u odnosu na ostale štedne proizvode i kome su namijenjeni dobrovoljni mirovinski fondovi?**

Svi oni koji mogu, trebali bi izdvajati određeni dio svojih prihoda u neki od štednih proizvoda. Teško je reći koje su prednosti, a koji nedostaci dobrovoljne mirovinske štednje u odnosu na druge štedne proizvode jer sve ovisi o tome koja je svrha štednje. Svrha štednje u dobrovoljnom mirovinskom fondu je dodatna mirovina, odnosno osiguranje trajne socijalne sigurnosti u starijoj životnoj dobi. Istaknula bih kako je ovo jedini štedni proizvod s dvije vrste poticaja, od kojih jedan ne isključuje drugi.

Državna poticajna sredstva (DPS) uplaćuju se na račune članova kao dodatak od 15% na sve uplate koje su izvršene u jednoj kalendarскоj godini. Ti poticaji mogu iznositi najviše 750 kuna godišnje. Porezna olakšica dana je hrvatskim poslodavcima kako bi ih se stimuliralo da uplaćuju dobrovoljnu mirovinsku štednju svojim zaposlenicima. Prema Zakonu o porezu na dohodak, uplate premija dobrovoljnog mirovinskog osiguranja koje poslodavac uplaćuje u korist svojih radnika, do visine od 500 kuna mjesečno ili 6.000 kuna godišnje, su neoporezive i priznaju se poslodavcu kao rashod. Pored navedenih poticaja, značajnu ulogu imaju prinosi dobrovoljnih mirovinskih fondova koje mirovinska društva ostvaruju upravljajući sredstvima svojih članova. Primjerice, prinosi Raiffeisen dobrovoljnih mirovinskih fondova u prosjeku iznose više od 6% godišnje.

**[PS] Kakve prinose ostvaruju dobrovoljni mirovinski fondovi u RH? Koliko je potencijalnom članu važan prinos prilikom odabira dobrovoljnog mirovinskog fonda?**

Dobrovoljni mirovinski fondovi ostvaruju vrlo dobre prinose, naročito u usporedbi s drugim štednim proizvodima od kojih većina u dugogodišnjem razdoblju niskih kamatnih stopa niti ne može ostvariti bolji rezultat. Nakon što donese odluku o ovom obliku štednje, potencijalnom članu važan je povijesni prinos fonda kojeg će odabrati. Prinosi fondova koji se prikazuju nisu garancija budućih prinosa ali se često odluka o odabiru mirovinskog fonda temelji upravo na tome. Član pretpostavlja da će fond koji je u povijesti poslovao bolje od prosjeka, tako nastaviti i u budućnosti.

**[PS] Prošlo je već 6 godina od uvođenja poreznih olakšica na uplate poslodavca djelatnicima dobrovoljne mirovinske štednje. U kojoj mjeri su poslodavci prepoznali i iskoristili tu mogućnost?**

Izdavanje u dobrovoljni mirovinski fond neoporezivo je do svote od 6.000 kuna godišnje za svakog djelatnika, to izdavanje ne smatra se plaćom – za radnika nije oporezivo primitak, a za poslodavca predstavlja porezno priznati rashod i smanjuje mu osnovicu poreza na dobit. Vrlo lako se može zaključiti kako je ovo jedan od najjeftinijih načina nagrađivanja djelatnika. Unatoč tome, poslodavci u velikoj mjeri izbjegavaju dodatno povećanje troškova i žele kombinirati visinu plaće s uplatama u dobrovoljni mirovinski fond, a sve sa svrhom da se trošak poslodavca ne povećava no međutim intencija ove olakšice je zapravo dodatna stimulacija radnika, odnosno nagrađivanje uplatom u dobrovoljni mirovinski fond, a da se pritom ne mijenjaju ukupni troškovi bruto plaće poslodavca. Vjerujem da će ova olakšica u potpunosti zaživjeti u budućnosti i koristiti se u jednakoj mjeri kao i druge vrste olakšica i neoporezivih davanja. To možemo očekivati u trenutku kada interes među radnicima za ovim oblikom stimulacije postane dovoljno velik, odnosno očekivan. Tu se moram osvrnuti na nedostatnu ulogu sindikata koji kao predstavnici radnika nisu prepoznali dobrovoljnu mirovinsku štednju kao dovoljno dobar proizvod dok je u zapadnim zemljama situacija potpuno drugačija.

**[PS] Koliko ste zadovoljni razinom znanja o mirovinskom fondovima među građanima? Je li se nešto bitno promijenilo tijekom posljednjih nekoliko godina?**

U svim našim fondovima kojima upravljamo brojimo gotovo 600.000 članova, a s obzirom da smo kao jednu od prednosti štednje u mirovinskim fondovima istaknuli upravo transparentno poslovanje, veliki značaj u poslovanju pridajemo komunikaciji s članovima. Iz svakodnevnog kontakta sa svim našim članovima možemo potvrditi da je razina znanja o mirovinskim fondovima neusporedivo bolja nego je bila prije nekoliko godina. Pored kontakata s članovima u svakodnevnom smo kontaktu i s potencijalnim članovima, a što je još i veće iznenađenje, s obzirom da veliki dio njih posjeduje vrlo dobro osnovno znanje o mirovinskom sustavu. Kako su sva mirovinska društava imala isti cilj, prije nekoliko godina osnovana je Udruga mirovinskih fondova i mirovinskog osiguravajućeg društva (UMFO), a čiji je osnovni zadatak promicanje i zastupanje zajedničkih interesa obveznih i dobrovoljnih mirovinskih fondova, kao i mirovinskog osiguravajućeg društva i njihovih članova. U sklopu UMFO-a trenutno sudjelujemo u nekoliko projekata a započeli smo i suradnju s fakultetima, nastojeći utjecati na svijest naročito mladih i podići razinu financijske pismenosti.

**[PS] Koji su planovi Raiffeisen mirovinskog društva u narednom razdoblju?**

Planovi Raiffeisen mirovinskog društva vezani su za poslovanje obveznih i dobrovoljnih mirovinskih fondova, a temelje se na tome da će se reforma mirovinskog sustava nastaviti. Shodno tome, očekujemo da će uloga mirovinskih fondova i dalje jačati. S obzirom da je izmjenom zakonodavnih propisa kojima se regulira poslovanje mirovinskih fondova došlo do velikih promjena, nastojat ćemo kontinuirano razvijati proces upravljanja imovinom i rizicima, educirati i usavršavati djelatnike u cilju postizanja što boljih rezultata mirovinskih fondova. Tijekom ove i iduće godine predviđeno je daljnje podizanje kvalitete upravljanja portfeljima, promjene u strukturi ulaganja, ulaganje u nove klase imovine i značajnije korištenje derivata u funkciji zaštite imovine ali i efikasnog upravljanja imovinom.

Afirmacija dobrovoljne mirovinske štednje, podizanje svijesti o potrebi za štednjom među građanima kao dio financijske pismenosti ostaje jedan od glavnih zadataka našeg društva koji će se provoditi samostalno, a i u suradnji s ostalim mirovinskim društvima kao dio projekata koje sam spomenula, a u kojima sudjelujemo. Ono što svakako očekujem je dugoročno uspješno poslovanje Raiffeisen mirovinskog društva. ■



Velimir  
Srića

U jednoj ljubavnoj priči autorica koristi sljedeći primjer: Na stolu je čaša do polovine napunjena tekućinom. Za Nju, čaša je *napola puna*, a za Njega *napola prazna*. Istu stvar taj par vidi sa suprotnih stajališta. Čiji je pogled ispravan? U svijetu racionalnosti nemoguće su dvije istine. Ili nisu?

“Rašomon” je glasoviti film **Akire Kurosawe** u kojem pet ljudi govori o istom događaju, ubojstvu muža i nasilju nad njegovom ženom od strane zloglasnog drumskog razbojnika. Zločin opisuju prvo ubojica, pa preživjela žena, zatim duh ubijenog muža i na kraju dvojica slučajnih svjedoka. Priča svakog od njih toliko se razlikuje od ostalih da se gledatelj mora naći u čudu, pitajući se što je istina i kome povjerovati. Svakodnevno se susrećemo s ovim fenomenom. Pitate li pet osoba iz istog ureda da prepričaju neko zajedničko iskustvo, obično ćete čuti barem tri različite verzije. U racionalnom svijetu to je nemoguće, u realnom, to je svakodnevna pojava!

Evo pitanja za sve nas „racionalne“: Razmislite o pet najvažnijih životnih odluka koje ste donijeli. Na primjer, hoćete li studirati, što i gdje, tko će vam biti najbolji prijatelj, tko će biti partner s kojim ćete živjeti, gdje ćete stanovati, u kojem poduzeću ćete tražiti posao? Koliko ste od tih pet odluka donijeli racionalno, dakle prikupljali sve raspoložive podatke, vagali sve dostupne činjenice, precizno utvrđivali kriterije, ana-



# Živimo li u racionalnom svijetu

Jedna od osobina modernog svijeta je opsjednutost racionalnošću. Za većinu poslovnih ljudi kupac je *homo economicus* koji donosi razumne odluke i odabire najbolji proizvod i uslugu. Isto vrijedi za birača na izborima, managera koji zapošljava pripravnika, ili političara kad usvaja državni proračun. **NO JESMO LI UISTINU RACIONALNI KAD DONOSIMO ODLUKE?** Naravno da jesmo, reći ćete. Nismo valjda iracionalni, nepromišljeni, šašavi i luckasti! Sve odluke donosimo razumom, na temelju analiza, podataka i objektivne istine.

lizirali sva ograničenja, pravili detaljne planove, izrađivali modele, radili kompjuterske simulacije raznih opcija, unajmili eksperte za savjetnike?

Kad dobro razmisli, većina ljudi priznaje da su sve važne odluke, o manje važnima da se i ne govori, donijeli bez ikakve analize. Zanimarili su većinu epiteta racionalnosti i slijedili instinkt, intuiciju ili osjećaj.

## Racionalni smo... Zbilja?

Ljudi su emotivna bića pa tako i odlučuju. Da smo strogo racionalni u svemu što radimo, kako bi nam izgledao svakodnevni život? Krenuli ste u samoposluživanje zbog nabavke tjednih potrepština. Ima ih trideset i prva na listi je zubna pasta. Kao razumna osoba morate analizirati sva pakovanja

na polici. Utvrdili ste da ih je 56. Želite li odabrati najjeftiniju zubnu pastu, morate pregledati 56 cijena i utvrditi koja je najniža. Želite li vrijednost za novac, morate uzeti u obzir da pakovanja nisu ista. Ima manjih i većih. Zato trebate utvrditi i količine da vidite koliko vas stoji gram zubne paste za svaku od 56 različitih vrsta. Što ako odlučite uvesti novi kriterij, razliku u sadržaju zubnih pasta. Neke imaju manje, a neke više fluora, šećera ili kalcija. To znači da morate proučiti kemijski sastav svakog pakovanja, a za to ćete trebati povećalo, jer su podaci sitnim slovima ispisani na rubu svake kutije. Također, morate odlučiti koliko je razlika u sastavu važna u odnosu na cijenu po jedinici količine. Možda oba kriterija imaju isti značaj, ili vam je cijena dvostruko važnija od kemijskog

sastava? Što ako odlučite uzeti u obzir i okus? U tom slučaju morate ponovno obaviti 56 provjera, a zatim procijeniti koliko za vas vrijedi aroma limuna, mente, jagode ili kamilice.

Nakon sati mukotrpne analize koju ćete teško obaviti bez odgovarajućeg softvera, odabrali ste najbolju zubnu pastu. Sljedeći na listi je deterđent i sve počinje ispočetka. Nakon tjedan dana, možete izaći iz samoposluživanja sretni jer ste donijeli trideset racionalnih odluka.

Radimo li uistinu tako? Zašto smo „zaljubljeni“ u racionalnost pa vjerujemo da svijetom vlada razum, logika, objektivnost i znanstvena istina, iako niti jednu od ključnih životnih odluka nismo donijeli racionalno, niti se tako ponašamo kod sitnih, svakodnevnih

TIONAL

ste, uzet ćemo onu koja nam „zapne za oko“, ili onu za koju znamo da „ima puno fluora“ (iako ne znamo zašto je to dobro), ili onu koja „nema šećera“, ili onu koja je „dobra za pušače“, ili onu koja ima „lijepu crvenu kutiju“, ili onu koja nam je „poznata iz reklame“, ili onu od koje su „zubi bijeli“, ili onu koja je „na rasprodaji“. Kad nekome objašnjavamo svoju odluku, upotrijebit ćemo jedan od argumenata koji su stavljeni pod navodnike. Time ćemo pokušati dokazati da znamo što radimo i da smo odluku donijeli potpuno „racionalno“.

Marketinški guru **Seth Godin** napisao je knjigu privlačnog naslova „*Marketinški stručnjaci su lažljivci*“. U njoj tvrdi da ljudi koji donose odluku o kupnji, imaju potrebu biti uvjereni u nešto, pa makar to ne mora biti istina. Zadatak je marketinga prodati kupcu priču u koju želi povjerovati.

Nedavno sam vidio reklamu uložaka za cipele koji „stimuliraju akupunkturne točke na stopalima“. Poruka kaže da ćete redovitim nošenjem izgubiti sedam kilograma mjesečno. Tko će povjerovati u tu besmislicu? Svi koji žele da ona bude istinita. Dobro informirani ljudi znaju da će smršaviti tako da manje jedu ili više vježbaju, ili oboje. No kontrolirati apetit i motivaciju da se svakodnevno ide u teretanu nije baš

jednostavno. Bilo bi dobro da ima „lakši način“. A uvijek je netko spreman iskoristiti kupčevu potrebu da „vjeruje u laž“, pa će mu ponuditi rješenje u obliku „čarobnog napitka“, „magične pilule“ ili „nevjerojatnih uložaka“.

### **Please, don't kill Santa!**

Ljudi će uvijek vjerovati onome u što žele vjerovati. Kakvim ih god argumentima pokušate razuvjeriti, samo ćete ih jače naljutiti. Evo primjera, racionalne analize problema: *Postoji li Djed Mraz i hoće li nam na Božić donijeti poklon, doletjevši na sanjkama koje vuče njegov vjerni sob Rudolf?*

Krenimo od činjenice da na svijetu ima oko 2 milijarde djece. Ako Djed Božićnjak ne posjećuje muslimane, hinduse, židove i budiste, zadaća mu se svodi na dostavljanje poklona za oko 378 milijuna djece. Uz prosjek od 3,5 djeteta po kući, Djed mora posjetiti 108 milijuna domova. Želi li to učiniti baš na Božić, ima na raspolaganju oko 31 sat, zahvaljujući različitim vremenskim zonama i Zemljinoj rotaciji. Pod uvjetom da putuje s istoka na zapad, izračun kaže da će Djedica morati posjetiti 967,7 kuća u sekundi. Dakle, za svaki dom s djetetom, bradonja ima tisućinku sekunde da zaustavi sanjke, iskoči, uzme darove, uskoči u dimnjak, napuni čarape, nađe bor, ostavi darove, popne se na

trag kroz dimnjak, uskoči u sanjke i dođe do sljedeće kuće.

Pretpostavljajući da je 108 milijuna domova ravnomjerno raspoređeno po površini Zemlje, dobit ćemo prosječni razmak između dvije kuće od 0,24 kilometra, što daje ukupni put od 126,8 milijuna kilometara. Iz toga proizlazi da brzina Djedovih sanjki mora biti oko 1.080 kilometara u sekundi, što je 3.200 puta brže od zvuka. Za usporedbu, sob ili jelen u trku prelaze 24 kilometara na sat odnosno niti 7 metara u sekundi.

Pretpostavimo da Djed svakom djetetu poklanja samo kutiju Lego kockica od 860 grama. To daje ukupnu masu tereta na saonicama od 500 tisuća tona. Normalni jelen ne može vući više od 138 kilograma pa bi Djed trebao 360 tisuća jelena da povuku saonice s mjesta. Masa tih jelena povećava ukupnu masu saonica za 54 tisuća tona. Kad objekt od 554 tisuće tona putuje brzinom od 1.080 km u sekundi, on stvara otpor zraka koji zagrijava jelene koliko i svemirski brod koji ulazi u Zemljinu atmosferu. Prednji par jelena apsorbirao bi 14.000 trilijuna džula energije u sekundi i u trenu se pretvorio u žive baklje, dovodeći do lančane reakcije u kojoj bi svih 360 tisuća jelena izgorjelo za 4,26 tisućina sekunde, u trenutku kad bi Djed posjetio petu kuću na svom putu. Kao rezultat ubrzanja sa 0 km/s na 1.080 km/s u tisućini sekunde, Djed bi bio izložen sili 17.500 puta većoj od svoje mase. Pretpostavimo da je ona 100 kg, tada bi Djed bio prikovan za kraj saonica s 16.804.906,9 kilograma sile, što bi mu smrvalo sve kosti i organe, pretvarajući ga u kašastu tekućinu.

Nakon ovog točnog fizikalnog opisa, nijedno „racionalno“ dijete više ne bi moglo vjerovati u Djeda Božićnjaka. Zato još uvijek živimo u neracionalnom svijetu, a tako će, vjerojatno i ostati dok se ne izmijeni ljudska priroda. ■

životnih izbora?

Odgovor je jednostavan. Tako su nas tako učili i odgajali. Usadivali su nam znanja, metode, modele i racionalne pristupe koji se mogu prenositi, objašnjavati i podučavati. Puno je teže, a ponekad i nemoguće, podučiti kako se osluškuje, razvija i primjenjuje intuicija, kako joj vjerovati i osjećati se dobro kad odlučujemo na temelju „šestog čula“.

### **Iracionalno ponašanje prirodni je racionalni slijed**

Danas živimo u svijetu nezamislivo velikog gomilanja informacija. Svakodnevno smo bombardirani podacima o proizvodima, uslugama, stvarima i događajima o kojima bismo trebali imati mišljenje i stav. Kako se većina ljudi u tome slabo snalazi, odlučujemo načelom „prečice“. Umjesto analize svih raspoloživih informacija, odluku donosimo na temelju *jedne* dovoljno uvjerljive informacije u koju smo spremni povjerovati, bez obzira na njenu stvarnu relevantnost. Takav pristup spašava nas muka racionalnog izbora. Odluku ćemo donijeti zbog **prve informacije za koju se usidrimo**.

U primjeru 56 vrsta zubne pa-

MOTIVACIJSKA PREDAVANJA

## Afterwork sa Sricom

SEZONA 2016

- 01. OŽUJAK: IZAZOVI NOVIH INFORMACIJSKIH TEHNOLOGIJA
- 07. TRAVANJ: KRIZNO KOMUNICIRANJE I UPRAVLJANJE
- 09. SVIBANJ: EFIKASNI SASTANCI
- 02. LIPANJ: VJEŠTINE PREZENTIRANJA
- 18. SRPJAN: EFIKASNO ODLUČIVANJE
- 13. LISTOPAD: IZAZOVI MULTIKULTURNOG MENADŽMENTA
- 03. STUĐENI: USPIJEŠNA MENADŽERSKA KONTROLA
- 24. STUĐENI: KREATIVNOST – POKRETAČ USPUJHA

Ostvarite svoj puni potencijal!

Kontaktirajte 230 lin. Više predavanja i organizirajte na [www.velimirsrca.com](http://www.velimirsrca.com)

# 9 savjeta za učinkovito vođenje sastanka – III dio



Milan Grković

## I. Dogovori poslije završetku sastanka

1. Neposredno vrijeme poslije završetka je prilika za kratka upoznavanja vama važnih pojedinaca i zato koristite svaku priliku za to.

2. Uvijek ima sudionika sastanka s kojima možete održati „dodatne“ sastanke poslije završetka inicijalnog sastanka. Prije početka službenog sastanka dogovorite s vama interesantnim pojedincima da ostanete u prostoru za sastanke ili da odete na neko obližnje mjesto i iskoristite priliku za dodatne dogovore.

3. Ako je sastanak rutinski, a morate mu nezostavno prisustvovati, iskoristite ga svakako za dodatne dogovore sa sudionicima sastanka i tako popravite učinkovitost vašeg vremena koje ćete potrošiti za sastanak.

4. Vrijeme poslije sastanka iskoristite da dogovorite sastanak u neko drugo vrijeme ako je problematika kompleksnija ili sugovornik mora žurno otići poslije sastanka.

5. Vrijeme neposredno poslije sastanka iskoristite da uručite vaše posjetnice sudionicima sastanka koje susrećete prvi puta, a koji su vam interesantni za vaš posao.

6. Iskoristite vrijeme poslije sastanka i uručite materijale iz problematika s kojima se bavite onim pojedincima koji vam mogu pomoći u poslu i karijeri.

7. Mudro je otići s nekoliko sudionika sastanka na neformalno druženje koje kroz opušteni razgovor može donijeti poticaje i dogovore za nove zajedničke aktivnosti i projekte.

## II. Zapisnik

1. Zapisnik treba dostaviti što prije svima koji su bili prisutni, odsutnima, svima koji su zainteresirani za sadržaj sastanka kao i onima koji se spominju u zapisniku s obzirom na tijek rasprave i donesene odluke.

2. Utvrdite kome i na koji način se daju primjedbe na zapisnik.

3. Zapisnik dostavljen nakon više od tri dana je nedopušteno ponašanje.

4. Idealno je da sudionici sastanka dobiju zapisnik u tiskanom obliku odmah po završetku sastanka ili da im se zapisnik odmah poslije završetka sastanka pošalje mailom (to je s današnjom tehnologijom lako izvedivo). Na taj način se ubrzava provedba odluka i infor-

miranost čimbenika kojih se tiču odluke, a nisu bile na sastanku.

5. Izuzetno je važna brzina informiranja što se sve dogodilo na sastanku – zato zapisnike žurno uručite svima kojima je to potrebno.

6. Zapisnike ili zaključke sa sastanka s važnim odlukama pošaljite sredstvima javnog pripočavanja. Svaki sastanak je prigoda da šira javnost sazna za djelovanje grupe.

7. Zapisnici moraju biti dostupni svim zainteresiranim i ovlaštenim osobama.

8. Ako ste odlučili da se ne radi zapisnik, napravite *memo* (sastanak opisan u kratkim crticama).

9. Zapisnik treba biti sastavljen prema definiranoj proceduri (strukturi) koja mora imati sve potrebne elemente s obzirom na zakonske i tehnološke okvire grupe koja održava sastanak.

## III. Evaluacija sastanka

1. Napraviti ocjenu sastanka s obzirom na ranije definirane standarde za učinkovit sastanak.

2. Utvrdite je li tijekom sastanka bilo otpora promjenama, utvrdite nositelja otpora i mjere kako ćete to ubuduće sprječavati.

3. Dajte ocjenu sastanka u rasponi od 1-5. Utvrdite što na sastanku nije bilo dobro.



Završnu fazu savjetovanja oko učinkovitijeg vođenja sastanaka završavamo sa savjetima vezanim uz aktivnosti poslije sastanka koji su strukturirani kroz devet elemenata.

4. Utvrdite vašu ulogu na sastanku i ocijenite se u rasponu od 1-5. Utvrdite što na sastanku niste dobro odradili.

5. S obzirom na ovaj sastanak, utvrdite ide li grupa u dobrom smjeru. Ako je odgovor „Ne“, žurno dajte inicijativu za potrebne promjene koje će osigurati kretanje grupe u dobrom smjeru.

#### IV. Činjenja poslije sastanka

1. Nemojte člana grupe pro forme pitati zašto je neopravdano odsutan sa sastanka. Utječite na njega i dobijte obećanje o njegovoj obveznoj nazočnosti na sljedećim sastancima.

2. Ako je organizacija u svom radu okrenuta javnosti, za svaki sastanak izdajte priopćenje za javnost.

3. Informirajte svakog odsutnog člana o donesenim odlukama i njegovim obvezama u aktivnostima poslije sastanka.

4. Zahvalite se na odgovarajući način onim sudionicima sastanka koji su dali značajan doprinos uspjehu sastanka.

5. Zahvalite se gostima na dolasku bez obzira na njihov stvaran doprinos.

6. Ako ste voditelj sastanka - zahvalite se i osnažite one sudionike koji su prvi puta bili aktivni na sastanku uz očekivanje da tako nastave i dalje.

7. Obratite se na odgovarajući način onim sudionicima koji su na bilo koji način ometali sastanak i ukažite im kako takvo njihovo ponašanje donosi probleme u radu grupe i nije prihvatljivo. Neka ubuduće grade, a ne razgrađuju.

### Knjiga "MUI KNJIGA ZA USPJEH"

autora Milana Grkovića

Imate li potrebu i želju da budete uspješniji u:

- osobnoj karijeri,
- profesionalnoj karijeri,
- oblicima zajedništva u kojima djelujete (grupe, organizacije i zajednice)?

Ako je odgovor "DA", nudim vam rješenje koje možete provjeriti bez ikakvog rizika.

**Knjiga + pomoć autora knjige (jedinstvena ponuda) vam omogućavaju da se vaši potencijali, želje i potrebe praktično realiziraju.**

[www.portalalfa.com/mui\\_knjiga\\_za\\_uspjeh](http://www.portalalfa.com/mui_knjiga_za_uspjeh)

Mobitel: 385 99 280 4210

#### V. Provedba odluka

1. Napravite detaljnu listu zaduženja sa sastanka. Pratite izvršavanje zadataka.

2. Za važnije odluke odredite monitoring (kontrolu) i evaluaciju (ocjenu) provođenja odluke.

3. Sastanak će biti uspješan ako su provedene sve odluke na onaj način kako je to definirano na sastanku. Voditelj sastanka je odgovoran za provedbu svih odluka sa sastanka.

4. Izvršitelji provedbe odluka će iz različitih razloga stvarati negativna stanja tijekom provedbe odluka: Kašnjenja, nekvalitetno, nedovoljno, nezadovoljstva i neodgovarajuće trošenje resursa: prekomjerno i/ili premarlo. Odgovornost je svih sudionika da utječu na provedbu donesenih odluka u cijelosti bez obzira na njihova zaduženja i poziciju.

5. Tijekom aktivnosti za provedbu donesenih odluka, voditelj sastanka mora biti na usluzi izvršiteljima kada im zatreba pomoć, koordinacija aktivnosti, potreba za angažmanom pojedinaca izvan grupe, za osiguranje dodatnih resursa zbog objektivne promjene situacije, ...

#### VI. Kontrola provedbe potrebnih aktivnosti

1. Provedba donesenih odluka je kritična faza sastanka i svaki izostanak kontrola provedbe potrebnih aktivnosti je gotovo sigurno kako odluke neće biti provedene, a to znači kako će sastanak biti neuspješan.

2. Sve što se ne kontrolira – neće se dogoditi.

3. Pitajte pojedince koje provode donezene odluke treba li im pomoć. Većina iz različitih razloga na pita za pomoć kada im treba bez obzira na negativne posljedice. Budite toga svjesni i utvrdite koje osobe neće tražiti pomoć.

4. Na osnovu prethodnih iskustava procijenite tko će imati „poteškoće“ u provedbi odluka i dodatno mu pomognite u realizaciji istih.

#### VII. Arhiva

1. U svakom trenutku zapisnici sa sastanka moraju biti dostupni svim ovlaštenim osobama.

2. Zapisnici sa sastanka i pripadajući materijali moraju biti arhivirani i čuvani prema odgovarajućoj proceduri.

3. Arhivirani zapisnici moraju biti u tiskanom i elektroničkom obliku.

## PRAKTIKUM

1. Analizirajte predložene savjete u elementima sastanka u fazi aktivnosti poslije sastanka (1. – 9.). Pronađite elemente koje ne činite, primijenite ih i koji će vaše sastanke odmah učiniti učinkovitijima.

2. Promislite kako djelujete na sastanku u fazi aktivnosti poslije sastanka i dodajte vaše savjete koje nedovoljno koristite i počnite ih sustavno primjenjivati.

3. Razmjenjujte savjete za učinkovitije sastanke u fazi aktivnosti poslije sastanka s drugima iz vašeg okruženja. Pitajte druge što čine u fazi aktivnosti poslije sastanka i prihvatite njihove savjete. Istovremeno budite prepoznatljiviji kao stručnjak za sastanke dajući im svoje savjete koje stvarno primjenjujete i koji su učinkoviti.

4. Pristup arhivi zapisnika s pripadajućim materijalima mora biti točno definiran s „kako?“ i „tko?“.

#### VIII. Kraj sastanka

1. Označite kraj sastanka – sve obveze sa sastanka su u potpunosti izvršene.

2. Nemojte dopustiti da sastanak bude neuspješan (stanje kada sve odluke nisu provedene) jer to znači sazivanje novog sastanka za koji je neizvjesno hoće li i on biti uspješan.

#### IX. Sljedeći sastanak

1. Tijekom provedbe odluka sigurno će se otvarati potreba za sljedećim sastankom. Sva ku takvu potrebu evidentirajte i utvrdite ima li zaista potrebe za novim sastankom.

2. Neka uspješno i u cijelosti provedene odluke sa sastanka budu pokretač novog sastanka koji će grupi donijeti nove vrijednosti.

#### Zaključak

Bez učinkovitih sastanaka pojedinci i oblici zajedništva u kojima djelujete (grupe, organizacije i zajednice) ne mogu biti uspješni.

Aktivnosti poslije sastanka je vrijeme kada se provode odluke koje praktično potvrđuju željeno djelovanje grupe i svih onih koji su uz nju vezani. Svaka improvizacija tijekom procesa provođenja odluka će stvarati negativna stanja u radu zajedništva. Provedene aktivnosti poslije sastanka su potvrda kako zajedništvo (grupe, organizacije i zajednice) želi racionalno i učinkovito djelovati s namjerom postizanje željenih ciljeva. ■

# ZAČIN SVIM JELIMA

## - Odgovor na pitanje:

# “KAKO DO USPJEHA?”

*Hipotetska situacija:* Zamislite dvojicu profesionalaca kuhinje, na samo za njih organiziranom natjecanju u visoko-profesionalnom odmjeravanju snaga, sa sucima beskrajno istančana ukusa, koji na nepcima osjećaju svaki promil viška ili manjka nekog od ključnih sastojaka, koji sa nevjerovatnom preciznošću mogu utvrditi kemijske elemente namirnica i što je najvažnije, svi, naravno, imaju različite ukuse. Ne treba niti napomenuti, kako su svi istražili ponude restorana, upoznali se sa svim kuharicama svijeta i pročitali recenzije i dostignuća svih vrhunskih, svjetskih kuhara. Osim toga, izuzetno su razmaženi pri izboru svojih jela, potpomognuti sveprisutnim informacijama na nekom od IT, uređaja koji u jednom danu pružaju više podataka, opisa i savjeta no što ih je neka osoba u 18. stoljeću unijela u svoj mentalni sklop tijekom cijelog života. Teška publika, zar ne?



Darko Balaš  
mr.oec.

Neopterećeni zahtjevnosti situacije, dvojica majstora sklona svakoj vrsti izazova, potpuno uvjereni u svoje vještine, iskovane u tisućama znojnih sati u vrelini kuhinje, sa stotinama recepata, koje bi vam mogli, napamet izrecitirati iznenada probuđeni u gluho doba noći, hrabro se bacaju na posao. Vještine su im slične, uvjeti za rad potpuno jednaki, a sastojci koje moraju upotrijebiti u ovom virtualnom obračunu, strogo su i nadgledano istovrsni. Edukacija je jednaka, spremnost i odlučnost na potpuno jednakoj razini, a želja za pobjedom u samom je središtu pozornosti svakog od natjecatelja. Oni su profesionalci, obučeni i spremni za svaki izazov, koji im nepredviđena i promjenjiva okolina može nametnuti. Nema reakcije znojnih dlanova potaknute neiskusnim, netreniranim umovima, ruke su sigurne i precizno brze u baratanju posuđem i hranom, pokreti tijela rapsodija su okretnosti i snalažljivosti.

### Pokretač i kočnica

U maniri vrhunskih umjetnika, zadatak za vršavaju na vrijeme, a aranžman zgotovljenih jela mogao bi krasiti naslovnu stranicu priznatih, svjetskih časopisa. Ipak, pobjeđuje samo jedan. Zna li odgovor zašto? Odgovor je, ra-

zlika između pobjede i poraza, odgovor je u odabiru jedinog pravog začina, koji nadmoćno pobjeđuje sve druge. Koji začini je upotrijebio nenadmašni pobjednik ovog dvoboja? On je upotrijebio začini svim jelima: “Ljubav”.

Čovjek iznad svega voli svoj posao, pristupa mu kao najdražem partneru i prijatelju, životnom suputniku bez kojega bi sve drugo potpuno izgubilo smisao. Svaki zamah žlicom, svaki pomno odabrani sastojak, slijevaju se u savršenu formu protkanu emocijama i rezultiraju neupitnom pobjedom.

Zamijenimo kuhare *managerima*, osobama odgovornim za ostvarenje ciljeva svake moderne organizacije na izuzetno zahtjevnom, promjenjivom i danas, svjetskom tržištu, a suce kupcima, kojima su informacija sastavni dio svakodnevice, a do njih mogu doći u gotovo svakom trenutku, precizno i točno. Mogu ih proučiti, usporediti s drugima i dobiti tisuće savjeta, na nekim od specijaliziranih web stranica koje su stvorene isključivo kako bi pomogle pri odabiru, između najboljeg omjera cijene i kvalitete.

Princip je u potpunosti isti. Bez obzira na stil vođenja, koji se od autokratskog (kada su tisuće robova svojim znojem i krvlju gradile monumentalne građevine, koje će prkositi nemilosrdnoj oštrici vremena) mijenjao do demokratskog (gdje tim japanskih djelatnika u proizvodnji sam donosi odluke jer najbolje razumije sam proces proizvodnje i rješenja pruža *manageru* koji je u ovom slučaju isključivo savjetnik), bez obzira na situacije koje su se mijenjale od pokretnih traka industrije u devetnaestom stoljeću, do mrežnih struktura orga-

nizacija današnjice potpomognutih silinom moderne informacijsko-komunikacijske tehnologije, *manageri* koji vole svoj posao, *manageri* koji se educiraju u razvoju samopouzdanja i kojima nije problem pohvaliti se u ogledalu samima sebi prije odlaska na hitni i vrlo važan sastanak, svjetlosnim su godinama ispred onih koji treniraju strogoću, kako na drugima, tako i na samima sebi. *Manageri* koji stvaraju emociju ljubavi prema svakoj situaciji, ma kakva ona bila i znaju tu emociju prenijeti na suradnike, uvijek su za dužinu ljubavi ispred drugih. Jer kao i osmijeh koji se mora projicirati kupcu ili suradniku, čak i u trenutcima teške, osobne tragedije, isto tako i ljubav je sastavni dio uspješnog, radnog dana, uspješne realizacije ciljeva i na kraju, uspješne prodaje. Sve što je zasnovano na strahu u konačnici neumitno propada. Dokazali su to svi svjetski imperiji, kroz tisuće godina ljudske patnje na kojima su građeni, koji su stvoreni strahom, ognjem i mačem, na ponos njihovih nemilosrdnih kreatora. Što se dogodilo svakom od njih i što će se dogoditi svim takvim ili sličnim organizacijama u budućnosti? Trajat će neko vrijeme, činiti se monumentalnim i nepromjenjivim, samo kako bi se stotinama godina kasnije srušili u ropotarnicu povijesti i zauvijek nestali. Dok energija koju generira ljubav svladava i naizgled neslomljive prepreke.

### Košta li ljubav naš uspjeh previše?

Čovjek koji uloži ljubav u viziju uspješne budućnosti nikada neće stati, uvijek će ustati nakon saplitanja o vlastite greške i nastaviti će dalje. Iz jednostavnog razloga, zato što voli ono što radi. Što je ljubav? Ona je odgovor na svako teško pitanje, ona je razlog tisućama sati provedenih u istraživanju i učenju, na njenim krilima leži osmijeh i u situacijama neugodnih konflikata na predugim sastancima, ona premošćuje ponor između tupog očaja još jednog izgubljenog posla i volje kako bi se pokušalo ponovo.

