

*Poslovanje u 2010. i
2011. godini*

*Nove perspektive i
otvoreni problemi*

a

REVIIJA

ODDINA IV / BROJ 5 / STUDENI 2011. / ISSN 1846-5838

*Sezona koja traje cijelu
godinu*

Autotrans ●●●●●
65 GODINA

potpuno
drugačiji

nedjeljni

NOVI LIST

NOVI KONCEPT

- EKSKLUZIVNE TEME
- ISTRAŽIVAČKE PRIČE
- RAZGOVORI
- REPORTAŽE



Poštovani čitatelji, zaposlenici i suradnici!

Pred nama je peti broj Revije Autotransa. U prošlom smo broju upozoravali kako smo suočeni s krizom i kako smo na dobrom putu izlaska iz krize.

No, danas, godinu dana kasnije, kriza je mnogo dublja i ozbiljnija nego u ovo doba prošle godine. Mnoštvo je tvrtki na rubu propasti, veliki broj građana suočava se s ozbiljnom neimaštinom i egzistencijalnim problemima, država je prezadužena i sve brže se topi kreditni rejting, lokalna samouprava suočava se s gorkom istinom – proračuni se pune sve sporije i neurednije.

Kriza nije mimoišla ni nas. Osjećamo je u svakom segmentu poslovanja. Oprez na koji smo pozivali sve zaposlene pokazao se kao majka mudrosti. Osjeća se lagani pad prihoda, ali smo srezali i troškove. Pada i broj putnika, smanjuju se subvencionirane linije, ukidaju se plaćanja prijevoza učenika djelomično ili u cijelosti, ali tračak nade ulijevaju novi poslovi.

Unatoč krizi pojavljuju se neki novi klijenti o kojima do jučer nismo ni sanjali. Gosti iz daleke Koreje po prvi su put ove godine upoznavali ljepote Lijepe naše. Uvjereni smo da će već na proljeće 2012. godine doći u još većem broju. Uz to dobivamo i suglasnosti njemačkih nadležnih vlasti za uvođenje novih linija. Polako, ali sigurnim koracima ulazimo na europsko tržište i ako razumno i oprezno nastavimo tim putem siguran sam da ćemo prebroditi i ovu krizu.

S oprezom i minimalnim rizicima u poslovanju pripremamo se za ulazak u narednu godinu. Pred nama su blagdanski dani, kada se već tradicionalno ponašamo malo rastrošnije i zaboravljamo na trenutak na zbilju u kojoj živimo. To je ljudski i razumljivo. Zato se ovih blagdanskih dana posvetimo jedni drugima, budimo bolji, budimo skromniji, ali nemojmo zaboraviti da su to dani i darivanja i iskazivanja pažnje. Kako prema onima koji su nam najdraži i najbliži, tako i prema našim klijentima i prema našim poslovnim partnerima. Ljubav i pažnja mogu se iskazati i skromnošću a da ništa ne izgube na značaju. Budimo i u tome sve bliži europskim standardima, ne zaboravljajući našu tradicionalnu gostoljubivost i otvorenost.

Želeći Vam ugodne, radosne i ljubavljive ispunjene dane Božića i sretnu Novu 2012. u kojoj obilježavamo 65 godina uspješnog poslovanja naše tvrtke te Vas pozivamo da prelistate našu Reviju i pogledate što sve radimo – za Vas, dragi putnici i korisnici naših usluga, ali i za bolje sutra nas i naših obitelji.



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

IMPRESSUM

Urednik: Gordana Grujević

Suradnici: Božica Antonić, Ivan Baboselac, Danilo Bajok, Tamara Černeka, Dina Klaić, Boris Klimko, Igor Krmpotić, Duško Kulaš, Vilko Miljak, Joško Pulišelić, Mirjana Šoštarčić, Vedran Tomičić, Branko Tomljanović, Milivoj Vukšić

Vanjski suradnici: Veronika Grbac, Marijan Lopac, Saša Markić

Grafička priprema: Centar triD

Fotografije: Arhiv Autotransa, Auto market Bus, Dušan Dobrila, Foto Kurti, Jadranka hoteli d.o.o Mali Lošinj, Silvano Ježina, Mesić Reisen

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

Tisak: AKD Zagreb

Autotrans kontakt: e-mail: autotrans@ri.t-com.hr

www.autotrans.hr

Tel. cent. + 385 51 660 300

ISSN: 1846-5838

Poslovanje u 2010. i 2011. godini

ZVONKO KRMPOTIĆ, dipl. oec.
Predsjednik Uprave

Usve složenijim uvjetima poslovanja koje, među ostalim, uzrokuju okruženje, školski prijevozi, konkurentnost tržišta, cijene ulaznih elemenata – prvenstveno energenata – zakonske regulative i priprema za nove uvjete koji će nastupiti ulaskom u Europsku uniju, proces upravljanja odvijao se u smjeru prilagođavanja okruženju nastojeći osigurati razvoj Društva i kontinuitet poslovanja na tržištu.

Autotrans je u 2010. godini ostvario ukupni prihod od 220,3 mln. kuna, a ukupne rashode u visini 219,8 mln. kuna, što predstavlja smanjenje prihoda za 24,3 mln. kuna ili za 10%, a rashoda za 30,8 mln. kuna ili 12,3% u odnosu na proteklu godinu.

Odnos ovih veličina rezultira u 2010. ostvarenim dobitkom od 472.687 kuna.

Rezultat poslovanja dijelom je odraz poslovnih događaja koji nisu direktno vezani za osnovnu djelatnost Društva (negativne tečajne razlike, prodaja nekretnina i vozila i drugo).

Godinu 2010. obilježio je porast niza troškova koji u značajnoj mjeri terete poslovanje, a na čiju visinu

Društvo ne može utjecati.

Jedan od događaja od utjecaja na prošlogodišnje poslovanje jest pripajanje Istra-prometa Umag u studenom 2010. i formiranje poslovne jedinice Umag s 40 radnika i 23 vozne jedinice.

PRIHODI

Poslovni prihodi ostvareni su u iznosu od 219,2 mln. kuna i u padu su za 10% u odnosu na 2009. godinu.

Prihod od prijevoza bilježi pad za 8,3 mln. kuna ili 4,3%. Pad je u prvom redu rezultat izgubljenog prihoda s osnova financiranja prijevoza učenika srednjoškolskog obrazovanja i smanjenja ugovornih prijevoza.

Ova izgubljena sredstva u iznosu od 4,0 mln. kuna snažno su se odrazila na Istarsku županiju, gdje smo prisutni s 37% prijevoznih jedinica. Ostali dio odnosi se na Primorsko-goransku županiju s 1,8 mln. kuna, na područje Like 700.000 kuna i na područje Karlovačke županije s 500.000 kuna.

Prihodi od subvencija iznose 12% ukupnog prihoda, a najvećim dijelom odnose se na nadoknadu dijela neostvarenog prihoda od Ministarstva mora, prometa i infrastrukture.

Sredstva ostvarena kroz Ministar-



stvo mora, prometa i infrastrukture iznose 21,8 mln. kuna.

Linijski prijevoz ostvario je prihode na razini 2009. godine, u iznosu od 99,6 mln. kuna.

U strukturi ukupnog prihoda ostvareni prihod na inotržištu iznosi 13,7%. U 2010. porast na inotržištu ostvaren je prvenstveno temeljem povremenih prijevoza, i to za 32%. Manji porast od 2% slijedio je s osnova linijskog prijevoza.

Linijski inozemni prihod zauzima 55,5% ukupnog inozemnog prihoda, povremeni 11,6%, a ostalih 33% odnosi se na turističke aranžmane i smještaj u inozemstvu.

Povremeni prijevozi ostvarili su prihod od 19,3 mln. kuna ili 9% udjela u ukupnom prihodu.

U tijeku izvještajne godine cijene prijevoza usluga korigirane su u travnju i prosincu na više za 3%. Djelatnost prijevoza po osnovi svih struktura prihoda iskazala je pozitivnu profitnu stopu u poslovnim jedinicama Novi Vinodolski, Krk, Cres, Brač i Korčulu.

Servisiranje prijevoznih kapaciteta obavlja se u devet servisa s ciljem što kvalitetnijeg obavljanja usluga prijevoza. Usluge servisiranja pružaju se i trećim osobama. Ostvareni prihodi su na razini 2009. godine.

Usluge prijevoza, obogaćene dodatnim sadržajima, provode se preko Turističke agencije Autotrans, koja je 2010. godine bilježila rast prihoda. Ostvareno je značajno povećanje u dijelu koji se odnosi na aranžmane (hodočašće u Izrael i Rim), a



manje povećanje ostvareno je kroz čiste povremene prijevoze.

TROŠKOVI

U izvještajnom razdoblju ostvareni su ukupni rashodi od 219,8 mln. kuna. Na isto razdoblje prethodne godine bilježe pad za 12%.

Poslovni rashodi ostvareni su u iznosu od 205,7 milijuna kuna i bilježe smanjenje u odnosu na 2009. za 988,6 tisuća kuna.

Najveći dio poslovnih rashoda čine sirovine i materijal (25%) s porastom u odnosu na 2009. za 6,5%, troškovi osoblja (31%) s padom od 2% te amortizacija koja čini 9,3% poslovnih rashoda i u padu je za 11%.

Značajnu stavku predstavlja trošak goriva u iznosu od 33,2 mln. kuna, s porastom od 9% ili 2,7 mln. kuna u odnosu na isto razdoblje protekle godine.

Veći trošak goriva prouzročila je cijena goriva koja je samo u 2010. godini u porastu za 20%. Prosječni porast cijene goriva 2010. na 2009. godinu iznosio je 18,5%.

Veći trošak goriva izbjegao se smanjenjem kilometara uslijed racionalizacije polazaka i smanjenom prosječnom potrošnjom po vozilu.

Troškovi osoblja manji su zbog manjeg obima rada vozača i promjena uvjetovanih primjenom Zakona o radu i Zakona o mobilnim radnicima.

Ostali troškovi poslovanja iznose 26,5 mln. kuna i manji su u odnosu na 2009. godinu za 4% što je rezultat programa provođenja racionalizacije troškova.

KORIŠTENJE KAPACITETA

Usluge prijevoza u 2010. godini Autotrans je obavljao s prosječno 219 vozila. Tijekom izvještajne godine nabavljeno je 13 autobusa i jedno kombi vozilo. Prodano je sedam, a rashodovano tri vozila. Vozni park je uvećan za 23 vozila pri izvršenom pripajanju Istra-prometa Umag d.o.o. matici, u studenome 2010. godine. Prosječna starost voznog parka iznosi deset godina.

Intencija Društva je da se za starjela vozila, koja ne udovoljavaju tržišnim kriterijima i ekološkim standardima, zamijene suvremenijim vozilima.

OBIM POSLOVANJA

U tijeku 2010. godine prevaljeno je 18,0 mln. km, što je 4% manje u

odnosu na 2009. godinu.

Prosječna popunjenost iznosi 44% i bilježi pad od 4% u odnosu na prethodnu godinu. Vozilo godišnje prijeđe 79.000 km što je 7% manje no prethodne 2009.

Zbog nedostatnih vlastitih kapaciteta, Autotrans je koristio prosječno osam vozila drugih prijevoznika, koji u ukupnom prihodu Društva sudjeluju s cca 3%. Usluge podvozara smanjile su se za 2,7 mln. kuna odnosno za 32%, što ukazuje na bolju racionalnost u poslovanju. Strategiju korištenja podvozara i dalje treba razmatrati kroz ocjenu kvantiteta i kvaliteta, a da se ne ugrozi osnovna djelatnost Društva.

KADROVI

Tijekom 2010. godine u Autotransu bilo je zaposleno prosječno 620, a krajem 2010. godine 650 radnika.

Veći broj zaposlenika u 2010. proizlazi iz pripajanja Istra-prometa Umag, kao poslovne jedinice Autotransa.

Tijekom 2010. godine došlo je 62, a otišlo 48 radnika.

Za plaće i ostala materijalna prava zaposlenika Autotrans je u 2010. isplatio 77,0 mln. kuna, pri čemu se

STRUKTURA VOZNOG PARKA PO MARKAMA VOZILA:

Marka vozila	Udjel u %
Setra	37
MAN	19
Mercedes	14
Iveco	10
Dubrave	3
Marbus	6
Volkswagen	4
Ostalo	7



Servisno-garažni objekt u Blatu – Korčula

STRUKTURA ZAPOSLENIH				
	2009.		2010.	
Vozači	329	52,0	357	55,0
Radioničko osoblje	75	12,0	69	11,0
Prometnici i prodavači putnih karata	64	10,0	61	9,0
Turistički djelatnici	25	4,0	25	4,0
Ostali djelatnici	139	22,0	138	21,0
Ukupno	632	100,0	650	100,0

63,0 mln. kuna odnosi na plaće s doprinosima, a preostali dio na ostala materijalna prava radnika. Troškovi osoblja u 2010. manji su za 2% u odnosu na isto razdoblje prethodne godine.

Prosječna bruto plaća u 2010. godini iznosila je 7.262 kn, odnosno 5.250 kn neto. Potpisanim Kolektivnim ugovorom utvrđena ostala prava, u cijelosti se poštuju.

U strukturi redovnog fonda sati udio efektivnih sati se povećao u odnosu na prethodnu godinu za

1%, udio bolovanja na teret poduzeća se smanjuje kao i dugotrajna bolovanja (na teret HZZO-a) koja su u padu za 27%.

EKOLOGIJA I ZAŠTITA NA RADU

U Društvu se, postupajući sukladno Zakonu o otpadu, Zakonu o kemikalijama te sukladno ostalim zakonima i pravilnicima vezanim na zaštitu okoliša, vode svi potrebni očividnici. Za svaki servis pojedinačno je izrađen Plan gospodarenja

otpadom (2007. – 2015.) koji je dostavljen MZOPUG-u.

U cilju zadovoljavanja ekoloških standarda djeluje se i putem FM sustava. Ugradnja tih sustava na 120 vozila ukazuje na nepravilnosti koje izravno utječu na povećanu potrošnju, a samim tim i povećanu emisiju štetnih plinova u okoliš. Smanjena potrošnja goriva, što indirektno znači i manja koncentracija CO₂, potvrdila je ocjenu o korisnosti ovog projekta.

Osobita briga posvećena je sigurnosti i zaštiti zdravlja radnika na radu, od redovnih i izvanrednih periodičnih pregleda radnika, ispitivanja i pregleda oruđa za rad s povećanim opasnostima, kontrole elektroinstalacija, vanjskih i unutarnjih hidrantskih mreža, do osposobljavanja radnika za zaštitu na radu i zaštitu od požara, za pružanje prve pomoći te kroz nabavu službene odjeće i osobnih zaštitnih sredstava.

Izrađena je procjena opasnosti,

kao temeljni dokument za uređivanje i provedbu zaštite na radu, te se može konstatirati da je zaštita na radu sastavni dio organizacije rada i izvođenja radnog procesa i način da se ne dovedu u opasnost sigurnost i zdravlje radnika.

INVESTICIJE

Ukupna investicijska ulaganja u 2010. godini iznosila su 23,7 mln. kuna.

Ulaganja su izvršena u:

- nabavku 13 autobusa u vrijednosti od 9,5 mln. kuna,
- jedno kombi vozilo i dva osobna vozila u vrijednosti 293,3 tisuće kuna,
- građevinske objekte u ukupnoj vrijednosti od 1,7 mln. kuna,
- nekretnine (Lovran, Barčićeva, Buzet) u vrijednosti od 2,7 mln. kuna,
- radioničku i ostalu opremu u vrijednosti od 579,0 tisuća kuna,
- programe i ulaganja u tuđe objekte, u vrijednosti od 419,0 tisuća kuna,

- stjecanje udjela u vlasništvu AK Karlovac.

CILJEVI I PRIORITETI U 2011. GODINI

Suočeni s činjenicom gospodarske i financijske nestabilnosti i neizvjesnosti, što znatno otežava uvjete poslovanja i utječe na likvidnost, nužno se poduzima niz mjera da se maksimalno ublaže rizici. Između ostalog, to su:

- racionaliziranje linija, daljnje ukidanje nerentabilnih polazaka,
- racionalizacija ljudskih i prijevoznih kapaciteta,
- racionalno upravljanje svim raspoloživim sredstvima, odnosno kontrola i smanjenje troškova,
- definiranje komercijalnih poslova kroz ocjenu kvantiteta i kvaliteta,
- određivanje politike cijena prema segmentima tržišta i strukturi korisnika prijevoza,
- uspostavljanje suradnje s drugim prijevoznicima zbog bolje učinkovitosti prijevoza,
- sagledavanje tržišne konkurencije i vlastite pozicije na tržištu,

- povećanje povremenih prijevoza i turističkih aranžmana,
- kontinuirano praćenje potrošnje goriva (primjena FM sustava već ukazuje na smanjenje potrošnje),
- prilagođavanje organizacije potrebama tržišta, posebno u tehnici,
- uvođenje informatizacije pojedinih funkcija (raspodjela prihoda prema odvoženom u tuzemnom prijevozu),
- ulaganja u nadogradnju sustava za mobilnu prodaju karata (ručna računala) i ostalu informatičku opremu,
- ulaganja u izgradnju servisnog sadržaja u Poreču (Žbandaj),
- razvijanje sustava vrednovanja rada.

Predviđeno povećanje plaća vozača, što je bio predmet Kolektivnog ugovora za 2011. realiziralo se u tekućoj godini.

INVESTICIJSKE AKTIVNOSTI DRUŠTVA U 2011.

U tijeku tekućeg razdoblja investiralo se u: nabavku 12 autobusa, građevinske objekte (servisna hala

Blato-Korčula, AK Gospić, servis Labin i Cres), projekt za novi autobusni kolodvor Delnice, te u opremu.

S ciljem proširenja turističkih sadržaja, kojim je prvenstveno obuhvaćen program Nacionalni park Sjeverni Velebit, otvorila se poslovnica u Senju.

S danom 28. travnja 2011. izvršeno je pripajanje društva Autotrans Commerce d.o.o. Rijeka matičnome Društvu.

UVJETI OKRUŽENJA

U 2011. godini intenziviraju se negativna kretanja na tržištu, što utječe na poslovanje Društva. Društvo se u svom poslovanju i dalje susreće s problemom organiziranja i održavanja školskog prijevoza. Sve je veća neizvjesnost u tom dijelu poslovanja, jer su ugovori sklopljeni na rok koji ne garantira dugoročno poslovanje, što otežava dugoročno planiranje razvoja poslovanja u tom segmentu (definiranost prijevoznih kapaciteta i adekvatnih kadrova).

Poslovna stvarnost definirana je promjenama u strukturi financi-

ranja otočnog prijevoza od strane resornog Ministarstva, odnosno Uprave za otoke kao i trendom rasta cijena goriva, što ugrožava rentabilnost poslovanja.

S osnova otočkog prijevoza manja su sredstva financiranja za prijevoz osoba starijih od 65 godina i to za 258.000 kuna mjesečno.

