



a

REV I J A

ODDINA III / BROJ 4 / STUDENI 2010. / ISSN 1846-8638


Tradicija obvezuje

***Poslovanje u 2009. i
2010. godini***

***Nagrada Grada Rijeke za pola stoljeća
turističke djelatnosti***

Autotrans ●●●●

Razlog više za brigu manje



Životna osiguranja
Osiguranje imovine
Osiguranje motornih vozila
Osiguranje od nezgode
Putno zdravstveno osiguranje

www.kvarner-vig.hr

Regionalni centar Rijeka

Osječka 46, 51000 Rijeka,
tel: +385 (0) 51 22 78 96, fax: +385 (0) 51 22 79 71

KVARNER 
VIENNA INSURANCE GROUP

Uvodnik

Poštovani čitatelji, zaposlenici i suradnici!

Pred Vama je četvrto izdanje naše @revije. Objavljujemo je na izmaku jedne teške godine u kojoj smo se suočili s krizom kakvu naša generacija još nije doživjela. Nažalost, jasno nam je da kriza nije prevladana, da ćemo se još dugo boriti za bolji život, za bolje uvjete poslovanja, a mnogi i za zadržavanje posla jer prijeti sve veća nezaposlenost kako kriza pokazuje svoje zube.

Unatoč svemu pokušavamo biti realni s umjerenom dozom optimizma. Kolektiv kao naš, zajedničkim snagama svih zaposlenih, uz savjestan rad i zalaganje, uz širenje poslovanja i racionalno gospodarenje resursima, uz pomlađivanje kolektiva na svim razinama i uvažavanje iskustva ima veće šanse za prevladavanje krize od onih koji se tako ne ponašaju. Zbog toga smo uvjereni da ćemo uspjeti i iz krize izaći ojačani.

Zato pozivamo sve zaposlenike Autotransove velike obitelji, naše poslovne partnere, korisnike naših usluga i sve građane Lijepe naše da zajedničkim naporima krenemo dalje, u stvaranje novih dobara i novih vrijednosti. Jer to je jedini put za izlazak iz krize i recesije. Najrazvijeniji su taj korak već učinili. Zašto da ga ne učinimo i mi?

Želeći Vam ugodno čitanje naše @REVIJE, želimo Vam i sve dobro u Novoj 2011. godini uz ugodne blagdane Božića i Nove godine.

Ugodno čitanje!

Redakcija



Imate li kakvu zanimljivu priču, putopis, anegdotu ili znate djelatnika koji može i želi pomoći, obratite se redakciji revije, svom nadležnom direktoru, ili pisane materijale, prijedloge, fotografije i sl. ostavite u tajništvu redakcije u zatvorenoj kuverti ili pošaljite e-mail na: gordana.grujevic@autotrans.hr

IMPRESUM

Urednik: Gordana Grujević

Suradnici: Božica Antičić, Danilo Bajok, Marino Hlača, Boris Klimko, Igor Krmpotić, Duško Kulaš, Vilko Miljak, Joško Pulišelić, Vedran Tomičić, Branimir Tomljanović

Vanjski suradnici: Veronika Grbac, Josip Kršul, Saša Markić, Slavica Mrkić Modrić, Brigita Skoki

Fotografije: Arhiv Autotransa, B&S Commerce, Damir Čavlović, Foto Dalmacija, Foto Kurti, Marko Gracin, HNK Rijeka, Željko Tomac

Grafička priprema: Centar triD

Izdavač: Naklada Kvarner d.o.o.

51 250 Novi Vinodolski, Ogulinska 17

Tel. 00385 51 254 238

e-mail: naklada.kvarner@ri.t-com.hr

Za izdavača: Franjo Butorac

Naklada: 3.000 primjeraka

Tisak: AKD Zagreb

Realizacija: e-mail: autotrans@ri.t-com.hr

www.autotrans.hr

Tel. cent. + 385 51 660 300

ISSN: 1846-5838

Tradicija obvezuje

IVAN RADOŠEVIĆ,
PREDSJEDNIK NADZORNOG
ODBORA AUTOTRANSA

Rekli smo: tradicija obvezuje. Mislim da je to više nego prigodna uzrečica koju, po mom mišljenju, nije potrebno suštinski pojašnjavati, već naglasiti da u 64 godine postojanja, uvijek biti u službi putnika, mladih, starih, zaposlenih, umirovljenih, u svako doba dana, po snijegu, buri ili suncu, jest tradicija Autotransa.

Tradicija jest i slogan Autotransa "brzo – udobno – sigurno", ali ne samo kao riječ napisana u marketinške svrhe već taj slogan predstavlja istinski trud i rad više od tisuću zaposlenih grupacije AT, da se taj slogan ispuni sadržajem.

Biti tehnički na najvišoj razini razvoja vozila, ali i svih drugih popratnih djelatnosti, kako bi usluga bila vjerna sloganu i načelu optimalnih cijena, također predstavlja dio naše tradicije. Tradicija Autotransa jest i briga za zaposlenike, sigurnost radnih mjesta, obzir prema sredini u kojoj radi i djeluje, društvena odgovornost, posebno zaštita okoliša, kao i ekološko ponašanje. Ovo moramo posebno naglasiti budući da nas na tom području očekuju posve novi izazovi, iako se zna da je Autotrans grupacija svoju flotu vozila uvijek nabavljala poštujući zakonske propise i slijedeći najnovija i najmodernija ekološka dostignuća.

Autotrans kao grupa raspoloživo vozim parkom koji je u prosjeku ispod deset godina starosti, a u to

su ubrojena i vozila, odnedavno naše članice grupe iz Like, gdje se zasigurno mora poraditi na osvježanju voznog parka. Dakle i u tom smo pogledu već također tradicionalno, u europskim mjerilima i iznad hrvatskog prosjeka.

Ozbiljna tema postaje najnoviji razvoj Autobusa Hybrida, ili plinski pogon motora koji su sve bliži ozbiljnoj serijskoj proizvodnji – te nas i u ovome slučaju "tradicija obvezuje". Ulazak Hrvatske u EU nametnut će i obvezu nabave novih tehnologija u što kraćim intervalima, a sve to iziskuje još veće napore, stručne i financijske prirode. Prema tome, nemamo vremena za predah ili pak opuštanje. Još nismo proveli proces reorganizacije ili bolje reći ustroj nove organizacije.

Postavlja se pitanje da li pritom ići na spajanje samo sa subjektima iz osnovne djelatnosti, kao što je, primjerice, priključenje tvrtke kćeri "Istra-promet" d.o.o. Umag, ili i djelatnosti koje nisu osnovna djelatnost pomalo osamostaljavati, pa djelatnosti koje su uvijek bile u sklopu Autotransa kao npr. turizam ili sektor nekret-

nina, izdvojiti u posebnu firmu. Mišljenje informatičara je da za to nema potrebe, jer se u doba kompjutera i informatike sve može precizno, transparentno voditi i knjižiti jer su nam u svako doba dostupni svi potrebni podaci.

Sve takve dileme treba podvrgnuti procesu sustavnog promatranja i odlučivanja, što je također naša tradicija.

Stručne službe i Uprava društva morat će dati odgovore na postavljena pitanja, tj. hoće li se formirati interni profitni centri unutar poduzeća matice, ili će se osnivati zasebne tvrtke u isključivom vlasništvu Autotransa odnosno predložiti model koji osigurava napredak Društva.

Autotrans grupa je ne samo diverzificirana nego i po cijeloj Hrvatskoj locirana, tako da za nas pojmovi kontrolinga i monitoringa imaju posebno značenje.

Naše djelovanje na području prijevoza putnika diljem cijele jadranske obale, gotovo svih otoka, Gorskoga kotara i Slavonije, u županijskom, međuzupanijskom kao i u međunarodnom linijskom prometu samo su jedan segment

našeg djelovanja.

Važno mjesto u našem poslovanju predstavlja povremeni i izletnički prijevoz koji se vodi u turističkoj agenciji, što ima i logike, ali nam umanjuje, ili na neki način dovodi u pitanje, važnost komercijale i prodaje.

Tako strukturirana turistička agencija donosi nešto manje od 10 posto prihoda grupacije i ima još dovoljno prostora za razvoj.

Turizam je djelatnost koja negira i za nas važeću uzrečicu "Vrijeme je novac". Za korisnike naših turističkih usluga "Vrijeme je skupocjeno bogatstvo", i ako se s tom činjenicom budemo znali nositi, siguran sam da ćemo u turizmu imati značajniji porast poslova.

Kako se grupa Autotrans namjerava i dalje širiti, to uključuje i preuzimanje poslova, radnog osoblja i osnovnih sredstava drugih sudionika na domaćem i stranom tržištu prijevoza putnika.

Autotrans Commerce d.o.o. je društvo u stopostotnom vlasništvu Autotransa koje je u prošloj godini zauzelo pozicije na području trgovine roba kompatibil-



Ivan RADOŠEVIĆ,
predsjednik Nadzornog odbora Autotransa

nih s našom djelatnosti. Posebno je fokusirana na predstavništva i generalna zastupstva novih svjetskih divova, s Dalekog istoka, koji je postao gospodarski motor ovoga vremena, koji ima najbrži gospodarski razvoj na svijetu glede količina, diverzifikacije i kvalitete roba te nije samo cijena razlog njihova prosperiteta. Moramo se znati uključiti u te trgovinske ti-

jekove pa za svoje potrebe osigurati nabavu iz "prve ruke". Početak je napravljen, ne smijemo stati, moramo se dalje razvijati.

Kada govorimo o grupaciji Autotrans onda mislimo na Autotrans Rijeka i Autoprometno Poduzeće Požega (APP) kao glavne članice grupe. Povezanost tih dvaju subjekata ne sastoji se samo u povezanosti kapitala,

nego i stručnih službi, ljudi, djelatnosti i svega što iz toga proizlazi, a budući da je APP dioničko društvo, pravna kompatibilnost nije do kraja moguća.

To nas dovodi do sasvim drugih statutarnih i organizacijskih pitanja, npr. razvoj kompatibilnih djelatnosti zajedno s Autotransom.

APP je slično strukturiran i koncipiran kao i Autotrans, te razvija istu djelatnost na srednjem i istočnom dijelu Hrvatske, pa se postavlja pitanje bi li se menadžment nekretnina, servisnih radionica, turističke agencije ili trgovina mogao racionalnije i učinkovitije zajednički organizirati.

To je izazov za naš kontroling i monitoring tim. Treba izraditi studiju i analizu razvoja takvih profitnih centara, u svrhu povećanja učinkovitosti. Mora se voditi računa o pojačanju i ubrzanju komunikacija među nositeljima odluka i o efikasnoj uporabi IT tehnologija, kako bi procesi rada postali vidljivi svim sudionicima, a u cilju kristaliziranja ideja i razmjene znanja.

Dakle, otvoriti "prozor", te u pretežiti dio radnih procesa i odluka uključiti kroz IT ne samo pojedince, nego cijela odjeljenja dotičnih sektora.

Nemoguće je održavati sastanke i koordinacije jedan puta ili pet puta godišnje ili pak dnevno, sačiniti zapisnik, stvoriti poslovni akt koji svi zaborave kao da se nije ništa dogodilo ili događalo. To je nedopustivi gubitak vremena, jer kada se zbroji i izrazi u satima ili kunama doseže pozamašne dimenzije pa si taj luksuz ne možemo dopustiti. Nije to pitanje odluka i htijenja ovoga ili onoga, ili neka kozmetika za praznik rada ili državnosti, to je stvarnost koja se već naslućuje i u našem okruženju, a tek smo na pragu EU.

Standard postaje ono što najnovije tehnologije i tržište nude, što čovjek mora pratiti, a mjerila su tržište i tržišni instrumenti.

Ulogu će imati oni koji su dobre kondicije, znanja i fleksibilnosti, tu mislim na pravne subjekte i pojedince podjednako. Stoga je još važnije da se grupacija Autotrans organizacijski i kadrovski tako pripremi da ne dolazi do nepotrebnog gubljenja resursa i potencijala. Posebnu ulogu ovdje imaju Radničko vijeće i sindikati, dijalog mora i u nekim teškim vremenima opstati. Razumije se da mi svi skupa kao subjekt možemo toliko koliko nam okruženje nudi i dozvoljava. S time društvena komponenta nas, kao pravnog subjekta ostaje neizbježna, a naročito u pogoršanim gospodarskim uvjetima. Društveni angažman pojedinaca je isto tako važan kao i poštivanje zakona i poreznih propisa, jer jedno drugo iziskuje i oplemenjuje.

Na području podmlađivanja kadrova učinjeni su određeni koraci, smjena generacija se naslućuje, mislim da će nam i to biti stalno iskušenje koje će nas uvijek pratiti.

Morat ćemo se znati s time nositi, razviti sistemski mehanizam, i uvijek kada je to moguće mladim kadrovima pružati šansu. S mladim kadrovima dolaze i promjene koje su se izvan naše grupacije dogodile, dolaze nove radne navike, kultura komuniciranja, donošenja odluka i poslovanja uopće. Na nama je da svoja dosadašnja iskustva, vrijednosti i tradiciju približimo mladima kako bismo postali s njima kompatibilni i prihvatili ih kao dio kulture, tradicije i nasljedstva.

Manje više, oprostili smo se od dijela srednje generacije koja je napustila ili je u fazi napuštanja grupacije, neki su još uz nas kao savjetnici ili honorarci. Koliko je harmonija odlaska bila važna, još važnije je pravodobno pripremati i kvalificirati podmladak.

Ostaje nam ustvrditi da je dio naše tradicije pripremati podmladak, ali i zahvaliti se onima koji nas napuštaju.

Uvjeti poslovanja

Velika gospodarska kriza koja je zahvatila cijeli svijet, započela je 2008. godine i nastavila se u prvom polugodištu 2009. godine. Već u drugom polugodištu 2009. zabilježene su naznake oporavka najjačih gospodarstava te brzo rastućih azijskih ekonomija. Ipak, ova je recesija bila najizraženija od Drugog svjetskog rata, a zabilježen je i pad svjetskog BDP-a od čak 1,3%.

Još uvijek najjače svjetsko gospodarstvo, ono SAD-a, nastavilo je padati u prvom polugodištu 2009. godine, da bi u drugom polugodištu imali rast realnog BDP-a, što je u konačnici rezultiralo padom BDP na godišnjoj razini od 2,4% a to je manje od planiranoga pada. Rast realnog BDP-a u drugom polugodištu, koji je bio najveći od razvijenih zemalja, rezultat je ekspanzivne monetarne i fiskalne politike. Na fiskalnoj strani, među ostalim, pozitivne učinke imao je program poticaja za kupnju motornih vozila što je utjecalo na rast osobne potrošnje. Monetarna vlast SAD potaknula je gospodarsku aktivnost i aktivnost na financijskim tržištima zadržavanjem ključnih kamatnih stopa na razini od 0,0 do 0,25% što je najniža razina dosada. Deprecijacija američkog dolara prema euru pomogla je u kretanju izvoza, a u drugom polugodištu došlo je i do porasta investicija. Ipak, oslabjela gospodarska aktivnost potaknula

je stvaranje deflacijskih pritisaka, što je uz pad cijena energenata i drugih sirovina u odnosu na visoku razinu iz 2008. godine, rezultiralo padom potrošačkih cijena od 0,4%. Isto tako, početak oporavka realnog sektora nije se povoljno odrazio na tržištu rada, tako da je nezaposlenost nastavila rasti i dosegla razinu od 9,3% što je bila najveća stopa u posljednjih 25 godina.

Gospodarstvo Europske unije tijekom 2009. zabilježilo je realni pad od 4,2%, dok je u eurozoni bio nešto blaži, 4,1%. Posljedice krize bile su nejednako raspoređene. Tako su najjača europska gospodarstva, ona Njemačke i Francuske, zabilježila pozitivna kretanja već u drugom tromjesečju, dok neka nisu uspjela zaustaviti pad cijele godine, a najlošiji rezultat bilježe Španjolska i Grčka.

Pad gospodarskih aktivnosti javio se kao posljedica pada inozemne i domaće potražnje, a bio je dodatno pojačan prelijevanjem učinka krize s financijskih tržišta.

Dodatnu zabrinutost pojačao je i problem s neodrživim proračunskim manjkom pojedinih članica, posebice Grčke, Španjolske, Portugala i Irske, što je moglo imati negativni utjecaj na stabilnost eura. Sva ta negativna kretanja utjecala su i na porast nezaposlenosti koja je dosegla stopu od 9,4% što je gotovo dva postotna poena više od one iz 2008. (7,5%). Nakon inflatornih pritisaka u 2008. godini, 2009. obilježili su pritisci na pad cijena tako da je ostvarena stopa inflacije od samo 0,3%. Deflacijski pritisci bili su znatno izraženi pa je Europska središnja banka značajno snizila ključnu kamatnu stopu sa 4,25% u rujnu 2008. na 1,0% u svibnju 2009. godine.

U zemljama EU koje nisu u sustavu EURO-a, pad realnog BDP-a bio je još izraženiji, te je u pojedinim baltičkim zemljama dosegno i 15%. Na takva negativna kretanja, osim čimbenika koji su utjecali na pad i u zemljama eurozone, dodatno je utjecalo smanjenje kapitalnih priljeva koji su

znatno potpomagali gospodarski rast. Deflatorni pritisci također su bili izraženi tako da je npr. Estonija imala stopu inflacije od samo 0,2%, dok je najvišu stopu inflacije, 5,6% imala Rumunjska.

U Japanu trend pada realnog BDP-a, koji je trajao više od jedne godine, zaustavljen je u drugom tromjesečju 2009., pa je pad BDP-a na razini te godine iznosio 5%. Ovakva negativna kretanja u realnom sektoru rezultirala su i padom potrošačkih cijena za 1,4%. Sve je to prisililo japansku centralnu banku da ključnu kamatnu stopu zadrži na razini od 0,1%.

Stopa rasta realnog BDP-a zemalja u razvoju i tržišta u nastajanju bila je 2,1% što je znatno manje no godinu ranije (6,1%). Na taj rast najveći utjecaj su imala gospodarstva azijskih zemalja. Kinesko gospodarstvo raslo je za 8,7%, što je za samo 0,9 postotnih poena slabije nego godinu ranije. Glavni faktor toga rasta bili su dinamična potražnja, te brojni infrastrukturni projekti.

I Indija je imala relativno snažan rast od 5,6%, zahvaljujući dinamičnoj domaćoj potražnji i manjoj ovisnosti o izvozu u usporedbi s drugim azijskim zemljama. Rusko je gospodarstvo, nakon rasta od 5,6% u 2008., zabilježilo pad BDP od čak 9,0%. Razlog tome leži u činjenici što je vrijednost ruskog izvoza izuzetno smanjena radi pada svjetske potražnje i nižih cijena nafte. To je umanjilo i domaću potražnju. Isto tako zabilježen je pad industrijske proizvodnje, što je povećalo nezaposlenost. Latino-američke zemlje su također osjetile posljedice recesije, posebice Meksiko, čije je gospodarstvo usko povezano sa SAD-om. Te su zemlje, kao velike izvoznice sirovina, bile posebno pogođene recesijom i padom svjetske potražnje. Ipak, u posljednjem tromjesečju došlo je do laganog oporavka, posebno u Brazilu kao najjačem gospodarstvu u regiji.

Gospodarstvo Hrvatske zabilježilo je pad BDP-a od 5,8%, što je prvi pad BDP-a od 1999. Pri tome je najznačajniji pad zabilježen u prvom tromjesečju, dok je nakon toga došlo do blagog oporavka. Ova nepovoljna kretanja odraz su izrazitog smanjenja izvoza roba i usluga, kao posljedice smanjenja svjetske trgovine u ovoj recesiji. Zabilježen je i pad investicija, kako javnog tako i privatnog sektora, te pad osobne potrošnje kućanstava i pojedinaca, što je posljedica potrošačkog pesimizma, negativnih kretanja na tržištu rada, te otežanih uvjeta financiranja potrošnje kućanstava. Ipak, neka korist od smanjenja domaće potražnje ogledala se u zamjetnom padu uvoza što je pak rezultiralo pozitivnim statističkim doprinosom neto inozemne potražnje realnom kretanju BDP. Državna je potrošnja zadržala približno istu razinu kao i 2008. Proizvodnja je zabilježila pad od 9,2%, pri čemu su sve grane industrije, izuzev proizvodnje energije, negativno poslovale. I nezaposlenost je porasla na 14,9% što je i razumljivo s obzirom na pad proizvodnje.