Ljubav prema onome što radi; najjači je osobni motivator *managera* koji će zakonom svemirske sigurnosti neizostavno biti prepoznat od strane suradnika, a oni će isključivo u tom slučaju pronaći snagu kako bi učinili djela koja nadilaze njihove vlastite mogućnosti. Na kraju krajeva, zato su i stvorene organizacije koje vode ljudi koji su za to educirani i koji to, što je najvažnije, iskreno vole. Nevjerojatno je za što su dobro organizirani pojedinci vođeni liderom koji im zna prenijeti najvažniju emo-

ciju sposobni. Ljudi su energetska bića, puno viša od krute materije, oni potpuno precizno detektiraju pozitivne i negativne emocije i odgovaraju na podražaj.

Emocija ljubavi potaknut će ih na otkrivanje skrivenih rezervoara energije za koje nisu niti znali kako postoje, skriveni ogorčenjem, negativnim okruženjem koje naglašava isključivo nedostatke i nadmenošću *managera* koji odrađuje posao samo za to jer je tu postavljen na nekoj hijerarhijskoj ljestvici moći. Potaknuti pozitivnim okruženjem, pozitivnim vođenjem ispunjenim podrškom i ohrabrenjem, ljudi će otkriti i zavoljeti i same sebe.

Tako se rađaju vrhunski rezultati. Sve drugo samo je šarena laž i loš nadomjestak iskonske motivacije. Jedina prava motivacija može i mora doći iznutra, ne iz vještina, precizne analitike uma i dobro smišljenih tehnika manipulacije

U konačnici, vrhovni sudac uspjeha svih današnjih poslovnih sustava, onaj u čijim rukama počiva sudbina svakog poduzeća, a to je naravno, kupac, odmah će prepoznati ekipu koja svoju zadaću ispunjava energijom i poletom ljubavi te će nadahnut i profesionalno odrađen posao nagraditi dugoročnom suradnjom i vjernošću. Tim kojeg pokreće ljubav, čiji su temelji sagrađeni na razumijevanju, međusobnoj suradnji i ostvarenju ciljeva, pod vodstvom *managera* koji u njima traži ono najbolje, svu tu pozitivnu energiju, zakonom spojenih posuda, prenijet će i na kupce. Neuspješne organizacije, one koje tržište slomi i odbaci, često su prvo načete iznutra, vođene strahom i nerazumijevanjem, gdje svaki po-

jedini dio organizacije „vuče na svoju stranu“ i gdje dominira nesloga. Svako „carstvo“ najprije se raspadne iznutra, što je dokazano tisućama primjera u ljudskoj povijesti. *Manager* koji voli svoj posao, pronaći će izlaz čak i iz naizgled katastrofalne situacije i povesti svoj tim putem, koji jedini jamči uspjeh. To je put ljubavi! I naravno, kupci će to prepoznati. Izmislili smo tisuću recepata za uspješnost, analizirali i nadograđivali milijune rješenja za milijune različitih situacija, razbijali glave pokušavajući predvidjeti sve nepredvidljive događaje, razglabali u tisućama sati konferencija i edukacija, tražili načine, kako poboljšati uspješnost organizacija i njihovog vođenja kroz milijune neuspješnih eksperimenata, koji sobom nose i troškove i frustraciju.

A odgovor na bilo koji problem, pogotovu onaj: „Kako uspješno voditi neku organizaciju?“ oduvijek je bio vjerni pratitelj naših srca, tako lak i uvijek tako nedostižan u kaosu izgubljenosti koja je danas pečat naših osobnih i poslovnih života.

Živimo u svijetu koji je zaboravio kako egzistirati i funkcionirati jednostavno, bez komplikacija i frustracija, kako ne otkrivati dlaku u jajetu i kako biti uspješan, što rezultira, unutarnjim ispunjenjem i „*perpetum mobile*“ sustavom novog uspjeha. Krećući iznutra, zadovoljstvo kreira uspješnost, koja kreira još više zadovoljstva i tako neprestano u krug. Pozitivan krug u koji će se radošću uključiti i drugi. Poslovni suradnici, prijatelji, poslovni partneri, kupci. I kao što bi rekao nesretno preminuli član glasovite skupine The Beatles, legendarni John Lennon: „*All you need is love!*“ ■



**NLINE-AKADEMIA.COM**

**Krenite s nama u svijet menadžmenta i javnog nastupa!**

<p><b>Za VAS organiziramo i vršimo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- SEMINARE,</li> <li>- INHOUSE SEMINARE,</li> <li>- RADIONICE,</li> <li>- BUSINESS CONSULTING</li> </ul>	<p><b>Želite unaprijediti poslovanje?</b></p> <p><b>Želite povećati rezultate?</b></p> <p><b>Trebate procjenu i nove ideje?</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Tu smo za VAS!</b></p>
---	--

**e-mail: [info@online-akademija.com](mailto:info@online-akademija.com) mob: +385 92 308 4765**

# ZAŠTO STAVITI FOKUS NA ISHODE UMJESTO CILJEVA



Domagoj Lipošinić

Svaki konzultant i *manager* će vam reći da je u svemu što radimo potrebno imati jasno definiran cilj. I to je vjerojatno točno. Još od 1981.g. kada je **George Doran** u časopisu *Management Review* prvi put pisao o **S.M.A.R.T.** ciljevima, u poslovnom je kontekstu postavljanje ciljeva koji su specifični (**S**), mjerljivi (**M**), ostvarivi (**A**-eng. *achievable*), bitni (**R**-eng. *relevant*) i vremenski određeni (**T**-eng. *timely*) postalo mantra i najbolja praksa. I kada pogledamo, dobro određeni poslovni ciljevi su upravo takvi.

Specific

Measurable

Attainable

Relevant

Time-bound

## SMART ciljevi

Uzmimo npr. cilj koji je sročena na sljedeći način: „U segmentu prodaje poslovnim korisnicima želimo do kraja ove godine postići rast prometa od 7%.“ Cilj je specifičan, na kraju godine možemo lako izmjeriti jesmo li ili nismo dosegli

Početak je travnja 2016. i igrači nogometne momčadi *FC Leicester City* tužno hodaju prema svlačionici. U susretu s puno slabije plasiranom momčadi propustili su priliku pobijediti i značajno ugrozili svoje šanse za senzacionalnim osvajanjem naslova engleskog prvaka po prvi put u povijesti. U razočaranoj atmosferi novinari čekaju trenera Ranierija da ospu paljbu po lošem rezultatu u toj utakmici, no Ranieri im mirno i sretno priča kako je zadovoljan igrom svoje ekipe, kako je sve u najboljem redu te kako je cilj ekipe da sve preostale utakmice odigraju jednako kao ovu. Novinari i javnost ga gledaju u čudu i na potpuni odgovor će morati pričekati do kraja nogometne sezone.

željenu brojku, možemo pretpostaviti da je cilj ostvariv, ostvarenje rasta je za tvrtku bitno te postoji vremenski rok u kojem cilj želimo ostvariti. Tako sročena ciljeva će nas bolje usmjeravati nego onaj koji je sročena „Želimo rasti“. Jednako tako, za postavljanje ciljeva u privatnom životu stručnjaci savjetuju da nije dovoljno odlučiti npr. „Želim smršavjeti“, već da je potrebno biti mnogo precizniji, npr. „U sljedeća 3 mjeseca želim izgubiti 10 kg.“ i na temelju toga napraviti konkretan tjedni ili mjesečni plan. Zvuči li Vam to poznato?

## Not so SMART

No, sa SMART ciljevima postoje barem dva problema. Prvi problem je da je osjećaj sreće i zadovoljstva **odgođen** do samog ostvarenja cilja – na primjeru mršavljenja kao da smo podsvjesno odredili da će stvari biti u redu tek kad izgubimo i posljednji kilogram viška i da možemo biti sretni tek kad to ostvarimo. Dakle, do dostizanja željene brojke na nama je da kopamo, grizemo i radimo i ne zadovoljavamo se s ničim manjim. Drugi, i mnogo veći, problem je što ciljeve uvijek postavljamo prema **trenutnim okolnostima** i do-

stupnim informacijama koje se tijekom vremena vrlo lako mogu promijeniti. Uzmimo gore navedeni primjer godišnjeg rasta prometa s poslovnim korisnicima od 7% - svima nam je poznato koliko se okolnosti na tržištu mogu promijeniti i kako nekada i slabiji rezultat od zacrtanog može predstavljati veliki uspjeh, dok u nekim drugačijim okolnostima i ostvarenih 7% rasta nemamo razloga puno slaviti ako je konkurencija rasla više od nas i napravila bolji posao.

Dok ovo čitate, možda se možete prisjetiti svog najvećeg uspjeha kojeg ste postigli u životu, bez obzira radi li se poslovnom ili privatnom planu, i odgovoriti si na ova četiri pitanja:

1. Je li bilo lagano ostvariti taj uspjeh?
2. Jeste li na početku imali sve potrebne informacije?
3. Jeste li u startu imali sve potrebne vještine?
4. Jeste li na početku mogli točno predvidjeti kako će izgledati finalni rezultat?

Za većinu velikih stvari koje smo postigli u životu odgovor na ova pitanja je NE. Najčešće u samom startu nemamo sve informacije i potrebne vještine, već u hodu

griješimo, učimo, revidiramo planove i napredujemo.

## Amazonova opsjednutost kupcem

Prije nekoliko godina izvršni direktor Amazon-a **Jeff Bezos** poslao je, kao dio financijskog izvješća, pismo dioničarima u kojem naglašava nužnost promjene mindseta i okretanja razvoju novih vještina zaposlenika. Umjesto standardnog pristupa „Želimo biti još bolji i efikasniji u onome što radimo“ Jeff je naveo da je primarni cilj njegovog mandata na čelu kompanije „razviti novi *mindset*, ponašanja i fleksibilnost bez obzira koliko dioničarima to moglo biti čudno i teško za prihvatiti“. Njegova mantra da je ishod njegovog mandata da cijela kompanija bude „opsjednuta kupcem“ i fokusiranost na proces postajanja takvom kompanijom donijela je godišnji rast po prosječnoj stopi od 20%, što je bilo daleko iznad financijskih SMART ciljeva i očekivanja dioničara.

## Ponašanja u Leicesteru

Ako ste se pitali što je bilo s *FC Leicester Cityjem* s početka ovog teksta, u svibnju je mali



## NLP: od cilja do ishoda

Neurolingvističko programiranje (NLP), metodologija koja nam omogućava da uskladimo naše svjesne i nesvjesne procese i budemo izvrsni u svemu što radimo, uči nas koliko smo motiviraniji i uspješniji kada ciljeve pretvorimo u **ishode**. U NLP terminologiji koristimo riječ **ishod** koja označava cilj koji ima neke dodatne karakteristike koje šire perspektivu i povećavaju našu motivaciju i zadovoljstvo pri postizanju istog. Sa sljedećih 5

i relativno siromašni FC Leicester City po prvi puta osvojio englesku Premier ligu i postigao jedno od najvećih iznenađenja u povijesti sporta uopće. Trener Claudio Ranieri je otada glavna medijska zvijezda na Otoku i u svim njegovim intervjuima o tom fantastičnom uspjehu ističe tajnu tog postignuća: „Jesmo li na početku sezone vjerovali da možemo biti prvi? Iskreno, cilj nam je bio izboriti ostanak u ligi a ovo nam nije bilo niti na kraj pameti.

Ono što je bio moj cilj je da stvorim sustav ponašanja koji će izvući najbolje iz svakog pojedinca i cijelog tima. Znao sam da ćemo, ako ćemo pristupiti svakom treningu sa strašću, igrati agresivno, biti čvršći u svakom duelu, surađivati nesebično između linija i pokrivati jedan drugoga imati veće šanse za dobar re-

zultat. I to su ciljevi na kojima smo radili i koje smo ostvarili – ta smo ponašanja imali u svakoj utakmici sezone i uživali smo u svakom trenutku. A rezultat je došao kao posljedica toga i spleta okolnosti koje su se poklopile.“

### Više od ciljeva

Da sumiramo, specifični financijski SMART ciljevi koji omogućavaju opstanak i napredak tvrtke su neophodni i bit će uvijek tu. No, ne zaboravimo, za dugotrajni uspjeh i velike stvari potrebno je znati koji su nam stvarni ishodi koji su bitniji od trenutnog financijskog plana, tj. kako želimo da naša organizacija izgleda kada je uspješna te koje su to vrijednosti i ponašanja koja će nam omogućiti da svake godine razvijamo nove vještine i pomičemo granice. ■

pitanja možete provjeriti je li Vaš cilj ujedno formuliran i kao ishod:

- 1. Je li cilj pozitivno formuliran?** npr. umjesto „Želim izgubiti 10 kg“ bolje je reći „Želim imati 80 kg i osjećati se zdravo i fit.“ Na taj način jasnije usmjeravate svoje svjesne i nesvjesne procese ka ostvarenju tog cilja.
- 2. Po čemu ćete znati da ste ostvarili cilj?** Možete li zamisliti ostvarenje tog cilja? Kako ćete izgledati? Kakav osjećaj ćete imati dok ga ostvarujete?
- 3. Jeste li fleksibilni?** Je li pravi cilj brojka od 80 kg ili pak zdravlje i osjećaj da ste fit? Možda to postignete već na 85 kg a možda tek na 75 kg. Imajte u vidu što zaista želite postići i budite spremni revidirati korake.
- 4. Uživate li u samom procesu?** Bez obzira postizete li idealnu težinu ili radite organizacijsku promjenu, bitna je predanost svakom malom koraku, a ne samo završnoj brojci. Svaka mala pobjeda nas čini sretnima i motiviranima za dalje. Svaka uspješna prodaja koju napravimo i svaki projekt kojeg završimo su razlog zašto radimo taj posao. Ljudi koji su počeli trčati kako bi skinuli kilograme vrlo često nastave trčati do kraja života jer im je to postao novi životni stil i užitek.
- 5. Kako će ispunjenje tog cilja utjecati na Vas i ljude oko Vas?** U NLP-u ovo zovemo **ekologijom** i služi dodatnoj provjeri i osnaživanju motivacije. Kako će se činjenica da sam zdrav i fit odraziti na druga područja mog života? Kako će se odraziti na moju energiju na poslu, u vezi, u odnosima s dragim ljudima?

# Želite dobiti

- ALATE ZA RAZVOJ SEBE I DRUGIH
- VJEŠTINE UTJECAJNE KOMUNIKACIJE
- CERTIFIKAT AMERIČKE NLP UDRUGE



LIFE

leadership institute for excellence

— [www.life-training.eu](http://www.life-training.eu) —

Prijavite se sada za Next Level NLP grupu koja kreće 7.10, upiti na 0992690657 i [domagoj@life-training.eu](mailto:domagoj@life-training.eu)



# 7 načina zatvaranja pregovora



Mladen Jančić

Ako je sa stanovišta pregovaranja sam model upitan iz više razloga, neke simpatije prema istom modelu ipak postoje jer postoje brojne prepreke pri zatvaranju pregovora:

- Neki pregovori se mogu oduljiti kroz mjesec ili čak godine, bez kraja na vidiku
- Nepostojanje dobre volje jedne ili obje strane da se stvar privede kraju
- Akcije konkurencije koje navode drugu stranu da odugovlači sklapanje dogovora s vama

Sljedeće taktike mogu pomoći u rješavanju tih prepreka:

## 1. Dogovorite se unaprijed o tijeku procesa

Moguće je da je jedan od razloga zašto pregovori ne napreduju jednostavno razlog što se strane nisu unaprijed dogovorile o proceduri, tj. koracima u procesu kao i osnovnim načelima. Dinamika susreta, odabir mjesta susreta, teme o kojima se pregovara – sve navedeno može pomoći lakše, sofisticiranijim pregovorima.

## 2. Postavite kriterije i rokove

Pri dizajniranju procesa pregovora, dobra ideja je postaviti kratkoročna mjerila, kao i realan, ali ambiciozan krajnji rok. Što se događa ako ne ispunjavaju mjerila ili rok? Tada je neophodno eksplicitno raspraviti je li potrebno dogovoriti novu dinamiku i kako možete unaprijediti tijek procesa.

Pregovarači često brinu da će morati dati više ustupaka nego što trebaju u slučaju kratkih rokova. Istovremeno, bitno je imati na umu da je druga strana vjerojatno također podložna ispunjenju rokova.

## 3. Pokušajte «Shut-down»

Ako očekujete da će bolja konkurentna ponuda biti prepreka za zatvaranje pregovora, pokušajte izbjeći tu eventualnost na način da zatražite ograničeno, ekskluzivno pregovaračkog razdoblje (npr. jedan tjedan) u kojem će druga strana pristati pregovarati samo sa vama.

## 4. Uzmite pauzu

To može zvučati logično, uzimanje pauze do sljedećeg dana, tjedna ili čak i duže može vam pomoći u zatvaranju pregovora. Odmak

vam daje vremena i prostora za razmišljanje od često napete i stresne atmosfere poslovnih pregovora. Također vam omogućuje da utvrdite što je sve učinjeno do tog trenutka sa svojim timom i eventualno pretpostavljenim.

## 5. Uključite treću stranu

Ponekad pregovori zastanu iz razloga što jedna ili obje strane nerado iznese svoju najbolju ponudu. U tim slučajevima, ima smisla razmisliti da li uključiti neutralnu treću stranu, koja je po volji i jedne i druge strane te joj iznijeti svoje zahtjeve, na osnovu kojih će ona priopćiti da li postoji zona mogućeg dogovora (*Zone of Possible Agreement – ZOPA*). Ako ta zona ne postoji, najbolje je okrenuti se budućim partnerima i poslovima.

## 6. Zamijenite članove pregovaračkog tima

Ukoliko imate poteškoća u privođenju pregovara kraju, razmislite o eventualnim zamjenama u vašem timu. Novi članovi tima, bilo sa jedne ili sa obje strane mogu imati

svjež i drugačiji pristup u situacijama kada različiti razlozi opterećuju ishod pregovaračkog procesa.

## 7. «Contingent» ugovor

Jedna od mogućnosti je uvjetovati zatvaranje pregovora na način da se napravi takav scenarij u kojem će druga strana (ili obje) biti zaštićene tako što će se u obzir uzeti eventualne promjene u budućnosti koje mogu utjecati na vrijednost dogovorenog posla. Te promjene se mogu ticati kako financijske dimenzije dogovora, tako i rokova i slično.■

«*ABC. Always be closing*». Tom taktikom je glumac Alex Baldwin igrajući Blakea u filmu «*Glengarry Glen Ross*» pokušao motivirati grupu agenata za prodaju nekretnina. U veoma agresivnom nastupu, Blake je predstavio model zatvaranja pregovora koji ignorira potrebe kupca i zaobilazi etičke norme.



Trening programi:

- poslovno pregovaranje
- leadership
- key account management
- prodaja
- osobni razvoj
- train the trainer

Poslovni centar Almeria, Ulica grada Vukovara 284, Zagreb  
Informacije: 01 463 7437 ili [www.anglo-adria.com](http://www.anglo-adria.com)



KAMO ĆEŠ NA  
**more**  
2048.?

**Razmišljaš kako će tvoj život izgledati jednom kada odeš u mirovinu? Danas je trenutak za promišljanje o budućnosti.**

Raiffeisen mirovinski fondovi predstavljaju idealan spoj sigurnosti, tradicije, znanja i iskustva.



**Raiffeisen**  
**MIROVINSKI FONDOVI**

# ŠTEDNJA ZA DOSTOJANSTVENU STAROST



U prošlom stoljeću mirovinski sustav Republike Hrvatske funkcionirao je samo po principu generacijske solidarnosti. No, uzimajući u obzir demografska kretanja i starosnu strukturu, takav je sustav s vremenom postao neodrživ.

Početakom 2002. godine krenulo se u provođenje mirovinske reforme s ciljem uspostavljanja dugoročno održivog mirovinskog sustava koji će pružati kvalitetnu zaštitu od rizika starosti, smrti i invalidnosti, a istovremeno biti usklađen s gospodarskim i demografskim kretanjima. Uveden je višedijelni mirovinski sustav temeljen na generacijskoj solidarnosti i individualnoj kapitaliziranoj štednji.

U SAD-u su privatni mirovinski fondovi prisutni već desetljećima i većina zaposlenika uz doprinose u državni mirovinski fond uplaćuje i dodatna sredstva u privatni mirovinski fond i to na dobrovoljnoj osnovi. U kontinentalnom dijelu Europe privatna mirovinska štednja kroz privatne mirovinske fondove počela je nešto kasnije, no s obzirom na prisutne demografske trendove, odnosno sve stariju populaciju, posljednjih je godina sve popularnija i zbog državnih poticajnih sredstava.

Tako dobrovoljna individualna kapitalizirana mirovinska štednja i kod nas dobiva sve veću važnost i postajemo svjesni kako, s ovakvim demografskim kretanjima i dužinom životnoga vijeka, doprinosi uplaćeni od radno aktivnog stanovništva neće biti dovoljni za dostojanstvenu starost.

U Republici Hrvatskoj na snazi je više zakonskih propisa kojima se uređuje mirovinski sustav, koji je od početka 2002. godine mješovit javno-privatan i ustrojen na tri razine, od kojih su dvije razine obavezne, a treća dobrovoljna. Samo je prva razina sustava organizirana po načelu određenih davanja, odnosno po načelu generacijske solidarnosti i provodi ga Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje.

Druga i treća razina sustava organizirani su po načelu utvrđenih doprinosa. Riječ je o kapitaliziranome sustavu, s time da je II. stup obavezan i naslanja se na sustav generacijske solidar-

nosti u smislu stjecanja uvjeta za ostvarivanje prava na mirovinu ali ga provode mirovinska društva. Treći je stup dobrovoljno mirovinsko osiguranje, koje također u potpunosti provode mirovinska društva.

Za osiguranike I. stupa, mirovinsko osiguranje na temelju generacijske solidarnosti, stopa doprinosa iznosi **20,00%**, dok su za osiguranike II. stupa stope podijeljene na stopu za obvezno mirovinsko osiguranje na temelju individualne kapitalizirane štednje u visini **5,00%** i na stopu za obvezno mirovinsko osiguranje na temelju generacijske solidarnosti od **15,00%** iz plaće i drugih osnovica za plaćanje doprinosa.

Mirovine članova obveznih mirovinskih fondova (II. stupa) prema Zakonu o mirovinskim osiguravajućim društvima isplaćuju mirovinska osiguravajuća društva. **Raiffeisen mirovinsko osiguravajuće društvo d.d.** prvo je i za sada jedino mirovinsko osiguravajuće

## Dobrovoljna mirovinska štednja jedini je oblik štednje s dvije vrste državnih poticaja – državna poticajna sredstva i porezna olakšica poslodavcima

društvo registrirano u Republici Hrvatskoj

U svim fondovima kojima upravljaju broje gotovo 600.000 članova, a u sustavu dobrovoljne mirovinske štednje na dan 31. ožujka 2016. godine obuhvaćeno je više od 270 tisuća osiguranika, od čega oko 241.000 osiguranika u otvorenim, a oko 29.000 u zatvorenim mirovinskim fondovima.

„Očekivanja i prognoze s početka reforme 2002. godine su se dobrim dijelom ispunila, naročito kada govorimo o kretanju imovine pod upravljanjem, a pogotovo broju članova u dobrovoljnim mirovinskim fondovima kojima danas upravljamo. Naravno, ukoliko broj članova uspoređujemo s brojem radno aktivnog stanovništva, svjesni smo da potencijala za razvoj još uvijek ima. Ono što primjećujemo je razvoj svijesti o potrebi za samostalnim preuzimanjem odgovornosti za buduću mirovinu štednjom u dobrovoljnim mirovinskim fondovima.“ istaknula je **Eva Marinković Horvat**, članica Uprave Raiffeisen društva za upravljanje obveznim i dobrovoljnim mirovinskim fondovima d.d.

Ukupni uplaćeni doprinosi u 2015. godini u domaće otvorene dobrovoljne mirovinske fondove iznose preko 380 milijuna kuna, a broj članova porastao je za preko 16 tisuća, ističu u Erste Plavom mirovinskom fondu.

„Erste Plavi je u prošloj i u ovoj godini, u odnosu na prijašnje godine, zabilježio rastući trend broja poslodavaca koji pokazuju interes za dobrovoljnu mirovinsku štednju kako bi svojim zaposlenicima pomogli u dodatnim izdvajanjima za mirovinu. U ožujku ove godine prosječna mirovina ostvarena prema Zakonu o mirovinskom osiguranju iznosila je 2.246 kuna, dok je prosječna plaća u veljači iznosila 5.652 kune što znači da je udio prosječne mirovine u prosječnoj plaći oko 40%. Navedeni podaci

bi trebali biti dovoljna motivacija svakom građaninu da počne sa samostalnim izdvajanjima kroz dodatnu osobnu štednju. Značajan broj građana već šteti u dobrovoljnim mirovinskim fondovima, ali unatoč tome Društvo kroz prodajne kanale i alate na internetskim stranicama Društva nastoji doprinijeti većoj prepoznatljivosti dobrovoljne mirovinske štednje s orijentacijom na poslodavce i mlađe generacije. Snažnu ulogu u edukativnim aktivnostima ima i Udruga mirovinskih fondova koja je, između ostalog, angažirana i na projektu financijske pismenosti.“, istaknula je **Marte Meštrović**, direktorice marketinga i prodaje **Erste Plavih mirovinskih fondova**.

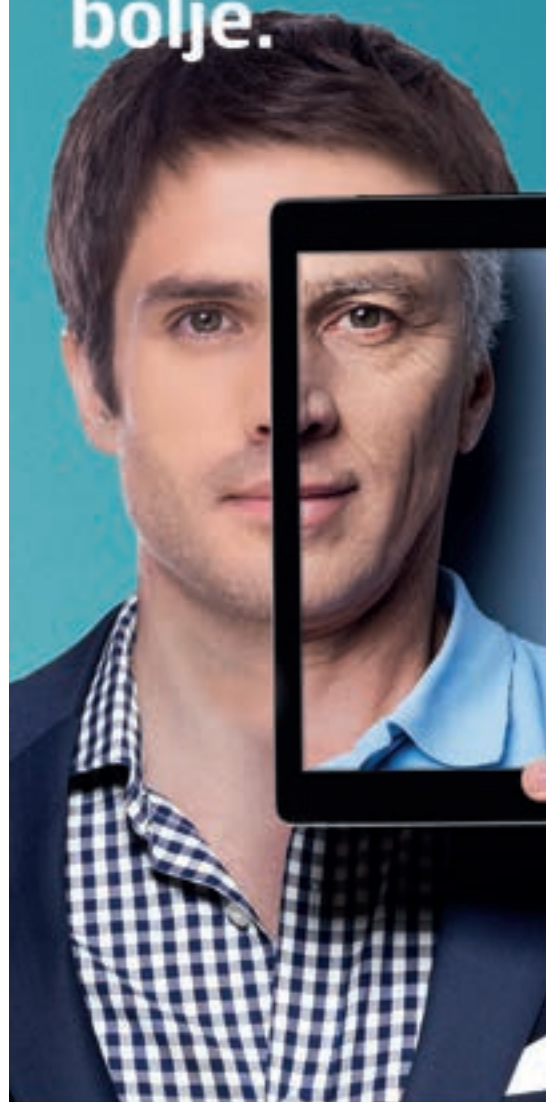
### Dvije vrste državnih poticaja

Dobrovoljna mirovinska štednja jedini je oblik štednje u Republici Hrvatskoj sa dvije vrste državnih poticaja – poreznim olakšicama poslodavcima za uplate dobrovoljne mirovinske štednje i državnim poticajnim sredstvima i jedno ne isključuje drugo.

Uplate poslodavaca dobrovoljne mirovinske štednje za njegove zaposlenike ne smatraju se plaćom do iznosa od 500 kuna mjesečno, odnosno 6.000 kuna godišnje, već su porezno priznat izdatak, odnosno rashod poslodavca. Jednak porezni tretman ovih uplata primjenjuje se na porezne obveznike koji obavljaju samostalnu djelatnost ako uplaćuju dobrovoljnu mirovinsku štednju za svoje radnike ili sebe osobno. Na ukupno uplaćene doprinose svakog osiguranika u jednoj godini odobrava se poticaj u visini 15%, ali najviše do 750 kuna godišnje. Poticajna sredstva se pripisuju na osobni račun svakoga člana Fonda i predstavljaju njegovu osobnu imovinu.

„Zasigurno nije zanemariva činjenica da se radi o proizvodu koji nudi 15% državnih poticajnih sredstava do najviše 750 kuna na godišnje uplate. Međutim, prepoznatljivosti mirovinskih fondova doprinose i rezultati odnosno ostvareni prinosi. U prošloj godini Erste Plavi Expert zabilježio je najviši prinos u kategoriji otvorenih dobrovoljnih mirovinskih fondova, a važno je napomenuti i kako je naš Erste Plavi Protect i u kriznim godinama poslovao s pozitivnim godišnjim prinosima. Naime, naša konkurentna prednost može se promatrati i s

# Živimo sve dulje. Mogli bismo i bolje.



Odlaskom u mirovinu napokon ćete imati vremena za sve ono što ste oduvijek željeli raditi.

Bilo bi lijepo kad biste imali i više novaca. Ugovaranjem dobrovoljne mirovinske štednje već danas postavite temelje većoj financijskoj sigurnosti i dodatnim prihodima u mirovini. Erste Plavi Protect i Erste Plavi Expert vas očekuju!

Ukupni uplaćeni doprinosi u 2015. godini u domaće otvorene dobrovoljne mirovinske fondove iznose preko 380 milijuna kuna, a broj članova porastao je za preko 16 tisuća



Grafički prikaz – usporedba prinosa tri dobrovoljna mirovinska fonda u 2016. godini (Izvor: hrportfolio)

aspekta primjerenosti proizvoda različitim kategorijama članova s aspekta - horizonta ulaganja, osobnih ciljeva i rizičnosti proizvoda. Erste Plavi Protect je strukturiran na način da je primjereniji starijim članovima sa kraćim horizontom do umirovljenja, dok je Expert namijenjen članovima sa duljim horizontom koji žele viši potencijalni prinos u skladu sa preuzetim rizikom“, naglašava **Meštrov**.

Pored navedenih poticaja, značajnu ulogu imaju prinosi dobrovoljnih mirovinskih fondova koje mirovinska društva ostvaruju upravljajući sredstvima svojih članova. Primjerice, prinosi Raiffeisen dobrovoljnih mirovinskih fondova u prosjeku iznose više od 6% godišnje što je u usporedbi s većinom drugih štednih proizvoda znatno veći povrat na ulaganje. Nadalje, štednja u dobrovoljnom mirovinskom fondu potpuno je transparentna i prilagođena mogućnostima člana koji štedi koliko može i

uplaćuje dinamikom koja mu odgovara.

Dobrovoljni mirovinski fondovi se međusobno se razlikuju i prema investicijskoj politici koja se određuje ovisno o stupnju rizika. Član samostalno odabire dobrovoljni mirovinski fond koji najbolje odgovara njegovoj sklonosti riziku. Mogući rizici koji mogu utjecati na vrijednost obračunske jedinice i profatibilnost fonda - kreditni rizik, rizik namire, rizik likvidnosti, politički rizik, rizik promjene poreznih propisa, operativni rizike, rizik sukoba interesa...

Kako su sva mirovinska društava imala isti cilj, prije nekoliko godina osnovana je i zajednička Udruga mirovinskih fondova i mirovinskog osiguravajućeg društva (UMFO) čiji je osnovni zadatak promicanje i zastupanje zajedničkih interesa obveznih i dobrovoljnih mirovinskih fondova, kao i mirovinskog osiguravajućeg društva i njihovih članova.

Radi osiguranja dostojanstvene starosti i uz državne poticaje broj novih članova kao i prinosi fondova mirovinskih društava zadnjih godina u stalnom su porastu. No, sustav mirovina iz dobrovoljnoga mirovinskog osiguranja na temelju individualne kapitalizirane štednje svakako treba razvijati i dalje kako bi se osigurala trajna i učinkovita socijalna sigurnost. Takav oblik štednje treba jamčiti približno jednak životni standard koji imamo i za vrijeme radnog vijeka. Stoga bi dobrovoljno mirovinsko osiguranje trebalo predstavljati središnju točku u učvršćivanju takvog socijalnog modela.■

Svjetlana Pećinar

## ZAŠTO ŠTEDJETI U III. STUPU?

- ✓ Dobrovoljna mirovinska štednja jedini je oblik štednje s dvije vrste državnih poticaja – državna poticajna sredstva i porezna olakšica poslodavcima.
- ✓ Prinos dobrovoljnoga mirovinskog fonda, odnosno zarada koju mirovinsko društvo ostvaruje upravljajući sredstvima fonda, uvećava vrijednost imovine članova fonda.
- ✓ Na dobrovoljnu mirovinsku štednju ne plaća se porez.
- ✓ Nema ograničenja članstva, zdravstvenih ni dobnih – član može biti tko god to želi.
- ✓ Trajanje članstva nije vremenski ograničeno.
- ✓ Član bira visinu, trajanje i dinamiku uplata u fond.
- ✓ Uplate nisu obvezne, one ovise o trenutnim mogućnostima uplatitelja.
- ✓ Prestankom uplaćivanja ili neredovitim uplatama članstvo u fondu se ne prekida, nego postojeća sredstva na računu i dalje ostvaruju prinose.
- ✓ Sva uplaćena sredstva osobno su vlasništvo člana, bez obzira na to tko je uplatitelj.
- ✓ Sredstva su u cijelosti nasljedna.
- ✓ Jedini uvjet za korištenje sredstava je navršanih 50 godina starosti

S demografskim kretanjima i dužinom životnoga vijeka, doprinosi uplaćeni od radno aktivnog stanovništva neće biti dovoljni za mirovine

# Što čini tvrtku uspješnom? Uspješni i zadovoljni zaposlenici.



## Uplatite dobrovoljnu mirovinsku štednju za sebe i svoje zaposlenike i iskoristite poreznu olakšicu

Srce svake tvrtke njezini su zaposlenici. Nagradite ih uplatom dobrovoljne mirovinske štednje u iznosu do 500 kuna mjesečno ili 6.000 kuna godišnje. Uplate poslodavca u III. stup su porezno priznati izdatak na koji se ne plaćaju dodatni porezi i doprinosi.

[www.azfond.hr/dmf](http://www.azfond.hr/dmf), besplatni info telefon: 0800 0099

**A-Z**  
*Dobrovoljni*  
MIROVINSKI FONDVI

Allianz 

 Zagrebačka banka  
UniCredit Group

# Osobna prezentacija *à la carté*: KRENITE OD KRAJA!



Tihana  
Dragičević

Mislila sam si da će biti tako. Čitate dalje bez da ste zapravo odgovorili na ova pitanja gore, zar ne? Jer vi ionako ostavljate utisak i znate kako se to radi, a ovaj članak ćete iskoristiti za neki dodatni savjet kako biti bolji. A ako ne naiđete ni na jedan novi savjet, zaključit ćete da ste ovladali vještinama osobne, odnosno profesionalne komunikacije. Možda tomu i jest tako. Samo...kako znate?