Cijene goriva u 2011. mijenjane su 18 puta i u prosjeku su porasle za 8% u odnosu na cijene s početka godine. Trošak goriva koji je teretio poslovanje u razdoblju siječanj – kolovoz tekuće godine veći je za 5,4 mln. kuna ili za 25% u odnosu na isto razdoblje 2010. Za razdoblje od siječnja do kolovoza 2011. u odnosu na isto razdoblje 2010., cijena goriva prosječno je porasla za 15%.

Gospodarstvo zemlje bilježi rastući broj platno nesposobnih, odnosno insolventnih poduzeća, što pokazuje da likvidnost i financijski rizici poduzeća zahtijevaju pojačano redovito nadziranje i usmjerenje.

S obzirom na izgledne trendove, u daljnjem razvoju treba se usmjeriti ka povremenom prijevozu i posebnom linijskom prijevozu, uz istovremeno održavanje relacija u linijskom prijevozu koje su dugoročno prihvatljive.

Nužno je nastaviti s informatizacijom svih funkcija kod kojih to još nije učinjeno (raspored autobusa i putni nalozi, povremeni prijevozi, raspodjela prihoda prema odvoženom...).

Na tržištu je prisutan veliki broj prijevoznika što dovodi i do neloyalne konkurencije.

Zakonska regulativa (Zakon o prijevozu u cestovnom prijevozu, Zakon o radnom vremenu, obveznim odmorima mobilnih radnika, Zakon o radu) postavlja visoke zahtjeve u pogledu sigurnosti vozila, kontinuiranog odvijanja prijevoza i stručnosti voznog osoblja, a to stvara visoke operativne troškove.

Pripreme za ulazak Hrvatske u EU uvjetuju stalno prilagođavanje novim uvjetima poslovanja koji će omogućiti otvaranje hrvatskog tržišta stranim prijevoznicima.



Nove perspektive i otvoreni problemi

IVAN RADOŠEVIĆ, predsjednik Nadzornog odbora Autotransa

Odluka o završetku predpristupnih pregovora s Europskom unijom otvara mogućnost da već 2013. godine Hrvatska vjerojatno postane punopravnom članicom Europske unije. Hrvatska vlada obavila je najveći dio posla i dovela Hrvatsku do pred sam ulazak u Europsku uniju. Predstoji još referendum građana o ulasku u EU, a ispitivanja javnog mnijenja pokazuju da je iz dana u dan broj građana koji žele ulazak Hrvatske u Europsku uniju sve veći i da prema tome referendum ne bi trebao predstavljati neko posebno negativno iznenađenje.

Autotrans, kao relativno veliki poslovni subjekt na hrvatskom tržištu, nema vremena niti mogućnosti promišljati se kako dočekati ulazak Hrvatske u EU. Naš je zadatak – i to svih djelatnika – vrlo jasan: učiniti sve da se što bolje pripremimo za poslovanje po europskim normama i standardima, te da se prilagodimo europskim zakonskim rješenjima koja već dosta dugo u velikoj mjeri i uvažavamo i primjenjujemo u našem poslovanju.

Ono što posebno moramo imati na umu i o tome stalno voditi ra-

čuna jest da ulaskom Hrvatske u Europsku uniju postajemo poslovni subjekt koji funkcionira na tržištu od preko 500 milijuna stanovnika, na tržištu koje stvara preko 11 bilijuna eura nove vrijednosti kroz društveni brutoproizvod članica EU, približavajući se potencijalu američkog društvenog bruto proizvoda. Jednom riječju, šanse nam se znatno povećavaju, ali se povećava i vrlo snažna konkurencija.

Koliko ćemo mi kao tvrtka biti sposobni uključiti se u to tržište ovisit će, prije svega, o nama samima. Koliko će Hrvatska kao država uspjeti na tom tržištu, ovisit će o njenim tvrtkama koje se pojavljuju na europskom tržištu, ali i o dobrim političkim i gospodarskim rješenjima koje će Hrvatska nuditi i primjenjivati u svom odnosu s EU.

Za nepune dvije godine morat ćemo se zakonski, poslovno, porezno i radno, a prije svega u vlastitim glavama, dakle mentalno, prilagoditi poslovanju kakvo je uobičajeno u EU. Otvorenije tržište, to smo već naglasili, nosi sa sobom i jaču konkurenciju koja će zaboraviti dosadašnju suradnju i za sebe nastojati izboriti što povoljniju poziciju u tržišnom nastupu, ne prezajući niti od



ulaska u onaj dio koji do danas smatramo našim neotuđivim pravom.

Govoreći o autobusnom prijevozu, moram spomenuti tvrtku Deutsche Touring, s kojom već godinama vrlo uspješno surađujemo. Govoreći o autobusnom prijevozu moram spomenuti tvrtku Deutsche Touring – našeg dugogodišnjeg partnera na međunarodnim linijama s kojim vrlo uspješno surađujemo, kao i Veolia, veliku grupaciju iz Francuske sa 270.000 zaposlenih, koja spada u red najvećih svjetskih autobusnih prijevoznika te između ostalog ima granu Promet sa 30.000 autobusa, prisutna na svim kontinentima, promet organizira iz Stockholma i ostvaruje 7 milijardi € prometa, a cijela grupacija ostvaruje cca 30 milijardi € prometa.

Naime, Deutsche Touring preko svoje tvrtke kćeri CTI te Veolia preko osječkog Panturista već sada konkuriraju i na našem hrvatskom tržištu.

Objekti ove kompanije imaju vrlo solidnu organizaciju, potreban kapital i dugogodišnju tradiciju na vlastitom ali i na cjelom europskom tržištu. Osim toga, uza svu liberalizaciju tržišta, na njihovom domaćem tržištu te su kompanije i oštrim administrativnim mjerama poprilično zaštićene. To se posebno odnosi na izdavanje dozvola za nove linije koje planiraju uvesti njihovi potencijalni konkurenti. Ponekad se ide tako daleko da se štite čak i linije na kojima spomenute kompanije ne voze, ali su vrlo blizu postojećih linija koje održavaju.

Pitanje koje se nameće jest: hoće li Hrvatska državna administracija smoci snage ponašati se na identičan način i hoće li pružiti administrativnu zaštitu svojim kompanijama koje će se odjednom naći na nemilosrdnom europskom tržištu? Želimo vjerovati da će biti tako, no sadašnja praksa ostavlja malo prostora za takav optimizam.

Navest ćemo jedan primjer koji pokazuje da smo već sada inferiorni na europskom tržištu. Naša kompanija kći, PAN Alpe Adria, koja djeluje već petnaestak godina i ima dvije međunarodne linije za istočnu Hrvatsku, zatražila je od njemačkih

nadležnih institucija pet novih linija koje su u fazi razmatranja. Naš dugogodišnji već spominjani partner, Deutsche Touring Group, oštro se suprotstavlja odobrenju tih novih linija i već je uložio zakonom dozvoljenu žalbu na ovaj prijedlog PAN Alpe Adrije. Uza svu liberalizaciju tržišta, njemačke su nadležne institucije i od DTG-a zatražile mišljenje o zahtjevu PAN Alpe Adria tvrtke. To izgleda kao da su ih pitali: hoće li vam na ovaj način konkurencija smetati, i to je pravni temelj za žalbu koju je Deutsche Touring podnio na ovaj zahtjev.

Istodobno, kada je CTI od hrvatskih nadležnih institucija zatražio otvaranje nekih novih linija, nitko iz državnih institucija koje odobravaju takve zahtjeve, nas hrvatske prijevoznike nije ništa ni pitao niti s nama kontaktirao. Upravo zbog ovakvih razloga pozivamo na oprez i na ustrajnost da od našeg ulaska u Europsku uniju svi zajednički izborimo što bolje šanse za normalan razvoj, uvažavajući europske pravne stečevine, ali i poštujući sami sebe i boreći se za svoje tvrtke.

Ulazak na tržište Europske unije suočit će nas i s konkurencijom zemalja u kojima je radna snaga znatno jeftinija od naše. Riječ je o zemljama s kojima smo bliski, ali i o onima nešto daljima od Hrvatske – od Mađarske i Slovačke, preko Češke, Bugarske i Rumunjske do Poljske i drugih tranzicijskih zemalja sa sjevera Europe.

Zbog toga s velikom tugom i zabrinutošću gledamo nekad sjajne autobusne kompanije kako grcaju u teškoćama i stečajnim mukama i pokušavaju u toj agoniji i dalje raditi i živjeti. Njihove teškoće i problemi sutra mogu biti i naši ako se na vrijeme ne prilagodimo europskim kriterijima i pravilima ponašanja.

Mi smo kao Autorans grupacija relativno dobro organizirani, regionalno sjajno pozicionirani, solidno strukturirani, sve naše službe godinama uspješno djeluju, imamo kvalificirani kadar, uvježban i spreman na sve izazove. Cijela je kompanija tehnički vrlo visoko opremljena,



počevši od modernih vozila do radionica i za to potrebnih stručnih kadrova. Nedavno izgrađeni novi garažno-servisno-poslovni centar u Rijeci, autobusni kolodvori u Požegi i Slavenskom Brodu, nova lakirnica u Požegi i niz drugih objekata, zaočuju ovaj cjeloviti sustav koji bi se morao othrvati svim izazovima koje nosi novo ogromno europsko tržište.

Da bismo uspjeli na tom tržištu, moramo kod svih svojih djelatnika ojačati svijest da uspjeh ne dolazi sam po sebi, da se za uspjeh moramo izboriti. Stoga nije dovoljno da samo naši vozači i vrh menadžmenta tvrtke radi ne vodeći računa o radnom vremenu. To mora shvatiti većina zaposlenika i znati da nema više ranog vremena „od sedam ujutro do tri poslije podne“. Radno vrijeme mora biti fleksibilno, prilagođeno potrebama putnika zbog kojih postojimo i ne može se uvijek računati da će svaki potez biti dodatno plaćen, jer poslujemo na tržištu koje je sve siromašnije, a konkurencija okrutnija.

Godinama ulažemo u vlastitu budućnost, imamo strategiju i viziju razvoja tvrtke, ali to još uvijek nije dovoljna garancija ćemo opstati, i stoga se ne smijemo opustiti. Važno je stoga da u svim segmentima naše grupacije i dalje maksimalno radimo i to svi – od vozača na cesti preko radnika u garaži i servisu, do onih za pultom kolodvorskog šaltera i menadžera koji vode tvrtku. Maksimalno korištenje resursa i sinergija koja proizlazi iz naše pozicije

na hrvatskom i sve više inozemnom tržištu, moraju nam biti stalno na umu. U organizacijskom smislu još uvijek imamo rezervi za optimiziranje procesa rada i uštede. Investicije koje smo planirali treba preispitati i pametno ocijeniti njihovu opravdanost i potrebu. Ulaganje u nova vozila je *conditio sine qua non* našega daljnjega uspjeha na novim poslovima i tržištima, ali uz potpuno korištenje postojećih kapaciteta i maksimalno korištenje postojeće radne snage. Ne smijemo dozvoliti postojanje dvaju paralelnih sustava unutar naše grupacije, a kod naših djelatnika mora prevladati svijest da fleksibilnost na poslu znači i promjenu radne sredine i rad u mjestima udaljenim od mjesta stanovanja i da naknade za takav rad neće moći biti kao nekada.

Ulazak Hrvatske u Europsku uniju otvara nove probleme, dileme i izazove, ali otvara i nove perspektive. Koliko ćemo te perspektive iskoristiti ovisi gotovo isključivo o nama samima i nitko nam neće biti kriv ako te mogućnosti ne iskoristimo. Razmišljanje o dilemama koje se otvaraju i nedonošenje odluka u rokovima u kojima se slične odluke donose na europskom tržištu mogu nas vrlo brzo eliminirati s tog tržišta i učiniti nekonkurentnima. Dosadašnja naša prisutnost na europskim tržištima, iskustvo koje smo stekli i osposobljena radna snaga, daju nam za pravo očekivati još više i bolje rezultate u Europskoj uniji, a za dobrobit svih nas i Lijepe naše.

Jadranka hoteli d.o.o. Mali Lošinj

DAMIR MLACOVIĆ,

član Uprave Jadranka hoteli d.o.o. Mali Lošinj

Poštovani g. Mlacoviću, Vi ste jedan od čelnih ljudi hotelskog dijela unutar grupacije Jadranka, d.d. koji predstavlja veliki segment tog poslovnog diva. Možete li ukratko sažeti poslovnu filozofiju na kojoj Jadranka d.d. temelji svoj razvoj?

Vodimo se načelom da održiv i konkurentan razvoj turizma počiva na očuvanju prirodnih vrijednosti, kulturnog identiteta i posebnosti ponude kakva udovoljava individualiziranim potrebama naših gostiju.

Polazeći od potrebe odmaka od nediferenciranog masovnog turizma odnosno potrebe stvaranja spoja različitih i prepoznatljivih turističkih proizvoda, a imajući na umu izvanredna prirodna obilježja Lošinja, ponajprije klimu, čistoću zraka i mora te bogatstvo različitih ljekovitih prirodnih činitelja, slijedimo misiju: „Predanost stvaranju proizvoda i usluga s identitetom zdravog življenja namijenjenih kupcima viših očekivanja.“ Pri tome nam je cilj ustrajno čuvati

trajne vrijednosti prostora i baštine Lošinja, poticati gospodarski razvoj lokalne zajednice i kontinuirano obrazovati vlastite kadrove, osiguravajući poticajnu radnu atmosferu.

Polazeći od te misije, a razumijevajući obilježja i promjene u okruženju, kao i vlastite jake i slabe strane, osmišljavajući strategiju poslovanja Jadranke u budućnosti zaključili smo da je jedina opravdana strategija ona koja će rezultirati rastom kvalitete proizvoda i usluga, te rastom dobiti.

Tri su ključne odrednice te strategije: investicije, ulaganje u znanje i vještine zaposlenih kadrova, te uvođenje novih koncepata u poslovanje.

U vlasničkoj strukturi Jadranka hotela d.o.o. relativno veliki udio ima i EBRD. Kako je došlo do toga i kakav je odnos s ovim vrlo uglednim inozemnim partnerom?

Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD) je u društvima Jadranka d.d. i Jadranka hoteli d.o.o. prepoznala snažne partnere i po-





tencijal za rast i razvoj poduzeća a time i lokalne zajednice na otoku. Slijedom tog zajedničkog interesa obiju strana, 2007. godine Jadranka d.d. je s tom bankom potpisala ugovor o ulaganju u razvitak i poboljšanje usluga hotela koji pripadaju Grupi Jadranka.

Ovaj veliki i zahtjevni investicijski ciklus obnavljanja hotelskih kapaciteta i repozicioniranja na tržištu u cilju podizanja kategorizacije na četiri i pet zvjezdica, započeo je 2007. godine obnovom wellness & conference hotela Aurora (4*), u koji je uloženo oko 18,5 mln. eura, i koji je nakon renoviranja, prve turiste primio krajem svibnja 2008. godine.

Nakon obnove hotela Aurora, na red je došao i susjedni hotel Vespera, uz koji je izgrađen i kompleks vanjskih bazena. U rekonstrukciju hotela Vespera i izgradnju bazena uloženo je preko 18 mln. eura. Hotel je prenamijenjen u objekt visoke kvalitete 4*. Hotel Vespera se na tržištu profilirao kao obiteljski – Family Hotel i nositelj je prestižne licence Kinderhotels; nudi vrhunsku uslugu

i najudobniji odmor za cijelu obitelj.

S novom investicijom, a to je rekonstrukcija hotela Punta u Velom Lošinju, vrijedna 12 mln. eura, krenulo se 5. listopada, a prve goste novi Vitality hotel Punta – u novom izdanju s četiri zvjezdice, primit će u lipnju 2012. godine.

Investicijski ciklus bit će gotov kada turistički objekti iz zone Čikat, Mali Lošinj, budu u potpunosti obnovljeni i prenamijenjeni u kategoriju od 4* i 5*, s novim centrom za talasoterapiju.

Investicijski program po kojem će se obnoviti i repozicionirati svi objekti iz hotelskog portfelja, iznosit će preko 80 milijuna eura.

Da je suradnja obaju partnera uspješna, svjedoče ovogodišnji poslovni rezultati kao i nastavak investicijskog ciklusa.

Već desetljećima Autotrans i Jadranka uspješno poslovno surađuju. Kako ocjenjujete tu suradnju, koji se problemi javljaju, koje su dobre strane i kako vidite perspektivu te

poslovne suradnje? Autotrans godišnje preveze veliki broj vaših gostiju do odredišta smještaja u vašim objektima, na izletima i ciljanim putovanjima. Ima li prostora za širenje te suradnje?

Jadranka hoteli i Autotrans surađuju dugi niz godina na prijevozu gostiju i radnika. Dosadašnju suradnju s Autotransom možemo ocijeniti vrlo dobrom, što nas posebno veseli, pogotovo kada uzmemo u obzir činjenicu da su naši hoteli smješteni na otoku i da je pitanje pristupačnosti, trajektne veze i transfera gostiju za nas vrlo bitno.

Suradnja se godinama proširivala i slijedila razvoj obaju poduzeća. Kao dokaz uspješne suradnje ne samo našeg poduzeća i Autotransa već i lokalne zajednice tj. Grada i TZ Grada Malog Lošinja, služi projekt besplatnog prijevoza gostiju na relaciji Zagreb – Lošinj – Zagreb.

Besplatan autobusni prijevoz bio je osiguran od polovice veljače do polovice travnja ove godine za sve goste koji su rezervirali smje-

štaj u jednom od hotela Lošinj Hotels & Villas.

I ove jeseni nastavljamo sa tom suradnjom i ponudom kako bismo naš otok približili Zagrepčanima, te će tako svakog petka od 7. listopada do zaključno 01. travnja 2012. gosti našeg hotela Aurora, uz posebne pogodnosti smještaja, moći koristiti usluge besplatnog autobusnog prijevoza koji petkom kreće iz Zagreba a nedjeljom u 16 sati se vraća za Zagreb.

Uvjereni smo da postoji osnova i za daljni rast ove poslovne suradnje, posebice kada znamo činjenicu da Jadranka hoteli iz godine u godinu ostvaruju rast broja dolaska gostiju, što čini osnovicu za nastavak i napredak suradnje. Uz veći broj gostiju javit će se i dodatna potreba za uslugama Autotransa u dovođenju gostiju na otok, transferima, izletima itd.

S oko 3500 postelja jedan ste od najvećih hotelsko-turističkih kompleksa na Jadranu. Uz brojne nagrade posebno se ističete brigom o okolišu, prakticiranjem održivog razvoja



i uvažavanjem visokih kriterija ISO standarda. Koliko napora svi zaposleni ulažu u razvijanje ovakvog koncepta poslovanja?

Smještajni kapacitet Lošinj Hotels & Villas je preko 3.500 gostiju. Lošinj Hotels & Villas hotelski je brand tvrtke Jadranka hoteli d.o.o. a sastoji se od šest hotela, tri vile i apartmanskog naselja a svi su ti objekti smješteni u prekrasnim uvalama otoka Lošinja.