*Zvonko Krmpotić, dipl.oec.
predsjednik Uprave Autotransa*

Inflatorni pritisci su u 2009. oslabjeli, te se prosječna stopa inflacije smanjila sa 6,1% u 2008. godini na 2,4% u 2009. Razlozi tome su bili smanjena osobna potrošnja, smanjenje uvoznih inflatornih pritisaka, usporavanje rasta jediničnih troškova rada, te stabilan tečaj kune.

Inozemni dug je dodatno porastao i dosegao zabrinjavajući iznos od 43,084 milijarde eura, te se približio godišnjem BDP-u Hrvatske.

POSLOVNI REZULTATI PO DJELATNOSTIMA U 2009.

Autotrans je u 2009. godini ostvario ukupni prihod od 244,1 mln. kuna, a ukupni rashodi iznosili su 250,1 mln. kuna, što predstavlja povećanje prihoda za 17 milijuna kuna ili za 7,5%, a rashodi su povećani za 14 mln. kuna ili 6% u odnosu na godinu ranije. Tako je poslovna 2009. godina završena s gubitkom od šest milijuna kuna.

Uz otežane uvjete poslovanja i porast troškova, na navedeni rezultat u najvećoj mjeri utjecala je odluka o stečaju tvrtke Adriatic Cruises i otpis potraživanja Autotransa.

Iznesene okolnosti dovele su do značajnog povećanja troškova u poslovanju koji nisu direktno vezani za osnovnu djelatnost. U ovom izvještaju, troškovi koji proizlaze iz stečaja tvrtke Adriatic Cruises, prikazani kao gubitak na stručnim službama, ne prenose se na trošak poslovnih jedinica.

Uz navedeno, 2009. godina bila je obilježena porastom niza troškova koji u značajnoj mjeri terete poslovanje, a na čiju visinu nismo mogli utjecati. S druge strane na visinu prihoda značajno je utjecao prihod s osnova svođenja nekretnina na tržišnu vrijednost, te prodaja vozila.

Rezultat poslovanja, koji ne proizlazi iz redovnog poslovanja

realno iznosi 4 mln. kuna i 2,5 puta je veći od rezultata ostvarenog u 2008. godini.

Djelatnost prijevoza, kao osnovne djelatnosti, bila je u 2009. uspješnija od prethodne godine, pa je dobit na nivou voznog parka 10,5 mln. kn. Ako se izuzmu prihodi s osnove prodaje vozila, ostvarena dobit iznosi 4 mln. kuna odnosno 1,8 mln. više u odnosu na 2008.

Poslovne jedinice Novi Vinodolski, Krk, Cres, Labin, Brač i Korčula poslovale su s dobiti i ostvarile veću dobit u odnosu na prethodnu godinu, usprkos nepovoljnim okolnostima na tržištu. S gubitkom su godinu završile poslovne jedinice Ogulin, Gospić, Istra, Zagreb i Opatija (osnovana u svibnju 2009.).

PJ Vozni park zabilježila je značajno smanjenje gubitka od 2 mln. kuna.

Uza sve poduzete mjere racionalizacije, na navedene rezultate najznačajnije je utjecalo smanjenje cijena goriva. S druge strane, ukidanje subvencioniranja prijevoza učenika srednjih škola, te smanjenje povremenih i ugovornih prijevoza uslijed recesije, imalo je za posljedicu pad prihoda od prijevoza.

Pad linijskog prijevoza rezultat je smanjenih prihoda s osnova kolodvorskih usluga za 292.000 kn ili 4,3%. U 2009. započela je centralizacija prodajnih mjesta (prodajna mjesta Crikvenica, Pula, Pazin, Poreč, Rovinj i Zadar pripojena su kolodvoru Rijeka).

Prihodi od servisne djelatnosti povećani su za 1,7 mln. kuna, odnosno 46%. Navedeno povećanje je uglavnom rezultat preuzimanja servisiranja voznog parka Istraprometa Umag, čime je ostvaren prihod od 1,6 mln. kn, te usluge servisa za M.B. auto (630.000 kn). Ako se uzme u obzir interni rad unutar servisa, ukupni gubitak svih servisa iznosi 5,2 mln. kn, odnosno gubitak je smanjen za 680.000 kn u odnosu na godinu ranije.

Turistička agencija Autotrans bilježi pad prihoda. Ostvareno je

određeno povećanje u dijelu koji se odnosi na aranžmane (hodočašće u Izrael), dok su čisti prijevozi smanjeni u odnosu na proteklu godinu.

PRIHODI

Autotrans je u 2009. godini ostvario porast prihoda od 17 mln. kuna, odnosno 7,5% više u odnosu na proteklu godinu. Navedeno povećanje odnosi se uglavnom na neplanirane prihode od povećanja vrijednosti nekretnina, te od prodaje vozila. Planirani prihod premašen je za 21,5 mln. kn, odnosno za 9,6%.

Prihod s osnova prijevoza bilježi pad za 12 mln. kuna, odnosno za 6,2%. Ako se izuzmu prihodi koji nisu planirani, isti čine 85% ukupnog prihoda. Navedeno je u prvom redu rezultat smanjenja prihoda s osnova linijskog prijevoza (smanjenje za 8,5 mln. kn, ili za 8%) te povremenih prijevoza (smanjenje za 3,8 mln. kn). U odnosu na plan linijski prijevoz je u padu za 4%, odnosno za 3,7 mln. kuna.

Prihod s osnova prijevoza na inotržištu bilježi pad za 2,5 mln., a na tuzemnom tržištu za 9,6 mln. kuna.

U povremenom prijevozu Turistička agencija (TA) Autotransa je sudjelovala s 30%, a ostalo otpada na poslovne jedinice. Protekle godine udio TA je bio 33%.

U strukturi prihoda od prijevoza jedino posebni linijski prijevoz bilježi rast od 249.000 kuna, a ostvaren je prvenstveno subvencijom prijevoza učenika prvih i drugih razreda srednjih škola, te 3. i 4. razreda na područjima posebne državne skrbi. Od rujna mjeseca županije više ne sudjeluju u financiranju prijevoza učenika srednjih škola i to je osnovni razlog ostvarenja manjeg prihoda od planiranog za 1,9 mln. kuna.

Značajan dio prihoda, na temelju Zakon o otocima, iznosi 20,6 mln. kuna, a prihod po osnovi prijevoza učenika osnovnog obrazovanja, iznosi 20 mln. kuna.

Kretanje troškova poslovanja

(u prvom redu goriva) u promatranom razdoblju uvjetovalo je promjene cijena usluga prijevoza (cijene su u 2008. povećane: u siječnju i svibnju po 3%, te u srpnju za 5%, a u studenom 2008. smanjen za 3 – 6%). U 2009. cijene su povećane u lipnju za 3% te u kolovozu za 2%.

RASHODI

U promatranom razdoblju ostvareni ukupni rashodi od 250 mln. kuna, za 6 mln. kuna premašuju ostvarene prihode. Za isto razdoblje protekle godine bilježe porast od 6%, odnosno 14 mln. kuna. Navedeni rashodi veći su od planiranih za 37 mln. kuna. Osnovni razlog su troškovi nastali zbog stečaja Adriatic Cruisesa, naknada sadašnje vrijednosti srušenog objekta u Barčićevoj i drugo.

Promjene u troškovima u odnosu na ostvarenje iz istog razdoblja 2008.:

- Amortizacija – je u 2009. smanjena za 3,3 mln. kuna zbog manjeg ulaganja u nabavku vozila, nabavke kroz leasing (najam) te najam vozila povezanih društava (APP Požega i Autoprijevoz Otočac).
- Trošak goriva smanjen je za 11 mln. kuna u odnosu na isto razdoblje prethodne godine, u najvećoj mjeri zbog smanjenja cijena od 23%, smanjenja prevajenih kilometara i zbog manje prosječne potrošnje po vozilu. Odstupanje od plana rezultat je planiranja troškova goriva sa stalnom cijenom od 7 kn bruto, te nešto manje kilometraže od planirane.
- Rezervni dijelovi i materijal – izdaci su porasli za 1,3 mln. kuna odnosno za 11% zbog rada na vozilima partnera i povezanih društava (MB auto i Istra-promet Umag), no također su posljedica većih kvarova vlastitog voznog parka (u prosincu 2009. prosječna starost vozila iznosila je devet godina).
- Otpis autoguma – trošak je povećan za 513.000 kn odnosno za

21%, usprkos padu prosječne kilometraže po vozilu.

- Investicijsko održavanje i popravci smanjeni su u cjelini za 103.000 kn odnosno za 4%.
- Premije osiguranja smanjene su za 670.000 kn odnosno za 5%. I prihod, ostvaren kroz naplatu šteta, manji je za 24%.
- Prijevozi izvršeni od drugih manji su za 3,7 mln. kuna, odnosno za 19%, zbog manje potrebe s obzirom na smanjenje ukupne kilometraže i broja povremenih prijevoza.
- Bruto plaće s doprinosima porasle su za 4,2 mln. kuna zbog povećanja osnovice za 6%. Povećanje je manje od planiranog za 1,6 mln., uglavnom zbog manjeg obima rada vozača.
- Naknade radnicima bilježe rast za 421.000 odnosno 7,1% zbog porasta troškova noćenja, troškova prijevoza na rad, te prigodnih naknada zaposlenima.
- Kamate su smanjene za 1,2 mln. kuna, uglavnom zbog nabavke vozila na leasing te općenito manje nabavke vozila u odnosu na proteklu godinu.
- Ostali troškovi povećani su za 28 mln., od čega se najveći dio odnosi na Adriatic Cruises i s tim povezan otpis potraživanja, neamortiziranu vrijednost srušenog objekta u Barčićevoj, troškove turističkog poslovanja i najam autobusa.

Navedeni rezultati u 2009. ostvareni su s prosječno 223 vlastita vozila, odnosno s 5 vozila više nego u 2008. (PJ Opatija). Tijekom 2009. godine nabavljeno je 18 vozila, prodano 14 i rashodovano 2 vozila.

S vlastitim kapacitetima prijeđeno je ukupno 17,6 mln. kilometara, što je 754.000 km ili 4% manje nego 2008., uglavnom zbog smanjenja povremenih prijevoza. Ukupno je (uključujući i korištenje vozila drugih prijevoznika, podvozari), prijeđeno 18,6 mln. km, odnosno milijun kilometara manje.

Prosječni mjesečni obim rada po vozilu (km/ vozilo) iznosi 6.601

km, što je 6,4% manje u odnosu na 2009. godinu.

Ostvarena je prodajna cijena jednog kilometra od 9,77 kn što čini pad od 1% u odnosu na 2009., odnosno 3% manje od planirane.

Prosječni prihod od prijevoza po vozilu iznosi 772.500 kn i manji je za 8% u odnosu na 2008.

Ukupni prihod po zaposlenom (iz redovnog poslovanja) iznosi 354.900 kn i ima silazni trend (7,6% je manji u odnosu na 2008.). U odnosu na plan, ovaj pad iznosi 4,7%.

Prosječni broj zaposlenih iznosio je 623, odnosno povećan je za 16 radnika. Riječ je o većem broju vozača zbog osnivanja PJ Opatije i manjka vozača u pojedinim poslovnim jedinicama.

Rezultati su ostvareni s prosječno 600 radnika (na bazi sati rada), odnosno s prosječno dva radnika više nego u 2008.

Tijekom 2009. godine otišlo je 48 radnika, a došlo 62. U strukturi zaposlenih najveća je fluktuacija vozača, što je i razumljivo.

Prosječna bruto plaća u 2009. iznosila je 7.482 kn i odnosu na isto razdoblje 2008. godine veća je za 3%.

Trendovi iz 2009. godine nastavljaju se i u 2010. godini. Rezultati poslovanja u prvih sedam mjeseci upućuju nas na to. Međutim, sada, pri kraju 2010. godine možemo ocijeniti da smo najveći udar krize izbjegli. Ne treba pri tom zaboraviti da je nekoliko najvećih prijevoznika bilo i još uvijek je u stečaju (Čazmatrans, Croatia bus, AP Varaždin, AP Imotski, Zagreb-Croag), a čitav niz prijevoznika ima nepodmirene obaveze po osovi plaćanja poreza i doprinosa.

Koncepcija razvoja našeg poslovnog sustava, kao što je disperzija rizika, implementacija najnovijih dostignuća u informatizaciji, stalno prilagođavanje promjenama na tržištu, konstantna briga o kadrovima, još se jednom dokazala kao jedini ispravn odgovor na sve izazove globalne krize i nepredvidiva tržišna kretanja.

Radničko vijeće

Sukladno Zakonu o radu radnici zaposleni kod poslodavca imaju pravo sudjelovati u odlučivanju o pitanjima u vezi s njihovim gospodarskim i socijalnim pravima. S obzirom na broj uposlenika Radničko vijeće Autotransa ima sedam članova, a bira se na tri godine. Posljednji izbori su održani u ožujku 2008. godine, a slijedeći će izbori biti u ožujku 2011.



Temeljna prava Radničkog vijeća su štititi i promicati interese radnika savjetovanjem, suodlučivanjem ili pregovorima s poslodavcem o pitanjima važnima za radnike. Radničko vijeće kontrolira provedbu Zakona o radu, pravilnika i kolektivnog ugovora. Poslodavac je prije donošenja odluka važnih za položaj radnika, oba-

vezan savjetovati se s Radničkim vijećem.

ODNOS SA SINDIKATOM

Radničko vijeće, u svrhu zaštite radnika, u punom povjerenju surađuje sa sindikatom. U Autotransu postoji jako dobra suradnja Vijeća i sindikata radnika. Vijeće redovito izvještava sindikat o svojem radu, a isto tako sindikat obavještava

Radničko vijeće o svojim aktivnostima, koje provodi u svrhu zaštite radnika.

RAD RADNIČKOG VIJEĆA

Radničko vijeće radi prema poslovniku. Rad se odvija na sjednicama. U tekućem mandatu Radničko vijeće je održalo deset sjednica. Raspravljalo je, između ostaloga, o izmjenama Pravilnika o radu, o

donošenju plana godišnjih odmora, na koji je dalo dosta primjedbi i na izradu i na provedbu plana. Raspravljalo je o tehnološkom višku i zbrinjavanju viška radnika. Česta tema na sjednicama bilo je i izricanje disciplinskih mjera.

Trenutačno Radničko vijeće u suradnji sa sindikatom raspravlja o prijedlogu za ujednačavanje vrijednosti boda za sve vozače, bez obzira u kojoj su poslovnoj jedinici. Ova inicijativa je došla od vozača PJ Brač. Također se inzistira da rukovodeći kadar bude plaćen prema rezultatima svoga rada i rezultata Poslovne jedinice ili sektora u kojem radi.

ODNOS S POSLODAVCEM

Dosadašnji odnos Radničkog vijeća s poslodavcem može se ocijeniti vrlo korektnim. U današnje vrijeme krize nije bilo otkaza radnika, nije bilo velikog tehnološkog viška, obaveze prema Kolektivnom ugovoru se poštuju u svim segmentima, Pravilnik o radu se poštuje.

Članovima Radničkog vijeća dostupne su sve službe Autotransa, a vrlo korektna suradnja je s Upravom i kadrovskom službom.

Nadamo se da će se korektan odnos između Radničkog vijeća i poslodavca nastaviti i dalje u interesu svih zaposlenih.

*Predsjednik Radničkog vijeća
DUŠKO KULAŠ*

Miljenik sreće

Udobno uvaljeni u sjedeće garniture i dobro zaštićeni od sunca, ispijajući kavicu i čaj, razgovaramo na terasi kafića u sklopu nove rukometne dvorane Zamet s čovjekom kojem je rukomet u krvi – Željkom Tomcem.

Željko Tomac danas živi i radi u dalekoj Norveškoj, zemlji u kojoj je rukomet praktički nacionalna igra i sigurno je njegovo opredjeljenje za Norvešku najvećim dijelom vezano za mogućnost da ljubav i strast prema rukometu pretvori u posao u kojem

evidentno uživa. Ili, kako to vrlo slikovito kaže Željko – meni se hobi pretvorio u posao i to je privilegija koju uživaju samo miljenici sreće.

Sjećate li se otkad traje ta ljubav prema rukometu?

Čini mi se da ta ljubav traje oduvijek. Rođen sam 1956. u Ra-

zlogama, u Gorskom kotaru, ali s tri godine dolazim u Rijeku. Kasnije dolazim na Zamet koji je bio i ostao jaki rukometni centar, s izvrsnom rukometnom školom. Počeo sam još kao pionir, davne 1967. igrati rukomet, a od 1981. sam i u trenerskim vodama. Trener sam postao gotovo slučajno. Kad je tra-

gično stradao Jurica Lakić, tadašnji trener Zameta, Zrinko Hlača, iz uprave Zameta, ponudio mi je da preuzmem trenerski posao. Kolikogod to danas izgleda čudno, u to je doba uz Zamet, zagrebački Medveščak i bjelovarski Partizan, bilo još nekoliko dobrih ekipa i tadašnja jugoslavenska rukometna liga bila je najjača na svijetu.

I kako ste se onda odlučili za Norvešku kad ste bili u tako dobroj ligi i s tako sjajnim igračima?

I to se dogodilo pomalo slučajno. Ivica Rimanić je 1986. radio kao trener u Trotenheimu i vodio klub Byasen te sam na njegov nagovor otišao u Norvešku. Nisam nikad požalio, iako je povezanost s Hrvatskom, Rijekom, morem i ljepotama Lijepje naše nešto što čovjeka trajno vuče kući, korijenima. U 16 godina rada s raznim norveškim rukometnim klubovima, kako muškim tako i ženskim, stvarno sam ispekao zanat i kao trener i kao čovjek koji vrlo brzo, među mnogobrojnim mladim igračima uoči one koji obećavaju.

Valjda sam i zbog te sposobnosti od 2002. godine zaposlen u Norveškom rukometnom savezu i zadužen za rad s mlađim reprezentativcima. Od sezone 2007/08., zajedno s Robertom Hedinom, vodim mušku seniorsku reprezentaciju Norveške, te koordiniram rad između muške i seniorske repre-



RK „ZAMET“ - ekipa iz 1999.

slijeva: dr. Ž. Fučkar, I. Rimanić, Ž. Tomac, T. Čavlović, Ž. Gašperov, R. Sošić, V. Periša, I. Načinović, D. Drošina, S. Krizman, Ž. Milanović, A. Vuletić, J. Lakić, B. Komutzki, D. Dunato, V. Sardelić



zentacije i mlađih igrača, a bavim se i edukacijom trenera.

Ta odluka za Norvešku i nije baš bila slučajna kao što sam rekao. Naime, manje je poznato da je Norveška kolijevka rukometa. Zbog sjeverne, hladne klime, imaju mnoštvo dvorana, pa tako Trotenheim u kojem živim i koji je otprilike veličine Rijeke, ima preko 40 zatvorenih terena za rukomet. Rukomet je u Norveškoj iznimno popularan sport. Od oko 4,5 milijuna stanovnika (opet velika sličnost s Hrvatskom), njih preko sto tisuća aktivno je uključeno u igranje rukometa, što je nevjerojatno velika brojka. Odatle i takva kvaliteta norveškog rukometa.

Ima li kakvih specifičnosti u norveškom pristupu rukometu?

Mini rukomet je najveća norveška specifičnost i mislim da je to jako, jako dobro za rukomet, svugdje po svijetu. Standardno rukometno igralište je 20 x 40 m, a mini rukomet se igra na igralištima veličine 10 x 20 m, pa čak i manjima (7 x 15 m). Mini rukomet uglavnom igraju djeca. U Rijeku ga je „uvezao“ Željko Milanović i danas je mini rukomet najjači upravo u Primorsko-goranskoj županiji. Prva generacija mini rukometaša u Hrvatskoj krenula je 1993/94. i kao kuriozitet treba napomenuti da je upravo Mirza Džomba počeo s mini rukometom i postao rukometna mega zvijezda. U mini rukometu vrši se selekcija i otkrivaju mnogi nadareni mladi rukometaši.