## Značenje naše komunikacije je odgovor koji dobijemo

Kako znate da je osoba preko puta, osoba koja vam je u ovom trenutku važna, shvatila poruku koju joj želite prenijeti. I ne govorim sad o osnovama komunikacije: pošiljalac, primatelj i buka u govornom kanalu, različiti pogledi na svijet niti različiti bioritmovi. Ono o čemu govorim jest da metodom *hit and run* (rekao sam nešto zanimljivo i ostavio vizitku) ili metodom *prodajni profesionalac* (rekao sam nešto zanimljivo, ostavio vizitku i proaktivno dogovorio sljedeći korak) najčešće ne napravimo najbitniji dio predstavljanja: čak i ako plasiramo našu srž, ne provjerimo je li osoba shvatila koja je poanta. Je li joj kristalno jasno tko smo, čime se bavimo, koje probleme rješavamo, u kojim situacijama da nas nazove. Zlatno pravilo svakog edukatora nalaže: bez položene provjere znanja, nema diplome. Značenje komunikacije je odgovor koji dobijete. Nađite na-



**Koliko vam se puta dogodilo da ste na nekom događaju koje zahtijeva networking ili ste se našli u situaciji u kojoj biste željeli uspostaviti kontakt. Cilj je ostaviti utisak suprotnoj strani. Možete li se prisjetiti kako to radite? Koju strategiju koristite? Kakav je vaš *elevator speech*?**

čin da kroz razgovor provjerite je li vaša poruka sjela tamo gdje ste je htjeli posjesti. To je vama u cilju.

## Uspješan *elevator speech* kreće od kraja

*Elevator speech* je dobio na-

ziv po ideji da se uspješno predstavimo i u neobičnim trenucima s ograničenim vremenom. Na primjer, u vožnji liftom poslovne zgrade u koji je baš ušao član Uprave kojemu želite *prodati* nešto. Vremena imate dok on ne iza-

đe na najvišem katu.

**Trajanje:** 30 sekundi do 3 minute

**Cilj:** ostavljen utisak, prenesena vrijednost, jedinstvenost i kristalna jasnoća onoga što radite

**Ideja:** Biti jednostavan i sažet je umjetnost

Međutim, sve ovo pada u vodu ako prvo ne napravite izgled zadnji korak. Zadnji kažem, jer obično kod osmišljavanja predstavljanja polazimo od teme: tko sam ja? A potrebno je krenuti s krajem na umu. Sretno!

## Identifikacija ciljne skupine i cilja

Prethodno sami za sebe definirajte kome se obraćate (bitno za korak br.3) i što želite postići (bitno za korak br.4).



**elevate**  
Osobno i poslovno usavršavanje  
*Coaching, trening, leadership*  
www.elevate.hr

---

Koliko ste izvrsni u prenošenju znanja, vještina i motivacije?



škola  
trenera

**MJESTO GDJE UČENIK  
POSTAJE UČITELJEM.**



# Lufthansa

## Nonstop you

### Silicijska dolina – od sada direktno na krilima Lufthanse



S mješten u srcu kalifornijske Silicijske doline, San Jose je grad koji, prije svega, privlači poslovne putnike. Postao je sinonim za tehnološki razvoj i napredak budući da je dom brojnih vodećih svjetskih kompanija iz svijeta IT tehnologije. Ovdje je i niz biotehnoloških i farmaceutskih kompanija, a svoju su bazu u njemu pronašli i istraživački laboratoriji nekoliko proizvođača automobila. Ipak, osim po poslovnom imidžu, San Jose je prepoznat i na turističkoj karti svijeta. Osim što je odlično polazište za istraživanje atrakcija sjeverne Kalifornije, svega je 70 kilometara udaljen od San Francisca, a nedaleko njega je i planina Santa Cruz koja privlači planinare, penjače, avanturiste... Od 01.07. Lufthansa uvodi svakodnevni let iz Frankfurta za San Jose. Ovo je prvi zrakoplovni prijevoznik iz Europe koji direktno povezuje Europu sa Silicijskom dolinom. Karte sa polaskom iz Zagreba mogu se kupiti već od 829 EUR. **Od ljetnog reda letenja novi jutarnji let za Frankfurt s polaskom u 6.35h iz Zagreba i dolaskom u 8.15h u Frankfurt. Jutarnji let nudi vrlo dobru povezanost sa sjevernoameričkim odredištima te ostatkom Europe.**



## NA ČEMU PADAMO

**1. RUTINA** - Ionako sve u teoriji znate i zašto se onda zamarati s praksom kada vam za sada sasvim fino ide. Kad dođe neka situacija u kojoj se budete trebali predstaviti, jednostavno ćete prizvati u sjećanje osnovne načine kako napraviti dobar elevator speech i upotrijebiti ih. Ili ćete se predstaviti kao što ste to radili i dosad. Ali što ako može bolje? Što ako se zadovoljavate odrađujući rutinski jednu te istu stvar, očekujući drugačiji rezultat. Svi znamo čega je to definicija.

**2. STRAH** - „Šta, koju strahotegiju koristim“, mislite si, „ovisi o situaciji i o osobi s kojom pričam“. Govorite da nikad nije isto, da je sve relativno, da uvježbavanjem fraza nećete postići ama baš ništa jer je to umjetno a stvarni život je sve samo ne umjetan. Kako bi vam jedna kućna generalna proba s malo skiciranja prije toga mogla naškoditi? Čega se zapravo bojite?

**3. EGO** - Vi biste mogli drugo učiti kako se to radi. Vi ste ionako fantastični i jedini preduvjet fantastičnom predstavljanju i ovacijama s druge strane jest da ste naspavani i dobre volje. Klasično zavodite i govorite ono što druga strana želi čuti. S jedne strane sve zna i može s druge strane zapravo do kraja stručan ni u čemu. Pogledati pod broj dva.

**4. PREBACIVANJE ODGOVORNOSTI/LIJENOST** - „Mislim u čemu je toliki problem, ako druga strana vidi

interes, javit će se.“ Ako ovo nesvjesno radite: osvjestite da ste vi ti koji ste odgovorni za kreiranje i ispunjavanje vlastitog cilja, ne Slučajnost, Sudbina ili Sreća. Ako to radite svjesno: lijeni ste, zaslužujete rezultate koje dobivate.

### Najbitniji dio predstavljanja

Osim činjenice da provjerimo je li informacija sjela tamo gdje je trebala, važno je:

#### 1. Objasniti tko ste/što radite. Odgovor na pitanje ZAŠTO?

- Vrijednosti
- Snage
- Karakteristike
- Dosadašnja postignuća
- Buduća željena postignuća

#### 2. Objasniti koja je razlika koja čini razliku (USP: *unique selling proposition*) Odgovor na pitanje PA ŠTO? Sad kada druga strana zna vašu bit, važno je da zna i što može napraviti s tim i zašto baš kod vas/s vama.

- Problem – rješenje
- Potreba – ispunjenje potrebe
- Krilatica
- Uključi s pitanjem (otvorenim/zatvorenim)

#### 3. Pozvati na akciju

Svaki razgovor je prodajni razgovor. Prodajete sebe, proizvod, uslugu, ideju. Pametno je da se prodaja zaključi dogovaranjem prvog sljedećeg koraka: poziv sutradan, sastanak za tjedan dana, kava, dodavanje na društvenu mrežu, prodaja proizvoda, itd. ■





# Promjena strategije zaslužna za jačanje tržišne pozicije

Objedinjavanje širokog spektra usluga pod zajedničkim nazivnikom donijela je grupaciji i njihovoj matičnoj kući vodeću poziciju u Regiji. Ambiciozni planovi za naredno razdoblje imaju dobre temelje u stručnom *managementu* koji ih vodi.

**D**ruštvo Atalian Global Services Croatia d.o.o. je nedavno steklo poslovne udjele u društvima Luxor Grupe, te su time ta društva postala povezana društva. Kako se došlo do ideje da se dosadašnja dva konkurenta udruže i kada se to dogodilo?

**[PS] Ivan Ninković:** Zbog nepogodnog stanja na tržištu, vlasnici Luxor Grupe postali su svjesni važnosti promjene strategije poslovanja. S obzirom na nemogućnost samostalnog organskog rasta, odlučili su pojačati svoju poziciju na tržištu na način da se približe konkurenciji koja na globalnoj razini ima dokaz o uspješnom poslovanju koji se temelji na kvalitetnim akvizicijama.

**[PS] Slaven Sladoljev:** Kraj 2014. godine je s akvizicijom ISS-a u Hrvatskoj i Bosni i Hercegovini bio okidač za stvaranje Adria Regije kao operativnog područja ATA-

LIAN-a. U 11. mjesecu 2015. godine, ATALIAN je pripojio jednu od najvećih firmi u Srbiji, MOPEX d.o.o., s čime je ideja o jačanju i širenju na regionalnoj razini postala stvarnost. Za daljnja ispunjenja očekivanja vlasnika bilo je potrebno oformiti jaku organizaciju koja će biti sposobna rukovoditi poslovanjem u Adria Regiji i pomoći u daljnjem razvoju, što smo prepoznali u Luxor Grupi. Osim kao firmu s kvalitetnim zaposlenicima, u Luxor Grupi uvidjeli smo širok portfelj usluga, koji bi zajedno s našim mogao ispuniti sva očekivanja naših Klijenata, ali i očekivanja vlasnika.

Interesantno je napomenuti da dotična akvizicija nije prvi pokušaj udruživanja ATALIAN-a i Luxora. Prvi pokušaj strateške akvizicije bio je 2009. godine, ali niti jedna strana nije bila zrela za zajedničko poslovanje.



**SLAVEN SLADOLJEV**, predsjednik Uprave Atalian Global Services Croatia d.o.o.

16.03.2016. godine, nakon 9 mjeseci pregovaranja, u tome su i uspjeli.

**[PS] Kako je planiran daljnji razvoj i pod kojim će nazivom poslovati ta dva društva?**

**Ivan Ninković:** Danas ATALIAN i Luxor posluju kroz 6 poslovnih entiteta, ATALIAN Global Services Croatia d.o.o. i KADUS d.o.o. sa strane ATALIAN-a, te Luxor Poslovni Servisi d.o.o., Luxor Čišćenje i održavanje d.o.o., Luxor Ugostiteljstvo d.o.o. i Luxor Multiservisi d.o.o. sa strane Luxora.

**Slaven Sladoljev:** Plan je do kraja naše poslovne godine, 31.08.2016., proces akvizicije privedi kraju. Do tada je odlučeno nastaviti voditi društva zasebno. Međutim, s formiranjem zajedničke unificirane organizacije krenulo se odmah pri donesenoj odluci o zajedničkom poslovanju, od čega je prvi korak bio postavlja-

nje zajedničke Uprave.

**Ivan Ninković:** U ovom trenutku svih šest entiteta imaju zajedničku upravu sastavljenu od članova Uprave Luxora i ATALIAN-a. Izuzev prije navedenih razloga, jedna od ideja ove akvizicije bilo je i formiranje regionalnog centra sa središtem u Zagrebu, iza kojeg će stajati snažan tim sa zaposlenicima koji su kompetentni za donošenje poslovnih odluka u zemljama bivše Jugoslavije i na području Balkana.

**Slaven Sladoljev:** Svjesni smo da pripajanje kao takvo nije jednostavan proces, pogotovo jer se akvizicija slična ovoj nikada prije nije dogodila u Hrvatskoj. Spajanje bi se trebalo dogoditi do kraja ove poslovne godine, obzirom na kompleksnost organizacije i velikog broja entiteta te ostalih administrativnih politika te zakona. Od 01.09.2016. sva druš-



## IVAN NINKOVIĆ, zamjenik predsjednika Uprave Atalian Global Services Croatia d.o.o.

tva će nastaviti poslovanje pod zajedničkim imenom Atalian Global Services Croatia d.o.o.

**|PS| Koliko danas AGSC ima zaposlenih i koliki vam je godišnji promet?**

Zajedno s Luxorom, ATALIAN danas ima ukupno 2550 zaposlenih u svim povezanim društvima, i konsolidirani godišnji prihod od 230 milijuna kn.

**|PS| Kakva je vaša uloga u Regiji danas?**

**Ivan Ninković:** Kao što je već spomenuto, u Bosni i Hercegovini je ATALIAN 2014. pripojio tvrtku ISS, a u 2015. je godini pripojio Mopex u Srbiji. S obzirom na broj zaposlenih i godišnji promet, te pokrivenost Hrvatske, Bosne i Hercegovine i Srbije, za ATALIAN bi se moglo reći da je sada, zajedno s Luxor Grupom najveća regionalna firma u svojoj branši.

**Slaven Sladoljev:** Sukladno

navedenoj pokrivenosti, važno je istaknuti da smo jedna od rijetkih firmi koja je sposobna pružiti jedinstvenu integriranu uslugu Klijentima na regionalnoj razini.

**|PS| Koje sve usluge nudi AGSC?**

**Ivan Ninković i Slaven Sladoljev:** AGSC nudi usluge čišćenja, tehničkog održavanja, hortikulture, recepcijskih i zaštitarskih usluga, usluge gospodarenja energijom, te nakon akvizicije Luxor Grupe, svojim Klijentima može ponuditi i ugostiteljske usluge. Sve navedene usluge mogle bi se objediniti i Klijentu pružiti kroz koncept *Facility Managementa*.

**|PS| Koji je koncept *Facility Managementa* gledan iz Vaše perspektive i kako biste ga približili čitateljima iz raznih gospodarskih grana, obzirom da FM ulazi u svaku granu?**

**Ivan Ninković i Slaven Sladoljev:** *Facility management* predstavlja upravljanje objektima kroz različite razine upravljanja, od infrastrukturnog do organizacijskog. Cilj *facility managementa* je pružiti organizacijama jedinstveno integrirano rješenje za održavanje i razvoj, kako bi mogli poboljšati učinkovitost svojih primarnih djelatnosti.

**|PS| Što mislite o *outsourcingu*? Koja je njegova uloga u Vašem poslovanju?**

**Ivan Ninković i Slaven Sladoljev:** Smatramo da *outsourcing* kao izdvajanje neosnovnih djelatnosti iz kompanije može biti koristan državnom sektoru, posebice na području čišćenja, tehničkog održavanja, transporta, ekspedita i zaštitarskih usluga. S obzirom na našu poziciju na tržištu, smatramo da bismo državi mogli biti dobar partner u tom procesu, što je i bila jedna od ideja akvizicije.

**|PS| Recite nešto više o usluzi *Energy Managementa*?**

**Ivan Ninković i Slaven Sladoljev:** Usluga *Energy Managementa*, u našem slučaju "*Atalian Energy Solutions*" je koncept koji obuhvaća sustav integriranih ekoloških rješenja, slijedeći sustavni pristup postizanja poboljšanja energetske učinkovitosti i potrošnje. Pažljivo odabrani iskusni inženjeri i tehničari za cilj imaju klijentu omogućiti poboljšanje energetske učinkovitosti poslovnih objekata, stambenih kompleksa, trgovačkih centara i prodajnih mjesta. Potrošnja energije objekta klijenta pod nadzorom je stručnjaka koju su zaduženi za koordinaciju i praćene svih aktivnosti vezanih uz rješenja za uštedu energije, što u konačnici dovodi do smanjenja troškova zbog uštede energije.

**|PS| Nudite li i neke usluge koje do sada niste nudili?**

**Ivan Ninković:** S kupnjom kompanije Luxor Multiservisi d.o.o., ATALIAN je upotpunio svoju uslugu tehničkog održavanja,

a kroz Luxor Ugostiteljstvo d.o.o., Klijentima sada može ponuditi usluge *cateringa* i vendinga.

**|PS| Koje su vaše prednosti pred konkurencijom?**

**Ivan Ninković:** Dio smo internacionalne grupacije s prometom od 1.75 milijardi €, koja broji 90 000 djelatnika i 25 000 stalnih klijenata na 4 kontinenta: Europa, Azija, Afrika i od nedavno SAD. Članovi lokalnog menadžmenta i uprave u dotičnom su poslu preko 10 godina, što im omogućuje profesionalnost koja zajedno sa *know-how-om* organizacije garantira diferencijaciju što povlači kompetitivnost na tržištu.

**Slaven Sladoljev:** Svjesni smo da smo jedna od rijetkih firmi koja je sposobna ponuditi kompletan paket usluga u obliku integriranog koncepta FM-a, koji Klijentu omogućuje da na jednom mjestu ugovori sve potrebne usluge. Ukoliko Klijenti na regionalnoj razini to prepoznaju, naš je daljnji regionalni razvoj garantiran.

**|PS| Kakvi su vam planovi za idućih nekoliko godina?**

**Ivan Ninković:** Konsolidirati se na hrvatskom tržištu i zadržati lidersku poziciju te se agresivno širiti u Regiji.

**Slaven Sladoljev:** Pojačati Regiju s ulaskom u nekoliko strateških zemalja i učvrstiti poziciju lidera u Regiji.

**|PS| Gdje sve možemo očekivati širenje Atalian Grupe u regiji, Europi i svijetu?**

ATALIAN ima snažnu strategiju razvoja na međunarodnoj razini. Po riječima vlasnika ATALIAN-a, gospodina **Franck Juliena**, cilj je objediniti aktivnosti u Francuskoj i zemljama gdje smo već prisutni, te razvijati poslovanje u najmanje tri nove zemlje godišnje.

**|PS| Vaš recept za uspjeh?**

**Ivan Ninković i Slaven Sladoljev:** Puno rada, malo sreće i gledanje 2 koraka unaprijed!

# SUSTAV MJERA I PRAVILA ZA POVEĆANU SIGURNOST NA RADNOM MJESTU

Kako bi se postigao veći radni učinak, potrebno je osigurati sigurne radne uvjete, motivirati zaposlenike i poticati na kreativnost i inovativnost. Svjesni važnosti organiziranja i provođenja zaštite na radu, tvrtke ulažu velike napore kako bi osigurale sigurnost i zdravlje svojih zaposlenika – u većoj ili manjoj mjeri. Koliko je sigurnost zaposlenika ispred profita svake tvrtke, ovisi o pojedinim slučajevima, gdje uvijek postoje iznimke i pravila.

**P**ravila zaštite na radu uređena su novim Zakonom o zaštiti na radu koji je stupio na snagu u lipnju 2014. godine. Zakon je donio osnovne smjernice i najavio nove pravilnike koji razrađuju pojedina specifična područja zaštite na radu. U Zakonu je izričito navedeno kako se radi unapređivanja sigurnosti i zaštite zdravlja na radu propisuju opća načela sprječavanja rizika na radu i zaštite zdravlja, pravila za uklanjanje čimbenika rizika i postupci osposobljavanja radnika te postupci obavješćivanja i savjetovanja radnika i njihovih predstavnika s poslodavcima i njihovim ovlaštenicima.

Smisao sustava zaštite na radu jest smanjenje razine opasnosti, štetnosti i napora za radnike, odnosno smanjenje broja ozljeda na radu i profesionalnih bolesti. Provođenje mjera za smanjenje nastanka ozljeda i bolesti postiže se u najvećoj mjeri ulaganjem u sredstva rada i opremu, kao i njihovim održavanjem u ispravnom stanju, zatim obrazovanjem i osposobljavanjem radnika te stalnom suradnjom između radnika i poslodavca, a kako bi se sve prepoznate opasnosti u najvećoj mjeri uklonile ili svele na što manju razinu.

## NIZ NOVIH PRAVILNIKA

Između ostalih, novi pravilnici koji su stupili na snagu, a donose obveze prema poslodavcima i radnicima su: Pravilnik o ovlaštenji-



ma za poslove zaštite na radu, Pravilnik o izradi procjene rizika, Pravilnik o osposobljavanju iz zaštite na radu i polaganju stručnog ispita, Pravilnik o obavljanju poslova zaštite na radu, Pravilnik o sigurnosnim znakovima, Pravilnik o zaštiti radnika od rizika zbog izloženosti opasnim kemikalijama na radu, Pravilnik o ispitivanju radnog okoliša, Pravilnik o pregledu i ispitivanju radne opreme...

## NOVINE U ZAKONU

Novi Zakon o zaštiti na radu involvirao je i nove odredbe, a kako bi olakšao i pojednostavio upotrebu u praksi – jedino je pitanje koliko

učinkovito. Novost je da fizičke osobe mogu ishoditi ovlaštenje za obavljanje dijela usluga u području zaštite na radu. Isto tako, poslodavci moraju svojim ovlaštenicima za zaštitu na radu osigurati raspolaganje sredstvima za provođenje propisanih mjera zaštite. Povjerenik radnika za zaštitu na radu dobiva važniju ulogu u sustavu zaštite na radu, uz uvjet da radnici pokrenu inicijativu za njegov izbor. Umanjen je broj propisanih obveza koje podliježu izravnim kaznenim odredbama, a naglasak inspekcije stavljen je na savjetodavnu funkciju. Također je uveden novi pojam: nezgoda, a koja je prema definiciji neželjeni događaj koji nije uzrokovao ozljedu na radu, ali bi je u drugim okolnostima mogao uzrokovati. Predviđeno je i vođenje evidencije o takvim događajima, ali još nije određeno na koji način. Poslodavac je dužan svakog radnika, na njegov zahtjev, uputiti na zdravstveni pregled jednom u pet godina. Navedena se obveza odnosi na radnike koji prema drugim propisima ne obavljaju liječničke preglede.

## OBVEZE IZ ZAŠTITE NA RADU

Poslodavac je obavezan izraditi procjenu rizika na radu. Procjena rizika je osnovni dokument poslodavca u ustrojavanju sustava zaštite na radu i u nadzoru provedbi propisanih mjera zaštite, koja mora biti dostupna radnicima, u pisanom ili u elektronskom obliku. Procjenu rizika izrađuje ovlaštena osoba ili poslodavac, a u njezinu izradu moraju biti uključeni radnici: izravno i/ili putem svojih povjerenika. ►



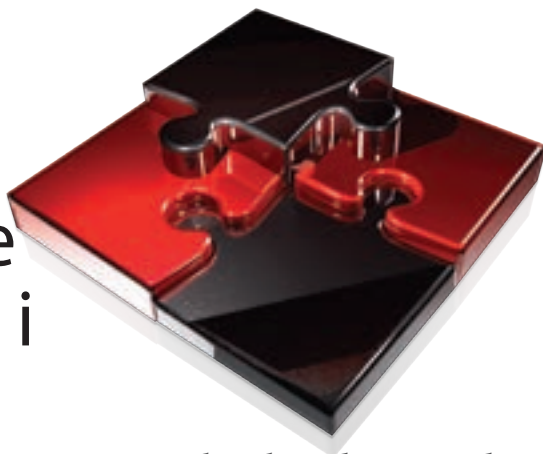
Iskustvo i mladenački duh u pružanju usluga izrade elaborata, ispitivanja i osposobljavanja

## ZAŠTITA NA RADU I ZAŠTITA OD POŽARA

- izrada procjene rizika
- izrada organizacije provedbe zaštite na radu u pisanom obliku (pravilnik o zaštiti na radu)
- izrada pisanih uputa za osiguravanje provedbe procesa rada u skladu s propisima zaštite na radu
- izrada planova evakuacije i spašavanja
- osposobljavanje radnika za rad na siguran način
- oposobljavanje poslodavca i ovlaštenika poslodavca iz područja zaštite na radu
- osposobljavanje povjerenika radnika za zaštitu na radu
- ispitivanje radne opreme
- ispitivanje čimbenika radnog okoliša

10010 ZAGREB, Buzinski prilaz 10  
tel: 01/64 30 797, 01/64 30 798, fax: 01/64 30 799  
e-mail: ddurut@tehnouzastita.hr

# Nužno je provođenje mjera zaštite na radu, kao i edukacija



# ABECEDA ZAŠTITE

promo

Zaštita na radu je neizostavni dio svakog radnog procesa. Provođenjem mjera zaštite na radu, kroz kontinuiranu brigu o sigurnosti radnika, osigurava se neprekinutost radnih procesa čime se postižu značajne uštede te smanjuju ukupni troškovi poslovanja svakog poslodavca. Postoje velike razlike u ulaganjima u sustav zaštite na radu. I to u rasponu od tvrtki koje ni nakon više godina postojanja nisu uložile niti kune, do tvrtki koje kontinuirano rade na provođenju mjera zaštite na radu te edukaciji svojih radnika.

## Podizanjem svijesti do smanjenja ozljeda na radu

**Silvio Matanović**, direktor tvrtke, mišljenja je kako je razina svijesti radnika izloženosti rizicima na radnom mjestu vrlo niska. Ona trenutno isključivo ovisi o razini svijesti odgovorne osobe poslodavca o potrebi provođenja mjera zaštite na radu. Podizanje svijesti radnika, ali i samih poslodavaca od strane države je u potpunosti izostala i u principu ne postoji, jer korištenje represivnog aparata (inspektorata) nije način na koji ćemo podići ukupnu svijest radnika i poslodavaca o potrebi provođenja mjera zaštite na radu u radnom procesu. Mišljenja je da sadašnja zakonska regulativa nije usklađena sa potrebama poslodavaca te da je nužna promjena propisa kako bi se poslodavcima optimizirale obveze s obzirom na njihovu djelatnost, veličinu i sl.



Silvio Matanović

Tvrtka Abeceda Zaštite d.o.o., za tehnička ispitivanja i analizu od svog nastanka, kroz konstantno praćenje i zadovoljavanje potreba tržišta, ulaže maksimalan napor u cilju pružanja što kvalitetnije usluge poslovnim partnerima. Kako bi se što više približili klijentima i njihovim potrebama te im omogućili veću sigurnost poslovanja, konstantno ulažu u informatizaciju tvrtke te su u suradnji s domaćim informatičarima razvili dvije *online* aplikacije.

Vrste ozljeda na radu i njihov intenzitet uvelike ovise o samoj djelatnosti poslodavca. Najčešće ozljede na radu su rane i površinske ozljede, iščašenja, uganuća i nategnuća te razne vrste prijeloma kostiju. Isto tako ne smijemo zaboraviti niti sve učestaliju pojavu priznatih profesionalnih bolesti u administrativnim djelatnostima, gdje prednjači sindrom karpalnog tunela.

## Usluge zaštite na radu kroz informatizaciju

Usluge zaštite na radu koje pruža tvrtka Abeceda Zaštite jasno su definirane postojećim Zakonom o zaštiti na radu te nizom podzakonskih propisa koje proizlaze iz njega. Pod tim podrazumijevamo izradu Procjene rizika, pravilnik zaštite na radu, plan i program osposobljavanja radnika, osposobljavanje radnika za rad na siguran način, osposobljavanje poslodavca i njegovih ovlaštenika, sva tehnička ispitivanja (radne opreme, radnog okoliša, električnih instalacija...) i sl.

Konstantno ulažu u informatizaciju tvrtke te su u suradnji s domaćim informatičarima razvili dvije online aplikacije. Aplikacija ABClearning služi za online testiranje radnika nakon teoret-

skog dijela osposobljavanja radnika za rad na siguran način, ovlaštenika poslodavca, povjerenika radnika i sl., a prema izrađenoj Procjeni rizika te Sustavu, planu i programu osposobljavanja za tvrtku/obrt/ustanovu.

Aplikacija je dostupna od 0 do 24 sive dane u tjednu sa svih vrsta uređaja. Korištenjem iste su ubrzali proces izrade dokumentacije te riješili probleme osposobljavanja radnika na dislociranim mjestima rada.

Kroz uslugu ABCcloud spremaju podatke na cloud - kako biste im mogli pristupiti u bilo kojem trenutku, a za što je dovoljna samo veza s internetom. Usluzi ABCcloud može se pristupiti putem računala, tableta ili mobitela. Analiziraju, skeniraju te spremaju kompletnu dokumentaciju iz zaštite na radu, zaštite od požara i zaštite okoliša uz osiguranu sigurnosnu kopiju svih dokumenata spremljenih na ABCcloud. Usluga je namijenjena svim poslovnim korisnicima koji: posluju na više lokacija, žele optimizirati svoje poslovanje i u svakom trenutku imati nadzor nad dokumentacijom, trebaju sigurno i fleksibilno rješenje pohrane i dostupnosti cjelokupne dokumentacije.■

**“Kako su tvrtke koje kontinuirano ulažu u sustav zaštite na radu pretežito u stranom vlasništvu, možemo zaključiti da još uvijek kaskamo u ulaganjima u zaštitu na radu u odnosu na zemlje zapadne Europe i da je nužno podizanje svijesti o podizanju razine zaštite na radu na nacionalnom nivou. Svi u struci smo složni oko mišljenja da su nužne promjene propisa kako bi se olakšalo poslovanje ali istovremeno i postigli bolji rezultati i bolja uređenost sustava zaštite na radu kakao u realnom tako i u javnom sektoru” - Silvio Matanović, direktor tvrtke Abeceda Zaštite.**

## Koje su obveze odmah kažnjive prema Zakonu o zaštiti na radu?

- ✓ Troškove provođenja zaštite na radu snosi poslodavac, odnosno njezino provođenje ne smije teretiti radnika.
- ✓ Poslodavac je obavezan imati procjenu rizika izrađenu u pisanom ili elektroničkom obliku, koja odgovara postojećim rizicima na radu i u vezi s radom i koja je dostupna radniku na mjestu rada.
- ✓ Poslodavac koji zapošljava do uključivo 49 radnika, poslove iz stavka 1. članka 20., može obavljati sam ako ispunjava propisane uvjete ili obavljanje tih poslova može ugovoriti ugovorom o radu sa stručnjakom zaštite na radu.
- ✓ Poslodavac koji zapošljava 50 do uključivo 249 radnika, obavljanje poslova iz stavka 1. članka 20., obavezan je ugovorom o radu ugovoriti sa stručnjakom zaštite na radu.
- ✓ Poslodavac koji zapošljava 250 ili više radnika, obavljanje poslova iz stavka 1. članka 20., obavezan je ugovorom o radu ugovoriti s jednim ili više stručnjaka zaštite na radu u skladu s provedbenim propisom iz stavka 9. članka 20.
- ✓ Poslodavac može ugovoriti obavljanje poslova zaštite na radu iz stavka 1. članka 20. s ovlaštenom osobom samo u slučaju kada zbog objektivnih i opravdanih razloga ne može te poslove obavljati sam, odnosno te poslove ugovoriti na način iz stavaka 2., 3. i 4. članka 20.
- ✓ Ako je poslodavac ugovorio obavljanje poslova zaštite na radu s ovlaštenom osobom, ta je osoba dužna pisanim putem odrediti jednog ili više stručnjaka zaštite na radu za obavljanje poslova zaštite na radu kod toga poslodavca.
- ✓ Više poslodavaca koji posluju na istoj lokaciji mogu međusobno ugovoriti organiziranje i provođenje zaštite na radu zapošljavanjem zajedničkog stručnjaka za zaštitu na radu, a mogu utemeljiti i zajedničku službu za zaštitu na radu, primjenjujući kriterij broja radnika.
- ✓ Poslodavac je obavezan osigurati da pristup mjestima rada na kojima se obavljaju poslovi s posebnim uvjetima rada imaju samo radnici koji su dobili pisane upute za rad na siguran način i osobnu zaštitnu opremu čija obvezna uporaba proizlazi iz procjene rizika.
- ✓ Poslodavac je obavezan poduzeti mjere zaštite od požara i spašavanja radnika, izraditi plan evakuacije i spašavanja, odrediti radnike koji će provoditi mjere te osigurati pozivanje i omogućiti postupanje javnih službi nadležnih za zaštitu od požara i spašavanje, u skladu s posebnim propisima.
- ✓ Osposobljavanje radnika obuhvaća upoznavanje radnika s planom evakuacije i spašavanja za slučaj izvanrednog događaja i provođenje praktične vježbe evakuacije i spašavanja najmanje jednom u dvije godine.
- ✓ Poslodavac je obavezan provoditi zaštitu nepušača od djelovanja duhanskog dima.
- ✓ Zabranjeno je pušenje na radnim sastancima i mjestu rada.
- ✓ Poslodavac je obavezan provoditi zabranu zlorabe alkohola i sredstava ovisnosti na mjestu rada prikladnim mjerama.
- ✓ Poslodavac je obavezan obavijestiti tijelo nadležno za inspekcijski nadzor o smrtnoj i teškoj ozljedi nastaloj u prostoriji ili na prostoru u kojem poslodavac obavlja rad, odmah po nastanku ozljede.
- ✓ Poslodavac je obavezan osigurati povjereniku radnika za zaštitu na radu potrebno vrijeme i uvjete za nesmetano obnašanje dužnosti, davati mu sve potrebne obavijesti i omogućiti mu uvid u sve propise i isprave iz zaštite na radu te mu ne smije, tijekom obnašanja dužnosti, bez pristanka radničkog vijeća, odnosno sindikalnog povjerenika koji ima prava i obveze radničkog vijeća, otkazati ugovor o radu, niti ga na drugi način staviti u nepovoljniji položaj u odnosu na njegove dotadašnje uvjete rada i u odnosu na ostale radnike.

► Pravilnikom o izradi procjene rizika propisan je način izrade i njen osnovni sadržaj.

Radnici trebaju biti osposobljeni za rad na siguran način i to prije početka rada, kod promjena u radnom postupku, kod uvođenja nove radne opreme ili njezine promjene, te kod uvođenja nove tehnologije. Poslodavac je obavezan osigurati i provjeriti osposobljenost radnika za rad na siguran način, ispitati sredstva rada, te zabraniti rad radniku koji nije osposobljen za rad na siguran način. Isto tako, obavezan je osigurati posebnu zaštitu na radu za maloljetne radnike, trudne radnice, radnice koje su nedavno rodile, radnice koje doje, radnike oboljele od profesionalne bolesti te radnike kod kojih je utvrđena smanjena i preostala radna sposobnost ili postoji neposredni rizik od smanjenja radne sposobnosti. Pristup mjestima rada na kojima se obavljaju poslovi s posebnim uvjetima rada dozvoljen je samo radnicima koji su dobili pisane upute za rad na siguran način i osobnu zaštitnu opremu.

Potrebno je obavijestiti i savjetovati se s radnicima, odnosno s njihovim predstavnicima, o zaštiti na radu, kao i odrediti radnike koji će provoditi mjere i osigurati pozivanje i omogućiti postupanje javnih službi nadležnih za zaštitu od požara i spašavanje. Ako tvrtka zapošljava više od 50 radnika, mora imati sklopljen ugovor o radu sa stručnjakom zaštite na radu, kao i osnovan odbor zaštite na radu.

Zakonska je obveza i vođenje evidencije ozljeda na radu i profesionalnih bolesti. U slučaju ozljede ili smrtnog slučaja na radu, potrebno je odmah obavijestiti tijelo nadležno za inspekcijski nadzor.

### PREVENCIJA NA PRVOM MJESTU

U svrhu zaštite na radu potrebno je ispitivati električne instalacije, strojeve i uređaje s povećanim opasnostima, uvjete u radnoj okolini, kao i provoditi periodički servis i unutarnji pregled vatrogasnih aparata.

Kod organiziranja i provedbe zaštite na radu, poslodavac je, između ostalog, obavezan provoditi prevenciju u svim radnim postupcima, prilagođavati zaštitu na radu promjenjivim okolnostima radi poboljšanja stanja, voditi računa o sposobnostima radnika koje mogu utjecati na zaštitu na radu, kontrolirati jesu li radni procesi obavljani na siguran način, poboljšavati razinu zaštite na radu i usklađivati radne postupke s nastalim promjenama, a sve u svrhu što kvalitetnijeg radnog učinka.

Marina Kilić



**Preventa**  
Centar za integralnu sigurnost d.o.o.

# BITNO JE POTICATI ULAGANJE U PREVENCIJU I SIGURNOST NA RADU

promo

Tvrtka Preventa specijalizirana je tvrtka za poslove zaštite na radu, zaštitu od požara, energetsko certificiranje i tehnička ispitivanja. Mnogo ulaže u razvoj informatičkih sustava na kojima temelji svoj rad, a posebno je ponosna za svoja inovativna rješenja: CRM sustav, programsku aplikaciju za izradu procjena rizika e-Procjena, te na e-Learning sustav za teoretska osposobljavanja iz područja zaštite na radu. Biti broj jedan u Hrvatskoj u tom segmentu cilj je tvrtke Preventa, koja prije svega ističe važnost pružanja kvalitete a ne kvantitete usluga.