Briga o okolišu prepoznata je kao jedna od najvažnijih postavki na kojima temeljimo razvoj poduzeća i cijele destinacije. Kod svake

investicije, ovisno o raspoloživim sredstvima, pokušavamo ulagati u zaštitu okoliša i uštedu energije pa tako možemo istaći da, npr. hotel Vespera ima mogućnost korištenja solarne energije. Naše plaže Veli žal u Sunčanoj uvali i plaža hotela Punta u Velom Lošinj u već deset godina imaju Plavu zastavu. Plava zastava je simbol izuzetno cijenjene turističke destinacije koja osigurava čistu, ekološki usklađenu plažu – čisto more, siguran i uređen okoliš koji nudi raznovrsne sadržaje namijenjene ugodnom odmoru.

Cilj nam je da svaki zaposlenik svojim ponašanjem, u interakciji

Hotel Vespera - Odmor i zabava za cijelu obitelj

s okolišem, djeluje u skladu s načelima očuvanja okoliša. Naravno da prostora za pomak na bolje ima još puno, ali potrebno je ustrajati.

Ove godine uspješno smo recertificirali sustav upravljanja kvalitetom i okolišem koji je uspostavljen i održavan na način da svi zaposlenici, na svim razinama, a na čelu s upravom, imaju obvezu: poštivati zakone i druge obvezujuće propise, prepoznati i zadovoljavati zahtjeve i potrebe kupaca, sprječavati onečišćenja okoliša, očuvati zdravlje i sigurnost ljudi, odgovorno gospodariti prirodnim resursima, postupati u skladu s utvrđenim postupcima i dodijeljenim odgovornostima, neprestano poboljšavati djelotvornost svojih postupaka i poslovnih procesa.

Od uvođenja ISO sustava u poduzeće značajno je poboljšana kvaliteta proizvoda i usluga, uspostavljeni su i dokumentirani svi procesi koji se neprekidno nadziru u cilju kontinuiranog poboljšanja poslovanja.

Možete li prenijeti dojmove gostiju i korisnika vaših usluga u odnosu prema onom dijelu poslovanja u koji je uključen i Autorans? Kao dugogodišnji poslovni partner Autoransa imate li kakvih sugestija za poboljšanje naših usluga i naše ukupne suradnje?

Prema povratnim informacijama, naši gosti zadovoljni su uslugama koje im Autotrans pruža, kako kvalitetom vozila tako i oplođenjem vozača. S tim u svezi je preporuka Jadranka hotela, kao dugogodišnjeg partnera Autotransu da nastavi s ulaganjima u nabavku novih autobusa i obuku vozača kako bi se i dalje osigurala zavidna razina kvalitete. Kao hotelijeri prepoznamo napore koje ulažete u obnovu voznog parka i osposobljavanje djelatnika jer se i naša koncepcija razvoja temelji na istoj osnovi: ulaganje u kvalitetu smještajnih kapaciteta i trajno osposobljavanje radnika.

Mesić Reisen

SURADNJA KOJA TRAJE

MILE MESIĆ, vlasnik i direktor



Kada je početkom studenoga 1992. godine potpisan Protokol o suradnji Autotransa i tvrtke Reise Mesić iz Švicarske, malo je tko mislio da će predloženi način suradnje izdržati duže od onoga što se smatralo nužnim. Naime, Autotrans je sa svojim švicarskim poslovnim partnerom, Eggmann Frey-em iz Basela, imao papire potrebne za prijevoz putnika na relaciji Švicarska – Hrvatska, ali ne i dovoljan broj putnika da bi utvrđene linije bile racionalno popunjene. S druge strane, mala tek osnovana tvrtka Mile Mesića, REISE MESIĆ, nije imala nikakvih papira niti su mogli sanjati o tome da u dogledno vrijeme od strogih švicarskih vlasti dobiju potrebne papire.

Okretni i poduzetni gastarbajter, g. Mile Mesić, sastao se s tadašnjim direktorom Autotransa, g. Zvonkom Krmpotićem, i 7. studenoga 1992. godine potpisali su Protokol o suradnji, uz nazočnost po još jednog člana sa svake strane – Danila Bajoka u ime Autotransa i Ivana Mesića u ime firme Reise Mesić. „Obzirom da je za predmetni pravac (Basel-Zürich-Split) izdana koncesija nadležnih organa Švicarske konfederacije i Republike Hrvatske prijevoznicima „EGGMANN FREY“ Basel i „AUTOTRANS“ Rijeka, „REISE MESIĆ“ može se u izvođenju

linije uključiti kao podvozar, uz suglasnost nosioca prijevoza iz Koncesije „EGGMANN FREY“ Basel i „AUTOTRANS“ Rijeka.“ Pri kraju teksta Protokola dodano je još da „AUTOTRANS“ preuzima obvezu o

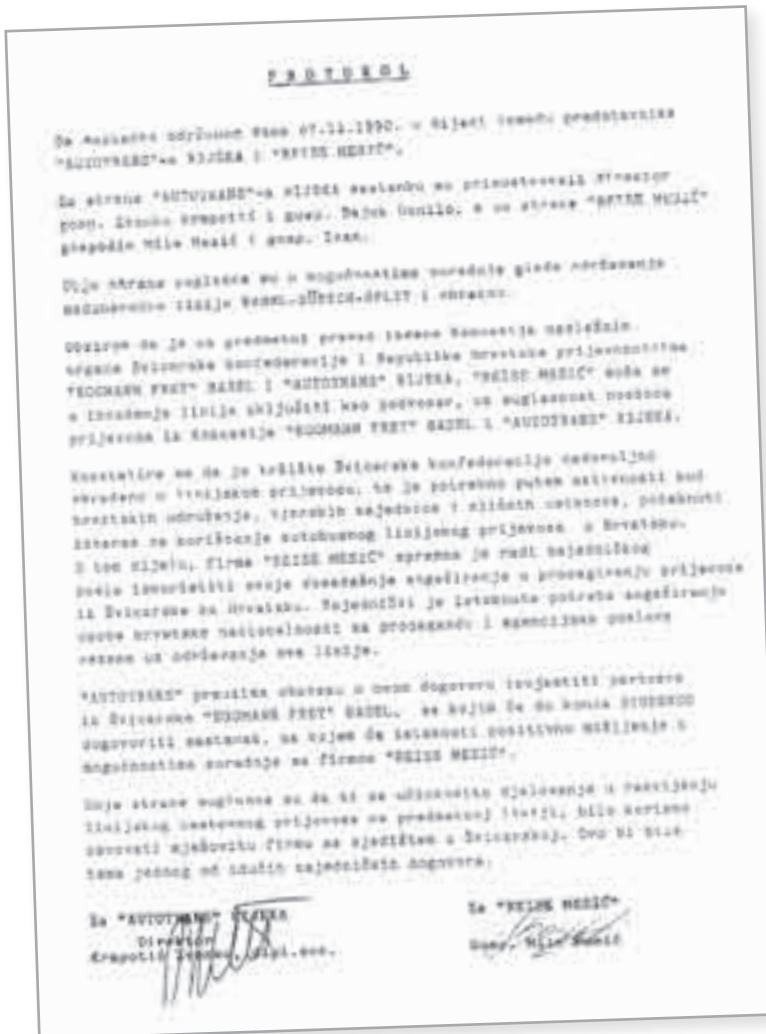
ovom dogovoru izvijestiti partnera iz Švicarske „EGGMANN FREY“ Basel, s kojim će do konca studenog dogovoriti sastanak i istaknuti pozitivno mišljenje o mogućnostima suradnje s firmom

„REISE MESIĆ“.

Ovaj Protokol o suradnji, sastavljen tek na jednoj stranici papira formata A4, s dva potpisa, potpisan u vrijeme kada u Hrvatskoj bijesni rat i kada se diljem Hrvatske vode ogorčene borbe za očuvanje novoformirane suverene države, nije obećavao suradnju koja će uskoro obilježiti punih 20 godina uspješne suradnje. Još se jednom pokazalo da brak iz računa također može biti uspješan, pun ljubavi i razumijevanja.

Ove nam je podatke u kratkom razgovoru ispričao upravo gospodin Mile Mesić, čovjek koji je od 1975. godine radio teško i naporan u Švicarskoj. Počeo je kao i brojni mu zemljaci na gradilištima (popularnim bauštelama!) s minimalnim poznavanjem jezika, ali kako se isticao zalaganjem, bistrinom i pronicljivošću, već je za nekoliko mjeseci postao predradnik. Problemi koje je u domovini imao s tadašnjom milicijom i putovnicom, tadašnjim pasošem, danas su predmet podsmjehivanja i šale, ali u ono doba su Mili zadavali itekakve glavobolje. Nakon desetak godina rada on postaje šef voznog parka u tvrtki u kojoj je ostao sve do 1994. godine i tu se polako rađa ideja o otvaranju vlastitog prijevozničkog poduzeća.

Nemirnog duha i ličke upornosti, g. Mile Mesić, tvrda Hrva-





tina u najboljem smislu te riječi, već u lipnju 1989. godine svim srcem radi na osnivanju HDZ-a u Švicarskoj, a 1990. počinje voziti autobusnu liniju na relaciji Švicarska – Split, istina bez koncesije. Autotrans je tek nešto kasnije, 1991., uza sve potrebne papire i koncesije, otvorio sličnu autobusnu liniju, zajedno sa švicarskim partnerom EGGMANN FREY iz Basela.

Tako se s jedne strane pojavljuju mala, propulzivna firma omiljena kod naših iseljenika – REISE MESIĆ – koja ima više putnika nego što ih može prevesti, uz dvije jake autobusne kuće, jedna švicarska i jedna hrvatska – EGGMANN FREY i AUTOTRANS koji, rekospo, imaju i autobuse i sve potrebne papire, ali premalo putnika. Inspekcije su stvarale probleme REISE MESIĆU i nije bilo druge nego pronaći najpovoljniji način kako pomiriti ove suprotstavljene činjenice.

Švicarski prijevoznik EGGMANN FREY neprekidno je podnosio prijave protiv REISE MESIĆA jer nije imao potrebne dozvole, a to je bitno otežavalo i život i poslovanje g. Mesiću. Nepotrebne svađe i sporovi mogli su se riješiti samo dogovorom.

Spomenutim Protokolom riješeni su svi problemi i počela je suradnja koja traje i dan danas, na obostrano zadovoljstvo.

Gospodin Mesić prisjeća se brojnih autobusa koji su tih brementih ali slavni godina kretali put Hrvatske natovareni ogromnim količinama humanitarne pomoći što su je prikupljali naši građani u Švicarskoj, predvođeni hrvatskim katoličkim misijama i švicarskim humanitarnim udrugama, a ponekad je prošlo i ponešto što baš i nije bilo dozvoljeno.

U samom početku g. Mesić je imao potporu i švicarskih dužnosnika iz nadležnog ministarstva.

Oni su mu sugerirali da vožnje prijavi kao hodočasničke, bez oznake linija, jer su na taj način stroge švicarske vlasti lakše opraštale činjenicu nepostojanja papira i koncesije za prijevoz putnika na relaciji prema Hrvatskoj.

O tome kako je ovaj brak iz računa bio uspješan najbolje govori podatak da je REISE MESIĆ kao podvozar odmah kupio i autobus od Autotransa, a u obje firme danas se s nostalgijom sjećaju da je REISE MESIĆ bio prvi podvozar s kojim je AUTOTRANS sklopio takav ugovor. Inače, danas su ugovori s podvozarima uobičajeni i najnormalniji poslovni odnosi.

U početku poslovanja REISE MESIĆA, autobusna linija Split-Basel i obratno išla je dva puta tjedno. Nakon potpisanog Protokola na toj su liniji autobusi prometovali četiri puta tjedno izvan sezone, a u ljetnim mjesecima svaki dan. Taj raspored traje i

dan danas, u redovnom četverodnevnom tjednom ritmu izvan sezone i svakodnevno u sezoni.

Ono što nas je iznenadilo u razgovoru s g. Mesićem jest konstatacija da se u ovih dvadesetak godina bitno promijenila struktura putnika. To nisu više samo naši građani koji rade u Švicarskoj, već i mnogo Švicaraca putuje ovom autobusnom linijom. Oni, posebno u sezoni, vole dolaziti u Hrvatsku, mnogi su zavoljeli Hrvatsku kao drugu domovinu i – ono što nas je ugodno iznenadilo kao informacija koju smo dobili od g. Mesića – mnogi Švicarci više puta godišnje koriste ovu autobusnu vezu. Ne samo zbog toga što se u Hrvatskoj osjećaju dobrodošli i što im je u Lijepoj našoj doista lijepo, već i zbog toga što su mnogi Švicarci u Hrvatskoj kupili stanove i kuće za odmor i uživaju ne samo u ljetnim mjesecima već tijekom cijele godine.



Autobusi koji prometuju na liniji Basel-Split redom su visokomfortni autobusi, opremljeni najmodernijom opremom potrebnom za tako duga putovanja. Danas REISE MESIĆ ima pet autobusa od kojih su čak četiri registrirana u Hrvatskoj pod nazivom GAJA, d.o.o. sa sjedištem u Brinju. O ljubavi koju g. Mesić osjeća prema rodnom kraju najbolje govori činjenica da je njegov sin, koji je sve škole završio u Švicarskoj,

odbio švicarsko državljanstvo i danas s obitelji živi i radi u Brinju, razvijajući i šireći obiteljski biznis na ugostiteljstvo i trgovinu namještajem, pa i šire od toga.

Supruga i kći g. Mesića i danas veći dio godine žive u Švicarskoj, u Zürichu, vode uhodanu tvrtku autobusnog prijevoza i prodaje karata. A gospodine Mesić, neposredan i otvoren, ukazuje na još jednu neobičnost specifičnu za Švicarsku, a ta je da se preko 80

posto autobusnih karata u Švicarskoj prodaje putem pošte. Pedantni i planski orijentirani Švicarci točno znaju kada i kamo putuju, pa naručuju autobusnu kartu poštom. Plaćaju račun koji im poštar dostavi s kartom, a g. Mesić se i ne sjeća da su imali problema s naplatom ovako prodanih karata. Interesantno bi bilo vidjeti kako bi takav sistem funkcionirao kod nas, u Hrvatskoj.

Poduzetni i okretni g. Mesić samo se usput požalio na sporost hrvatske državne birokracije na svim razinama. Pokušao je neke

od svojih poslovnih partnera zainteresirati za ulaganja u Hrvatskoj, posebice u Lici, no dobar dio tih namjera nasukao se na birokratskim problemima. Upravo zato g. Mesić pun je hvale za općinu Perušić u kojoj je sve išlo brzo i ponosan na izgradnju pravog malog grada za mlade ljude, na stanove po pristupačnim cijenama. Samo mlade obitelji s djecom mogu biti garancija razvoja i Like i Hrvatske u cjelini, čemu je nemali doprinos dala i obitelj Mesić u uspješnoj dugogodišnjoj poslovnoj suradnji s Autotransom."

Auto Market BUS

STJEPAN ŠEREMET, vlasnik i direktor

Gospodine Šeremet, predstavite nam Auto Market Bus u najkraćim crtama?

Tvrtka Auto Market Bus osnovana je 1992. godine i od samog osnutka uspostavila je intenzivnu suradnju s Autotransom kao jednim od najvećih autobusera u Hrvatskoj. Ta suradnja očituje se na različitim poljima, ali pretežno u onom dijelu poslova za koje se Auto Market Bus praktički specijalizirao i u čemu smo zasad najkvalitetniji i najbolji na hrvatskom tržištu. Preko suradnje s Autotransom surađujemo praktički sa svim većim autobusnim prijevoznicima i drugim tvrtkama koje trebaju naše usluge i rezervne dijelove.

Što je najvažnije u vašem programu ponude autobusnim prijevoznicima?

Naša ponuda u užem smislu usmjerena je na klimatizaciju i ventilaciju i sve što uz to ide. Klima uređaji Eberspacher (Carriet Suttrak), rashladni agregati za autobuse i rezervni dijelovi za njih (prvenstveno: ventilatori, isušivači plina, peludni filteri, termo ekspanzioni ventili, regulatori, kondenzatori... i slični dijelovi) čine glavninu naše ponude prema autobusnim prijevoznicima. Za normalan rad svakog ozbiljnog autobusnog prijevoznika naši su proizvodi od iznimne važnosti. Uz navedene dijelove tu su i ventilacijski uređaji s elektronskim upravljanjem, klima ure-

đaji Konvekta i rezervni dijelovi za njih, zatim sjajni Bock kompresori njemačke proizvodnje, rezervni dijelovi za servisiranje kompresora klime, elektromagnetske spojke, kompresijsko ulje i poseban plin za punjenje klima-uređaja, pod komercijalnim nazivom R134a. U stanju smo vrlo brzo zamijeniti i kompletnu upravljačku ploču i na taj način smanjiti rokove zahvata na autobusima i uštedjeti autobusnim poduzećima značajne iznose.

Kada je riječ o grijanju u autobusima nudimo opet najkvalitetnije grijače Eberspacher i Webasto, dijelove i opremu za sustave grijanja, radijatore, elektromagnetske i elektromotorne ventile, senzore, ventile grijanja, a sve češće nudimo i ventile Burkert, upravo zbog njihove kvalitete i omjera cijene i dobivene kvalitete. Uz to idu i brojne silikonske cijevi i koljena, ali i praktički cijele mini kuhinje, aparati za kavu u autobusima, bojleri i kuhala, hladnjaci i dakako, rezervni dijelovi za sve ovo o čemu govorim.

S obzirom na paletu usluga i opreme koju nudite imate li monopolistički položaj u Hrvatskoj ili imate konkurenciju?

Konkurencija uvijek postoji i mi sigurno nismo monopolisti. Postoji još niz tvrtki koje nude slične usluge i dijelove kao i mi. No, naša ponuda rezervnih dijelova renomiranih proizvođača kvalitetom odskoče od konkurencije. Gotovo



bih se usudio reći da jesmo monopolisti, ali monopolisti po kvaliteti i onome što nudimo.

Kakve se vrste usluga najčešće traže od Auto Market Busa i ima li nečeg neuobičajenog u zahtjevima autobusnih poduzeća?

Mislim da podjednako ugrađujemo sve što je vezano uz naš proizvodni program i što žele autobusni prijevoznici. Često naknadno ugrađujemo klimatizaciju u autobuse, koja je danas dio uobičajenog standarda, ali u prometu još uvijek ima i autobusa iz vremena kada se klima-uređaji nisu ugrađivali. Zato nam naši ugovorni partneri i najveći proizvođači autobusa – Mercedes Benz i Setra – daju punu podršku u tim zahvatima, pa i autobusi koji imaju dvocifreni broj godina putnike ponekad iznenade

komforom hlađenja i grijanja i kvalitetom i udobnošću koju pružaju putnicima.

Kako ocjenjujete suradnju s Autotransom?

Već sam naglasio da od našeg početka, 1992. godine, neprekidno surađujemo s Autotransom. Mi smo vrlo zadovoljni tom suradnjom. Vjerujem i Autotrans. Kako se ono kaže – za sreću je potrebno dvoje. U Autotransu vidimo ozbiljnog poslovnog partnera, a nakon dva desetljeća rada već pomalo i prijatelje s kojima se razumijemo bez puno riječi. Volio bih kada bi i Autotrans imao takvo mišljenje o suradnji s Auto Market Busom, a u našim redovnim godišnjim kontaktima s vašim najodgovornijim ljudima nikada nismo čuli primjedbe koje bi dovele u pitanje ovakvu ocjenu naših međusobnih odnosa.