Kako je došlo do toga da nor-

veške rukometaše dovodite u Hrvatsku, upravo u Primorsko-goransku županiju? Možemo li govoriti o tome da njihovi dolasci u Crikvenicu i na Krk postaju već pomalo gotovo normalna stvar?

Davne 2002/03. godine, kad sam počeo raditi u Norveškom rukometnom savezu, za vrijeme ferija ovdje u Crikvenici vidio sam kamp za najperspektivnije mlade igrače. To me je ponukalo da i ja počnem na pripreme dovoditi norveške rukometaše. Od prvoga dana, Autotrans nam pruža cjelovitu uslugu i besprijekoran servis. (Tomać uz smijeh dodaje da je to vjerojatno zato što je i njegov otac kad su doselili u Rijeku radio u Autotransu, doduše u onom dijelu koji se tada, šezdesetih godina

prošlog stoljeća, bavio prijevozom specijalnih tereta.)

Tako je počela ta suradnja, a kada i ja dolazim s klubovima koji dolaze na pripreme na Jadran, još mi je draže. No, od 2007. na pripreme dolazi i seniorska reprezentacija Norveške (u Poreč), a dosta klubova iz Osla i drugih norveških gradova također sam uputio da pripreme odrade na jadranskoj obali, u Hrvatskoj, posebno na području PGŽ.

Jeste li na taj način postali svojevrсни turistički promotor Hrvatske i kako Vaša obitelj na to gleda?

Može se to i tako promatrati. Ali, kada već spominjete moju obitelj moram kazati da smo svi rukometno inficirani, možda je bolje slobodnije reći da smo sportski udareni. Imamo dvije kćeri (20 i 22 godine – Martu i Teodoru) i obje igraju rukomet, i to jako dobro. Starija, Teodora, igra u Norveškoj, a mlađa u Danskoj, ali me posebno veseli da Marta igra i za Hrvatsku. Prije sadašnjih angažmana obje su igrale u svim mlađim ženskim selekcijama Hrvatske, tako da su, iako su obje rođene u Norveškoj, jako vezane za ovaj kraj i Hrvatsku.

Brat, Nikola Tomać, prije dolaska u NK Rijeku bio je u Orijentu, a o svom sportskom sazrijevanju sam već govorio.

Htio bih još jednom ponoviti da sebe smatram miljenikom sreće. Raditi posao koji doživljavam i osjećam kao hobi i imati dvije domovine, rodnu Hrvatsku i radnu Norvešku, tako lijepe i tako slične zemlje, zaista je rijedak privilegij koji samo sretnici imaju. Zato ću i ubuduće dovoditi norveške sportaše na našu obalu, jer ljepših možda i ima, ali meni dražih ne. Partnerstvo s Autotransom također je jedan od motiva koji nas potiče na ovaj oblik turističke promocije Hrvatske, jer smo sigurni da će, kad oni preuzmu organizaciju putovanja i boravka u Hrvatskoj, biti sve u najboljem redu, a to je uvijek garancija ponovnog dolaska.



RK „ZAMET“ –ekipa iz 1981.

slijeva: tehniko I. Bilić, M. Mišković, I. Rimanić, B. Komutzki, Z. Miletić, D. Škaro, A. Načinović, V. Periša, Ž. Milanović, trener Ž. Tomać, A. Vuletić, H. Blečić, B. Dragičević, D. Čavlović, W. Černeka, D. Straga, V. Marković

Pola stoljeća Turističke agencije Autotransa

Ove godine (2010.) službeno se obilježava 50. obljetnica osnutka i početka rada Turističke agencije Autotransa. O tome postoji i odluka Uprave Autotransa od 22. srpnja 2009. godine kojom se daje suglasnost Turističkoj agenciji Autotransa da može „u promotivne i marketinške svrhe koristiti podatak o obilježavanju pedesete obljetnice Turističke agencije u 2010. godini“.

Respektabilna je činjenica da u Rijeci već pedeset godina djeluje Turistička agencija Autotransa, koja je domicilno osnovana u ovom Gradu. Niz poslovnica i ureda djeluje i na širem području Primorsko-goranske županije, ali i diljem Republike Hrvatske. Turistička agencija Autotransa spada među najstarije turističke agencije u Hrvatskoj, a na području PGŽ je sigurno najstarija domicilna turistička agencija.

Turistička djelatnost u Autotransu od samog osnutka te tvrtke 1947. godine, pa sve do danas vrlo je značajna. Stoga se turističkoj djelatnosti posvećuje osobita pozornost, pa radnički savjet Autotransa već u svibnju 1960. odobrava tadašnjih milijun dinara za reklamu Opatije (tiskanje prospekta) kao važne destinacije u koju TA Autotransa dovodi brojne goste.

Veliki problem u početku su predstavljali neadekvatni autobusi

koji imaju motor sprijeda, pa putnici trpe veliku buku i neugodan miris koji motor, smješten u unutrašnjosti autobusa, proizvodi.

Takvi i slični problemi brzo se otklanjaju i TA bilježi sve bolje rezultate i dobiva brojne pohvale. Autobusi Autotransa tih ranih šezdesetih godina prošlog stoljeća među prvim europskim prijevoznicima putuju i u Aziju, ali dovode i sve brojnije turiste na jadransku obalu.

Prema skromnoj procjeni, u proteklih pedeset godina, Turistička agencija Autotransa prevezla je preko 3 milijuna putnika i ostvarila preko 7 milijuna noćenja u zemlji i inozemstvu.

Kad se ove brojke sagledaju u ukupnom prometu Autotransa one i nisu prevelike, ali su vrlo važne i značajne. Naime, u tom ranom razdoblju poimanje turističke djelatnosti bilo je bitno drukčije nego danas. Tih ranih godina teško je bilo zamislivo da neko poduzeće organizira turistički izlet u Italiju,

Austriju, Francusku, Njemačku i ostale zapadne zemlje. Upravo stoga je i dovoženje gostiju iz tih zemalja na Kvarner, posebno u Opatiju i našu regiju, bilo i te kako važno ne samo za promociju hrvatskog turizma generalno gledajući već i za ostvarenje određenog deviznog priliva.

Od 1965. godine počinje intenzivnija suradnja i s nizom sportskih kolektiva. Te godine Autotrans vozi plivački klub Primorje na turneju po tadašnjoj ČSSR, a kasnije počinje suradnja i s nogometašima, rukometašima, košarkašima, vaterpolistima i drugim sportašima – od prvoligaških klubova do regionalnih ligaša.

Preko TA Autotrans je bio i službeni prijevoznik Zimskih olimpijskih igara u Sarajevu 1984. godine, a brojni naši djelatnici koji su znali strane jezike odradili su velik posao u Sarajevu.

Više od 25 godina Turistička agencija Autotransa prevozi karnevalske grupe za Međunarodni

riječki karneval i organizira dolaske na Riječki karneval iz Istre, s otoka Krka, Cresa, Lošinja, Brača, Korčule, Zagreba, Dalmacije, Slavonije itd.

Dodamo li ovim aktivnostima organizaciju izleta za škole – od osnovnih, preko srednjih škola do fakulteta, za koje se organiziraju završna putovanja, dobivamo cjelovitiju sliku ukupnosti rada Turističke agencije Autotransa.

Svakako treba naglasiti da već više desetljeća Turistička agencija Autotransa organizira i odlazak Riječana i stanovnika PGŽ na skijanje na brojna skijališta Slovenije, Italije, Austrije, Francuske...

U proteklih desetak godina Turistička agencija Autotransa razvila je izuzetno plodnu i bogatu suradnju s Riječkom nadbiskupijom, ali i Krčkom biskupijom, te biskupijama Gospičko-senjskom, Porečko-pulskom, te Splitskom nadbiskupijom u organizaciji brojnih hodočašća. Godišnje preko 100 autobusa s oko 4000 do 5000

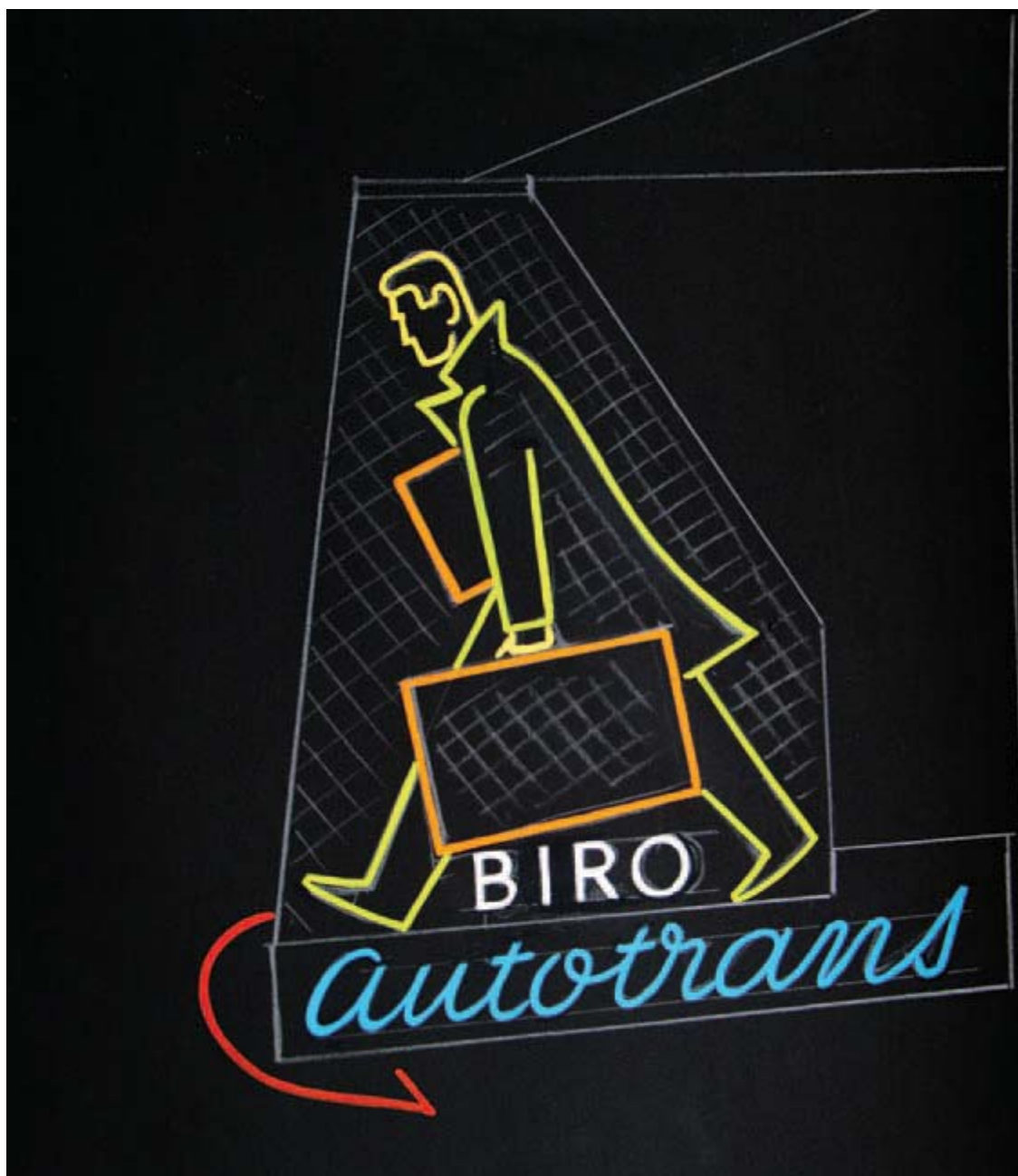
NAGRADA GRADA RIJEKE TURISTIČKOJ AGENCIJI AUTOTRANSA

U povodu 50 godina kontinuiranog rada i djelovanja Turističke agencije Autotransa, Gradsko vijeće Rijeke je uz dan Grada i blagdana svetog Vida, Turističkoj agenciji Autotransa dodijelilo Zlatnu plaketu „Grb Grada Rijeke“ za „polustoljetni kontinuirani razvoj turističke djelatnosti i valorizaciju turističke destinacije Hrvatske“.

Turistička agencija Autotransa, osnovana 1960., najstarija je domicilna turistička agencija na cijelom području Primorsko-goranske županije. To što je uspjela opstati i kada su se ugasile mnoge jake turističke agencije, svakako je veliki uspjeh i priznanje brojnim djelatnicima Autotransa koji su radili i rade u Turističkoj agenciji Autotransa.

Uz šest postojećih turističkih poslovnica i ureda diljem Hrvatske ove su godine otvorene još dvije nove poslovnice, i to u Puli i u Varaždinu.

Ovo iznimno priznanje sigurno je značajan poticaj djelatnicima Turističke agencije Autotransa da i u narednom razdoblju s još više žara i ljubavi promiču turističke ljepote naše zemlje, i sigurno i dalje, poslovično najkvalitetnije, vode naše ljude na putovanja po inozemstvu, brinući ne samo o njihovim potrebama i udobnosti, već i o sigurnosti. U nadolazećoj skijaškoj sezoni opet će tisuće naših sugrađana pohrliti na skijališta diljem Europe u autobusima Autotransa i u organizaciji naše Turističke agencije.



hodočasnika iz pojedinih župa ili biskupijskih područja posjeti neko od važnijih domaćih svetišta (Trsat, Krasno, Marija Bistrica i druga) u suorganizaciji Turističke agencije Autotransa.

Turistička agencija Autotransa ima razgranate veze s velikim turoperatorima iz Europe i to posebno iz Italije, Njemačke, Danske, Švedske, Austrije, Srbije, Rumunjske, Rusije i brojnih drugih zemalja. Za potrebe tih turoperatora vrši transfer putnika s aerodroma (Rijeka – Krk, Pula, Split, Zagreb) do destinacija na koje dolaze turisti iz tih europskih zemalja. Uz ove transfere organiziraju se i izleti i višednevna putovanja po Hrvatskoj.

Značajnog udjela u turističkoj ponudi koju nudi Autotransova turistička agencija ima i privatni smještaj. Ugovori koji osiguravaju oko 3000 ležaja u privatnom smještaju ogroman su potencijal i za daljnji razvoj turističke djelatnosti ove Agencije.

Uz sjedište Turističke agencije Autotransa u Rijeci djeluje i poslovnica. Uz ovu riječku poslovnicu djeluje još 5 poslovnica (Cres, Crikvenica, Opatija, Krk, Rab, uredi diljem Hrvatske i nedavno otvorene poslovnice u Puli i Varaždinu).

U turističkoj agenciji Autotransa danas je stalno zaposleno 25 djelatnika, a tijekom turističke sezone na određeno se vrijeme za-pošljava do 10 novih djelatnika.

Između Münchena i Hrvatske

Djoni je Bokelj podrijetlom i rođenjem, ali je već s osam godina došao u Dubrovnik, gdje se školovao. Prije odlaska u Njemačku radio je u Montenegro-turistu i dubrovačkom Atlasu, i tu je mnogo naučio o djelatnosti kojoj je posvetio život. A kada je 1970. krenuo put tadašnje Zapadne Njemačke, nije ni sanjao o radu u turizmu, jer su sve njegove ambicije bile usmjerene prema nogometu. Vrlo brzo ti su se snovi rasplinuli kao mjehur od sapunice. Ozljeda je zapečatila nogometnu karijeru i počelo je probijanje kroz život – od konobarenja do rada u putničkoj agenciji, gdje i danas radi.

Deutsche Touring je tvrtka u kojoj su njemačke željeznice imale preko 80 posto vlasništva, a ostatak je otpadao na četiri velike osiguravajuće europske kuće. Danas su vlasnici tvrtke iz španjolsko-portugalskog konzorcija, no posao se odvija kao i dosad.

Djoni danas vodi poslovnicu Deutsche Touringa u Münchenu koja posluje s nizom autobuserskih prijevoznika; najveći broj njih članice su EUROLINES ORGANIZACIJE kojoj je sjedište u Briselu. Poslovnica u Münchenu bavi se prodajom

karata i rezervacija sjedišta u međunarodnom i unutarnjemačkom autobusnom prometu, pri čemu se obračuni između partnera-prijevoznika vrše u Pool sistemu. Na taj način se posluje i s Autotransom koji, prema Pool ugovoru između Deutsche Touringa i hrvatskih partnera, ima s hrvatske strane u Poolu najveći udio (34 %).

Prisjećajući se minulih godina, Djoni govori o međunarodnom linijskom prijevozu putnika kao dugogodišnji zaposlenik i rukovoditelj poslovnice Deutsche Touringa u Münchenu:

Organizirani prijevoz putnika započeo je sedamdesetih godina prošloga stoljeća s nekoliko tjednih polazaka prema odredištima u ex Jugoslaviji. Zagreb i Rijeka bili su među prvih nekoliko odredišta u Hrvatskoj, a korisnici su bili naši radnici na privremenom radu u inozemstvu, kako se to tada eufemistički nazivalo. Postepeno te linije postaju svakodnevene, a pojačane tijekom vikenda i blagdana. Broj gradova obuhvaćenih tim prijevozničkim linijama se povećavao, a među prvim njemačkim gradovima uz München su tu još Stuttgart, Frankfurt, Dortmund i drugi. Isprva se linija München–Rijeka produžuje, u smislu da sve

veći broj turista koristi tu liniju pa je produžena iz Rijeke prema Dubrovniku i od Münchena do Dortmundunda.

Uz Deutsche Touring, prijevoz organiziraju i održavaju i hrvatski prijevoznici-Autotrans, Autotransport iz Šibenika i Touring Croatia iz Zagreba.

Je li u međunarodnom linijskom prijevozu bilo određenih zastoja i problema?

Uspješan razvoj međunarodnog linijskog prijevoza bilježi se sve do sredine devedesetih godina prošlog stoljeća. Naročito je porastao interes za ovom vrstom prijevoza u vrijeme Domovinskog rata, ali od otprilike 1995. naovamo osjeća se stalni pad broja putnika na svim međunarodnim linijama. Očito je više faktora koji na to utječu – od činjenice da je jedan dio ljudi koji su radili u inozemstvu osnovao obitelji i da su danas više vezani za zemlje u kojima rade i žive im obitelji, nego za zemlju iz koje potiču. Tu su danas i niskotarifne aviokompanije koje nude let na veće razdaljine po vrlo povoljnim cijenama. Tako npr. nekada je iz Münchena za vikend u pravcu Grčke i europskog dijela Turske kretalo oko tridesetak autobusa. Danas

Djoni Skrelja je dugogodišnji gastarbajter, kako se to nekada zvalo. Od davne 1970. radi u Njemačkoj, od toga u Deutsche Touringu 25 godina, a koncem 2012. očekuje zasluženu mirovinu. Sve ove godine s obitelji živi u Münchenu. Kći je krenula očevim stopama i nakon studija bavi se turizmom.

ide samo jedan jedini autobus.

Kakva je onda budućnost međunarodnog linijskog prometa, posebno na dužim linijama?

Mislim da će se trend smanjenja putnika na dužim međunarodnim linijama i dalje zadržati. Jasno je da postoji dio putnika koji će unatoč svim pogodnostima zračnog prijevoza ostati vjeran autobusima, ali to je ipak manjima putnika. Stoga je, uz konkurentu cijenu i vrhunsku uslugu, nužno osmisliti i razne dopunske sadržaje kako bi se popunili slobodni kapaciteti. Upravo turizam pruža te mogućnosti i najbolji je primjer linija Frankfurt-München-Pula, koju svake godine sve više turista koristi kako za odlazak na godišnji odmor, tako i za povratak.

Naša zemlja teži što bržem ulasku u Europsku uniju. Kakve promjene nas čekaju nakon ulaska, kad je u pitanju međunarodni linijski prijevoz?

Što se tiče broja putnika iz Hrvatske prema zemljama Europske unije ne očekujem neke značajnije promjene. Hrvatska je još i u bivšoj državi imala slobodniji pristup zemljama Zapadne Europe, posebno u odnosu na istočnoeurop-



15
Autotrans

ske zemlje od kojih su neke danas članice EU. Ulaskom npr. Bugarske, Rumunjske i Mađarske u Europsku uniju, značajno se povećao broj putnika iz tih zemalja. Međutim, danas je taj broj prilično stabilan i u tom smislu nema nekog posebnog pritiska na međunarodni linijski prijevoz.