**N**ajviše interesa za mnogobrojnim uslugama tvrtke Preventa ima za uslugama koje poslodavci trebaju ispuniti sukladno odredbama Zakona o zaštiti na radu koje su sankcionirane novčanim kaznama. Poslodavci zaštitu na radu uglavnom krivo doživljavaju kao nepotrebno administrativno opterećenje i kad traže usluge zaštite na radu najčešće traže onaj minimum koji je nužan da se bez plaćanja kazni provuče kroz inspekcijski nadzor. Obveze za koje su najčešće kontaktirani su ujedno i obveze za koje se sukladno Zakonu o zaštiti na radu izriču direktne novčane kazne: izrada procjene rizika, izrada plana evakuacije i odredbe vezane uz njega i uređenje načina vođenja poslova zaštite na radu na propisani način. Zatim slijede obveze za čije se neispunjenje odmah ne izriču novčane kazne, ali se u slučaju inspekcijskog nadzora daje nalog za zabranu rada do otklanjanja nedostataka: ispitivanje radne

opreme, radnog okoliša i instalacija te osposobljavanje radnika za rad na siguran način. Najmanji interes je za uslugama koje ne predstavljaju zakonsku obvezu, niti su sankcionirane prekršajnim odredbama Zakona.

## Ulažu li tvrtke dovoljno u zaštitu na radu?

Direktor tvrtke, **Borivoj Žmegač**, dipl. ing., mišljenja je kako u svakodnevnoj borbi za opstanak na tržištu, poslodavci zaštitu na radu uglavnom gledaju kao na trošak koji treba držati što manjim. Ako se izuzmu velike i strane firme koje moraju slijediti svoja korporacijska pravila, rijetke su tvrtke koje su spremne u zaštitu na radu uložiti više od zakonski propisanog minimuma. Svijest o nužnosti ulaganja u zaštitu na radu većini poslodavaca obično na žalost dolazi prekasno: tek kad se dogodi neka smrtna ili teška ozljeda. Uglavnom tek tada po-

slodavci počinju shvaćati da ulaganja u zaštitu na radu nije trošak već investicija ili svojevrsni oblik osiguranja.

Novim zakonskim regulativama, Preventi je omogućeno sklapanje ugovora o vođenju poslova zaštite na radu u tvrtkama do 50 zaposlenih. Velik broj poslodavaca odlučuje se upravo za ovu opciju jer sami nemaju dovoljno znanja niti vremena da bi pored svojih brojnih i opširnih obveza mogli kvalitetno voditi brigu ispunjavaju li uredno propisane obveze zaštite na radu. Ustrojavanje novog Zavoda za unapređivanje zaštite na radu i najave kontrolnih nadzora ovlaštenih tvrtki imat će za posljedicu da će se cijela situacija oko zaštite na radu još više uozbiljiti, što će voditi prema kvalitetnijim uslugama na tržištu.

## Ozljede na radu i mogući troškovi

Što se tiče ozljeda na radu, poslodavci ih kontaktiraju najčešće kada je riječ o ozljedama s ozbiljnim posljedicama gdje trebaju stručnu pomoć. To su stresne situacije u kojima su se dogodile teško ozljede, na žalost ponekad i sa smrtnim ishodom, a njihov je zadatak pri tome da pomognu napraviti sve prijave koje su dužni sukladno regulativi, a potom dati prijedloge za unapređenje sigurnosti na radu i savjete kako se takvi slučajevi ne bi ponavljali u budućnosti.

Neprovođenje zaštite na radu i nepodužimanje preventivnih mjera može svojim neželjenim posljedicama ugroziti poslovanje, stabilnost pa i sam opstanak svake tvrtke, posebno onih manjih jer troškovi koji mogu nastati radi ozljeda na radu višestruko nadmašuju svako ulaganje u prevenciju i sigurnost na radu. Kada stvari završe na sudu radi naknada šteta uzrokovanih ozljedama na radu ili profesionalnim bolestima, novčani ekvivalent štete, odnosno davanje pravične novčane naknade radniku nije jedini trošak s kojim se susreće poslodavac, već mora računati i na različite druge oblike refundacija troškova štete, osobito ako je posljedica ozljede umanjena radna sposobnost ili invalidnost. U konačnici troškovi mogu narasti i do milijunskog iznosa, što se moglo spriječiti minimalnim ulaganjem u zaštitu na radu. ■



Borivoj Žmegač

**Radnici uglavnom zanemaruju rizike kojima su izloženi, posebno novozaposleni radnici kojima je to prvi posao, što je djelomično posljedica toga da su kroz ranije obrazovanje primili premalo informacija o zaštiti na radu. Dosad se premalo pažnje davalo razvoju kulture prevencije rizika na radu prije samog zapošljavanja, stoga koliko će radnici ozbiljno shvatiti rizike na radu ovisi prije svega o njihovu poslodavcu i koliko on sam zaštitu na radu ozbiljno shvaća i provodi u svojoj firmi.**



ODGOVARA:  
Nataša Rupčić

## KAKO POVEĆATI PRODUKTIVNOST

**PITANJE:** *Mi smo poduzeće u usponu, još uvijek u fazi početnog nesnalaženja i grešaka. S obzirom da tržište ima potencijala, kojim područjima poslovanja bismo trebali posvetiti pozornost kako bismo povećali produktivnost.*

I.P., Split

**ODGOVOR:** Produktivnost ovisi o velikom broju čimbenika. Ključni čimbenik produktivnosti odnosi se na raspolaganje odgovarajućim znanjem i vještinama.

Stoga je najprije potrebno utvrditi koje vještine su potrebne za obavljanje određenih poslova. Vrstu i razinu potrebnih vještina tada treba usporediti s razinom s kojom raspoložu zaposlenici. Ukoliko se utvrdi diskrepancija, potrebno je uložiti u proces obuke i obrazovanja. Zaposlenicima je također potrebno omogućiti da iznesu svoje prijedloge o tome koja znanja im trebaju te kako ih najlakše steći. No, vještine se razvijaju i s iskustvom te se s vremenom skraćuje vrijeme obavljanja operacija, prilagođavaju se radne metode te se unaprjeđuje organizacija. Iako se ovi procesi događaju spontano, na njih je također moguće utjecati. Stoga je *management* drugi važan čimbenik koji doprinosi povećanju produktivnosti. Njegovu ulogu je moguće promatrati dvojako – sa stajališta upravljanja ljudskim potencijalima i vođenja te sa stajališta organizacije. Tako je moguće nagrađivati unaprjeđenje radnog procesa u smislu povećanja brzine rada, uz određivanje standarda kvalitete. Korisno je nagrađivati i sugestije zaposlenika kako prilagoditi radne metode i procese kako bi se povećao učinak. Povećanje motivacije zaposlenika siguran je način povećanja produktivnosti. To je moguće postići materijalnim, ali i nematerijalnim sredstvima, kao što su unaprjeđenjem uvjeta rada, izgrađivanjem dobrih međuljudskih odnosa, povećanjem raznolikosti i izazovnosti posla, pohvalama, priznanjima i slično. Uz to, potrebno je neprestano analizirati mogućnosti reorganizacije procesa kako bi se smanjilo vrijeme čekanja, broj pokreta, transport i slično. Osim toga, probleme poput kvarova i zastoja potrebno je rješavati čim o njima postoji i najmanja naznaka jer svako kašnjenje znači smanjivanje produktivnosti i efikasnosti.

Sljedeći važan čimbenik odnosi se raspoloživa tehnološka rješenja. Produktivnost rada najviše je moguće povećati unaprjeđenjem kapitalne opremljenosti, odnosno ulaganjem u procese automatizacije i mehanizacije. Čimbenik tehnologije odnosi se i na opremljenost odgovarajućim softverskim rješenjima i aplikacijama koje se mogu koristiti u poslovanju, odnosno mogu pridonijeti povećanju brzine i kvalitete rada. Mnoga poduzeća raspoložu tehnološkim rješenjima, ali ih zaposlenici ne znaju koristiti ili ih ne koriste u onoj mjeri koliko je to moguće. Stoga je i u ovom slučaju važno uložiti u proces edukacije te simulirati sve mogućnosti postojećih tehničkih rješenja kako bi se zaposlenici s njima upoznali i naučili ih primjenjivati. U tu svrhu je važno imati na ra-

spolaganju osobu kojoj se zaposlenici mogu obratiti radi dodatnih informacija i pomoći. Korisno je i poticati razmjenu informacija o tome kako koristiti tehnološka rješenja te koje mogućnosti korištenja se javljaju, a da u početku nisu bile predviđene.

No, pozornost treba posvetiti i drugim, naizgled manje značajnim aspektima rada. Prema nedavnim istraživanjima sreća i zadovoljstvo zaposlenika mogu povećati produktivnost od 12 do čak 50%! Dobro raspoloženje razlog je da zaposlenici čak i zadatke koje nerado obavljaju rješavaju brže i bolje. Iako dobrom raspoloženju na radom mjestu pridonosi mnogo čimbenika, postoje načini kada ga poboljšati. Prostor u kojem zaposlenici provode može značajno utjecati na njihovo raspoloženje, a time i na produktivnost. Pokušajte ga urediti na način koji će zaposlenicima biti privlačan. Boje i osobne sitnice mogu im pomoći da se osjećaju ugodno. Dopusnite im da o tome iznesu vlastite preferencije. Uredite prostor za odmor i opuštanje, svojevrsni dnevni boravak u kojem bi zaposlenici mogli nešto pojesti i osvježiti se. To je također odlična prilika za druženje i razmjenu informacija. Spoznaja da i drugi imaju slične probleme i/ili da su ih riješili na određeni način može značajno smanjiti razinu stresa i povećati produktivnost. Nabavite i biljke. Dodir s prirodom je vrlo učinkovit za smanjivanje napetosti i stresa. Omogućite zaposlenicima da izađu i prošetaju. Tako će promijeniti fokus, opustiti se i poboljšati raspoloženje. Osim toga, kretanje će im razbistriti misli i dati više energije, što opet pozitivno djeluje na produktivnost. Suština svih ovih aktivnosti je da zaposlenicima pokažete da vam je stalo do njih, a zauzvrat tražite njihovu odgovornost prema radu. Iz zajedničke odgovornosti će proizaći identifikacija s ciljevima i poduzećem u cjelini, a time i veća produktivnost.



Bez obzira na važnost navedenih čimbenika, treba imati na umu da je ključni čimbenik koji će dovesti do povećanja produktivnosti upravo vrijeme. To se posebno odnosi na malo poduzeće u usponu koje još eksperimentira s raznim rješenjima, posebno onima po pitanju organizacije, opsega ponuđene vrijednosti kupcima, kao i načina i metoda rada. Iako se može činiti da se vrijeme gubi, rezultata nema, a troškovi se gomilaju, to zapravo nije tako. Sve ono što ste naučili u ovom razdoblju predstavlja vrijedno iskustvo na čijim ćete temeljima dalje graditi poslovanje i čije ćete plodove ubirati kasnije. No, tada ćete za isti učinak trebati manje vremena i resursa te će se početni gubici u produktivnosti i efikasnosti brzo nadoknaditi. No, tada treba nastaviti ulagati u edukaciju, unaprjeđenje tehnologije, ali i unaprjeđenje organizacije, odnosno *managementa*. To je zadatak vas kao poduzetnika, odnosno profesionalnog *managera* kojega ćete s rastom poduzeća zasigurno trebati angažirati. ■



# Preventa

Centar za integralnu sigurnost d.o.o.



## VIŠA RAZINA SIGURNOSTI

Specijalizirana smo tvrtka za poslove zaštite na radu i tehnička ispitivanja. Nudimo profesionalnu uslugu po najpovoljnijim uvjetima. Naša inovativna rješenja i certificirani sustav upravljanja kvalitetom osiguravaju vam sigurnost na radnom mjestu i usklađenost s propisanim zakonskim obvezama.



Procjenu rizika izrađujemo u našem inovativnom programskom rješenju, aplikaciji **e-Procjena**, koja korisniku omogućava vrlo jednostavna naknadna ažuriranja putem web-a.



Teoretska osposobljavanja iz zaštite na radu provodimo online putem našeg **e-Learning** sustava, koji je dostupan 24 sata dnevno, što omogućava da korisnici mogu sami birati mjesto i vrijeme kada će pristupiti osposobljavanju.



Svoje poslovanje temeljimo na informatičkom **CRM** sustavu kojim postižemo kvalitetno upravljanje odnosima s klijentima i naprednu izradu i vođenje dokumentacije uz osiguranje troškovne efikasnosti.



Stabilnost poslovanja i perspektivu poslovnog razvoja potvrđujemo certifikatom poslovne izvrsnosti **AA** sukladno međunarodnom sustavu ocjenjivanja boniteta Bisnode.

[www.zastitanaradu.eu.com](http://www.zastitanaradu.eu.com)

URED ZAGREB  
tel: 01 7888-787  
fax: 01 6442-850  
[info@preventa.hr](mailto:info@preventa.hr)

URED VARAŽDIN  
tel: 042 778-770  
fax: 01 658-627  
[preventa@preventa.hr](mailto:preventa@preventa.hr)

URED ČAKOVEC  
tel: 095 902-7736  
fax: 040 396-104  
[kontakt@preventa.hr](mailto:kontakt@preventa.hr)





brother At your side Canon deli Double A EMTEC EPSON hp KYOCERA LEXMARK SAMSUNG



ODGOVARA:  
Stipe Sola

## FAMILIJARNI ODNOSI U TVRTKI, PRIJETNJA PROFESIONALNOJ UPRAVI?

**PITANJE:** *Vlasnik tvrtke u kojoj sam direktor bio je vrlo široke ruke kod zapošljavanja članova svoje uže i šire obitelji, zatim prijatelja, kumova i njihovih prijatelja. Tako se sada suočavam s pozivanjima radnika na familijarne odnose s vlasnikom zbog čega dio njih ne obavlja poslove prema očekivanju, a i ukupna klima međuljudskih odnosa je loša kako među familijarnim radnicima tako i s ostalim radnicima koji nemaju familijaran odnos s vlasnikom. Kako poboljšati stanje?*

P.G., Šibenik

**ODGOVOR:** To je zapravo klasično pitanje i problem unutar velike većine trgovačkih društava na našem području. Ne samo unutar trgovačkih društava koji su u javnom vlasništvu, već u većini javnopravnih tijela koje imaju javne ovlasti. Taj način zapošljavanja i napredovanja u hijerarhiji u velikoj mjeri prihvaćen je u tzv. privatnom sektoru. Tako imamo mnoga uspješna društva koje nakon što se osnivač i vlasnik povuče te kao i u ovom slučaju postavi profesionalnu upravu ista se suoči s problemom uspostavljenih familijarnih odnosa.

Iskusan *manager* bi prije nego li se prihvati tog posla s vlasnikom

koji ga na mjesto uprave društva postavlja raspravio te odredio strateške ciljeve koje ima postići u određenom razdoblju.

Svakako da će za ostvarenje postavljenih ciljeva prezentirati načine, metode i postupke kako bi ih postigao te predvidio moguće poteškoće na tom putu. Ovdje bi se mogli svakako pojaviti problemi s familijarnim odnosima koje je ranije vlasnik društva uspostavio, a koje je osobnim autoritetom mogao kontrolirati. No nova uprava nema njegov osobni autoritet. Stoga je za ostvarenje poslovnog cilja upravi potrebna i bez rezervna podrška vlasnika. Ova potpora mora uključivati i provođenje profesionalizacije odnosa unutar društva te uređenje procedure za zapošljavanje, premještanje zaposlenika unutar društva te njihovo napredovanje u hijerarhiji isključivo na principima izvrsnosti. Uprava bi mogla zaposlenicima svoju poslovnu strategiju prezentirati putem oglasne ploče ili skupa radnika te jasno i nedvosmisleno dati do znanja kako će provođenje te strategije biti zakon te od se istog ne će odstupati.

Naravno da će tako postavljen način biti neprihvatljiv za one koji su temeljem familijarnosti s vlasnikom ostvarivali svoju egzistenciju te da će biti i otpora. S onima koji imaju izraženije familijarne odnose s vlasnikom, a ne pokažu očekivanu razinu učinkovitosti bilo bi dobro obaviti individualne razgovore. Potrebno je ukazati im na propuste i odrediti vrijeme kao i način za postizanje radne učinkovitosti. Provođenje individualnih razgovora bilo bi dobro povjeriti stručnoj osobi kako bi se izbjeglo produblivanje konflikata. ■

STRUČNJACI  
odgovaraju



## OPLODITI NOVAC ILI GA ŠTEDJETI?

Odgovor na ovo pitanje zavisi od nekoliko čimbenika, a najvažniji su ciljevi investiranja, vremenski čimbenik i apetit za rizikom.

Ukoliko nerado riskirate i zadovoljni ste sa 3% profita na godišnjoj razini na uloženi novac, onda je štednja vjerojatno pravi izbor za Vas.

Međutim, ukoliko želite znatno veći povrat i spremni ste riskirati dio Vaših sredstava, onda trgovanje CFD-ovima može biti odgovarajući izbor za Vas. Veći rizik može značiti veći potencijalni prinos (ili gubitak). Međutim, gubici, kao i rizik, mogu biti ograničeni i kontrolirani, uz postavljanje odgovarajućih *Stop-Loss* naloga na tržištu nakon svakog ulaska u trgovinu. Fortrade Vam nudi pristup globalnom finansijskom tržištu:

- valuta (EUR, USD, CHF, GBP..),
- roba (nafta, zlato, srebro, pšenica, kava...),
- dionica svjetskih kompanija (Google, Apple, Facebook, Microsoft, Tesla..),
- indeksa (S&P500, DAX30...)

Jednostavno izaberite čime želite trgovati i na osnovu informacija koje imate, odlučujete da li želite da uđete u BUY (Kupovnu) ili SELL (Pro-

dajnu) poziciju.

Na primjer, odlučili ste trgovati valutnim parom EUR/USD. Ukoliko mislite da će euro ojačati u odnosu na dolar, tada ulazite u Kupovnu poziciju, a ukoliko mislite da će euro oslabjeti u odnosu na dolar, tada ulazite u Prodajnu poziciju.

Drugi primjer je sirova nafta. Ukoliko očekujete da će cijena sirove nafte porasti na tržištu, tada ulazite u Kupovnu poziciju i suprotno, ukoliko očekujete da će cijena pasti, tada ulazite u Prodajnu poziciju.

Prednost trgovanja CFD-ovima je mogućnost zarade i kada cijene rastu, ali i kada cijene padaju.

Fortrade svim novim ili neiskusnim *traderima* nudi besplatni *demo*-nalog za vježbanje bez rizika, s početnih 100.000 eura virtualnog novca.

Posjetite [www.fortrade.eu](http://www.fortrade.eu) i registrirajte svoj besplatni *demo*-nalog.

Za sva pitanja i pomoć, Fortrade-ovi *account manageri* Vam stoje na raspolaganju putem e-maila [support@fortrade.eu](mailto:support@fortrade.eu) ili na telefon **01 777 6985**.

Svjetske burze  
na jedan klik  
od vas

Napravite  
besplatan demo  
nalog sa 100.000€  
i trgujte valutama,  
dionicama, naftom,  
zlatom...



[www.fortrade.eu](http://www.fortrade.eu)



ODGOVARA:  
Daniel Sever

## KADA JE IZVJESNO DA RADNIK NE ZADOVOLJAVA NA PROBNOG ROKU?

**PITANJE:** *Moramo li čekati istek probnog roka da bi utvrdili da li radnik na probnom roku zadovoljava ili ne zadovoljava i ako možemo otkazati ugovor o probnom radu, koliko vremena moramo dati radniku prije toga kako bi se pokazalo da li zadovoljava na probnom radu?*

O.V., Varaždin

**ODGOVOR:** Nakon početnih pravnih dvojbi, odlukama Vrhovnog suda RH Revr 466/09-2 od 9. prosinca 2009. i broj Revr 860/09-2 od 20. siječnja 2010. godine. (kao i još nekim prethodnim i kasnijim odlukama ovoga i drugih sudova) zauzeto je unisono stajalište kako ugovaranje probnog rada jest instrument zaštite kako poslodavca tako i radnika, a svrha kojeg je - sa stajališta poslodavca da mu omogućiti provjeru radnih sposobnosti radnika u određenom vremenskom periodu od početka radnog odnosa, a sa stajališta radnika - da se ograniči vrijeme trajanja neizvjesnosti za radnika zadovoljava li na poslu. Upravo u smislu navedenog sud je utvrdio stajalište da je zakonodavac odredio razdoblje od najviše šest mjeseci optimalnim za trajanje i procjenu probnog rada, ali prema stajalištu Vrhovnog suda to međutim ne znači da je poslodavac vezan ugovorenim trajanjem probnog rada, dakle, smatra se da otkaz ugovora o radu on može dati i prije isteka ugovorenog probnog rada, ako već i ranije (prije isteka probnog roka) rad radnika ocijeni nezadovoljavajućim.

Kao zakonodavna posljedica prethodno navedenog, još je novelom od 26. lipnja 2013. prijašnjeg Zakona o radu, odnosno odredbom čl. 35. Zakona o radu (Nar. nov., br. 149/09, 61/11, 82/12 i 73/13). zakonodavac je uvažavajući sudsku praksu odredio da ugovor o radu zaključen uz probni rad poslodavac može otkazati bez čekanja isteka probnog roka, ali poštujući pisanu formu takvog otkaza te poštujući minimalno trajanje otkaznog roka kod probnog rada od 7 dana.

Nakon donošenja aktualnog Zakona o radu (NN 93/14), koji je stupio na snagu 7. kolovoza 2014., gotovo istovjetno gornjim odredbama prijašnjeg Zakona o radu, propisano je člankom 53. novoga Zakona o radu da se prilikom sklapanja ugovora o radu može ugovoriti probni rad koji ne smije trajati duže od šest mjeseci te da nezadovoljavanje radnika na probnom radu predstavlja posebno opravdan razlog za otkaz ugovora o radu, a da u slučaju otkaza otkazni rok iznosi najmanje 7 dana. Dakle, **uz poštivanje prethodno navedenog, ugovor se može otkazati u bilo koje vrijeme trajanja probnog roka ako je poslodavac ocijenio da radnik ne zadovoljava** i neće kvalitativno i/ili kvantitativno na zadovoljavajući način obavljati povjerene poslove. ■



**poslovni<sup>®</sup>  
savjetnik**  
.com  
CENTRALNI POSLOVNI PORTAL

**www.poslovni-savjetnik.com**

**Lajkaj Poslovni savjetnik na Facebooku i:**

- saznajte najnovije informacije iz svijeta biznisa
- komentirajte
- družite se s drugim poslovnjacima
- osvajajte vrijedne nagrade
- čitajte poslovne savjete naj hrvatskih stručnjaka



**Poslovna  
ideja dolazi  
uz prave  
informacije -  
ma gdje bili!**

## RADNIK SMATRA DA JE ZADOVOLJIO NA PROBNOG RADU - POSLODAVAC OTKAZAO JER NIJE ZADOVOLJIO

**PITANJE:** *Ukoliko se otkáže ugovor o radu zbog nezadovoljavanja na probnom roku, može li radnik osporavati takav otkaz i tražiti osnovano sudsku zaštitu jer smatra da je objektivno zadovoljio na probnom radu?*

P.U., Trogir

**ODGOVOR:** Praćenje probnog rada provodi neposredni rukovoditelj radnika. Upravo stoga bilo kakva, pa i **objektivna pozitivna zapažanja ostalih radnika i drugih svjedoka** za vrijeme probnog rada, koji možda ne bi imali primjedbi na rad radnika za vrijeme probnog rada, ne bi imala nikakav značaj iz jednostavnog razloga što te osobe nisu dužne pratiti rad radnika na probnom radu, niti su ovlaštene davati svoju ocjenu o njegovim sposobnostima. Proizlazi stoga da to ne bi bio ovlašten (izvan eventualnih diskriminatornih okvira) čak niti sud.

Međutim, iako se očito **sud u bitnome** ne bi mogao kod probnog rada i otkazivanja ugovora o radu upuštati u objektivnost razločnosti otkazivanja ugovora s ugovorenim probnim radom, odnosno **ne bi se mogao baviti pravilnošću ocjene sposobnosti radnika za vrijeme probnog rada**, možemo smatrati (a isto proizlazi i iz većeg proja sudskih odluka) da bi sud **ipak mogao procjenjivati u tom smislu i takav otkaz radniku, ali ograničeno i isključivo (samo) kroz utvrđivanje ovih činjenica okolnosti:**

- je li rad radnika za vrijeme probnog rada praćen u skladu sa zakonskim i podzakonskim aktima (Pravilnikom poslodavca i sl.), i
- je li ocjenu rada radnika dala osoba ovlaštena za praćenje probnog rada radnika sukladno zakonu, Pravilniku poslodavca ili drugim podzakonskim propisima. ■

# Istraživanje o operativnoj izvrsnosti u najvećim hrvatskim poduzećima 2015. godine

Svjedoci smo brzih i globalnih promjena - kupci su sve zahtjevniji, konkurencija je sve brojnija i snažnija, ponuda je veća od potražnje, globalno tržište uzrokuje česta spajanja i preuzimanja, a kriza koju još nismo prebrodili potaknula je organizacije na značajne promjene u njihovim strategijama i modelima poslovanja. Pored toga, tu su i nove tehnologije te novi regulatorni zakoni u vezi s okolišem, sigurnošću i rizicima.



Damir Keller,  
direktor Qualitas d.o.o.

**D**iskusija o potrebi promjena očito je bespotrebna; promjene su – **nužne!** Pitanje koje valja postaviti jest kako te promjene uspješno provoditi, u kojem opsegu te koliko brzo i često.

Društvo **Qualitas d.o.o.**, kao jedna od vodećih hrvatskih savjetodavnih kuća za poboljšavanje poslovnih procesa, provelo je istraživanje o metodologijama i rješenjima za poboljšavanje i optimizaciju poslovnih procesa prisutnih na hrvatskome tržištu. Istraživanje su temeljili na višegodišnjim rezultatima istraživanja PEX Networka, svjetski priznate organizacije za procesnu izvrsnost, a u cilju **prepoznavanja trendova poboljšavanja poslovnih procesa** hrvatskih poduzeća, uz poseban osvrt na **moгуćnosti rasta i napredovanja** promatranog sektora. Ciljana skupina istraživanja bila su hrvatska poduzeća s više od 100 zaposlenika i više od 100 milijuna kuna prihoda u 2014. godini.

Kroz usporedbu hrvatskih i svjetskih poduzeća, željeli su doprinijeti zajednici kumuliranjem znanja i stvaranjem sveobuhvatne slike pozicioniranja **hrvatskog gospodarstva na globalnoj sceni**.

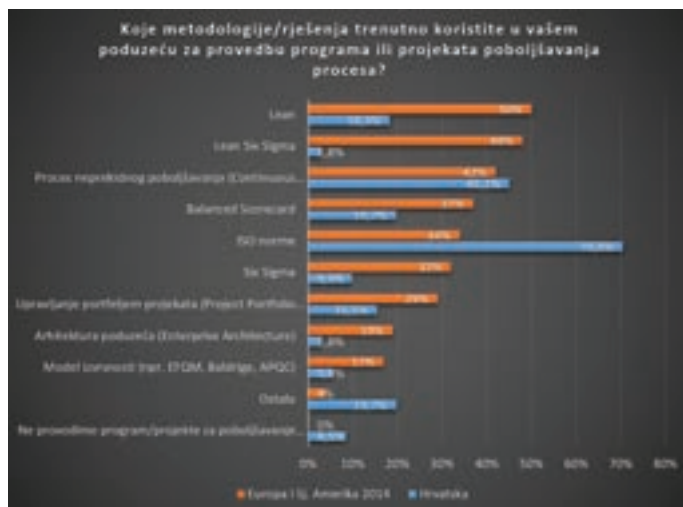
Iz ovog istraživanja možemo zaključiti da ključni problemi provođenja programa poboljšavanja u hrvatskim poduzećima su (ne)primijenjene metodologije upravljanja promjenama te osiguranje preduvjeta za održivo i neprekidno poboljšavanje.

Uspoređujući sa svjetskim trendovima, **hrvatska poduzeća znatno zaostaju**, odnosno pokazuju one trendove koji su u poduzećima iz Zapadnog svijeta postojali krajem prošlog stoljeća, oslanjajući se na ISO norme, primarno na ISO 9001 koji predstavlja minimalnu razinu upravljanja kvalitetom. S druge strane, uspješna poduzeća iz Zapadnog svijeta, gotovo bez iznimke, koriste napredne metodologije kao što su **Lean, Six Sigma ili Lean Six Sigma**, kojima postižu značajna poboljšavanja učinkovitosti i djelotvornosti procesa, kvalitete proizvoda te zadovoljstva kupaca.

Istraživanje također pokazuje proturječne između doživljaja učinkovitosti projekata poboljšanja poslovnih procesa i poslovnih rezultata hrvatskih poduzeća. Za razliku od hrvatskih poduzeća, većina svjetskih poduzeća je znatno kritičnija po pitanju uspješnosti vlastitih programa poboljšanja procesa. Ne samo da ih manje ocjenjuje svoje programe kao uspješne, a čak 14 % kao neuspješne, nego je taj trend u silaznoj puta-

nji od 2009. godine. Poslovni arhitekti i analitičari tu samokritičnost tumače znatno većim konkurentskim pritiscima, boljim razumijevanjem i mjerenjem procesa te korištenjem naprednih analitičkih i statističkih metoda za otkrivanje neiskorištenih potencijala poboljšanja. Utvrđena razlika u razumijevanju svrhe procesne izvrsnosti svjetskih i hrvatskih poduzeća pokazuje različit pristup provođenju strategije. Dok svjetska poduzeća do svojih **strateških ciljeva** dolaze kroz disciplinirani i sveobuhvatan proces te dokazane metode (npr. Balanced Scorecard ili Hoshin Planning), hrvatska poduzeća su sklonija nastojanjima ostvarivanja svojih strateških ciljeva kroz improvizaciju i prečace.

Premda se u planovima i dalje nastavlja trend pretežitog oslanjanja na ISO norme, ohrabruje podatak da u 2016. godini gotovo 50% poduzeća planira primjenjivati napredne metode i alate kao što su Lean i Six Sigma te uspostaviti proces neprekidnog poboljšavanja. **Prilagodljivost procesa na promjene potražnje, poboljšanje kvalitete proizvoda i smanjenje troškova**, koji su u istraživanju odabrani kao glavni razlozi provođenja programa i projekata u području operativne izvrsnosti, time će se izvjesno i znatno brže ostvariti. ■



LUANA VOZILA, direktorica Cetis-ZG d.o.o.

# Ulaganje u razvoj donosi rezultate



20-godišnje postojanje na tržištu kod kupaca opravdali smo svojom profesionalnošću. Opstanak na tržištu zahtjeva pravu, odlučnu strategiju i ulaganje u ljude.



**|PS| Na mjesto direktorice došli ste prije dvije godine. Kada danas sagledate, kako biste opisali svoj dosadašnji rad?**

Moj radni staž u Cetis-ZG d.o.o. započeo je još 2005. godine, tako da sam stupivši na mjesto direktorice bila relativno dobro upoznata s poslovanjem i organizacijom Cetis-a. Moram napomenuti da nam je novi vlasnik (MSIN grupa od 2013.) donio nov način poslovanja koji do tada nismo primjenjivali a odnosi se na zajedničko donošenje odluka unutar grupacije, definiranja petogodišnje strategije i usvajanje znanja naše matične kuće Cetis d.d. Tako da smo od 2014. godine zapravo fokusirani na internu organizaciju, na lansiranje novih proizvoda i pronalaženje noviteta na područjima kojima se bavimo. Rezultat tih aktivnosti u većoj mjeri trebao bi biti vidljiv od kraja 2016. godine.

**|PS| U zadnjih nekoliko godina u Hrvatskoj se pojavio nemali broj tvrtki koje rade poslove vaše djelatnosti. Koja je trenutno vaša pozicija na tržištu i po čemu se razlikujete od konkurencije?**

Ukoliko ste mislili na osnivanje malih tvrtki (tiskara), te nam tvrtke ne predstavljaju veće konkurente koji bi ugrozili naše poslovanje, iz razloga što smo svoje 20-godišnje postojanje na tržištu kod kupaca opravdali svojom profesionalnošću.

Što se tiče djelatnosti *mailinga*, tu se za-

pravo već dugi niz godina nije pojavila tvrtka koja zadovoljava sve sigurnosne standarde, već smo u zadnje dvije godine bili svjedoci stečaja tvrtke s preko 1.000 zaposlenih koja se bavila i djelatnošću *mailinga*. Ta usluga zahtjeva velika ulaganja, počevši od informatičke sigurnosti do stalnih razvoja novih proizvoda.

Općenito mogu zaključiti da je tiskarska djelatnost na hrvatskom tržištu „na koljenima“ i da opstanak zahtjeva pravu, odlučnu strategiju, ulaganje u ljude i na kraju, strategiju izvoza u zemlje gdje smo konkurentni.

**|PS| Koji su vam planovi za naredni period? Pravite li višegodišnje planove i kakvi su rezultati njihove realizacije?**

Cetis-ZG kao dio grupacije MSIN s preko 1.000 zaposlenih i ukupnim godišnjim prihodima većim od 100.000.000 € usvaja petogodišnje planove i do sada rezultati poslovanja prate usvojenu strategiju.

**|PS| Je li vam obim posla ostao u istim gabaritima? Jesu li financijski pokazatelji u usporedbi s obim posla manji ili na istim razinama? Jeste li zadovoljni završetkom protekle poslovne godine?**

Cetis-ZG je prema usvojenoj petogodišnjoj strategiji proveo dubinsku analizu poslova i njihove rentabilnosti što je dovelo do smanjenja prihoda, ali na taj način smo dobili prostora za širenje poslovanja s istim kapacitetima. U 2015. godini imali smo ulaganje u novi stroj

za kuvertiranje, printer i do kraja ove godine realizirat ćemo još jednu kupnju novog stroja.

**|PS| Uvodite li nove usluge – prilagođavate se tržištu? Kakvi su trendovi? Imate li kakvih noviteta za svoje klijente?**

U suradnji s odjelom razvoja svoje matične tvrtke, koja je jedna od vodećih proizvođača *security* programa (putovnica, vozačkih dozvola i pratećih *software-a*), planiramo do kraja 2016. lansirati vrlo zanimljive nove proizvode.

**|PS| Koje vaše usluge klijenti najčešće koriste?**

Ne možemo posebno izdvojiti neku uslugu već koriste cjelokupni prodajni asortiman.

**|PS| Vjerujete li da nova hrvatska vlada ima rješenja kojima će pokrenuti posrnulo hrvatsko gospodarstvo?**

Kao prvo pojam „posrnulo“ treba „zaraditi“, a Hrvatska ga je zaradila lošim modelom privatizacije, time što zapravo nikada nije donijela strategiju razvoja hrvatskog tržišta, definirala koje su nam to prioritetne gospodarske grane. Država je još uvijek većinski vlasnik određenih tvrtki s kojima loše upravlja, mada za to nema opravdanog razloga.

Time što država nije definirala prioritetne gospodarske grane koje bi trebale biti temelj razvoja, došli smo do današnje situacije. Imamo tržište prepuno tvrtki koje se bave istim ili sličnim djelatnostima, jedino sredstvo u borbi za kupca je cijena, pa je to rezultat da su cijene niže nego u regiji. Ali bez obzira na tu činjenicu, te tvrtke se ne uspijevaju probiti na tržište regije, jer zemlje regije čuvaju svoje gospodarstvo.

Nova vlada po mom mišljenju neće pokrenuti hrvatsko gospodarstvo; svi napreci koji budu vidljivi biti će zahvaljujući *managementu* pojedine tvrtke i u tome koliko su uspješni u pronalaženju novih tržišta.