Ukorak sa suvremenom tehnologijom rada



Autotrans i tvrtku Tahograf karakterizira dugogodišnja poslovna suradnja koja je s vremenom rezultirala i prijateljskim odnosima naših dviju tvrtki. Svaki zdravi odnos počiva na uzajamnosti, na davanju i primanju. Upravo ove značajke obilježavaju i našu trenutnu suradnju. Što se tiče dodirnih točaka, iako nam proizvodi koje nudimo nisu identični, u našem poslu ima mnogo sličnosti. No, prije svega, potrebno je razumjeti djelatnost onog drugog.

Što je tahograf?

Tahograf je mjerni uređaj koji pokazuje i zapisuje parametre vožnje i aktivnosti vozača na odgovarajuće tahografske listiće. Parametri vožnje su brzina kretanja vozila i prijedeni put. Osim navedenih funkcija, tahograf može upravljati ili nadzirati različite sklopove na vozilu sukladno zahtjevima proizvođača ili korisnika vozila. Razvojem tehnologije značajno je promijenjena današnja generacija tahografa, u odnosu na prijašnje. Korištenjem mikroprocesorske tehnologije omogućene su bezbrojne aplikacije u vezi s informatikom vozila i telekomunikacijom.

Što je digitalni tahograf?

Digitalni tahograf je nadzorni uređaj koji osigurava upis vremena vožnje članova posade vozila, vremena provedenog u obavljanju profesionalne aktivnosti a koje ne spada u upravljanje vozilom, vremena odmora, brzine kretanja vozila i

prijedene udaljenosti vozila. Uporaba digitalnog tahografa temelji se na softveru EU-a i personaliziranim „pametnim“ karticama na kojima se čuvaju svi relevantni podaci potrebni za evidencije radnog vremena. Isti podaci se, osim na čipu „pametne“ kartice, zapisuju i u radnu memoriju digitalnog tahografa smještenog u vozilu. On također ima ugrađen i pisac sa svrhom ispisa podataka o radnom vremenu vozača.

Osim kartica za vozače u upotrebi su još tri vrste kartica: kartice prijevoznika, kartice nadzornog tijela i kartice radionice. Na tijelu kartice nalazi se niz zaštitnih elemenata kako bi se spriječila mogućnost kriptiranja. Podaci unutar čipa su kriptirani kako bi se sačuvao integritet zapisanih podataka na kartici i u digitalnom tahografu. U tu svrhu sve zemlje koje su implementirale sustav digitalnog tahografa povezane su u jedinstvenu informatičku mrežu (TACHONET) kako bi se ubrzala provjera podnesenih zahtjeva za karticama i izdanih kartica.

U skladu sa zakonskom regulativom

U procesu prilagodbe hrvatskih zakona EU propisima, donesen je Zakon o radnom vremenu, obveznim odmorima mobilnih radnika i uređajima za bilježenje u cestovnom prijevozu. Time su u potpunosti usklađeni hrvatski s EU propisima o radu i odmoru vozača, način na koji vozači moraju voditi evidenciju svoga rada, te je tako stvoren okvir za uvođenje digitalnog tahografa. Sama svrha

ovog Zakona je poboljšanje uvjeta rada i sigurnosna zaštita osoba koje obavljaju mobilnu djelatnost cestovnog prijevoza i vozača, podizanje razine sigurnosti cestovnog prijevoza i izjednačavanje uvjeta tržišnog natjecanja, kao i promicanje poboljšanog nadzora. Do sada se u domaćem prometu vozači nisu suočavali s takvim obimom nadzora u striktnom provođenju propisa iz ovog područja i većina ih nije u dovoljnoj mjeri za to pripremljena. Stoga je Autotrans, kao lider u regiji, s velikom dozom optimizma krenuo u obučavanje, odnosno u proces osposobljavanja svoga kadra za pravilan način korištenja tahografskih uređaja.

Tvrtka Autotrans, kojoj je osnovna djelatnost prijevoz putnika u cestovnom prometu, već dugi niz godina ulaže značajne napore na usklađivanje svoga rada sa zakonskom regulativom. Prije svega o radnom vremenu i obaveznom odmorima mobilnih radnika u cilju poboljšanja uvjeta rada, što se odražava i na izvršioce i na korisnike naših usluga. Poznato je da Autotrans osim poslovanja na domaćem tržištu već dugi niz godina posluje i na međunarodnom tržištu, što zapravo znači da Autotrans već duže vrijeme svoje svakodnevne zadatke obavlja u skladu sa zakonskim obavezama drugih zemalja. Nakon stupanja na snagu spomenutoga Zakona o radnom vremenu, Uprava Društva Autotransa osnovala je radnu skupinu za provođenje Zakona. Radna skupina, koju su imenovali članovi Društva, u više je navrata bila na raznim

seminarima u tvrtki Tahograf d.o.o. Sveta Nedjelja, a konačani cilj članova radne skupine bio je prenijeti usvojena saznanja i iskustva.

Nakon obuke i usvojenog znanja, radna skupina Autotransa prenijela je ta znanja na vozače i prometno osoblje, sukladno Zakonu o mobilnim radnicima. S obzirom na mrežnu razgranatost poslovnih jedinica, sama obuka održavala se u službenim prostorijama Autotransa, bilo u sjedištu ili izvan njega. S obzirom na specifičnosti Zakona o mobilnim radnicima, polaznicima seminara podijeljeni su i priručnici s temama obrađivanim na seminarima.

PRIRUČNIK SADRŽI:

- objašnjenja svih propisa vezanih za radno vrijeme i obavezni odmor vozača,
- upute za korištenje tahografa i postupanje s tahografskim karticama,
- obaveze poslodavaca glede tahografa i vođenja evidencije rada i odmora vozača,
- upute o postupcima u iznimnim situacijama.

Danas možemo tvrditi da Autotrans u potpunosti izvršava sve svoje svakodnevne obaveze sukladno odredbama zakona koje propisuje Republika Hrvatska, prvenstveno misleći na sigurnost svih sadašnjih a i budućih korisnika usluga.

Suradnja Salonašpeda i Autotransa



Poduzeće SALONAŠPED, d.o.o. osnovano je 1991. godine. U proteklih dvadeset godina firma se razvila iz male obiteljske tvrtke u srednje veliku firmu s 28 zaposlenih i širokom paletom djelatnosti – od uvoza i izvoza roba i usluga, preko zastupanja i transporta do špedicije. Početno malo skladište i tek nekoliko manjih dostavnih vozila danas su zamijenjeni respektabilnim skladištima širom Hrvatske (Split, Rijeka, Zagreb i centralno skladište u Solinu), a u voznom parku danas je 12 velikih šlepera, nekoliko manjih dostavnih vozila a prijevoz roba obavlja se po cijeloj Europi.

Uz navedene djelatnosti, uža specijalnost Salonašpeda, d.o.o. je uvoz i zastupništvo raznih motornih ulja i maziva. Salonašped je najstariji i najveći veletrgovac i distributer motornih ulja i maziva iz svjetski poznatog i priznatog proizvodnog programa CASTROL. Uz

to, kaže naš sugovornik, još smo i ekskluzivni zastupnik ulja, maziva, aditiva i antifrizna renomirane njemačke tvrtke LIQUI MOLY, G.m.b.H i zajedno s našom sestrinskom firmom LIQUI MOLY, d.o.o., koja ima sjedište u Splitu, uvozimo i distribuiramo navedene vrste ulja, maziva, aditiva i antifrizna.

Posebno smo ponosni na činjenicu da smo najveći i najstariji zastupnik CASTROLA koji je vodeći svjetski proizvođač ulja i maziva, prisutan na tržištu Hrvatske još iz vremena prije osamostaljenja. CASTROL je lider u tehnološkom razvoju ulja i ima uporabne dozvole gotovo svih proizvođača motora i vozila. Zahvaljujući toj poziciji, CASTROL je postao partner automobilske industrije. Tako, zapravo, sudjeluje u razvoju zajedničkih projekata, jer ima preporuke gotovo svih važnijih automobilskih proizvođača za upotrebu svojih ulja. Kad je pak riječ o osobnim automobilima, neki od najvažni-

jih i najutjecajnijih proizvođača (poput WV grupe, BMW, Volvo, Jaguar) preporučuju isključivo proizvode CASTROLA. U segmentu gospodarskih vozila ulja i maziva CASTROLA, također preporučuju MAN i Scania.

Upravo tu krije se tajna dugogodišnje uspješne suradnje Autotransa i Salonašpeda jer su mnogi autobusi Autotransa upravo tipovi MAN-a i Scanie, a odgovorni ljudi iz Autotransa, brinući o sigurnosti vozila i putnika, drže se preporuka proizvođača i rabe Castrolove proizvode za svoja vozila.

Slijedeći sve strože norme i preporuke zajedničkog europskog tržišta, Castrol je razvio niz proizvoda koji smanjuju emisiju štetnih plinova u atmosferu, poštujući tako odluke konferencije iz Kyota o smanjenju stakleničkih plinova. Među tom novom paletom proizvoda želimo istaknuti sljedeće:

Clean Performance Tehnologija upotrebljava se za noviju gene-

raciju Euro 4 i Euro 5 motora koji imaju sustave za obradu ispušnih plinova. Za njih se rabe ulja s niskim sadržajem sulfatnog pepela, fosfora i sumpora, kao što je npr. Castrol Enduron Low Saps 10W-40. Upravo to ulje vrlo je ekonomično jer omogućava maksimalan interval zamjene ulja i osigurava optimalnu zaštitu najnovijih europskih dizelskih motora.

Nova paleta sintetičkih motornih ulja i ulja za prijenosnike smanjuje potrošnju goriva, što direktno utječe na rezultate poslovanja prijevoznih tvrtki i smanjuje emisiju ispušnih plinova. Primjenom sintetičkih ulja u motoru, mjenjaču i pogonskom mostu, potrošnja goriva smanjuje se za 5 do 7 posto. Od linija novih ulja i maziva u Autotransu se rabe:

- za motor Enduron Plus 5W-30
- za mjenjač Syntrans Max, a
- za pogonski most Syntrax Long Life

Osim ovih vrhunskih proizvoda, u



suradnji s velikim korisnicima, Castrol investira i u opremu za manipulaciju mazivima.

Osim ovog programa Castrolovih proizvoda Salonašped plasira na tržište Hrvatske i dio proizvodnog programa Castrola namijenjenog brodskom programu u kojem su uz proizvode Castrola zastupljeni i proizvodi BP, Totalfinaelfa i drugih velikih svjetskih proizvođača. Te proizvode distribuiramo duž cijele jadranske obale – od Trsta do Bara.

U proteklih dvadesetak godina

uspjeli smo naše proizvode koje uvozimo i distribuiramo plasirati u gotovo svim relevantnijim prodavaonicama auto-dijelova, na mnogim benzinskim postajama i velikim trgovačkim lancima. Tako i individualni kupci na policama velikih trgovačkih lanaca mogu naći opisane proizvode i za svoja vozila osigurati najkvalitetnija ulja i maziva. Veseli nas što smo i dobavljači velikih proizvodnih i trgovačkih tvrtki kao što su GP Krk, Miteh, d.o.o, Adella transporti, d.o.o, Cesta Rijeka, d.o.o. te

mnogi drugi.

Posebno mjesto u našoj poslovnoj politici ima Autotrans, kao jedan od naših najstarijih i najvažnijih kupaca. Osim toga Autotrans, kao jedan od najvećih i vodećih prijevoznika putnika u Hrvatskoj, za nas je praktički jedan od najvažnijih poslovnih partnera. Taj odnos obostrano razvijamo već dvadeset godina i svakako je odnos s Autoransom izuzetno važan za ukupno dosadašnje poslovanje naše tvrtke, ali je isto tako važan temeljni kamen i budućih odnosa

i poslovanja Salonašpeda. Koliko su nam važni odnosi s Autotransom najbolje pokazuje podatak da se naše skladište domaće robe nalazi unutar poslovno-servisnog prostora Autotransa na Škurinjama u Rijeci. To je znak i međusobnog povjerenja i spoznaje vodećih ljudi Autotransa i Salonašpeda da se samo uzajamnim povjerenjem i korektnim odnosima mogu graditi poslovni odnosi na duge staze.

Marijan Lopac

O linijskom prijevozu

AUTOBUSNI LINIJSKI PRIJEVOZ PUTNIKA NA PODRUČJU GORSKOG KOTARA

Autotrans Rijeka dugi se niz godina bavi autobusnim linijskim prijevozom putnika. Povezuje gradove, općinska središta i naselja na području Gorskog kotara. Kontinuirani pad broja stanovnika Gorskog kotara, uz ostale razloge, uvjetovao je smanjenje broja korisnika autobusnog linijskog prijevoza, što je dovelo do umanjenih prihoda iz ovog osnova.

S ovom problematikom, jedinice lokalne samouprave na području Gorskog kotara upoznale su i Upravni odjel za pomorstvo, promet i veze Primorsko-goranske županije.

Uvažavajući potrebu funkcioniranja linijskog prijevoza putnika na području Gorskog kotara i objektivne probleme prijevoznika, od 2004. g. iz proračuna PGŽ svake godine jedinice lokalne samouprave dobivaju namjenska sredstva za subvencioniranje županijskog linijskog prijevoza. Tako je i Autotrans, temeljem sklopljenih ugovora s gradovima i općinama, ostvarivao subvencije za održavanje navedenog linijskog prijevoza.

Na sastanku predstavnika gradova i općina Gorskog kotara, Autotransa i predstavnika Upravnog

odjela za pomorstvo, promet i veze PGŽ, g. Gerharda Lempla, održanom 20. rujna o. g. u Delnicama, razmatrano je dosadašnje funkcioniranje županijskog prijevoza. Pored korisnih informacija od strane predstavnika gradova i općina, Autotrans je upozorio na rast troškova održavanja prijevoza, koji ne prati i rast iznosa subvencija Autotransu utvrđen 2008. Stoga je u zaključku s ovog skupa, predloženo osnivanje Radnog povjerenstva za permanentno praćenje spomenute problematike i eventualne revizije mreže županijskih i lokalnih linija na po-

dručju Gorskog kotara.

Predstoji nam ugovaranje subvencija za 2012. g. s lokalnim jedinicama samouprave. Traženi iznosi subvencija bit će određeni prema županijskim i lokalnim linijama koje će Autotrans održavati u 2012. godini na ovom području. Subvencije će se izdvajati iz sredstava proračuna gradova i općina Gorskog kotara i sredstava Primorsko-goranske županije, namijenjenih jedinicama lokalne samouprave za održavanje županijskog linijskog prijevoza.

Danilo Bajok



PRIJEVOZ NA OTOCIMA

Autotrans je najveći hrvatski otočni autobusni prijevoznik. Što isključivo, što pretežito, Autotrans obavlja funkciju javnog cestovnog prijevoza na otocima Krku, Cresu, Lošinju, Rabu, Pagu, Braču, Korčuli i na poluotoku Pelješcu, gdje su zastupljeni svi oblici otočnog prijevoza. Na spomenutim otocima stalno živi više od 70 posto ukupnog hrvatskog otočnog stanovništva. Otočni prijevoz oduvijek je bila jedna od prepoznatljivih specifičnosti u mreži djelatnosti Autotransa. Na tim otocima organizirane su poslovne jedinice i to PJ Krk, PJ Cres, koja djeluje na području Cresa i Lošinja, PJ Brač, te PJ Korčula, koja djeluje na otoku Korčuli i na poluotoku Pelješcu. Na Rabu i Pagu djeluju organizacijske jedinice u sastavu veće Poslovne jedinice Novi Vinodolski.

Ukupno uzevši, na svim spomenutim otocima na kojima naš sustav održava prijevoznu djelatnost, raspoređeno je 71 autobusa što čini oko 30 posto ukupnog voznog par-

ka ili gotovo trećinu tvrtke. U otočnim poslovnim jedinicama i na otocima radi 139 zaposlenih radnika, odnosno 21 posto svih zaposlenih u matičnoj tvrtki. Važno je spomenuti i to da je djelatnost autobusnog prijevoza na našim otocima kontinuirano u okvirima pozitivnih profitnih stopa, te da se od djelatnosti cestovnog prijevoza na otocima ostvaruje između 25 i 30 posto sveukupnog prihoda tvrtke. Svi ovi pokazatelji naše otoke čine važnim segmentom poslovanja Autotransa.

Otočni prijevoz zanimljiv je i po tome što je otok prirodno i geografski zaokružena mikrocjelina u kojoj su u minijaturi zastupljeni svi segmenti života kao na kopnu. Otok je sam po sebi, po svojoj prirodi poput broda, autonoman i sposoban za samoodržanje i vlastitu reprodukciju. Koliko god mreža pomorskih putova bila bogata, uvijek postoji onaj jedan dulji interval kada se svakodnevne veze otoka s kopnom prekidaju, pa dolazi do izražaja vje-

ština življenja u vlastitim okvirima. Za teških zimskih prilika, taj interval izoliranosti zna se produljiti i na nekoliko dana. Tada je otok prepušten sam sebi i dovjetljivosti i vještini vlastitih žitelja, bodula, otočana. Nešto od toga autonomnog duha kojim je prožet svaki pravi otok i otočanin, postoji i u djelovanju naših poslovnih jedinica koje su, svaka posebice i sve zajedno, veoma autonomne i navikle djelovati u samostalnim okvirima. Moguće je da je ta usmjerenost na samoga sebe i svijest o tome da se u onome kritičnom trenutku najviše možeš i moraš moći osloniti na vlastitu mudrost i snagu, pridonijela visokoj profitabilnosti svih naših otočnih poslovnih jedinica. O tome uvijek možemo razmišljati na ovaj ili onaj način. Međutim, ono što je sasvim sigurno pridonijelo podizanju prihoda i sveukupne kvalitete autobusnog prijevoza na otocima, jest sustavna državna politika koja se već jedanaest godina, putem provedbe Zakona o otocima,

brine o održivom razvitku unutar otočnog cestovnog prijevoza.

