

ISSN 2671-1036
No. 06 / December 2024

SLÖCRO Business Mirror

Gospodarsko zrcalo

SLÖCRO

Gospodarska komora / zbornica
Chamber of Commerce and Industry

I FEEL
SLOVENIA

Empowering business

GREEN.
CREATIVE.
SMART.

STABILNO POSLOVNO OKRUŽENJE S UČINKOVITIM RJEŠENJIMA



Poslovanje je u Sloveniji brzo i jednostavno, a Slovenija je dokazano jedna od vodećih zemalja u prekograničnoj trgovini



Ulaganje slovenskih tvrtki u istraživanje i razvoj iznad je prosjeka EU-27, što rezultira tehnološki naprednim proizvodima i rješenjima prilagođenim vašim budućim potrebama (European Innovation Scoreboard 2022)



Idealno smještena na križanju koridora TEN-T s lakim pristupom do 700 milijuna ljudi na regionalnim 700 tržištima



Ulagači Sloveniju vide kao državu sa stabilnom ekonomijom i jednim od najsigurnijih mjesta na svijetu
7/163 (WEF - Global Competitiveness Index 2022, Global Peace Index 2022)

Saznajte kako možete imati koristi od slovenskih Green. Creative. Smart. rješenja.
Posjetite našu web stranicu www.sloveniabusiness.eu

**SLOVENIA
BUSINESS**

SPIRIT Slovenia
Business Development
Agency



REPUBLIC OF SLOVENIA
MINISTRY OF THE ECONOMY,
TOURISM AND SPORT

Oglašivač: SPIRIT Slovenija, Agencija za razvoj poslovanja, www.sloveniabusiness.eu.

Uvodnik

Poštovani čitatelji!



DR. SC. SAŠA MUMINOVIĆ, predsjednik
SLO CRO Gospodarske komore

U rukama držite šesti broj naše godišnje revije SLO CRO Business Mirror. Ove godine dolazi u osvježenoj izdanju, s novim izgledom i formatom, prateći promjene koje se odvijaju u našoj organizaciji. Iznimno smo ponosni na našu reviju, čiju realizaciju ponajviše dugujemo urednici i voditeljici gospodarske komore Vesni Vukšinić Zmaić. Kao i uvijek, to potvrđuje pravilo da znanje i stručnost zaista imaju značaj.

Puno sam razmišljao što napisati u uvodniku. Kako izbjeći sve ono negativno što nas okružuje, sve negativno što utječe na naš posao? Dnevni tisak brine za sve to, a povrh toga i za svo moguće „žutilo“ i senzacionalizam. Nitko od nas ne uzima u ruke naše SLO CRO Gospodarsko zrcalo očekujući da će u njemu pročitati takve stvari.

Prisjetio sam se zatim razgovora s nekima od naših članova, prijatelja, od prije puno godina kada smo debatirali zašto dolazimo na poslovne doručke, susrete, konferencije koje organizira SLO CRO Poslovni klub. Odgovor i zaključak je bio: Nitko od nas to ne čini da bi kukao i širio negativizam, već suprotno, okupljamo pozitivne ljude neizmjerne energije i inspiracije. Zbog susreta s tim ljudima ponekad vrijedi žrtvovati dio radnog dana.

Budući da učimo od najboljih ove godine smo, uz vašu podršku, uspješno ostvarili cilj koji smo si postavili: SLO CRO Poslovni klub postao je Slovensko-hrvatska gospodarska komora.

Ono što je prije 22 godine počelo kao inicijativa nekolicine entuzijasta, danas je preraslo u mjesto okupljanja više od 70 poduzetnika koji aktivno doprinose jačanju gospodarskih odnosa između Slovenije i Hrvatske. Ovim korakom dodatno naglašavamo važnost gospodarskih odnosa između Slovenije i Hrvatske, dajući im institucionalni okvir i još snažniju težinu na regionalnoj gospodarskoj sceni.

Izuzetno nas je razveselilo, da se velika većina članica pozitivno odazvala pozivu za skupštinu na kojoj smo donijeli tako veliku odluku. Podrška, prijedlozi, komentari, pa i dobronamjerne kritike članova uvijek su dobrodošli. Nemojte to zaboraviti. SLO CRO Gospodarska komora ste Vi – članovi!

Pored članova moram zahvaliti veleposlaniku Republike Slovenije u Hrvatskoj Gašperu Dovžanu i njegovim suradnicima, Javnoj agenciji SPIRIT, te Ministarstvu gospodarstva, turizma i športa Republike Slovenije koji nam pomažu u radu i s kojima dijelimo iste ciljeve.

Za ovogodišnju nit vodilju odabrali smo temu kojoj smo posvetili čak dva naša susreta – umjetnu inteligenciju. Ključno spoznaja do koje sam došao jest da umjetna inteligencija neće zamijeniti ljudi, već će prednost imati oni koji je budu spremno prihvatili i koristili. Stručnost, kao i uvijek, ima svoju cijenu, dok je UI alat koji, kad ga ispravno koristimo, može osnažiti tu stručnost i učiniti nas konkurentnijima.

Dozvolite da na kraju s vama podijelim i najvažniju lekciju koju želim istaknuti: ne trebamo se bojati umjetne inteligencije, već prirodne ljudske gluposti – u eri naprednih tehnologija ona ostaje naš najveći izazov.

Sve najbolje u 2025. godini!



06

GODINA U KLUBU

- 07 Skupština članova SLO CRO poslovnog kluba održana je 13. veljače 2024.
- 07 Hrvatsko-slovenski poslovni forumi o kružnom gospodarstvu
- 08 Konferenciju o izazovima implementacije umjetne inteligencije u poslovanje
- 09 Međunarodna konferencija o održivosti, modernizaciji i konkurentnosti na području recikliranja, održana je 28. svibnja u Termama Tuhelj.
- 10 Proslava Dana državnosti Republike Slovenije u Zagrebu
- 11 Okrugli stol, "Migracije radne snage – aktualno na tržištu ponude i potražnje"
- 11 U Rogaškoj Slatini održao se CMC Forum o otvorenim strategijama i umjetnoj Inteligenciji
- 12 Međunarodna konferencija TOURISM 365
- 13 Prva poslovna konferencija Slovenske pogranične gospodarske koordinacije
- 14 Konferencija "Žene i budućnost"
- 14 Konferencija "Žene i poduzetništvo u Krapinsko-zagorskoj županiji – osnažene, konstruktivne i drugačije"
- 15 Investicijski Forum Invest in Zagorje u Krapini
- 15 Invest in Zagorje
- 15 Radionica "Vjerujemo u održivo poslovanje"

16

PROMOCIJSKO

- 16 CROWE: Zašto bi sva društva trebala imati ISO certifikat za usklađenost?
- 18 KPMG: Ubrzana digitalna transformacija: Ključna rješenja za modernizaciju javnog sektora u Hrvatskoj i zemljama regije
- 19 INTEREUROPA: vaš partner za učinkovita transportna rješenja
- 37 NLaw: Implementacija CSRD-a u Hrvatskoj: Ključne promjene i obveze korporativnog izvještavanja
- 50 Geld Data: Revolucionarno UI rješenje za analizu računa: Transformirajte podatke u moćan alat za komunikaciju s kupcima i brendovima

22

ZA USPOREDBU

- 22 Gospodarska razmjena između Slovenije i Hrvatske nastavlja rasti
- 24 Slovenija i Hrvatska ostaju međusobno među najvažnijim investitorima
- 25 Transferne cijene: Rizici i izazovi za poduzeća

30

PISMO VELEPOSLANIKA

- 30 Raduju me uspješne poslovne priče naših poduzetnika
- 32 Na razini politike i gospodarstva izgrađeno je povjerenje

34

IZAZOVI

- 34 Uspješan ulazak na slovensko tržište uz pomoć pouzdanog partnera

38

U FOKUSU

- 38 Digitalna evolucija: Utjecaj umjetne inteligencije na poslovni svijet
- 39 Sedam zahtjeva za sustave umjetne inteligencije
- 41 Umjetna inteligencija donosi nepredvidljive promjene koje će biti nužne za opstanak tvrtki
- 44 Prilagodba procesa i obuka zaposlenika: ključ uspjeha pri uvođenju generativne umjetne inteligencije
- 46 Nismo više najpametniji na svijetu
- 48 Koliko pojedine industrije ulažu u digitalne tehnologije?

52

NOVOST

- 52 SLO CRO Poslovni klub prerastao u Slovensko-hrvatsku gospodarsku komoru

54

ČLANOVI

- 54 Članovi 2024

sadržaj

SLO CRO Business Mirror
SLO CRO Gospodarsko
zrcalo

Sufinancira ga:
SPIRIT Javna Agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije tujih investicija i tehnologije

Glavni urednik:
dr. sc. Saša Muminović

Izvršna urednica:
Vesna Vukšinič Zmaić

Lektoriranje:
Infra svetovanje s. p.

Oblikovanje i grafička priprema:
AIKO, Maja Cerjak s. p.

Fotografije:
Ako nije drugačije zapisano osobni su arhiv, Adobe foto stock ili Canva foto stock

Tisak:
Sveučilišna tiskara d. o. o.

Izdavač:
SLO CRO Gospodarska komora,
Koturaška 69,
10000 Zagreb
www.slo-cro.com



Vesna Vukšinić Zmaić,
voditeljica ureda Slovensko-hrvatske
gospodarske komore i izvršna
urednica SLO CRO Business Mirrorra

Godina u Klubu

Još jedna godina je iza nas, a za SLO CRO Poslovni klub bila je iznimno plodna, ispunjena raznolikim i značajnim događanjima. Kroz niz konferencija, radionica i okruglih stolova nastavili smo postavljati pitanja i tražiti odgovore i rješenja za izazove s kojima se suočava naša poslovna zajednica.

Izbor ključnih tema potvrđuje našu predanost obrazovanju i isticanju aktualnih i izazovnih pitanja koja nadilaze granice Slovenije i Hrvatske. U svijetu koji se brzo mijenja, umjetna inteligencija postaje ključni alat za optimizaciju poslovnih procesa, dok kružno gospodarstvo nudi održive alternative tradicionalnim modelima poslovanja.

Migracije radne snage i dalje predstavljaju izazov, posebno u kontekstu demografskih promjena. Turizam se suočava s izazovima sezonalnosti, dok očekivanja suvremenih turista zahtijevaju inovativna rješenja. Pitanja recikliranja i održivosti u prerađivanju plastike ostaju važna, ne samo zbog zaštite okoliša, već i zbog promjena u potrošačkim navikama koje zahtijevaju odgovorniji pristup. Osnaživanje žena u biznisu također ostaje ključno, predstavljajući važan aspekt društvenog i gospodarskog razvoja.

Jedan od važnijih trenutaka u protekloj godini bila je prva poslovna konferencija Slovenske pogranične gospodarske koordinacije, a događaj je završio potpisom sporazuma o suradnji između SLO CRO Poslovnog kluba i Slovenske gospodarske zveze iz Celovca (Klagenfurta).

SLO CRO Poslovni klub je tijekom 22 godine djelovanja postavio temelje koji su se u proteklih pet godina učvrstili trostrukim povećanjem članstva. Postali smo cijenjeni i pouzdani sugovornik našim članovima, a među srodnim organizacijama prepoznatljiv partner, kako u Hrvatskoj, tako i u Sloveniji. Vodstvo SLO CRO Poslovnog kluba zaključilo je da će promjenom naziva u Slovensko-hrvatska gospodarska komora učvrstiti i proširiti institucionalnu ulogu, zastupajući interese svojih članova. Novi naziv Slovensko-hrvatska gospodarska komora, smatramo korakom u pravcu preuzimanja još veće odgovornosti za naš rad, za članstvo i ulogu koju imamo u povezivanju gospodarstava dviju država.

U nastavku donosimo detaljni pregled s ovogodišnjih događanja.

Foto: S.C. Kovačević

Skupština članova SLO CRO poslovnog kluba

održana je 13. veljače 2024. te je okupila većinu cijenjenih članova. Skupština je započela službenim dijelom, tijekom kojeg su razmatrani ključni ciljevi i planovi Kluba za nadolazeće razdoblje. Nakon službenog dijela, imali smo priliku poslušati najavu tema za konferenciju u travnju - Uvod u umjetnu inteligenciju koju je predstavio Mitja Trampuž, direktor poduzeća CREAPLUS i predsjednik inicijative AI4SI, Gospodarske zbornice Slovenije.



Hrvatsko-slovenski poslovni forumi o kružnom gospodarstvu

Hrvatsko-slovenski poslovni forum o kružnom gospodarstvu održan je 19. ožujka 2024 u Hrvatskoj gospodarskoj komori gdje je sudjelovalo 50 tvrtki iz Hrvatske i Slovenije. Program je započeo obilaskom tvrtke CE-ZA-R (CIOS Grupa), nakon čega su uslijedila izlaganja i rasprave. Tomislav Radoš, potpredsjednik HGK, istaknuo je značaj ovakvih susreta, dok je Jernej Salecl, generalni direktor MGŠT, naglasio važnost suradnje između država. Veleposlanik R Slovenije u R Hrvatskoj Gašper Dovžan također je pozdravio okupljene. Na okruglom stolu raspravljalo se o prilikama za prekograničnu suradnju do 2050. godine, s naglaskom na mogućnosti reindustrijalizacije Europe kroz kružno gospodarstvo, što je istaknuo Anđelko Švaljek iz RGNC grupe. Saša Muminović, predsjednik SLO CRO Poslovnog kluba i predsjednik nadzornog odbora tvrtke AquafilCRO naglasio je važnost transformacije društva i gospodarstva. Održani su i B2B susreti između dvadeset hrvatskih i deset slovenskih tvrtki, a događaj je završio opuštenim prijemom u rezidenciji veleposlanika.



Konferenciju o izazovima implementacije umjetne inteligencije u poslovanje

jedan je od najvećih i najvidnijih događaja ove godine. SLO CRO Poslovni klub, u suradnji s tvrtkom Infobip i Velesposlanstvom Republike Slovenije, organizirao je konferenciju s ciljem definiranja izazova i predstavljanja koristi UI rješenja za uspješnije poslovanje. Sudjelovalo je gotovo stotinu gostiju iz više od 60 kompanija, uključujući UI stručnjake. U uvodnom dijelu konferencije sudionicima su se obratili Saša Muminović, predsjednik SLO CRO Poslovnog kluba, veleposlanik Gašper Dovžan i državni tajnik Hrvoje Bujanović. Muminović je istaknuo važnost informiranja članova o aktualnim temama te razmjene iskustava o UI, koja potiče inovacije i produktivnost, ali nosi i određene rizike. Naglasio je da pravilna implementacija UI može povećati konkurentnost gospodarstva. Boris Pogačnik iz tvrtke Infobip govorio je o ubrzanju poslovnih procesa kroz optimalnu upotrebu UI tehnologije. Slovenski i hrvatski stručnjaci predstavili su mogućnosti umjetne inteligencije, a seriju predavanja otvorio je dr. Franc Bračun iz Nove Ljubljanske banke. Aleksandar Raić iz tvrtke Infobip istaknuo je kako njihova rješenja potpomognuta UI unapređuju poslovanje.

Na kraju konferencije održana je panel rasprava o uvođenju UI u poduzeća s panelistima iz raznih sektora. Istaknuli su da je uvođenje umjetne inteligencije kompleksan proces koji zahtijeva sveobuhvatan pristup, no pravilna implementacija donosi višestruke koristi za sve uključene strane.



Međunarodna konferencija o održivosti, modernizaciji i konkurentnosti na području recikliranja

održana je 28. svibnja u Termama Tuhelj. Cilj konferencije bio je prenijeti međunarodna iskustva i konkretna rješenja u području održivosti. Među glavnim govornicima bili su ugledni poslovni vizionari: Julio Jr Compagnon, izvršni direktor Comberplast iz Čilea, i Giulio Bonazzi, izvršni direktor Aquafil Group iz Italije. Njihove prezentacije potaknule su dinamičnu raspravu o različitim iskustvima u industriji. Uz njih, sudjelovali su Igor Skaza iz Slovenije i Marko Majcenović iz Hrvatske, pružajući sudionicima vrijedne uvide u globalne najbolje prakse.

Među prisutnima bili su ugledni diplomati, uključujući veleposlanike Čilea, Slovenije i Italije. Pozdravni govor uputili su Saša Muminović, predsjednik SLO CRO Poslovnog kluba, župan Željko Kolar te Anđelko Švaljek, predsjednik HGK, županijske komore Krapina, u sudjelovanju s kojom smo organizirali konferenciju. Događaj je okupio brojne cijenjene gospodarstvenike i članove SLO CRO Poslovnog kluba iz Slovenije i Hrvatske, naglašavajući važnost održivosti u poslovanju.



Proslava Dana državnosti Republike Slovenije u Zagrebu

održana je 21. lipnja 2024., u atriju Arheološkog muzeja. Proslavi su prisustvovali brojni Slovenci koji žive i rade u Hrvatskoj, gospodarstvenici, strani diplomati i prijatelji Slovenije. Goste je pozdravio slovenski veleposlanik u Zagrebu, Gašper Dovžan, koji je odao počast svima koji su se prije 33 godine borili za neovisnost Slovenije te naglasio važnost kasnijeg međunarodnog priznanja. Veleposlanik se također zahvalio Javnoj agenciji Spirit Slovenija za podršku te sponzorima, članovima SLO CO Poslovnog kluba istaknuvši da bez nje proslava ne bi mogla biti realizirana u tako velikom opsegu i na visokom nivou. Više od 300 gostiju uživalo je u izvanrednom ambijentu atrija Arheološkog muzeja, u glazbenom programu i slovenskim kulinarskim specijalitetima!