**|PS| Što biste im poručili da trebaju napraviti kako bi zamašnjak zaživio u svojoj punoj definiciji?**

Ovoj vladi poručila bih da moraju definirati točnu gospodarsku strategiju, koje su to djelatnosti po kojima će Hrvatska biti prepoznatljiva, jer to ne smije biti samo turizam, s obzirom da je to grana koja je previše podložna raznim utjecajima na koje nitko ne može djelovati. U skladu s usvojenom strategijom potrebno je razvijati i usmjeravati obrazovanje mladih ljudi. Da smo bilo što od navedenog primjenjivali unatrag par godina, situacija u Hrvatskoj bila bi puno bolja. ■

Prva međunarodna CEI-EBRD konferencija

# „Podrška lokalnom poduzetništvu i malim i srednjim poduzećima uz kinesku inicijativu Jedan pojas-jedna cesta u jugoistočnoj Euopi“

„Putem svoje mreže banaka u **Hrvatskoj, Albaniji, Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Srbiji**, Grupa **Intesa Sanpaolo** namjerava omogućiti kredite u ukupnom iznosu od milijardu eura malim i srednjim poduzećima na području zapadnog Balkana koji su uključeni u inicijativu“, izjavio je **Ignacio Jaquotot**, direktor **Sektora za međunarodne banke supsidijare** Grupe Intesa Sanpaolo, tijekom međunarodne konferencije „Podrška lokalnim poduzećima i malim i srednjim poduzećima uz kinesku inicijativu *Jedan pojas – jedna cesta u jugoistočnoj Europi*“ koju su organizirale Srednjoeuropska inicijativa i Europska banka za obnovu i razvoj.

Intesa Sanpaolo (matična banka PBZ-a) namjerava omogućiti kredite u ukupnom iznosu od 1 milijarde eura malim i srednjim poduzećima

### Novi put svile

Program inicijative **Jedan pojas – jedna cesta** (“Novi put svile”) predstavlja konkretnu priliku za razvoj balkanskih zemalja koje slikovito predstavljaju zapadni ulaz na Novi put svile s obzirom da je program usmjeren na poboljšanje infrastrukturnih *nedostataka* prema Zapadu

kroz značajna ulaganja koja se procjenjuju na oko **11 milijardi američkih dolara**, a planiraju se za nadolazeća desetljeća.

Krediti, koji će uglavnom biti srednjoročni i dugoročni te *leasing* ugovori, za poduzeća-klijente u mreži Grupe Intesa Sanpaolo, odnosit će se na iznose do 15 milijuna eura s rokom općenito ne duljim od 10 godina, „će se koristiti za financiranje kupnje postrojenja, strojeva, opreme ili vozila, kao i za kupnju, izgradnju, proširenje i obnovu industrijskih postrojenja i investicije u nematerijalnu imovinu za infrastrukturne projekte inicijative *Jedan pojas – jedna cesta*, uključujući istraživanje, razvoj i troškove inovacije. Velik priljev izravnih stranih investicija (DFI) utjecat će na stopu rasta zemalja koje primaju investicije te, posebice, na lokalnu mrežu malih i srednjih poduzeća, koja čine 99% poduzeća u regiji i zapošljavaju 60% radne snage. Stoga se procjenjuje da će ta poduzeća dobiti priliku sklopiti podugovore u značajnoj vrijednosti projekta, doprinoseći primarno razvoju sektora proizvodnje građevinskog materijala, logistike, inženjeringa postrojenja i općenito usluga koje se odnose na povezivanje. ■



Ignacio Jaquotot, Intesa Sanpaolo

**Intesa Sanpaolo** jedna je od vodećih bankarskih grupacija u eurozoni i vodeća u Italiji u svim područjima poslovanja (*retail, korporativno upravljanje i upravljanje imovinom*).

Grupa nudi svoje usluge 11,1 milijuna klijenata putem mreže od približno 4.100 poslovnica smještenih diljem zemlje, s tržišnim udjelom ne manjim od 13 % u većini regija.

Intesa Sanpaolo također je strateški prisutna u srednjoj i istočnoj Europi, na Bliskom istoku i sjevernoj Africi, s više od 1.200 poslovnica i 8,1 milijun klijenata putem supsidijarnih banaka koje se bave *komercijalnim bankarstvom* u 12 zemalja.

Nadalje, upravlja međunarodnom mrežom koja je specijalizirana za podršku *korporativnim* klijentima i koja je prisutna u 28 zemalja, prije svega na Bliskom istoku i u sjevernoj Africi, kao i u zemljama u kojima su talijanska poduzeća najaktivnija kao što su SAD, Brazil, Rusija, Indija i Kina.

# Obvezno zdravstveno osiguranje i zdravstvena zaštita stranaca u Republici Hrvatskoj

Obvezno zdravstveno osiguranje i zdravstvena zaštita stranaca u Republici Hrvatskoj, opseg prava na zdravstvenu zaštitu, uvjeti i način ostvarivanja te financiranja zdravstvene zaštite stranaca u Republici Hrvatskoj uređeni su Zakonom o obveznom zdravstvenom osiguranju i zdravstvenoj zaštiti stranaca u Republici Hrvatskoj („Narodne novine“, broj 80/13.).

Zakonom je u pravni poredak Republike Hrvatske prenesena Direktiva 2011/24/EU Europskog parlamenta i Vijeća od 9. ožujka 2011. o primjeni prava pacijenata u prekograničnoj zdravstvenoj zaštiti (u daljnjem tekstu: **Direktiva 2011/24/EU**)<sup>1</sup>.

U smislu Zakona stranac je osoba koja nije hrvatski državljanin.

## Obvezno zdravstveno osiguranje stranaca u Republici Hrvatskoj

*Na obvezno zdravstveno osiguranje obvezni su se osigurati stranci s odobrenim stalnim boravkom u Republici Hrvatskoj (u daljnjem tekstu: stranac na stalnom boravku), državljani drugih država članica Europske unije (EU), odnosno Europskog ekonomskog prostora (EEP)<sup>2</sup>, koji imaju odobren privremeni boravak u Republici Hrvatskoj, pod uvjetom da nisu obvezno zdravstveno osigurani u jednoj od država članica te državljanin države koja nije država članica EU/EEP (treća država) na privremenom boravku u Republici Hrvatskoj, ako Uredbom (EZ) br. 883/2004<sup>3</sup>, međunarodnim ugovorom, odnosno posebnim zakonom nije drukčije određeno.*

Strancima se osiguravaju prava i obveze iz obveznoga zdravstvenog osiguranja na načelima uzajamnosti, solidarnosti i jednakosti, na način i pod uvjetima utvrđenim propisima Europske unije, Direktivom 2011/24/EU, Zakonom o obveznom zdravstvenom osiguranju (nadalje: **ZOZO**)<sup>4</sup>, gore spomenutim Zakonom te propisima donesenim na temelju istih zakona.

<sup>1</sup> (Službeni list Europske unije L 088 , 4.4.2011, 45–65)

<sup>2</sup> Od 12. travnja 2014. godine europski propisi o koordinaciji sustava socijalne sigurnosti primjenjuju se i u odnosu na države Europskog ekonomskog prostora (Norvešku, Lihtenštajn i Island). Isti propisi su Uredba (EZ) br. 883/2004 Europskog parlamenta i Vijeća od 29. travnja 2004. o koordinaciji sustava socijalne sigurnosti i Uredba (EZ) br. 987/2009 Europskog parlamenta i Vijeća od 16. rujna 2009. o utvrđivanju postupka provedbe Uredbe (EZ) br. 883/2004 o koordinaciji sustava socijalne sigurnosti

<sup>3</sup> Uredba (EZ) br. 883/2004 Europskog parlamenta i Vijeća od 29. travnja 2004. o koordinaciji sustava socijalne sigurnosti (Službeni list Europske unije L 166, 30.4.2004, 1–123)

<sup>4</sup> („Narodne novine“, broj 80/13. i 137/13.)

## Stranac na stalnom boravku u Hrvatskoj

Stranac na stalnom boravku u Republici Hrvatskoj obvezno se zdravstveno osigurava prema jednoj od osnova osiguranja utvrđenih ZOZO-om i stječe status osiguranika, odnosno osigurane osobe u obveznom zdravstvenom osiguranju kao i prava i obveze u opsegu koji je utvrđen ZOZO-om.

Član njegove obitelji koji u Hrvatskoj ima utvrđen privremeni boravak obvezno se osigurava u skladu sa Zakonom o obveznom zdravstvenom osiguranju i zdravstvenoj zaštiti stranaca u Republici Hrvatskoj, ako propisima Europske unije ili međunarodnim ugovorom nije drukčije utvrđeno. Navedena osoba obvezna je podnijeti prijavu na obvezno zdravstveno osiguranje regionalnom uredu, odnosno područnoj službi Hrvatskog zavoda za zdravstveno osiguranje (**HZZO**), nadležnoj prema mjestu njegovog boravka, u roku od osam dana od dana izvršnosti odluke o odobrenom privremenom boravku.

## Stranac na privremenom boravku u Hrvatskoj

Stranac na privremenom boravku u Republici Hrvatskoj, neovisno o svrsi odobrenja privremenog boravka, **a kojem pravo na obvezno zdravstveno osiguranje ili zdravstvena zaštita nije osigurana po drugoj osnovi**, obvezan je podnijeti prijavu na obvezno zdravstveno osiguranje regionalnom uredu, odnosno područnoj službi HZZO-a, nadležnoj prema mjestu njegovog boravka u roku od osam dana od dana odobrenog privremenog boravka, odnosno od dana izvršnosti odluke o odobrenom privremenom boravku te je obveznik plaćanja doprinosa za obvezno zdravstveno osiguranje u skladu s posebnim zakonom.

Iznimno, prijavu na zdravstveno osiguranje nije u obvezi podnijeti stranac na privremenom boravku koji u Hrvatskoj boravi u svrhu srednjoškolskog obrazovanja i studiranja, koji posjeduje dokaz o osiguranju rizika korištenja zdravstvene zaštite za vrijeme privremenog boravka u Hrvatskoj, te je obvezan sam snositi troškove korištene zdravstvene zaštite.

Za stranca – dijete do navršene 18. godine života na privremenom boravku, obveznik plaćanja doprinosa je roditelj, skrbnik, odnosno druga pravna ili fizička osoba koja skrbi o djetetu ili na čiji poziv dijete boravi u Hrvatskoj.

Nadležna policijska uprava, odnosno postaja obvezna je obavijestiti HZZO da je strancu odobren privremeni boravak bez odgode, a najkasnije u roku od osam dana od dana izvršnosti odluke o odobrenom privremenom boravku. HZZO je obvezan bez odgode dostaviti obavijest o utvrđenom statusu osigurane osobe strancu nadležnoj Poreznoj upravi.

Iznimno, prijavu na obvezno zdravstveno osiguranje stranca kojemu je privremeni boravak u Hrvatskoj odobren u svrhu srednjoškolskog obrazovanja, studiranja, specijalizacije ili znanstvenoga istraživanja kao stipendistu tijela državne vlasti Republike Hrvatske, tijela jedinice lokalne ili područne (regionalne) samouprave, udruge ili druge pravne ili fizičke osobe, podnosi davatelj stipendije i obveznik je uplate doprinosa za obvezno zdravstveno osiguranje, ako ugovorom o stipendiji nije određeno drukčije.

Prijavu na obvezno zdravstveno osiguranje nisu obvezni podnijeti niti stranci na privremenom boravku u Hrvatskoj u svrhu studiranja, ako dolaze na temelju programa mobilnosti mladih, okvirnih ugovora o razmjeni studenata, međusveučilišnih sporazuma te ostalih programa i inicijativa koje provodi tijelo nadležno za poslove obrazovanja i znanosti, ako je zdravstveno osiguranje obuhvaćeno navedenim programima.

Stranac na privremenom boravku koji je obveznik plaćanja doprinosa, stječe prava i obveze iz obveznoga zdravstvenog osiguranja pod uvjetom da je prethodno jednokratno uplatio doprinos za obvezno zdravstveno osiguranje na najnižu osnovicu za obračun doprinosa, i to od dana prestanka ranijeg statusa osigurane osobe u obveznom zdravstvenom osiguranju ili od dana prestanka osiguranja u drugoj državi koje osiguranje se ubraja u staž osiguranja u skladu s propisima Europske unije, odnosno međunarodnim ugovorom, a najduže za razdoblje od 12 mjeseci. Ako doprinos nije plaćen za najmanje 30 dana ograničava mu se opseg prava iz obveznoga zdravstvenog osiguranja na hitnu medicinsku pomoć. Puni opseg prava uspostavlja mu se unaprijed, od dana podmirenja dužnog doprinosa.

Obvezu doprinosa te vrstu, osnovicu, mjesečni iznos i razdoblje na koje se obveza odnosi utvrđuje nadležna Porezna uprava rješenjem.

### Umirovljenici

Državljanin druge države članice koji je korisnik hrvatske mirovine i na privremenom je boravku u Hrvatskoj, a nije obvezno zdravstveno osiguran u jednoj od država članica EU/EEP, obvezan je podnijeti prijavu na obvezno zdravstveno osiguranje u roku od osam dana od dana izvršnosti odluke o odobrenom privremenom boravku. Navedena osoba stječe status osiguranika te je u pravima i obvezama iz obveznoga zdravstvenog osiguranja izjednačen s osiguranikom koji je taj status stekao u skladu sa ZOZO-om kao korisnik prava na mirovinu prema propisima o mirovinskom osiguranju Republike Hrvatske.

Državljanin druge države članice ili treće države, na privremenom boravku u Republici Hrvatskoj, koji je korisnik prava na mirovinu isključivo od stranog nositelja mirovinskog osiguranja, a pravo na obvezno zdravstveno osiguranje ne ostvaruje u skladu s propisima Europske unije ili prema međunarodnom ugovoru, obvezno se prijavljuje na obvezno zdravstveno osiguranje te je obveznik plaćanja doprinosa na svoju mirovinu, u skladu s posebnim zakonom.

### Stranci koji ostvaruju drugi dohodak

Prava iz obveznoga zdravstvenog osiguranja u opsegu u kojem pripadaju osiguranicima, u skladu sa ZOZO-om, imaju državljani druge države članice na privremenom boravku u Hrvatskoj koji ostvaruju drugi dohodak.

Uvjet za stjecanje statusa prema navedenoj osnovi je da nisu obvezno zdravstveno osigurani u jednoj od država članica EU/EEP te da im je, po osnovi primitaka od kojih se utvrđuje drugi dohodak, uplaćen do-

prinos za obvezno zdravstveno osiguranje. Doprinos treba biti uplaćen, jednokratno ili višekratnim uplatama u posljednjih pet godina, najmanje u visini doprinosa obračunatog na najnižu osnovicu za obračun doprinosa za obvezno zdravstveno osiguranje, za razdoblje od šest mjeseci. Uvjet za ovakvu prijavu na osiguranje je, također, da ne ostvaruju pravo na obvezno zdravstveno osiguranje po drugoj osnovi.

Navedene osobe zadržavaju status osiguranika HZZO-a za sve vrijeme dok na temelju uplaćenih doprinosa na druge primitke imaju mjesečno uplaćen doprinos za obvezno zdravstveno osiguranje najmanje na najnižu osnovicu za obračun doprinosa.

### Članovi obitelji osiguranika HZZO-a koji u Hrvatskoj imaju odobren privremeni boravak

Državljanin druge države članice na privremenom boravku u Hrvatskoj, **pod uvjetom da nije obvezno zdravstveno osiguran u jednoj od država članica EU/EEP** i ako propisima Europske unije nije drukčije utvrđeno, može steći status osigurane osobe – člana obitelji osiguranika, na jednak način i pod istim uvjetima koji su ZOZO-om propisani za stjecanje statusa člana obitelji hrvatskih državljana ili stranaca s odobrenim stalnim boravkom u Hrvatskoj, te nisu obvezni plaćati doprinos za obvezno zdravstveno osiguranje.

Status člana obitelji na navedeni način utvrđuje im se za razdoblje odobrenog privremenog boravka.

Stranac koji je nositelj obveznoga zdravstvenog osiguranja, a koji se nalazi na radu u trećim državama s kojima Hrvatska nema sklopljen međunarodni ugovor, obvezan je osigurati na obvezno zdravstveno osiguranje i uplaćivati propisani doprinos za svakog člana svoje obitelji koji nije zdravstveno osiguran kod nositelja zdravstvenog osiguranja u državi rada nositelja osiguranja, a bio je prije njegova odlaska na rad u treću državu obvezno zdravstveno osiguran u Hrvatskoj kao član njegove obitelji.

### Zdravstvena zaštita stranaca u Republici Hrvatskoj

Stranac koji se u skladu sa Zakonom obvezan osigurati na obvezno zdravstveno osiguranje, ostvaruje prava i obveze iz obveznoga zdravstvenog osiguranja pod jednakim uvjetima i na istovjetan način kao i osigurane osobe koje su taj status stekle u skladu sa ZOZO-om, te se na njega primjenjuju odredbe ZOZO-a kojima su uređena prava iz obveznog zdravstvenog osiguranja, kao i uvjeti i način ostvarivanja prava i obveza iz zdravstvenog osiguranja.

Stranac koji se nije obvezan zdravstveno osigurati u skladu sa Zakonom ima pravo na zdravstvenu zaštitu koju ostvaruje na način, pod uvjetima i u opsegu utvrđenim propisima Europske unije i međunarodnim ugovorima, Direktivom 2011/24/EU te Zakonom. Navedeni stranac osobno snosi troškove zdravstvene zaštite u Republici Hrvatskoj, osim ako pravo na zdravstvenu zaštitu ne ostvaruje po drugoj osnovi, odnosno sukladno propisima Europske unije ili međunarodnim ugovorom te ako Zakonom nije drugačije određeno.

### Zdravstvena zaštita na teret državnog proračuna

Republika Hrvatska osigurava u državnom proračunu sredstva za zdravstvenu zaštitu:

- tražitelja azila,
- stranca pod privremenom zaštitom,
- azilanta ►



- ▶ – stranca – člana obitelji azilanta, ako mu obvezno zdravstveno osiguranje ili zdravstvena zaštita nije osigurana po drugoj osnovi,
  - stranca pod supsidijarnom zaštitom,
  - stranca – člana obitelji stranca pod supsidijarnom zaštitom,
 ako mu obvezno zdravstveno osiguranje ili zdravstvena zaštita nije osigurana po drugoj osnovi.

Navedenim kategorijama stranaca sredstva za zdravstvenu zaštitu neće se osigurati iz državnog proračuna ako im je obvezno zdravstveno osiguranje ili zdravstvena zaštita osigurana po drugoj osnovi.

Republika Hrvatska, također, osigurava u državnom proračunu sredstva za zdravstvenu zaštitu:

- maloljetnog stranca koji se zatekne u Hrvatskoj bez roditeljske skrbi, odnosno bez pratnje roditelja ili druge odrasle osobe koja je odgovorna skrbiti o njemu,
  - stranca koji je obolio od kolere, kuge, virusnih hemoragijskih groznica ili trbušnog tifusa,
  - stranca koji nezakonito boravi u Republici Hrvatskoj, a smješten je u prihvatnom centru ili mu je prisilno udaljenje privremeno odgođeno, odnosno određen mu je rok za povratak te
    - stranca koji boravi u Republici Hrvatskoj na poziv njezinih tijela državne vlasti.

Osim za navedene osobe, iz sredstava državnog proračuna osiguravaju se i sredstva za plaćanje troškova hitne medicinske pomoći pružene strancu koji je bio obavezan platiti troškove te zdravstvene zaštite, a od kojeg nije moguće naplatiti troškove u rokovima propisanim Zakonom, odnosno uopće ih nije moguće naplatiti.

#### Tražitelj azila i stranac pod privremenom zaštitom

Tražitelj azila i stranac pod privremenom zaštitom imaju pravo na hitnu medicinsku pomoć. Tražitelju azila koji je bio izložen mučenju, silovanju ili drugim teškim oblicima nasilja, kao i tražitelju azila sa specifičnim zdravstvenim potrebama pružit će se potrebna zdravstvena zaštita vezana za specifično zdravstveno stanje, odnosno posljedice prouzročene navedenim djelima.

#### Azilant i stranac pod supsidijarnom zaštitom

Azilant i stranac pod supsidijarnom zaštitom te stranac – član obitelji azilanta ili stranca pod supsidijarnom zaštitom ostvaruju pravo na zdravstvenu zaštitu u istom opsegu kao osigurana osoba iz obveznoga zdravstvenog osiguranja.

**VIŠE OD 10.500 VAŽEĆIH KAZNENIH ODREDBI - DNEVNA AŽURNOST!**

**KAZNE.hr**  
PREGLED VAŽEĆIH KAZNI U RH

**SPECIJALIZIRANI PORTAL**

#### Maloljetni stranac bez roditeljske skrbi

Maloljetni stranac koji se zatekne na teritoriju Hrvatske bez roditeljske skrbi, odnosno bez pratnje roditelja ili druge odrasle osobe koja je odgovorna skrbiti o njemu ostvaruje pravo na zdravstvenu zaštitu u istom opsegu kao osigurana osoba iz obveznoga zdravstvenog osiguranja.

#### Stranac koji u Hrvatskoj boravi na poziv tijela državne vlasti ili tijela jedinice lokalne ili područne (regionalne) samouprave

Za stranca koji boravi u Hrvatskoj na poziv tijela državne vlasti ili tijela jedinice lokalne ili područne (regionalne) samouprave, troškove zdravstvene zaštite snosi tijelo koje je pozvalo stranca, osim ako stranac pravo na zdravstvenu zaštitu ne ostvaruje sukladno propisima Europske unije ili međunarodnom ugovoru.

#### Stranac koji nezakonito boravi u Hrvatskoj

Stranac koji nezakonito boravi u Hrvatskoj ima pravo na hitnu medicinsku pomoć. Strancu kojem je određen rok za povratak u zemlju njegova državljanstva, odnosno u zemlju iz koje je došao, osigurava se hitna zdravstvena zaštita tijekom trajanja tog roka. Troškove hitne zdravstvene zaštite snosi stranac osim ako iste nije moguće naplatiti u skladu s odredbama Zakona, u kojem slučaju se troškovi isplaćuju se iz državnog proračuna.

#### Hitna medicinska pomoć

*Strancu koji nije obvezno zdravstveno osiguran ili mu se zdravstvena zaštita ne osigurava u skladu s propisima Europske unije ili međunarodnim ugovorom*, osigurava se hitna medicinska pomoć, uključujući i hitni prijevoz u odgovarajuću zdravstvenu ustanovu te zdravstveno zbrinjavanje za vrijeme prijevoza, koji su nužni u otklanjanju neposredne opasnosti za život i zdravlje, prema standardu prava na zdravstvenu zaštitu iz obveznoga zdravstvenog osiguranja. Troškove zdravstvene zaštite, uključujući i troškove prijevoza, obavezan je snositi stranac, te mu je zdravstvena ustanova, zdravstveni radnik privatne prakse ili drugi provoditelj zdravstvene zaštite obavezan ispostaviti račun prema cijenama utvrđenim općim aktom HZZO-a za ugovorne provoditelje zdravstvene zaštite iz obveznoga zdravstvenog osiguranja, najkasnije prije otpusta s liječenja.

#### HZZO - Nacionalna kontaktna točka

HZZO je Nacionalna kontaktna točka za pružanje informacija osiguranim osobama iz drugih država članica EU/EEP o korištenju zdravstvene zaštite kod ugovornih subjekata HZZO-a, kao i kod privatnih provoditelja zdravstvene zaštite koji nisu u ugovornom odnosu sa HZZO-om.

Renata Turčinov

#### LITERATURA:

Direktiva 2011/24/EU Europskog parlamenta i Vijeća od 9. ožujka 2011. o primjeni prava pacijenata u prekograničnoj zdravstvenoj zaštiti (Službeni list Europske unije L 088, 4.4.2011, 45–65)

Zakon o obveznom zdravstvenom osiguranju ("Narodne novine", broj 80/13. i 137/13.)  
Zakon o obveznom zdravstvenom osiguranju i zdravstvenoj zaštiti stranaca u Republici Hrvatskoj („Narodne novine“, broj 80/13.)

Uredba (EZ) br. 883/2004 Europskog parlamenta i Vijeća od 29. travnja 2004. o koordinaciji sustava socijalne sigurnosti (Službeni list Europske unije L 166, 30.4.2004, 1–123)

Uredba (EZ) br. 987/2009 Europskog parlamenta i Vijeća od 16. rujna 2009. o utvrđivanju postupka provedbe Uredbe (EZ) br. 883/2004 o koordinaciji sustava socijalne sigurnosti (Službeni list Europske unije L 284, 30.10.2009, 1–42)



10  
YEARS

ANNIVERSARY

ČESTITAMO  
NAJBOLJIMA



Superbrands®  
CROATIA 2006. - 2016.

## Što treba znati o ...

... SPORAZUMU O  
PRIVREMENOM USTUPANJU  
RADNIKABožo  
Prelević

**P**roblem privremenog ustupanja radnika unutar povezanih društava često je istican od strane zainteresiranih poduzetnika, jer se u praksi događalo da radnici jednog povezanog društva koji trenutno nemaju posla, ne mogu privremeno, na određeno vrijeme, biti ustupljeni drugom povezanom društvu. Ovaj problem djelomično je riješen donošenjem novog Zakona o radu (Nar. nov., br. 93/14; u nastavku teksta: Zakon). Međutim, Zakonom je mogućnost privremenog ustupanja radnika među povezanim društvima u Republici Hrvatskoj, ali i inozemstvu, vezana uz ispunjenje određenih pretpostavki, odnosno uz pristanak radnika i sklapanje sporazuma o privremenom ustupanju radnika.

**Povezana društva**

Privremeno ustupanje radnika sukladno Zakonu može se provesti samo između povezanih društava u smislu odredbi Zakona o trgovačkim društvima (u nastavku teksta: ZTD). To znači kako nikako nije moguće privremeno ustupanje radnika između trgovačkih društava i obrta, čak ni u slučaju da se radi o istoj osobi vlasniku trgovačkog društva i obrta. Povezana društva u smislu čl. 473. ZTD-a, su pravno samostalna društva koja u međusobnom odno-

su mogu stajati kao:

- društvo koje u drugome društvu ima većinski udio, ili većinsko pravo u odlučivanju;
- ovisno i vladajuće društvo;
- društvo koncerna;
- društva s uzajamnim udjelima i
- društva povezana poduzetničkim ugovorima.

ZTD-om je određeno kako je društvo s ve-

vladavajući utjecaj.

Sukladno ZTD-u, u slučaju da se vladajuće i jedno, ili više ovisnih društava objedine jedinstvenim vođenjem od strane vladajućega društva, ili su objedinjeni zajedničkim vođenjem bez međusobne ovisnosti, ona čine koncern, a pojedinačna društva su društva koncerna.

**Uvjeti za privremeno ustupanje radnika**

Da bi došlo do privremenog ustupanja radnika između povezanih društava kumula-

**zašto  
čitam** poslovni  
savjetnik  
.com

*Poslovni savjetnik čitam jer pruža sve informacije na jednom mjestu. Prateći svjetske trendove u dizajnu i izdavaštvu, pokazao se kao vrlo čitljivo i korisno štivo. Do sada su sve teme koje su meni korisne obuhvaćene. Držim da svaki poslovni čovjek treba brinuti o svojem poslovnom stanju, a upravo to mu pruža Poslovni savjetnik.*

Mladen Bedek,  
HIT KUHARIĆ d.o.o.

činskim udjelom i društvo s većinskim pravom odlučivanja u drugome društvu, ono društvo koje ima većinu udjela, ili većinsko pravo odlučivanja u drugome pravno samostalnome društvu (većinsko sudjelovanje), pri čemu se smatra da se to drugo društvo nalazi u većinskome sudjelovanju, a prvo društvo s većinskim sudjelovanjem u njemu. S druge strane, ovisno društvo je pravno samostalno društvo na koje neko drugo društvo (vladajuće društvo) može imati neposredno, ili posredno pre-

ktivno mora-  
ju biti ispunjeni  
sljedeći uvjeti odre-  
đeni Zakonom:

- poslodavac koji ustupa radnika privremeno nema potrebe za njegovim radom;
- privremeno ustupanje tog radnika u povezano društvo u smislu odredbi ZTD-a može trajati neprekidno najduže šest mjeseci;
- povezani poslodavci moraju sklopiti ►

**AAA d.o.o.** za trgovinu i ugostiteljstvo, Zagreb, Mala ulica 55, OIB 13223232323, koje zastupa direktor Dalibor Borić (u nastavku teksta: Poslodavac)

i

**BEBE d.o.o.** za trgovinu, Zagreb, Mala ulica 54, OIB 89878787878, koje zastupa direktor Jana Jan (u nastavku teksta: Povezano društvo) dana 25. svibnja 2016. godine sklapaju sljedeći

## SPORAZUM O PRIVREMENOM USTUPANJU RADNIKA

### Članak 1.

Poslodavac i Povezano društvo suglasno utvrđuju da su povezana društva u smislu članka 473. Zakona o trgovačkim društvima te da je Poslodavac društvo sa većinskim udjelom u Povezanom društvu.

### Članak 2.

Temeljem ovog Sporazuma o ustupanju radnika (u nastavku teksta: Sporazum) Poslodavac privremeno ustupa Povezanom društvu radnika Luku Lukića iz Zagreba, Lijepi trg 2a (u nastavku teksta: Radnik), zaposlenom kod Poslodavca na radnom mjestu vozača.

Ugovorne strane suglasno utvrđuju kako je privremeno ustupljeni Radnik dao pisanu suglasnost na privremeno ustupanje, koja se nalazi u prilogu ovog Sporazuma i čini njegov sastavni dio.

### Članak 3.

Poslodavac privremeno ustupa Povezanom društvu Radnika na razdoblje od dva mjeseca, od 1. lipnja 2016., do 31. srpnja 2016.

### Članak 4.

Za vrijeme trajanja Sporazuma, privremeno ustupljeni Radnik će kod Povezanog društva obavljati poslove vozača.

Poslovi iz stavka 1. obuhvaćaju osobito sljedeće poslove:

- \_\_\_\_\_;
- \_\_\_\_\_;
- \_\_\_\_\_.

Poslove iz stavka 1. privremeno ustupljeni Radnik će obavljati u sjedištu Povezanog društva i u drugim mjestima sukladno uputi Povezanog društva.

### Članak 5.

Za vrijeme trajanja Sporazuma, za obavljene rad u punom radnom vremenu uz uobičajeni radni učinak, privremeno ustupljeni Radnik će imati pravo na plaću u iznosu od 6.000,00 (slovima: šesttisuća) kuna.

Radnik ima pravo na uvećanje plaće iz stavka 1.:

- za rad noću ..... 30%;
- za prekovremeni rad ..... 50%;
- za rad nedjeljom ..... 35%;
- za rad na dane blagdana ..... 50%;

- za rad na uskrš..... 50%.

U slučaju da je prisutno više uvjeta istovremeno, dodaci iz stavka 1. se kumuliraju, osim ako je državni blagdan, ili neradni dan utvrđen zakonom, nedjelja.

### Članak 6.

Poslove iz članka 2. ovog Ugovora privremeno ustupljeni Radnik obavljat će u punom radnom vremenu od 40 sati tjedno, raspoređenih od ponedjeljka do petka.

Raspored radnog vremena utvrđuje Povezano društvo pisanom odlukom.

### Članak 7.

Privremeno ustupljeni Radnik ostaje u radnom odnosu kod Poslodavca za cijelo vrijeme trajanja ovog Sporazuma.

### Članak 8.

Na ime privremenog ustupanja Radnika, Povezano društvo se obvezuje isplaćivati Poslodavcu svaki mjesec iznos od \_\_\_\_\_ kuna.

Naknadu iz stavka 1. Povezano društvo se obvezuje isplaćivati Poslodavcu za vrijeme trajanja ovog Ugovora najkasnije dvadestog u mjesecu za prethodni mjesec.

### Članak 9.

Za vrijeme trajanja privremenog ustupanja Povezano društvo osigurava provedbu zaštite na radu za privremeno ustupljenog Radnika.

Za vrijeme trajanja ovog Sporazuma, Povezano društvo ne može dalje privremeno ustupati privremeno ustupljenog Radnika drugom povezanom društvu.

### Članak 10.

Ugovorne strane suglasno utvrđuju da će sve eventualne sporove nastale u vezi primjene ovog Sporazuma nastojati riješiti mirnim putem, a u suprotnom ugovaraju nadležnost stvarno nadležnog suda u Zagrebu.

### Članak 11.

Ovaj Sporazum je sastavljen u 4 (slovima: četiri) istovjetna primjerka od kojih svaka ugovorna strana zadržava po 2 (slovima: dva).

Za Poslodavca:  
Direktor  
Dalibor Borić

Za Povezano društvo:  
Direktor  
Jana Jan

Prilog: pisana suglasnost Radnika na Sporazum o privremenom ustupanju

**LUKA LUKIĆ**

Lijepi trg 2  
Zagreb

**AAA d.o.o.** za trgovinu i ugostiteljstvo  
n/r Direktora gosp. Dalibora Borić  
Mala ulica 55  
Zagreb

Zagreb, 24. svibanj 2016.

## Predmet: suglasnost na privremeno ustupanje u povezano društvo BEBE d.o.o. Zagreb

Poštovani,

ovim putem dajem suglasnost za moje privremeno ustupanje poslodavcu BEBE d.o.o. Zagreb, na radno mjesto vozača, u razdoblju od 1. lipnja 2016. do 31. srpnja 2016., na puno radno vrijeme od 40 sati tjedno, uz plaću od 7.000,00 kuna i druge uvjete iz Sporazuma o privremenom ustupanju sklopljenog između AAA d.o.o. Zagreb i BEBE d.o.o. Zagreb, s čijim sam sadržajem upoznat.

S poštovanjem,

Luka Lukić

### zašto čitam poslovni savjetnik.com

Foto: Goran Stanzl/PIXSELL



Osim edukativne komponente, uloga poslovnih časopisa je ponuditi kontekst važnih internih i eksternih poslovnih procedura, a vrlo često upravo će taj kontekst biti presudan prilikom strateškog i dugoročnog planiranja te adekvatnih analiza. U tom smislu i pozicionirajući se u srce korporativne kulture u Hrvatskoj, Poslovni savjetnik nametnuo se kao vrlo koristan i jedinstven kanal na domaćem tržištu. U današnje vrijeme, kada više-manje živimo na internetu i smartphone uređajima, pokazuje se da ovaj časopis opstaje iz valjanih razloga.

Igor Tatarević, predsjednik  
uprave Terrakoma

► sporazum o privremenom ustupanju radnika;

▪ prilog sporazuma o privremenom ustupanju radnika mora biti pisana suglasnost radnika na privremeno ustupanje.

Na privremeno ustupanje radnika između povezanih društava se ne primjenjuju se

odredbe Zakona o privremenom zapošljavanju putem agencija za privremeno zapošljavanje. Treba istaknuti kako se povezani poslodavac se u odnosu na radnika koji se privremeno ustupa smatra poslodavcem radi primjene odredbi Zakona i Zakona o zaštiti na radu i dužan je brinuti se o primjeni pravila zaštite na radu na njegov rad.

### Privremeno ustupanje radnika u povezano društvo u inozemstvu

Poslodavac može temeljem sporazuma privremeno ustupiti radnika, uz njegovu pisanu suglasnost, u s njim povezano društvo u smislu odredbi ZTD-a koje ima poslovni nastan u inozemstvu. Ovo ustupanje može trajati najduže dvije godine.

### Sadržaj sporazuma o privremenom ustupanju

Sporazum o privremenom ustupanju radnika, čiji primjer sa primjerom izjave o suglasnosti radnika na ustupanje dajemo na kraju članka, sukladno Zakonu mora sadržavati podatke o:

- nazivu i sjedištu povezanih poslodavaca;
- imenu, prezimenu i prebivalištu radnika;
- datumu početka i završetka privremeno-

nog ustupanja;

- mjestu rada i poslovima koje će radnik obavljati;
- plaći, dodacima na plaću i razdobljima isplate;
- trajanju redovitog radnog dana, ili tjedna.