Ono što će donijeti određene promjene su propisi Europske unije koje Hrvatska već i sada dobrim dijelom uvažava i hrvatsko zakonodavstvo u tom smislu poduzima važne korake što će kasnije omogućiti bezbolniju prilagodbu na europske propise. Zakoni koji se donose propisuju ishodovanje dozvola, kabotažu i slično. Prijevoznik koji obavlja djelatnost prijevoza na teritoriju zemalja članica Europske unije mora imati i licence koje izdaje Europska unija. U tom smislu Hrvatska je već daleko odmakla i dosta tih propisa je ugrađeno i u naše zakonodavstvo.

Koliko putnika godišnje prođe autobusnim kolodvorom u Münchenu i može li se na neki način on usporediti s riječkim autobusnim kolodvorom?

Mislim da usporedba nije ni dobra ni moguća. U Njemačkoj se glavina prijevoza putnika obavlja željeznicom i željeznički je promet jako razvijen – kako u velikim gradovima tako i međugradski, pa i međunarodni. Kada sam počeo raditi ovaj posao, u Münchenu uopće nije bilo autobusnog kolodvora. Ukrcaj i iskrcaj putnika se obavljao na prometnici uz glavni željeznički kolodvor, na zaustavnom traku. Od rujna 2009. godine München ima novi moderni autobusni kolodvor za međunarodni promet. U odlascima godišnje ima oko sto tisuća putnika od čega njih oko 20 tisuća otpada na zajedničke linije Autotransa, Autotransporta, Turing Croatia i Deutsche Touringa. Uz prijevoz putnika, autobusni kolodvor u Münchenu putnicima pruža i čitav niz drugih usluga koje nisu neposredno vezane uz prijevoz putnika.

Perspektivna suradnja s Hajdukom

U predvečerje velikog jubileja, stogodišnjice utemeljenja, točnije 2007. godine započela je plodna i uspješna suradnja HNK Hajduka iz Splita i Autotransa iz Rijeke. I danas se sjećam kada sam, u svojstvu pregovarača oko ugovornih uvjeta, po prvi puta ušao duboko u unutrašnjost stadiona Poljud i suočio se s impresivnom poviješću, imenom i značajem nogometnog kluba s kojim smo tada započinjali poslovnu suradnju.

Sa zida velikog predvorja promatraju vas portreti utemeljitelja velikog Hajduka: Fabijana Kaliterne, Vjekoslava Ivaniševića, Lucijana Stelle, Ivana Šakića, profesora Barača, Barba Luke Kaliterne i svih drugih, čije smo metaforičke likove, njihove sumnje i strahove, njihov polet i inspiraciju, imali prilike osjetiti gledajući svima dragi TV serijal „Velo Misto“, pisan perom najboljeg poznavatelja ne samo splitskih prilika, nego i splitskog duha, špirita i dišpeta, velikoga Miljenka Smoje. Tom prilikom prožme vas istinski osjećaj kako ulazite i postajete sudionikom velike legende koja još uvijek, čak i nakon

punih sto godina, s jednakim poletom, žarom, duhom i dišpetom traje. Upravo tada osjetite što to svakome Splitsaninu i Dalmatincu znači Hajduk i koliko je jaka, rekao bih, neraskidiva ta spona. A da je riječ o jednome od najvećih, najslavnijih i najstarijih nogometnih klubova Europe, svjedoče i trofejne sale i saloni puni poznatih i manje poznatih trofeja, pehara, plaketa, spomenica i drugih fragmenata sjećanja s bezbrojnih utakmica, prvenstava, kupova i turnira u kojima je Hajduk nastupao i uvijek časno, uvijek na onoj pravoj strani povijesti, pronosio slavu imena Splita i čitave, sportskim duhom prožete, Dalmacije. U tim salonima postoje trofeji za

čije bi vlasništvo mnogi, danas slavni i visokorangirani europski klubovi, dali dobar dio vlastite povijesti, ali na našu sreću i diku, ti fragmenti povijesti u trajnome su vlasništvu Majstora s mora, pred čijim se imenom poklonila Europa i svi kontinenti, jer Hajduk je nastupao na svim kontinentima i na svim stranama svijeta.

Biti partner i službeni prijevoznik nogometnog kluba takvoga imena i značaja, poseban je osjećaj i istinska čast.

Možda nije slučajno ni to što je do uspostave naše uzajamne poslovne suradnje došlo u godini jednog drugog velikog jubileja, točno one godine kada je Autotrans proslavio svojih 60 uspješ-

nih godina rada. Eto, promatrajući nas zajedno, nitko ne bi mogao reći da ta dva krepka starčića ne djeluju jako zdravo, zgodno i šesno za svoje godine i da neće doživjeti barem još toliko.

Kvaliteta međusobnih odnosa, testirana na vožnjama za prvi natjecateljski tim HNK Hajduka, veoma brzo je prepoznata s obje strane i danas smo praktički u položaju da vozimo sve natjecateljske generacije od najmlađih pionira, zaključno sa veteranima iz one Zlatne generacije sedamdesetih.

Hajduk je danas jedan od klubova Europske lige, tempo utakmica je jako žestok, zahtjevi prijevoza i standardi koji se striktno



poštuju su vrlo visoki, i na uzajamno zadovoljstvo mi ih pratimo i udovoljavamo svim zahtjevima koje Uprava kluba i timovi pred nas postavljaju.

Tako eto, dobro nam poznate Europske staze koje je naša tvrtka bezbroj puta prošla, ponovno obilazimo, ponosni što uz ime Autotransa diljem Europe vozimo i logotip splitskoga „Ajduka“, jednako kao što uživamo u prijenosima utakmica s Poljudske ljepotice, gdje sve efektne pasove Ibričića, Sharbinija i golove „Svetog Ante“ Vukušića kao i čitave ekipe, pozorno prati i naš logotip s počasne pozicije na istočnoj tribini.

A posla za Hajduk ima mnogo. Tu je Hajdukova škola nogometa u kojoj su zastupljene sve natjecateljske generacije, od mladih pionira, zaključno s juniorima. Kako je Hajduk nacionalni tim, vodeći u prvoj ligi, tako i sve mlađe generacije igraju sa svojim istovrsnicima na nacionalnoj razini. To otvara potrebu prijevoza na brojna go-

stovanja diljem zemlje, a u vrijeme velikih proljetnih kupova i turnira, Hajdukovi „bili tići“ ogledaju snage s nogometnim školama diljem čitave Europe. Zahvaljujući tome naš je Autotrans zavirio i u pojedina područja Europe gdje još nikada nije bio, unatoč činjenici da smo najstariji i ujedno vodeći nacionalni prijevoznik, jedini u grupaciji Euroline.

Seniori se dijele u dva tima. Tu je prvi tim kojega gledamo na televiziji, s kojim svaki pravi Hajdukovac i Dalmatinac liježe i ustaje. Organizacija prijevoza za prvi tim veoma je zahtjevna i tu ne smije biti ni najmanje greške, jer tempo prvog tima ne mjeri se minutama nego štopericom. Mi ponekad sa zavišću gledamo u te mladiće, vrhunske sportaše, ali vjerujte, većina od nas ne bi im bila rado u koži. Treba moći izdržati takav tempo danima, mjesecima, godinama. To može samo ono pravo „hajdučko srce“. Pritisak na prvotimce Hajduka utoliko je veći što su re-

zultati bolji, a naša dalmatinska i splitska sredina, naš najsportskiji grad na svitu, ne priznaju malo i ne poznaju pojam granica. Sve to na neki način, osjećamo i mi u svome radu, dok im bespriekornošću naše usluge nastojimo osigurati puninu servisa, a vrlo često pružiti i moralnu potporu. Općenito u prijevozu, a osobito tu, nema prava na grešku.

Hajduk ima „dugačku klupu“, nogometnim rječnikom rečeno. Stoga imamo i drugu seniorsku momčad koja uvijek mora biti u visoko utreniranom ritmu, jer nikad se ne zna kada će treneru i stručnom stožeru past na pamet ponekog igrača ubaciti u vatru. Prijevoz za potrebe drugog seniorskog tima samo se u detaljima razlikuje u odnosu na prijevoz prvog tima.

I konačno, tu su Hajdukovi veterani. Svima jako dobro dragi i poznati igrači „zlatne generacije“, čija imena i danas izazivaju salve oduševljenja gdje god se pojave.

Tim ljudima balun je u žilama, ne mogu oni bez adrenalina, bez baluna, bez igre i gostovanja.

Vozeći Hajduka, u prilici smo ne samo gledati nego i pružiti naš servis i slavnim europskim klubovima koje Hajduk poziva na gostovanje. Ljetos smo tako vozili HSV, klub čiji nas spomen imena u tili čas vraća u onu uzavrelu poljudsku noć 1980. kada se Hajduk gorkom pobjedom oprostio od Kupa UEFA upravo kontra Hamburgera, pobijedivši ga s nedostatnih 3:2, a tribalo je 4:2, a Boro Primorac je bija falija penal, ma se opet na kraju iskupija jer je da pobjedički gol. Stvarno je taj balun, abate... Tada sam bija moreš reć dite, mončić ol šesnajes' godin, ali ta utakmica i danas mi je prid očima, moga bi van je prepričat ka pokojni barba Mladen Delić i na kraju cile ove štorije reć... „ma judi moji, je li to moguće“...

Nužnost transformacije Rijeke

Mario Rubeša svakako spada među najmlađe direktore nekog sportskog nogometnog prvoligaša. U HNK Rijeci je direktor od 2007., a godinu dana ranije bio je voditelj marketinga. Rođen 1980., Mario je u godinama kada može dati najviše i kada se od njega objektivno mnogo očekuje.

Svojim školovanjem i dosadašnjim radom obećava da rezultati neće izostati. Osnovnu školu i gimnaziju završio je u Rijeci gdje je i diplomirao na Ekonomskom fakultetu, smjer menadžment. Nakon toga odlazi u Italiju i u Bologni specijalizira upravo sportski menadžment.

Na pitanje odakle taj interes za sport, Mario kroz smijeh odgovara:

Ja sam od svoje osme godine vezan za sport. Igrao sam košarku i nogomet. Ima tu vjerojatno i nešto obiteljske tradicije jer je otac igrao, kao i nono, za lokalne klubove (Klana). A porodično smo vezani za Kantridu jer je moj pranon radio na čišćenju terena gdje je danas igralište. Naime, radio je u kamenolomu i kasnije na saniranju terena prije nego je izgrađeno prvo igralište. Na koncu moram naglasiti da je cijeli prostor na kojem sam se kretao u dosadašnjem životu – od moga pranonća, nonića i oca do najboljih prijatelja (Frlanovih) – inficiran sportom, posebno nogometom. Tradicijski to je kraj odakle su navijači iz Rubeš razvili i prvi tran-

sparent na Kantridi na kojem je pisalo „Krepat ma ne molat!“. Otac me je počeo dovoditi na utakmice kad sam imao samo pet godina i zato me ne treba ozbiljno pitati odakle moj interes za sport, posebno nogomet.

Kakvi problemi najviše muče upravu HNK Rijeke i kako se kao direktor nosite s tim problemima?

Problemi su uvijek isti, malo teži ili lakši, što ovisi o nizu okolnosti. Činjenica o kojoj moramo voditi računa jest da HNK Rijeka mora uvijek biti u vrhu hrvatskog nogometa i da se inzistira na plasmanu za natjecanje u kupu UEFA-e. Uz to svakako u vrh prioriteta ulazi i stalna, da tako kažem, „proizvodnja“ igrača za prvi tim.

To su osnovni zadaci koji se dugi niz godina bitno ne mijenjaju, a drugi niz zadataka vezan je uz ove – osigurati da sve ovo normalno funkcionira, a to znači osigurati materijalna sredstva i stvoriti normalne uvjete za funkcioniranje jednog ovakvog pogona kao što je HNK Rijeka.

Posljednje dvije godine ovo drugo postaje gotovo nemoguća misija i sve su veći problemi oko





osiguranja sredstava za normalno funkcioniranje Kluba.

Jesu li upravo ti problemi ubrzali odluku da se krene u transformaciju Kluba u dioničko društvo?

HNK Rijeka je obavezan krenuti u tu transformaciju. To je možda i najbolji način organiziranja jer tjera na poduzetnički način razmišljanja i otvara nove mogućnosti Klubu i svim ljudima koji su zainteresirani za budućnost Kluba da se maksimalno ostvare njihove želje i nastojanja da dobijemo stabilan Klub s riješenim pitanjem financiranja kroz dioničko društvo, jer ne samo da se u Hrvatskoj može već se i mora o organizaciji sportskih klubova razmišljati poduzetnički. No, svakako u to moraju biti uključeni i sportski savezi i društvo u cjelini, kako bi se osigurale investicije koje će klubovima omogućiti opstanak.

U inozemstvu, govorim pretežno na temelju iskustava Italije, gdje sam boravio i studirao, klubovi u startu imaju osigurano do 60% sredstava potrebnih za realizaciju godišnjih programa, i to od TV prijenosa, kladionica i od sportske prognoze. Osobno sam svoje-

vremeno predlagao da preko TV MAX-a idemo u dodatnu pretplatu za prijenos nogometnih utakmica i naše prve lige i inozemnih, i siguran sam da bi na preko 800 tisuća tih pretplatnika njih barem dvjesto do tristo tisuća uplatili i dodatnu pretplatu za nogomet.

Nadalje, ključni je problem to što zakonska regulativa poduzetnicima još ne omogućava neke porezne olakšice koje su u svijetu normalne, ako se ulaže u sport, kulturu ili u neku drugu srodnu djelatnost, pa ćemo mi iz nogometnih klubova morati organizirano ići prema Saboru kao najvišem zakonodavnom tijelu Republike Hrvatske da se takve izmjene ugrade u postojeće porezne zakone.

Kako je Skupština HNK Rijeka prihvatila ideju o transformaciju u dioničko društvo?

Na Skupštini je prihvaćen prijedlog da se ide u preoblikovanje Kluba iz udruge građana u dioničko društvo. No, to je obrazlagano prije svega potrebom da se riješi problem poreznog duga Kluba prema državi. Nažalost, čini mi se da svi klubovi u našoj prvoj nogometnoj ligi nemaju baš isti tretman, pa se dosta raspravljalo i o

broju klubova unutar prve lige. Ovaj sadašnji postav sa 16 klubova otvara velike mogućnosti mladim igračima i daje im veće šanse i bolju perspektivu. No, sigurno je da bi liga s 12 ili čak radikalno deset klubova za Hrvatsku bila optimalna.

Ukratko, mislim da nas čeka itekako mnogo posla u ovom preoblikovanju i, nažalost, mnogo neriješenih zakonskih dilema o tome kako dalje.

Spomenuli ste da su vaši surmješteni uz Rubeša prvi izvjesili na Kantridi transparent s natpisom „Krepat ma ne molat!“, koji je postao i simbol Armade i svega što je uz navijače Armade vezano. Kakav je odnos s Armadom?

Odnosi s Armadom su jako dobri i to je konstanta. Armada je uvijek tu bez obzira je li Klub prvi na ljestvici ili negdje u sredini ili je čak i niže od toga. Armada je uvijek prva i ona za razliku od Kluba ne oscilira u svojoj podršci. Zato kažem da je Armada konstanta. Sve se valjda može promijeniti, ali ljubav Armade prema Klubu – to je trajno stanje i to je ta konstanta koja naše navijače čini najboljim i

najsrčanijim navijačima na svijetu. Uz već citirani slogan tu je i onaj kojega sve češće rabimo „Sami protiv svih!“ jer stvarno ispada da smo sami protiv svih, a pravi navijači znaju što to znači.

Rijeka je grad koji se brzo „pali“, ali se to oduševljenje i brzo gasi, hladi. Pobjede na početku ove sezone rasplamsale su stalno priželjkivano ostvarenje želje – da budemo prvaci, no posljednji rezultati vrlo su brzo ugasili onu početnu strast koja se u gradu osjećala. Samo Armada gaji tu strast stalno i neprekidno.

Kakvi su odnosi Kluba i Autotransa?

Jedino što mogu reći je – odlični! NK Rijeka i Autotrans surađuju već godinama. Prva postava tima stalno je u autobusima Autotransa, a sve češće i naši seniori i juniori koriste Autotransove autobuse. Mi mislimo da bi i sponzorstva mogla biti veća, ali iskreno cijeni-mo u ovim teškim uvjetima velike popuste koje dobivamo i sve ono što Autotrans čini za Klub.

I autobusi i usluga koju dobivamo na zavidnoj su razini i još jednom moram izreći samo riječi pohvale.

Uspješan i pouzdan osiguravatelj

Gospodin Luka Matošić je od srpnja 2010. godine na čelu Kvarner Vienna Insurance Group za Hrvatsku. Pitamo ga stoga kako se osjeća u toj moćnoj osiguravateljskoj korporaciji koja u svome nazivu ima riječ „Kvarner“, riječ iz naziva tvrtke koja je ponikla u Rijeci prije petnaestak godina, a sada je sastavni dio VIG-a?

Svoju novu funkciju ne gledam kroz prizmu dodatne obveze, već kao novi izazov i priliku, ali i kao veliko zadovoljstvo. Želim dati svoj maksimum kako bih zajedno sa svim djelatnicima Društva, timskim radom ostvario najbolji mogući rezultat.

Za postizanje rezultata oslanjat ćemo se na ključne smjernice razvoja Društva, kao što je godišnja stopa rasta premije na razini industrije u 2010. godini, a u kasnijim godinama na postignutu stopu rasta iznad rasta industrije, osobito u segmentu neživotnih osiguranja. Cilj nam je kontinuirani rast dobiti, te ostvarivanje tržišnog udjela od minimalno sedam posto na kraju mandatnog razdoblja.

Navedene smjernice planiramo postići stalnim razvojem interne prodajne mreže, poboljšanjem edukacije zaposlenika, jačom orijentacijom na velike klijente, te modernim i inovativnim proizvodima.

Kvarner VIG je među prvih pet osiguravateljskih kuća u Hrvatskoj. U ovoj recesijskoj godini i godini koja ne obećava bitno poboljšanje uvjeta poslovanja, kako ocjenjujete poslovne re-

zultate za ovu godinu i kakve su procjene za 2011. i dalje?

Tijekom ove i iduće godine planiramo učvrstiti svoj položaj na tržištu životnih osiguranja. No, isto tako ne mislimo odustati u utrci na tržištu auto-osiguranja. Na hrvatskom tržištu budućnost vidimo i u širenju broja korisnika imovinskih osiguranja, kako fizičkih tako i pravnih osoba, koje će s oporavkom gospodarstva sve manje štedjeti na sigurnosti svoje imovine.

Činjenica je da u krizi i građani i tvrtke osiguranje smatraju dodatnim opterećenjem, o njemu razmišljaju samo kada se nešto dogodi. Zato smatram da ovo vrijeme stabilizacije i oporavka tržišta moramo iskoristiti za edukaciju građana i gospodarstvenika u Hrvatskoj.

Suradnja Kvarner VIG-a i Autotransa traje već godinama. Kako ocjenjujete tu suradnju?

Suradnja Autotransa i Kvarner VIG-a započela je 2008., da bi se u 2009. proširila i na članicu Autotrans Grupe, Autoprometno poduzeće d.d. iz Požege. Naša suradnja se prvenstveno temelji na partnerskom odnosu i želja nam je da se i dalje tako razvija, i učvršćuje ovaj partnerski odnos.

Kvarner Vienna Insurance

Group ima i specifične oblike ponuda zanimljive Autotransu?

Naravno, Kvarner VIG u svojoj bogatoj lepezi osiguranja nudi i neke pogodnosti i usluge putničkim agencijama, kao što je primjerice, osiguranje od odgovornosti putničkih agencija, a za putnike dobrovoljno putno zdravstveno osiguranje u inozemstvu i tuzemstvu.

Dobrovoljno putno zdravstveno osiguranje za vrijeme puta i boravka u inozemstvu osigurava rizike poput: nenadane bolesti, gubitka prtljage, otkaza putovanja, a nudi i dopunsko osiguranje od posljedica nesretnog slučaja. Kolikogod se pokušavamo pomno pripremiti za put nikada ne možemo predvidjeti sve, iznenađenja su uvijek moguća. Ovo osiguranje vrijedi 24 sata u cijelome svijetu putem našeg partnera Coris Internationala, a za djecu do 2 godine starosti je besplatno. Tako za malu premiju osiguranja mogu biti pokriveni veliki troškovi, kao npr bolnički troškovi liječenja, koji itekako mogu opteretiti kućni budžet.