Okrugli stol, "Migracije radne snage – aktualno na tržištu ponude i potražnje"

SLO CRO Poslovni klub organizirao je 21. svibnja 2024. u Ljubljani u suradnji sa Slovenian Business & Research Association (SBRA) i Slovenačkim poslovnim klubom iz Beograda. Okrugli stol moderirao je predsjednika SLO CRO Poslovnog kluba, dr. Saša Muminović, uz pozdravne riječi Danijele Fišakov, predsjednice Slovenskog poslovnog kluba iz Beograda, i prof. dr. Draška Veselinovića, predsjednika Upravnog odbora SBRA. Doc. dr. Draško Veselinović predstavio je stavove Bruxellesa o radnim migracijama i rješenja koja razvijaju predstavnici Europske unije. Miho Šepec iz Zavoda za zapošljavanje iznio je izazove i prilike zapošljavanja stranih radnika u Sloveniji, uključujući analizu zakonskih okvira i potreba tržišta rada. Na panelu su sudionici raspravljali o izazovima agencija za zapošljavanje i poduzetnika te mogućnostima suradnje u razvoju zajedničke strategije. Ovaj događaj pružio je priliku za razmjenu iskustava i razvoj konkretnih akcija za poboljšanje stanja na tržištu rada u Srbiji, Sloveniji i Hrvatskoj.



U Rogaškoj Slatini održao se CMC Forum o otvorenim strategijama i umjetnoj Inteligenciji

Direktorica Gospodarske Zveze Slovenije, Vesna Nahtigal, otvorila je događaj govoreći o trenutnoj gospodarskoj situaciji u Sloveniji. Glavni predavač, prof. Christian Stadler s Warwick Business School, istaknuo je kako umjetna inteligencija transformira strateško planiranje i donošenje odluka. Kao autor knjige "Open Strategy", Stadler je podijelio dragocjena iskustva iz istraživanja i suradnje s vodećim globalnim tvrtkama. Nakon predavanja, održana je rasprava na kojoj je sudjelovao i dr. Saša Muminović, predsjednik SLO CRO Poslovnog kluba.



Međunarodna konferencija TOURISM 365

ove godine održala se u Zagrebu gdje su istaknuti stručnjaci raspravljali o aktualnim temama. Ministar turizma i sporta, Tonči Glavina, naglasio je rast prihoda od 7,5 % u prvoj polovici 2024. godine, ističući kako Hrvatska postaje cjelodišnja destinacija. Organizatorica Ivana Kolar istaknula je važnost B2B sastanaka između globalnih kupaca (buyera) i domaćih agencija za produljenje turističke sezone. Ministar turizma Slovenije, Matjaž Han, ukazao je na potrebu suradnje Slovenije, Hrvatske i Austrije u suočavanju s izazovima poput klimatskih promjena. Predsjednik SLO CRO Poslovnog kluba, Saša Muminović, naglasio je važnost promišljanja o održivosti turizma i njegovom utjecaju na zajednice, okoliš i kulturu. "Moramo se zapitati kakav turizam želimo i po kojoj cijeni," rekao je Muminović. Direktor HTZ-a, Kristijan Staničić, potvrdio je da Hrvatska zadržava snažnu poziciju na međunarodnom tržištu, uz naglasak na promociju održivosti do 2027. godine. Drugi dan konferencije bio je u znaku B2B razgovora gdje je održanih preko 600 sastanaka globalnih turističkih kupaca i domaćih agencija.



Prva poslovna konferencija Slovenske pogračne gospodarske koordinacije

Konferenciju je organizirao SLO CRO Poslovni klub na inicijativu Ministarstva za gospodarstvo, turizam i sport R Slovenije 4. listopada 2024. Konferenciju je otvorio ministar Matjaž Han, ministar za gospodarstvo, turizam i sport R Slovenije. Konferencija je okupila predstavnike slovenskog gospodarstva iz Hrvatske i susjednih zemalja. Ministar Han istaknuo je važnost suradnje s Slovenijom iz pograničnih država za sklapanje novih poslova, posebno na ključnim tržištima poput Hrvatske, Mađarske, Italije i Austrije.

Predsjednik SLO CRO Poslovnog kluba, Saša Muminović, naglasio je da je Hrvatska važan trgovinski partner te da je sljedeći korak jačanje suradnje i zajednički nastupi na trećim tržištima.

Na konferenciji su sudjelovali i predstavnici gospodarskih organizacija iz Austrije, Italije, Mađarske i Hrvatske. Panel rasprava, koju je otvorio državni sekretar Dejan Židan, razmatrala je poslovne prilike i primjere dobre prakse. Jure Vozelj iz Ministarstva za gospodarstvo turizam i sport predstavio je četverogodišnji program potpore za slovenske zajednice u regiji, vrijedan 10 milijuna eura, koji uključuje podršku za gospodarske i turističke investicije. Ministar Han naglasio je ulogu pograničnih poduzeća u jačanju kulturnih i društvenih veza te njihov doprinos gospodarskom rastu. Konferencija je zaključena potpisom sporazum o suradnji između SLO CRO Poslovnog kluba i Slovenske gospodarske zveze iz Celovca, a potpisnici dr. Saša Muminović i Feliks Wieser izrazili su zadovoljstvo budućom suradnjom.



Konferencija "Žene i budućnost"

posvećena je osnaživanju žena. SLO CRO Poslovni klub sudjelovao je kao partner uz člana Kluba, tvrtku Valores, čija je direktorica, Irena Linasi, inicijatorica događaja. U uvodnom govoru Linasi je istaknula važnost financijske pismenosti kao ključnog alata za osnaživanje žena. Konferenciju je moderirala Sanela Dropulić, a raspravljalo se o koracima prema jednakosti žena u društvu i na radnom mjestu. U panelnim raspravama sudjelovale su i članice Kluba Sanja Mateša iz OD Mateša&Kapitan te Simona Kotstrevc iz Petrola. U panelu je sudjelovao i predsjednik SLO CRO Poslovnog kluba, Saša Muminović. Ova konferencija pružila je inspiraciju i alate ženama da se suoče s izazovima i ostvare svoje ciljeve, stvarajući pozitivne promjene u svojim životima i zajednici.



Konferencija "Žene i poduzetništvo u Krapinsko-zagorskoj županiji - osnažene, konstruktivne i drugačije"

održana je 6. lipnja 2024. u Krapini, okupivši stotinjak sudionika, uključujući brojne poduzetnice i predstavnike lokalne vlasti. Kroz bogat program s radionicama, panelima i inspirativnim govorima, istaknuta je važnost osnaživanja žena za ulazak u poduzetništvo, uz podršku obitelji i zajednice.



Investicijski Forum u Krapini

održan je u Poslovno-tehnološkom inkubatoru, gdje je sudjelovao dr. Saša Muminović, predsjednik SLO CRO Poslovnog kluba. Istaknuo je da je Krapinsko-zagorska županija domaćin stranih investicija i među izvoznim šampionima, ali se suočava s izazovima, posebno u području dodane vrijednosti i produktivnosti. Okupljene su pozdravili i drugi važni sudionici, uključujući Buraka Baykana, predsjednika Udruženja stranih ulagača u Hrvatskoj, predsjednika Hrvatske gospodarske komore Županijske komore Krapina, Anđelka Švaljeka, te Helenu Matušu, direktoricu Poduzetničkog centra.



Invest in Zagorje

Konferenciju otvorio je župan Željko Kolar, istaknuvši da je Krapinsko-zagorska županija prepoznata kao šesta najbolja mala regija u Europi za ulaganje prema Financial Timesu. Konferencija je okupila vrhunske stručnjake koji su na panelima raspravljali o inovacijama u zdravstvenom turizmu, poput digitalizacije i sinergije ruralnog i zdravstvenog turizma, uz sudjelovanje poznatih sportaša i poslovnih lidera.



Radionica "Vjerujemo u održivo poslovanje"

fokusirala se na održivo poslovanje te utjecaj ESG faktora i regulative na gospodarstvo. Panelisti su dijelili svoja iskustva iz prakse, a sudionici su predstavljali značajne tvrtke poput Valamar Riviera, JGL, AquafilCRO, Meteor Grupe i Erste banke. Radionica je pružila vrijedan uvid i poticaj za razvoj održivog poslovanja u zajednici. Oba događaja istaknula su važnost suradnje i inovacija u poslovanju, s naglaskom na održivosti i jačanju lokalne ekonomije.



Zašto bi sva društva trebala imati ISO certifikat za usklađenost?

Autori: Dubravka Lacković Smole, Partner, Regulatory Services i Marta Ambrinac, Supervisor, Audit and Assurance Services



Živimo u vremenu sve odgovornijeg poslovanja. Od poduzeća se više ne očekuje da budu samo prihodovno uspješna i troškovno odgovorna, već i da posluju odgovorno prema svojim zaposlenicima, kupcima, zajednici i društvu općenito. Pojmovi kao što su ESG i sveprisutni „compliance“ već godinama kolaju van stručne literature te se često koriste i za pozitivno brendiranje poduzeća, proizvoda i usluga.

Poznato je da kreditne institucije, osiguravajuće kuće, kao i društva od posebnog interesa Republike Hrvatske moraju u svoje poslovanje implementirati funkciju praćenja usklađenosti. No iako je funkcija praćenja usklađenosti obvezna samo za dio tržišta, sve više društveno odgovornih poduzeća koristi ovu funkciju te kao konačnu potvrdu valjanog praćenja usklađenosti, mnoga implementiraju ISO 37301 compliance management system certifikat.

Što je usklađenost prema ISO 37301 standardu?

Usklađenost (Compliance) je sustav koji osigurava da poduzeće ispunjava svoje obveze prema svim primjenjivim zakonima, propisima, najboljim praksama, ugovornim obvezama i institucionalnim politikama. ISO 37301 Compliance Management System standard (CMS) pruža strukturu za uspostavljanje, implementaciju, održavanje i poboljšavanje sustava za upravljanje usklađenošću.

Kako implementirati ISO compliance certifikat?

Prije implementacije ovog standarda poduzeće mora provesti sljedeće korake:

- izrada procjene trenutnog sustava usklađenosti kroz pregled politika i procedura te identificiranje postojećih nedostataka;
- identifikacija ključnih elemenata CMS sustava koji su potrebni za implementaciju;
- definiranje jasnih i mjerljivih ciljeva usklađenosti koji će biti temelj za procjenu učinkovitosti sustava CMS-a;
- definiranje uloga zaposlenika uključenih u praćenje usklađenosti;
- izrada procjene i dokumentiranje rizika usklađenosti te razvoj postupaka za upravljanje identificiranim rizicima;
- educiranje radnika te implementiranje pilot projekta (najmanje tri mjeseca prije prijave);

- interna revizija implementiranog CMS sustava kako bi se ispravili eventualni nedostaci; te
- certificiranje koje se provodi od strane certificirane kuće.

Zašto ISO 37301 standard uvode poduzeća koja nisu obveznici?

U današnjem vremenu brzih promjena i sve strožih regulativa, posjedovanje CMS-a koji je usklađen s ISO 37301 omogućuje organizacijama da pojednostave svoje procese, poboljšaju operativnu učinkovitost, smanje vjerojatnost prekršaja te olakšaju donošenje odluka. Dok je u domaćoj praksi uobičajeno da niz organizacija baca resurse implementirajući interne akte samo kako bi se zadovoljila zakonska obveza, na globalnom tržištu, posjedovanje ovog priznatog okvira usklađenosti postaje nužnost kojom se poboljšava reputacija poduzeća, čineći ga privlačnijim zaposlenicima, kupcima i investitorima.



Taking your business further

As a top 10 global advisory and accounting network of 40.000 business and professional experts, we share a common commitment to delivering technical excellence and the highest standards of client service.

We help clients make smarter decisions today that create lasting value for tomorrow.

Crowe Croatia
Ulica Petra Hektorovića 2, Zagreb
Reno Budić, Managing Partner
+385 1 48 82 555
reno.budic@crowe.hr

Crowe Slovenia
Cesta v. Kleče 12, Ljubljana
Neven Škrokov, Managing Partner
+386 1 500 50 70
neven.skrokov@crowe.si

Audit / Tax / Advisory

www.crowe.hr
www.crowe.si

Crowe Croatia and Crowe Slovenia are members of Crowe Global, a Swiss Verein. Each member firm of Crowe Global is a separate and independent legal entity. Crowe Croatia and Crowe Slovenia and its affiliates are not responsible or liable for any acts or omissions of Crowe Global or any other member of Crowe Global.

Ubrzana digitalna transformacija:

Ključna rješenja za modernizaciju javnog sektora u Hrvatskoj i zemljama regije

Autori: Daniel Lenardić, partner u KPMG Hrvatska i Velimir Doležal, direktor Odjela poslovnog savjetovanja u KPMG Hrvatska



Globalno istraživanje tvrtke KPMG pod nazivom "Unlocking Government's Technology Future" otkriva ključne izazove i prilike za digitalnu transformaciju javnog sektora, s posebnim fokusom na Hrvatsku i zemlje regije. Istraživanje, provedeno među 118 stručnjaka za digitalizaciju, pokazuje kako su cloud tehnologije i umjetna inteligencija (AI) ključne za unapređenje učinkovitosti i transparentnosti javnih usluga. Čak 85 % ispitanika smatra modernizaciju tehnologija prioritetom, što ukazuje na prelazak s održavanja zastarjelih sustava na inovativna rješenja. To odražava potrebu za fleksibilnim i skalabilnim tehnologijama koje osiguravaju sigurnost i učinkovitost javnih institucija.

Cloud tehnologije prepoznate su kao ključne, s 82 % ispitanika koji ističu njihovu važnost za unapređenje poslovanja. Omogućuju bržu prilagodbu promjenama, bolju integraciju podataka i veću sigurnost, posebno u sektorima koji upravljaju osjetljivim informacijama građana. Istraživanje pokazuje da 45 % ispitanika već koristi AI u kontroliranim okruženjima za automatizaciju repetitivnih zadataka i poboljšanje donošenja odluka što smanjuje birokraciju i omogućuje bolje korištenje resursa.

Unatoč mogućnostima koje donose ove tehnologije, nedostatak stručnih kadrova predstavlja veliki izazov za digitalnu transformaciju. Ovaj problem osobito je izražen u Hrvatskoj i regiji, gdje je potrebno dodatno ulaganje u obrazovanje i prekvalifikaciju zaposlenika kako bi se ubrzao proces digitalizacije.

Daniel Lenardić, partner zadužen za poslovno savjetovanje u KPMG Hrvatska, dio KPMG Adria clustera koji čine KPMG u Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini te Sloveni-

ji, naglašava da primjena novih tehnologija može značajno unaprijediti učinkovitost javnog sektora, smanjiti troškove i povećati transparentnost. Cloud rješenja i AI ključni su za smanjenje birokracije, bolje povezivanje institucija i brže donošenje odluka.

Velimir Doležal, direktor u Odjelu poslovnog savjetovanja u KPMG Hrvatska, dio KPMG Adria clustera, zadužen za javni sektor i digitalizaciju, ističe da je jedan od glavnih izazova u Hrvatskoj spora implementacija tehnologija zbog složenih procedura i nedostatka stručnjaka. Digitalna transformacija, uz fokus na sigurnost podataka i građansko iskustvo, ključna je za jačanje povjerenja u javne usluge.

Na kraju, uspješna digitalna transformacija ne ovisi samo o tehnologiji, već o promjenama u načinu razmišljanja i organizacijskoj kulturi. Suradnja s privatnim sektorom, ulaganja u kadrove i integracija sigurnosnih standarda u svaku fazu digitalizacije bit će ključni za budućnost modernih javnih usluga.



INTEREUROPA – vaš partner za učinkovita transportna rješenja

U svijetu gdje su brzina i preciznost u isporuci ključni za uspjeh, tvrtka Intereuropa već više od 75 godina dokazuje svoju stručnost u pružanju sveobuhvatnih logističkih i transportnih usluga. Baveći se zračnim, pomorskim, cestovnim i željezničkim prijevozom, Intereuropa osigurava besprijekorne i pouzdane logističke operacije na globalnoj razini.

S dugogodišnjim iskustvom, tehnološkom inovativnošću i prisutnošću na ključnim svjetskim tržištima, pozicionirali smo se kao vodeći partner za transport i logistiku u Europi, Adriatic regiji i diljem svijeta.

Sveobuhvatna mreža koja pokriva cijeli svijet

Naša logistička mreža obuhvaća ključne tržišne regije diljem Europe, Azije, Sjeverne Amerike i Bliskog istoka, kao i strateški važnu Adriatic regiju. Bilo da vaša pošiljka treba stići iz azijskih proizvodnih centara u europske logističke centre ili želite iskoristiti prednosti brzine zračnog transporta, [Ime





tvrtke] pruža optimizirane rute i prilagođena rješenja za svaki tip tereta.

Sa sjedištima i logističkim centrima u svim ključnim lukama i aerodromima, nudimo fleksibilnost i dostupnost koja omogućuje pravovremene isporuke, bez obzira na određište. Naš tim stručnjaka u svakom trenutku osigurava da vaša roba stigne sigurno i u skladu s dogovorenim rokovima.

Zračni transport – brzo i sigurno na sve destinacije

U današnjem ubrzanom poslovnom okruženju zračni prijevoz postaje nezaobilazna opcija za hitne i vremenski osjetljive pošiljke. Intereuropa nudi pouzdane i brze zračne transportne usluge kroz suradnju s najpoznatijim zračnim kompanijama. Naša usluga obuhvaća sve – od jednostavnih zračnih pošiljki do složenih logističkih projekata koji zahtijevaju koordinaciju s cestovnim ili pomorskim transportom.