### Prekršaji poslodavca

U slučaju da poslodavac svog radnika privremeno ustupi u društvo koje s njim nije povezano u smislu odredbi ZTD-a, ili ga ustupi u trajanju dužem od neprekidno šest mjeseci, ili ga ustupi bez sklopljenog sporazuma, odnosno ako svog radnika ustupi u inozemstvo u društvo koje s njim nije povezano u smislu odredbi ZTD-a, ili koje nema poslovni nastan u zemlji u koju se radnik upućuje, ili ga uputi u trajanju dužem od dvije godine, ili ga uputi bez sklopljenog sporazuma, čini najteži prekršaj iz Zakona.

Za ove prekršaje Zakonom je određena novčana kazna od 61.000,00 do 100.000,00 kuna za prekršaj poslodavca pravnu osobu, odnosno od 7.000,00 do 10.000,00 kuna za poslodavca fizičku osobu i odgovornu osobu pravne osobe. U slučaju da su navedeni prekršaji počinjeni u odnosu na maloljetnika, iznos novčane kazne uvećava se dvostruko. ■



*KVALITETNIJI.*

*FLEKSIBILNIJI.*

*BRŽI.*

*Telekom za Vašu tvrtku*



**Metronet**<sup>®</sup>

**0800 82 28**

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



# Što treba znati o ...

## ... RAZLIKOVANJU AUTORSKOG UGOVORA I UGOVORA O DJELU

Prema Zakonu o autorskom pravu i srodnim pravima, članak 5. **autorsko djelo** je originalna intelektualna tvorevina iz književnog, znanstvenog i umjetničkog područja koja ima individualni karakter, bez obzira na način i oblik izražavanja, vrstu, vrijednost ili namjenu ako navedenim Zakonom nije drukčije određeno. Autorska djela su:

- jezična djela (pisana djela, govorna djela, računalni programi);
- glazbena djela, s riječima ili bez riječi; dramska i dramsko-glazbena djela; koreografska i pantomimska djela;
- djela likovne umjetnosti (s područja slikarstva, kiparstva i grafike), bez obzira na materijal od kojega su načinjena, te ostala djela likovnih umjetnosti; djela arhitekture;
- djela primijenjenih umjetnosti i industrijskog dizajna;
- fotografska djela i djela proizvedena postupkom sličnim fotografskom;
- audiovizualna djela (kinematografska djela i djela stvorena na način sličan kinematografskom stvaranju);
- kartografska djela;
- prikazi znanstvene ili tehničke prirode kao što su crteži, planovi skice, tablice i dr.

U samostalna zaštićena autorska djela spadaju prijevodi, prilagodbe, glazbene obrade, prerade autorskog djela koje su originalne intelektualne tvorevine individualnoga karaktera.

Temeljem stvaranja autorskog djela, autor stječe autorska prava. Autor djela je fizička osoba koja je autorsko djelo stvorila. Sklapanjem ugovora o autorskom djelu u pisanom obliku, za svoj rad i/ili djelo, autor prima ugovoreni honorar. Pisani autorski ugovor treba sadržavati podatke o autoru i naručitelju (ime i prezime, adresa, OIB), naziv djela, način korištenja i isplate, rok isporuke.

### Prava i obveze

Autorsko pravo sadrži:

- **moralna prava autora** - štite osobne i duhovne veze autora s njegovim djelom,
- **imovinska prava autora** - štite imovinske interese autora u pogledu korištenja njegovih djela,
- **druga prava autora** - štite ostale interese autora u pogledu njegovog djela.

Autor autorska prava može prenijeti na drugu osobu jedino uz dogovor i suglasnost naručitelja te je na zahtjev naručitelja, u svrhu, poboljšanja djela, dužan autorsko djelo doraditi, izmijeniti ili dopuniti.

Autorsko pravo je nasljedivo. Nasljednicima autora pripadaju sva prava koja bi pripadala autoru, ako ovim Zakonom nije drukčije određeno. Pitanja koja nisu uređena ovim Zakonom, a tiču se nasljeđivanja autorskog prava, primjenjuju se opći propisi o nasljeđivanju. Autorsko pravo ne može biti predmetom ovrhe. Predmet ovrhe mogu biti samo imovinske koristi stečene korištenjem autorskog djela.

Autor drugome ustupa **pravo korištenja** autorskog djela ugo-

vorom, davanjem odobrenja za korištenje ili drugim pravnim poslom. Ustupanjem prava autor može drugome omogućiti korištenje djela na **svaki** način ili samo na **određeni** način, to može biti **isključivo ili neisključivo** pravo korištenja, može biti **ograničeno** sadržajno, vremenski i prostorno.

### Oporezivanje i isplata autorskih naknada

Što se tiče oporezivanja, isplata autorskog honorara podliježe plaćanju samo poreza na dohodak od 25% i eventualnog prireza. Kod ugovora o autorskom djelu ne plaćaju se doprinosi za mirovinsko i zdravstveno osiguranje. Kod njih se oduzima porez od 25% te prirez koji se određuje na lokalnoj razini. a priznaje se 30% troškova, pa je osnovica za obračun poreza i prireza na porez na dohodak u stvari 70% bruto ugovorenog iznosa.

Autorski se rad plaća odmah nakon ispostave nekog djela, a rok isplate je sedam do 15 dana. U suprotnom, poslodavca se može tužiti, osim ako nije dogovoren unaprijed način isplate.

### Primjer 1 - obračuna autorske naknade:

Osobi iz Zagreba isplaćuje se autorska naknada za objavljeni članak na portalu društva u iznosu 1.000,00 kn bruto.

OPIS	IZNOS
<b>1. Bruto naknada:</b>	<b>1.000,00 kn</b>
2. Paušalno priznati izdatak 30%	300,00 kn
3. Osnovica za obračun poreza na dohodak (1.-2.)	700,00 kn
4. Porez na dohodak 25% (25% x 700,00 kn)	175,00 kn
5. Prirez - za Zagreb 18% (18% x 175,00 kn)	31,50 kn
<b>6. Ukupno porez i prirez (4.+5.)</b>	<b>206,50 kn</b>
<b>7. Neto za isplatu (1. - 6.)</b>	<b>793,50 kn</b>

### Ugovor o djelu

Za rad u svoje ime i za svoj račun sklapa se **Ugovor o djelu** te za jednokratne poslove u određenom roku i ugovorenu naknadu, a koji nisu izravno vezani uz obavljanje trajne djelatnosti za koju je poslodavac registriran.

Ugovorom o djelu, prema Zakonu o obveznim odnosima, izvođač se obvezuje izvršiti određen posao, a naručitelj se obvezuje za to mu platiti određenu naknadu. Od 1. siječnja 2003. uvedena je obveza plaćanja doprinosa i na primitke po osnovi ugovora o djelu i drugih primitaka koji ne spadaju u radni odnos.

Na primitke po osnovi ugovora o djelu plaća se: doprinos za mirovinsko osiguranje (20%), doprinos za zdravstveno osiguranje (15%), porez na dohodak po stopi od 25% i prirez. Kod ugovora o djelu nema doprinosa za zapošljavanje i osiguranja od ozljede na radu, što smanjuje izdatke na bruto naknadu. Izdaci iz bruto naknade su znatno veći od izdataka kod plaće (osim kod visokih plaća) jer nema osobnog odbitka

# NOVI SPECIJALIZIRANI PORTAL

## KAZNE.hr

**PREGLED VAŽEĆIH KAZNI U RH**

Hrvatsko tržište bogatije je za novi specijalizirani portal pod nazivom [www.kazne.hr](http://www.kazne.hr) s dnevno ažuriranim važećim hrvatskim kaznenim odredbama. Portal je neophodan za svakodnevni rad poduzetnicima, pravnicima, računovođama, novinarima i drugim poslovnim subjektima. Izdavač je tvrtka Centar za management i savjetovanje, koja je članica medijske grupe Business Media Group iz Zagreba.



(neoporezivog dijela dohotka) i jer je stopa poreza na dohodak od 25% jedinstvena na cijeli iznos dohotka. Kod plaće, oporezivanje ide progresivno, po stopama 12%, 25% i 40%. Na iznos poreza, u oba slučaja se obračunava i prirez, ovisno o adresi prebivališta primatelja naknade.

U govor o djelu uključuje redoviti porez te prirez, prvi te drugi stup mirovinskih doprinosa od ukupno 20% te zdravstveno osiguranje do 15%. Iznimno, ne obračunava ju se doprinosi kod isplate umirovljeniku naknade do ugovora o djelu, već se samo obračunava porez na dohodak 25% i eventualni prirez.

Kod ugovora o djelu, nije bitno je li ta osoba u radnom odnosu, nezaposlena ili umirovljenik već je bitno radi li se o poslovima za koje se mora sklopiti ugovor o radu tj. radi li se o obavljanju poslova koji s obzirom na karakter i svojstva imaju obilježja ugovora o radu.

**Primjer 2 – obračun honorara za osobu koja nije umirovljenik:**

Ivi Iviću iz Zagreba trgovačko društvo isplaćuje naknadu za određeni posao prema ugovoru o djelu u iznosu 1.000,00 kn bruto. Ivo Ivić nije umirovljenik i osiguranik je II. mirovinskog stupa.

OPIS	IZNOS
<b>1. Bruto honorar:</b>	<b>1.000,00 kn</b>
2. Doprinosi za MIO	
- MIO I. stup – 15% (15% x 1.000,00)	150,00 kn
- MIO II. stup – 5% (5% x 1.000,00)	50,00 kn
<b>Ukupno doprinos za MIO</b>	<b>200,00 kn</b>
3. Osnovica za obračun poreza na dohodak (1.-2.)	800,00 kn
4. Porez na dohodak 25% (25% x 800,00 kn)	200,00 kn
5. Prirez - za Zagreb 18% (18% x 200,00 kn)	36,00 kn
<b>6. Ukupno porez i prirez (4.+5.)</b>	<b>236,00 kn</b>
<b>7. Neto za isplatu (1. – 2. – 6.)</b>	<b>564,00 kn</b>
8. Doprinos na osnovicu za <b>zdravstveno osiguranje - 15%</b>	<b>150,00 kn</b>
<b>9. Ukupni trošak honorara za udrugu (1.+8.)</b>	<b>1.150,00 kn</b>

Kao što je iz primjera vidljivo, da bi udruga isplatila osobi iz Zagreba neto honorar 564,00 kune mora na to još platiti 586,00 kuna za poreze i doprinose. Dakle, otprilike na jednu kunu neto honorara plaća se još oko jedna kuna poreza i doprinosa.

**Primjer 3 – obračun honorara za osobu koja je umirovljenik:**

Umirovljeniku iz Zagreba trgovačko društvo isplaćuje honorar prema ugovoru o djelu u iznosu 1.000,00 kn bruto.

OPIS	IZNOS
<b>1. Bruto honorar (ukupni trošak za udrugu):</b>	<b>1.000,00 kn</b>
2. Porez na dohodak 25% (25% x 1.000,00 kn)	250,00 kn
3. Prirez - za Zagreb 18% (18% x 1.000,00 kn)	45,00 kn
<b>4. Ukupno porez i prirez (2.+3.)</b>	<b>295,00 kn</b>
<b>5. Neto za isplatu (1.– 4.)</b>	<b>705,00 kn</b>

Katarina Barać Perošević

Znatno ste promijenili svoj fizički izgled i vaša fotografija na osobnoj iskaznici ne odgovara vašem izgledu? Koristite li netočnu akademsku titulu i kraticu? Doktor dentalne medicine uskratilo vam je pružiti hitnu stomatološku pomoć? Imate blatne kotače na vašem automobilu? Niste propisano obračunali PDV? To su samo neke od situacija u kojima se može naplatiti propisana novčana kazna, bez da ste bili upoznati da takav propis i kaznena odredba uopće i postoje.

Nakon velikog broja naših poslovnih medija od kojih neki redovno izlaze gotovo pa četrnaest godina, odlučili smo se na pokretanje još jednog. Smatramo kako u Hrvatskoj nedostaje portal koji će na jednom mjestu objediniti sve važeće hrvatske kaznene odredbe, a ima ih više od 10 500, s ciljem lakšeg snalaženja u brojnim zakonskim propisima. Naša ekipa pravnik na portalu je svakodnevno radila posljednjih godinu i pol dana. Portal se dalje ažurira na dnevnoj bazi, a kaznene odredbe se mogu pretraživati po više od 90 000 pojmova. Pristup portalu u promotivnom periodu je besplatan, jedino je potrebno registrirati se. Po isteku promotivnog perioda pristup sadržaju će se naplaćivati. Glavni urednici portala su **Igor Milinović** i **Marko Šuman**. – rekla je **Sandra Mihelčić**, predsjednica uprave tvrtke izdavača.

Više informacija možete dobiti svakim radnim danom od ponedjeljka do petka od 8 do 16 sati na broju telefona 01 49 21 742 ili na [info@kazne.hr](mailto:info@kazne.hr). Više na [www.business-media-group.com](http://www.business-media-group.com)



## Što treba znati o ...

# ... AUTOMATSKOJ RAZMJENI PODATAKA O PRIMICIMA ČLANOVA UPRAVNIH ODBORA I VIJEĆA REZIDENATA ČLANICA EU

Od 19. svibnja 2016. na snazi su odredbe Zakona o izmjenama i dopunama Općeg poreznog zakona (Nar. nov., br. 44/16). Između ostalog, ovim izmjenama i dopunama Općeg poreznog zakona (Nar. nov., br. 147/08, 18/11, 78/12, 136/12, 73/13, 26/15 i 44/16; u nastavku teksta: OPZ), izvršeno je usklađivanje s pravnom stečevinom Europske unije u području administrativne suradnje radi sprječavanja poreznih utaja i izbjegavanja plaćanja poreza, odnosno usklađivanje s Direktivom Vijeća 2014/107/EU o izmjeni Direktive 2011/16/EU u pogledu obvezne automatske razmjene informacija u području oporezivanja (u nastavku teksta: nova Direktiva). Najnovije izmjene i dopune OPZ-a posebno su interesantne jer uvode nova pravila o automatskoj razmjeni informacija između država članica EU o pet kategorija dohotka i kapitala poreznih obveznika.

Obzirom da od pristupanja Republike Hrvatske EU raste broj članova uprave trgovačkih društava koji su državljani drugih članica EU, posebno je interesantno kako predmet automatske razmjene podataka između država članica sada postaju i primici članova upravnih odbora i upravnih vijeća.

### Obveza dostave podataka poreznoj upravi

Radi utvrđivanja činjenica bitnih za oporezivanje, sukladno OPZ-u porezno tijelo koristi sva potrebna dokazna sredstva pa može:

- prikupljati obavijesti od poreznog obveznika, drugog sudionika poreznog postupka i drugih osoba;
- određivati vještake;
- pribavljati isprave i spise;
- izlaziti na očevid.

Nakon najnovijih zakonskih izmjena, OPZ-om je određeno kako su porezni obveznik i druge osobe koje raspolažu podacima bitnima za oporezivanje, primjenu međunarodnih ugovora, ili vode vlasničke pozicije vrijednosnih papira te upisnike o imovini i pravima poreznih obveznika, dužni na zahtjev poreznog

tijela dostaviti podatke potrebne za utvrđivanje porezne obveze, primjenu međunarodnih ugovora, provedbu ovrhe i mjera osiguranja.

OPZ-om je i dalje određeno kako je porezni obveznik, ili druga osoba koja podatke o činjenicama bitnim za oporezivanje vodi u elektroničkom obliku, u istom obliku te podatke dužna dostaviti poreznom tijelu na njegov zahtjev. Podsjećamo kako je porezno tijelo u vođenju poreznog postupka ovlašteno od poreznog obveznika tražiti obavijesti o njegovu poslovanju u tuzemstvu i inozemstvu, pojedinim poslovima te o izvorima sredstava za nabavu poslovne i osobne imovine. Znači, OPZ-om je široko postavljena obveza dostave podataka o činjenicama bitnim za oporezivanje poreznoj upravi. Još je prijašnjim odredbama OPZ-a stvoren pravni okvir za automatsku razmjenu informacija o činjenicama bitnim za oporezivanje koje porezno tijelo sazna u obavljanju svojih poslova, s nadležnim tijelima drugih država članica. Najnovijim izmjenama i dopunama OPZ-a automatska razmjena ovih informacija s nadležnim tijelima drugih država članica je podignuta na novu razinu.

### Automatska razmjena informacija s tijelima drugih država članica EU

Izmijenjenim čl. 177. OPZ-a je određeno kako automatska razmjena informacija znači sustavnu dostavu unaprijed određenih informacija drugim državama članicama o rezidentima tih država članica, bez prethodnog zahtjeva i u unaprijed utvrđenim redovitim razdobljima. Sada automatska razmjena informacija obuhvaća sljedeće kategorije dohotka i imovine:

- dohodak od nesamostalnog rada;
- primitke članova upravnih odbora i upravnih vijeća;
- proizvode životnog osiguranja koji nisu obuhvaćeni drugim pravnim instrumentima razmjene informacija i drugim sličnim mjerama EU;
- mirovine;

- vlasništvo nad nekretninama i dohodak od imovine i imovinskih prava.

Ističemo, predmet ove odredbe OPZ-a, a možemo reći i najnovijih izmjena OPZ-a u cjelini, jest razmjena informacija o navedenim kategorijama dohotka i imovine rezidenata drugih država članica, a ne rezidenata RH. Važno je istaknuti kako Ministarstvo financija, Porezna uprava automatskom razmjenom dostavlja navedene informacije nadležnim tijelima drugih država članica, koje su joj dostupne, a odnose se na porezno razdoblje počevši od 1. siječnja 2014. OPZ-om je određeno kako se automatska razmjena ovih informacija provodi se najmanje jedanput godišnje, u roku šest mjeseci istekom poreznog razdoblja tijekom kojeg su informacije postale dostupne.

### Razmjena informacija o financijskim računima rezidenata drugih država članica

Novom odredbom u OPZ-u je određeno koje sve informacije obuhvaća automatska razmjena informacija o financijskim računima rezidenata drugih država članica. To su:

- ime i prezime, adresa, država rezidentnosti, osobni identifikacijski broj (OIB), porezni identifikacijski broj ili više njih, datum i mjesto rođenja (u slučaju fizičke osobe) svake osobe o kojoj se izvješćuje i koja je imatelj računa i, u slučaju subjekta koji je imatelj računa i za koji je nakon primjene pravila dubinske analize utvrđeno da ima jednu ili više osoba koje nad njim imaju kontrolu, a koje su osobe o kojima se izvješćuje, naziv, adresu, državu rezidentnosti, osobni identifikacijski broj (OIB), porezni identifikacijski broj subjekta ili više subjekata te ime i prezime, adresu, državu rezidentnosti, osobni identifikacijski broj (OIB), porezni identifikacijski broj ili više njih, datum i mjesto rođenja svake osobe o kojoj se izvješćuje;
- broj računa (ili ako nema broja računa, funkcionalno istovjetna oznaka);
- naziv i identifikacijski broj (ako postoji) izvještajne financijske institucije;

▪ stanje računa, ili vrijednost (uključujući, u slučaju ugovora o osiguranju, ili ugovora o rentnom osiguranju uz mogućnost isplate otkupne vrijednosti police, novčanu, ili otkupnu vrijednost) na kraju relevantne kalendarske godine, ili drugog odgovarajućeg izvještajnog razdoblja, ili ako je tijekom te godine, ili tog razdoblja račun zatvoren, informaciju o zatvaranju računa;

▪ u slučaju skrbničkog računa:

- ukupan brutoiznos kamata, ukupan brutoiznos dividendi i ukupan bruto iznos drugog prihoda ostvarenog od imovine na računu, u svakom slučaju ono što je plaćeno, ili pripisano na račun (ili u vezi s računom) tijekom kalendarske godine ili drugog odgovarajućeg izvještajnog razdoblja i

- ukupne brutopritmitke od prodaje, ili otkupa financijske imovine, plaćene ili pripisane na račun tijekom kalendarske godine, ili drugog odgovarajućeg izvještajnog razdoblja u kojem je izvještajna financijska institucija djelovala kao skrbnik, broker, opunomoćenik ili zastupnik imatelja računa po nekoj drugoj osnovi;

▪ u slučaju depozitnog računa, ukupan bruto iznos kamata plaćenih, ili pripisanih na račun tijekom kalendarske godine ili drugog odgovarajućeg izvještajnog razdoblja i

▪ u slučaju računa koji nije prethodno naveden (skrbnički, ili depozitni račun), ukupan brutoiznos plaćen, ili pripisan na račun imatelja računa tijekom kalendarske godine, ili drugog odgovarajućeg izvještajnog razdoblja u kojem je izvještajna financijska institucija obveznik, ili dužnik, uključujući zbirni iznos isplata po osnovi otkupa imatelju računa tijekom

kalendarske godine, ili drugog odgovarajućeg izvještajnog razdoblja. Ove informacije izvještajne financijske institucije obvezne su prikupljati sukladno pravilima izvješćivanja i dubinske analize, te dostaviti Ministarstvu financija, Poreznoj upravi do 30. lipnja tekuće godine za prethodnu kalendarsku godinu. Pri tome moraju primjenjivati i propise o zaštiti osobnih podataka. U slučaju da izvještajne financijske institucije u kalendarskoj godini za koju se izvješćuje, obvezne su o tome obavijestiti Ministarstvo financija, Poreznu upravu, također do 30. lipnja tekuće godine za prethodnu kalendarsku godinu. Ministarstvo financija, Porezna uprava automatskom razmjenom dostavlja navedene informacije nadležnim tijelima drugih država članica, koje se odnose na porezno razdoblje, do 30. rujna tekuće godine za prethodnu kalendarsku godinu. Automatska razmjena ovih informacija odvija se elektroničkim putem u propisanom formatu objavljenom na internetskim stranicama Ministarstva financija, Porezne uprave. Radi izvršavanja obveza automatske razmjene informacija, izvještajne financijske institucije mogu koristiti vanjske pružatelje usluga, ali su je izvršenje navedene obveze i nadalje odgovornost izvještajnih financijskih institucija. U tekstu smo nekoliko puta spomenuli dubinsku analizu pa treba naglasiti kako će definicija pojmova, pravila izvješćivanja i dubinske analize potrebne za provedbu ove nove odredbe OPZ-a, biti uređeni novim pravilnikom kojeg će donijeti ministar financija. Ministar financija će također utvrditi Popis subjekata i računa koje treba tretirati kao neizvještajne financijske institucije i

## zašto čitam **poslovni savjetnik** ...com



*Kozmetici Afrodita hrvatsko tržište je od velikog značaja, a Poslovni savjetnik sadrži široki krug najnovijih i korisnih poslovnih informacija. Sadržaj je jako zanimljiv i što mi najviše znači: stručan je i kredibilan.*

*Danica Zorin  
Mijošek,  
vlasnica Kozmetike  
Afrodita*

kao isključene račune sukladno pravilima dubinske analize. Ovaj Popis subjekata Ministarstvo financija Porezna uprava će po potrebi ažurirati. Važno je istaknuti kako je izmjenama OPZ-a predviđena retroaktivna primjena ove nove odredbe OPZ-a o razmjeni informacija o financijskim računima rezidenata drugih država članica, na način da će Ministarstvo financija, Porezna uprava dostaviti će automatskom razmjenom nadležnim tijelima drugih država članica navedene informacije koje se odnose na porezno razdoblje, počevši od 1. siječnja 2016. Ovo je jedan od rijetkih slučajeva kada je iskorištena mogućnost iz čl. 90. st. 5. Ustava RH, kojim je određeno kako iz posebno opravdanih razloga, koji se u ovom slučaju odnose na dosljednost primjene nove Direktive u svim državama članicama EU, pojedine odredbe zakona mogu imati povratno djelovanje. ■

Božo Prelević

## Besplatno za pretplatnike časopisa **Poslovni savjetnik** - KORIŠTENJE TELEFONSKE SAVJETNIČKE SLUŽBE!



Svakom pretplatniku časopisa Poslovni savjetnik na raspolaganju su naši pravni i porezni stručnjaci, kojima se putem telefona u posebno predviđeno vrijeme možete obratiti u vezi svojih dilema **iz područja prava, poreza i radnih odnosa, a vezano uz poslovanje trgovačkog društva/obrta**. Usluga naročito vrijedna i korisna svima vama koji želite unaprijediti svoje poslovanje i saznati brzu, točnu i primjenjivu informaciju iz navedenih područja. Više na [www.poslovni-savjetnik.com](http://www.poslovni-savjetnik.com)

Pretplata na časopis Poslovni savjetnik je u tijeku, **svoju pretplatu možete obnoviti temeljem predračuna kojeg ste primili na vašu poštansku adresu**. Više informacija o pretplati i načinu korištenja call centra možete dobiti na broju telefona 01 49 21 742.

## Obavljanje ljekarničke djelatnosti

Zakon o ljekarništvu (Narodne novine broj 121/03, 142/06, 35/08 i 117/08) uređuje način organiziranja i provođenja ljekarničke djelatnosti kao dijela zdravstvene djelatnosti od interesa za Republiku Hrvatsku koja se obavlja kao javna služba i koju obavljaju magistri farmacije pod uvjetima i na način propisanim Zakonom.



Marija Butković

### Osnivanje i organiziranje ljekarničke djelatnosti

Ljekarnička djelatnost osigurava opskrbu i izradu lijekova te opskrbu medicinskih proizvoda pučanstvu, zdravstvenim ustanovama i drugim pravnim osobama te zdravstvenim radnicima koji obavljaju privatnu praksu (članak 2. Zakona). Pod ljekarničkom djelatnošću, osim opskrbe lijekovima i medicinskim proizvodima, podrazumijeva se i opskrba homeopatskim proizvodima, opskrba dječjom

hranom i dijetetskim proizvodima, opskrba kozmetičkim i drugim sredstvima za zaštitu zdravlja određenim općim aktom Komore, te savjetovanje u vezi propisivanja, odnosno pravilne primjene lijekova, medicinskih, homeopatskih i dijetetskih proizvoda (članak 5. Zakona).

Ljekarnička djelatnost obavlja se u ljekarnama i ljekarničkim depoima, a dio ljekarničke djelatnosti obavlja se u galenskim laboratorijima i laboratorijima za provjeru kakvoće galenskih pripravaka i identifikaciju ljekovitih tvari (članak 8. Zakona).

Hrvatska ljekarnička komora obavlja stručni nadzor nad radom ljekarni, laboratorija i magistrata farmacije.

### Tko i gdje obavlja ljekarničku djelatnost

Ljekarnička djelatnost može se obavljati u privatnoj praksi davanjem u zakup dijelova ljekarničke zdravstvene ustanove čiji je osnivač županija (jedinica zakupa), magistrima farmacije koji ispunjavaju uvjete propisane Zakonom. Jedinica zakupa daje se u zakup magistru farmacije koji u radnom odnosu na neodređeno vrijeme u ljekarničkoj zdravstvenoj ustanovi radi u jedinici zakupa najmanje posljednju godinu.

Ljekarnički radnici su zdravstveni radnici koji imaju obrazovanje farmaceutske usmjerenja i neposredno pružaju ljekarničke usluge, i to magistri farmacije s odobrenjem za samostalan rad, te magistri farmacije specijalisti s odobrenjem za samostalan rad (članak 18. Zakona). U obavljanju ljekarničke djelatnosti sudjeluju farmaceutske tehničari s položenim stručnim ispitom.

Opći uvjeti za obavljanje ljekarničke djelatnosti su diploma fakulteta u Republici Hrvatskoj za zvanje magistra farmacije ili nostrificirana strana diploma o završenom odgovarajućem sveučilišnom dodiplomskom studiju, položen stručni ispit, državljanstvo Republike Hrvatske, znanje hrvatskoga jezika, upis u registar Komore i odobrenje za samostalan rad (članak 20. stavak 1. Zakona).

Magistar farmacije može započeti s radom u ljekarništvu tek nakon upisa u registar magistrata farmacije pri Komori i ishođenja odobrenja za samostalan rad. ■

## PREKRŠAJI PROPISANI ZAKONOM

### Prekršaji pravnih osoba

Novčanom kaznom u iznosu od 20.000,00 do 80.000,00 kuna kaznit će se za prekršaj pravna osoba ako u pravnom prometu posluje pod imenom »ljekarna« ili »ljekarnički depo«, a ne obavlja ljekarničku djelatnost (članak 8. stavak 1. Zakona), i/ili ako stavi lijekove u promet na malo putem Interneta (članak 22. stavak 2. Zakona). Za navedene prekršaje kaznit će se i fizička osoba novčanom kaznom u iznosu od 5.000,00 do 10.000,00 kuna.

### Prekršaji magistara farmacije i farmaceutske tehničara

Novčanom kaznom u iznosu od 5.000,00 do 10.000,00 kuna kaznit će se za prekršaj magistar farmacije s odobrenjem za obavljanjem ljekarničke djelatnosti u privatnoj praksi, ravnatelj ljekarničke ustanove te ravnatelj bolničke ustanove ako ljekarna nema voditelja ili voditelj ne ispunjava uvjete iz članka 20. stavka 1. Zakona.

Novčanom kaznom u iznosu od 5.000,00 do 10.000,00 kuna kaznit će se za prekršaj magistar farmacije ako:

- obavlja ljekarničku djelatnost izvan osnovne mreže zdravstvene djelatnosti (članak 7. stavak 1. Zakona),
- obavlja poslove voditelja u više ljekarni, ljekarničkih jedinica ili laboratorija (članak 13. stavak 4. Zakona),
- započne samostalan rad kao magistar farmacije na poslovima ljekarničke djelatnosti, a nema odobrenje za samostalan rad (članak 21. stavak 1. Zakona),
- bez recepta ili medicinske dokumentacije propisane odredbama članka 30. stavka 1. Zakona izda lijek koji ima odobrenje za stavljanje u promet na recept sukladno posebnome zakonu (članak 22. stavak 1. Zakona),
- se ne učlani u Komoru, a obavljanjem ljekarničke djelatnosti radi na području Republike Hrvatske na neposrednim poslovima zdravstvene zaštite (članak 33. stavak 1. Zakona).

Novčanom kaznom u iznosu od 5.000,00 do 10.000,00 kuna kaznit će se za prekršaj farmaceutske tehničar ako sudjeluje u obavljanju ljekarničke djelatnosti protivno odredbi članka 19. Zakona.

# ZAHTJEVI ZA TVRTKE KOJE OBAVLJAJU RADOVE VISOKOG RIZIKA



ADRIA NORMA

## POZIVNICA ZA SEMINAR SCC – Sigurnosno certificiranje dobavljača

5.7.2016. Poslovni centar Almeria, Ulica grada Vukovara 284, Zagreb



SCC – Sigurnosno certificiranje dobavljača predstavlja zahtjeve za sve podizvođače koji obavljaju radove visokog rizika.

Jedan od bitnih preduvjeta za uspješnu certifikaciju predstavljaju zahtjevi za edukacijom izvršitelja poslova i njihovih voditelja.

Rok za posjedovanjem certifikata za sve podizvođače koji obavljaju opasne radove za INA d.d. je 31.12. 2016.

Sam certifikat dokazuje da su interni procesi podizvođača usklađeni sa najboljim praksama u upravljanju rizicima, a stečene razine znanja i vještina zaposlenika dovoljne da primjenjuju sustav upravljanja sigurnošću na radu u smislu sprečavanja nesreća i incidenata.

Cijena seminara: **1720,00 kn + PDV**

Cijena seminara za klijente Adria Norme: **1600,00 kn + PDV**

Ukoliko ste zainteresirani za pohađanje seminara molimo Vas da popunjenu prijavnicu pošaljete na fax: **01/ 3864 358**, e-mail: [prodaja@adrianorma.hr](mailto:prodaja@adrianorma.hr) ili poštom na adresu: **Adria norma d.o.o.; Ulica grada Vukovara 284/D, 10000 Zagreb**



### PRIJAVNICA ZA SEMINAR

### SCC – Sigurnosno certificiranje dobavljača

5.7.2016.

Poslovni centar Almeria,  
Ulica grada Vukovara 284, Zagreb

Tvrtka:	
Matični broj:	
OIB:	
Adresa:	
Telefon:	
e-mail:	
Osoba za kontakt:	

Polaznici seminara:		Tehničko obrazovanje:
1. Ime i prezime:		
2. Ime i prezime:		
3. Ime i prezime:		
4. Ime i prezime:		
5. Ime i prezime:		

Na osnovu Vaše prijave, biti će Vam dostavljena tablica sa potrebnim podacima o polaznicima koji su neophodni za izdavanje certifikata.

**ROK PRIJAVE: 24.06.2016**

# NEZAKONITO OGLAŠAVANJE DUHANA I DUHANSKIH PROIZVODA

Temeljni propis koji regulira problematiku proizvodnje i trgovine duhanom u Republici Hrvatskoj je Zakon o duhanu („Narodne novine“, br. 69/99 i 14/14). Ovim se Zakonom uređuju odnosi u proizvodnji, otkupu, obradi i prometu duhana, te proizvodnji duhanskih proizvoda u Republici Hrvatskoj.

Duhan jesu listovi kultivirane biljne vrste *Nicotiana tabacum* L. u svim oblicima i stupnjevima uzgoja, obrade i pakiranja koji ne služe krajnjoj potrošnji, dok se duhanskim proizvodima smatraju proizvodi napravljeni od duhana koji su namijenjeni pušenju, žvakanju i šmrkanju. Duhanski proizvodi su rezani duhan, cigarete, cigare, cigarlosi, duhan za lulu, duhan za žvakanje i duhan za šmrkanje.

Međutim, u svezi s oglašavanjem duhanskih proizvoda kod nas je do 6. studenog 2008. bio na snazi Zakon o ograničavanju uporabe duhanskih proizvoda („Narodne novine“, br. 137/04, pročišćeni tekst). Ovim su se Zakonom u cilju zaštite zdravlja građana utvrđivale mjere za smanjenje i ograničavanje uporabe duhanskih proizvoda, štetni sastojci cigareta i obvezne oznake na pakiranjima duhanskih proizvoda, preventivne mjere protiv pušenja, te nadzor nad provedbom ovoga Zakona.

Novi Zakon o ograničavanju uporabe duhanskih proizvoda („Narodne novine“, br. 125/08, 55/09, 119/09 i 94/13) koji uvodi daleko radikalnije mjere glede zabrane uporabe duhanskih proizvoda, donio je Hrvatski sabor na sjednici 17. listopada 2008. godine. Ovaj Zakon određuje pojmove oglašavanja i sponzoriranja, kad su duhanski proizvodi u pitanju.

## Oglašavanje duhanskih proizvoda

U smislu ovog Zakona, oglašavanje jest svaki oblik komercijalne komunikacije, uključujući usluge informacijskog društva, s ciljem izravne ili neizravne promidžbe duhanskih proizvoda i pušenja, dok se pod sponzoriranjem smatra svaki oblik doprinosa pravne ili fizičke osobe događaju, aktivnosti ili pojedincu s ciljem, učinkom ili mogućim učinkom izravne ili neizravne promidžbe duhanskog proizvoda ili uporabe duhana

Zabranjena je proizvodnja i prodaja cigareta koje nemaju otisnute na bočnoj strani originalnog pakiranja podatke o količini katrana, nikotina i ugljičnog monoksida po cigareti. Svako pojedinačno pakiranje duhanskog proizvoda u prometu, osim duhana za oralnu uporabu i ostalih duhanskih proizvoda koji ne služe pušenju, mora imati otisnuto neko od propisanih upozorenja na hrvatsko-mezimur jeziku i latiničnom pismu.

Prema čl.9. Zakona Zabranjeno je sponzoriranje događaja, aktivnosti ili pojedinaca s ciljem, učinkom ili mogućim učinkom izravne ili neizravne promidžbe duhanskog proizvoda ili uporabe duhana.