Polica dobrovoljnog putnog zdravstvenog osiguranja može se sklopiti i na našim internet stranicama, on line.

No, u svoju ponudu uvrstili smo i putno osiguranje za domaća turistička putovanja. Ono je namijenjeno putničkim agencijama koje putno osiguranje Kvarner VIG-a za domaća turistička putovanja mogu ponuditi kao sastavni dio ponude turističkog aranžmana u Hrvatskoj.

Ovaj paket putnog osiguranja sadrži osiguranje osoba od nesretnog slučaja (za slučaj smrti uslijed nezgode, slučaj trajne invalidnosti zbog nezgode i za dnevnu naknadu boravka u bolnici uslijed nezgode), osiguranje od otkaza putovanja te od gubitka ili oštećenja/uništenja prtljage.

Osiguranik prilikom nastanka osiguranog slučaja jednostavno prijavljuje događaj jednoj od poslovnica Kvarner Vienna Insurance Group. Osoba sklapa pojedinačno osiguranje, a visina premije ovisi o odabranoj kombinaciji svota osiguranja i dužini trajanja ugovorenog putnog aranžmana. Tako osoba koja putuje na osam ili 15 dana odmora, uz osnovno pokriće plaća premiju od 72,00 tj. 104,00 kn.

Spomenuli ste da Kvarner VIG nudi i osiguranje od odgovornosti za turističke agencije. O čemu se tu zapravo radi?



Da, nudmo i osiguranje od odgovornosti organizatora putovanja, kao i osiguranje jamčevine za turističke agencije.

Pod osiguranjem od odgovornosti organizatora putovanja se podrazumijeva osiguranje od odgovornosti agencije prema putniku neispunjenjem, djelomičnim ili neurednim ispunjenjem obveza

koje se odnose na paket aranžman. Također se može po ovom osiguranju ugovoriti i dopunska premija koja u tom slučaju pokriva i štete nastale prilikom neispunjenja ili zbog djelomičnog ili neurednog ispunjenja obveza koje se odnose na organizaciju kongresa i poslovnih putovanja.

Osiguranje jamčevine za tu-

rističke agencije podrazumijeva osiguranje turističke agencije u kojoj se korisniku turističkog paket aranžmana nadoknađuje materijalna šteta do visine osigurane svote koju bi pretrpio u slučaju nastanka štetnog događaja.

Štetni događaj nastupa kad se pokrene stečajni postupak

protiv osiguranika tj. dotične turističke agencije. Osiguranje se zaključuje kao dugoročno osiguranje.

Kvarner VIG nudi i osiguranje motornih vozila, osiguranje putnika u javnom prijevozu i sl.

Na kraju – kako biste u najkraćim crtama predstavili Kvarner Vienna Insurance Group i što želite poručiti našim čitateljima?

Kvarner VIG je dio velike obitelji Vienna Insurance Group koja u preko 20 zemalja centralne i istočne Europe ima više od 50 društava za osiguranje s premijom od 8,2 milijarde eura.

Kvarner VIG je vodeće osiguravajuće društvo VIG grupe u Hrvatskoj, koja s premijom od 381,4 mln. kuna s 30. rujnom 2010. drži čvrsto 5. mjesto na hrvatskom tržištu osiguranja s tržišnim udjelom od 5,5%. Od toga u životnim osiguranjima društvo je ostvarilo premiju od 151,8 mln. kuna, a u neživotnim osiguranjima premiju od 229,5 mln. kuna.

Zanimljiva je i činjenica da je Vienna Insurance Group u Hrvatskoj, koju činimo mi i Helios VIG, lider u životnim osiguranjima.

Na hrvatskom tržištu osiguranja želimo zauzeti aktivnu, relevantnu i inovativnu ulogu. Osiguranja zauzimaju jednu od ključnih uloga u privredi zemlje jer svojim poslovanjem osiguranicima čine budućnost manje nepredvidljivom, sigurnijom. A sigurnost je za gospodarstvo vrlo značajna jer klijentu omogućava ući u veće rizike ulaganja (npr. kupovina nekretnina) i na taj način se stimulira cjelokupno gospodarstvo.

Naša misija je da tu ulogu ozbiljno shvatimo i da našim sadašnjim i budućim osiguranicima ponudimo visok stupanj sigurnosti.

Postojeće vrste i skupine osiguranja planiramo razvijati i dalje. Kontinuirano ćemo raditi na preispitivanju kvalitete postojećih proizvoda, prilagođavanju tržišnim zahtjevima i na unapređenju svih oblika osiguranja.

Drivers competition Rijeka 2010.

Njemački proizvođač autobusa »Setra Omnibuse« upriličio je od 6. do 8. listopada na automotodromu Grobnik natjecanje vozača autobusa. Natjecalo se trideset vozača s područja južne i jugoistočne Europe. Na grobničkom automotodromu odmjerili su snage u dvije kategorije – u spretnosti vožnje, te u ekonomičnosti vožnje.

Prekrasno jutro dočekalo je na Automotodromu Grobnik sudionike prvog »Drivers Competition Rijeka 2010«, natjecanja što ga je za vozače autobusa južne i jugoistočne Europe priredio njemački proizvođač autobusa »Setra Omnibuse« s predstavnikom za Hrvatsku.

– Ni toplo, ni hladno, bez jakog vjetra i s taman toliko sunca da ne smeta dok voziš – komentirao je uvjete na pisti i poligonu jedan od vozača iz Bosne i Hercegovine, dodavši da mu je to prvi dolazak na Grobnički automotodrom, za kojeg je, kaže čuo još osamdesetih godina prošlog stoljeća, kad su na toj ljepotici vožene svjetske utrke u motociklizmu i u automobilizmu.

Nije bosansko–hercegovački vozač bio jedini koji se divio grobničkoj ljepotici. Divili su se i ostali vozači koji su na ovo »Setrino« nadmetanje prispjeli iz Hrvatske, Slovenije, Srbije, Makedonije i Bugarske. Hrvatsku su na natjecanju predstavljali vozači riječkog Autotransa, dva vozača »Čazmatransa«,

jedan »Samoborčeka«, te jedan iz »Autoprometa« iz Slunja. Osim što su odmjerili snage u spretnosti vožnje i ekonomičnosti vožnje, razmijenili su i svoja bogata iskustva stečena na mnogim cestama diljem Europe.

Zanimljivo je bilo promatrati odrasle ljude kako se poput djece koja su dobila novu igračku, dive dvama »Setrinim« autobusima, opipavaju im gume, liježu na asfalt i vire pod karoseriju ili tek nježno prelaze prstima po uistinu imponantnim vozilima. Dok je njemački sudački tim pripremao poligon i vozače za natjecanje, što znači pojašnjavao pravila natjecanja, upitali smo gospodina Marijana Bubanića, predstavnika »Setre« u Hrvatskoj, kako je uopće došlo do ideje da »Setra« upriliči ovakav susret na Grobničkom polju.

– Ideja je začeta prije nekoliko godina, a sad je i realizirana. Cilj nam je bio višestruk, odnosno na ovaj način promoviramo autobuse, ispitujemo nove tipove autobusa, i od onih koji se njima služe, dakle od vozača, dobivamo povratne informacije. Ovakav vid promidžbe

nije neuobičajen za tvrtku »Setra Omnibuse« jer ona već dugi niz godina, čini mi se dvanaest, u Nürnbergu organizira natjecanje pod nazivom »Setra Grand Prix«, tijekom kojega se na Nürnbergringu u spretnosti vožnje autobusa nadmeće preko 120 vozača »Setre« iz cijeloga svijeta. Već četiri ili pet godina u toj su natjecateljskoj ekipi obavezno i dvojica vozača iz Hrvatske. S koliko uspjeha su naši vozači sudjelovali u tom nadmetanju svjetskog ranga? Neki puta s više, a neki put s manje uspjeha, ali na ovakvim natjecanjima plasman i nije toliko bitan. Najbitnije je to što se vozači mogu upoznati s novim dostignućima »Setrinih« autobusa, te razmijeniti iskustva s kolegama, a ta se iskustva jednako dobro razmjenjuju i kroz nadmetanja i kroz neformalna druženja koja su sastavni dio ovakvih susreta. Po uzoru na natjecanja u Nürnbergu, načinjeno je i ovo na Grobniku. Jedina razlika je ta što je ono na razini cijelog svijeta, a ovo je namijenjeno vozačima autobusa s područja južne i jugoistočne Europe. Sve ostalo je isto,

pojasnio nam je gospodin Bubanić, te sa smješkom dodao kako ustvari postoji još jedna razlika, a ta je što na Setrinom Grand Prixu u Nürnbergu sudjeluju i vozačice autobusa, dok među trideset prijavljenih za »Setrin show« na Grobniku nije bilo niti jedne žene. Zaintrigirani samim spomenom žene za volanom ovakvih autobusa, upitali smo kakav rezultat one ostvaruju na natjecanju kojim dominiraju muškarci, te dobili neočekivan odgovor: među deset najboljih uvijek se nalaze jedna ili dvije vozačice!

GIGANT MEĐU ČUNJIĆIMA

Doznajući još kako je ovakav vid promocije daleko bolji od onog sajmenog tipa, gospodina Bubanića prepustili smo dogovorima i razgovorima s Vilkom Miljakom, direktorom Tehničkog sektora riječkog »Autotransa« i Tomislavom Brdarom, članom Uprave iste tvrtke, a on nas uputio na svog sina Miroslava Bubanića koji nam je do u tančine pojasnio što se to ustvari na Grobniku pod »Setrinim« patronatom zbiva.



Izuzetno elokventan i dobro upoznat s čitavom manifestacijom, Bubanić mlađi najprije nam je pokazao »Setrin« autobus s kojim će natjecatelji odmjeriti snage u spretnosti, a potom nam pojasnio i na koji način će to učiniti. Osim vožnje poligonom među čunjićima, za koju se nama činilo da je nemoguće proći kroz njih bez rušenja, da to ne bi uspio obaviti ni vozač najmanjeg osobnog automobila, a valjalo je ustoj gigant-ski autobus i »centrirati« na za to određenu »klackalicu«, i sve to u četiri minute! Miroslav nas je poveo na pistu, na kojoj nas je dočekao novi »Setrin« autobus sa čak 59 putničkih sjedala. Doznali smo da je vozilo u koje smo upravo ušli da bi krenuli na probnu vožnju, osim tzv. katnog autobusa, najskuplji autobus u »Setrinoj« ponudi. Iako totalne neznalice glede tehničkih osobina, ono što smo shvatili čim smo sjeli jest da, ako ni zbog čega drugoga a ono zbog udobnosti, vrijedi svaki od podosta eura koliko autobus košta. Jureći pistom kao da lebdimo doznali smo da se vozimo u

najmodernijem tipu autobusa, s najsigurnijim elektronskim uređajima. Taj bus uistinu radi čuda. Primjerice, sam oduzima gas i automatski koči ukoliko je brzina prevelika. Drugim riječima, ako se nedaj Bože vozaču dogodi da na trenutak zadrijema, autobus će sam zakočiti. Njegova će elektronika automatski oduzimati gas sve dok se autobus ne zaustavi.

KUPAC KAO KREATOR

Svaki od ovih autobusa je unikatan, drugim riječima sam kupac bira sve – od opreme do poda. Ukoliko želi drvo na podu autobusa, ne samo da će ga imati već će imati točno onu vrstu drva koju sam odabere. Želi li parket, imat će parket, želi li tzv. linoleum, sag ili nešto treće – dobit će željeno. Isto se odnosi i na sjedala, na kokpit, na sve. Kupac kreira autobus po svojoj želji.

Sve to doznali smo u dva kruga, a onda su se novinarska zabadala iskrcala, a za volan impresivnog autobusa sjeo je prvi od trideset natjecatelja koji će pokazati kakav je u ekonomičnoj vožnji. Na

kraju natjecanja koje je počelo u 10, a čiji je završetak bio predviđen za 18 sati, natjecatelji su se ogledali u dvije spomenute kategorije. Zbrajanjem rezultata dobit će se i konačni pobjednik, odnosno najbolji vozač, no vodeći se motom kako je važno sudjelovati, a ne pobijediti, nismo obračali pažnju na plasman. S okupljenim vozačima više smo porazgovarali o društvenom dijelu ovakvih skupova, te od Denisa Barca koji uz Miru Franka »brani boje« riječkog »Autotransa«, doznali kako je poanta ovih susreta više u druženju i upoznavanju novih dostignuća autoindustrije nego u samom natjecanju.

– Sudjelovati na ovakvim natjecanjima višestruko je korisno. Vozači doznaju sve o novim autobusima, imaju ih priliku isprobati te upoznati kolege iz drugih tvrtki i drugih zemalja, popričati s njima o poslu, o položaju vozača u današnjem društvu, a u konačnici i u nešto ležernijoj atmosferi opustiti se. A o »Setrinim« autobusima – samo riječi hvale i oduševljenja.

»Setrini« autobusi su među

vozačima najomiljeniji, stavljaju ih na prvo mjesto i nije nikakvo čudo što i »polovni« autobusi, stari osam – devet godina, postizu dobru cijenu i vrlo su traženi na tržištu.

– Ma, vjeruj meni, da ja biram, prije bih izabrao »Setrin« autobus star devet godina, nego neke druge marke, pa bio on i upola mlađi i upola jeftiniji. Kojeg god šofera pitaš reći će ti da je »Setra« kraljica ceste, kazao je vozač iz Srbije, a nekolicina okupljenih mu kolega samo su kimnula glavom. Bit će da je tomu uistinu tako, jer da je drugačije ne bi od 4800 autobusa koliko ih vozi hrvatskim cestama, njih čak 680 nosilo znak »Setra«. Poželjevši svim vozačima uspjeh na natjecanju i dobru zabavu u hotelu »Četiri opatijska cvijeta« u kojem su odsjeli, napustili smo neskakadajne zbivanja na grobničkoj pisti koje je izazvalo veliko zanimanje Riječana. A kako i ne bi, ne voze autobusi baš svaki dan grobničkom ljepoticom.

Slavica MRKIĆ MODRIĆ
Snimio Marko GRACIN

Vozač za natjecanja

Ove je godine tvrtka MB – Zagreb, d.o.o., kao glavni zastupnik tvrtke SETRA OMNIBUS za Hrvatsku, organizirala prvo natjecanje vozača autobusa (Setra Drivers Competition) zemalja južne i jugoistočne Europe na Grobničkom automotodromu (od 6. do 8. listopada 2010.). Poziv je upućen i nama te su dva naša vozača branili boje Autotransa i Hrvatske, uz još 33 vozača iz desetak zemalja.

Uzetan uspjeh postigao je Miroslav Franko (drugo mjesto), a i Denis Barac (osmo) plasirao se vrlo visoko u jakoj konkurenciji iskusnih vozača južne i jugoistočne Europe.

Miroslav Franko, rođen 1967., već gotovo 23 godine neprekidno radi u Autotransu. Prvih je šest godina proveo u garaži Autotransa kao mehaničar, a sve ostale za upravljačem autobusa na brojnim domaćim i inozemnim linijama.

U kratkom razgovoru Miro nam je, vrlo skromno i samozatajno, otkrio da je u njegovoj obitelji ljubav prema vožnji dugotrajna. I njegov je otac radio u Autotransu, i to više od 30 godina, a za sebe kaže da je kao mali dečkić, čak i prije negoli je krenuo u školu, s ocem uvijek nešto radio oko automobila i motora. Iako roditelji uobičajeno ne bi htjeli da se njihova djeca bave poslom koji oni rade, Miro – kako ga prijatelji i suradnici zovu od milja – ne krije da bi bio zadovoljan kada bi se i njegov sin posvetio vožnji.

Je li Vam ovo prvo natjecanje ovakvog tipa i jeste li imali tremu?

Miroslav odgovara kao pravi profesionalac: „Malo treme ima uvijek kad se ide na natjecanje, posebno međunarodno. Ali, čim je počela vožnja, točnije kad sam sjeo za volan, tremu je potinulo iskustvo, rutina i predanost poslu. Kad se usredotočite na ono što radite, zaboravite na tremu.

Prije četiri godine također sam bio na jednom natjecanju u Njemačkoj. Od preko 120 vozača natjecatelja, ja sam zauzeo 20. mjesto. Nisam nezadovoljan jer je konkurencija bila jaka, a meni je to bilo prvo natjecanje i k tome međunarodno, pa sam iskustvo s tog natjecanja primijenio sada na ovom natjecanju u organizaciji Setre. Inače, na tom natjecanju u Njemačkoj je osim mene bio samo još jedan vozač



iz Hrvatske i to iz naše sestrinske tvrtke, APP Požega, a natjecanje se održavalo na poznatoj pisti u Nürnbergingu.

Koliko ste kilometara odvozili kad Vas šalju na takva zahtjevna natjecanja?

Teško mi je točno reći jer nisam vodio preciznu evidenciju, ali mislim da ne griješim ako kažem da sam do sada prešao preko 2,5 milijuna kilometara. No, isto tako moram naglasiti da u Autotransu ima vozača koji imaju i više kilometara, ali možda prevladava ocjena da sam tek na pragu zrelosti, a sigurno je moje njemačko iskustvo utjecalo na odluku da se baš mene pošalje na ovo natjecanje.

Jeste li imali kakvih nezgoda?

S velikim zadovoljstvom moram kazati da dosad nikada nisam imao nikakve nezgode

vrijedne spomena. To je najveće zadovoljstvo svakog vozača, jer naša je zadaća biti na usluzi putnicima, biti ljubazan s njima i dovesti ih sigurno do odredišta. Sretan sam i zadovoljan i volio bih da i mirovinu dočekam bez ikakve nezgode.

Upravo ste se vratili s hodočašća vjernika Riječke nadbiskupije u Rim, koje je ove godine održano u posebnom ozračju – u povodu desete obljetnice utemeljenja Riječke nadbiskupije. Kako se osjećate na višednevnim turama i kad su vaši putnici posebno motivirani?

To je bitno drukčiji osjećaj nego kad vozite na liniji, bez obzira na to koliko ona trajala. Riječ je o ljudima i svećenicima koji su predani vjeri, u autobusima se mnogo pjeva, zajednički moli i vlada vrlo inspirativna atmosfera koja nadahnjuje. To je doista poseban osjećaj. Često i sam, ako je pogodno vrijeme i nije prevelika gužva na cesti, sudjelujem i u molitvi i u pjesmi.

Naš Nadbiskup, monsignor dr. Ivan Devčić, svojom pojavom, mirom i ljubaznošću kojom se ophodi s hodočasnicima, odaje čovjeka posvećena bližnjemu i doista mi je drago kad sam u prilici biti u njegovoj blizini i voditi brigu o svim tim ljudima koji su nam podarili veliko povjerenje odlučivši krenuti na takvo zahtjevno putovanje upravo s nama, s Autotransom. Hvala im još jednom na tome.

Miroslav živi na Križišću, nedaleko od Rijeke, u obiteljskoj slozi sa suprugom i dvoje djece, a iz razgovora je jasno da mu neće biti krivo ako opet bude izabran braniti boje Autotransa i Hrvatske na nekom međunarodnom natjecanju vozača autobusa. I mi smo nekako sigurni u njegov uspjeh i dobar plasman!

Najniže cijene pretplate ikad!

Pretplatite se i ostvarite maksimalne uštede

NOVI LIST

Mjesečna pretplata: ~~189 kn~~ – 181 kn

Tromjesečna: ~~550 kn~~ – 524 kn

Polugodišnja: ~~1.090 kn~~ – 1.023 kn

Godišnja: ~~2.160 kn~~ – 1.966 kn



SPORTPLUS

Mjesečna pretplata: ~~120 kn~~ – 113 kn

Tromjesečna: ~~352 kn~~ – 330 kn

Polugodišnja: ~~660 kn~~ – 642 kn

Godišnja: ~~1.317 kn~~ – 1.229 kn



BUTIGA

Mjesečna pretplata: ~~34 kn~~ – 33 kn

Tromjesečna: ~~100 kn~~ – 96 kn

Polugodišnja: ~~205 kn~~ – 188 kn

Godišnja: ~~400 kn~~ – 350 kn



FENIKS

Tromjesečna (6 izdanja): ~~55 kn~~ – 52 kn

Polugodišnja (13 izdanja): ~~118 kn~~ – 106 kn

Godišnja (26 izdanja): ~~227 kn~~ – 198 kn



SKANDI

Tromjesečna (12 izdanja): ~~72 kn~~ – 66 kn

Polugodišnja (26 izdanja): ~~150 kn~~ – 135 kn

Godišnja (52 izdanja): ~~295 kn~~ – 251 kn



Ne zaboravite prednosti pretplate!