Hrvatska država je praktički dosta davno, odmah nakon Domovinskog rata, prepoznala kapitalnu vrijednost hrvatskih otoka. Tada je Sabor donio Nacionalni program razvoja hrvatskih otoka, a potom 1999. Zakon o otocima, koji se primjenjuje od 2000. godine. Vodeći ljudi nadležnog Ministarstva, odnosno Uprave za otoke, prepoznali su najveće probleme koji muče otočni živalj i definirali to kao promet i komunalnu infrastrukturu, a naročito vodoopskrbu i prijevoz. U tom smislu i na tragu provedbe odredbi Zakona o otocima započela je kontinuirana suradnja i ugovorni odnos između Uprave za otoke Ministarstva mora, prometa i infrastrukture, odnosno njegovih pravnih prethodnika i našeg Autotransa. Zahvaljujući dosljednoj provedbi Zakona, na svim našim otocima pravo na besplatan unutarotočki i brodski prijevoz imaju svi učenici osnov-





nih i srednjih škola, svi studenti, svi umirovljenici bez obzira na godine starosti, te sve osobe starije od 65 godina, neovisno o tome jesu li ili nisu umirovljenici. Na otocima na kojima Autotrans održava javni autobusni unutarotočki prijevoz, time gotovo 30.000 korisnika ima pravo na ovu subvenciju koja je u ogromnoj mjeri olakšala život svakom

otočkom žitelju, a osobito učenicima i studentima. Sredstva državne subvencije čine oko trećinu prihoda naših otočnih poslovnih jedinica, odnosno oko 10 posto prihoda čitavoga Autotransa. Doduše, Autotrans bi značajan dio tih sredstava ostvario i izravno, naplatom od korisnika usluga, ali ne možemo zanemariti pozitivan učinak ove državne poli-

tike koja je u velikoj mjeri pomogla revitalizaciji naših otoka. Također, zahvaljujući stabilnom i kontinuiranom prihodu na kojega možemo računati temeljem ugovornog odnosa s Ministarstvom mora, možemo vjerodostojno planirati naše korake u budućnosti. Isto tako želimo reći i to da najveći dio sredstava subvencije ulažemo u razvoj djelatnosti na otocima i to u tri segmenta: stalno poboljšanje i unaprjeđenje mreže linija koja je danas značajno bogatija nego ranije, zatim u kontinuirano obnavljanje voznog parka koji je na našim otocima vrlo kvalitetan i reprezentativan, te, konačno, u stvaranje suvremene servisne mreže koja će biti sposobna održavati taj kvalitetni vozni park, ali i pružati usluge trećim osobama. Tako smo na tragu te politike izgradili najsuvremeniji servis i garažu na otoku Korčuli, a isto nas uskoro čeka na Braču i Cresu.

Kroz provedbu Zakona o otocima s vremenom se razvio vrlo kvalitetan partnerski odnos između Uprave za otoke i Autotransa kojega je uvijek krasilo visoko uzajamno poštovanje i razumijevanje. Zahva-

ljujući tome aktivno smo se uključili i u pregovarački proces između Republike Hrvatske i Europske unije, te možemo reći da će se proaktivna državna politika brige za život na otocima nastaviti i u budućnosti. Na tragu tog uzajamnog razumijevanja prihvatili smo revidiranu politiku subvencioniranja u uvjetima gospodarske krize i recesije, a značajno smanjenje sredstava subvencije nadoknađujemo mjerama štednje i racionalizacije, pri čemu ne umanjujemo standard korisnika i otočana u cjelini.

Ono za što se nismo izborili u dijalogu s državom jest pravo na status otočne pravne osobe naših poslovnih jedinica na trajektima Jadrolinije. Smatramo da je za to moglo biti malo više razumijevanja, jer naše otočne poslovne jedinice čine isključivo otočani, a i ljudi koje naši autobusi prevoze na linijama također su uglavnom otočani. U održavanje mreže linija koje naše otoke izravno povezuju s regionalnim centrima, Zagrebom i inozemstvom, na prijevoze trajektom trošimo više od 3,5 milijuna kuna godišnje, bez prava na otočne povlastice. Pošto se s druge strane subvencioniraju svi putnici na brzobrodskim prugama, neovisno o tome jesu li domicilni otočani ili stranci, ta nam se politika čini nelogičnom. Stoga vjerujemo da će se oko tih pitanja aktivan dijalog nastaviti i ubuduće.

I za kraj bismo rekli da je tržište posljednjih godina afirmiralo pojam branda, odnosno robne marke. Tako čujemo za različite „brandove“ kojima se diči uspješan marketing i gospodarstvo u cjelini. Naša tvrtka ima više dokazanih „brandova“, a svakako je jedan od glavnih i otočni brand, te možemo reći da je Autotrans u svakom slučaju vodeći otočni prijevoznik i da ima itekakvog prostora za uzajamno djelovanje ili sinergizam dviju dokazanih kvaliteta, one otočke ili bodulske, i one autotransovske. U tome se krije prava tajna dobrih poslovnih rezultata na našim otocima.



CITY BUS CRIKVENICA

Potpisom ugovora o koncesioniranju prijevoza između Grada Crikvenice i Autotransa preuzeli smo obvezu organiziranja gradskog prijevoza na području grada Crikvenice u trajanju od pet godina. Grad će, temeljem ugovora, subvencionirati prijevoz u iznosu od 370.000,00 kuna godišnje.






Time je nastavljen niz naše dugogodišnje uspješne prisutnosti na području Crikvenice i Novog Vinodolskog, kao prijevoznika i organizatora turističkih putovanja.

Projekt „City bus“-a započeo je 19. rujna 2011. zimskim redom vožnje na tri linije; plava u pravcu Dramlja i Jadranova, žuta prema Selcu i zelena linija Crikvenica – Gornji kraj. Ovaj će red vožnje trajati sve do 15. svibnja 2012. kada se očekuje intenzivniji promet, pa će se utvrditi ljetni red vožnje prilagođen domaćim putnicima, ali i turistima koji tijekom ljetne sezone borave na području crikveničke rivijere.

Do sada se za javni prijevoz u Crikvenici brinulo Gradsko komunalno društvo „Murvica“ čiji je pilot-projekt poslužio svrsi, a želja je crikveničkih vlasti bila da ovaj važan segment gradskog života daju u profesionalne ruke. Iskustva gradskog prijevoza Autotransa je stekao u Istri, na otocima i u Opatiji, a da je to doista tako, potvrđuje činjenica da smo za potrebe održavanja prijevoza na crikveničkom području nabavili novi autobus.

Vrlo udoban, klimatiziran minibus sa 19 sjedala, svojim karakteristikama odgovara upravo ovoj vrsti prijevoza i, kao što smo imali prilike vidjeti, već su ga prihvatili korisnici naših usluga u Crikvenici.

Za prezentaciju našeg vozila kao i samog projekta City busa odlično je poslužio Europski tjedan mobilnosti – alternativna mobilnost – koji se održao od 16. do 22. rujna 2011. i u Crikvenici je obilježen raznim aktivnostima poput edukacije djece o alternativnim načinima prijevoza (biciklistička utrka, vožnja na rolama), šetnje do Glavne gradske


plaže, eko-akcija uređenja okoliša osnovnih škola i vrtića-prikupljanje otpada, likovne radionice, promocije nordijskog hodanja, predavanja policijskih službenika o pravilima ponašanja u prometu. U četvrtak, 22. rujna obilježen je dan bez automobila, promet je bio zatvoren duž Strossmayerovog šetališta, a cilj ove akcije bila je promocija što manjeg korištenja osobnog automobila u centrima gradova. Gradonačelnik Crikvenice, g. Damir Rukavina sa suradnicima, i predstavnici Autotransa, predstavili su projekt javnog gradskog prijevoza koji je toga dana na svim linijama City busa bio besplatan.

Bilo je ugodno provesti se ulicama Crikvenice, Dramlja do Jadranova u ovo iznimno toplo rujansko vrijeme i poslušati komentare putnika, uglavnom penzionera, uz učenike, najvjernijih korisnika naših usluga. Upravo u vrijeme odlaska na tržnicu, u minibus koji još miriše po novom, ulazili su sa smiješkom nakon što im je vozač Dean Kalaminec rekao da se danas karta ne plaća. Impresije naših putnika mogu se prepoznati iz ovih rečenica: „Divota, to nam je trebalo... Jako pametna stvar za nas... Koristim autobus više puta u tjednu... jako sam zadovoljna...“ i niz drugih pohvala koje smo toga dana čuli za vrijeme i nakon vožnje plavom linijom City busa.

Svoje oduševljenje nisu krili ni cijenama karata koje su zaista prihvatljive, pojedinačna karta 8,00 kuna, karnet od deset karata 60,00 i dnevna karta 20,00 kuna. Moguće je nabaviti i mjesečnu kartu za 150,00 kuna, što ovu vrstu prijevoza čini iznimno vrijednom u vrijeme kada je potrebno dobro razmisliti o svakoj potrošenoj kuni.

Ako je suditi po izjavi naše putnice da joj je City bus olakšao život, vjerujemo da će ova suradnja Grada Crikvenice i Autotransa imati sigurnu budućnost i biti poticaj novim sličnim projektima.

Gordana Grujević



Sezona koja traje cijelu godinu

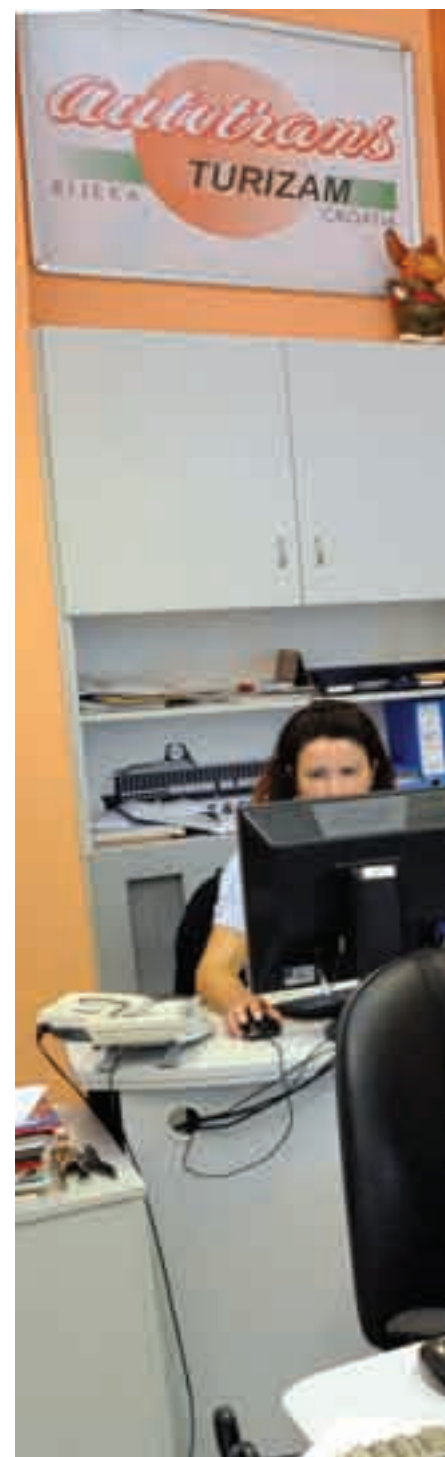
Turistička agencija Autotransa u svom poslovanju bilježi ove 2011. godine dobre rezultate s obzirom na krizu koju svi proživljavamo. Naročito su dobri rezultati u receptivnom dijelu poslovanja Turističke agencije.

Upravo u inozemnom dijelu turističkih noćenja ostvaren je rast od 49% u odnosu na prošlu godinu. Rad turističkih agencija mijenja se s obzirom na moderne tehnologije i komunikacijske mogućnosti. Inozemne agencije danas uglavnom direktno sklapaju poslove s hotelima, posrednici koji su nekada živjeli samo od provizije nestaju s tržišta kao nepotrebni trošak, a turističke agencije koje imaju specifičnu ponudu – a među njih svakako spada i Turistička

agencija Autotransa – bilježe rast. Rast broja noćenja ostvaren je najvećim dijelom na turama u Hrvatskoj i susjednim zemljama. Riječ je uglavnom o grupama iz Njemačke, Estonije, Litve i Latvije, te Portugala i Mađarske, a prošlogodišnji nastup Autotransa na turističkom sajmu u Dalianu u Kini rezultirao je posjetima grupa iz najudaljenijih destinacija – iz Koreje. Samo iz Koreje došlo je do početka listopada 16 grupa, svaka s oko 30 osoba. Riječ je o gostima koji zahtijevaju hotele s najmanje 4 zvjezdice, a u autobusima se u pravilu voze po jedna osoba na dva sjedala kako bi bili što odmorniji za naporne ture i obilaskе na kojima inzistiraju. Ovi gosti preferiraju restorane u kojima se nudi prehrana prilagođena gostima bolje platežne moći.

Za Turističku agenciju Autotransa sezona ne završava ni koncem kolovoza ni u rujnu, jer se već naveliko organiziraju i maturalni izleti i obavlja se rezervacija za skijanje. Kod maturalnih putovanja prevladava interes za putovanja u Španjolsku, Češku i Grčku, a u pripremi je i poseban katalog za škole za narednu sezonu.

Tako je koncem kolovoza ove godine objavljen zimski katalog za sezonu 2011/2012. Prodaja ide jako dobro i porast je skoro 50% u odnosu na isto razdoblje prošle godine. Biking za skijanje ove je godine znatno bolji u odnosu na prošlu godinu jer su školski praznici pomaknuti i ne padaju u najskupljim terminima za skijanje pa i to pridonosi i povećanom interesu i znatno boljem bukingu



nego prošle godine u ovo vrijeme.

Suradnja s norveškom rukometnom reprezentacijom i ove je godine dovela na pripreme u Hrvatsku juniorsku reprezentaciju Norveške i niz omladinskih pogodna koji su boravili pretežno u Istri i



Snimio: Silvano Ježina

na Kvarneru.

Ova je 2011. zapamćena i po tome što je Autotrans kao veliki prijevoznik ušao u aranžmane s velikim turoperatorima koji dovode brojne goste avionima i onda u Hrvatskoj trebaju partnera koji obavlja niz poslova – prijevoz do

hotela, ali i organizira izlete po Hrvatskoj ili u susjedne zemlje. U ovoj vrsti poslova promet je porastao gotovo za 50% u odnosu na prošlu godinu.

Turistička agencija Autotransa znatno pridonosi i razvoju obiteljskog turizma na Kvarneru. Prodaja

apartmana i apartmanskog smještaja povećana je za preko 5% u odnosu na isto razdoblje prošle godine, a već su započele pripreme za 2012. godinu, pa je realno očekivati rast i naredne godine.

S ovakvim rezultatima poslovanja i povećanim prihodom, Tu-

ristička agencija Autoransa prestaje s poslovanjem koje možemo nazvati sezonskim i započinje eru cjelogodišnjeg poslovanja u kojem se ne razlikuje ljeto od jeseni ni proljeće od zime, što je posebno vidljivo u poslovnicama Krk, Pula i Crikvenica.

Iz rada sindikata i radničkog vijeća

IZBOR NOVOG RADNIČKOG VIJEĆA

Kao što je i najavljeno a sukladno Zakonu o radu, ove godine su provedeni izbori za Radničko vijeće Autotransa. Izbori se održavaju u ožujku mjesecu, na izborno razdoblje od tri godine. Izbori su održani 23. ožujka 2011. Za izbore je Sindikat radnika Autotransa predložio izbornu listu od sedam članova i sedam njihovih zamjenika.

U radničko vijeće su izabrani: Duško Kulaš, Davor Benić, Eduard Štok, Ivo Brajković, Mate Dušić, Nataša Grlaš, Sanja Matešić.

Na prvom sjednici novoizabranog radničkog vijeća održanoj 06.04.2011., za predsjednika je izabran Duško Kulaš, a za zamjenika Nataša Grlaš.

RAD U PRETHODNOM RAZDOBLJU

U odnosu na stari saziv Radničkog vijeća, novi saziv vijeća osvježen je s pet novih članova i od njih se očekuje da će opravdati povjerenje koje su im dali zaposlenici Autotransa. Od početka svoga mandata, novo Radničko vijeće dosad je održalo ukupno šest sjednica.

Očekuje se od Radničkog vijeća da uspostavi dobar odnos i suradnju sa sindikalnom organizacijom, kako bi zajednički radili na još boljoj zaštiti radnika. Kako su članovi Radničkog vijeća ujedno i članovi većinskog sindikata ta je suradnja dobra, te se zajednički rješavaju problemi. Tako je bilo i kod zadnjeg kolektivnog ugovora kad se pokrenula inicijativa da se izjednači vrijednost boda za sve vozače, bez obzira na to u kojoj poslovnoj jedinici rade: uspelo se u svima jedinicama, osim u PJ Ogulin i PJ Gospić. Taj problem će se pokušati riješiti ove godine kod pregovora za novi kolektivni ugovor. Kao i prijašnjih godina, teme kojima se bavi ovo vijeće su, ponajprije, primjena Zakona o radu, primjena pravilnika o radu i primjena kolektivnog ugovora. Tako možemo spomenuti da je na osnovu žalbe vozača Radničkom vijeću u jednoj poslovnoj jedinici uočena pogrešna primjena pravilnika u dijelu obračuna plaća, što je odmah ispravljeno. S obzirom na postojeću ekonomsku situaciju koja nas okružuje puno se radi na zaštiti radnika od njihova proglašenja tehnološkim viškom. Zahvaljujući inzistiranju Radničkog vijeća, u posljednjih nekoliko godina s radnicima koji su stekli uvjete za prijevremenu mirovinu, a nisu više neophodni Autotransu, obavljani su razgovori i oni su prihvatili odlazak u mirovinu prije proglašenja tehnološkim viškom. Kod izmjena i dopuna Pravilnika o radu Radničko vijeće je uvijek konzultirano i prihvaćeni su svi njegovi prijedlozi i sugestije.

Također, kod problema isplate deviznih dnevnic, Vijeće je zauzelo stav da se dnevnic vrate na iznose koji su vrijedili prije odluke o smanjenju. U daljnjim razgovorima s upravom, to je i postignuto.

PREDSTOJEĆE AKTIVNOSTI

S obzirom na tešku situaciju na tržištu prijevoza putnika, nesređene odnose među prijevoznicima, na ekonomsku krizu, sivo tržište, sporo ili nikakvo djelovanje državnih službi, itd. ovo će vijeće morati uložiti puno truda kako bi sačuvalo radnike od proglašenja tehnološkim viškom, jer smatramo da je bolje bilo kakvo radno mjesto nego ostati bez posla.

Uskoro nas očekuju pregovori s poslodavcem o novom kolektivnom ugovoru, gdje moramo pomoći sindikatu da se napravi novi ugovor koji će obadrije strane, i poslodavac i radnici, moći ostvariti. Nadamo se da će se nastaviti korektan odnos između Radničkog vijeća i poslodavca, u interesu svih zaposlenih u Autotransu.

DUŠKO KULAŠ

SINDIKAT RADNIKA AUTOTRANS

RAD SINDIKATA 2010./2011

POTPISAN KOLEKTIVNI UGOVOR

Krajem 2010. godine potpisan je kolektivni ugovor između Uprave Autotransa i Sindikata s rokom trajanja od godinu dana. Jedna od novina koja se primjenjuje ove godine jest izračun plaća za vozače autobusa, koji je koeficijent (2,4) i vrijednost boda (1,00) jednak je za sve vozače autobusa, osim za vozače poslovnih jedinica Ogulin i Gospić.

S obzirom na ekonomsku situaciju i krizu u društvu, možemo biti zadovoljni što uspijevamo svake godine dogovoriti produženje kolektivnog ugovora te primjenu svih njegovih odredbi.

IZLET NA BRAČ

Kao i svake godine Sindikat Autotransa organizirao je druženje svojih članova, ovaj puta na otoku Braču. Bio je to dvodnevni izlet, što se je pokazalo vrlo uspješnim, jer se odazvalo oko 190 članova. Na izlet su bili pozvani i članovi sindikata APP Požega. U organizaciji su pomogli i članovi sindikalne organizacije iz poslovne jedinice Brač. Nakon izleta nije bilo gotovo nikakve negativne primjedbe, što nam daje obavezu da i sljedeće godine također osmislimo takvo druženje, negdje u ožujku ili travnju mjesecu.