Također je izričito zabranjena izravna i neizravna promidžba duhanskih proizvoda. Pod izravnom promidžbom duhanskih proizvoda smatra se i izlaganje pojedinačnih pakiranja cigareta i ostalih duhanskih proizvoda na vid-

ljivim pozicijama u i na prodajnim mjestima, bilo koje vrste, gdje se prodaju duhanski proizvodi. Pod neizravnom promidžbom smatra se i organiziranje događanja na kojima se ističu naziv, logotip ili druge vizualne karakteristike koje podsjećaju na pojedini duhanski proizvod.

Neizravna promidžba duhanskog proizvoda smatra se prikazivanje logotipa i drugih znakova za označavanje duhanskog proizvoda na predmetima koji u smislu ovoga Zakona nisu duhanski proizvodi. Pod neizravnom promidžbom smatra se i besplatna ponuda duhanskih proizvoda na javnom mjestu i u javnim prostorima.

Po sili zakona zabranjuje se svako isticanje naziva i logotipa duhanskog proizvoda kroz svjetleće reklame, plitice, stalke za prodaju, letke, kataloge i ostale promidžbene materijale na svim prodajnim mjestima gdje se prodaju duhanski proizvodi.

Nadalje, zabranjeno je oglašavanje proizvoda koji se ne smatraju duhanskim proizvodima, a koji svojim oblikom, nazivom ili namjenom neposredno potiču potrošnju duhanskih proizvoda te svako drugo oglašavanje koje oblikom, nazivom ili namjenom potiče potrošnju duhanskih proizvoda.

Objavljivanje podataka o kakvoći i drugim svojstvima duhanskih proizvoda u stručnim knjigama, časopisima i drugim stručnim publikacijama namijenjenim obavješćivanju proizvođača ili prodavača tih proizvoda ne smatra se oglašavanjem u smislu ovoga Zakona.

Prema odredbi čl.12. Zakona zabranjuje se pušenje duhanskih proizvoda prilikom javnih nastupa i prikazivanje osoba koje puše na televiziji, ali se ova zabrana ne odnosi se na filmski program i umjetnička djela. Također, zabranjuje se objavljivanje u tisku fotografija ili crteža osoba koje puše u promidžbene svrhe. ►

## zašto čitam **poslovni savjetnik** .com

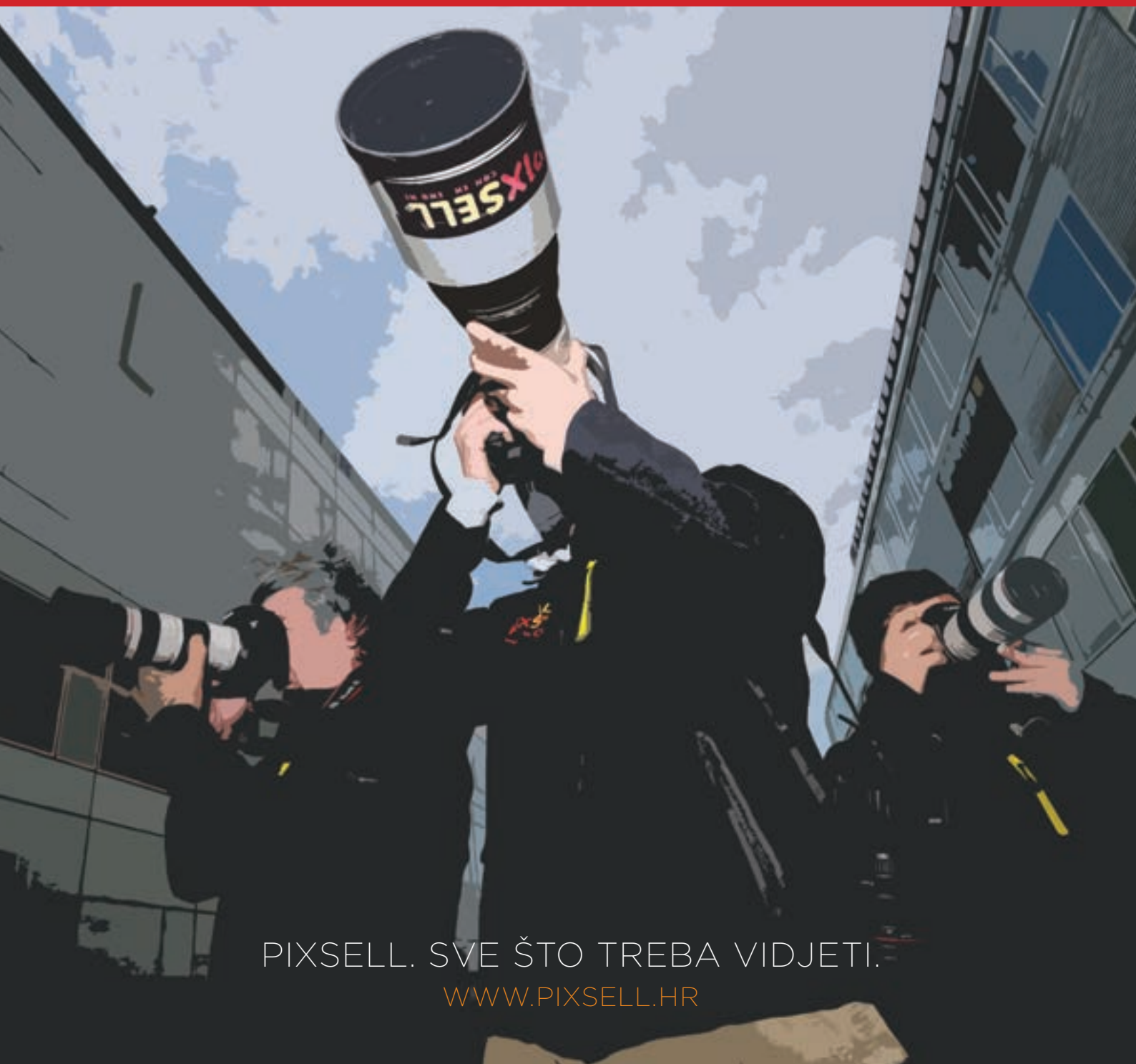


Poslovni savjetnik je, po mom mišljenju, jedan od najboljih hrvatskih mjesečnih ekonomskih časopisa. Lijepo je opremljen i sadrži niz interesantnih tema. U njemu se mogu naći svi najvažniji ekonomski događaji, koji se tiču hrvatske privrede i šireg okruženja. Obradeni su i razni propisi, zakoni i drugi značajni akti, koji su jako dobra informacija za privrednike. Sadrži i niz interesantnih prijedloga, kako poboljšati ekonomsko poslovanje poduzeća, pa je Poslovni savjetnik vrlo značajan i nezaobilazan vodič za širu poslovnu zajednicu.

dr. sc. Dejan Jovović, znanstveni savjetnik i redovni član Naučnog društva ekonomista Srbije

Tražite fotografije za opremanje Vaših promotivnih materijala,  
intraneta i web stranica, objava u medijima, kataloga, ...

Tražite vrhunskog fotoreportera za snimanje Vaših događanja, promocija,  
prostora, Vama važnih osoba, ...



PIXSELL. SVE ŠTO TREBA VIDJETI.

[WWW.PIXSELL.HR](http://WWW.PIXSELL.HR)

Registrirajte se na [www.pixsell.hr](http://www.pixsell.hr) i upoznajte s našom ponudom.  
Rado ćemo odgovoriti na sve upite o ponudi fotografija te mogućnostima korištenja.

PIXSELL PRODAJA  
[prodaja@pixsell.hr](mailto:prodaja@pixsell.hr)  
00385 (0) 1 60 69 941

INFO DESK  
[info@pixsell.hr](mailto:info@pixsell.hr)  
00385 (0) 1 65 00 948

DOGAĐANJA  
[najave@pixsell.hr](mailto:najave@pixsell.hr)  
00385 (0) 1 60 69 477

**Sukladno čl.27. Zakona, novčanom kaznom od 30.000,00 do 150.000,00 kuna kaznit će se za prekršaj pravna osoba ako:**

- sponzorira događaje, aktivnosti ili pojedince s ciljem, učinkom ili mogućim učinkom izravne ili neizravne promidžbe duhanskog proizvoda ili uporabe duhana (članak 9. stavak 1. Zakona ),

- izravno ili neizravno promiče duhanske proizvode (članak 9. stavak 2. Zakona ),

- ističe naziv ili logotip duhanskog proizvoda kroz svjetleće reklame, plitice, stalke za prodaju, letke, kataloge i ostale promidžbene materijale na svim prodajnim mjestima gdje se prodaju duhanski proizvodi ili oglašava proizvode koji se ne smatraju duhanskim proizvodima, a koji svojim oblikom, nazivom ili namjenom neposredno potiču potrošnju duhanskih proizvoda ili obavlja oglašavanje koje oblikom, nazivom ili namjenom potiče potrošnju duhanskih proizvoda (članak 9. stavak 4. i 5. Zakona), te

- dopusti pušenje duhanskih proizvoda prilikom javnih nastupa na televiziji uživo ili objavi u tisku fotografije ili crteže osoba koje puše u promidžbene svrhe (članak 12. stavak 1. i 3. Zakona).

**Za ovaj prekršaj kaznit će se i fizička osoba te odgovorna osoba u pravnoj osobi novčanom kaznom u iznosu od 5.000,00 do 15.000,00 kuna.**

### **Nedozvoljeno reklamiranje**

O nedozvoljenom reklamiranju duhana izjasnila se i hrvatska sudska praksa. Tako je u jednom sudskom slučaju utvrđeno da je pobijanim rješenjem nedvojbeno utvrđeno da su okrivljenici u svojoj prodavaonici, u kojoj se obavlja i prodaja cigareta, na nosaču – polici 0,70 x 0,60 m postavljenoj na prodajnom pultu, postavili okrenut prema kupcima logotip "Marlboro" cigareta s natpisom "katran 12mg" i "nikotin 0,9mg". Nosač polica naznačenih veličina nije u smislu čl.2.st.1.toč.1. zakona o ograničavanju uporabe duhanskih proizvoda duhanski proizvod, pa na njemu postavljen logotip "Marlboro" cigareta okrenut prema kupcima u prodavaonici u kojoj se obavlja prodaja cigareta, predstavlja izravno reklamiranje, tj. Promidžbu duhanskih proizvoda, neovisno o tome što je ispod logotipa bio ispisan i tekst "katran 0,12mg" i "nikotin 0,9mg" te je utvrđen kao neutemeljen žalbeni prigovor okrivljenika

da se u tom slučaju radi o obavještanju kupaca u svojstvu duhanskog proizvoda, a pobijanim je rješenjem osnovano utvrđeno da su okrivljenici time počinili prekršaj iz čl.9.st.1. Zakona o ograničavanju uporabe duhanskih proizvoda, kažnjiv čl.25.st.1.toč.1. i st.2. istog Zakona (v. Odluku Visokog prekršajnog suda Republike Hrvatske, br. Gž-5743/03 od 7.10.2003., Informativnik, br.5278, od 6.10.2004.). Ustavni sud Republike Hrvatske u predmetima br. U-I-4357/2013 i U-I-4686/2013 svojim rješenjem od 21. travnja 2015. godine nije prihvatio prijedloge za pokretanje postupka za ocjenu formalne suglasnosti s Ustavom Zakona o izmjenama i dopunama Zakona o ograničavanju uporabe duhanskih proizvoda („Narodne novine“, br. 94/13) kao što nije prihvatio niti prijedloge za pokretanje postupka za ocjenu suglasnosti s Ustavom članka 2., članka 3. i članka 8. Zakona o izmjenama i dopunama Zakona o ograničavanju uporabe duhanskih proizvoda („Narodne novine“, br. 94/13), smatrajući kako zabrane promidžbe duhana i duhanskih proizvoda ne predstavljaju protuustavno narušavanje poduzetničke slobode, prava koja proizlaze iz pravne stečevine Europske unije – prava na slobodno tržišno natjecanje, pravo vlasništva, pravo na rad i prava stečenih ulaganjem kapitala. Ujedno, 11. veljače 2016. godine započeo je postupak internetskog savjetovanja za Nacrtr prijedloga Zakona o ograničavanju uporabe duhanskih i srodnih proizvoda, s konačnim prijedlogom Zakona na središnjem državnom internetskom portalu za savjetovanja s javnošću „e-Savjetovanja“.

### **Ograničenja uporabe duhana i duhanskih proizvoda u Republici Hrvatskoj**

Europska komisija je 3. travnja 2014. usvojila i objavila Direktivu 2014/40/EU Europskog parlamenta i Vijeća o usklađivanju zakona i drugih propisa država članica o proizvodnji, predstavljanju i prodaji duhanskih i srodnih proizvoda i o stavljanju izvan snage Direktive 2001/37/EZ (SL L 127/1, 29.04.2014.). Intencija novog zakonskog okvira ograničenja uporabe duhana i duhanskih proizvoda u Republici Hrvatskoj se ogleda posebice u tome što od utjecaja reklama posebno treba zaštititi mlade koji u razdoblju odrastanja traže uzore, modele ponašanja te formiraju životne navike. Iako se ne reklamiraju izravno, suptilnim reklamama, povezujući cigarete ili pušenje s nekom vrstom ugone ili poželjne situacije, šalju se poruke ko-

jima se nesvjesno potiče i ohrabruje pušenje. Ne smijemo zaboraviti da obrasci ponašanja i odabir životnog stila imaju utjecaj na trenutno zdravlje, ali i na zdravlje u budućnosti. Navedeni ciljevi zahtijevaju niz mjera prije svega na smanjenju utjecaja promidžbe duhana kao ključnog područja djelovanja uz podizanje svijesti o učincima duhanskog dima na zdravlje pušača i nepušača – javnim informiranjem i edukacijom te ograničenja dostupnosti duhana djeci i mladima. Prijedlog novog zakona oglašavanje i promidžbu duhana i duhanskih proizvoda definira kao svaki oblik komercijalne komunikacije, uključujući usluge informacijskog društva. ►

Prema čl.12. Prijedloga zakona, označavanje jediničnih pakiranja, svih vanjskih pakiranja i samog duhanskog proizvoda ne smiju sadržavati nikakav element niti obilježje koje:

- promiče duhanski proizvod ili potiče na njegovu konzumaciju stvaranjem pogrešnog dojma o njegovim svojstvima, učincima na zdravlje, opasnostima ili emisijama; oznake ne smiju sadržati nikakve podatke o sadržaju nikotina, katrana ni ugljikovog monoksida u duhanskom proizvodu;
- sugeriraju da je određeni duhanski proizvod manje štetan od drugih ili da nastoji smanjiti učinak nekih štetnih sastavnica dima ili da djeluje vitalizirajuće, energetski, ozdravljajuće, pomlađujuće ili ima prirodna ili organska svojstva ili da ima druge koristi za zdravlje ili stil života;
- upućuju na okus, miris, bilo kakve arome ili druge aditive ili njihovu odsutnost;
- nalikuju na hranu ili kozmetički proizvod;
- sugeriraju da određeni duhanski proizvod ima poboljšanu biorazgradivost ili druge prednosti za okoliš.

Jedinična pakiranja i sva vanjska pakiranja ne smiju sugerirati ekonomske prednosti uključivanjem tiskanih kupona, ponuda za popuste, upućivanja na besplatnu distribuciju, ponuda dva za jedan ili druge slične ponude. Ove zabrane uključuju tekstove, simbole, imena, zaštitne znakove, figurativne i druge oznake, kao i druge simbole ili oznake bilo koje vrste.

Vjerovnici se svakodnevno susreću sa brojnim problemima u naplati svojih potraživanja prema dužnicima. Do problema često dolazi već u samom početku, pri zasnivanju poslovnih odnosa, radi nepoznavanja pravnog karaktera ugovora kojim se zasnivaju međusobne obveze. Vjerovnici se pri sklapanju ugovora mogu zaštititi ugovaranjem odgovarajućih uglavaka u ugovore, ili ugovaranjem instrumenata osiguranja plaćanja. Posebnu pažnju vjerovnici trebaju posvetiti obračunskim plaćanjima koja se sve češće koriste kao način podmirenja obveza dužnika. U slučaju nemogućnosti naplate potraživanja, vjerovnicima preostaje pokušati ostvariti svoja prava pokretanjem ovršnog postupka, a u konačnici i podnošenjem prijedloga za pokretanje predstečajnog i stečajnog postupka nad dužnikom. Još uvijek relativnu novinu predstavlja i mogućnost pokretanja stečaja nad dužnikom-potrošačem. O svim navedenim temama upoznat ćemo Vas na našoj radionici. Sve teme koje se obrađuju na radionici potkrijepljene su odgovarajućim primjerima iz sudske i upravne prakse.

## PRAVA VJEROVNICA U ODNOSIMA S DUŽNIKOM

19.9.2016. (ponedjeljak), Zagreb, hotel Antunović, Zagrebačka avenija 100 a

od 9.30 do 16 sati

Radionica je namijenjena poduzetnicima, managerima u trgovačkim društvima, obrtnicima, računovođama, pravnicima, voditeljima ureda i kadrovskih službi, udrugama poslodavaca, sindikatima, i svima drugima zainteresiranim za upoznavanje sa pravnim pravilima koja uređuju međusobna prava i obveze vjerovnika i dužnika. Kroz cijelo trajanje radionice pružaju se konkretni odgovori na Vaša pitanja!

### PROGRAM

**9:00 – 9:30** Akreditacije sudionika i preuzimanje radnih materijala  
**9:30 – 10:30** Zasnivanje obveza  
 Ugovorne kamate  
 Zatezne kamate  
 Ugovor o kupoprodaji  
 Bitni sastojci ugovora  
 • *Određivanje cijene u ugovoru*  
 • *Obveze prodavatelja*  
 • *Obveze kupca*  
**10:45 – 11:45** Rokovi ispunjenja novčanih obveza  
 • *Zakon o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi*  
 • *Zakon o obveznim odnosima*  
 Ugovor o zajmu  
 • *Bitni sastojci ugovora*  
 • *Obveze zajmodavca*  
 • *Obveze zajmoprimca*  
**11:45 – 12:45** Pauza za ručak (ručak je organiziran u restoranu Lucija u prizemlju hotela)

**12:45 – 13:45** Instrumenti osiguranja plaćanja  
 • *Mjenica*  
 • *Zadužnica*  
 • *Jamstvo*  
 • *Hipoteka*  
 • *Akreditiv*  
 • *Bankarska garancija*  
 • *Fiducij*  
 • *Escrow*  
**14:00 – 14:45** Obračunska plaćanja  
 • *Ustup tražbine (cesija)*  
 • *Preuzimanje duga*  
 • *Pristupanje dugu*  
 • *Preuzimanje ispunjenja*  
 • *Uputa (asignacija)*  
 • *Prijeboj (kompenzacija)*  
 Blokada računa dužnika  
**15:00 – 15:45** Pokretanje ovršnog postupka nad dužnikom  
 Predstečajni postupak nad dužnikom  
 • *Prijedlog vjerovnika za otvaranje predstečajnog postupka*

• *Pravni učinci predstečajnog postupka*  
 Stečaj dužnika  
 • *Pokretanje stečaja od strane vjerovnika*  
 • *Pravni učinci stečaja*  
 Stečaj potrošača  
 • *Zahtjev vjerovnika za pokretanjem postupka*  
 • *Izvansudski sporazum*  
 • *Pravne posljedice otvaranja stečaja potrošača*  
**15:45-** Diskusija i odgovori na pitanja

**Predavanje će održati Božo Prelević, dipl. iur., pravni stručnjak, urednik-savjetnik časopisa Računovodstvo i porezi u praksi i Poslovni savjetnik**

Organizator zadržava pravo promjene programa seminara.  
 U slučaju otkazivanja sudjelovanja od strane sudionika u roku od dva ili manje dana prije održavanja konferencije, uplaćeni novac se ne vraća.

Cijena jedne kotizacije: **980,00 kn** + PDV 25% (ukupno: 1.225,00kn) što molimo uplatiti na **IBAN broj HR0223600001101500130**, Centar za računovodstvo i financije d.o.o., Zagreb prije održavanja seminara. Gotovinske uplate na samom seminaru ne primamo.

**Na rane prijave i uplate do 15.7.2016. odobravamo popust od čak 20%. Odobravamo i dodatne popuste na tri i više sudionika iz jedne tvrtke.**

U cijenu kotizacije uračunato je **predavanje** prema programu, **blok i kemijska olovka, dva topla napitka, ručak iz ponude dnevnog menua u restoranu Lucija, te skripta**. Skriptu ćete moći preuzeti na portalu RiPup-a ([www.racunovodstvo-porezi.hr](http://www.racunovodstvo-porezi.hr)) uz pristupnu šifru iskazanu na vašem računu nakon uplate kotizacije. Svaki polaznik dobit će i **potvrdu o sudjelovanju**.

Više informacija i prijaviti se možete na brojevima telefona 01/49 21 737 i 01/49 21 742 i/ili na [sanja@ripup.hr](mailto:sanja@ripup.hr) te na fax. 01/48 36 099.

### PRIJAVNICA

#### Prava vjerovnika u odnosima s dužnikom

u ponedjeljak, dana 19.9.2016., Zagreb, hotel Antunović, Zagrebačka avenija 100a od 9.00 do 16 sati

Ime i prezime osobe/a koje prijavljujemo: \_\_\_\_\_

Tvrtka/Udruga/Institucija: \_\_\_\_\_

1. \_\_\_\_\_

Adresa: \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

Mjesto i poštanski broj: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

Faks: \_\_\_\_\_ OIB tvrtke: \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

Žig i potpis: \_\_\_\_\_



## **PRIJEDLOGOM ZAKONA PREDVIĐENO KAKO JE/SU ZABRANJENO:**

– komercijalne objave u uslugama informacijskog društva, u tisku i drugim tiskanim publikacijama, s ciljem izravnog ili neizravnog učinka na promicanje elektroničkih cigareta i spremnika za ponovno punjenje, osim u publikacijama koje su namijenjene isključivo za profesionalce uključene u trgovinu elektroničkim cigaretama ili spremnika za ponovno punjenje te publikacijama tiskanima i objavljenima u trećim zemljama, gdje te publikacije nisu prvenstveno namijenjene za tržište Europske unije;

– komercijalne objave na radiju, s ciljem izravnog ili neizravnog učinka na promicanje elektroničkih cigareta i spremnika za ponovno punjenje;

– bilo koji oblik javnog ili privatnog doprinosa radijskim programima s ciljem izravnog ili neizravnog promicanja elektroničkih cigareta i spremnika za ponovno punjenje;

– bilo koji oblik javnog ili privatnog doprinosa bilo kakvom događaju, aktivnosti ili pojedinoj osobi s ciljem izravnog ili neizravnog promicanja elektroničkih cigareta i spremnika za ponovno punjenje koji uključuje ili se održava u nekoliko država članica ili na bilo koji drugi način ima prekogranični utjecaj;

– audiovizualne komercijalne objave na koje se primjenjuje posebni propis o elektroničkim medijima, koje se odnose na elektroničke cigarete i spremnike za ponovno punjenje.

► Nadalje, predviđa se, slično kao i do sada, kako je zabranjeno sponzoriranje događaja, aktivnosti ili pojedinaca s ciljem, učinkom ili mo-

gućim učinkom izravne ili neizravne promidžbe duhanskih i srodnih proizvoda, uključujući bezdimne duhanske proizvode te biljnih proizvoda za pušenje, elektroničkih cigareta, spremnika za punjenje i uložaka za jednokratnu uporabu. Također predviđa se zabrana izravne i neizravne promidžbe i oglašavanje ovih proizvoda. Pod izravnom promidžbom proizvoda smatra se i izlaganje pojedinačnih pakiranja cigareta i ostalih duhanskih i srodnih proizvoda na vidljivim pozicijama u i na prodajnim mjestima, bilo koje vrste, gdje se prodaju duhanski i srodni proizvodi, uključujući ponudu tih proizvoda. Neizravnom promidžbom proizvoda smatra se organiziranje događanja na kojima se ističu naziv, logotip ili druge vizualne karakteristike koje podsjećaju na pojedini proizvod, prikazivanje logotipa i drugih znakova za označavanje proizvoda na predmetima koji u smislu zakona nisu duhanski ili srodni proizvodi. Pod neizravnom promidžbom smatra se i besplatna ponuda proizvoda na javnom mjestu i u javnim prostorima. Zabranjuje se svako isticanje naziva i logotipa duhanskih proizvoda kroz svjetleće reklame, plitice, stalke za prodaju, letke, kataloge i ostale promidžbene materijale. Zabranjeno je oglašavanje i promidžba proizvoda koji se ne smatraju duhanskim i srodnim proizvodima, a koji svojim oblikom, nazivom ili namjenom neposredno potiču potrošnju tih proizvoda te svako drugo oglašavanje koje oblikom, nazivom ili namjenom potiče potrošnju ovih proizvoda. Objavljivanje podataka o kakvoći i drugim svojstvima proizvoda u stručnim knjigama, časopisima i drugim stručnim publikacijama namijenjenim obavješćivanju proizvođača ili prodavača tih proizvoda ne smatra se oglašavanjem u smislu zakona. Stručne knjige, časopisi i druge stručne publikacije namijenjene obavješćivanju proizvođača ili prodavača moraju biti zapakirane u neprozirnu foliju zatvorenu s obje strane. Svi navedeni podaci ne smiju biti dostupni niti putem informacijskog društva.

### **Pušenje i konzumacija duhanskih i srodnih proizvoda prilikom javnih nastupa i prikazivanje na televiziji**

Odredbom čl. 22. Prijedloga zakona zabranjuje se pušenje i konzumacija duhanskih i srodnih proizvoda, uključujući bezdimne duhanske proizvode, elektroničkih cigareta i biljnih proizvoda za pušenje prilikom javnih nastupa i prikazivanje na televiziji osoba koje puše ili konzumiraju proizvode iz ovoga stav-

ka. Ova zabrana ne odnosi se na filmski program i umjetnička djela. Zabranjuje se objavljivanje u tisku fotografija ili crteža osoba koje puše u promidžbene svrhe.

Uz restriktivne zakonske odredbe u Prijedlogu zakona predviđene su i sankcije koje ipak nisu strže od onih iz ranijeg Zakona, tako što je propisano da će se prema čl. 38. Prijedloga zakona novčanom kaznom od 30.000,00 do 150.000,00 kuna kaznit će se za prekršaj pravna osoba ako sponzorira događaje, aktivnosti ili pojedince s ciljem, učinkom ili mogućim učinkom izravne ili neizravne promidžbe ili uporabe duhanskih i srodnih proizvoda (članak 20. stavak 1. Prijedloga zakona), izravno ili neizravno promiče duhanske i srodne proizvode i elektroničke cigarete (članak 20. stavak 2. Prijedloga zakona), te ističe naziv ili logotip duhanskih i srodnih proizvoda, uključujući elektroničke cigarete kroz svjetleće reklame, plitice, stalke za prodaju, letke, kataloge i ostale promidžbene materijale na svim prodajnim mjestima gdje se prodaju proizvodi ili oglašava proizvode koji se ne smatraju proizvodima, a koji svojim oblikom, nazivom ili namjenom neposredno potiču potrošnju proizvoda ili obavlja oglašavanje koje oblikom, nazivom ili namjenom potiče potrošnju proizvoda (članak 20. stavak 4. i 5. Prijedloga zakona).

Za ovaj prekršaj kaznit će se i fizička osoba te odgovorna osoba u pravnoj osobi novčanom kaznom u iznosu od 5.000,00 do 15.000,00 kuna.

Važno je ukazati i na odredbu čl. 8. st. 1. ranijeg Zakona o Hrvatskoj radioteleviziji ("Narodne novine", br. 25/03), prema kojoj je u programima HR-a i HTV-a zabranjeno na bilo koji način poticati građane, a posebice djecu i mladež, na uporabu duhanskih proizvoda, alkohola ili droga.

Prema čl. 12. st. 7. istog Zakona zabranjene su prikrivene promidžbene poruke, ali svjedoci smo upravo da duhanska industrija koristi reklamiranje nekih drugih sadržaja (primjerice likovnih izložbi u svom prostoru) u svrhu reklamiranja temeljne djelatnosti, što je prijeporno sa stajališta važećih odredbi o ograničenima promidžbe na Hrvatskoj radioteleviziji. Novi Zakon o Hrvatskoj radioteleviziji iz 2010. godine ne sadrži više ovu odredbu, ali je Zakonom o elektroničkim medijima *ex lege* propisano kako nisu dopušteni svi oblici audiovizualnih komercijalnih komunikacija koje promiču cigarete i druge duhanske proizvode. ■

Dragan Zlatović

# Kako uočiti prijevare i kriminalne zlouporabe sustava poreza na dodanu vrijednost

**K**ratke upute koje će vam pomoći zaštititi sebe ili svoju tvrtku od prijevare i organiziranog kriminala – prijevare koje uključuju nestajućeg fiktivnog trgovca često su povezane s organiziranim kriminalom.

Važno je pročitati ovu uputu. Ako ne obratite dužnu pažnju Porezna uprava može ustvrditi da ste znali ili morali znati da su vaše transakcije povezane s prijevornim zlouporabama sustava PDV-a i gubicima za proračun.

Možete izgubiti pravo na potraživanje pretporeza povezanog s tim prijevornim transakcijama.

Budite oprezni ako poslovanje tvrtke s kojom poslujete pokazuje bilo koju od sljedećih pojava (ili ako te pojavnosti pokazuje, previđa ili zanemaruje pojedinac u vašoj tvrtki):

- Novoosnovana ili nedavno aktivirana tvrtka bez poslovne ili financijske povijesti
- Kontakt osobe slabo poznaju ponuđena dobra i specifično tržište
- Ponude/kontakti u kojima se nudi laka i brza zarada „bez poslovnog rizika“
- Ponovljene ponude s istim ili nižim cijenama i malom ali stalnom dobiti
- Upute za plaćanje trećim osobama ili na račune u poreznim oazama
- Ponuđeni zajam bez osiguranja plaćanja s nerealnim kamatnim stopama i /ili uvjetima
- Upute dobavljača za plaćanjem manje od pune cijene (a često i manje od zaračunatog PDV-a)
- Osobe s prethodnom povijesti trgovine na veliko robom „visoke vrijednosti i malog volumena“, primjerice računala i dijelovi za računala, mobilni telefoni, igraće konzole i sl.
- Osnovane tvrtke koje su nedavno promijenile vlasnika – novi vlasnici koji nemaju prethodnog iskustva niti povijest poslovanja u vašoj djelatnosti
- Nove tvrtke kojima upravljaju osobe bez prethodnog znanja o dobrima – unajmljuju stručnjake iz vašeg sektora
- Registrirane adrese poslovanja u stambenim prostorima, kratkoročno unajmljenim poslovnim ili uredima „iz usluge“.

*Ovaj popis nije potpun – poduzetničko poslovanje podrazumijeva pridržavanje specifičnih pravila, korištenje logike, zdravog razuma i opreza prema poslovnim prilikama koje izgledaju predobro da bi bile istinite.*

## Kako PDV prijevare mogu utjecati na Vas i uspješnost vašeg poslovanja?

Organizatori PDV prijevare, konkretno onih najopasnijih koje uključuju nestajućeg/nepostojećeg trgovca (ne prijavljuju ili ne plaća zaračunati i prijavljeni PDV), izravno krađu novac iz državnog proračuna i time umanjuju kvalitetu javnih usluga.

PDV prijevare izravno utječu na konkurentnost poduzetnika na hrvatskom i zajedničkom EU tržištu.

Uz organizatore i počinitelje takvih prijevare odgovornost pa i značajne financijske posljedice mogu snositi i poduzetnici koji svjesno ili nesvjesno posluju s prijevornim osobama.

Ukoliko ne poduzmete mjere razumne procjene rizika, uključujući i „Upoznajte svog klijenta“ (KYC provjere – Know Your Customer) ili zaneimate upozoravajuće pokazatelje riskirate uključenost/sudjelovanje u prijevri. Ako ste znali ili morali znati/uočiti povezanost transakcije u kojoj ste sudjelovali s prijevarom, Porezna uprava može odbiti vaš zahtjev za povratom više plaćenog PDV-a ili možete biti obvezni platiti tuđu obvezu PDV-a.

I u slučaju da je pojedinačna transakcija naizgled potpuno legitimna potrebno je, prije donošenja poslovne odluke, pažljivo razmotriti je li u skladu s uobičajenim načinom trgovanja konkretnim dobrima.

Tekst je u cijelosti preuzet s portala *Porezne Uprave*

## Kako se zaštititi?

### VODITI RAČUNA

- O neophodnosti poznavanja tržišta, pravila poslovanja, dobavljača i kupaca u vašoj djelatnosti
- Da vam je poznato podrijetlo dobara i usluga koje su vam ponuđene
- Da nemate sumnji ili dvojbi o ispravnosti i zakonitosti
- O svim okolnostima koje upućuju na (ne)zakonitost ponuđenog poslovnog poduhvata

### PROVJERITI

- Status ponuđenih dobara (smještaj, raspoloživost, opis, količina)
- Ugled/reference vaših dobavljača i kupaca
- Komercijalnu opravdanost/održivost transakcije
- Realnost i poslovnu opravdanost predloženih modaliteta plaćanja.



## Privremeni/povremeni, sezonski poslovi u poljoprivredi

Zakonom o poticanju zapošljavanja („Narodne novine“, br. 57/12 i 120/12) uređen je odnos zapošljavanja na privremenim, odnosno povremenim sezonskim poslovima u poljoprivredi.

Sezonski radnik u poljoprivredi je nezaposlena osoba, korisnik mirovine ili tražitelj zaposlenja koji, na temelju ugovora o sezonskom radu, obavlja privremene, odnosno povremene sezonske poslove u poljoprivredi.

Ugovor o sezonskom radu za obavljanje privremenih, odnosno povremenih sezonskih poslova u poljoprivredi sklapa se, prije početka rada, za svaki radni dan, predajom i prihvatom vrijednosnog kupona te njegovim evidentiranjem na propisanom obrascu ugovora o sezonskom radu u poljoprivredi (čl.10. Zakona). Zakonom je definiran obvezni sadržaj ovog ugovora, tako da isti ugovor mora sadržavati: podatke o poslodavcu i sezonskom radniku u poljoprivredi, podatak o najdužem trajanju redovitog radnog dana, podatke o stanci, dnevnom i tjednom odmoru, u najkraćem trajanju prema općem propisu o radu, podatak o načinu i rokovima isplate dnevnog iznosa plaće i evidentiran vrijednosni kupon. Ministar nadležan za rad, uz suglasnost ministra

nadležnog za financije, za svaku sljedeću kalendarsku godinu, a najkasnije do 31. prosinca tekuće kalendarske godine, odlukom propisujei najniži dnevni iznos plaće sezonskog radnika u poljoprivredi.

Prema Odluci o najnižem dnevnom iznosu plaće sezonskog radnika u poljoprivredi za 2015. godinu („Narodne novine“, br. 155/12) najniži dnevni iznos neto plaće koju je poslodavac dužan isplatiti sezonskom radniku koji obavlja privremene odnosno povremene sezonske poslove u poljoprivredi, za 2015. godinu nakon obračuna i obustave poreza na dohodak i prireza poreza na dohodak sukladno propisima koji uređuju oporezivanje, ne može biti niži od 72,10 kuna. Na iznos ove plaće odnosno iz iznosa ove plaće, ne obračunavaju se i ne uplaćuju doprinosi za obvezna osiguranja po stopama prema posebnom propisu, jer su ista uplaćena unaprijed kupnjom vrijednosnog kupona.