Kombinirajući točne i brze rute s naprednim sustavima praćenja, osiguravamo da naši klijenti uvijek znaju gdje se njihova pošiljka nalazi i kada će stići na određište.

Pomorski transport – globalni doseg s ekonomičnim rješenjima

Pomorski transport ostaje jedan od najpovoljnijih i najčešće korištenih oblika međunarodnog prijevoza, a Intereuropa je u tome prepoznata kao lider. S pristupom svim većim svjetskim lukama osiguravamo

optimalne pomorske rute i rješenja, bilo da se radi o zbirnim (LCL) ili punim kontejnerskim (FCL) pošiljkama.

Naša stručnost u pomorskoj logistici uključuje i carinjenje, skladištenje te integraciju s ostalim oblicima transporta kako bismo našim klijentima pružili cjelokupno rješenje od točke A do točke B, bez zastoja ili komplikacija.

Cestovni transport – od vrata do vrata u Europi i Adriatic regiji

Za pošiljke unutar Europe i Adriatic regije Intereuropa pruža široku mrežu cestovnog transporta s kapacitetima za sve vrste tereta. Bez obzira na to trebate li prijevoz paletizirane robe, opasnih materijala ili specijali-

ziranih pošiljki, naša flota modernih vozila opremljena je za svaki izazov.

Naš cestovni prijevoz uključuje usluge „od vrata do vrata“ s osiguranim kratkim rokovima dostave i fleksibilnim opcijama. Klijentima pružamo mogućnost praćenja tereta u stvarnom vremenu, što osigurava transparentnost i dodatnu sigurnost tijekom cijelog transportnog procesa.

Željeznički transport – ekološki prihvatljiva alternativa

U svijetu gdje ekološka održivost postaje sve važnija, željeznički transport predstavlja ekološki prihvatljivu alternativu za velike pošiljke unutar Europe i Azije. Intereuropa koristi strateški važna željeznička čvorišta kako bi omogućila siguran i pouzdan pri-



jevoz velikih količina robe s minimalnim utjecajem na okoliš. Naša željeznička rješenja idealna su za pošiljke koje zahtijevaju uravnoteženi omjer cijene i vremena isporuke, a omogućuju i jednostavnu integraciju s cestovnim i pomorskim prijevozom za potpunu fleksibilnost.

Skladištenje – suvremeni standardi skladištenja

U Intereuropi nudimo brzu i učinkovitu logistiku s više od 260.000 četvornih metara skladišnih prostora u jugoistočnoj Europi. Bilo da se radi o robi osjetljivoj na temperaturu ili zahtjevnom upravljanju zalihama, nudimo prilagođena rješenja za pohranu koja pomažu tvrtkama u rastu. S fokusom na automobilsku, kemijsku, farmaceutsku i tešku industriju, naši najsuvremeniji objekti omogućuju brže vrijeme isporuke i precizno upravljanje zalihama.

Usluge carinjenja – ubrzajte svoje poslovanje

Carinjenje je često složen proces koji zahtijeva stručno znanje i točnost kako bi se izbjegla kašnjenja i dodatni troškovi. Naš tim stručnjaka za carinske postupke osigurava da se svaki korak odvija glatko i u

skladu s važećim zakonima. Uz naše usluge, vaša roba prolazi kroz carinske postupke bez komplikacija, što omogućava bržu dostavu i zadovoljstvo kupaca.

Tehnološki napredak i personalizirana rješenja

Jedan od ključnih razloga uspjeha Intereurope je naša kontinuirana posvećenost inovacijama i tehnološkom napretku. Korištenjem naprednih softverskih sustava za upravljanje logistikom i praćenje pošiljki, omogućujemo našim klijentima da u stvarnom vremenu prate svoje terete i upravljaju svojim logističkim procesima s maksimalnom učinkovitošću. Svaki klijent dobiva personalizirano rješenje prilagođeno njihovim specifičnim potrebama. Bilo da se radi o malim pošiljkama, velikim industrijskim projektima ili osjetljivoj robi, naš tim logističkih stručnjaka radi na tome da pronađe najoptimalnije rješenje za svakog pojedinog klijenta.

Održivost na prvom mjestu

Logistika danas nije samo pitanje brzine i cijene – održivost postaje ključan faktor. Intereuropa integrira ekološki prihvatljive prakse u svoje poslovanje. Naš željeznički i

pomorski transport smanjuju emisije CO₂, dok modernizirani cestovni voznik park koristi vozila s niskim emisijama. Dodatno, naša skladišta koriste energetske učinkovite sustave, a optimizacija ruta smanjuje nepotrebne kilometre.

Usmjerenost na klijente

Naša filozofija je jednostavna – zadovoljstvo klijenata uvijek dolazi na prvo mjesto. Prilagođavamo se individualnim potrebama, bilo da se radi o velikim multinacionalnim kompanijama ili malim poduzetnicima.

Naš tim stručnjaka dostupan je za savjetovanje i podršku u svakoj fazi logističkog procesa, osiguravajući da svaka pošiljka stigne na vrijeme i u savršenom stanju.

Vizija budućnosti

S pogledom na budućnost, Intereuropa nastavlja ulagati u tehnologiju, inovacije i proširenje svoje globalne mreže. Naša misija je nastaviti pružati visokokvalitetne logističke usluge koje pokreću međunarodnu trgovinu i podržavaju rast naših klijenata. Bez obzira na vaše logističke potrebe, mi smo tu da osiguramo da vaša roba stigne gdje treba – brzo, sigurno i pouzdano.

Vaš logistički partner više od 75 godina!

BRZO POUZDANO SIGURNO



Gospodarska razmjena između Slovenije i Hrvatske nastavlja rasti

Autor: Mag. Dušan Pšeničnik, pooblašteni ministar – ekonomski svetovalec, Veleposlaništvo RS v Zagrebu

Nakon rekordne 2021. i 2022. godine, 2023. godina bilježi usporavanje/stagnaciju trgovinsko-gospodarske suradnje Slovenije i Hrvatske, koja je blago pala na 7,13 milijardi EUR (↓ 2,3 %), dok je trgovinski deficit Hrvatske povećan na gotovo 2 milijarde EUR (↑ 15 %) (podaci Državnog zavoda za statistiku).

S druge pak strane treba istaknuti da je razmjena usluga značajno porasla na rekordnih gotovo 2,3 milijarde EUR (↑ 18 %), pri čemu je (prema podacima Hrvatske narodne banke) u 2023. godini Hrvatska ostvarila 1,58 milijardi EUR izvoza usluga u Sloveniju (4. partner iza Njemačke, Austrije i Ujedinjenog Kraljevstva; od čega je turizam predstavljao gotovo 79 %, a upravljanje i savjetovanje 7,1 %) i 679 milijuna EUR uvoza usluga sa Slovenijom (1. partner ispred Bosne i Hercegovine te Njemačke; najviše turizam 45 % i prijevoz 15 %).

Ukupna razmjena roba i usluga prošle je godine, dakle, iznosila blizu 9,4 milijardi EUR (↑ 1,8 %), što je iznimno za dva relativno mala tržišta (0,8 % BDP-a EU i manje od 6 milijuna stanovnika). Slovenija je tako dodatno učvrstila svoju poziciju 3. najvažnijeg gospodarskog partnera Hrvatske, iza Italije (8,75 milijardi EUR, ↓ 2,8 %) i Njemačke (7,97 milijardi EUR, ↑ 6,1 %), a ispred Mađarske (5,79 milijardi EUR, ↓ 28,9 %), BiH (3,94 milijardi EUR, ↓ 8,6 %), Austrije (3,44 milijardi EUR, ↑ 1,7 %), Srbije (2,83 milijardi EUR, ↓ 18,7 %), Poljske, Nizozemske, Francuske, Španjolske itd. Uvoz iz SAD-a smanjio se za čak 2/3 (LNG Krkl!), pa robna razmjena sada iznosi 1,65 milijardi EUR (blizu Kine).

Robna razmjena Slovenija-Hrvatska 2018-2024



Vir: www.izvoznookno.si * podaci siječanj-rujan 2024

U 2023. godini Slovenija je bila 3. izvozni partner Hrvatske (iza Italije i Njemačke, a ispred Bosne i Hercegovine, Mađarske, Austrije i Srbije) s ukupnim izvozom u Sloveniju od 2,57 milijardi EUR (↓ 7,9 %) ili 11,2-postotnim udjelom u ukupnom hrvatskom izvozu. Uvoz iz Slovenije također je dosegao gotovo 4,56 milijardi EUR (↑ 0,9 %) odnosno 11,5 % udjela u ukupnom hrvatskom uvozu

(3. mjesto iza Italije i Njemačke, a ispred Mađarske, Austrije, Poljske, Nizozemske te Bosne i Hercegovine).

Sa stajališta Slovenije (podaci Statističkog ureda Republike Slovenije) Hrvatska je i u 2023. godini ostala na 5. mjestu najvažnijih vanjskotrgovinskih partnera Slovenije (iza Švicarske – specifičnost, Njemačke, Italije i Austrije).

Slovenski izvoz u Hrvatsku dosegao je 7,7 % ukupnog slovenskog izvoza (4. partner nakon Švicarske, Njemačke i Italije), dok je uvoz u Sloveniju iz Hrvatske iznosio 5 % (6. partner nakon Švicarske, Njemačke, Italije, Kine i Austrije). Hrvatska ostaje najveći potrošač slovenske robe po stanovniku u svijetu (1.103 EUR).

U strukturi proizvoda 2023. (Statistički ured Republike Slovenije) najveći udio ponovo imaju mineralna goriva i ulja, destilati i dr. (izvoz u Hrvatsku 20 %, uvoz 19 %), vozila i dijelovi (izvoz 11 %, uvoz 8 %), strojevi, kotlovi i mehanički uređaji s dijelovima (izvoz 8 %, uvoz 6 %), aluminij i njegovi proizvodi (izvoz 4 %, uvoz 7 %), el. strojevi i slična oprema (izvoz 5 %, uvoz 4 %), farmaceutski proizvodi (izvoz 8 %), staklo i stakleni proizvodi (uvoz 5 %) i dr.

U prvih sedam mjeseci 2024. godine možemo identificirati ponovni rast trgovinske razmjene između dviju zemalja (pa i robne razmjene Hrvatske s inozemstvom): Slovenija je povećala (↑ 8,3%) izvoz u Hrvatsku, koji sada iznosi više od 2,9 milijardi EUR vrijednosti izvoza (ispred nje su Italija s 3,55 milijardi EUR i Njemačka s 3,52 milijardi EUR), no porastao je i hrvatski izvoz u Sloveniju (↑ 2,3%) na preko 1,5 milijardi EUR vrijednosti izvoza (ispred nje je Njemačka s 1,7 milijardi EUR, Italija s 1,6 milijardi EUR te Bosna i Hercegovina s 1,58 milijardi EUR).

Stoga smo na dobrom putu da dosegne granicu od 10 milijardi EUR razmjene roba i usluga između dviju zemalja u roku od godinu ili dvije.

Zanimljiv prikaz nudi i pregled robne razmjene 2023 s regionalnom dimenzijom – po (21) županijama.

Županija	Uvoz	Δ 22/23	Izvoz	Δ 23/23	udio SI Uvoza	udio SI Izvoza
1. Grad Zagreb	2,76 mrd €	0%	1,04 mrd €	-21%	60,50%	40,60%
2. Zagrebačka	340 mio €	8,70%	229 mio €	3,60%	8,70%	6,90%
3. Primorsko-goranska	185 mio €	10,70%	101 mio €	-3,90%	4,10%	3,90%
4. Krapinsko-zagorska	165 mio €	20,30%	178 mio €	3,60%	3,60%	6,90%
5. Istarska	162 mio €	-0,70%	75 mio €	-5,70%	3,60%	2,90%
6. Varaždinska	132 mio €	-7,70%	100 mio €	-2,40%	2,90%	3,90%
7. Međimurska	107 mio €	-13,9%	83 mio €	-16,7%	2,30%	3,20%
8. Karlovačka	80 mio €	-6,60%	50 mio €	-9%	1,80%	2%
9. Splitsko-dalmatinska	79 mio €	16,30%	45 mio €	-7,60%	1,70%	1,70%
10. Osječko-baranjska	61 mio €	25,50%	46 mio €	-7,60%	1,40%	1,80%
11. Koprivničko-križevačka	53 mio €	-3,90%	57 mio €	13,40%	1,20%	2,20%
12. Zadarska	53 mio €	37,20%	47 mio €	-9,10%	1,20%	1,80%
13. Sisačko-moslavačka	36 mio €	4,60%	37 mio €	-6,40%	0,80%	1,40%
14. Šibensko-kninska	30 mio €	-18,2%	19 mio €	-14,5%	0,70%	0,80%
15. Brodsko-posavska	29 mio €	33,60%	14 mio €	-30%	0,60%	0,50%
16. Bjelovarsko-bilogorska	28 mio €	-0,50%	47 mio €	0,60%	0,60%	1,90%
17. Vukovarsko-srijemska	27 mio €	-65,3%	40 mio €	-5,30%	0,60%	1,60%
18. Požeško-slavonska	13 mio €	1,70%	13 mio €	-15%	0,30%	0,50%
19. Virovitičko-podravska	8 mio €	-1,70%	16 mio €	1,70%	0,20%	0,60%
20. Dubrov.-neretvanska	5 mio €	58,60%	3 mio €	-9,30%	0,10%	0,10%
21. Ličko-senjska	5 mio €	-22,1%	2 mio €	-57,6%	0,10%	0,10%
Neklasificirano					3%	14,7%

Ponovo možemo zaključiti da najveći doprinos i hrvatskom izvozu i uvozu u Sloveniju (i općenito) ima grad Zagreb, koji zajedno sa svojim plaštem – Zagrebačkom županijom, ostvaruje gotovo 68 % uvoza iz Slovenije (i 47,5 % izvoza); povezano s obližnjim ili susjednim županijama Krapinsko-zagorskom, Varaždinskom, Međimurskom i Karlovačkom predstavljaju gotovo 80 % uvoza iz Slovenije (i 61,5 % izvoza). Ovi podaci ukazuju na izrazito centraliziranu robnu razmjenu kako sa Slovenijom tako i inače.

Izdvajamo županije u kojima je uvoz iz Slovenije prošle godine posebno porastao (Zagrebačka, Krapinsko-zagorska, Primorsko-goranska, kao i Osječko-baranjska, Splitsko-dalmatinska, Zadarska i Dubrovačko-neretvanska županija), dok se, s druge strane, izvoz u Sloveniju uvelike povećao iz Koprivničko-križevačke županije.

{Prošlogodišnji izvoz Slovenije u Hrvatsku u apsolutnom je iznosu najviše porastao u Krapinsko-zagorskoj županiji - za gotovo 30 milijuna EUR, te sada iznosi 165 milijuna EUR. Ova relativno mala pogranična županija predstavlja 36. robno-izvoznog partnera Slovenije, čiji izvoz premašuje znatno veće zemlje kao što su npr. Kazahstan, Japan, Kanada, Australija, Indija, Brazil, Alžir, Egipat, kao i Irska, Crna Gora, Albanija, Izrael, UAE itd. Kad tome dodamo razmjenu usluga i vrlo intenzivno prekogranično pružanje usluga u tom pograničnom području, uz brojne investicije iz Slovenije, možemo identificirati gospodarski vrlo važno, perspektivno i živo pogranično područje.}



Slovenija i Hrvatska ostaju međusobno među najvažnijim investitorima

Autor: Mag. Dušan Pšeničnik, pooblašteni ministar – ekonomski svetovalec, Veleposlaništvo RS v Zagrebu

Prema podacima Hrvatske narodne banke (HNB), Hrvatska trenutno (kraj drugog tromjesečja 2024.) ima 51,2 milijardi EUR neto izravnih stranih ulaganja (ISU), pri čemu je najveći strani ulagač Nizozemska (9,9 milijardi EUR), a slijede Austrija (6,5 milijardi EUR), Luksemburg (6 milijardi EUR), Njemačka (5 milijardi EUR), Italija (3,6 milijarde EUR), Mađarska (3,4 milijarde EUR), Slovenija (2,52 milijardi EUR), Malta (1,9 milijarde EUR), Velika Britanija, Češka, Francuska itd.

S druge strane, Hrvatska ima ukupno oko 5,76 milijardi EUR izvoznih/izlaznih izravnih stranih ulaganja (IISU), prvi put najviše u Nizozemsku (2,05 milijarde EUR – Fortenova Grupa!), a slijede BiH (1,5 milijarde EUR), Slovenija (1,49 milijarde EUR), Srbija (1,1 milijardi EUR), Kajmanski otoci (1 milijarde EUR), Švicarska (644 milijuna EUR), Italija, Poljska, Njemačka, Crna Gora itd.

Glavni investitori odnosno destinacije ulaganja za Hrvatsku

Investitori	ISU (mrd €)	%ISU	Destinacija	IISU (mrd €)	%IISU
Nizozemska	9,92	19,4	Nizozemska	2,05	21,0
Austrija	6,51	12,7	BiH	1,496	15,3
Njemačka	5,996	11,7	Slovenija	1,487	15,2
Luksemburg	4,97	9,7	Srbija	1,055	10,8
Italija	3,59	7,0	Kajm. otoci	0,975	10,0
Mađarska	3,39	6,6	Švicarska	0,644	6,6
Slovenija	2,52	4,9	Italija	0,406	4,2
Ukupno	51,22			9,78	

Izvor: HNB, 10.10.2024

Prema podacima Banke Slovenije, Slovenija je krajem 2023. godine imala oko 22,1 milijardi eura ISU (rast od 9,1 %), pri čemu je Austrija ostala najveći strani ulagač (4,8 milijardi EUR), a slijede Luksemburg, Njemačka, Hrvatska (1,68 milijardi EUR ili 7-postotni udjel) itd. Slovenija je imala oko 9,4 milijardi eura IISU-ja (rast od 9,7 %), najviše u Hrvatsku (3,33 milijardi EUR ili 35,4-postotni udjel), a slijede Srbija (1,92 milijardi EUR), BiH (633 milijuna EUR), Sjeverna Makedonija, Rusija, SAD, Kosovo itd.