IZBOR NOVOG PREDSJEDNIKA

Nakon višegodišnjeg rada u sindikatu, a posljednjih šest godina



Maša, Ivana, Ljiljana, Dunja i Svetlana na Vidovoj gori na Braču



Park prirode Sutivan na Braču

i na mjestu predsjednika organizacije, u svibnju mjesecu gosp. Romano Pužar odstupio je s dužnosti predsjednika zbog odlaska u mirovinu. Kao dugogodišnji vozač, od početka svoga rada aktivno je sudjelovao u radu sindikata, najprije da istakne probleme vozača, a kasnije da pridonese zaštiti svih zaposlenika Autotransa. Nakon njegova odlaska bilo je nužno pronaći zamjenu. Tako je 13. svibnja 2011. na skupštini Sindikata radnika Autotransa, Izvršno vijeće popunjeno

s dva nova člana, a to su Eduard Štok, vozač Voznog parka Rijeka i Silvio Milotić, vozač Poslovne jedinice Istra, umjesto Romana Pužara i Krešimira Bana (koji je postao rukovoditelj poslovne jedinice Gospić). Zajedno sa članovima Ivankom Đermadi (tajnica sindikata), Milanom Pavelićem i Davorom Benićem, na svojoj prvoj sjednici izabrali su Eduarda Štoka za predsjednika i Davora Benića za dopredsjednika.

PREGOVORI ZA NOVI KOLEKTIVNI UGOVOR

Kako krajem godine ističe kolektivni ugovor uskoro trebaju početi pregovori za novi ugovor. Nadamo se da će sindikat, sa svojim pregovaračkim timom, uspjeti zadržati sva stečena prava, te neka i poboljšati. Prije svega treba se potruditi da ne bude tehnološkog viška, a ako ga bude, da to bude riješeno na zadovoljavajući način i za radnika i za Autotrans.

HUMANITARNA AKCIJA

Između ostaloga, zadatak je sindikata pomoći svojim

članovima u nevolji, pa je zajedno s Radničkim vijećem, organizirao akciju za prikupljanje financijskih sredstava Antoniju Vukoviću koja su mu bila potrebna za kupovinu invalidskih kolica i kombi vozila za svoja dva bolesna sina. Odaziv je bio iznad očekivanja: više od 90 posto radnika. Ovu priliku koristimo zahvaliti se svim zaposlenicima koji su se odazvali i pokazali da je Autotransovo srce veliko u svim situacijama.

Duško Kulaš

Zaštita na radu

„Osnovna svrha zaštite na radu je unapređivanje sigurnosti i zdravlja radnika na radu, sprečavanje ozljeda na radu i profesionalnih bolesti, drugih bolesti u svezi s radom te zaštita radnog okoliša. Posebna zaštita propisana je radi zaštite mladeži, zaštite žena od rizika koji bi mogli ugroziti ostvarivanje materinstva, zaštita osoba s invaliditetom i profesionalno oboljelih, te starijih radnika od daljeg oštećenja zdravlja i očuvanja radne sposobnosti.“

Zakon o zaštiti na radu utvrđuje subjekte (radnici, poslodavci i Vada RH), njihova prava, obveze i odgovornosti glede provedbe zaštite na radu, te nadzor nad primjenom odredaba Zakona.

Prava, obveze i odgovornosti iz područja zaštite na radu regulirana su, osim u Zakonu o zaštiti na radu, i u drugim propisima radnog zakonodavstva, mirovinskog osiguranja, zdravstvenog osiguranja i zdravstvene zaštite, tehničkim i drugim propisima kojima se štiti sigurnost i zdravlje osoba na radu i drugih osoba, te kolektivnim ugovorima.

Zaštiti na radu u Autotransu poklanja se izuzetna pažnja. Prije svega, potrebno je naglasiti da se svi novozaposleni radnici prije zasnivanja radnog odnosa upućuju na zdravstvene preglede. Također, svi radnici se za rad (za poslove na koje su raspoređeni) osposobljavaju na siguran način, a za vrijeme osposobljavanja rade pod nadzorom neposrednog rukovoditelja (ovlaštenika), ili osobe koja je osposobljena za siguran rad i koja poznaje sve moguće opasnosti



svakog radnog mjesta. Nakon završenog procesa osposobljavanja za rad na siguran način, ocjenjuje se praktična osposobljenost, te se utvrđuje je li radnik savladao vještine praktičnog rada. U slučaju da je radnik zadovoljio na teorijskom i praktičnom dijelu osposobljavanja za rad na siguran način, izdaje mu se konačni dokaz o osposobljenosti, tj. „Zapisnik o ocjeni praktične osposobljenosti za rad na siguran način“, koji potpisuju stručnjak zaštite na radu, neposredni rukovoditelj (ovlaštenik) i radnik.

Osim navedenog, novozaposleni radnici prolaze i osposobljavanje iz područja zaštite od požara, koje se provodi sukladno propisima iz područja zaštite od požara.

Rukovoditelji organizacijskih jedinica kao i neposredni rukovo-

ditelji (ovlaštenici), educirani su i osposobljeni za obavljanje zadataka ovlaštenika, sukladno Pravilniku o programu, sadržaju i načinu provjere znanja poslodavaca ili njihovih ovlaštenika iz područja zaštite na radu.

U suradnji sa specijalističkim ordinacijama medicine rada, određeni broj radnika po organizacijskim jedinicama osposobljen je za pružanje prve pomoći za slučaj ozljede na radu ili izvanredne bolesti.

Broj ozljeda na radu u stalnom je padu. Prema podacima iz Godišnje prijave o ozljedama na radu, stanje je sljedeće:

2005. g. bilo je 16 ozljeda,
2006. g. bilo je 12 ozljeda
2007. g. bilo je 12 ozljeda
2008. g. bilo je 9 ozljeda

2009. g. bilo je 9 ozljeda

2010. g. bilo je 5 ozljeda

U navedene ozljede uključene su i ozljede koje su se dogodile na putu od stana do radnog mjesta i nazad, kao i ozljede koje se odnose na protupravni fizički napad na vozače od strane trećih osoba. Provede se, također, odredbe Zakona o zaštiti nepušača, zabrani uzimanja alkohola i drugih sredstava ovisnosti.

Autotrans provodi sve obveze koje proizlaze iz Zakona o zaštiti na radu i podzakonskih propisa, kao što je: procjenjivanje opasnosti i rizika za zdravlje i sigurnost radnika, ispitivanje radnog okoliša te strojeva i uređaja s povećanim opasnostima, korištenje sredstava rada i osobnih zaštitnih sredstava te radni postupci, zaštita od požara, obavješćivanje o zaštiti zdravlja i sigurnosti na radu, uređivanje i provedba zaštite na radu i dr.

Provodi se savjetovanje i sudjelovanje radnika o svim pitanjima koja se odnose na sigurnost i zdravlje na radu.

Odbor za zaštitu na radu sastaje se i raspravlja o stanju zaštite na radu i planira mjere za poboljšanje tog stanja.

Takav zajednički pristup svih sudionika u organizaciji rada i izvođenju radnog procesa te u poduzimanju preventivnih mjera, osigurava maksimalni stupanj zaštite sigurnosti i zdravlja radnika. Investicije koje se ulažu u objekte i sredstva rada svakako utječu na sigurnije radno okruženje i kvalitetu rada u našim servisnim centrima.

Uspješna prodaja guma

Krajem travnja ove godine Autotrans je izvršio pripajanje svoje tvrtke kćeri Autotrans Commerce koji sada organizacijski djeluje kao Sektor trgovine. Taj potez pokazao se kao mudra poslovna odluka. Naime, unatoč krizi koja je posljednje dvije godine svom silom pritisnula sve koji posluju na našem, hrvatskom tržištu, ali i znatno šire - na europskom i svjetskom tržištu - poslovanje ovog Sektora Autotransa u 2011. godini dalo je vrlo dobre rezultate.

Godišnji plan uvoza je 8 do 10 (high cube - HC) kontejnera. Višegodišnje iskustvo pokazuje da oko 60% uvezenih guma trošimo u našem sustavu i na taj način štedimo dobar dio sredstava koja bi inače morali platiti posrednicima u trgovanju.

Preostalih 40% odnosi se na prodaju trećim licima, pretežno tvrtkama koje nisu u našem sustavu. Od toga dijela većina se guma odnosi na kamionski program, na gume za prikolice i poluprikolice, te za strojeve koji rade u otežanim uvjetima rada.

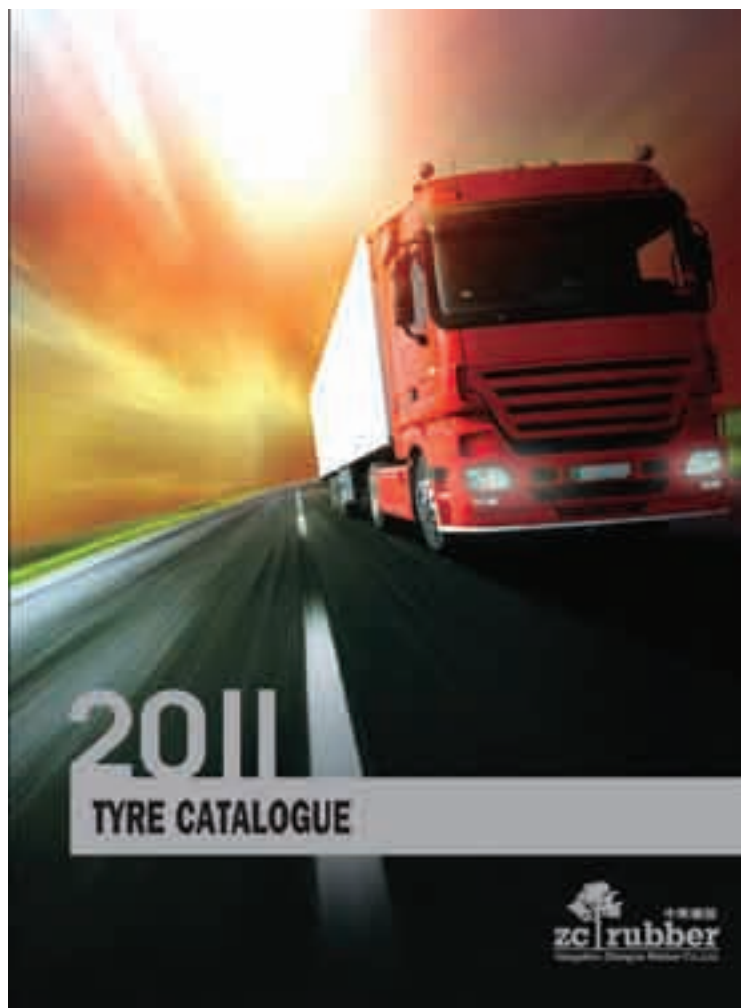
Treba naglasiti da je u recesivskim vremenima ovaj, kolokvi-

jalno zvani, kamionski program zbog znatno smanjenog prometa trgovačke robe i najjače pogođen krizom. Stoga se prošlogodišnja razina prodaje kamionskih guma u ovoj 2011. doista može smatrati uspjehom.

Naša želja je i dalje širiti asortiman guma i paletu proizvoda prilagođavati kupcima te ojačati suradnju s velikim kineskim proizvođačem guma ZC RUBBER Co., Ltd. Autotrans je generalni zastupnik ovog sve propulzivnijeg proizvođača guma na hrvatskom tržištu. Uspješnijem poslovanju pridonijet će i preseljenje u vlastito veleprodajno skladište čiji je optimalni kapacitet 4 – 6 kontejnera guma, koje se upravo ovih dana renovira i adaptira za ove poslove.

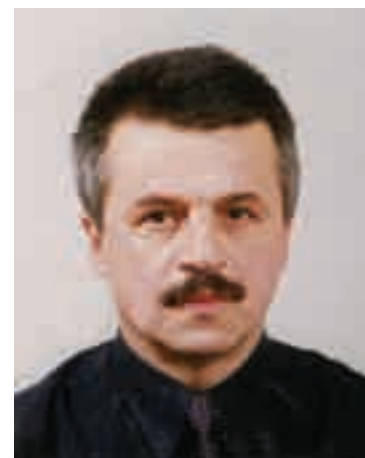
Dakako, treba naglasiti da su se naši kupci ustalili, da su zadovoljni omjerom cijene i kvalitete guma koje nabavljamo i to daje određenu garanciju da ćemo i u 2012. godini ostvariti rezultate koji će biti na nivou ove godine, što je u uvjetima smanjenja prometa i pada tereta, te otežanog poslovanja mnogih tvrtki, solidan rezultat.

Mladen Vulić



Najstariji vozač Autotransa

ANTON PETRANOVIĆ



Kada se pripremate za susret i razgovor s najstarijim vozačem Autotransa onda sasvim normalno očekujete da predstoji susret s čovjekom u poodmaklim godinama koji, iz tkoga kakvog razloga, još radi. No, susret s g. Antonom PETRANOVIĆEM nije bio u skladu s takvim očekivanjima. Začuden pogled i pitanje – Vi ste najstariji šofer u Autotransu?

Odgovor što je uz smiješak usli-

jedio, i očito već izvježban odgovor, pojasnio je mnogo toga. „Da, da, jesam ja najstariji šofer u Autotransu, ali po stažu – odgovorio je. Radim od svoje 17 godine, a to je bilo 1969. i to u Autotransu. Počeo sam u garaži, a od 1978. vozim autobuse na svim linijama Autotransa.“

Anton Petranović rođen je u Rijeci i odmah nakon završetka školovanja zaposlio se u Autotransu gdje i danas radi, pune 42 godine. Oženjen je i otac jednog djeteta. Sin

je pomorac i nije krenuo očevim stopama kao što je Anton slijedio svoga oca, koji je također bio šofer u Autotransu. Pokojna sestra godinama je radila na šalterima na Žabici, pa je obitelj Petranović duboko i trajno vezana s Autotransom. Supruga se često zna našaliti kada je pitaju gdje joj je muž. Ne čekajući bilo kakav dodatak tom pitanju ona odgovara da je muž u Hamburgu, a sin u Jokohami, slikovito ilustrirajući oba teška zanimanja kojima se

bave suprug i sin.

Na pitanje koliko je kilometara do sada odvezio Anton je na brzinu izračunao da će biti nešto preko osam milijuna kilometara, što i ne čudi jer često u paru vozi na dugim relacijama do Švicarske, Hamburga, Amsterdama, Španjolske, a ni ove tzv. kratke relacije ne štede kilometre. Toliko kilometara, a do sada ni jednog udesa – ni manjeg ni većeg. Nakon ove konstatacije jedino je preostalo složiti se – neka tako i ostane!

Putnici koji uživaju u vožnji ili je tek doživljavaju kao nužno zlo da bi od točke A došli do točke B, mogu se opustiti kad je Anton za volanom, jer uz sreću koja ga prati ovaj vozač je i vrlo pažljiv i odgovoran i za vožnju se priprema po svim pravilima struke.

Anton s nostalgijom i sjetom govori kako su nekad pojedine linije znali držati znatno duže – po pola godine i godinu dana, ponekad i duže. Vozili su po trojica, tako da je bilo mnogo komotnije i lakše nego danas, ali se stroga pravila odmora i vožnje itekako poštuju jer nisu u pitanju samo moguće kazne policije na nekoj od naših ili europskih cesta, već ono što je najvažnije – sigurnost putnika. U pravilu, u ekipi



Sa kolegama na hodočašću u Rimu



bila su dva iskusnija vozača, a treći, mlađi, polako je učio, otkrivao tajne zanata i privikavao se na odgovornost za živote i sigurnost putnika. Danas je mnogo više izvanrednih linija – od dnevnih vožnji za pojedine tvrtke na posao i s posla, preko maturlnih izleta do turističkih aranžmana koje ugovori Turistička agencija Autotransa, ili pak po narudžbi trećih.

Ali zato s radošću govori o novom, ovogodišnjem iskustvu – vožnji nekoliko grupa Korejaca koji su kao gosti boravili u Hrvatskoj. Anton je naprosto oduševljen Korejcima kao gostima. Uzimaju veće autobuse i po jedan putnik sjedi na dva sjedala, traže samo hotele s četiri i više zvjezdica, luksuzne i dobre restorane i Anton priželjkuje njihov ponovni dolazak jer su doi-

sta izvrsni gosti, pažljivi i darežljivi na rastanku.

Na pitanje kako to da je tako dugo ostao u Autotransu, Anton sa smiješkom odgovara da je imao nekoliko puta priliku mijenjati posao, ali da je uvijek dobro odvagao razloge za i protiv. Plaća koja jest u trenutku ponude nešto veća, ali u Autotransu plaća nikada nije kasnila, firma uredno plaća beneficirani staž (14 mjeseci za godinu dana!), dnevnice se i prije i danas dobivaju prije odlaska na put, a mnogi kolege iz drugih poduzeća znaju se potužiti da ne samo da ne dobiju dnevnice prije odlaska na put, nego često i mjesecima čekaju na isplatu putnih troškova. – Zadovoljan sam u Autotransu, a što drugo mogu reći nakon toliko godina – zaključuje Anton mirnoćom čovjeka koji

zna što hoće i koji zna cijeniti vrijednosti što mu ih pruža posao kojemu se predaje u potpunosti.

Od hobija, Anton najviše voli ribarenje s društvom. Barka, udica, mir, gušt ribarenja za svoju dušu, dva-tri prijatelja s kojima odlazi na ribarenje i kad ulove nešto ribe, pojedju je s obitelji ili prijateljima – to je ono što mu daje snage da ponovno sjedne za volan autobusa odmoran i spreman za put, kao da je za njim tek prvih milijun kilometara.

Iako je napunio preko 40 godina staža još nije odlučio hoće li u mirovinu ili će nastaviti raditi do pune starosne mirovine. Kriza u kojoj živimo i kriza koja potresa cijelu Europu i svijet, dodatno ga zabrinjavaju i jedino što bi želio jest to, da u mirovini može koliko-toliko normalno

živjeti s primanjima koja će sigurno biti znatno manja od sadašnjih.

Opisujući svoj posao Anton se – tek ovlaš – požalio kako je danas mnogo teže voziti, posebno noću, jer se u autobusu ne smije pušiti. Cigareta se nije odrekao, puši umjereno, iako mu je jasno da je pitanje vremena kada će morati prestati pušiti.

Lijep je to posao, komentira Anton, ali i stresan. Ljudi različito reaguju – i lijepo i ružno. Lijepo se pamti, ružno zaboravlja i opet počinje ispočetka. Jer svaka vožnja je posebna i nema rutine ni opuštanja. To je valjda garancija tolikih kilometara bez ikakve nezgode ili udesa. Neka tako i ostane – i Antonu i svima vozačima koji brinu o našoj udobnosti i sigurnosti.

Saša Markić

O izgradnji garažno-stambenog kompleksa u Barčićevoj i kolodvora na Žabici

U proteklih pet-šest godina Autotrans je na različite načine, s promjenjivim intenzitetom, uključen u izgradnju kompleksa novog kolodvora nedaleko od postojeće lokacije na Žabici, kao i u izgradnju garažnog i stambeno-poslovnog kompleksa u Barčićevoj ulici.