- značajna mjesečna ušteda
- dostava na kućnu adresu
- dar svakom pretplatniku – sandučić za novine
- automatsko sudjelovanje u nagradnim igrama isključivo za pretplatnike
- dodatna pogodnost za pravne osobe – povrat PDV-a od 10%
- brojna druga iznenađenja i pogodnosti tijekom godine

Info telefon: 051/650-043 ili 051/650-194
info.pretplata@novilist.hr www.novilist.hr/pretplata

Popusti do 30%

Sigurnija i ekonomičnija vožnja

U jednom od prošlih brojeva revije, prikazan je projekt ugradnje FM sustava na vozila (očitanje režima rada vozila i potrošnje goriva), za koji sada možemo reći da je u potpunosti ispunio naša očekivanja. Naime, nakon ugradnje 120 komada FM sustava na vozila, sa sigurnošću možemo tvrditi da se smanjila prosječna potrošnja goriva. To je vidljivo iz priloženih dijagrama.

Do smanjenja potrošnje goriva nije došlo samo zbog ugradnje FM sustava na vozila, nego i zbog kontinuiranog rada službe za praćenje i kontrolu goriva, koja se nalazi u sektoru tehničkih poslova, a koja između ostaloga ima zadatak provoditi edukaciju vozača o načinu sigurne i štedljive vožnje.

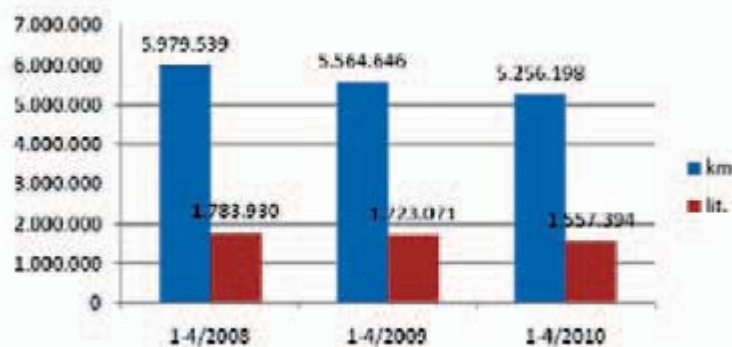
Edukacija se provodi na način kako je to prezentirano i održano od strane Servisnog centra Ulm, u siječnju 2010. kada je provedena edukacija 20 vozača iz Autotransa. Nakon ugradnje FM sustava, otpočela je i upotreba 299 FM ključeva, koje su zadužili vozači poimenično, tako da se potrošnja goriva prati i pojedinačno, bez obzira koje vozilo vozač vozi.

Kada je riječ o školovanju i edukaciji, svakako treba napomenuti da se redovno provode

za automehaničare i autoelektričare cijele grupacije. APP Požega je zasigurno najveća pridružena članica Društva, koja svoju servisnu djelatnost, osim servisiranja i popravaka gospodarskih vozila, usmjerava i prema karoserijskim, lakirerskim i tapetarskim poslovima, odnosno uređenju interijera gospodarskih vozila. Servisni centar je smješten na 14.000 m², i sa 14 raspoloživih radnih mjesta i 52 zaposlena djelatnika čini najsuvremeniji servisni centar gospodarskih vozila na području sjeverne i sjeveroistočne Hrvatske. Kao novitet na hrvatskom tržištu, ističemo da je u funkciji novoizgrađena suvremena termolakirnica koja u potpunosti udovoljava visoko postavljenim standardima kvalitete i zaštite okoliša. U sklopu projekta karoserijsko-lakirerskih poslova, otvoren je i staklo-centar za izmjenu stakala na svim tipovima vozila, kako bi se tržištu mogla nuditi kompletna usluga. Investicijska ulaganja u ovaj projekt, u zadnjih godinu dana, iznose 4 mln. kuna, što obavezuje ne samo APP nego i cijelu grupaciju na razvoj servisne mreže za pružanje usluga trećim licima.

Vilko Miljak, ing.
Direktor sektora tehničkih poslova

Broj prijeđenih km. i utrošak goriva:



Prosječna potrošnja:



POJAŠNENJE DIJAGRAMA:

- u obzir su uzeti I-IV mjeseci 2008, 2009, i 2010.god odnosno mjeseci prije početka ugradnje FM sustava, u toku i na kraju ugradnje.
- vidljiva je ušteda od 3,84% u odnosu na period I-IV 2008. i I-IV 2010.
- također je vidljiva ušteda od 4,48% u periodu I-IV 2009. i I-IV 2010.



Postavite svoj cilj još više.

Zakoračite prema rješenju stambenog pitanja - ugovorite RBA Flexi stambeni kredit u eurima, uz povoljne kamate!
Svima koji ugovore Flexi stambeni kredit darujemo **POPUST U TECHNOMAX TRGOVINAMA.**



FLEXI STAMBENI KREDIT U EURIMA

TECHNOmax
BANK

RBA INFO telefon: 062 62 62 62
RBA INFO web: www.rba.hr
RBA INFO wap: wap.rba.hr
RBA INFO e-mail: info@rba.hr

 **Raiffeisen
BANK**

Mijenjamo život i poslovanje. **Nabolje!**

O djelatnosti B&S commerce d.o.o.

Poduzeće B&S commerce d.o.o. već 18 godina uspješno posluje na hrvatskom tržištu s osnovnom djelatnošću zastupstva i prodaje rezervnih auto-elektro dijelova, kako originalnih tako i zamjenskih, za gospodarski i program osobnih vozila.

Sjedište poduzeća nalazi se na Viškovu, u našoj poslovnoj zgradi u koju smo uselili 2002. U toj poslovnoj zgradi, na površini od 295 m² zatvorenog skladišnog prostora s adekvatnim parkirnim prostorom i pristupom za vozila i kamione, obavljamo svoju poslovnu djelatnost.

Počeci rada poduzeća datiraju od 1992. godine a za osnivanje poduzeća uvelike je zaslužan slovenski proizvođač cjevnih obujmica i auto-tepiha FE-GO, koji nam je u to vrijeme prvi ponudio zastupstvo i konsignaciju svojih proizvoda. Budući da je riječ o renomiranom proizvođaču cjevnih obujmica koji je prisutan u prvj ugradnji Elana, Seaway marina, Akrapović, ETP, Tomos i Agromehanika, bili smo zainteresirani da i sami budemo prisutni na našem tržištu u prvim ugradnjama Scam marine, Mio-standard Osijek, Elan-brodovi Obrovac.

Uz ostali šarolik asortiman, već 1994. godine potpisujemo ugovor o zastupanju s jednim od najvećih globalnih proizvođača elektropokretača, alternatora, reglera i ostalih elektro-dijelova, sa slovenskom tvrtkom ISKRA AVTOELEKTRIKA koja već 50 godina uspješno posluje i otvara svoje distribucijske centre po cijelom svijetu, kao i svoje pogone na

Bliskom istoku. Njihovi proizvodi nose oznaku ISO certifikata: ISO 9001:2000, ISO /TS 16949 i ISO 14001, i to dovoljno govori o kvaliteti tih proizvoda.

U svom trnovitom razvoju potpisujemo ugovore o zastupanju sljedećih proizvođača: Evelux – proizvodnja autožarulja, Saturnus – proizvodnja svjetlećih tijela i signalizacije, ETP – Tolmin – proizvodnja grijaćih elemenata za dizel motore, Obkov – Slovenska Bistrica – proizvodnja plinskih amortizera za haube i vrata, PE COM – proizvodnja ventilatora za kabine i klime, T.P.E. ELEKTRONIKA Solkan – proizvođač automata, relea, pretvarača, te Iskra mehanika – električni instrumenti.

Kroz godine poslovanja poduzeće B&S commerce razvilo je svoju prodajnu mrežu koja obuhvaća cijeli teritorij Republike Hrvatske, ima preko 800 komitenata, od kojih je jedan od najvažnijih i Autotrans, s kojim se svakodnevno kontaktira i promptno isporučuje roba. Između ostalog dugi niz godina poduzeće posluje s velikim tvrtkama kao što su Komunalno poduzeće Čistoća, Komunalac, Črnika, Metis, Brodomercur, Elektromaterijal...

Temeljni poslovni izazovi s kojima se poduzeće susreće su animiranje novih kupaca te zadržavanje postojećih uz širenje na tržištu.



Vizija poduzeća je osigurati što veću ekonomičnost i dugoročnu stabilnost poslovanja te razvojnu perspektivu, biti tržišni lider u segmentu prodaje rezervnih auto-elektro dijelova gospodarstvenog programa u Hrvatskoj. Razvojem organizacije, usluga i programa želimo biti ispred konkurencije, stalno produbljivati odnose s postojećim partnerima ali i steći povjerenja novih, te zadovoljiti potrebe kupaca, ponuditi im širok asortiman rezervnih dijelova visoke kvalitete i po prihvatljivim cijenama, kako bi se osjećali sigurno u svojim vozilima.

Strategija je dugoročno pozicioniranje tvrtke kao vodeće, stalnim praćenjem prodajnog asortimana, poboljšanjem poslovnih procesa, uz istodobno uvažavanje tržišnih okolnosti, te usklađivanjem poslovanja s međunarodnim normama kvalitete.

Misija, vizija i ciljevi poduzeća B&S commerce d.o.o usmjereni su na stalni razvoj poslovanja i nastavak širenja na domaćem tržištu, a jedan od ciljeva je i nastavak uspješne suradnje s Autotransom, na obostrano zadovoljstvo.

Brigita Skoki



ROMANO PUŽAR...

Uspješan vozač i sindikalac

Možete li zamisliti putnika koji je stotinu puta obišao zemaljsku kuglu? Pitanje je, dakako, hipotetsko, ali naš sugovornik Romano Pužar, zaposlen u Autotransu od rujna 1975. godine iza sebe ima preko četiri milijuna prijeđenih kilometara, što odgovara stotrukum iznosu opsega zemlje oko Ekvatora (cca 40.000 km).

Romano je na pragu šezdesete godine života, no svojom vitalnošću ne odaje te godine. Vrijeme je kad se ozbiljno razmišlja o mirovini, a što se staža tiče njega ima i više nego treba.

Na naše pitanje kako se odlučio za poziv vozača i što ga je na tom teškom poslu zadržalo tolike godine, Romano odgovara skromno i vrlo iskreno:

Taj posao čovjek mora voljeti. Svaki vozač mora znati i biti posve svjestan toga da neće biti s obitelji kad on to želi i hoće, ili kad ga obitelj najviše treba. Također mora biti spreman na velika odricanja – od zajedničkog objeda za blagdanе do proslave rođendana najmilijih. No, tko je toga svjestan taj dobro obavlja svoj posao i voli taj posao koji stvarno nije lak.

Što je najteže u poslu vozača, posebno vozača autobusa?

Najteže pada osjećaj odgovornosti, spoznaja da često puta odgovarate za desetke ljudi koje vozite po svim mogućim vre-

menskim uvjetima. Fizički su najzahtjevnije noćne vožnje, npr. od Rovinja do Dubrovnika ili pak od Pule do Frankfurta. Ove međunarodne linije u pravilu su noćne. Noć ima svoju moć, kako se kaže, i ta moć često zna i vrlo iskusne vozače prevariti – opuste se jer je promet u pravilu noću nešto slabiji, a nesreća vreba na svakom metru, a ne kilometru. Dnevne su linije mnogo lakše i ugodnije i te dnevne linije su mi najdraže. Mnogo je lakše odvoziti liniju Pula - Tuzla nego već spomenutu noćnu od Rovinja do Dubrovnika.

Vi ste svakako među, po stažu, starijim vozačima u Autotransu, a vjerojatno i među onima s najvećom kilometražom. Zna li kao kolega vozač, ali i kao sindikalni čelnik koliko takvih vozača ima u Autotransu?

Zvučat će nevjerojatno ali takvih kao ja i po godinama staža i po kilometraži u Autotransu ima preko pedesetak! To najbolje govori u kakvoj dobroj firmi radimo i koliko je Autotrans dobra firma. Naravno, uvijek je moguće da bude i bolje, ali u ovim uvjetima mislim da je Autotrans izuzetno dobra firma i za radnike i za putnike zbog kojih i postojimo. To da u ovakvoj firmi ima pedesetak ljudi koji navršavaju ili će navršiti 40 godina rada, potvrđuje moju ocjenu, a govori i o zadovoljstvu ljudi.

Znači li to da nema ozbiljnijih problema u Autotransu na relaciji zaposlenici – uprava?

Moglo bi se i tako reći, ali samo uvjetno. Jer plaće su uvijek premale, bez obzira kakve i kolike bile. U našoj branši u Hrvatskoj mi smo sigurno najbolji i zato lakše shvaćamo i razumijemo teškoće u kojima jesmo. Mi smo možda posljednji Mohikanci koji imamo plaćeni i beneficirani staž (za jednu godinu firma plaća doprinose i sve što je potrebno za 14 mjeseci u obračunu staža). Kod većine privatnika toga nema i već i po tome je Autotrans specifičan. Nama je najteže kad vozimo gotovo prazan autobus, a to se događa. Broj putnika kontinuirano opada, mi smo toga svjesni i zato znamo cijeniti sve što imamo i što je dobro u firmi.

Koliko ste godina na čelu sindikalne organizacije Autotransa i kakva je suradnja s Upravom?

Ovo je već treći mandat, teče petnaesta godina kako vodim Sindikat vozača i prometnih radnika, koji zovemo jednostavno - sindikat radnika Autotransa. Od preko 600 zaposlenih (taj broj varira zbog odlazaka u mirovinu, rada na određeno, probnog rada i sl.) u sindikat je učlanjeno 430 zaposlenika. Osnovno područje rada nam je briga za standard zaposlenih i visina plaća. Svake godine s upravom dogovaramo produženje kolektivnog ugovora, pomažemo bolesnima i onima koji su u teškoj materijalnoj situaciji, onima koji su na višemjesečnim bolovanjima i tome slično.

Izuzetno je dobro da uprava poštuje sve ono što zakoni nalažu

– pa čak i ono što se rijetko gdje poštuje, a to je da kod vozača nema prekovremenih sati. Uspijevamo se dogovoriti i o božićnici i o uskršnjici. Važno je naglasiti da uvijek postoji dobra volja s obje strane. Kad je riječ o odnosu sindikata i uprave ja bih to ocijenio ovako – mi smo solidni i dobri socijalni partneri jer uvijek nastojimo pronaći zajedničko rješenje. Da smo uvijek zadovoljni nismo, ali vjerujem da ni uprava nije uvijek zadovoljna nakon razgovora s nama i zato tvrdim da smo doista dobri socijalni partneri.

Sindikat se kod nas uvijek vezuje sa zimnicom i sindikalnim veselicama. Ima li i toga?

Ne bih to tako nazvao. Zajedničke izlete i druženje upriličujemo jednom godišnje. Naš je rad bitno otežan zbog dislokacije pojedinih radnih jedinica (od Korčule i Brača do Požege, da spomenem samo najudaljenije radne jedinice i poduzeća u okviru naše grupe). Naš zajednički susret na Braču bit će i moj posljednji radni susret, jer u lipnju 2011. odlazim u mirovinu.

Za članove u izrazitim materijalnim teškoćama organiziramo i posudbe manjih novčanih iznosa koje izdvajamo iz sindikalne članarine. Klasične zimnice kao nekad više nema, a promijenili su se i uvjeti života i životne navike, a brojni supermarketi kompenziraju ono što se nekada nazivalo zimnicom.

Mislim da jednostavno mogu reći da smo mi sindikat koji se ne želi hvaliti već ozbiljno raditi.

Izgradnja i proširenje djelatnosti

UREĐENJE AUTOBUSNE STANICE MALI LOŠINJ

Autotrans je u dugoročnom zakupu nekretnine, u vlasništvu Grada Malog Lošinja, koju je Ugovorom o najmu vlasnik dozvolio rekonstruirati i prenamijeniti u autobusnu stanicu s pratećim sadržajima. Postojeću građevinu adaptirali smo prvenstveno radi pružanja što potpunije i



kvalitetnije usluge korisnicima prijevoza, kako domicilnih tako i stranih prijevoznika koji se zateknu na ovom području tijekom turističke sezone, ali i stoga što se ta građevina nalazi neposredno uz sadašnje operative perone.

Rekonstrukcija i prenamjena rađena je prema Idejnom projektu tvrtke IZOING d.o.o. Rijeka, sukladno Rješenju o uvjetima građenja Upravnog ureda za graditeljstvo Mali Lošinj, a radove je izvodila Elektrovoda d.o.o. Cres.

U novouređenom poslovnom prostoru nalazi se čekaonica s prodajom karata i garderobom, sanitarni čvor, te ugostiteljski objekt tipa caffè bar. Na ovaj način smo kvalitetno i na duži rok riješili dosadašnji problem autobusne stanice, jednog od značajnih komunalno infrastrukturnih objekata, u gradu Malom Lošinj.

IZGRADNJA SERVISNO-GARAŽNOG OBJEKTA U BLATU

U nastojanjima da naši autobusi uvijek budu spremni udobno i sigurno ugostiti putnika razvila se servisna djelatnost, kao nezaobilazan dio poslovanja tvrtke. Prateći koncepciju razvoja servisne mreže, uz postojeće servise u Primorju, Istri, u Lici i na otocima, Autotrans je u svom srednjoročnom planu razvoja, zacrtao izgraditi servise na otoku Korčuli, u poslovnoj zoni „Krtinja“ općina Blato, na otoku Cresu u poslovnoj zoni „Volnik“ u gradu Cresu, te u Istri, u

poslovnoj zoni „Buići-Žbandaj“, u Poreču.

Za planirane servise, u poslovnim zonama, otkupljene su građevne parcele i u tijeku je izrada projektne dokumentacije potrebne za građenje.

U ovim nastojanjima najdalje se otišlo na otoku Korčuli, odnosno, u općini Blato, gdje uskoro očekujemo i Odobrenje glavnog projekta (građevinska dozvola), a potom bi uslijedilo i službeno otvaranje radova.

Na otoku Korčuli, sa sjedištem u Općini Blato, nalazi se najmlađa poslovna jedinica. Zapošljava 33 radnika i raspolaže sa 16 autobusa, te obavlja lokalni, županijski, međuzupanijski i međunarodni prijevoz putnika.

Za gradnju servisa od Općine Blato otkupljena je građevinska parcela površine 2.591 m², na kojoj će se podići zatvorena servisna hala veličine 659 m², od čega je prizemlje 471 m², a galerija 188 m², te parkirni prostor za autobuse i osobna vozila. U galeriji servisne hale planirani su kancelarijski prostori i prostori za smještaj i boravljenje zaposlenih.

U novoizgrađenom garažno-servisnom objektu obavljat će se uglavnom održavanje i servisiranje autobusa Autotransa. Tu se prvenstveno misli na autobuse s područja otoka Korčule i poluotoka Pelješca, s obzirom na to da će navedeni objekt poslovati kao centralna servisna radionica za autobuse PJ Korčula.



Osim toga u planu je pružanje usluga servisiranja vozila i trećim licima, kako bi i ostali prijevoznici s područja otoka Korčule ili drugih prostora u svakom momentu mogli servisirati svoja vozila. Kako je otok Korčula značajno turističko odredište, pojavljuju se i inozemni turistički autobusi kojima bi se također pružale servisne usluge.

ADAPTACIJA AUTOBUSNOG KOLODVORA GOSPIĆ

Autobusni kolodvor u Gospiću pretrpio je ratna razaranja za vrijeme Domovinskog rata i nije u potpunoj funkciji pružanja usluga redovnog odvijanja linijskog prijevoza putnika u cestovnom prometu, odnosno, nije kategoriziran te nema status kolodvora.