Glavni investitori odnosno destinacije investicija za Sloveniju

Investitori	ISU (mrd €)	%ISU	Destinacija	IISU (mrd €)	%IISU
Austrija	4,78	21,6	Hrvatska	3,33	35,4
Luksemburg	2,88	13,1	Srbija	1,92	20,4
Švicarska	2,44	11,0	BiH	0,633	6,7
Njemačka	1,93	8,7	S.	0,556	5,9
Hrvatska	1,68	7,6	Makedonija	0,525	5,6
Italija	1,55	7,0	Rusija	0,233	2,5
Ukupno	22,1		SAD/Kosovo	0,233	2,5
				9,4	

Izvor: BS, 18.10.2023 (podaci za 31.12.2022)



Hrvatska dakle ostaje najvažnija investicijska destinacija za Sloveniju (35,4-postotni udio); više nego svaki treći euro ulaganja iz Slovenije odlazi u Hrvatsku, a dominiraju ulaganja slovenskih kućanstava u nekretnine (procjena 1,9 m EUR), ulaganja u trgovinu, održavanje i popravak motornih vozila (15, 8 %), te proizvodne djelatnosti (10,7 %) itd. U Hrvatskoj je Slovenija 7. najvažniji investitor s 4,9-postotnim udjelom.

Također, Slovenija je dugi niz godina bila najvažnija investicijska destinacija za Hrvatsku, no u posljednjih se godinu dana ta slika promijenila zbog velikog financijskog restrukturiranja Fortenova Grupe: prva investicijska destinacija postala je Nizozemska (2 milijarde EUR, 21 % udjela), slijedi Bosna i Hercegovina (1,5 milijardi EUR, 15,3 % udjela); tako da je Slovenija postala 3. investicijska destinacija za Hrvatsku (1,49 milijardi EUR, 15,2-postotni udio).

Prevladavaju ulaganja u trgovinu, održavanje i popravak vozila (35,6%), financijske usluge i osiguranje (19,4 %), opskrba električnom energijom, plinom i parom (17,2 %), proizvodne djelatnosti (17,1 %) itd. U Sloveniji Hrvatska ostaje 5. najvažniji investitor sa 7,6-postotnim udjelom (pri čemu značajne vrijednosti ulažu izvorni mađarski investitori preko Hrvatske).

Transferne cijene: Rizici i izazovi za poduzeća

Autor: dr.sc. Dubravka Kopun (ml.), KOPUN Group

U kolovozu ove godine poreznu struku iznenadila je presuda protiv Coca Cole u korist američke porezne uprave (IRS) temeljem koje je Coca Cola u obvezi platiti porez utvrđen iz prilagodbe u transfernim cijenama u visini od čak 16 milijardi USD. Radi se o izdatku koji je ekvivalent iznosa godine i pol dobitka Coca Cole u SAD-u.



Porezna obveza koju je IRS utvrdila odnosi se na uvećanje osnovice poreza na dobit za razdoblje od posljednjih 15-tak godina, koja je nastala uslijed prilagodavanja porezne osnovice koje je Coca Cola USA provodila na način da je dobitke premještala u države s nižom stopom poreza na dobit. Pri tome se najveći dio odnosio na prekomjerno kompenziranje inozemnih podružnica za proizvodnju sirupa, poznate kao „opskrbne točke“ u sedam

zemalja. Najveći dio premještanja dobitka odvijao se u dvije zemlje – Irska i Meksiko, gdje je premješteno 8 milijardi USD porezne osnovice. Pri tome je ključno navesti da je Coca Cola Irska prijavljivala stopu poreza na dobit od svega 1,4 % godišnje tijekom predmetnog razdoblja.

Problemi koji nastaju vezani uz transferne cijene uvjetovani su u velikoj mjeri upravo činjenicom da poslovanje postaje sve global-

nije te da sve veći broj poduzeća otvara svoja povezana društva u drugim zemljama. Tako analize OECD-a i Svjetske banke pokazuju da je broj multinacionalnih korporacija značajno porastao posljednjih nekoliko desetljeća, pri čemu najvećih 500 korporacija ima svoja povezana društva u gotovo svakom kutku svijeta. Istraživanja upućuju da se približno 40 % svjetske trgovine odvija upravo između povezanih poduzeća. Takva povezanost u transakcijama dovodi do toga



da države gube između 100 i 240 milijardi USD godišnje zbog premještanja dobiti putem transfernih cijena i drugih poreznih strategija. Predmetni iznosi čine između 4 – 10 % ukupnog prihoda država koji se ubire od poreza na dobit.

Zakonodavni okvir vezan uz transferne cijene

Problematika transfernih cijena određuje se globalno u pravilu na bazi OECD-ovih (Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj) smjernica za transferne cijene. Radi se o smjernicama koje su predviđene za porezne uprave kako bi se smanjio rizik od premještanja dobiti i neusklađenosti između zemalja, te pružaju osnovu za pravilno određivanje cijena u transakcijama između povezanih društava. Ključni koncept OECD-ovih smjernica je tzv. načelo nepristrane transakcije (engl. arm's length principle), prema kojem se zahtijeva da cijene u transakcijama između povezanih poduzeća budu jednake ili slične onima koje bi bile postignute između nepovezanih poduzeća na slobodnom tržištu.

Načelo nepristrane transakcije osigurava da porezna osnovica u jednoj zemlji nije nepravilno smanjena zbog premještanja dobiti u jurisdikciju s nižom poreznom stopom. Na primjer, ako multinacionalna korporacija prodaje proizvode po neprikladno niskim cijenama između svojih povezanih poduzeća, porezna tijela mogu intervenirati i ispraviti

cijene prema OECD-ovim smjernicama, kako bi izbjegli eroziju nacionalne porezne osnovice. Ovaj okvir pruža temelj za transparentno izvještavanje i smanjuje rizik od dvostrukog oporezivanja ili nepravdnog smanjenja porezne obveze u pojedinim zemljama.

Iako Republika Hrvatska još uvijek nije članica OECD-a, ove smjernice su indirektno inkorporirane u zakonodavni okvir Republike Hrvatske (Zakon o porezu na dobit) na način da se opisuju metode transfernih cijena koje su usklađene sa metodama definiranim OECD-ovim smjernicama.



No, u današnjem globalnom poslovnom okruženju, ovaj okvir transfernih cijena i nije baš „idealna“. Osnovni razlog je činjenica da se radi o okviru koji se postepeno nadopunjuje posljednjih 50-tak godina. Pri tome su u kontekstu OECD-ovih smjernica o transfernim cijenama razrađene tri opcije: izravno poslovanje (eng. direct business), trgovinsko poslovanje (eng. merchandise business) i posredničko poslovanje (eng. agency).

Drugim riječima, kod modela izravnog poslovanja poduzeće ostvaruje prihod izravno prodajom proizvoda ili usluga kupcima, bez posrednika. U transfernim cijenama to znači da je važno odrediti cijene između središnje kompanije i povezanih poduzeća koja direktno komuniciraju s krajnjim korisnicima. OECD-ove smjernice u ovom slučaju zahtijevaju primjenu načela nepristrane transakcije, osiguravajući da cijene u izravnim transakcijama reflektiraju tržišne cijene. Ovisno o situaciji, mogu se koristiti metode kao što su metoda usporedivih cijena ili metoda troška plus.

Kod modela trgovinskog poslovanja poduzeće obavlja transakcije koje uključuju trgovinu robom između povezanih društava. To podrazumijeva distribuciju, preprodaju i upravljanje inventarom u različitim zemljama. Za trgovinsko poslovanje OECD preporučuje metode usporedivih cijena na tržištu (CUP) ili metoda troška plus, ako su primjenjivi podaci o sličnim transakcijama



s nepovezanim društvima. Ova struktura transfernih cijena uključuje marže koje su usklađene s tržišnim uvjetima i omogućuju poštnu raspodjelu dobiti.

Kod modela agencijskog poslovanja jedno povezano društvo djeluje kao agent u ime drugog društva u grupi. Agent može biti odgovoran za prodaju, distribuciju ili ugovaranje poslova, pri čemu obavlja transakcije s trećim stranama u ime matične kompanije. Transferne cijene u modelu agencijskog poslovanja često uključuju naknade za usluge (proviziju), a OECD-ove smjernice preporučuju da naknade odražavaju tržišne uvjete te da su određene prema troškovima i rizicima koje agent preuzima. Kod ovog modela često se primjenjuju metode kao što su metoda raspodjele dobiti ili metoda usporedivih transakcija. No, današnje poslovanje između povezanih poduzeća, a posebice kod manjih poslovnih grupa, međusobno je dosta povezano i isprepletano, zbog čega je često i vrlo zahtjevno uklopiti neku od postojećih metoda transfernih cijena u ovaj okvir.

Pored navedenoga, značajni izazov u segmentu transfernih cijena predstavlja i globalizacija koja je omogućila da tehnološke kompanije poput Googlea, Amazona i Facebooka posluju u gotovo svim zemljama bez

fizičke prisutnosti, a da pri tome u zemljama u kojima imaju tržište (odnosno, svoje kupce) ne plaćaju porez na dobit. Naime, prema tradicionalnim poreznim pravilima porezna obveza poduzeća uglavnom se vezuje uz fizičku prisutnost, kao što su podružnice ili skladišta, što digitalne kompanije često nemaju u zemljama iz kojih ostvaruju prihod. Dakle, trenutačno je primjerice Netflix u obvezi plaćati porez na dodanu vrijednost u Republici Hrvatskoj za pretplatnike koji dolaze iz Hrvatske, ali ne i porez na dobit.

Zbog toga posljednjih 10-tak godina OECD radi na proširenju smjernica kako bi obuhvatio digitalno poslovanje i osigurao da porezne obveze ovih kompanija budu proporcionalne njihovim prihodima u svakoj zemlji. Da bi riješio ovaj problem i osigurao pravedno oporezivanje digitalnog poslovanja, OECD je razvio projekt BEPS (eng. Base erosion and profit shifting, Erozijska porezna osnovica i premještanje dobiti), koji se sastoji od dva ključna stupa:

1. Prvi stup (Pillar One)

– Preraspodjela prava na oporezivanje

Prvi stup OECD-ovog plana nastoji proširiti pravo oporezivanja tako da zemlje u kojima digitalne kompanije ostvaruju prihode (tzv. market jurisdictions) mogu naplatiti dio po-

reza, čak i ako te kompanije nemaju fizičku prisutnost. Ovo pravilo omogućuje zemljama domaćinima da prikupe dio poreza temeljen na prihodima ostvarenim na njihovom tržištu. Prvi stup osigurava pravedniju raspodjelu porezne osnovice i bolje odražava stvarne poslovne aktivnosti digitalnih kompanija u svakoj zemlji.

2. Drugi stup (Pillar Two)

– Globalni minimalni porez

Drugi stup OECD-ovog plana uvodi globalni minimalni porez, koji bi spriječio da multinacionalne kompanije premještau dobit u jurisdikcije s niskim poreznim stopama kako bi smanjile ukupnu poreznu obvezu.

Minimalni porez osigurava da kompanije, uključujući digitalne gigante, plaćaju određeni minimalni porez, bez obzira na to gdje premještau svoje dobiti. Ova mjera ima za cilj spriječiti porezno natjecanje među zemljama te smanjiti poreznu eroziju.

No, projekt BEPS ne ograničava se samo na digitalne kompanije. Novina iz veljače 2024. godine je definiranje okvira stupnja profitabilnosti (nazvan „Amount B“) u sklopu Prvog stupa koje je OECD objavio kao prijedlog. Radi se o određivanju standardizirane naknade za distribucijske aktivnosti mul-

tinacionalnih poduzeća, posebno onih koja imaju rutinske, manje rizične poslove poput prodaje i distribucije u tržišnim jurisdikcijama. Dakle, OECD je izradio prijedlog koji za pojedine djelatnosti definira kolika bi profitabilnost trebala biti kod povezanih poduzeća koja su distributeri proizvoda grupacije za koju rade.

Cilj „Amount B“-a je pojednostaviti postupak određivanja transfernih cijena (utvrđen kao stupanj profitabilnosti) u ovisnosti o djelatnostima, specifičnosti pojedinih pokazatelja financijske analize i lokacijama. Pomoću tablice koja definira stupanj profitabilnosti kod manje kompleksnih distribucijskih poduzeća želja je na jednom mjestu definirati iznose koji bi se trebali oporezovati u pojedinim zemljama. „Amount B“ je posebno koristan za kompanije koje posluju u mnogim zemljama i bave se distribucijskim aktivnostima, jer smanjuje administrativno opterećenje i pruža standardiziranu strukturu za određivanje transfernih cijena.

Trenutačno postoje različita razmišljanja poreznih stručnjaka vezana uz ovako jedinstveno određivanje „Amount B“ za pojedine porezne jurisdikcije – jedan dio poreznih

stručnjaka smatra da će se na ovaj način značajnije pojednostaviti problematika transfernih cijena, a time osigurati i pojedinim državama (posebice onima s manjim mogućnostima nadzora transfernih cijena) pravednije definiranje porezne osnovice, dok drugi dio poreznih stručnjaka smatra da se ovako kompleksna situacija ne može razriješiti jedinstvenim globalnim pristupom.

Kako smanjiti porezni rizik vezan uz transferne cijene

Predmetom nadzora transfernih cijena mogu biti sva poduzeća koja posluju sa svojim povezanim poduzećima, te su sva takva poduzeća obvezna pripremiti ključni dokument u području transfernih cijena – studiju o transfernim cijenama. U tom kontekstu, prvo otvoreno pitanje za većinu malih i srednjih poduzetnika je kada je pravi trenutak za pripremu studije o transfernim cijenama.

U svakom slučaju proaktivni pristup, što podrazumijeva pripremu dokumentacije unaprijed ili barem do trenutka predaje prijave poreza na dobit, osigurava adekvatno upravljanje poreznim rizicima. Prije nekoliko godina u zakonodavni okvir Republike Hrvatske uključena je i mogućnost sklapanja

prethodnog sporazuma o transfernim cijenama (eng. Advanced Pricing Agreement, skraćeno: APA). Tim sporazumom, uobičajenim i u drugim poreznim jurisdikcijama, definira se metoda obračuna transfernih cijena unaprijed – odnosno, za sve ključne transakcije sa poreznom upravom dogovara modalitet i način izračuna transfernih cijena.

Na ovaj način eliminira se porezni rizik vezan uz potencijalne korekcije osnovice poreza na dobit u slučaju poreznog nadzora. Ovakav se sporazum može sklopiti samo za jednu državu ili više država u zajedničkoj koordinaciji.

Sve dok se sve strane drže ovog sporazuma (način definiranja cijena, definirani rizici, koristi i imovina vezana uz pojedine transakcije i sl.) te dok ne dolazi do značajnijih promjena u organizaciji poslovanja, odredbe iz ovog sporazuma sa poreznom upravom su mjerodavne.

No, inozemna iskustva i istraživanja upućuju da se zbog duljine i skupoće postupka većina malih i srednje velikih poduzetnika ne odlučuje za sklapanje prethodnih sporazuma. Uzevši u obzir da upravo mali i srednje veliki poduzetnici, posebice u susjednim zemljama

(kao što je to situacija s Hrvatskom i Slovenijom) mogu imati nedovoljno definirane međusobne transakcije, rizik poslovanja može biti i značajan.

Strategije za upravljanje transfernim cijenama

Kako biste smanjili rizik poreznih nepravilnosti, preporučujemo slijedeće korake:

1. Razvijanje interne politike transfernih cijena

Vrlo često je na strani poduzeća nedovoljan fokus na izradi dokumentacije i to „master file“-a za transferne cijene. Njime bi se trebali definirati međusobni odnosi, te utvrditi jasne interne politike koje određuju pravila i pristupe u određivanju cijena za transakcije između povezanih društava.

Što se detaljnije opisu transakcije i poslovni modeli, bit će jednostavnije odrediti adekvatnu metodu za određivanje cijene koja se bazira na načelu nepristrane transakcije.

2. Redovno ažuriranje dokumentacije o transfernim cijenama

Dokumentacija o transfernim cijenama treba biti detaljna i ažurirana kako bi bila u skladu s najnovijim zakonskim zahtjevima i poslovnim promjenama. Brzina poslovanja te primjene u okruženju znaju dovesti i do promjena u načinu poslovanja, a koje imaju za posljedicu da utvrđene metode određivanja transfernih cijena više nisu primjenjive u poslovanju. Uzmite u obzir samo primjene do kojih je došlo posljednjih godina (pandemija COVID-19, nesigurnosti u dobavnim lancima, nesigurnosti u dostupnoj radnoj snazi i sl.) i razmotrite na koji način se to reflektiralo na vaše poslovanje i posljedično na transferne cijene.

3. Korištenje naprednih analitičkih alata za upravljanje podacima

S obzirom na kompleksnost i opseg podataka potrebnih za upravljanje transfernim cijenama, sve više poduzeća koristi analitičke alate koji omogućuju automatsko prikupljanje i analizu podataka. Ovi alati omogućuju kontinuirano praćenje i usporedbu transakcijskih podataka, kao i simulaciju različitih scenarija koji pomažu u usklađivanju s poreznim zahtjevima i optimizaciji transfernih



cijena. Korištenje napredne analitike također može pomoći u identifikaciji rizika povezanih s transfernim cijenama i olakšati donošenje strateških odluka za dugoročnu usklađenost i efikasnost.