Još u ljeto 2005. godine potpisan je sporazum između Grada Rijeke, Rijeke prometa i Autotransa kojim se utvrđuje namjera izgradnje javne garaže na lokaciji u Barčićevoj ulici. Tim je Sporazumom utvrđeno da troškove izrade ideje, glavne i izvedbene dokumentacije zajednički snose Autotrans i Rijeke promet.

Skoro godinu i pol dana kasnije, Grad Rijeka i Autotrans sklapaju novi sporazum kojim se utvrđuje poslovni interes Grada Rijeke da izgradi javnu komunalnu garažu na lokaciji Zagrad 2 u Barčićevoj ulici, na nekretnini u vlasništvu Autotransa. Istim sporazumom utvrđuje se interes Autotransa da izgradi i stekne u vlasništvo dio građevine novog autobusnog kolodvora na lokaciji Zapadna Žabica, i to na način da Autotrans osnuje pravo građenja u korist Grada Rijeke na lokaciji Barčićeva, a Grad Rijeka osnuje

pravo građenja u korist Autotransa na lokaciji Zapadna Žabica.

Dva dana kasnije, Grad Rijeka i Rijeke promet potpisali su sporazum kojim se Grad Rijeka obvezuje, nakon što stekne pravo građenja od Autotransa na lokaciji Barčićeva, to pravo prenijeti na Rijeke promet radi izgradnje javne komunalne garaže.

U ljeto 2007. (15. lipnja) godine Grad Rijeka, Rijeke promet i Autotrans sporazumno utvrđuju način sudjelovanja u troškovima izrade projektne dokumentacije i u troškovima izgradnje javne garaže u Barčićevoj.

Godinu dana kasnije (6. lipnja

2008.), Grad Rijeka je objavio poziv za iskazivanje interesa za ulaganje i izgradnju poslovnih prostora u građevini autobusni terminal Zapadna Žabica. Autotrans je podnio prijavu iskazujući interes za lokaciju broj 3, što u naravi predstavlja poslovne prostore za zemaljski putnički terminal (prateći sadržaji autobusnog terminala cca 1000 m² plus komunikacije, te poslovni i trgovačko-uslužni sadržaji površine cca 7000 m² i prateće komunikacije.

U prosincu (4. prosinca 2008.) Rijeke promet i Autotrans sklapaju sporazum o sudjelovanju u troškovima demontaže garažnog kom-

pleksa Zabella u Barčićevoj, prema ponudi IGH poslovnica Rijeka, od studenog iste godine.

Početak siječnja (7. siječnja 2009.) Grad Rijeka dostavlja prijedlog Ugovora o osnivanju prava građenja Autotransu. U pregovorima se usklađuju stavovi i 4. ožujka 2010. Autotrans šalje usklađeni prijedlog ugovora Gradu Rijeci na očitovanje i potpis. Kako nema odgovora od Grada, Autotrans šalje požurnice 17. ožujka i 1. travnja 2010. godine u kojima moli za žurnost u rješavanju odnosno zaključivanje navedenog Ugovora, budući da su odavno prekoračeni svi rokovi iz ranijih dogovora i zaključenih sporazuma.

Sredinom 2010. godine (15. lipnja) Autotrans upućuje dopis Gradu Rijeci kojim izjavljuje da raskida Sporazum sklopljen s Gradom Rijekekom 2006. godine, te da povlači svoj prijedlog ugovora o pravu osnivanja građenja od 4. ožujka 2010. godine.

Mjesec dana kasnije (15. srpnja 2010.) Grad Rijeka dopisom obavještava Autotrans da Sporazumom iz 2006. godine nije određen nikakav rok za sklapanje ugovora o osnivanju prava građenja te da je jednostrani raskid tog Sporazuma od strane Autotransa naprosto ap-



surdan. U istom dopisu Grad Rijeka poziva na obostrano sporazumno uređenje međusobnih odnosa u skladu s odredbama Sporazuma iz 2006. godine, ali i o mogućem sporazumnom raskidu.

U jesen 2010. (27. listopada) Rijeka promet dostavlja Autotransu prijedlog reguliranja međusobnih odnosa za gradnju garažnog poslovno-stambenog kompleksa na lokaciji Barčićeva, u idealnim dijelovima. Autotrans nekoliko dana kasnije (3. studenog) odgovara kako izneseni prijedlog nije jedini način na koji se ti odnosi mogu riješiti, a problem se svodi na cijenu zemljišta. Rijeka promet i Grad Rijeka inzistiraju da se cijena odredi na temelju Odluke o građevinskom zemljištu koja vrijedi za poslovanje Grada Rijeke i društava u njihovu vlasništvu, a Autotrans predlaže da se cijena zemljišta utvrdi na temelju procjene sudskih vještaka.

Od tada do danas razmijenjen je niz dopisa između Grada Rijeke, Autotransa i Rijekaprometa o utvrđivanju cijene zemljišta i nedavno je (sredinom rujna 2011.) postignut dogovor o odabiru sudskog vještaka kojega će sve strane prihvatiti. Zajednički odabrani sudski vještak g. Zlatko Koščina, dipl. ing. građ. utvrdio je jediničnu cijenu od 516,00 eura po metru kvadratnom (3871,00 kuna) što za površinu od 2833 kvadratna metra iznosi gotovo 11 milijuna kuna. Najveći dio kupuje rijeka promet za izgradnju podzemne garaže (1595m²), a Grad Rijeka kupuje 268 metara kvadratnih za uređenje javnog trga. Preostali dio od 970 m² pripada Autotransu radi izgradnje nadzemnih objekata. Ukupno Rijekapromet i Grad Rijeka plaćaju za taj teren 961.308,00 eura ili cca 7,2 milijuna kuna.

Ono što je važno istaknuti nakon navođenja ovih suhoparnih činjenica o pregovorima i sklapanjima ugovora jest također vrlo važna činjenica da su se od 2005. godine, kada su počeli prvi pregovori i potpisani prvi sporazumi, uvjeti poslovanja bitno promijenili



i da je kriza zahvatila sve segmente poslovanja – kako privrednih gospodarskih subjekata kao što je Autotrans tako i samoga Grada Rijeke. No, ono što je važno i danas kao i prije nekoliko godina jest postojanje zajedničkog interesa da se izgradi garažni i stambeno-poslovni kompleks u Barčićevoj ulici, pri čemu utvrđivanje cijene zemljišta i ostalih međusobnih obveza ugovornih partnera predstavlja najnormalniji poslovni aranžman koji zahtijeva određeno vrijeme i pregovaranje.

Pozicija Autotransa je više nego jasna: zbog kretanja u Europi i ozbiljne krize koja potresa Hrvatsku, ali i šire okruženje u kojem Autotrans djeluje, mi ne smijemo ući u posao većeg rizika i dovesti u pitanje glavnu djelatnost – prijevoz putnika. Zaduženje koje smo planirali ne podnosi postojeće kamate, a uprava Autotransa npr. isto ne smije kreditno preopteretiti tvrtku i dovesti u pitanje normalno poslovanje glavne djelatnosti firme.

To su i glavni razlozi da se Autotrans povukao iz posla izgrad-

nje kolodvorskog kompleksa na Zapadnoj Žabici. Uza sve realnije ostvarenje početka gradnje ravnica pruge, postavlja se pitanje opravdanosti izgradnje ovako velikog autobusnog terminala na Zapadnoj Žabici, jer je trend smanjenja putnika u autobusnom prometu očit. Uz planirani veliki novi trgovački centar (još jedan na udaljenosti od svega nekoliko kilometara od postojećih!) autobusni terminal u ovom trenutku za Autotrans predstavlja preveliki zalogaj u koji nismo spremni ući pazeći na očuvanje likvidnosti firme, kako bismo nesmetano mogli obavljati osnovnu djelatnost. S druge strane, Grad Rijeka je u proljeće ove godine (24. ožujka 2011.) na sjednici Gradskog vijeća usvojio prijedlog gradonačelnika da se u izgradnju kolodvorskog kompleksa na Zapadnoj Žabici ide kroz model javno-privatnog partnerstva. Gradsko je vijeće ovlastilo gradonačelnika da pred Agencijom za javno-privatno partnerstvo pokrene postupak koji je propisan Zakonom o javno-privatnom partnerstvu za izgradnju kolodvor-

skog kompleksa u planiranim gabaritima.

Što se tiče izgradnje garaže i poslovno-stambenog kompleksa u Barčićevoj ulici sigurno je da je još jedna garaža u samom centru Rijeke itekako potrebna, i oko toga ne bi trebalo biti spora. No, što se tiče izgradnje poslovno-stambenog kompleksa valjalo bi preispitati tu odluku i odgoditi gradnju do boljih vremena jer je i interes za kupnju ili najam poslovnih prostora, pa i stanova bitno opao u uvjetima krize kojoj se ne nazire skori kraj.

Autotrans je uvjeren da će se unatoč ovako razvučenoj dinamici pregovora i početka izgradnje, oba objekta u najskorije vrijeme početi graditi ubrzanom tempom, da će se kroz javno-privatno partnerstvo naći zainteresirani investitori i da će Grad Rijeka u dogledno vrijeme dobiti i novi kolodvorski kompleks i novi garažni prostor u Barčićevoj, a nakon toga i poslovno-stambeni kompleks nad tim garažnim prostorom na zadovoljstvo svih – i građana Rijeke i nas na čijem se zemljištu planira izgradnja kompleksa u Barčićevoj ulici.

Vijesti iz Autotransa

PREUSTROJ SERVISNIH CENTARA UNUTAR DRUŠTVA

Zbog sve težih uvjeta ostvarenja prihoda od servisne djelatnosti koji su diktirani ekonomskom krizom, a pogotovo kada je riječ o prihodu od pružanja usluga prema trećim osobama, pred radnu grupu koja je imenovana od strane Uprave Društva, postavljen je zadatak preustroja servisnih centara unutar Društva. Projekt preustroja, što ga je pripremila spomenuta radna grupa, Uprava Društva je prihvatila, pa ćemo dalje u tekstu bitnijim dijelovima prikazati osnove Projekta.

Svi servisni centri koji su u sastavu domicilnih PJ prijeći će u novoo-sonovanu PJ Servis kao obračunske jedinice, a bit će pod ingerencijom Sektora tehničkih poslova. Cilj je ovakvog načina preustroja: veća kontrola nad troškovima, bolja iskorištenost radioničkog osoblja, logistička podrška s jednog mjesta te samim time i veća odgovornost kod izvršavanja zadataka.

Neostvarivanjem prihoda po pojedinim servisnim centrima, nameće se pitanje optimalno potrebnog broja zaposlenika, pa se proizvodnost prati kroz odrađene i fakturirane sate putem informatičkog sustava. Bez obzira na pozitivne pomake koji su vidljivi u smanjenju gubitaka po pojedinim servisima, još uvijek prihodovna strana ne opravdava troškove pa će se u tom segmentu poduzete sljedeće mjere racionalizacije:

- Servis Labin, smanjuje se za jedno radno mjesto.
- Servis Rijeka, smanjuje se za jedno radno mjesto.
- Servis Novi, smanjuje se za dva radna mjesta na način da se djelatnici prerasporede na rad u Servis Rijeka, a također se otkazuje usluga vanjskog pranja koju će odsad obavljati djelatnici Servisa.
- Servis Krk, smanjuje se za jedno radno mjesto.
- Servis Istra, otkazuje se usluga vanjskog pranja koju će odsad obavljati djelatnici Servisa.
- Servis Brač, smanjuje se za jedno radno mjesto, a također se otkazuje usluga vanjskog pranja koju će obavljati djelatnici Servisa.

Valja napomenuti da je krajem prošle i tijekom ove godine već napravljena određena racionalizacija i smanjen broj servisnih djelatnika u servisima Cres, Gospić i Istra.

Poduzete mjere racionalizacije i štednje neće utjecati na daljnji razvitak servisne djelatnosti. I dalje će se nastaviti sa školovanjem i edukacijom servisnih djelatnika, kao što su i ove godine – ukupno devetoro djelatnika, od toga šestorica iz Autotransa i trojica iz APP-a – prošli napredna školovanja u servisnim centrima Ulm i Mannheim u Njemačkoj.

NOVOSTI IZ SERVISNE DJELATNOSTI

Kontinuirano ulaganje u kvalitetu usluga, kadrova i kapaciteta u servisnoj djelatnosti na razini povezanih društava, dovelo nas je na prag dobivanja ovlaštenja 24-satnog ovlaštenog servisa EVOBUS od strane EVOBUS GmbH, Ulm, iz Njemačke. Izvršena su dva audita servisnih kapaciteta i kadrova u Autotransu i APP Požegi, te do kraja tekuće godine očekujemo uspješan završetak postupka dobivanja ovlaštenja. Ovo je samo

potvrda o visokoj kvaliteti i napretku servisnih usluga koje uspješno u servisnoj djelatnosti obavljamo.

POVEZANA DRUŠTVA

Tijekom prošle kalendarske godine, APP je uspješno završio projekt izgradnje suvremene limarske radionice za gospodarska vozila, s pripadajućom termolakirnom kabinom za lakiranje vozila iz gospodarskog programa. Ostvareni projekt osigurao je postizanje najviših ekoloških i kvalitativnih standarda u području usluga popravka i reparacije karoserija i interijera vozila, te na sanaciji i popravku oštećenja uzrokovanih sudarom.

Navedena investicija je već u 2011. godini iskazala zavidne rezultate. U prva tri kvartala 2011. godine izvršeno je 30 reparatura gospodarskih vozila, za 12 različitih poslovnih partnera. Ovi pokazatelji potvrđuju



Termolakirnica za gospodarska vozila u Požegi

opravdanost ulaganja u tehnologiju i servisne kapacitete. Visoka kvaliteta izvršenih usluga rezultira novim narudžbama zadovoljnih partnera, što nas čini optimističnim glede daljnjeg razvoja ove grane servisne djelatnosti.

Vilko Miljak

IZGRAĐEN SERVISNO-GARAŽNI OBJEKT U BLATU NA KORČULI

Prateći koncepciju razvoja servisne mreže, uz postojeće servise u Primorju, Istri, na otocima i u Lici, Autotrans je, unatoč recesiji, uspio izgraditi servis na otoku Korčuli u Općini Blato.

Servis je izgrađen na prostoru poslovne zone „Krtinja“ Općina Blato, na građevinskoj parceli površine 2.451 m², za potrebe PJ Korčula, prema glavnom projektu kojeg je izradio ARH d.o.o. iz Malinske.

Temeljem spomenutog projekta ishoda je potvrda glavnog projekta, s čime je omogućena gradnja.

Prema raspisanim pozivnim natječajima za građevinske radove i za izradu ab montažne konstrukcije hale, između dva ponuđača za svaki natječaj, najpovoljniji bili su GO „ČERIN“ iz Blata za građevinske radove, te Mucić&Co d.o.o. iz Dugopolja za izradu ab montažne konstrukcije hale servisa. Stručni je nadzor povjeren tvrtki Konstruktor – hotina d.o.o. iz Blata.

Odabrani izvođači uspješno su, u okviru predviđenih rokova, završili gradnju servisa.

Početak radova obilježen je polaganjem kamena temeljca kojeg su položili župan Nikola Dobrosravić, saborski zastupnik Branko Bačić, načelnik Općine Blato Ivo Gavrančić i član uprave Autotransa, Igor Krmpotić.

S pripremnim zemljanim radovima i širokim iskopom terena, sukladno Lokacijskoj dozvoli, započelo se u lipnju 2010., dok se s glavnim građevinskim radovima, prema pravomoćnoj Potvrdi glavnog projekta, te prijavom gradilišta Uredu za urbanizam Vela Luka, krenulo 9. prosinca 2010. godine; radovi su završili 18. srpnja 2011. Tehnički pregled objekta izvršen je 21. srpnja 2011. godine i izdana je Uporabna dozvola.

Novoizgrađeni servisno-remontni kompleks sastoji se od zatvorene servisne hale veličine 659 m², od čega je prizemlje 469 m², a galerija 190 m², te parkirno-manipulativnog prostora površine 1.541 m² sa četiri parkirna mjesta za autobuse i deset parkirnih mjesta za osobna vozila. U galeriji servisne hale nalaze se kancelarijski prostori i prostori za smještaj i boravljenje zaposlenih, a u prizemlju prostori i radionice koji su u funkciji servisiranja vozila.

U novoizgrađenom garažno-servisnom objektu će se, uz održavanje servisirati autobusi Autotransa te pružati usluge servisiranja vozila trećim osobama.

NOVI AUTOBUSNI KOLODVOR U DELNICAMA

Prodajom starog autobusnog kolodvora za gradnju trgovačkog centra, u dogovoru s Gradom Delnice, određena je lokacija za novi autobusni kolodvor, koja se nalazi neposredno uz dosadašnji kolodvor. Da bi počela gradnja trgovačkog centra neophodno je potrebno izgraditi novi kolodvor, kako bi se oslobodio stari. Slijedom iznjetog nametnula se potreba za gradnjom novog autobusnog kolodvora.

Prema projektnom zadatku, koji je rađen na temelju sadašnjih vršnih opterećenja javnog linijskog prijevoza putnika u cestovnom prometu, tlocrtna površina kolodvora razvijat će se na građevnoj parceli površine od cca 2.000 m².

Na planiranoj tlocrtnoj površini izgradit će se četiri operativna perona, zatim zatvoreni prostor u funkciji kolodvora: prodaja karata, čekao-nica sa sanitarijama, garderoba i prometni ured, a u prostoru pratećih sadržaja: caffe bar, slastičarnica, prodaja tiska i bankomat, ukupne površine cca 130 m².

Projekt će biti koncipiran tako da operativni peroni budu postavljeni kružno oko centralnog objekta, gdje će biti smješteni poslovni prostori autobusnog kolodvora. Pješačke komunikacije i peroni, u dijelu ulaza i izlaza putnika, bit će natkriveni. Objekt će biti arhitektonski i ambijentalno prilagođen okolnom prostoru.

Novi autobusni kolodvor bit će manji, ali znatno funkcionalniji od dosadašnjeg i u potpunosti će zadovoljiti sadašnje potrebe.

U fazi je izrada projektne dokumentacije i sređivanja imovinsko-pravnih odnosa građevne parcele.

KUPNJA GRAĐEVNE PARCELE U SENJU

Autotrans je odustao od svoje ranije zamisli da na prostoru nekadašnjeg servisa u Senju izgradi autobusni kolodvor. Za odustajanje od gradnje bila je presudna činjenica da se parcela nalazi neposredno uz glavnu prometnicu, pa je u cilju smanjenja prometnog opterećenja i nesmetanog okretanja autobusa bilo potrebno kolodvor organizirati protočnim peronima. To pak zahtijeva veću dubinu parcele od sada formirane pa se za kolodvor u tim okolnostima ne bi mogle ishoditi potrebne dozvole.



Vođena tom činjenicom, Uprava je donijela odluku o prodaji prostora nekadašnjeg servisa za što je interes iskazala tvrtka Plodine, koja će na tome i susjednom prostoru Metalne opreme, izgraditi trgovački centar.

Budući da Autotrans nije odustao od gradnje autobusnog kolodvora u Senju to je od Grada otkupio građevnu parcelu površine 2.100 m² koja se nalazi neposredno uz trgovački centar Konzum. Za predmetnu parcelu ovlaštenu arhitekt, Nenad Kocijan, prema projektnom zadatku, izradio je urbanističko-arhitektonsku programsku koncepciju autobusnog kolodvora Senj.