### Trajanje sezonskog posla

Rad sezonskog radnika u poljoprivredi može trajati najduže devedeset dana tijekom kalendarske godine te ne mora biti u neprekidnom trajanju. Poslodavac ne smije sklopiti ovaj ugovor s osobom izuzetom iz kruga osoba tražitelja zaposlenja, odnosno osoba koje se žele zaposliti na privremenim, odnosno povremenim sezonskim poslovima u poljoprivredi (čl.2.st.1.podst.4. Zakona), s maloljetnikom te s osobom koja koristi roditeljska

prava prema posebnom propisu. Osobe izuzete prema čl. 2. st.1. podst. 4. Zakona su : zaposlena osoba, odnosno samozaposlena osoba i osoba koja se nalazi u nekom radnom ili socijalnom statusu na temelju kojega je obvezno osigurana prema posebnim propisima koji uređuju obvezna osiguranja; osoba zaposlena na temelju ugovora o radu na određeno vrijeme za stalne sezonske poslove, u razdoblju u kojem obavlja ugovorene poslove; osoba koja ima utvrđenu opću nesposobnost za rad; te osoba koja je osigurana na produženo osiguranje prema posebnom propisu koji uređuje mirovinsko osiguranje, osim ako je osigurana na produženo osiguranje za vrijeme nezaposlenosti, tijekom privremenog ili sezonskog prekida obavljanja djelatnosti ili za vrijeme nezaposlenosti pomorca nakon prestanka ugovora o radu na određeno vrijeme.

### Zaštita prava sezonskih radnika

Na sezonskog radnika u poljoprivredi na odgovarajući način se primjenjuju propisi koji uređuju zaštitu zdravlja i sigurnost na radu, a na zaštitu njegovih prava na odgovarajući se način primjenjuje opći propis o radu. Nadalje, na sezonskog radnika u poljoprivredi koji ima sklopljen ugovor o sezonskom radu u poljoprivredi ne primjenjuju se posebni propisi kojima je uređen prestanak vođenja nezaposlene osobe u evidenciji nezaposlenih, propisi koji uređuju obustavu ili prestanak prava za vrijeme nezaposlenosti niti propisi koji uređuju

prestanak isplate mirovine korisniku mirovine.

Pravilnikom o obliku i sadržaju ugovora o sezonskom radu u poljoprivredi i vrijednosnog kupona („Narodne novine“, br. 64/12) propisan je sadržaj i oblik ugovora o sezonskom radu u poljoprivredi i vrijednosnog kupona te postupak izdavanja, zamjene, distribucije, prodaje, evidentiranja podataka i vođenje registra vrijednosnih kupona.

Vrijednosni kupon je javna isprava kojom se dokazuje da je poslodavac za sezonskog radnika u poljoprivredi uplatio doprinose za obvezna osiguranja prema dnevnoj osnovici.

### Sadržaj ugovora o radu za sezonskog radnika

Ugovor o sezonskom radu za obavljanje privremenih odnosno povremenih poslova u poljoprivredi sadrži sljedeće podatke: ime, prezime, osobni identifikacijski broj (OIB) i adresu stanovanja sezonskog radnika u poljoprivredi; dan, mjesec i godinu rada sezonskog radnika u poljoprivredi, naziv, OIB i sjedište poslodavca; dnevni iznos, način i rok isplate plaće sezonskog radnika u poljoprivredi; evidentiran (nalijepljen) vrijednosni kupon; naznaku o najdužem trajanju redovitoga radnog dana sezonskog radnika u poljoprivredi; te naznaku o najkraćem trajanju stanke, dnevnog i tjednog odmora sezonskog radnika u poljoprivredi. Poslodavac može ugovoreni dnevni iznos plaće sezonskom radniku u poljoprivredi isplatiti u gotovom novcu. Predajom i prihvatom vrijednosnog kupona te njegovim evidentiranjem (lijepljenjem), smatra se da su sezonski radnik u poljoprivredi i poslodavac suglasni sa sadržajem ugovora o sezonskom radu u poljoprivredi, kojeg je sezonski radnik u poljoprivredi

za vrijeme rada obvezan kod sebe imati.

Prema odredbi čl.11. Zakona o poticanju zapošljavanja („Narodne novine“, br. 57/12 i 120/12) članovi obitelji poslodavca fizičke osobe koja obavlja registriranu poljoprivrednu djelatnost, fizičke osobe koja je nositelj obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva evidentiranog u odgovarajućem upisniku, odnosno fizičke osobe koja može zapošljavati na privremenim, odnosno povremenim sezonskim poslovima u poljoprivredi (čl. 2. st.1. podst. 7. al. 1.-3. Zakona), mogu toj fizičkoj osobi pomagati u obavljanju privremenih, odnosno povremenih sezonskih poslova u poljoprivredi, bez obveze sklapanja ugovora o sezonskom radu za obavljanje privremenih, odnosno povremenih sezonskih poslova u poljoprivredi. Dakle, takve osobe mogu obavljati poslove u poljoprivredi bez sklapanja radno-pravnog ugovora.

Pod članom obitelji poslodavca fizičke osobe iz članka 2. stavka 1. podstavka 7. Zakona smatraju se: supružnik, srodnici po krvi u ravnoj lozi i njihovi supružnici (djedovi i bake, roditelji, djeca, unuci i praunuci), srodnici po krvi u pobočnoj lozi i njihovi supružnici (braća i sestre te njihovi potomci, braća i sestre oca i majke te njihovi potomci), srodnici po tazbini i njihovi supružnici (roditelji supružnika, braća i sestre supružnika te njihovi potomci), pastoračad i posvojenici i njihovi supružnici, korisnik udomiteljstva kojem ta fizička osoba pruža uslugu udomiteljske skrbi, osoba koju je ta fizička osoba dužna uzdržavati te osoba s kojom je ta fizička osoba u izvanbračnoj zajednici.

Nadalje, navedenoj fizičkoj osobi koja može zapošljavati na privremenim, odnosno povremenim sezonskim poslovima u poljoprivredi (čl. 2. st.1. podst. 7. al. 3. Zakona), koja

**Novčanom kaznom od 50.000,00 do 100.000,00 kuna kaznit će se za prekršaj poslodavac pravna osoba:**

1) ako sezonskog radnika u poljoprivredi zaposli na poslovima koji se ne smatraju privremenim, odnosno povremenim sezonskim poslovima u poljoprivredi (članak 2. stavak 1. podstavak 5. Zakona ),

2) ako ugovor o sezonskom radu za obavljanje privremenih, odnosno povremenih sezonskih poslova u poljoprivredi, za svaki radni dan ne sklopi prije početka rada (članak 10. stavak 1. Zakona),

3) ako zaposli sezonskog radnika u poljoprivredi u trajanju dužem od devedeset dana tijekom kalendarske godine (članak 10. stavak 4. Zakona ),

9) ako ugovor o sezonskom radu za obavljanje privremenih, odnosno povremenih sezonskih poslova u poljoprivredi, sklopi s osobom izuzetom člankom 2. stavkom 1. podstavkom 4. Zakona, ili s maloljetnikom, ili s osobom koja koristi roditeljska ili roditeljska prava prema posebnom propisu (članak 10. stavak 5. Zakona).

**Novčanom kaznom od 10.000,00 do 30.000,00 kuna za navedeni prekršaj kaznit će se poslodavac fizička osoba i odgovorna osoba pravne osobe.**

kao poslodavac zapošljava na privremenim, odnosno povremenim sezonskim poslovima u poljoprivredi, u obavljanju tih poslova mogu pomagati prijatelji i susjedi, bez obveze sklapanja ugovora o sezonskom radu za obavljanje privremenih, odnosno povremenih sezonskih poslova u poljoprivredi, ako taj rad obavljaju bez plaćanja i druge materijalne koristi. ■

Dragan Zlatović

**WWW PROPISI.HR**  
PRAVNI PORTAL



**DNEVNA  
AŽURNOST!**

- Hrvatski pravni portal s važećim pročišćenim propisima (zakoni i podzakonski akti)
- Sudska praksa
- Razna mišljenja nadležnih tijela
- Modeli ugovora
- Razna pravna dokumentacija

**WWW.PROPISI.HR**

**Pretplatiti se možete na broju  
telefona 01 49 21 742**

# ZAŠTITA PRAVA KRAJNJIH KORISNIKA ELEKTRONIČKIH KOMUNIKACIJSKIH USLUGA

Prema izvještaju HAKOM-a, operatori su u 2015. ulagali u razvoj infrastrukture, napredne tehnologije i inovativnih usluga u iznosu većem od 2,5 milijarde kuna, što svjedoči izrazitom značaju tržišta elektroničkih komunikacija u RH.



Tržište elektroničkih komunikacija regulirano je Zakonom o elektroničkim komunikacijama (Nar. nov., br. 73/08, 90/11, 133/12, 80/13, 71/14) koji je u cijelosti usklađen s mjerodavnom pravnom stečevinom Europske unije. Zaštita prava krajnjih korisnika osobito je važan segment, budući da četiri hrvatska Savjetovališta za potrošače bilježe više od 50% sveukupno zaprimljenih pritužbi potrošača koje se odnose upravo na ovo područje javnih usluga.

## Što su elektroničke komunikacijske usluge?

Elektroničke komunikacijske usluge su usluge koje se, u pravilu, pružaju uz naknadu, a sastoje se od prijenosa signala u elektroničkim komunikacijskim mrežama, uključujući telekomunikacijske usluge i usluge prijenosa u

radiodifuzijskim mrežama. Njihova podvrsta su javne komunikacijske usluge koje predstavljaju elektroničke komunikacijske usluge koje su javno dostupne na tržišnoj osnovi.

## Tko se smatra operatorom?

Operatorom se smatra pravna ili fizička osoba koja pruža ili je ovlaštena pružati javnu komunikacijsku uslugu, odnosno davati na korištenje javnu komunikacijsku mrežu ili povezanu opremu.

## Tko se smatra korisnikom usluga?

Korisnikom usluga smatra se pravna ili fizička osoba koja se koristi javno dostupnom elektroničkom komunikacijskom uslugom ili zahtijeva tu uslugu, u privatne ili poslovne svrhe, pri čemu ne mora biti pretplatnik te usluge.

## DOSTUPNOST UNIVERZALNE USLUGE

Univerzalne usluge moraju biti nesmetano dostupne svim krajnjim korisnicima usluga, po pristupačnoj cijeni, na cijelom području RH, a obuhvaćaju jednu ili više sljedećih usluga:

- 1** pristup javnoj komunikacijskoj mreži i javno dostupnim telefonskim uslugama na nepokretnoj lokaciji, što omogućuje govornu komunikaciju, komunikaciju putem telefaksa i podatkovnu komunikaciju, uz brzine prijenosa podataka koje omogućuju djelotvoran pristup Internetu (uzimajući u obzir raširene tehnologije kojima se koristi većina pretplatnika, kao i tehnološku ostvarivost),
- 2** pristup krajnjih korisnika usluga najmanje jednom sveobuhvatnom imeniku svih pretplatnika javno dostupnih telefonskih usluga,
- 3** pristup krajnjih korisnika usluga, uključujući i korisnike javnih telefonskih govornica, službi davanja informacija o brojevima pretplatnika,
- 4** postavljanje javnih telefonskih govornica ili drugih javno dostupnih pristupnih točaka za javnu govornu uslugu na javnim mjestima dostupnim u svako doba,
- 5** posebne mjere za osobe s invaliditetom, uključujući pristup hitnim službama i službi davanja informacija o brojevima pretplatnika i imeniku pretplatnika te primjeren izbor operatora koji su dostupni većini krajnjih korisnika usluga,
- 6** posebne cjenovne sustave prilagođene potrebama socijalno ugroženih skupina krajnjih korisnika usluga.

Krajnjim korisnikom usluga smatra se, pak, korisnik usluga koji ne obavlja djelatnost elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga.

## Prava i obveze iz pretplatničkog ugovora

Pretplatničkim ugovorom utvrđuju se prava i obveze iz pretplatničkog odnosa operatora javnih komunikacijskih usluga i pretplatnika tih usluga, pri čemu

ugovor mora biti pisan jednostavnim jezikom koji je razumljiv prosječnom korisniku usluga. Ugovor se mora temeljiti na objavljenim općim uvjetima poslovanja i cjeniku usluga operatora, koji se smatraju njegovim sastavnim dijelom, kao i na uvjetima korištenja pojedinih usluga, a osobito mora sadržavati odredbe utvrđene Zakonom o zaštiti potrošača.

Obvezno trajanje pretplatničkog

kog ugovora ne može biti dulje od 2 godine, pretplatnik ima pravo na raskid ugovora u bilo kojem trenutku, a ugovorom se može utvrditi da pretplatnik koji raskine ugovor prije isteka razdoblja obveznog trajanja ugovora mora platiti mjesečnu naknadu za ostatak razdoblja obveznog trajanja ugovora ili naknadu u visini popusta na proizvode i usluge koje je ostvario - ako je plaćanje te naknade povoljnije za pretplatnika (tzv. penali), osim u slučaju izmjena općih uvjeta poslovanja ili cjenika koje su za krajnjeg korisnika nepovoljnije. Pretplatnik također ima pravo na raskid bez plaćanja tzv. penala i kad operator nije u mogućnosti ispuniti ugovornu obvezu u skladu s općim uvjetima poslovanja.

Operatori usluga s posebnom tarifom moraju osigurati da se na početku svakog poziva prema takvoj usluzi najavi cijena poziva i početak naplate te da se omogućiti prekid poziva nakon najave, u razumnom roku, a prije početka naplate poziva.

### **Izdavanje računa i postupak u slučaju nepodmirenja**

Operatori moraju svojim krajnjim korisnicima osigurati automatsku zabilježbu podataka o pruženim uslugama u svrhu obračuna troškova pružanja tih usluga, omogućiti uvid i kontrolu podataka o troškovima pruženih usluga, kao i omogućiti pretplatnicima, bez naknade i na njihov zahtjev, podroban ispis računa za pružene usluge, pridržavajući se propisa o zaštiti osobnih podataka.

Ne podmiri li pretplatnik dugovanje za pružene usluge ni u roku od 30 dana od dana dostavljanja pisane opomene (a pritom nije podnio prigovor na račun), operator ima pravo privremeno isključiti pretplatničku terminalnu opremu za one usluge za koje nije podmireno dospjelo dugo-

vanje. Tijekom privremenog isključenja, pretplatnik ima pravo primiti dolazne pozive kada se nalazi u RH te upućivati odlazne pozive prema hitnim službama i besplatnom broju službe za korisnike usluga svojeg operatora. Ne podmiri li pretplatnik dugovanje ni nakon isteka 30 dana od dana privremenog isključenja, operator može trajno isključiti pretplatničku terminalnu opremu i raskinuti ugovor.

### **Rješavanje prigovora krajnjih korisnika**

Krajnji korisnik može operatoru podnijeti argumentirani prigovor u pisanom obliku na:

- pružanje usluga (u roku od 30 dana od dana pružanja usluge),

- iznos kojim je zadužen za pruženu uslugu (u roku od 30 dana od dana dospijea računa),

- kakvoću pružene usluge ili povredu odredaba pretplatničkog ugovora (u roku od 15 dana od dana saznanja za radnju ili propust operatora, a najkasnije u roku od 30 dana od dana povrede odredaba pretplatničkog ugovora).

Operator može potvrditi iznos zaduženja ili ga prilagoditi točnom iznosu, a pritom krajnji korisnik, do rješenja prigovora, plaća nesporni dio iznosa računa, u suprotnom operator može provesti privremeno isključenje.

Operator je obavezan dostaviti pisani odgovor krajnjem kori-

sniku u roku od 15 dana od dana zaprimanja prigovora. Na pisani odgovor operatora krajnji korisnik ima pravo podnijeti daljnju pritužbu povjerenstvu za pritužbe potrošača koje je osnovano pri operatoru, u roku od 30 dana od dana dostavljanja pisanog odgovora. Članovima povjerenstva imenuju se i predstavnici udruga za zaštitu potrošača te je povjerenstvo obvezno dostaviti pisani odgovor krajnjem korisniku u roku od 30 dana od dana zaprimanja pritužbe.

U slučaju spora između krajnjeg korisnika i operatora, krajnji korisnik može podnijeti (trećestupanjski) zahtjev za rješavanje spora HAKOM-u u roku od 30 dana od dana dostavljanja pisanog odgovora povjerenstvu za pritužbe potrošača. Operator je obavezan surađivati s HAKOM-om koji odlukom rješava spor na temelju podataka, dokumentacije i očitovanja stranaka u postupku, bez provođenja usmene rasprave, najkasnije u roku od 4 mjeseca od dana podnošenja zahtjeva za rješavanje spora.

### **Korištenje tuđih nekretnina na temelju prava puta**

Zakonom o elektroničkim komunikacijama operatorima se omogućava gradnja, održavanje, razvoj i korištenje elektroničke komunikacijske mreže i elektroničke komunikacijske infrastrukture na općem dobru, na nekretninama u vlasništvu RH i jedinica lo-

kalne i područne (regionalne) samouprave, ali i na nekretninama u vlasništvu drugih pravnih i fizičkih osoba.

Smatra se da infrastrukturni operator ima pravo puta ako je izgradio elektroničku komunikacijsku infrastrukturu na općem dobru ili na spomenutim nekretninama, ako posjeduje uporabnu dozvolu izdanu na svoje ime ili ako se koristi elektroničkom komunikacijskom, bez sudskog spora s upraviteljem općeg dobra ili vlasnikom nekretnine na kojoj je izgrađena ta infrastruktura, u razdoblju od najmanje 3 godine od početka njezina korištenja. Tada mu HAKOM izdaje potvrdu o pravu puta.

Pritom je infrastrukturni operator obavezan plaćati upravitelju općeg dobra ili vlasniku nekretnine naknadu za pravo puta, a upravitelj općeg dobra ili vlasnik nekretnine obavezan je infrastrukturnom operatoru omogućiti ostvarivanje prava puta.

### **Nadzor nad tržištem elektroničkih komunikacija**

Regulatorne poslove i inspekcijski nadzor nad primjenom Zakona o elektroničkim komunikacijama i propisa donesenih na temelju njega te međunarodnih ugovora i sporazuma iz područja elektroničkih komunikacija koji obvezuju RH obavlja Hrvatska regulatorna agencija za mrežne djelatnosti (HAKOM). Agencija osobito promiče interese korisnika usluga osiguravanjem pristupa univerzalnim uslugama za sve korisnike, osiguravanjem njihove visoke razine zaštite u odnosima s operatorima (pristupačan postupak rješavanja sporova), poticanjem operatora na davanje transparentnih obavijesti krajnjim korisnicima te drugim mjerama kojima se promiču funkcionalnost i kvaliteta elektroničkih komunikacijskih mreža i usluga. ■

Dunja Mak

### **Novčana kazna od 100.000,00 do 1.000.000,00 kuna**

Prema čl. 119. st. 1. t. 18. Zakona o elektroničkim komunikacijama, novčanom kaznom u iznosu od 100.000,00 do 1.000.000,00 kuna kaznit će se za prekršaj pravna osoba ako ne temelji, ne sklapa ili ne raskida pretplatničke ugovore u skladu s odredbama tog Zakona.

### **Novčana kazna u iznosu od 50.000,00 do 500.000,00 kuna**

Prema čl. 120. st. 1. t. 14. Zakona o elektroničkim komunikacijama, novčanom kaznom u iznosu od 50.000,00 do 500.000,00 kuna kaznit će se za prekršaj pravna osoba ako provodi postupak privremenog ili trajnog isključenja pretplatničke terminalne opreme ili izdavanja opomene protivno odredbama tog Zakona.

# ORGANIZIRANJE PAKET-ARANŽMANA I IZLETA



**T**uristička agencija je trgovačko društvo, trgovac pojedinac, obrtnik ili njihova organizacijska jedinica koji pružaju usluge organiziranja putovanja ili posredovanja usluga vezanih uz putovanje i boravak turista.

**Paket aranžman (paušalno putovanje)** jest unaprijed utvrđena kombinacija od najmanje dvije pojedinačne usluge koje se sastoje od prijevoza, smještaja ili drugih turističkih i ugostiteljskih usluga što čine cjelinu, a pružaju u vremenu dužem od 24 sata ili uključuju barem jedno noćenje, te se prodaju po ukupnoj unaprijed utvrđenoj (paušalnoj) cijeni.

**Izlet** jest unaprijed utvrđena kombinacija od najmanje dvije pojedinačne usluge koje se sastoje od prijevoza ili drugih turističkih i ugostiteljskih usluga, a traju manje od 24 sata i ne uključuje noćenje.

## Usluge turističke agencije u organiziranju paket-aranžmana i izleta

Turistička agencija sukladno članku 7. stavku 1., između ostalog, može pružati usluge: 1) organiziranja paket-aranžmana, sklapanje i provedba ugovora o paket-aranžmanu, 2) organiziranje izleta, sklapanje i provedba ugovora o izletu, te 3) posredovanje u sklapanju

## Zakon o pružanju usluga u turizmu (Narodne novine, broj 68/07, 88/10, 30/14, 89/14 i 152/14) uređuje način i uvjeti za pružanje usluga u turizmu.

ugovora o organiziranom putovanju (paket-aranžman i izlet). Turistička agencija koja organizira putovanja (paket-aranžman i izlet) ili pruža uslugu prijevoza putnika dužna je koristiti prijevozna sredstva u kojima su putnici osigurani od posljedica nesretnog slučaja i prtljaga od gubitka i oštećenja, kao i ugostiteljske objekte u kojima su korisnici usluga osigurani od posljedica nesretnog slučaja (članak 14. Zakona stavak 1. Zakona).

Turistička agencija obvezna je za svako putovanje koje organizira (paket-aranžman i izlet) izdati program, prospekt ili katalog (promidžbeni materijal - tiskani ili elektronički) koji treba staviti na raspolaganje putniku prije sklapanja ugovora o organiziranju putovanja, a koji ovisno o uslugama mora sadržavati obavijesti o cijeni putovanja, odredištu (destinaciji), sredstvu, karakteristikama i kategori-

ji prijevoza, vrsti smještajnog objekta, planu putovanja, itd. (članak 17. Zakona).

Turistička agencija koja organizira putovanje dužna je za svaki paket-aranžman osigurati jamčevinu kod banke ili osiguravajućeg društva radi naknade putniku plaćene cijene putovanja, ako zbog platne nemogućnosti ili stečaja turističke agencije izostanu usluge putovanja i troškova, koji su nastali zbog platne nemogućnosti ili stečaja putničke agencije za povratak putnika u mjesto polaska. Jamčevina može biti u obliku police osiguranja, gotovinskog pologa ili bankovnog jamstva (garancije). Turistička agencija dužna je putniku prilikom uplate iznosa za turistički paket-aranžman izdati potvrdu o osiguranju jamčevine koja mu omogućava neposredno ostvarivanje prava na naknadu prema banci ili osiguravajućem društvu (članak 18. Zakona). Turistička agencija koja organizira putovanje (paket-aranžman) dužna je s osiguravateljem sklopiti ugovor o osiguranju od odgovornosti za štetu koju prouzroči putniku neispunjenjem, djelomičnim ispunjenjem ili neurednim ispunjenjem obveza koje se odnose na paket aranžman (članak 19. Zakona). ■

Marija Butković

## Prekršaji propisani Zakonom

Novčanom kaznom od 8.000,00 do 100.000,00 kuna kaznit će se za prekršaj pravna osoba ako:

- organizira putovanje (paket-aranžman ili izlet) ili pruža uslugu prijevoza putnika, a ne koristi prijevozna sredstva u kojima su putnici osigurani od posljedica nesretnog slučaja i prtljaga od gubitka i oštećenja, kao i ugostiteljske objekte u kojima su korisnici usluga osigurani od posljedica nesretnog slučaja (članak 14. Zakona),

- ne osigura jamčevinu za svaki turistički paket-aranžman kod banke ili osiguravajućeg društva ili ako prilikom uplate iznosa za paket-aranžman putniku ne izda potvrdu o osiguranju jamčevine, koja mu omogućava neposredno ostvarenje prava za nadoknadu štete zbog nastalih troškova prema banci ili osiguravajućem društvu (članak 18. stavak 1. i 3. Zakona),

- ne sklopi s osiguravateljem ugovor o osiguranju od odgovornosti za štetu koju prouzroči putniku neispunjenjem, djelomičnim ispun-

jenjem ili neurednim ispunjenjem obveza koje se odnose na paket-aranžman (članak 19. Zakona).

Za navedene prekršaje kaznit će se i odgovorna osoba u pravnoj osobi novčanom kaznom od 3.000,00 do 15.000,00 kuna, te fizička osoba novčanom kaznom od 8.000,00 do 15.000,00 kuna, a isti se mogu kazniti i na mjestu izvršenja prekršaja novčanom kaznom u iznosu od 2.500,00 kuna.

Novčanom kaznom od 6.000,00 do 50.000,00 kuna kaznit će se za prekršaj pravna osoba ako za svako putovanje koje organizira (paket-aranžman i izlet) ne izda program, prospekt ili katalog (promidžbeni materijal), odnosno ne stavi ga na raspolaganje putniku prije sklapanja ugovora o organiziranju putovanja sukladno članku 17. ovoga Zakona (članak 17. Zakona). Za navedene prekršaje kaznit će se i odgovorna osoba u pravnoj osobi novčanom kaznom od 2.500,00 do 10.000,00 kuna, te fizička osoba novčanom kaznom od 6.000,00 do 15.000,00 kuna, a isti se mogu kazniti i na mjestu izvršenja prekršaja novčanom kaznom u iznosu od 2.000,00 kuna.

## JESTE LI ZNALI DA...

### OSLOBOĐENJE OD PLAĆANJA KOMORSKOG DOPRINOSA NOVOOTVORENOG OBRTA

... su oslobođeni plaćanja obveznog komorskog doprinosa obrtnici novootvorenih obrta za prvu godinu rada. Novootvorenim obrtom smatra se samo prvi upis u Obrtni registar. Navedeno oslobođenje ostvaruje se podnošenjem pisanog zahtjeva udruženju obrtnika na čijem se području nalazi sjedište obrta, koje će provjeriti ispunjenje uvjeta i ako su uvjeti ispunjeni, zatražiti otpis zaduženja obveznog komorskog doprinosa od područne obrtničke komore.

### ODRIČANJE PRAVA NA GODIŠNJI ODMOR

... sukladno čl. 80. Zakona o radu, **ništetan je sporazum o odricanju od prava na godišnji odmor, odnosno o isplati naknade umjesto korištenja godišnjeg odmora.**

Međutim, nakon što protekne vrijeme u kojem se godišnji odmor mogao koristiti, ako se postigne sporazum između poslodavca i radnika o naknadi štete za neiskorišteni godišnji odmor, nema zapreke da se ta naknada isplati. Ipak, bez obzira na naknadu štete koja će se isplatiti radniku, to ne oslobađa poslodavca od prekršajne odgovornosti.

Podsjećamo da sukladno čl. 82. st. 1. Zakona o radu, u slučaju prestanka ugovora o radu, poslodavac je dužan radniku koji nije iskoristio godišnji odmor u cijelosti, isplatiti naknadu umjesto korištenja godišnjeg odmora. U tom slučaju, isplata takve naknade za neiskorišteni godišnji odmor nije prekršaj.

### PROSJEČNA MJESEČNA PLAĆA PO ZAPOSLENOME U PRAVNIM OSOBAMA ZA 2015.

... su u Narodnim novinama broj 22/2016 objavljene prosječne mjesečne isplaćene plaće po zaposlenome u pravnim osobama Republike Hrvatske za 2015. godinu i to u sljedećim iznosima:

- **neto-plaća** po zaposlenome **5.711** kune;
- **bruto-plaća** po zaposlenome **8.055** kune.



### DO KADA SE MORA ISKORISTITI GODIŠNJI ODMOR ZA 2015.

... neiskorišteni godišnji odmor iz 2015. godine radnik mora iskoristiti najkasnije **do 30. lipnja 2016.** godine. Iznimno, neiskorišteni godišnji odmor iz 2015. godine koji radnik zbog korištenja prava na roditeljski, roditeljski i posvojiteljski dopust te dopust radi skrbi i njege djeteta s težim smetnjama u razvoju nije mogao iskoristiti ili njegovo korištenje poslodavac nije omogućio do 30. lipnja 2016. godine, radnik ima pravo iskoristiti do 31. prosinca 2016.

### SEZONSKI RAD U POLJOPRIVREDI

... radi posebnih obilježja sezonskog rada u poljoprivredi, poslodavci imaju mogućnost zaposliti radnika povremeno ili privremeno do 90 dana godišnje (u kontinuitetu ili sa prekidima) bez prijave na obvezna osiguranja. Sezonski radnik u poljoprivredi može biti nezaposlena osoba, korisnik mirovine ili tražitelj zaposlenja koji, na temelju ugovora o sezonskom radu, obavlja privremene, odnosno povremene sezonske poslove u poljoprivredi. Radnici na **privremenim ili povremenim sezonskim poslovima u poljoprivredi zapošljavaju se temeljem ugovora o sezonskom radu u poljoprivredi, koji se popunjava na papirnatom Obrascu USP-1 (kojeg radnik uvijek mora imati kod sebe).** Doprinosi za sezonske radnike u poljoprivredi plaćaju se putem vrijednosnih kupona (putem kojih se za radnike uplaćuje doprinos za mirovinsko osiguranje I. II. stup, doprinos za zapošljavanje i doprinos za zaštitu zdravlja na radu na dnevnu osnovicu koja za 2016. godinu iznosi 20,57 kn). Vrijednosni kuponi kupuju se u FINA-i. Najniži dnevni iznos neto plaće sezonskog radnika za 2016. godinu (nakon obračuna i obustave poreza na dohodak i prireza) iznosi 72,10 kuna. Dnevni iznos plaće, kao i ostali primici koje poslodavac isplati ili daje sezonskom radniku (na privremenim, odnosno povremenim poslovima) u poljoprivredi, smatraju se primicima od kojih se utvrđuje drugi dohodak i podliježu obvezi poreza na dohodak i obvezi prireza porezu na dohodak.

### TELEFONSKI SAVJETI TIJEKOM LJETA

... telefonski savjeti u razdoblju od 1. do 25. kolovoza 2016. neće biti dostupni pretplatnicima zbog korištenja kolektivnog godišnjeg odmora savjetnika.



# PREGLJED KAZNI

## Porez na potrošnju

Kazna do **25**x 

Porez za potrošnju plaća se na potrošnju alkoholnih pića (vinjak, rakiju i žestoka pića), prirodnih vina, specijalnih vina, piva i bezalkoholnih pića u ugostiteljskim objektima. Obveznik poreza na potrošnju jest društvo ili obrtnik koji pruža ugostiteljske usluge. Osnovicu poreza na potrošnju čini prodajna cijena pića koje se proda u ugostiteljskim objektima. Obračun i način plaćanja poreza na potrošnju uređuje se odlukom grada, odnosno općine. Stopu poreza na potrošnju propisuje grad, odnosno općina, a ne može biti veća od 3% od osnovice na koju se plaća porez na potrošnju. *Ako osoba ne uplati porez na potrošnju u propisanom roku, propisana je novčana kazna:*

- za trgovačko društvo od 500,00 do 25.000,00 kuna;
- za odgovornu osobu od 1.000,00 do 10.000,00 kuna;
- za obrtnika od 500,00 do 25.000,00 kuna.

*Kazna propisana: čl. 89. st. 1. toč. 2. i st. 2. Zakona o financiranju jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave.*

## Nezakonita uporaba akademskog ili stručnog naziva ili akademskog stupnja

Kazna do **50**x 

Osoba čini prekršaj ako upotrebljava akademski ili stručni naziv ili akademski stupanj i njegovu kraticu protivno odredbama Zakona o akademskim i stručnim zvanjima i akademskom stupnju ili protivno popisima donesenim sukladno tome zakonu. *Ako postupi protivno navedenom, propisana je novčana kazna:*

- za fizičku osobu 300,00 do 15.000,00 kuna;
- za trgovačko društvo od 5.000,00 do 50.000,00 kuna;
- za odgovornu osobu od 300,00 do 30.000,00 kuna;
- za obrtnika od 300,00 do 15.000,00 kuna.

*Kazna propisana: čl. 13. Zakona o akademskim i stručnim nazivima i akademskom stupnju.*

## Naznačavanje autora

Kazna do **50**x 

Osoba koja javno koristi autorsko djelo dužna je pri svakom korištenju naznačiti autora, osim ako autor u pisanom obliku izjavi da ne želi biti naveden ili ako način pojedinoga javnog korištenja autorskog djela onemogućava navođenje autora. *Ako postupi protivno navedenom, propisana je novčana kazna:*

- za trgovačko društvo od 5.000,00 do 50.000,00 kuna;
- za odgovornu osobu od 2.000,00 do 10.000,00 kuna;
- za obrtnika od 5.000,00 do 50.000,00 kuna.

*Kazna propisana: čl. 189. st. 1. toč. 1., st. 2. i 4. Zakona o autorskom pravu i srodnim pravima.*

## Korištenje naziva sveučilište, fakultet, akademija

Kazna do **100**x 

Naziv sveučilište, fakultet i umjetnička akademija, odnosno riječ „akademija“ uz naziv područja umjetnosti te veleučilište i visoka škola, ili drugi naziv koji sadrži neki od tih pojmova, mogu nositi samo visoka učilišta osnovana prema ovom Zakonu. Sud ili drugo nadležno državno tijelo neće odobriti upis u odgovarajući registar pravne osobe ili njene podružnice ili obrta koji nosi neki od tih naziva, ili ako ti pojmovi čine dio naziva, ako pravna osoba nije osnovana u skladu s Zakonom o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju.

Umjetnička akademija u svom nazivu može umjesto riječi »umjetnička« koristiti naziv područja umjetnosti u kojemu djeluje. Navedene nazive mogu iznimno koristiti i pravne osobe koje nisu ustrojene prema Zakonu o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju, ako je to moguće prema posebnom zakonu ili ako uporabu naziva odobri ministar.

*Ako postupi protivno navedenom, propisana je novčana kazna:*

- za trgovačko društvo od 30.000,00 do 100.000,00 kuna;
- za odgovornu osobu od 5.000,00 do 10.000,00 kuna;
- za obrtnika od 5.000,00 do 10.000,00 kuna.

*Kazna propisana: čl. 113.a st. 1., t. 5., st. 2. Zakon o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju*

## Oglašavanje oružja, duhana, lijekova

Kazna do **1000**x 

Nije dopušteno oglašavanje oružja, streljiva i pirotehničkih sredstava, duhana i duhanskih proizvoda te droge.

Oglašavanje lijekova i medicinskih proizvoda mora odgovarati uvjetima propisanim Zakonom o lijekovima, Zakonom o medicinskim proizvodima i podzakonskim aktima donesenim na temelju tih Zakona te odredbama ovoga Zakona.

Nije dopušteno oglašavanje alkohola i alkoholnih pića, osim ako Zakonom o hrani i podzakonskim propisima donesenim na temelju toga zakona nije drugačije propisano. U tom slučaju oglašavanje alkohola i alkoholnih pića mora udovoljavati sljedećim pravilima:

- ne smiju biti usmjereni posebno na maloljetnike ili, posebice, prikazivati maloljetnike koji konzumiraju takva pića,
- ne smiju povezivati konzumiranje alkohola s poboljšanim fizičkim stanjem ili vožnjom,
- ne smiju stvarati dojam da potrošnja alkohola pridonosi socijalnom ili seksualnom uspjehu,
- ne smiju tvrditi da alkohol ima ljekovita svojstva ili da je stimulans, sedativ ili sredstvo za rješavanje osobnih konflikata,
- ne smiju poticati neumjerenu potrošnju alkohola ili prikazivati apstinenciju ili umjerenost u negativnom smislu,
- ne smiju stavljati naglasak na visok sadržaj alkohola kao pozitivno svojstvo pića.

*Ako osoba objavi oglas protivno navedenom, propisana je novčana kazna:*

- za trgovačko društvo od 100.000,00 do 1.000.000,00 kuna;
- za odgovornu osobu od 10.000,00 do 50.000,00 kuna;
- za obrtnika od 20.000,00 do 100.000,00 kuna.

*Kazna propisana: čl. 82. st. 1. t. 15., st. 2. i 3. Zakona o elektroničkim medijima.*