4. Suradnja s poreznim savjetnicima i stručnjacima za transferne cijene

Suradnja s iskusnim poreznim savjetnicima i stručnjacima za transferne cijene može pomoći poduzećima da ostanu usklađena s regulatornim promjenama i pravilno interpretiraju porezne obveze. Stručnjaci za transferne cijene mogu pružiti smjernice za specifične transakcije, pomoći u odabiru najprikladnijih metoda te izraditi dokumentaciju prema najnovijim standardima. Ovaj pristup omogućuje minimiziranje poreznih rizika i povećava vjerodostojnost poduzeća u očima regulatora, što je osobito korisno u jurisdikcijama koje provode stroge porezne revizije.



Raduju me uspješne poslovne priče naših poduzetnika

Gašper Dovžan, veleposlanik Republike Slovenije u Zagrebu

Kao članice EU-a, NATO-a te dio euro zone i schengenskog prostora, Slovenija i Hrvatska danas pripadaju zajedničkom pravno-političkom, gospodarsko-financijskom i obrambeno-sigurnosnom okviru. Ohrabrujuće je da se posljednjih godina, posebice nakon ulaska Hrvatske u EU 2013. godine, slovensko i hrvatsko gospodarstvo sve više povezuju. Brojne krize proteklih godina, posebice ilegalni migrantski tokovi i pandemija, podsjetile su nas na važnost dobre i bliske suradnje susjednih zemalja i pozitivne klime u međusobnim odnosima. Kroz njih smo naučili da je krizne situacije lakše prebroditi ako se kao neposredni susjedi držimo zajedno i surađujemo, ili kako bi Prešeren rekao „ne vrag, le sosed bo mejak“.



Dobro iskustvo suradnje iznimno je važno i u svjetlu sve napetijih i nepredvidljivijih uvjeta u svijetu koji ukazuju na značajne promjene u sigurnosno-političkom, trgovinskom, tehnološkom i općenito geostrateškom okruženju. Svijet kakvog poznajemo desetljećima mijenja se pred našim očima i postaje sve neizvjesniji. Rizici budućih trgovinskih odnosa s najvećim svjetskim partnerima su nažalost sve veći, a tu su i transferi vodećih tehnoloških i razvojnih centara. Sve to ugrožava daljnji prosperitet i unutarnju koheziju koju smo u okvirima Europske unije uzimali zdravo za gotovo.

Slovenija i Hrvatska nemaju previše utjecaja na te promjene. Obje zemlje zajedno predstavljaju 0,8 % BDP-a Europske unije, čiji je udio pao na tek šestinu globalnog gospodarstva. U takvoj situaciji jačanje dobrosusjedskih odnosa i zajedničkih gospodarskih

kapaciteta još je veći imperativ nego inače. Zato mi je drago da posljednjih godina kontinuirano bilježimo snažan rast gospodarske razmjene koja se približava iznosu od zavidnih 10 milijardi eura. Za dvije relativno male ekonomije kao što su Slovenija i Hrvatska ovo je zaista izniman rezultat. Tome značajno pridodaju i ulaganja, koja predstavljaju gotovo polovicu tog iznosa.

Iznimna isprepletenost dvaju tržišta ogleda se i u činjenici da se gospodarska razmjena ili neki drugi oblik suradnje može prepoznati u gotovo svim gospodarskim sektorima. Tijekom svojih posjeta Hrvatskoj uvijek me raduje kada vidim mnogo primjera uspješnih

poslovnih priča slovenskih gospodarstvenika i poduzetnika. Riječ je o investicijama relativno velikih kompanija kao što su Petrol, Grupa Iskra, LTH Castings Grupa i drugih, ali i investicijama manjih obiteljskih projekata koji se uspješno šire u Hrvatskoj.

Sve to generira gospodarsku aktivnost koja ima pozitivne učinke i izvan naših granica, posebice u ostalim zemljama Zapadnog Balkana. Kao članice EU-a i NATO-a, Slovenija i Hrvatska imaju posebnu odgovornost prema ovoj regiji s kojom nas vežu brojne veze. Posljednjih godina to pokazuju i sve boljom suradnjom u smjeru potpore europskoj i euroatlantskoj perspektivi zemalja



regije u skladu s njihovim nastojanjima da usvoje demokratske i gospodarske reforme. To je jedini način povećanja blagostanja i održivog osiguranja mira i sigurnosti u široj regiji.

Upravljanje migracijskim tokovima jedan je od najaktualnijih globalnih i regionalnih sigurnosno političkih izazova. Zbog iznimnog pogoršanja sigurnosne situacije u svijetu Slovenija je, poput Italije, Austrije i nedavno Njemačke, bila prisiljena privremeno uvesti nadzor na granici između Slovenije i Hrvatske. Ovo nikog ne raduje, ali je nažalost nužna mjera koja se provodi proporcionalno. Kako na razini EU-a tako i svaka država za sebe te u zajedničkom pristupu prema trećim zemljama moramo i dalje jačati napore da se te okolnosti promijene i ponovno ćemo moći uživati u svim privilegijama koje nudi članstvo u schengenskom prostoru.

Slovenija, a u još većoj mjeri Hrvatska, suočavaju se i s demografskim izazovima koji već imaju značajan utjecaj na gospodarstvo. Nedostatak radne snage postaje ključna odrednica našeg daljnjeg razvoja. Stoga mnogi poduzetnici, obrtnici, gospodarstvenici traže rješenja u smjeru jačanja mobilnosti radne snage, veće unificiranosti i atraktivnosti poslovnog okruženja i sustava podrške, otklanjanja prepreka prekograničnom pružanju usluga i dr. Takve mjere, zajedno s tehnološkim napretkom i inovacijama, mogu



postupno doprinijeti što racionalnijem i uspješnijem korištenju kadrovske fonda iz bližeg susjedstva, ali i kadrova koji mogu biti potrebni s udaljenijih tržišta.

Suočavanje s energetsom krizom te zelenom i digitalnom tranzicijom također zahtijeva središnju pozornost i zajednički angažman kako državnih tijela i institucija, tako i gospodarstva i poslovnih udruga. Obje zemlje teže digitalizaciji i smanjenju energetske ovisnosti te jačanju održivih izvora energije. Hrvatska se želi etabrirati kao važno regionalno čvorište kako u vezi s plinovodima tako i s naftovodima. U Sloveniji su u tijeku procesi pripreme terena za dodatnu nuklearnu elektranu. Zbog svega toga potrebno je jačati koordinaciju te stručno-tehničke kao i političke i financijske oblike suradnje.

Neće biti nimalo lako uspješno se nositi sa svim tim izazovima u sve težim konkurentskim uvjetima i zahtijevat će niz reformi od Slovenije i Hrvatske. Hrvatska je tu u posebnoj poziciji jer je usred pregovora za članstvo u Organizaciji za ekonomsku suradnju i razvoj (OECD). Riječ je o zahtjevnom procesu koji sam po sebi donosi značajne prilike za gospodarske reforme i poboljšanje pravnog i poslovnog okruženja. Njihova temeljita implementacija vodi jačanju vladavine prava, većoj pravnoj sigurnosti, kao i većoj transparentnosti upravljanja i poslovanja poduzeća u državnom vlasništvu te poboljšanju učin-

kovitosti javnih institucija. Sve je to prilika da se ne samo Hrvatska nego i šira regija dodatno podigne na ljestvici međunarodne konkurentnosti i atraktivnosti za nova privatna ulaganja.

Ovu priliku moći ćemo iskoristiti ako uspješmo raditi u bliskom partnerstvu i savezništvu i to potvrditi konkretnim djelima. To znači da ćemo i dalje morati ulagati napore u daljnju izgradnju još boljih i čvršćih odnosa te u rješavanje pitanja koja nismo uspjeli riješiti u gotovo trideset i pet godina. Dosadašnje rješavanje najtežih pitanja nažalost nije dovelo do dovoljnog jačanja međusobnog povjerenja koje zahtijeva prihvaćanje politički i ekonomski zahtjevnih kompromisnih rješenja koja bi bila prihvatljiva s obje strane.

Uvjeren sam da važan temelj i poticaj daljnjem dijalogu daje uspješno gospodarsko djelovanje, čemu značajan doprinos daje SLO-CRO Gospodarska komora koja okuplja najistaknutije i najuspješnije tvrtke iz Slovenije i Hrvatske. Istodobno, naša sve veća povezanost jača svijest da je rješavanje otvorenih pitanja u konstruktivnom duhu i pronalaženje rješenja koja će u najvećoj mogućoj mjeri zadovoljiti obje strane jedini put ka trajnom partnerstvu i odličnim odnosima dviju susjednih država.

Na razini politike i gospodarstva izgrađeno je povjerenje

mr.sc. Boris Grigić, veleposlanik Republike Hrvatske u Ljubljani

Ne želeći se ponavljati s istim porukama, i u ovom prilogu moram odmah na početku naglasiti da su Hrvatska i Slovenija zaista dobri susjedi upućeni jedni na druge. Naša bilateralna suradnja iznimno je razgranata i bogata u nizu područja. Gospodarska suradnja nastavlja se razvijati naročito u području energetike koja postaje jedno od ključnih i strateških područja za svaku zemlju.



te kao NEK2. Premda će se nova nuklearna graditi u Sloveniji, izvrsna suradnja, odnosno suvlasništvo naše dvije zemlje nad Nuklearnom elektranom Krško predstavljaju čvrst temelj za suradnju i na novom projektu.

Područje infrastrukture još je jedno od izuzetno dinamičnih područja u kojima je suradnja neophodna jer cestovne i željezničke mreže nadilaze granice. Naše zemlje su na važnim europskim prometnim koridorima i to moramo iskoristiti bolje nego do sada. Jačanjem suradnje možemo ostvariti bolju prometnu povezanost Hrvatske i Slovenije na prometnim koridorima između jugoistočne i sjeverne Europe. Dobra cestovna i željeznička povezanost preduvjet je za jačanje gospodarske suradnje i rasta, ne samo hrvatskog i slovenskog gospodarstva, već i gospodarstava zemalja jugoistočne Europe koje Hrvatska

i Slovenija podržavaju na njihovom europskom putu. Nažalost, zapadno od Bregane/Obrežja još uvijek ne postoji prekogranična moderna cestovna i željeznička infrastruktura ali ni konkretne aktivnosti da se to u skorije vrijeme promijeni.

Suradnja na području kulture i znanosti dobro je ukorijenjena i pridonosi međusobnom razumijevanju i poštovanju. Sjajan primjer takve suradnje je gostovanje Muzeja za umjetnost i obrt iz Zagreba u Narodnoj galeriji u Ljubljani s izložbom „Stari majstori iz zbirke Muzeja za umjetnost i obrt, Zagreb – slikarstvo, grafika i kiparstvo“ koja je otvorena do 9. veljače 2025. Krajem studenoga Republika Hrvatska će biti zemlja gost na 40. Sajmu knjiga u Ljubljani na kojem će se predstaviti ponajbolji autori i djela iz novijeg hrvatskog izdavaštva.



Osim LNG terminala na Krku, od velikog je zajedničkog interesa i projekt izgradnje nove nuklearne elektrane u Krškom pozna-

Veleposlanstvo Republike Hrvatske u Republici Sloveniji daje svoj doprinos jačanju kulturne suradnje pa je sredinom listopada u Klubu Kazina u Ljubljani organiziralo koncert instrumentalnog world jazz rock sastava Truth ≠ Tribe, kao dio projekata kulturne promidžbe, javne diplomacije i međunarodne prepoznatljivosti Republike Hrvatske koji se provode u organizaciji Ministarstva vanjskih i europskih poslova te diplomatsko-konzularnih predstavništava RH u svijetu. Do kraja godine u planu je gostovanje dječje predstave „Šuma Striborova“ povodom obilježavanja 150. obljetnice rođenja hrvatske književnice Ivane Brlić Mažuranić čija su djela dobro poznata i u Sloveniji.

Dobre rezultate imamo i na području migracija i unutarnjih poslova, kao i u obrambenoj suradnji, zdravstvu i civilnoj zaštiti.

Hrvatska je fokusirana na provedbu svih aktivnosti u cilju suzbijanja nezakonitih migracija, uz jačanje mehanizma detekcije i sprečavanja zlouporabe vizne politike. Ove godine broj nezakonitih migranata je u padu u usporedbi s prošlom godinom i vjerujemo da je to rezultat rada hrvatske policije na vanjskim schengenskim granicama. Jako su važne i zajedničke ophodnje hrvatske i slovenske policije, kao i trilateralna suradnja ministara unutarnjih poslova u trilateralnom formatu s Italijom. Nadamo se da će sve to rezultirati uklanjanjem kontrola na unutarnjim granicama schengenskog područja.

Približavajući se kraju 2024. i dalje možemo reći da je hrvatsko-slovenska gospodarska suradnja iznimno robusna. Slovenija ostaje treća hrvatska najznačajnija trgovinska partnerica s robnom razmjenom koja premašuje 7 milijardi eura što je iznos koji Hrvatska i Slovenija ne ostvaruju ni s mnogo većim državama. Podaci o robnoj razmjeni za prvih sedam mjeseci ove godine pokazuju da ona nastavlja rasti, međutim taj rast rezultat je u najvećoj mjeri uvoza slovenskih proizvoda u Hrvatsku. Moja nastojanja kao veleposlanika usmjerena su prema postizanju što uravnoteženije trgovinske bilance naše dvije zemlje, pa me stoga izuzetno raduje što su i ove godine slovenski turisti došli na Jadran u velikom broju i zadržali svoje tradicionalno mjesto kao drugi po broju strani turisti. Hrvatsku je u prvih osam mjeseci ove godine posjetilo 1,4 milijuna slovenskih građana, što je rast od 5,4 %, a oni su ostvarili 9,36 milijuna noćenja što predstavlja rast od 3,1 %.



Čini se dakle da se Slovenke i Slovenci u Hrvatskoj osjećaju kao kod kuće. Povezanost naše dvije države odražava se i kroz investicije. Sva hrvatska ulaganja u Sloveniju do sada iznose 1,46 milijardi eura što znači da 21,4 % svih hrvatskih investicija ide u Sloveniju te da se Slovenija svrstava na drugo mjesto po iznosu hrvatskih ulaganja u inozemstvo. Iznos ukupnih slovenskih ulaganja u Hrvatsku je 2,48 milijardi eura što predstavlja 5,4% svih izravnih stranih ulaganja u Hrvatsku i Sloveniju pozicionira na sedmo mjesto na ljestvici najznačajnijih ulagača u Hrvatsku. Pri tome treba istaknuti da velik dio slovenskih ulaganja u Hrvatskoj predstavlja ulaganje fizičkih i pravnih osoba u nekretnine na jadranskoj obali.

Ova godina donijela je nekoliko hrvatskih investicija u slovenska poljoprivredno-prehrambena poduzeća i trgovinu. Usprkos kontinuiranom i značajnom obimu investicija s jedne i druge strane i velikoj povezanosti hrvatskog i slovenskog tržišta, ove hrvatske investicije izazvale su, nažalost, i sumnjive reakcije u slovenskom javnom prostoru koji je posebno osjetljiv na poljoprivredni sektor. Nadam se da će dosadna uspješna ulaganja hrvatskih poduzeća u slovenska i slovenskih poduzeća u hrvatska doprinijeti da se otklone bilo kakve sumnje slovenske javnosti u pozitivnu poslovnu logiku ovih preuzimanja. Strane investicije su dobrodošle, naročito ako dolaze iz sličnih prijateljskih zemalja i investitora koje vodi pozitivna gospodarska logika, želja za stvaranjem nove vrijednosti i poboljšanjem proizvodnje a takvih pozitivnih primjera imali smo i u slučaju ulaganja hrvatskih tvrtki u slovenske i obrnuto.

Na kraju želim naglasiti da su Slovenci i Hrvati uvijek bili i ostat će dobri susjedi i prijatelji. Te veze među nama su iz godine u godinu snažnije i sve značajnije u svjetlu širih geopolitičkih potresa, ali i klimatskih promjena. Na razini politike i gospodarstva izgrađeno je povjerenje na kojem se može graditi buduća suradnja i novi projekti ali i riješiti preostala otvorena pitanja.

Uz postojeće povjerenje lakše će biti odbaciti neke stare stereotipe, koji nas još uvijek usporavaju i na kojima inzistiraju oni koji su sudjelovali u njihovom stvaranju, a zapravo su suprotni stvarnim državnim interesima.



Uspješan ulazak na slovensko tržište uz pomoć pouzdanog partnera

Autor: Spirit Slovenija

Javna agencija SPIRIT Slovenija, koja u inozemstvu djeluje pod nazivom Slovenia Business, središnja je kontaktna točka (One Stop Shop) za strane tvrtke i investitore koji traže nove poslovne prilike na slovenskom tržištu. S brojnim besplatnim uslugama može biti odličan partner stranim tvrtkama pri ulasku ili širenju poslovanja u Sloveniji.



SPIRIT Slovenija pomaže slovenskim tvrtkama u povećanju izvoza, kao i međunarodnim tvrtkama u ulaganju i širenju u Sloveniji. Agencija stranim tvrtkama nudi besplatno strateško savjetovanje i operativnu podršku pri ulasku na slovensko tržište, pruža praktične informacije o slovenskom poslovnom i investicijskom okruženju, kao što su poslovne i investicijske prilike, poslovne zone, slovenski dobavljači, specifične industrije i tržišta.