S obzirom na to da je Gospić centar županije i da sve više redovnih linija javnog prijevoza putnika ulazi u Gospić, neophodno je potrebno urediti autobusni kolodvor kako bi dobio odgovarajući status. Zato je nužno urediti prostorije (čekaonicu, garderobu, sanitarije, prometni ured, prodaju karata), te sanirati krov i urediti fasadu.

Prema izrađenom troškovniku i raspisanom pozivnom natječaju odbran je izvođač i radovi su u tijeku. Nakon završetka predviđenih radova podnijet će se zahtjev za kategorizaciju autobusnog kolodvora.

PRODAJA AUTOBUSNOG KOLODVORA DELNICE

Izgradnjom autoceste Rijeka – Zagreb dobar dio redovnih linija javnog prijevoza putnika u cestovnom prometu zaobišao je Delnice pa je autobusni kolodvor postao predimenzioniran. A kako je prošlo tridesetak i više godina od izgradnje autobusnog kolodvora Delnice, došlo je i do devastacije, pa bi ga trebalo sanirati što bi predstavljalo veliko financijsko opterećenje za Autotrans.

Upravo iz navedenih razloga, a uz suglasnost lokalne samouprave, tj. Grada Delnica Autotrans je donio odluku o prodaji autobusnog kolodvora.

Ponudu za posredovanje u prodaji navedene nekretnine dostavilo je društvo Conceptio razvoj d.o.o. iz Zagreba, te BAJTA – agencija za promet nekretninama iz Delnica. Kupoprodajni ugovor potpisan je s društvom Conceptio razvoj d.o.o. iz Zagreba.

Postoji interes za gradnju trgovačkog centra na toj lokaciji. U dogovoru s gradonačelnikom Delnica odredit će se nova lokacija za autobusni kolodvor, koji će biti dimenzioniran prema sadašnjim potrebama.

PROMJENA PROJEKTA U BUZETU

U samom centru Buzeta nalazi se poslovni prostor veličine 3959 m² u vlasništvu Autotransa. Nekada je to bila servisna radionica, koja nije u funkciji već duže vrijeme. Postojala je namjera na tom prostoru izgraditi poslovno-stambeni kompleks.

Međutim od prvog podnošenja zahtjeva za lokacijsku dozvolu za poslovno-stambeni kompleks Buzet (14. 08. 2006.g.), pa do podnošenja ponovnog zahtjeva za ishođenje lokacijske dozvole (07. 01. 2009. g.) nije se,

do danas, uspjelo ishoditi potrebne dozvole za građenje. U međuvremenu su svi potencijalno zainteresirani kupci odustali.

Budući da se nalazimo u teškim vremenima gospodarske krize i otežanim uvjetima osiguranja financijskih sredstava za realizaciju naznačenog projekta, to smo prisiljeni prilagoditi projekt današnjim mogućnostima, kako bi oplemenili devastirani prostor u centru grada.

Važećim urbanističkim planom na tom je prostoru predviđena poslovno-stambena, pretežito poslovna izgradnja, pa bi, uz suglasnost Grada Buzeta, potražili potencijalnog ulagača za izgradnju trgovačkog centra.

UREĐENJE I PROŠIRENJE PARKIRALIŠTA

Tvrtka Autotrans je 2007. godine započela s uređenjem parkirališta na prostorima autobusnih kolodvora u Poreču, Rovinju i Krku. Parkirališta su, kao zatvoreni parkirni sustavi, opremljeni sustavom za poluautomatsku naplatu parkiranja što je omogućilo njihovo kvalitetnije funkcioniranje, kako za korisnike tako i za Autotrans.

Kako su se stvarale mogućnosti otvaranja novih parkirališta došlo je do uređivanja parkirališta u Krku, na prostoru iza servisne radionice, te u Rijeci, na području bivše servisne radionice u Barčičevoj ulici. Godine 2009., putem javnog natječaja, dobivena je na osam godina koncesija od Grada Cresa za uređenje parkirališta na području Cresa, Valuna i Lubenica.

Danas raspoložemo sa 500-tinjak parkirnih mjesta na prostorima u Poreču, Krku, Cresu, Valunu i Lubenicama. Parkiralište na autobusnom kolodvoru u Poreču radi cijelu godinu, dok su ostala parkirališta sezonskog karaktera. U vrijeme rada parkirališta zapošljava se 20-tak sezonskih djelatnika koji brinu o naplati parkiranja. Na parkiralištima Poreč i Krk naplaćuje se i parkiranje izletničkih autobusa, što čini značajan udio u ukupnom prihodu od parkiranja.

Na parkiralištima u Cresu planirano je učiniti neke preinake radi bolje organizacije rada i veće prihodovnosti parkirališta.

Prema dosadašnjim analizama vidljivo je da, uz relativno mala ulaganja i s malim brojem zaposlenih, parkirališta postižu zapažene financijske rezultate.

*Branimir Tomljanović, ing.
Direktor sektora*

ADRIATIC CRUISES – INFO O STEČAJU



Temeljem odluke Uprave društva, a kao posljedica negativnih promjena na domaćem i svjetskom tržištu, početkom protekle godine pokrenut je prijedlog za otvaranje stečajnog postupka nad tvrtkom Adriatic Cruises d.o.o.

Adriatic Cruises d.o.o. već je početkom 2008. godine osjetio posljedice enormnog rasta cijena naftnih derivata na svjetskom tržištu, ali je ipak, koristeći interne resurse, nastavio s eksploatacijom m/b Dalmacija te dodatnim ulaganjima u promidžbu na najznačajnijim tržištima, kao što su SAD, Njemačka, Italija... Završetak sezone 2008. obilježen je bankrotom turskog unajmitelja broda, čime Adriatic Cruises ostaje oštećen za približno 700.000,00 €. Sveukupna ekonomska situacija, odnosno recesija zahvaća sve domene gospodarstva, a posebice uslužne djelatnosti. Tako dolazi i do drastičnog pada kružnih putovanja što pokazuju i statistički podaci bookinga i cijena najma, te otkazivanja rezervacija od stranih agencija. To je bilo razlogom za donošenje odluke o pokretanju stečaja.

Između ostalog, kako bi brod Dalmacija udovoljio međunarodnim propisima SOLAS koji stupaju na snagu 2010. što je neophodno za daljnju eksploataciju broda, Adriatic Cruises d.o.o. bio bi prisiljen na nova ulaganja koja višestruko premašuju vrijednost samog broda. Kako je iz svih pokazatelja evidentno da investicije takvih razmjera ne bi bile ekonomski opravdane u nadolazećim godinama, tvrtka je procijenila kako nije u mogućnosti podnijeti investiciju nužnu za prilagodbu broda novim standardima.

Uz ispunjenje svih obveza prema pomorcima, tijekom stečajnog postupka brod „Dalmacija“ je prodan i tako namiren dio nepodmirenih obveza prema vjerovnicima.

Adriatic Cruises d.o.o.

AUTOPRIJEVOZ OTOČAC

U travnju 2009. godine Autotrans d.o.o. je postao većinski vlasnik poduzeća Autoprijevoz d.d. Otočac, a još od 2005. godine imao je 43,4% udjela. U Autotrans grupu ušlo je poduzeće bitno za strateško pozicioniranje i razvoj tržišta na području Ličko-senjske županije.

Autoprijevoz d.d. osnovan je 14. prosinca 1948. godine kao Kotarsko transportno poduzeće sa sjedištem u Otočcu. Odlukom o pretvorbi društvenog poduzeća s.p.o., u dioničko društvo od 28. travnja 1992., započet je postupak pretvorbe. Danas je Autotrans d.o.o. većinski vlasnik.

Autoprijevoz d.d. osnovnu djelatnost, prijevoz putnika, obavlja na dvadesetak županijskih, međuzupanijskih te lokalnih linija s 22 vozila, prosječne starosti 14,5 godina. Uz prijevoz putnika obavlja i djelatnost prijevoza tereta u cestovnom prometu na domaćem i inozemnom tržištu, s ukupno pet vozila i pet priključnih vozila, prosječne starosti 15,4



godine, koja godišnje prijeđu 255.380 km od čega u međunarodnom prijevozu 106.493 km. Pored navedenog posjeduje i licencu za obavljanje tehničkog pregleda cestovnih motornih vozila na lokaciji u Otočcu, te obavlja servisnu djelatnost, kako za svoje potrebe tako i za potrebe trećih lica. Zapošljava 68 djelatnika, i to voznog osoblja 22, u servisu 21, u stanici za tehnički pregled pet, te prometnog osoblja i u pomoćnim službama 20 radnika, koji ostvaruju godišnji prihod od 13 mln. kuna.

Preuzimanjem Autoprijevoza d.d. Otočac, izvršene su mnoge promjene. Informatizacija cjelokupnog prometnog i servisnog poslovanja, dovela je do efikasnijeg upravljanja resursima u smislu bolje koordinacije i više slobodnih kapaciteta za obavljanje povremenih prijevoza, te do kvalitetnijeg održavanja voznog parka i učinkovitijeg upravljanja troškovima.

U cilju racionalizacije poslovanja, veće rentabilnosti te fokusiranja na osnovnu djelatnost – putnički prijevoz – ugostiteljski objekt dat je u zakup te je zatvoren kolodvor u Gračacu. Istovremeno se poduzimaju aktivnosti usmjerene na ispunjavanje uvjeta za očuvanje licence, da se u što kraćem roku prestane s obavljanjem teretnog prometa.

Strateški cilj jest: restrukturiranjem i organizacijskim promjenama postići da Autoprijevoz, kao dio Autotrans grupacije, postane okosnica razvoja putničkog prometa u Lici.

*Vedran Tomičić, dipl. oec.,
Član NO Autoprijevoza Otočac*

»AUTOTRANS E-PRODAJA« –
INTERNET PRODAJA PUTNIH KARATA

Dolazi nova era prodaje. Učimo polako. Ali vrijeme brzo prolazi. Promjene se odigravaju nevjerojatnom brzinom. Danas milijuni ljudi koriste internet kao izvor zabave, sklapanja poslova, komunikacije i slično. Upravo zbog toga internet ima ogroman potencijal za jeftinu i uspješnu promociju i prodaju proizvoda i usluga.

Svrha projekta »Autotrans E-prodaja« uvođenje je prodaje BUS karata, rezervacija i ostalih srodnih usluga putem interneta. S tim projektom nadogradit će se sadašnje rješenje IS- prodaje na prodajnim mjestima te omogućiti znatno jednostavnije, efikasnije i jeftinije održavanje i širenje prodajne mreže. Na taj način se stvaraju preduvjeti za dugoročno 'univerzalno' rješenje, koje omogućuje korištenje iste poslovne logike u raznim okolinama: desktop (kolodvor/agencija), kartomat, internet ili mobilni PC (autobus).

Izrada projekta realizirat će se u suradnji s našim dugogodišnjim partnerom tvrtkom »I PLUS« Škofja Loka, te sa stručnjacima za mobilnu prodaju iz tvrtke »PENTA« iz Pule.

Poradi složenosti novog sustava i strogo postavljenih sigurnosnih standarda, realizacija i puštanje u rad razrađeni su u nekoliko etapa, od kojih će se s prvom krenuti početkom 2011. godine.

*Igor Krmpotić, dipl. oec.
Član Uprave*

NELEGALNI TAKSI PRIJEVOZ

Autotrans je, kao i veći broj ostalih prijevoznika u autobusnom linijskom prijevozu putnika, dugi niz godina suočen s problemom obavljanja autotaksi prijevoza, suprotno uvjetima izdanih koncesija za obavljanje ove djelatnosti.

Ovaj problem posebno je izražen na otocima Braču i Korčuli na kojima Autotrans obavlja javni linijski prijevoz putnika u cestovnom prometu. Uobičajena je praksa autotaksi prijevoznika da neposredno pred polaske naših linija svojim kombi vozilima, na neprimjeren način, preuzimaju putnike za prijevoz ne samo na početnom stajalištu, već i na usputnim stajalištima javnog linijskog prijevoza putnika.

S ovim očiglednim kršenjem odredbi Zakona o prijevozu u cestovnom prometu i ostalih zakona vezanih uz obavljanje autotaksi djelatnosti, upoznali smo nadležna ministarstva Republike Hrvatske, no izostali su očekivani rezultati.

S obzirom na to da ovime autotaksi prijevoznici nanose značajnu gospodarsku štetu, ne samo Autotransu već i društvima u Poslovnom sustavu Autotransa, naši predstavnici u grupaciji putničkog prometa pri Hrvatskoj gospodarskoj komori, s ostalim članicama, nastojat će ovaj problem ponovno prezentirati i tražiti rješenja od nadležnih ministarstava Republike Hrvatske.

Danilo Bajok

“BRANIMIR PRIJEVOZ” I “ŠČUKASPED” U AUTOTRANSU

U mjesecu rujnu 2010. godine Autotrans d.o.o. Rijeka, preuzeo je vozila i zaposlenike obrta „Branimir prijevoz“ iz Senja. Vozila, autobus kapaciteta 49 sjedala i minibus, nastavili su rad u voznom parku tvrtke Autotrans, a vlasnik obrta, Domagoj Lopac, radi na poslovima vozača u PJ Novi Vindolski, dok međuzupanijsku liniju Senj – Rijeka - Senj održavaju autobusi tvrtke Autotrans d.o.o. Rijeka.

U mjesecu listopadu 2010. godine, ostvareno je i preuzimanje vozila i zaposlenika „Ščukasped“ d.o.o. iz Ravne Gore. Dugogodišnji uspješni poslovni odnosi Autotransa i spomenute firme koji traju preko 20 godina, bili su temelj za odluku o kupnji dva autobusa kapaciteta 49 sjedala, koja su raspoređena na rad u vozni park Autotransa, a djelatnik Mišel Šćuka zaposlen je kao vozač u PJ Vozni park.

POSLOVANJE APP d.d. POŽEGA NA PODRUČJU BRODSKO – POSAVSKE ŽUPANIJE

Od samog osnivanja Autoprometno poduzeće Požega do danas posluje na zapadnom dijelu Brodsko-posavske županije, a značajniji razvoj poslovanja na tom području i širenje poslovanja i na istočni dio te županije, započeo je krajem 2003., kada je Društvo kao najpovoljniji ponuditelj, u stečajnom postupku Komunalca d.o.o., Slavonski Brod, uzelo u zakup objekt autobusnog kolodvora u Slavonskom brodu, zaposlilo 17 bivših radnika Komunalca, te počelo s pružanjem kolodvorskih usluga.

To su ujedno i počeci obavljanja javnog linijskog prijevoza putnika i na istočnom dijelu županije, sa Slavonskim Brodom kao središtem županije. Danas, unatoč oštroj konkurenciji APP obavlja prijevoz na 15 županijskih linija, a od početka 2010. godine i posebni linijski prijevoz učenika 11

osnovnih škola na području iste županije, kao i posebni linijski prijevoz radnika poduzeća Slavonija DI d.o.o., Slavonski Brod i radnika Oriolika d.d., Oriovac.

U Slavonskom Brodu postoji i poslovnica putničke agencije, te se obavlja i povremeni prijevoz putnika.

Ove godine kupljene su nekretnine ukupne površine 8.368 m² u krugu poslovne zone Đure Đakovića, u neposrednoj blizini autobusnog kolodvora, gdje se počelo s radovima na izgradnji parkirališnog i servisnog prostora za održavanje vlastitih vozila i pružanje vanjskih usluga.

Danas Društvo s područja Brodsko-posavske županije zapošljava 65 radnika.

PRIJEVOZ UČENIKA OSNOVNIH ŠKOLA



Počela je nova školska godina. Svake godine je sve manje učenika, a sve više problema u prijevozu.

Autotrans prevozi učenike osnovnih škola na području jedinica lokalne uprave i samouprave koje imaju osnivačka prava nad osnovnim školama. Sredstva

za financiranje osnovnih škola država je decentralizirala i prebacila na županije i gradove. Prijevoz učenika obavljam na području županija: Primorsko-goranske, Karlovačke, Ličko-senjske, Splitsko-dalmatinske, Dubrovačko-neretvanske, te na području gradova: Umaga, Poreča, Rovinja, Pazina, Labina, Crikvenice i Gospića.

Kako su natječaji za prijevoz učenika osnovnih škola obavezni prema zakonu o javnoj nabavi, sve je više slučajeva da se nabava ne uspije provesti, pogotovo zbog kriterija za odabir najpovoljnijeg ponuđača, a to je najniža cijena. Tako se događa da se na natječaje javljaju ponuditelji koji imaju možda jedan autobus, ponekad nijedan, a posao prijevoza učenika je veoma odgovoran posao koji traži točnost, tehničku opremljenost kao i kvalitetne kadrove. S obzirom na to da se natječaji iz određenog razloga ne mogu okončati, tako se prijevoz učenika obavlja uz često iscrpljujuće pregovore s naručiteljem prijevoza, što otežava planiranje nabavke vozila i ostalih poslova vezanih uz prijevoz.

U svakoj našoj poslovnoj jedinici većina autobusa je angažirana na prijevozu učenika osnovnih škola. U urbanim sredinama organizacija prijevoza je jednostavna jer se radi o gušće naseljenim područjima gdje se prijevoz učenika osnovnih škola može kombinirati i s linijskim prijevozom, dok u ruralnim sredinama autobusi prevale u jednom smjeru i do 50 kilometara prevozeći pritom samo nekoliko učenika.

Da bi autobusi uopće mogli obavljati prijevoz učenika osnovnih škola u posebnom linijskom prijevozu, moraju biti posebno tehnički ispitani i imati Potvrdu o ispunjavanju uvjeta za autobuse kojima se prevoze djeca. I to je priličan izdatak, pogotovo za autobuse starijeg datuma. No Autotrans se potrudio autobuse prilagoditi propisima, vodeći računa o sigurnosti djece – putnika.

Ipak unatoč svim problemima, lijepo je vidjeti nasmijana lica mališana koji ulaze u autobus i barbi šoferu požele dobro jutro ili dobar dan, te i njemu izmame osmijeh na licu.

Sektor putničkog prometa

PRIPAJANJE ISTRAPROMETA IZ UMAGA



Novost u našim povezanim društvima predstavlja pripajanje Istraprometa u organizacijski sustav Autotransa. Naša istarska tvrtka iz Umaga od 1. studenoga 2010. pripaja se matici i ustrojava se kao poslovna jedinica Autotransa. Tako će na području Istarskog poluotoka djelovati kroz tri poslovne jedinice: Istru, Labin i Umag.

Djelatnost naše nove poslovne jedinice Umag započinje davne 1950. godine u Bujama, da bi se dvije godine kasnije sjedište tvrtke premjestilo u Umag. Poduzeće koje tada ima tri autobusa, četiri kamiona za prijevoz putnika i 12 kamiona za prijevoz tereta, zatim dvije prikolice, četiri osobna automobila za taksu službu te jedan motorkotač i zapošljava 40 radnika, razvija se 70-ih i u sustavu poduzeća Slavnik Koper.

Godine 1996. Istra-promet Umag postaje društvo s ograničenom odgovornošću te su odlukom skupštine dioničara od prosinca 1999. izmijenjene odredbe Društvenog ugovora koje se odnose na naziv poduzeća Istra-promet d.o.o.Umag i upravu društva.

Pripajanjem Autotransu, koji je postao većinski vlasnik 2000. godine omogućava se bolje i efikasnije upravljanje resursima u smislu bolje koordinacije glede slobodnih kapaciteta za obavljanje povremenih prijevoza, održavanja voznog parka i učinkovitijeg upravljanja troškovima. Naglašenija je integracija prijevoznih kapaciteta u linijskom prijevozu na istarskom tržištu te jedinstveni nastup prema Županiji, lokalnoj samoupravi i upravi, te drugim komitentima.

Kroz djelovanje u većem sustavu smanjit će se troškovi poslovanja te lakše osigurati financijska sredstva za potrebe tekućeg poslovanja i razvoj.

Danas Istra-promet obavlja linijski županijski, međuzupanijski i međunarodni prijevoz. Temeljem ugovora sa Županijom i Gradom Umagom obavlja prijevoz učenika osnovnih i srednjih škola. Za taj prijevoz koristi se 13 voznih jedinica odnosno 59% voznog parka. Sredstva koja daje Županija nisu dostatna, pa je upitna isplativost toga prijevoza.