Pružaju i ključne informacije o industriji, zakonodavstvu, porezima i poticajima, kao i prilagođene podatke o industrijskim lokacijama i lokalnim dobavljačima. Suradnja sa SPIRIT Slovenija može vašoj tvrtki olakšati povezivanje s industrijom i lokalnim vlastima, organiziranje posjeta i raznih istraživanja, konferencija i sajmova.

Baza poslovnih zona i mogućnosti ulaganja

U SPIRIT Slovenija uspostavili su dva ključna alata koji mogu učinkovito pomoći slovenskim i stranim tvrtkama u traženju investicijskih projekata i poslovnih zona. Prva je središnja baza koja pruža opsežan pregled poslovnih i investicijskih mogućnosti diljem Slovenije. Trenutno sadrži više od 500 mogućnosti ulaganja iz različitih područja. Druga je nadograđena baza poslovnih zona, koja uključuje kvalitetne podatke o gotovo 700 poslovnih zona, uključujući brownfield lokacije pogodne za industriju i druge djelatnosti.

Cjelovita podrška i informacije za investitore

Stranim, uključujući i hrvatske investitore, agencija SPIRIT Slovenija pruža pomoć u cijelom investicijskom procesu, detaljne informacije o lokalnim mogućnostima ulaganja na zahtjev i savjetovanje pri odabiru lokacije, kao i povezivanje investitora sa specifičnim stručnim uslugama i olakšavanje osnivanja kontakte sa stručnjacima iz sektora i drugih relevantnih tijela. Po završetku investicije, agencija uključuje nove poslovne subjekte u tzv. aftercare program, koji pomaže tvrtkama u daljnjem rastu i širenju. U programu je već više od 80 tvrtki sa stranim i mješovitim kapitalom, koje kažu da im je program odlična podrška za poslovanje u Sloveniji.

Traženje slovenske dobavljača i poslovnih partnera

Agencija pomaže stranim, pa tako i hrvatskim tvrtkama u pronalaženju odgovarajućih slovenskih dobavljača i poslovnih partnera. Nudi individualno savjetovanje i prilagođene informacije o dobavljačima, a tvrtke mogu koristiti i bazu podataka slovenskih izvoznika www.sloexport.si za pronalaženje odgovarajućih poslovnih partnera. Kako bi povezala slovenske i inozemne tvrtke, agencija organizira mnoga poslovna događanja, kao što su zajednički nastupi na međunarodnim sajmovima, poslovne delegacije i druga B2B događanja u Sloveniji i inozemstvu.

Hrvatska je četvrti najveći strani ulagač u Sloveniji s 9,7 % udjela izravnih stranih ulaganja. S druge strane, Hrvatska je prva destinacija slovenskog kapitala uloženog u inozemstvu, sa 7,8 milijardi eura ulaganja - što predstavlja 35 % ukupne vrijednosti slovenskog kapitala uloženog u inozemstvu. Hrvatske tvrtke su, među ostalim, snažno prisutne u slovenskoj prehrambenoj industriji i maloprodaji. Slovenski investitori uglavnom ulažu u nekretni-



Povijesna povezanost Slovenije i Hrvatske

Sloveniju i Hrvatsku vežu prirodne, povijesne, kulturne, poslovne i osobne prijateljske veze. Hrvatska je za Sloveniju jedno od ključnih izvoznih tržišta i najvažnija lokacija za slovenske investicije koje su samo ojačale ulaskom Hrvatske u schengenski prostor i eurozonu.

ne, trgovinu gorivom i industrije poput metaloprerađivačke, elektrotehnike i IKT.

Hrvatska je šesti najvažniji trgovinski partner Slovenije. Slovenija je 2023. u Hrvatsku izvezla robe u vrijednosti od 4,32 milijarde eura, a uvezla za 2,94 milijarde eura. Na hrvatskom tržištu uspješno djeluje i Slovensko-hrvatski poslovni klub, koji je dio mreže od 18 slovenskih poslovnih klubova koji predstavljaju produženu ruku SPIRIT Slovenija u cijelom svijetu. Klub nastoji povezati što više slovenskih tvrtki koje posluju u Hrvatskoj, kao i hrvatskih tvrtki koje posluju u obje zemlje.

Zeleno, kreativno i pametno slovensko gospodarstvo

Javna agencija SPIRIT Slovenija zaslužna je i za promociju zelenog, pametnog i kreativnog slovenskog gospodarstva izvan granica Slovenije s nacionalnom kampanjom „I feel Slovenia. Green. Creative. Smart.“, koju ste sigurno već primijetili i negdje na hrvatskom tlu.

Proširite prisutnost svoje tvrtke na slovenskom tržištu uz pomoć besplatnih savjetodavnih usluga javne agencije SPIRIT Slovenija. Više na SloveniaBusiness.eu.



I FEEL
SLOVENIA

Empowering business

GREEN.
CREATIVE.
SMART.

Razmišljate o preseljenju vašeg izvoznog posla? Tražite **dobavljača ili poslovnog partnera**? Slovenija je pravi izbor, a poslovna agencija SPIRIT Slovenija **mjesto je za sve vaše** zahtjeve!

Što nudimo:

- Besplatne konzultantske usluge
- Prilagođene informacije o slovenskim dobavljačima i mogućnostima ulaganja
- Kontakt s potencijalnim poslovnim partnerima, stručnjacima iz industrije i državnim tijelima
- Pomoć tijekom procesa ulaganja na svakom koraku
- Podrška u razvoju vašeg poslovanja kada već poslujete ovdje

Javite nam se! _____

SPIRIT Slovenija, Agencija za razvoj poslovanja
Verovškova 60
SI-1000 Ljubljana, Slovenia
+386 (0)1 589 18 70
info@sloveniabusiness.eu

www.sloveniabusiness.eu



SPIRIT Slovenia
Business Development
Agency



REPUBLIC OF SLOVENIA
MINISTRY OF THE ECONOMY,
TOURISM AND SPORT

Oglašivač: SPIRIT Slovenija, Agencija za razvoj poslovanja, www.sloveniabusiness.eu.



Implementacija CSRD-a u Hrvatskoj: Ključne promjene i obveze korporativnog izvještavanja

Autor: NLaw

Nlaw, međunarodna mreža odvjetničkih ureda s uredima u Hrvatskoj, Sloveniji, SAD-u i UK-u, proširuje svoj lokalni doseg u Hrvatskoj kroz novo ime: Hren—Tomašković odvjetničko društvo d. o. o. u suradnji s Nlaw. Ova promjena reflektira predanost lokalnom tržištu uz zadržavanje međunarodnih standarda pravne stručnosti.

Hrvatska je u srpnju 2024. implementirala Direktivu o korporativnom izvještavanju o održivosti (CSRD), donoseći značajne promjene u zakonodavnom okviru korporativnog izvještavanja. Novi zahtjevi, uvedeni kroz izmjene Zakona o računovodstvu, Zakona o reviziji i Zakona o tržištu kapitala, usmjereni su na transparentnost i održivost, uz primjenu pristupa dvostruke materijalnosti. Ove promjene donose značajne obveze za tvrtke koje posluju na hrvatskom tržištu. Društva su obvezna u izvješćima uprave uključiti odjeljak koji jasno prikazuje utjecaje i rizike održivosti. Podaci o održivosti moraju biti usklađeni s Europskim standardima izvještavanja o održivosti (ESRS) i predani u digitalnom formatu koji omogućuje jednostavnu usporedbu. Izvješća će podlijegati obveznoj ograničenoj reviziji koju provodi certificirani revizor ovlašten za rad u Hrvatskoj ili revizor iz druge EU države registriran pri Ministarstvu financija Republike Hrvatske.

HANFA će nadzirati usklađenost s ovim pravilima te izricati kazne za nepoštivanje propisa, koje za tvrtke iznose od 1.320 do 13.270 EUR, a za odgovorne osobe unutar društava od 660 do 2.650 EUR.

Nlaw, zahvaljujući svojoj pravnoj ekspertizi, osigurava ključnu podršku klijentima u izbjegavanju kazni i usklađivanju s ovim i sličnim zakonodavnim promjenama.

Hren—Tomašković
odvjetničko
društvo d. o. o.
u suradnji s Nlaw

Zagreb, Croatia,
zagreb@nlaw.co,
+385 1 330 9322
Ljubljana, Slovenia,
info@nlaw.co,
+386 82 057 865



Digitalna evolucija: Utjecaj umjetne inteligencije na poslovni svijet

Autor: Vesna Vukšinić Zmaić

U posljednjem desetljeću svjedočimo radikalnim promjenama u poslovnom okruženju, potaknutim sve većom prisutnošću umjetne inteligencije (UI). Velika konferencija o uvođenju UI u poslovanje, koju smo u travnju organizirali u Infobipu, približila nam je svijet informatike i naprednih tehnologija koje se razvijaju toliko brzo, da toga nismo svjesni. U ovom broju revije donosimo vam članke o umjetnoj inteligenciji – središnjoj temi ovog broja – koje su pripremili neki od gostiju sa spomenute konferencije, a koji godinama prate razvoj područja napredne tehnologije, sudjeluju u razvoju umjetne inteligencije, istražuju njezinu primjenu te utjecaj kako na gospodarstvo tako i na društvo.

Umjetna inteligencija zasigurno donosi revolucionarne promjene u načinu funkcioniranja poslovnog svijeta. Automatizacija rutinskih zadataka, prediktivna analitika, prilagodljive marketinške kampanje i personalizirane korisničke usluge samo su neki od primjera kako se UI već sada primjenjuje u različitim industrijama. Za direktore i donositelje odluka ključno je razumjeti da UI nije samo alat za operativno unapređenje, već i izvor strateške prednosti. No, s ovom transformacijom dolaze i izazovi – suočavanje s brzim pri-

lagodavanjem novim poslovnim modelima, dok automatizacija, premda povećava produktivnost, postavlja pitanja o budućnosti radnih mjesta, zahtijevajući od poslodavca i zaposlenika da razviju nove vještine.

Uloga menadžmenta stoga postaje dvostruka: osigurati da tvrtka koristi UI na najbolji način istovremeno pripremajući se na socijalne i etičke izazove koje UI donosi. U svakom slučaju je jasno da je umjetna inteligencija ključni faktor, koji će oblikovati budućnost poslovanja.



Sedam zahtjeva za sustave umjetne inteligencije

Autor: Marijana Šarolić Robić, pravnica, potpredsjednica CRO Startup udruge

Dok se većina nas zaslužno odmarala na godišnjem odmoru, 1. kolovoza 2024. na snagu je stupila nova Uredba o umjetnoj inteligenciji (UI) koja se izravno primjenjuje na sve one koji posluju na području Europske Unije (EU). Moja draga kolegica Tihana Ana Reljić je za Netokraciju napisala izvrstan članak s naslovom „Koristite AI alate u poslovanju? Obveznici ste EU Akta o umjetnoj inteligenciji“ o tome na koga se i u kojim rokovima primjenjuje ta uredba.

Ovaj tekst bit će usmjeren više na zahtjeve koje Uredba propisuje, a koje takvi sustavi moraju ispunjavati za vrijeme trajanja svog životnog ciklusa: dizajna, razvoja, produkcije te korištenja. Tih sedam zahtjeva popisano je i opisano prvi puta u dokumentu "Etičke smjernice za pouzdanu umjetnu inteligenciju" koji je sastavila neovisna stručna skupina na visokoj razini o umjetnoj inteligenciji, koju je Europska komisija osnovala u lipnju 2018.

Ovi zahtjevi nisu konačan broj zahtjeva koje sustavi UI moraju zadovoljiti te skrivaju iza sebe mnoga značenja, čija interpretacija tek treba biti utvrđena u stvarnoj primjeni te temeljem iskustava doradena i izmijenjena.

1. Ljudsko djelovanje i nadzor, uključujući temeljna prava, ljudsko djelovanje i ljudski nadzor

EU je putem raznih kanala isticala da je namjera sačuvati temeljna načela i vrijednosti koja su sadržana u osnovnim aktima EU. Ovaj zahtjev uključuje sljedeće elemente: poštivanje ljudskog dostojanstva, osobna sloboda, poštivanje demokracije, pravde i vladavine prava, ravnopravnost, nediskriminacija i solidarnost te prava građana.

2. Tehnička otpornost i sigurnost, uključujući otpornost na napade i sigurnost, rezervni plan i opću sigurnost, točnost, pouzdanost i ponovljivost

Sigurnost je u današnje vrijeme izrazito tražena roba. Radi se o zahtjevima koji se stavljaju i pred sustave UI, a svaka osoba koja razvija, dizajnira i koristi takve sustave želi ih imati zadovoljene. Sustavi UI trebali bi imati zaštitne mjere koje omogućuju rezervni plan u slučaju problema.

3. Privatnost i upravljanje podacima, uključujući poštovanje privatnosti, kvalitetu i cjelovitost podataka te pristup podacima

Sustavi UI moraju jamčiti privatnost i zaštitu podataka tijekom cijelog životnog ciklusa



Njihove odluke su, dakle, ključne.

U oba slučaja vodstvo mora razumjeti što umjetna inteligencija donosi i sponzorirati takve inicijative u dovoljnoj mjeri kako bi poduzeće oblikovalo strategiju umjetne inteligencije. To znači da se na razini organizacije definiraju poslovni ciljevi koje želimo podržati umjetnom inteligencijom, tko će u tome sudjelovati, koja znanja su potrebna organizaciji, kako će to utjecati na procese u koje se uvodi umjetna inteligencija, kako će ti procesi biti transformirani i, naravno, što to znači za same informacijske sustave u koje se umjetna inteligencija integrira. Zaista se radi o intervenciji u organizaciju i informatičku podršku koja ima dugoročne posljedice. Pri tome je potrebno definirati vremenski okvir s jasno postavljenim koracima provedbe i osigurati odgovarajući proračun.

Kako poduzeća razumiju mogućnosti i prilike koje im može ponuditi umjetna inteligencija?

Još uvijek ne dovoljno. Nedovoljno je znanja o tome što se zapravo događa "iza zatvorenih vrata". Danas se puno govori o umjetnoj inteligenciji, ali uglavnom se radi o umjetnoj inteligenciji koja se koristi pretežno za kućne potrebe (poput ChatGPT-a).

Vrlo malo je saznanja o tome što rade uspješna poduzeća, kako uvode umjetnu inteligenciju da bi stekla konkurentsku prednost koja danas nije vidljiva, a sutra će mnoga poduzeća biti iznenađena kako je konku-

rencija ostvarila proboj u svom poslovanju. Prilikom razmatranja umjetne inteligencije tvrtke još ne razmišljaju o tome kako bi riješile svoje probleme. Primjerice, ne razmišljaju o uskim grlima u radnim procesima, nedostatku ljudi ili znanja, kako bi zaposlenike oslobodile rutinskih zadataka, kako bi klijentima ponudile brže i kvalitetnije usluge ili kako bi svoje ključne procese učinile učinkovitijima, od prodaje do nabave, proizvodnje i logistike. Umjetna inteligencija, uz korištenje odgovarajućih informacijskih izvora, omogućava automatizaciju većine informatički podržanih poslova i zadataka koje sada obavlja čovjek. Dodatno poglavlje u ovoj priči predstavljaju automatizacija

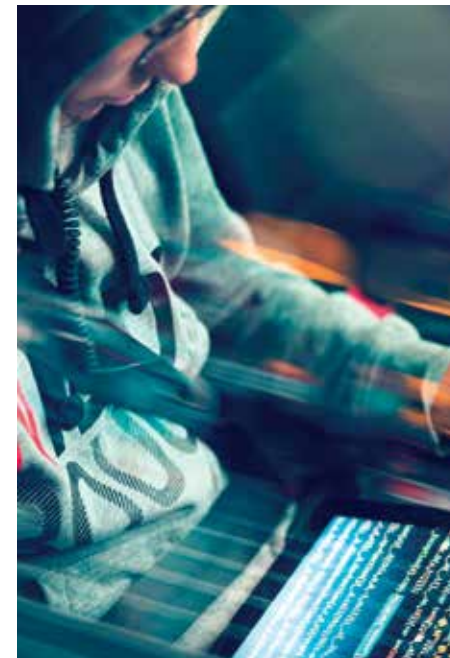


i robotizacija u proizvodnji. Poduzeća koja žele postići maksimalnu upotrebu umjetne inteligencije trebaju sustavan pristup, jer se radi o dugoročnoj odluci koja mijenja način provođenja poslovnih procesa.

Na koje glavne prijetnje moraju biti fokusirana poduzeća prilikom korištenja umjetne inteligencije?

Jedna od najvećih prijetnji je kibernetička sigurnost samih modela umjetne inteligencije, jer se kibernetički kriminalci mogu, uz pristup modelima, dokopati osjetljivih informacija i znanja poduzeća ili utjecati na njih. Također, sami kibernetički kriminalci koriste umjetnu inteligenciju za provođenje napada, od phishinga do provale i generiranja zlonamjernog softvera. Europska direktiva NIS 2, koja zahtijeva podizanje razine kibernetičke sigurnosti, sigurno će doprinijeti tome da korištenje umjetne inteligencije u organizacijama bude sigurnije.

U prošlosti su neka ugledna svjetska poduzeća doživjela situaciju u kojoj su njihove povjerljive informacije završile u javnim jezičnim modelima, poput poslovnih podataka i intelektualnog vlasništva. Ovdje se radi o prijetnji kada zaposlenici, na primjer, koriste ChatGPT, Gemini ili slične usluge za izradu sažetka nekog poslovnog izvješća. U takvom slučaju, ulazni podaci, kao i sam rezultat, ostaju u modelu, što znači da do tih podataka otvoreno pristupaju svi ostali korisnici.



Kako to spriječiti?

Poduzeća ne smiju dopustiti da se prilikom korištenja javnih usluga umjetne intelligen-

cije koriste osobni i drugi osjetljivi podaci, intelektualno vlasništvo, poslovne tajne i slično. Ako koriste usluge umjetne inteligencije za svoje interne izvore znanja i podataka, tada moraju koristiti privatne usluge umjetne inteligencije koje neće koristiti njihove izvore za treniranje modela koji bi mogli biti dostupni i drugim korisnicima.

Što u tom kontekstu znače lažne informacije?

Prijetnju predstavljaju i pristranosti modela. Neko poduzeće može unositi obmanjujuće informacije o konkurenciji ili se prikazivati u boljem svjetlu. Na sličan način može se provoditi diskriminacija pojedinaca. Jezični model ne može provjeravati točnost informacija koje unose korisnici, ali ih zapamti

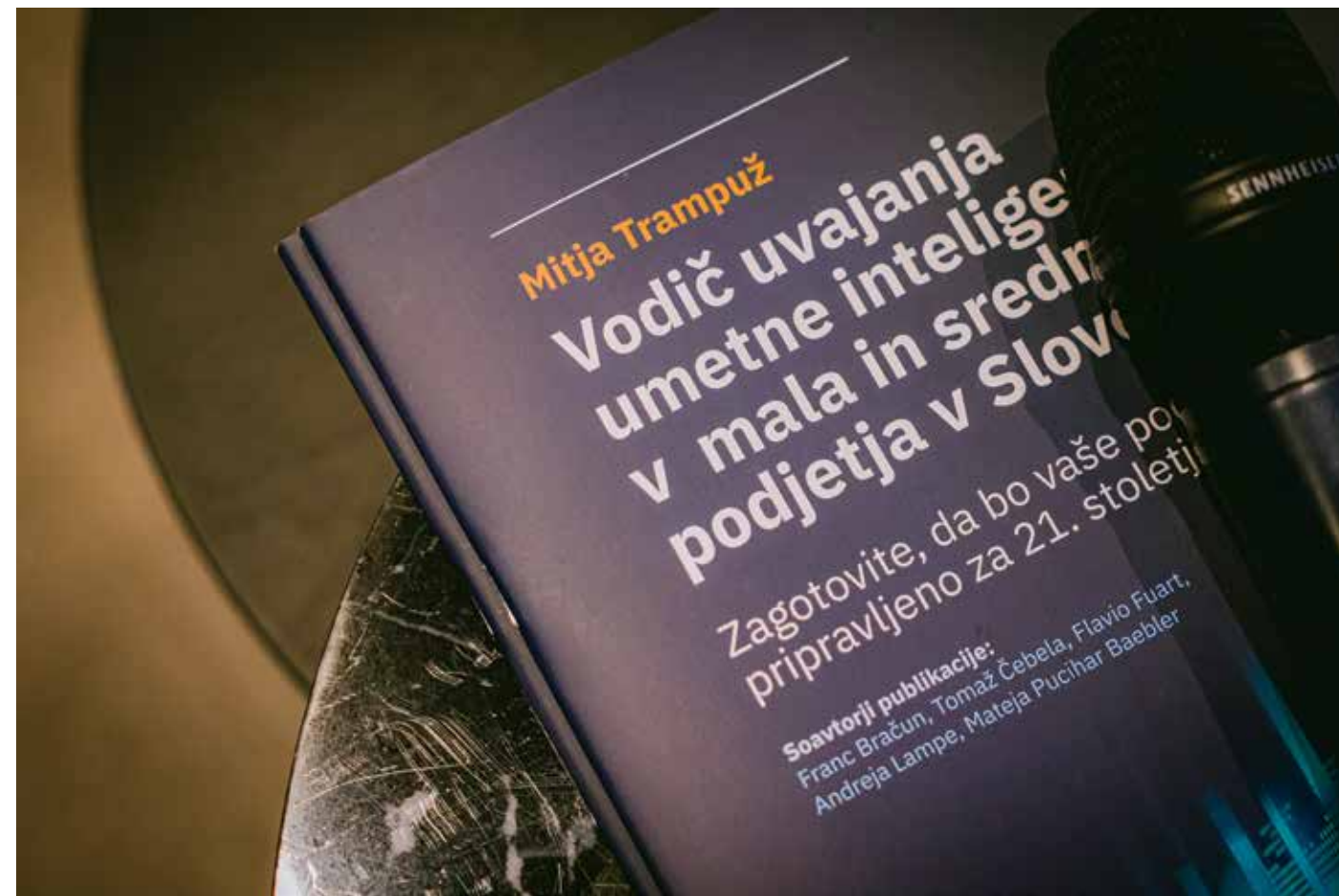
Što poduzeća trebaju znati o Zakonu o umjetnoj inteligenciji, koje ključne novosti donosi i koji su ključni datumi?

Prvi ključni datum je početak ožujka 2025, kada sva poduzeća moraju osigurati da se

nigdje u njihovom poslovanju ne koriste sustavi umjetne inteligencije koji su u EU zabranjeni. Drugi ključni datum je kolovoz 2026., kada sva poduzeća moraju za visoko rizične sustave umjetne inteligencije ispuniti visoke zahtjeve koje postavlja EU Zakon o umjetnoj inteligenciji.

Zakonska regulativa poduzećima nalaže da moraju osigurati odgovarajuće upravljanje podacima i rizicima, pružiti ljudsku kontrolu i sljedivost korištenja rezultata sustava umjetne inteligencije, educirati svoje zaposlenike o etičkoj upotrebi umjetne inteligencije i njenim opasnostima, i slično.

Kazne za neispunjavanje zahtjeva za visoko rizične sustave umjetne inteligencije su izuzetno visoke. Naravno, to se ne smije gledati kao nešto što bi ograničilo upotrebu umjetne inteligencije, već prije kao smjernica o tome kako na siguran, etičan i učinkovit način podržati poslovanje uz pomoć umjetne inteligencije.





Prilagodba procesa i obuka zaposlenika: ključ uspjeha pri uvođenju generativne umjetne inteligencije

Autor: dr. Franc Bračun, pomoćnik uprave i Chief Data Officer Nove Ljubljanske banke

Generativna umjetna inteligencija (GenUI) brzo mijenja poslovanje i otvara nove tržišne prilike. Kako bi iskoristila njen potencijal, poduzeća moraju prilagoditi svoje procese i ulagati u obuku zaposlenika. GenUI nije samo tehnološki trend, već revolucija koja nadmašuje prethodne inovacije poput interneta i mobilnih uređaja, jer omogućuje samostalno stvaranje sadržaja i rješenja bez ljudskog angažmana.

Temelji se na modelima koji samostalno uče iz velikih količina podataka i stvaraju nove informacije i rješenja, što omogućuje potpuno nove načine poslovanja. Ova pokretačka snaga već danas preoblikuje poslovne modele i otvara brojne nove prilike na tržištu, ali donosi i izazove. Važno je adresirati rizike povezane s etikom i sigurnošću podataka, jer se GenUI modeli u nekim slučajevima mogu ponašati neprikladno ili pogrešno interpretirati podatke.

Jedan od najvećih izazova s kojima se poduzeća suočavaju je razlika između eksponencijalnog napretka tehnologije i sporog prilagođavanja poduzeća na taj napredak. Ova zakašnjenja predstavljaju ozbiljnu prijetnju njihovoj konkurentnosti, jer poduzeća koja ne prate tehnološki razvoj riskiraju gubitak tržišnog udjela i stagnaciju u inovacijama.

Globalna konzultantska tvrtka BCG u nedavnoj je studiji utvrdila da uspješna poduzeća koja prepoznaju važnost brze prilagod-

be koriste promišljenu strategiju ulaganja u umjetnu inteligenciju koju dijele na tri glavna segmenta:

10 % ulaganja u algoritme i metode UI:

Ovaj segment obuhvaća uvođenje novih algoritama, metoda i alata UI. Međutim, predstavlja samo mali dio ukupnog ulaganja. Poduzeća moraju biti oprezna da ne ulažu previše samo u tehnologiju UI ili GenUI, jer bez odgovarajuće podrške IT

sustava i procesa te obuč nih zaposlenika, tehnologija neće raditi optimalno.

20 % ulaganja u IT infrastrukturu:

Prilagodba IT sustava koji omogućuju nesmetano funkcioniranje GenUI rješenja ključna je. Infrastruktura mora osigurati sigurno i učinkovito djelovanje novih tehnologija te smanjiti rizike, poput gubitka podataka ili provale.

70 % ulaganja u prilagodbu procesa i obuku zaposlenika:

Većina uspješnog uvođenja GenUI temelji se na prilagodbi poslovnih procesa i obuci ljudi. To uključuje promjenu korporativne kulture, gdje svi zaposlenici, od vodstva do operativnih radnika, moraju naučiti nove načine rada i suradnje s GenUI te neprekidnom eksperimentiranju s novostima.

Ovaj omjer ulaganja proizlazi iz usredotočenosti uspješnih poduzeća na dugoročne rezultate. GenUI zahtijeva cjelovitu promjenu načina poslovanja, pored tehnološkog također i organizacijski i kadrovski. Za uspješno uvođenje GenUI ključna je jasno definirana poslovna strategija koju ova tehnologija podržava. Poduzeća pristupaju

uvođenju umjetne inteligencije na tri načina, koje BCG razvrstava ovako:

Uporaba:

Korištenje postojećih rješenja UI za poboljšanje učinkovitosti procesa bez značajnijih prilagodbi, npr. chatboti, kopolit i alati za analizu dokumenata.

Preoblikovanje:

Prilagodba procesa s UI za povećanje produktivnosti i optimizaciju, npr. poboljšanje prikupljanja i analize podataka za brže poslovne odluke.

Inoviranje:

Korištenje UI za stvaranje novih poslovnih modela i proizvoda, kao što su personalizirane ponude ili novi načini stvaranja sadržaja.

Svaki od tih pristupa zahtijeva različitu razinu ulaganja i prilagodbi, no svi su ključni za uspjeh pri uvođenju GenUI. Najprirodniji put za poduzeća je postupno uvođenje UI: prvo, korištenje postojećih rješenja na tržištu, zatim prilagodba procesa uključivanjem GenUI, i tek nakon nekoliko uspješnih implementacija stvaranje potpuno no-

vih poslovnih modela, proizvoda i usluga pomoću GenUI. Jedan od najvažnijih aspekata uvođenja GenUI je obuka zaposlenika, bez obzira na njihovu funkciju u poduzeću. To uključuje strateško razumijevanje kod vodstva te praktične vještine za rad s GenUI alatima kod operativnih zaposlenika. Integracija zahtijeva blisku suradnju različitih odjela, jer se koristi GenUI šire preko svih funkcija, od prodaje i marketinga do kadrovskih procesa i razvoja novih proizvoda.

Zaključak

Uvođenje generativne umjetne inteligencije složen je proces koji zahtijeva promišljenu strategiju, jasno definirane ciljeve i neprekidno prilagođavanje. Uspješna poduzeća ulažu ne samo u tehnologiju, već prije svega u prilagodbu procesa i obuku ljudi. Razumijevanje te transformacije i njenih utjecaja ključno je za konkurentnost u modernom poslovnom okruženju. Poduzeća koja su spremna ulagati u svoju digitalnu budućnost i uspješno integrirati GenUI u svoje poslovne modele ne samo da će poboljšati svoju operativnu učinkovitost, već će također stvarati nove poslovne prilike koje će voditi do dugoročnog uspjeha na tržištu.



Nismo više najpametniji na svijetu

Autor: Sanela Dropulić, futurologinja i business developer

30. studenog 2022. čovjek je lagano, ali sigurno po svojoj inteligenciji prestao biti dominantan na Zemlji. Tvrtka OpenAI predstavila je ChatGPT (Generative Pretrained Transformer) putem posta na blogu, a model je ubrzo nakon toga postao dostupan za javnu uporabu. Predstavljen je kao vrsta UI modela dizajniranog za generiranje teksta na temelju primljenog unosa. "Unaprijed je obučen" na ogromnoj količini podataka, što mu pomaže da razumije i predvidi jezične obrasce.



S pojavom ChatGPT-a kod ljudi su se javile primarno dvije emocije: oduševljenje velikim potencijalom kojeg je probudio ovaj iskorak UI, te strah kojega je donio zbog razvoja tehnologije. Počeli smo živjeti u svijetu u kojemu čovjek više nije najpametniji. Pojavio se strah da će nas zamijeniti algoritmi koji će biti pametniji od nas.

Zašto više volimo prošlost nego budućnost? I istina je – prema predviđanjima do kraja 2025. godine UI bit će pametnija od svih ljudi na svijetu. Za sada vrijedi otprilike da je pametnija od 80 % čovječanstva.

Nakon definiranja onoga što nam promjene uzrokuju trebamo definirati zbog čega smo

„zakopani“ u prošlosti ili pak sadašnjosti te zašto se bojimo ići naprijed. Je li to strah, otpor do učenja, svladavanja novih vještina i znanja, previše informacija, mala potreba za njima...

Čega se bojimo?

Ljudski strah često dolazi iz nepoznatog. Evo nekih od glavnih strahova od UI:

- Gubitak posla / gašenje radnih mjesta: Svjetski ekonomski forum procjenjuje da će do 2025. godine UI ugasiti 85 milijuna radnih mjesta.
- Etička zabrinutost: umjetna inteligencija donosi odluke bez ljudskog nadzora.
- Privatnost podataka: umjetna inteligencija prikuplja, koristi i potencijalno

zlorabi osobne podatke.

- Gubitak kontrole: tjeskoba zbog toga što umjetna inteligencija postaje previše autonomna i teška za reguliranje.

Tu je i sveprisutni utjecaj na međuljudsku interakciju te zabrinutost zbog utjecaja umjetne inteligencije na kvalitetu ljudskih odnosa i društvene dinamike.

UI će imati duboki utjecaj na sve nas – kako u pozitivnom tako i u negativnom kontekstu. To su važne brige današnje civilizacije.

Sluga, a ne vladar

Budućnost bi se trebala usredotočiti na to kako UI može nadopuniti i poboljšati ljudske vještine, a ne zamijeniti ih. Obrazovanje

i prekvalifikacija bit će ključni u ovoj tranziciji. Moramo osigurati da integracija umjetne inteligencije u društvo promiče bolju kvalitetu života, jače odnose i smisleniji rad za sve. Uz tehnologiju koju nam pruža UI razvija se sasvim novi, kvalitetniji smjer prodaje – pošteno, odgovorno, kvalitetno. Kupac traži iskren, otvoren i transparentan odnos u kojem ga neće „praviti majmunom“ za njegove novce. Kupac sada više nego ikada u povijesti prodaje ima informacije i lakoću dostupa do njih, pa samim tim ima i moć upravljanja svojim odlukama koje će dati svoje povjerenje na tržištu, te naravno gdje će trošiti svoj novac. U današnjem digitalnom svijetu transparentnost i poštenost odnosa prema kupcima nije nešto što je „lijepo imati“, već imperativ poslovanja. Kupci žele znati od koga kupuju, što kupuju, na koji način se koristi ono što su kupili, je li bilo nekih grešaka i hoće li ih biti i slično. Sve to uz pomoć UI ili bez nje; kupci očekuju da im se na tržištu ponudi osjećaj odgovornosti prema njima i brige, a ne utrka za profitom i iskorištavanje pod svaku cijenu.

Farioli: Otpor prema UI je nepotreban i besmislen

Talijanski stručnjak za umjetnu inteligenciju Christian Farioli, pionir digitalnog marketinga, koji je obučavao više od 15.000 direktora, poduzetnika i poslovnih ljudi diljem svijeta te savjetovao zaposlenike svjetskih brandova kao što su Armani, Ferrari i



Huawei, naglašava da je „otpor prema UI nepotreban i besmislen“. Ističe i da je UI toliko napredna u odnosu na čovjeka, da zna i improvizirati što se smatralo da je odlika samo čovjeka.

Umjetna inteligencija, tehnologija, robotika sveprisutno, sigurno i sveobuhvatno mijenjaju naše živote, a posebice prodaju – željeli mi to ili ne. Na nama je da izaberemo svoju ulogu u tom neizbježnom procesu – hoćemo li biti pasivni ili aktivni, čekati da nas „pregaze“ noviteti bez kojih nam život postaje nezamisliv ili ćemo ih prigriliti bez obzira na naše „godište proizvodnje“, te shvatiti da nam umjetna inteligencija nije prijetnja nego iznimna korist. Kao i u drugim područjima života, tako i sa ovom temom nema izrazito crnog ili bijelog područja, postoje samo brojne nijanse. Mnogi ljudi će uvelike osjećati blagodati UI i „navijati“ će za njezinu što veću primjenu, posebice u prodaji, dok će drugi osjećati boljke, manjkavosti i prije svega negativnosti te će zbog toga odbijati da UI utječe na njihov život.





Koliko pojedine industrije ulažu u digitalne tehnologije?