Istra-promet pozicionirao se i turistički, organiziranjem povremenih prijevoza u vlastitoj organizaciji i u organizaciji turističke djelatnosti Autotransa.

Usluge prijevoza svojih korisnika obavlja s 22 prijevozne jedinice, ukupnog kapaciteta od 1.100 putničkih sjedala.

Na području Istre kao značajnog tržišta, voziti će 90 vozila u tri poslovne jedinice, odnosno 37% voznog parka Autotransa.

Intencija je da se aktivnost što više usmjeri na obavljanje povremenih prijevoza koji su i do sada unutar ove organizacijske cjeline ostvarivali značajni dio prihoda. Ova organizacijska cjelina osposobljena je s 30% voznog parka za obavljanje turističkog prijevoza.

Godišnje se uslugama prijevoza prijeđe 1.700.000 kilometara, a očekuje se realizacija prihoda od 16,5 mln. kuna godišnje.

U tijeku 2010. godine promjenom organizacijske strukture, broj zaposlenih sveden je na standardni okvir za ovu veličinu opremljenosti organizacijske cjeline. Poslovna jedinica zapošljava 40 radnika, od čega na vozačko osoblje otpada 29 radnika.

*Božica Antičić, dipl.oec.,
Služba plana i analize*

SUVLASNICI AUTOBUSNOG KOLODVORA KARLOVAC

Nadzorni odbor autobusnog kolodvora Karlovac prihvatio je ponudu Autotransa za kupnju udjela u vlasništvu AK Karlovac. Rezultat je to dugogodišnje poslovne kao i prijateljske suradnje uprava Autotransa i AK Karlovac.

Autobusni kolodvor Karlovac zapošljava 53 radnika, i to u djelatnosti trgovine 19, ugostiteljskih usluga 11, prometa devet, te u stručnim službama 14 radnika.

AK Karlovac godinama pozitivno posluje i ostvaruje godišnji prihod od 16-17 mln. kuna.

Ovim aranžmanom Autotrans želi ojačati svoje pozicije u Karlovačkoj županiji.

PAD PRIHODA U PRIJEVOZU UČENIKA SREDNJIH ŠKOLA

Prijevoz učenika srednjih škola ranijih godina financijski je podupirala Država, temeljem Odluke o kriterijima i načinu financiranja troškova prijevoza redovitih učenika srednjih škola, uz suglasnost Ministarstva znanosti, obrazovanja i športa te temeljem Zakona o područjima posebne državne skrbi.

Od rujna 2009. ukida se financiranje prijevoza učenika srednjih škola te smo primorani realizirati nove poslove koji će nadomjestiti izgubljeni prihod.

Sveukupno izgubljena sredstva s osnova financiranja srednjoškolskog prijevoza iznose sedam milijuna kuna.

Ova problematika ukidanja financiranja prijevoza snažno se odrazila na Istarsku županiju gdje smo prisutni s 37% prijevoznih jedinica od ukupnog voznog parka, kojim obnašamo usluge prijevoza učenika i srednjih i osnovnih škola.

Ova Županija izdvajala je četiri milijuna kuna za financiranje prijevoza srednjoškolaca, koje obavljam putem profitnih centara Istre i Labina. Ostali dio izgubljenog financiranja u iznosu od tri milijuna kuna odnosi se na Primorsko-goransku, Senjsko-ličku i Karlovačku županiju.

Za istu svrhu na području Primorsko-goranske županije sredstva financiranja su manja za cca 1,8 milijuna kuna, na području Like, koju pokriva poslovna jedinica Gospić, za 700.000 kuna i na području Karlovačke županije gdje prijevoz obavlja poslovna jedinica Ogulin, za 500.000 kuna.

Svjetski krize u kojoj se nalazimo, Autotrans je zauzeo stav da sačuva kontinuiranost prijevoza učenika srednjoškolskog obrazovanja, svojevoljno sudjelujući u financiranju cijene karte ove kategorije korisnika prijevoza do 50 posto.

Božica Antičić, dipl.oec.

MIRA MIKULIČIĆ – ČLANICA NADZORNOG ODBORA AUTOTRANSA



Nakon petnaest godina rada u svojstvu člana Uprave društva, Mira Mikuličić je, odlukom Nadzornog odbora, u lipnju 2010. imenovana na mjesto savjetnika u Uredu Uprave, a nakon toga u srpnju, odlukom Skupštine, izabrana je za članicu Nadzornog odbora.

Mira Mikuličić dugogodišnja je članica našeg kolektiva. Od 1976. do 1979. godine radila je u Autoprometu. Nakon udruživanja Autoprometa, Autotransa, Autoremon-ta i Gradšpeda u SOUR Kvarnertrans, sve do rasformiranja SOUR-a (1989. godine) M. Mikuličić radi u plansko-analitičkoj službi.

Razdruživanjem SOUR-a prelazi u Autotrans, gdje 1993. godine postaje članicom Upravnog odbora, a 1995., članicom Uprave. U svom je poslu bila zadužena uglavnom za financijske, ali i za poslove vezane za re-strukturiranje, organizaciju, sistematizaciju; aktivno je sudjelovala u svim dosadašnjim akvizicijama.

Zacrtnom politikom pomlađivanja rukovodnog kadra Autotransa, koju i sama podupire, od Mire Mikuličić se na novom radnom mjestu savjetnika u Uredu uprave, a naročito u Nadzornom odboru, očekuje još veći doprinos razvoju i pozicioniranju Autotransa i pridruženih firmi na tržištu cestovnog prometa i turističkih usluga.

MLADI KAO DIO TRADICIJE I ZALOG BUDUĆNOSTI



U skladu s politikom pomlađivanja ruko-vodnog kadra naše tvrtke, odlukom Uprave Autotransa na mjesto direktora Sektora financijsko-računovodstvenih poslova postavljen je Vedran Tomičić. Diplomirani ekonomist, rođen 15. travnja 1982., nakon rada u Adriatic Cruisesu, u prosincu 2008. prelazi u Autotrans, a u svibnju 2009. preu-zima funkciju financijskog direktora.



Domagoj Crnčić, rođen 17. lipnja 1978., direktor Sektora putničkog prometa, zapo-slen je u Autotransu od 1998. Naš dugo-godišnji radnik, ekonomist, započeo je u Autotransu kao prometnik na Autobusnom kolodvoru Rijeka, nastavio na mjestu samo-stalnog referenta u Službi komercijale te pomoćnika direktora za Primorsko-goran-sku županiju da bi u srpnju 2009. postao direktorom Sektora putničkog prometa.



Dejan Ilijić, inženjer brodstrojarstva, ro-đen 27. srpnja 1975., zapošljava se u lipnju 2008. u Autotransu, u poslovnoj jedinici Krk, kao organizator prijevoza, a dvije godi-ne kasnije, 2010., postaje rukovoditeljem iste poslovne jedinice.

Koristeći iskustva starijih kolega i surad-nika, a isto tako unoseći vlastite ideje u po-

slovne procese naše tvrtke, vrijedno i aktivno sudjeluju u daljnjem razvoju i prosperitetu Autotransa.

DRŽVNO PRVENSTVO ŠKOLSKIH ŠPORTSKIH DRUŠTAVA

U organizaciji Hrvatskog školskog športskog saveza, a uz domaćinstvo Saveza školskih športskih društava PGŽ i pokroviteljstvo Ministarstva znanosti, obrazovanja i športa, PGŽ, gradova Rijeke, Crikvenice i Kralje-vice i Općine Kostrena, te uz logističku potporu Autotransa i Turističke agencije Autotransa u svibnju ove godine održana su od 17. do 22. svib-nja 2010. sportska natjecanja u 13 sportskih disciplina (nogomet, te za muške i ženske ekipe u rukometu, košarci, odbojci, atletici, plivanju, gi-mnastici, stolnom tenisu, šahu, krosu i badmintonu) za učenike osnovnih i srednjih škola, ali i za 158 učenika s intelektualnim teškoćama u razvoju iz 29 centara, odnosno 29 centara i škola u kojima se odvija nastava za te skupine djece.

U završnim natjecanjima učenika sudjelovalo je ukupno 1685 učenika raspoređenih u 214 ekipa, uz asistenciju 210 voditelja, a domaćin natjecanja osigurao je čak 10 sportskih dvorana, bazen, atletske stadione te kros stazu. Natjecanja su se održavala praktički na cijelom prostoru PGŽ, preciznije u Rijeci, Crikvenici, Kostreni, Kraljevici, Malinskoj, Opatiji, Čavlima i Jelenju-Dražicama.

Autotrans je osiguravao smještaj i prijevoz učenika iz praktički svih dijelova Hrvatske, a kroz pet dana održavanja eliminacijskih natjecanja ostvareno je preko 4200 noćenja u turističkim objektima na području PGŽ. Poslovni partneri u ovom organizacijski vrlo zahtjevnom poslu bili su Turistička zajednica PGŽ, turističke zajednice gradova i općina na području kojih su se odvijala natjecanja te Jadran hoteli, d.d. iz Rijeke i Jadran, d.d. iz Crikvenice, a sudionici natjecanja bili su smješteni u Uvali Scott u Kraljevici, te hotelu Omorika i hotelu i paviljonima Ad Turresa u Crikvenici.

KOLEKTIVNI UGOVOR - pregovori

Tijekom studenog i prosinca započet će pregovori predstavnika Upra-ve i sindikata u vezi s aneksom kolektivnom ugovoru. Jedna od tema bit će izjednačavanje vrednovanja rada vozača po poslovnim jedinicama. Različite vrijednosti boda po poslovnim jedinicama dosad su rezultirale i različitim plaćama za isti rad.

Novim prijedlogom, ukoliko se usvoji, isti rad vozača bio bi jednako plaćen u svim poslovnim jedinicama.



HODOČAŠĆE KRČKE BISKUPIJE U SVETU ZEMLJU

U ožujku 2010. godine pod vodstvom krčkog biskupa dr. Valtera Župana organizirano je osmodnevno hodočašće vjernika Krčke biskupije u Svetu Zemlju. Hodočašće u Svetu zemlju postaje sve popularnije, a obilazak povijesnih mjesta koja su svima znana iz Starog zavjeta i Petoknjžja inspirativno djeluje na sve sudionike hodočašća. Obilasci mjesta – od Betlehema i Nazaretha, preko vožnje kroz Magdalu, do Brda blaženstava gdje je Isus održao Propovijed na gori, preko posjeta Tabghe gdje se dogodilo čudno umnažanje kruha i riba, do crkve Sv. Petra na obali Galilejskog jezera ili posjeta bazilici Navještenja, razgledavanja obale Jordana i Jerihona, razgledavanja Jeruzalema i Betlehema, Maslinske gore ili crkve Svih nacija u Getsemanskom vrtu, penjanje na goru Sion, posjet legendarnoj Massadi ili pogled na Brdo kušnje na kojem je Isus bio podvrgnut kušnjama, razgledavanje Lazarova groba u Betaniji, prolazak svim postajama Križnog puta do Svetog groba, Kalvarije i Uskrsnuća ... i osjećaj da se čovjek nalazi na mjestu gdje je nastajala moderna povijest čovječanstva, sigurno su u svakom hodočasniku uzburkali i osjećaje vjere i posebne svetosti koju tamo svaki čovjek osjeća.



Gotovo petsto hodočasnika s područja Krčke biskupije godinama će pamtili ovo hodočašće i prisjećati se lijepih trenutaka nadahnuća i jačanja vjere u Svetu zemlju gdje sve podsjeća na Isusa, početke kršćanstva, ali i na druge dvije velike vjere - židovstvo i islam.

I ovo je hodočašće turistička agencija Autotransa odradila besprijekorno, s velikom preciznošću i brigom o svakom detalju, kako bi svim hodočascima tih osam dana ostalo u najljepšem sjećanju i dugotrajnom pamćenju koje potiče želju za ponovnim odlaskom u Svetu zemlju.

HODOČAŠĆE RIJEČKE NADBISKUPIJE

Ovo već tradicionalno, šesto po redu, hodočašće Riječke nadbiskupije koje obuhvaća rutu Orvieto-Rim-Vatikan-Napulj, organizirano je u listopadu 2010. (od 8. do 13. listopada), a povodom 10. obljetnice utemeljenja Riječke nadbiskupije i kao završnica euharistijske godine. U 11 autobusa Autotransa uputilo se 550 hodočasnika na čelu sa svojim nadbiskupom, monsignorom dr. Ivanom Devčićem i brojnim svećenicima, te časnim sestrama Riječke nadbiskupije.

Već prvog dana hodočašća u večernjim satima vječni grad Rim pozdravio je hodočasnike riječke nadbiskupije. Prva sveta misa služena je te večeri i svaki naredni dan, a vrhunac hodočašća bila je audijencija u bazilici Svetog Petra kod sv. Oca pape Benedikta XVI., pa je put do Rijeke na povratku protekao kao tren dok su se sređivali utisci i uzbuđenje izazvano blizinom Svetog Oca i njegovom bliskošću koju su svi hodočasnici osjetili upućujući svoje molitve Svevišnjemu za skori susret u Hrvatskoj.



Ostaci starorimske kulture i temelji zapadnog kršćanstva isprepliću se na svakom koraku u Rimu i Vatikanu, svejedno radi li se o Koloseumu ili nekoj od brojnih rimskih i vatikanskih crkava.

Kako je riječ o šestom hodočašću u organizaciji Riječke nadbiskupije i tehničkoj izvedbi turističke agencije Autotransa, nikakvih nepredviđenih iznenađenja nije bilo. Mnogi su hodočasnici bili ugodno iznenađeni udobnim smještajem u udobnom i kvalitetnom hotelu Sheraton, udaljenom svega petnaestak minuta od bazilike sv. Petra i zidina Vatikana.



USKORO - NACIONALNI PARK SJEVERNI VELEBIT U PONUDI AUTOTRANSA

Javna ustanova Nacionalni park Sjeverni Velebit, sa sjedištem u Krasnom na Velebitu, i Turistička agencija Autotransa pred potpisom su ugovora o poslovnoj suradnji kojim se uređuje pružanje turističkih usluga posjetiteljima NP Sjeverni Velebit, kreiranje zajedničkih proizvo-



da i zajednička realizacija programa i projekata uz korištenje sredstava, opreme i ljudskih potencijala.

Nacionalni park Sjeverni Velebit i Turistička agencija Autotransa zajednički će promovirati i prodavati na inozemnom i domaćem tržištu sve ono što nudi Nacionalni park Sjeverni Velebit uz zajedničke marketinške



aktivnosti. Partneri će nastojati zajednički isposlovati što povoljnije koncesijske ugovore, kako na prostorima Nacionalnog parka, tako i za povremene prijevoze do destinacija na teritoriju NP Sjeverni Velebit. Zajedničkim naporima dodatno će se urediti i prostori, svojevrsni info punktovi NP Sjevernoga Velebita i to u Senju, Zagrebu, Zadru, Kompolju, Rijeci (na Vratima Jadrana) i u Krasnom, te u svim poslovnicama Turističke agencije Autotransa, gdje će se nuditi posjet destinaciji NP Sjeverni Velebit.

Očekuje se da će spomenuti ugovor o poslovnoj suradnji biti potpisan do konca ove kalendarske godine.

AUTOTRANS U KINI

Po prvi put ove je godine (od 15. do 17. listopada) Autotrans, kao jedina tvrtka iz Hrvatske, sudjelovao na sedmom Istočnoazijskom međunarodnom turističkom sajmu u Dalianu, NR Kina. Ovo je najveći kineski međunarodni turistički sajam u šestmilijunskom Dalianu, a uz brojne kineske izlagače, te sudionike iz preko 30 zemalja koje Hrvatske zastupali su Turistička zajednica grada Zagreba i Autotrans, koji je zastupao i Turističku zajednicu PGŽ. O važnosti Daliana u turističkoj promociji Hrvatske govori podatak da taj grad godišnje posjeti oko tri milijuna stranaca i oko 40 milijuna Kineza i da turizam čini 17% ukupne proizvodnje Daliana.

Autotrans su zastupali gospoda Igor Krmpotić i Damir Holec uz asistenciju i pomoć gospođe Ive Modrah koja već ima „kinesko iskustvo“ nakon višegodišnjeg studija jezika i rada u Kini i koja je našim predstavnicima, uz veleposlanika Republike Hrvatske u Kini g. Antu Simonića, bila od izuzetne pomoći. Kineski domaćini pokazali su veliki interes za dovođenje kineskih turista u Hrvatsku, a iako je sajam izrazito turistički, veliki interes domaćini su pokazali i za moguća ulaganja u Hrvatskoj – prije svega u riječku luku i ravničarsku prugu od Rijeke preko Karlovca i Zagreba prema srednjoj Europi.



Sigurno je da suradnja Grada Rijeke i PGŽ s gradom Dalianom i provincijom Liaoning itekako pozitivno utječe na ovaj kineski interes za ulaganjem i u gospodarske projekte u Hrvatskoj, ali i za sve veći turistički interes sve brojnijih kineskih turista za Hrvatsku. Nedavne posjete Dalianu i provinciji Liaoning delegacija grada Rijeke i PGŽ učvrstile su postojeće veze, a u studenom ove godine u Hrvatskoj, Rijeci i PGŽ u uzvratnom posjetu boravit će kineska delegacija iz grada Daliana i provincije Liaoning što će sigurno pridonijeti daljnjem jačanju turističkih i gospodarskih veza.

IZ RADA UDRUGE UMIROVLJENIKA AUTOTRANSA

Udruga umirovljenika Autotransa ima preko 220 aktivnih članova. Iz stručnih službi u Udruzi aktivno sudjeluje 31 umirovljeni član, a po poslovnim jedinicama stanje je sljedeće: Rijeka – 52, Ogulin – 6, Krk – 24, Cres – 2, Crikvenica – 28, Senj – 27, Pazin – 21, Poreč – 40 i Rovinj – 19 članova.

Tijekom prvih deset mjeseci 2010. godine Udruzi umirovljenika pristupilo je 22 novih umirovljenika, dok je 9 članova Udruge preminulo.



Dvije poslovne jedinice – Buzet i Delnice – nemaju podružnica, uglavnom zbog potpune nezainteresiranosti njihovih umirovljenika. Stoga je Udruga kao jedan od prioriteta u ovoj i narednoj godini naznačila aktiviranje umirovljenih članova našeg kolektiva u podružnicama umirovljenika.

Za svoj rad Udruga raspolaže vrlo skromnim sredstvima. Godišnja članarina iznosi 50,00 kuna, pa je koncem 2009. godine Uprava Autotransa Udruzi dodijelila 6.000,00 kuna pomoći za rad. Veći dio sredstava troši se na simbolične poklone bolesnim članovima Udruge, te za posljednje pozdrave u novinama nakon smrti člana Udruge. Zbog nedostatka sredstava Udruga je morala odustati od davanja posmrtno pripomoći obiteljima umrlih članova.

Ove godine Udruga planira jednodnevne izlete u Kastav, Grobnik i Liburniju, što će sve ovisiti o sredstvima. Za višednevne izlete sredstava nema. Izvršni odbor Udruge umirovljenika sastaje se svakog 5. u mjesecu.

Josip Kršul

Pričaj besplatno zauvijek

Isplati se biti Vipme



Aktiviraj Vipme tarifu Hoću Vip+ i zauvijek pričaj besplatno unutar Vip mreže! Razgovaraj neograničeno s ekipom, obitelji i kolegama bez ikakve mjesečne naknade. Budi i ti na dokazano najboljoj mreži s međunarodnim P3 certifikatom*.

Više informacija na www.vipnet.hr ili na 091 77 64.

*najbolja kvaliteta poziva i najbrži mobilni internet

Sve zbog vas **vip**

75 YEARS
moving ideas



gala izvedba za

SLADOKUSCE

CITYLINER SPIRIT EDITION – Ekskluzivnost koja pobuđuje emocije. U čast 75. obljetnice NEOPLAN-a proizveden je Cityliner s posebnim dodacima koji su uključeni u cijenu. Uživajte u originalnoj unutrašnjosti, izuzetno kvalitetnog dizajna, udobnosti i sigurnosti. Atraktivni uvjeti financiranja podjednako su privlačni kao i ovaj originalni autobus.

NEOPLAN

VIP CLASS