Autor: Ines Vlahović, Gospodarska zbornica Slovenije, Združenje za informatiko in telekomunikacije

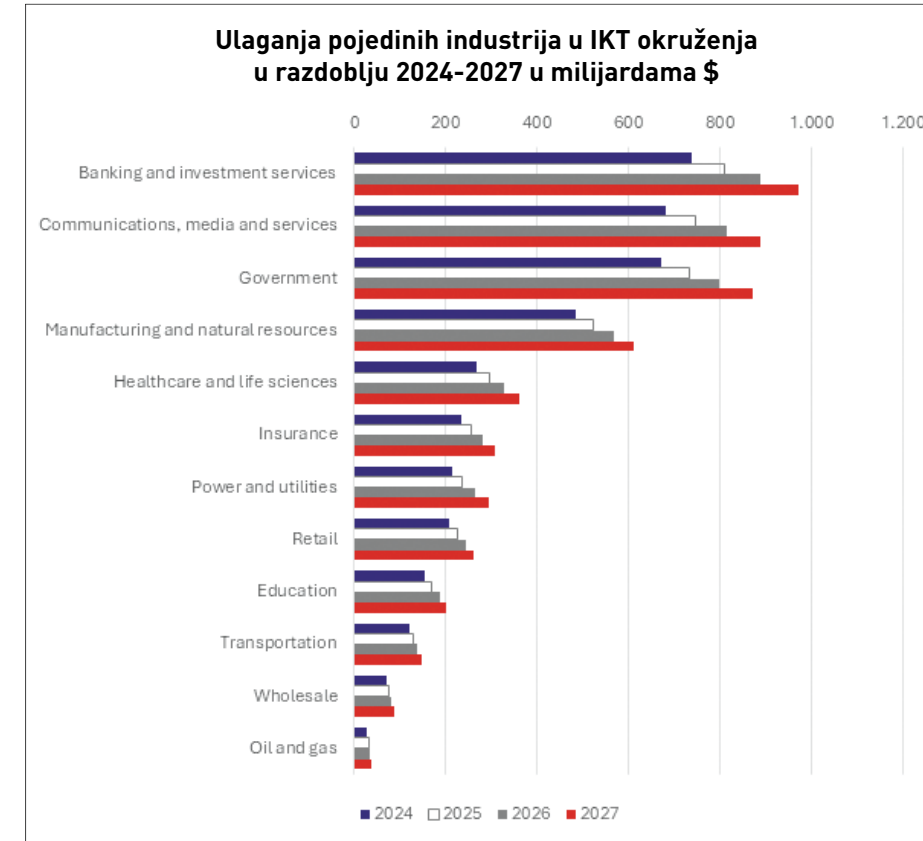
Kompanije diljem svijeta razmišljaju o rastu, konkurentnosti, optimizaciji procesa, povećanju učinkovitosti i, ne manje važno, o smanjenju troškova.

U ovom članku sažimamo izvješće tvrtke Gartner, koje pruža uvid u trendove ulaganja u IKT po pojedinim industrijama i otkriva koje industrije najbolje iskorištavaju potencijal digitalnih rješenja za postizanje strateških ciljeva. Također rezimiramo nekoliko izvješća analitičkih kuća o tehnološkim trendovima.

Grafikon prikazuje ulaganja u informacijsku i komunikacijsku tehnologiju (IKT) po različitim industrijama tijekom razdoblja 2024.-2027., izražena u milijardama američkih dolara. Različite boje predstavljaju pojedine godine, što omogućuje usporedbu povećanja ulaganja iz godine u godinu. Po obujmu ulaganja u IKT prednjače bankarstvo i investicijske usluge. Do 2027. ta će ulaganja dosegnuti bilijun dolara. Očekuje se da će do



Svjetska potrošnja za IKT u industrijama za 2024. godinu iznositi će 3,9 bilijuna američkih dolara (u stalnim dolarima).



Izvor: Gartner Forecast Analysis: Enterprise IT Spending Across Vertical Industries, Worldwide

2026. više od 80 % banaka usvojiti generativnu umjetnu inteligenciju (GenAI).

Industrija telekomunikacija, medija i usluga suočava se sa stalnom potrebom za tehnološkim napretkom, uglavnom zbog digitalnih medija, usluga strujanja i poboljšanja kibernetičke sigurnosti i komunikacijskih tehnologija kao što su 5G i budućnost 6G mreže.

Javni sektor također planira velika ulaganja u IKT, a glavni razlozi povećanja ulaganja su digitalizacija javne uprave, implementacija digitalnih usluga za građane, digitalni identitet i kibernetička sigurnost.

Globalna ulaganja u IKT će rasti po ukupnoj godišnjoj stopi rasta (CAGR) od 8,4 % do 2027.

Industrija proizvodnje i prirodnih resursa najviše ulaže u digitalizaciju u područjima automatizacije, optimizacije i predviđanja, pri čemu tehnologije kao što su IoT, robotika, digitalni blizanci, umjetna inteligencija te znanost i inženjerstvo podataka igraju ključnu ulogu.



Industrije s najvećom prosječnom godišnjom stopom rasta su:

- **energetika** (s komunalnim uslugama) s 10,2 %. Do 2027. godine čak 20 % tvrtki iz ove industrije koristit će otvorene energetske podatke putem cloud infrastrukture, kojom će upravljati konzorciji javnih komunalnih poduzeća u pojedinim zemljama kako bi se osigurala energetska stabilnost.
- **zdravstvene i životne znanosti** s 9,7% ulagat će u kibernetičku sigurnost, u tehnologije digitalnog identiteta, virtualnu stvarnost (XR), odgovornu umjetnu inteligenciju (Responsible AI), korištenje umjetne inteligencije te podatkovnu znanost i inženjering u dijagnostici i liječenju.
- **Osiguravateljski sektor** s 9,1 % CAGR. Do 2029. godine osiguravatelji će usmjeriti više od 20 % svoje potrošnje za poslovni IT na IaaS i druge javne usluge u oblaku kako budu inovirali i stjecali konkurentsku prednost u svojim iskustvima klijenata i agenata.

Generalno, grafikon pokazuje da će ulaganja u IKT okoliš u gotovo svim sektorima značajno porasti u nadolazećim godinama, budući da digitalizacija postaje ključni čimbenik uspjeha i konkurentnosti.

Revolucionarno rješenje umjetne inteligencije za analizu računa:

Transformirajte podatke u moćan alat za komunikaciju s kupcima i brendovima

Autor: Andrej Steven Horvat, direktor, data consultant, Geld data d. o. o., Buyerfy llc., www.buyerfy.io

U digitalnom dobu, razumijevanje potreba i želja potrošača postaje ključ za uspjeh svakog aspekta poslovanja. Zamislite platformu koja ne samo da analizira račune već stvara pametne vektorske baze podataka, omogućujući tvrtkama da kroz umjetnu inteligenciju (UI) direktno komuniciraju s kupcima o njihovim navikama kupovine, preferencijama u vezi proizvoda i načinima uštede. Naše inovativno UI rješenje upravo to omogućava!

Kako funkcionira naša UI? Naša platforma koristi sofisticirane UI algoritme kako bi analizirala račune kupaca u stvarnom vremenu. Svaki račun se obrađuje i pretvara u strukturirane podatke koji uključuju ključne informacije o proizvodima, cijenama i obrascima kupovine. Ovi podaci pohranjuju se u obliku vektorskih baza, omogućujući kasniju interakciju putem UI chatova. Kupci mogu postavljati pitanja o proizvodima, tražiti informacije o povoljnijim opcijama, pa čak i dobivati preporuke na temelju njihovih prethodnih kupovina.

UI chat kao novi kanal komunikacije

Zahvaljujući našoj tehnologiji, tvrtke mogu svojim kupcima ponuditi personalizirane informacije putem UI chatova, što unapređuje korisničko iskustvo i povećava zadovoljstvo kupaca. Kupac može, na primjer, pitati: "Koje proizvode sam kupio prošlog mjeseca?" ili "Koji proizvod je povoljniji u odnosu na ovaj?" Na temelju pohranjenih vektorskih baza podataka, naša UI pruža točne, pravovremene odgovore, što omogućava efikasnu interakciju bez potrebe za ljudskom podrškom.

Monetizacija kroz naprednu analizu tržišta

Naša usluga ne staje samo na razini komunikacije s kupcima. Brendovima nudimo kompletnu statističku sliku njihovih kupaca na temelju socio-demografskih podataka. Kroz ovu analizu brendovi dobivaju dublji uvid u ponašanje potrošača, njihove potrebe i želje, što im omogućava preciznije ciljanje tržišta i optimizaciju ponude. To znači brže donošenje odluka, prilagođenije marketinške kampanje i povećanje konkurentne prednosti.

Disruptivne promjene tradicionalnog istraživanja tržišta

Tradicionalne metode istraživanja tržišta često su spore i skupe. Naša UI platforma nudi bržu i povoljniju alternativu. Uspijevamo uzdrmati tržište istraživanja time što brendovima nudimo podatke i analize u stvarnom vremenu, što im omogućava bržu prilagodbu promjenjivim uvjetima na tržištu. Bez potrebe za dugotrajnim anketama ili istraživanjima, brendovi mogu brzo reagirati na promjene u preferencijama potrošača i maksimizirati svoju prodajnu strategiju.

Zaključak

Ovo revolucionarno UI rješenje unosi novi standard u analizu podataka i komunikaciju s kupcima. Ne samo da omogućuje dublje razumijevanje potreba kupaca, već brendovima pruža alate za naprednu analizu tržišta, prilagođavanje strategija i povećanje prodaje. S našom tehnologijom, budućnost personalizirane kupovine i istraživanja tržišta već je ovdje.



SLO CRO

Gospodarska komora / zbornica
Chamber of Commerce and Industry

Razmjena ideja, stvaranje prilika!

Pridružite se Slovensko-hrvatskoj gospodarskoj komori u Zagrebu, gdje više od dva desetljeća uspješno povezujemo slovenske i hrvatske poduzetnike te stvaramo prilike i podršku gospodarskoj suradnji.

Zašto odabrati SLO CRO Gospodarsku komoru?

Opsežna i razgranata mreža: Kao dio mreže 21 slovenskih poslovnih klubova i gospodarskih organizacija u Europi i svijetu te prekogranične gospodarske koordinacije, nudimo vam jedinstvene prilike za poslovne kontakte.

Raznoliko članstvo: Povezujemo brojna hrvatska i slovenska poduzeća različitih veličina i sektora, što omogućuje izvrsne prilike za nova poslovna partnerstva.

Prednosti članstva: Besplatno sudjelovanje na svim našim događanjima, popusti za sudjelovanje na partnerskim događanjima, izvrsne prilike za networking, mogućnost predstavljanja vaše tvrtke, sudjelovanje kao panelist ili predavač na našim ili partnerskim događanjima, povećana vidljivost vaše tvrtke putem naših komunikacijskih kanala, članski popusti i još mnogo toga.

Proširite granice svog poslovanja, učlanite se u Slovensko-hrvatsku gospodarsku komoru!



SCAN ME

Posjetite našu web stranicu!





SLO CRO Poslovni klub prerastao u Slovensko-hrvatsku gospodarsku komoru

Autor: Vesna Vukšinić Zmaić Foto: S. C. Kovačević

Zagreb, 11. studenog 2024. – U hotelu Sheraton u Zagrebu održan je svečani susret članova i partnera Slovensko-hrvatske gospodarske komore povodom važnog iskoraka – preimenovanja nekadašnjeg SLO CRO Poslovnog kluba u Slovensko-hrvatsku gospodarsku komoru. Ovo okupljanje obilježilo je ključan trenutak u povijesti organizacije, koja sada, s novim imenom i osnaženim institucionalnim okvirom, predstavlja sveobuhvatnu platformu za poticanje poslovnih veza, jačanje gospodarskih odnosa i unapređenje poslovnog umrežavanja između Slovenije i Hrvatske.

Uz članove komore događaju su prisustvovali i brojni gosti iz srodnih organizacija, ministarstava i gospodarskih komora s kojima komora već godinama uspješno surađuje, što je dodatno naglasilo važnost i relevantnost ove inicijative.

Prije svečanog ručka održana je panel rasprava koju je moderirala voditeljica Ivana Šundov. Razgovor je bio usmjeren na

budućnost gospodarskih odnosa između Slovenije i Hrvatske, a panelisti su posebno istaknuli dugogodišnje veze dviju zemalja, ali i ambiciozne planove za budućnost.

Dr. Saša Muminović, predsjednik Slovensko-hrvatske gospodarske komore, u svojoj je izjavi podsjetio na početke organizacije: "Ono što je prije 22 godine započelo kao skromna inicijativa danas je preraslo u mje-

sto okupljanja više od 70 poduzetnika koji svojim radom i predanošću daju značajan doprinos gospodarskim odnosima između Slovenije i Hrvatske. Naš projekt ne bi bio moguć bez podrške Javne agencije Spirit, čija je financijska pomoć bila neophodna u ranoj fazi razvoja. Međutim, pravi uspjeh temelji se na osobnom angažmanu mnogih pojedinaca, među kojima su veleposlanici, ekonomski savjetnici i naši članovi koji su

nam pružali kontinuiranu podršku i svojim angažmanom gradili stabilan temelj za razvoj komore. Gospodarska suradnja između Slovenije i Hrvatske važna je ne samo za naše članove već i za međudržavne odnose. Posebno zahvaljujem našim članovima, čija posvećenost i energija omogućuju rast i stabilnost organizacije, stvarajući mrežu koja potiče poslovne prilike, razmjenu iskustava i ideja. S ponosom danas objavljujemo transformaciju SLO CRO Poslovnog kluba u SLO CRO Gospodarsku komoru, što dodatno naglašava važnost i težinu naših gospodarskih veza na regionalnoj sceni."

Gašper Dovžan, veleposlanik Republike Slovenije u Zagrebu, nadovezao se na predsjednikove riječi i istaknuo kako komora sada ima dodatne mogućnosti za širenje suradnje: "Mislim da možemo učiniti još puno toga, posebno u suradnji s akademskom zajednicom u Hrvatskoj i Sloveniji. Suradnja u području znanja i inovacija može biti sljedeći važan korak u razvoju naših gospodarskih odnosa."

Ivana Kolar, potpredsjednica Slovensko-hrvatske gospodarske komore, dodala je da turizam predstavlja ključnu sponu između Hrvatske i Slovenije, koji ne samo da jača gospodarske veze, već i obogaćuje kulturnu razmjenu između dviju zemalja. U svom govoru naglasila je impresivan rast međusobnog turističkog prometa: "Turizam je sektor koji blisko povezuje i jača gospodarsku suradnju Hrvatske i Slovenije, produbljuje međusobne veze i obogaćuje kulturnu razmjenu. To potvrđuje i kontinuirani rast međusobnog turističkog prometa – u 2023. godini slovenski turisti ostvarili su više od 10,5 milijuna noćenja u Hrvatskoj, dok je gotovo 650 tisuća hrvatskih noćenja realizirano u Sloveniji. Ovi brojevi govore ne samo o važnosti naših tržišta, već i o čvrstim prijateljskim vezama koje se razvijaju kroz turizam. Zajednički promotivni nastupi Hrvatske i Slovenije na dalekim tržištima dodatno potvrđuju našu povezanost. SLO CRO Gospodarska komora igra ključnu ulogu u umrežavanju poduzetnika, promociji pozitivnih poslovnih praksi i jačanju zajedničkih vrijednosti i suradnje."

Branko Roglić, počasni generalni konzul Republike Slovenije u Splitu i predsjednik Nadzornog odbora Orbico Grupe, izrazio je svoju vjeru u daljnji rast gospodarskih odnosa dviju zemalja:

"Između Slovenije i Hrvatske gospodarski rast je jedino što je moguće i on se neće zaustaviti na 7 milijardi prometa. Naše države već dugo posluju izvrsno, a siguran sam da je sljedeći korak zajednički nastup na trećim globalnim tržištima, gdje možemo proširiti svoj doseg i ostvariti još veći utjecaj."

Veleposlanik Dovžan dodatno je naglasio da je trgovinska razmjena između Slovenije i Hrvatske prošle godine dosegla impresivnu brojku: "Ukupna razmjena roba i usluga između naših dviju zemalja iznosila je blizu 9,4 milijarde eura. To je iznimno postignuće za dvije zemlje koje zajedno imaju manje od 6 milijuna stanovnika."



Članovi 2024

PARTNERI


--	--	--

SPORAZUM O SUDJELOVANJU

--	--


A large image showing two hands shaking in a firm grip, set against a background of a city skyline with tall buildings and a bright sunburst effect.

Izmenjava idej, ustvarjanje priložnosti!


A photograph of a business meeting where several people are seated around a table, looking at documents and talking.

Pridružite se Slovensko-hrvaški gospodarski zbornici v Zagrebu, kjer že več kot dve desetletji uspešno povezujemo slovenske in hrvaške podjetnike ter ustvarjamo priložnosti in podporo gospodarskemu sodelovanju.


Zakaj izbrati SLO CRO Gospodarsko zbornico?

A photograph of a large crowd of people gathered at an outdoor event, with many yellow flowers in the foreground.

Obsežna in razvejana mreža: Kot del mreže 21 slovenskih gospodarskih organizacij v Evropi in po svetu in zamejske gospodarske koordinacije, vam ponujamo edinstvene priložnosti za nove poslovne stike.

A photograph of a panel discussion with several people seated at a table on a stage, facing an audience.

Raznoliko članstvo: Povezujemo številna hrvaška in slovenska podjetja različnih velikosti in sektorjev, kar omogoča odlične možnosti za nova poslovna partnerstva.

A photograph of a networking event where people are standing and talking in a well-lit room.

Prednosti članstva: Brezplačna udeležba na vseh naših dogodkih, popusti za udeležbo na partnerskih dogodkih, odlične priložnosti za mreženje, možnost predstavitve vašega podjetja, sodelovanja kot panelist ali predavatelj na naših ali partnerskih dogodkih, povečana prepoznavnost vašega podjetja prek naših komunikacijskih kanalov, članski popusti in podobno.

A photograph of a panel discussion with several people seated at a table on a stage, facing an audience.

Razširite meje svojega poslovanja, včlanite se v Slovensko-hrvaško gospodarsko zbornico!



SCAN ME

Skenirajte QR kodo in obiščite našo spletno stran!