Buduća zona autobusnog kolodvora vrlo je značajan prostor, kako po svojoj namjeni-funkciji, zatim po poziciji neposredno uz gradsku jezgru, te denivelaciju terena, to je za ovaj objekt predviđen polivalentan koncept kompleksa. Tako je novi kompleks zamišljen kao višeetažna građevina, organizirana sukladno definiranim sadržajima.

U podzemnoj etaži organizirala bi se javna garaža, u suterenskoj etaži organizirao bi se Autobusni kolodvor, dok bi se u prizemnoj etaži organizirao poslovni centar.

Realizacijom predloženog koncepta višestruko bi se racionalizirala zona autobusnog kolodvora s ekonomskog aspekta (više namjena na jedinici površine).

EUROLINES – Generalna skupština 2011



Ovogodišnja generalna skupština Eurolinesa, najveće europske asocijacije autobusnih prevoznika, održana je u njemačkom gradu Ulmu 27. i 28. listopada. Kao dugogodišnji i jedini hrvatski član ove cijenjene asocijacije u zasjedanju skupštine sudjelovao je i Autotrans, a predstavljali su ga g. Ivan Radošević, Danilo Bajok i Igor Krmpotić. Na ovogodišnjoj je skupštini, pored redovite prezentacije rezultata poslovanja i finansijskih izvještaja za proteklo razdoblje kao i novina iz pravne regulative, posebna pažnja posvećena podizanju kvalitete usluga i zadovoljstvu putnika. Naime, u ovim turbulentnim vremenima, uza sve veću liberalizaciju unutar sektora, početak uvođenja kabotaže na određenim prometnim pravcima te novih oblika konkurencije bit će neophodno ulagati dodatne napore kako bi se zadržali postojeći i privukli novi korisnici naših usluga. Samo koordiniranim radom uprava, komercijalnih službi, prodajnog i voznog osoblja bit će moguće ostvariti zacrtane ciljeve.

Posebnost ovogodišnje skupštine Eurolinesa bilo je mjesto njena održavanja. Po prvi je put cjelokupni događaj organiziran u pogonima jednog proizvođača autobusa. Njemačka Setra, autobusni brand svjetskog ugleda, pokazao se kao izvrstan domaćin skupa vodećih europskih prijevoznika koji su imali priliku izbliza se upoznati s bogatom poviješću ovog proizvođača, ali i s najnovijim tehnološkim i proizvodnim procesima.

Igor Krmpotić

NJEMAČKA ODOBRILO ZAHTJEVE ZA IZDAVANJE DOZVOLA TVRTKI PAA PAN ALPEN ADRIA

Već je poznato kako je Autotrans pred više godina osnovao vlastitu tvrtku-kćer u Njemačkoj i to za potrebe razvoja poslovanja na tržištima država članica Europske unije. Naša njemačka tvrtka posluje pod ime-

nom PAA Pan Alpen Adria. Uprava Autotransa odlučila se za otvaranje tvrtke u Mannheimu i širenje poslovanja na tržišta država Unije kao logičan korak u razvoju, znajući da se skorim hrvatskim pristupanjem EU i nadolazećom liberalizacijom otvaraju brojne mogućnosti u domeni naše djelatnosti.

Najnovija pozitivna vijest jest potvrđan odgovor Ministarstva prometa Republike Njemačke u Kölnu na zahtjev tvrtke PAA za izdavanjem dozvola na relaciji Frankfurt – Pula. U očekivanju isto tako pozitivnog odgovora i na ostale podnesene zahtjeve, ovakvim se razvojem događaja stvara baza za buduće stabilno i uspješno poslovanje Autotrans grupe na širem području EU.

POSTIGNUT DOGOVOR S GRADOM RIJEKA

Nakon poprilično vremena Grad Rijeka i Autotrans sporazumjeli su se oko odabira sudskog vještaka čiji će pravorijek prihvatiti obje strane. Odabran je g. Zlatko Koščina dipl. ing.građ.

Prema njegovoj procjeni cijena zemljišta na lokaciji Barčičeve utvrđena je u iznosu od 516,00 eura po kvadratnom metru, a najveći dio (1595m²) kupuje Rijekapromet za izgradnju podzemne garaže.

Grad Rijeka kupuje 268 metara kvadratnih za uređenje javnog trga, a preostali dio od 970 m² pripada Autotransu za buduću izgradnju nadzemnih objekata. Na taj način okončano je višegodišnje pregovaranje oko Barčičeve, što je u konačnici i najbolje rješenje jer u ovakvim velikim projektima vrijeme pregovaranja i dogovaranja u pravilu odgovara ili je kraće od vremena izgradnje ovako složenih objekata. U uvjetima pojačane krize u kojoj živimo jasno je da dobro odrađeni pripremni poslovi garantiraju i uspjeh u konačnoj realizaciji cijeloga projekta.

AUTOPRIJEVOZ OTOČAC d.d.

Još je jedna turbulentna godina iza nas

Uzimajući si početkom 2010. godine u zadatak restrukturiranje i organizacijske promjene Autoprijevoza Otočac d.d., bilo je očekivano da će tekuća 2011. godina biti dodatno otežana globalnom i domaćom gospodarskom situacijom.

Temeljem prihvaćenoga plana restrukturiranja, u 2011. prestalo se s obavljanjem teretnog prometa, te su u propisanom postupku teretna vozila prodana. Izvršena je racionalizacija linijskog prijevoza, što je rezultiralo optimizacijom voznoga parka kroz bolju iskoristivost i rashodovanjem vozila s visokim troškovima održavanja. Zbog očuvanja licence Autotrans je, kao većinski vlasnik, uložio dodatna financijska sredstva kako bi se regulirao dug s osnove poreza što je bilo preduvjet za produženje licence. Sve su poduzete mjere, nažalost, imale za rezultat smanjenje broja djelatnika, s prošlogodišnjih 68 na današnjih 56. Otpušteni djelatnici zbrinuti su na zakonski definiran način.

Buduće aktivnosti u Autoprijevozu bit će usmjerene na daljnju racionalizaciju poslovanja i efikasnije upravljanje resursima u smislu veće koordinacije i na veće korištenje slobodnih kapaciteta za obavljanje povremenih prijevoza, te na učinkovitije upravljanje troškovima. Navedene aktivnosti vode ka realizaciji strateškog cilja, a taj jest da Autoprijevoz d.d., kao dio Autotrans grupacije, postane profitabilna i dugoročna okosnica razvoja putničkog prometa u Lici.

Vedran Tomičić

BUS CARD – Uvođenje novih aparata za karte

Kao što je u prošlom broju A-revije najavljeno, tijekom ove godine započela je prva faza projekta Autotrans E-prodaja. Prva se faza odnosi na uvođenje sustava BusCard aparata i obuhvaća zamjenu postojećih aparata (mašinic) u vozilima, kao i povezivanje sa sustavom za izradu i prodaju čip kartica. Ostvarenje ovoga projekta odvija se u suradnji s našim dugogodišnjim partnerom „I plus Škofja Loka“ i tvrtkom „Penta Pula“.

Poradi sveobuhvatnosti sustava te sigurnosnih standarda, koji moraju biti zadovoljeni, kao i značajnih financijskih izdataka, zamjena starih aparata novima provodi se postepeno, te je do kraja rujna 2011. godine novi sustav uveden u svim poslovnim jedinicama na području Istre.

Prva faza uvođenja zasigurno predstavlja i jedan od najzahtjevnijih dijelova projekta, jer je paralelno s uvođenjem novog sustava bilo potrebno osigurati potpunu funkcionalnost odnosno prilagodbu postojećih aparata, gotovo deset godina starijih. Takva istodobna upotreba aparata dviju generacija predstavlja veoma izazovan test za funkcionalnost cjelokupnog informatičkog sustava tvrtke.

Budući da je jedna od smjernica razvoja poslovnog sustava upravo informatička integracija povezanog društva APP Požege, kao i uvođenje mobilne prodaje u autobuse APP Požege, u planu je stariju generaciju aparata iskoristiti u tu svrhu. Na taj se način, uz racionalna ulaganja, postiže kompatibilnost sustava, što i jest jedan od osnovnih ciljeva projekta informatičke integracije sustava Autotransa i APP Požege.

Projekt uvođenja novog BusCard sustava, kao i projekt Integracije sustava Autotransa i APP Požege, preduvjeti su za cjelokupnu realizaciju projekta E-prodaje, kojim će se omogućiti jedinstvena usluga prodaje voznih karata i rezervacija putem interneta. Internet prodajom, kao i razvojem drugih oblika prodaje, sustav prodaje postat će pristupačniji, produktivniji i jeftiniji.



No, o daljnjim koracima projekta E-prodaje kao i o razvoju drugih oblika prodaje, imat ćemo prilike pisati u budućnosti.

Igor Krmpotić

HGK SASTANAK

Koncem listopada održan je sastanak u Hrvatskoj gospodarskoj komori, kojem su prisustvovali sa strane HGK potpredsjednica za pravne poslove i unutarnji ustroj, gđa. Jasminka Trzun, direktorica Sektora za promet i veze, gđa. Ljubica Erceg, te iz Autotransa predsjednik Uprave, g. Zvonko Krmpotić i direktor za razvoj komercijalnih poslova, Danilo Bajok.

Predstavnici Autotransa govorili su o problemima u obavljanju djelatnosti cestovnog prijevoza putnika, vezano uz provedbu odredbi Zakona o prijevozu u cestovnom prometu, o čemu je Autotrans, pored HGK, upoznao Odbor za pomorstvo, promet i veze Hrvatskog sabora i nadležno ministarstvo Republike Hrvatske.

U zaključku sastanka istaknuta je potreba izmjena ili dopuna Zakona o prijevozu u cestovnom prometu, Zakona o inspekciji cestovnog prometa i cesta, a slijedom toga i nužnost učinkovitog nadzora kontrole obavljanja prijevoza. Također je istaknuta potreba izmjena podzakonskih akata

u smislu preciznijeg definiranja općih pojmova iz ove djelatnosti, rada povjerenstva itd. Radna grupa iz Poslovnog sustava Autotransa dat će svoje prijedloge HGK, koje će biti koordinator u osmišljavanju i provedbi izmjena zakonske regulative u našoj djelatnosti.

COLLEGIUM PUTOVANJA

Autotrans d.o.o. Rijeka je sredinom 2011. godine, sklopio ugovor o organizaciji povremenog prijevoza, s novim poslovnim partnerom, Collegium putovanja. Radi se o jednom od vodećih hrvatskih organizatora putovanja, kojemu su uža specijalnost maturalna, apsolventska i općenito putovanja za mlade. U planu je da Autotrans sudjeluje sa 100-tinjak autobusa kojima će odvesti na tisuće Collegiumovih putnika diljem europskih maturalnih, apsolventskih, novogodišnjih i skijaških destinacija.

Dosadašnja suradnja protječe uspješno. Do kraja kolovoza 17 autobusa Autotransa prevezli su 780 učenika srednjih škola s područja Istre, Kvarnera i grada Zagreba, prema destinacijama u Nizozemskoj, Španjolskoj i Češkoj, pri čemu je ostvaren značajan poslovni rezultat. U rujnu smo, u 20 autobusa, na apsolventsko putovanje u grčki Zakintos prevezli tisućdvijesto studenata iz svih krajeva Hrvatske.

Kako su božićno-novogodišnja putovanja, kao i vrijeme polazaka Hrvata na skijanje, uskoro pred nama, vjerujemo da ćemo i tom prigodom nastaviti uspješno započetu suradnju.

Budući da je riječ o cjelogodišnjem kontinuiranom poslu, s naglaskom na međunarodnom povremenom prijevozu, valja reći da su djelatnici Autotransa spremni na nove izazove, prvenstveno misleći na sigurnost putnika u skladu sa zakonskim regulativama zemalja u koje ih vozimo.

Ivan Baboselac

U OSIJEKU ZAKUP DIJELA KOLODVORA

Temeljem Ugovora o zakupu prostora od 29. studenog 2011. godine i Anexa navedenog ugovora App d.d. Požega je dana 06. lipnja 2011.



godine stupilo u posjed poslovnog prostora autobusnog kolodvora u Osijeku te se od toga dana obavlja kolodvorska djelatnost.

Kolodvorsku djelatnost APP d.d. obavlja sukladno Općim uvjetima kao i ugovorima o pružanju usluge prodaje vozničkih karata, potpisanim sa svim prijevoznicima koji koriste autobusni kolodvor za pristajanje u javnom linijskom prijevozu.

U PJ Osijek zaposleno je do danas ukupno 19 radnika. Od toga njih 15 radi na poslovima kolodvorskih usluga – od voditelja poslovne jedinice preko prometnika do biljetara i blagajnika. Dva radnika rade na radnim mjestima referenata za turizam, a druga dva na radnim mjestima vozača autobusa.

Ovime se još jednom potvrđuje prisutnost i postojanost u obavljanju usluga prijevoza kao i turističkih usluga našeg sustava na području Slavonije, a povezano mrežom linija i cijele Hrvatske.

NOVI PRAVILNIK O SLUŽBENOJ ODJEĆI

Prema prijedlogu Komisije za reviziju, Uprava Autotransa prihvatila je novi Pravilnik o službenoj odjeći za vozače autobusa, organizatore prijevoza, prometnike, kontrolore prometa, radnike koji rade na prodaji

voznih karata, kao i radnike Turističke agencije zaposlene na prijemu stranaka.

I ljetna i zimska službena odjeća izrađene su u bojama i označene znakovljem Društva. Komplet službene odjeće sastoji se od košulje, hlača, kravate, sakoa i majice.

Prema novom pravilniku i radnici Turističke agencije koji su u direktnom kontaktu s korisnicima naših usluga, također su dužni nositi službenu odjeću, i to košulju, majicu, kravatu ili maramu.

Znatniji trošak pri nabavci službene odjeće bit će i kupnja majica za sve vozače, koju prilikom dosadašnjeg zaduženja službene odjeće nisu dobivali.

Važno je da se prilikom realizacije novog Pravilnika vodi računa o kvaliteti odjeće kao i o znakovlju tvrtke jer se i time dokazuje uspješnost branda Autotransa na tržištu u svim segmentima njegovog djelovanja.

NA POMOLU NOVA SURADNJA

Nakon načelnih razgovora s predstavnicima veleposlanstva Republike Makedonije u Hrvatskoj, u organizaciji Agencije za promociju i podršku turizmu nadležnog ministarstva Republike Makedonije predstavnici Autotransa, g. Boris Klimko i g. Danilo Bajok konkretizirali su razgovore tijekom posjeta Skoplju, Bitoli, Ohridu i skijaškom centru Mavrovo od 9. do 11. studenog ove godine.

S makedonskim prijevoznikom RULE TOURS iz Skoplja dogovorena je mogućnost uvođenja nove međunarodne autobusne linije kojom bi se povezali glava odredišta u Republici Makedoniji i Republici Hrvatskoj. Taj će prijedlog biti upućen u zakonsku proceduru za prometnu godinu 2012/2013 radi ishoda potrebnih dozvola za obavljanje prijevoza putnika.

U dijelu turističke prezentacije Autotransa bilo je prisutno cca 50 agencija i hotelijera i to u Skoplju, Ohridu i Bitoli. Uglavnom su prezentirane ponude iz kataloga inozemnog turizma naše turističke agencije.. Opći je zaključak kako je Ohrid izuzetna destinacija, posebno za tržišta izvan



Makedonije, pa je dogovoreno da ćemo posebno razraditi ture i boravke na tom području. Diskretno je sugerirana mogućnost subvencije za svakog gosta koji bi na Ohridu boravio preko 2 ili 3 dana.

POPLAVA U POREČU

Imam koju godinu i ne pamtim da je tolika količina kiše pala u tako kratkom roku! Dana 20. srpnja o. g., u samo sat vremena, palo je više od 70 litara kiše po četvornom metru. A od samih brojki stvarnost je bila dojmljivija (i dramatičnija). Jer da mi netko kaže kako ću tog dana ujutro raditi bos i hladiti noge i za to još biti plaćen! Ha ha ha!



No da se uozbiljim. Istina je da je količina vode bila značajna i impresivno je bilo vidjeti kako uz glavnu prometnicu teče rijeka u pravom smislu riječi. Kolodvor sa napunio kao bazen i autobusi koji su dolazili izgledali su ko kockaste lađe, jer kotači su im do preko polovice bili ispod vode i putnici nisu mogli van. Jasno, pozvani su vatrogasci onog trenutka kad se kolodvor (čitaj bazen) na dijelu gdje su peroni počeo prelijevati i voda počela ulaziti u unutrašnjost zgrade gdje su uredi i biljetarnica. U početku su se putnici sklonili u zgradu, ali kasnije je voda u valovima počela ulaziti unutra. Da, dobro ste pročitali, jer kako su autobusi ulazili na kolodvor, valovi su se dizali – za ne povjerovat! Valovi ispred šaltera? Pozvani su vatrogasci koji, osim što su se smočili i slegnuli ramenima, mudro su ustanovili da treba pričekati da kiša prestane jer oni ne mogu trenutno pomoći. Šahtovi i ceste bili su puni vode, pa se sve prelijevalo. Putnici u zgradi, kao i svi ostali, izuli su cipele da ne smoče noge. Bilo je dojmljivo gledati kako djelatnici PJ Istre NAORUŽANI metlama i sličnim pomagalicama guraju vodu iz prostorija i tako bos, mokri do koljena, uspjeli smo, na preporuku vatrogasaca, izdržati dok kiša nije prestala. Izgledali smo kao hokejaši, a u sastavu su bili Irekno Žigante (golman koji je obranio kancelarije) Amir Maroš (šef napada), dva mlada lava na sredini terena – Filip Brkljača i Zvonimir Šimičić, te stup obrane, Sandro Pilar. Šalu na stranu, kad budu radili planove za novi kolodvor, neka ga malo dignu.

Sandro Pilar

IZ RADA TURISTIČKE AGENCIJE

KRATKE VIJESTI

U Senju je 5. ožujka 2011. godine otvorena poslovnica Turističke agencije u prostorijama u kojim je nekada bio smještan infopunkt Nacionalnog parka Sjeverni Velebit. Ta će agencija - uz uobičajeni agencijski posao - nuditi i specifičnu ponudu - obilazak i upoznavanje prirodnih ljepota Velebita i Nacionalnog parka Sjeverni Velebit uz posjet utočištu za medvjede u Kuterevu, te posjet Krasnu, a u pripremi su i ponude za školu u prirodi. Pred nepunu godinu dana o tome smo u našoj Reviji pisali kao o mogućnosti suradnje Javne ustanove Nacionalni park Sjeverni Velebit i Turističke agencije Autotransa, a danas je to realnost s perspektivom daljnjeg razvoja specifične turističke ponude.



PRODAJA ZRAKOPLOVNIH KARATA I KRSTARENJA

Novina u poslovanju Turističke agencije Autotransa jest i prodaja zrakoplovnih karata. U organizaciji poslovnice u gradu Krku, u proljeće ove godine organizirano je putovanje grupe od gotovo 50 ljudi za SAD, New



York. Riječ je o posjetu predstavnika lokalnih samouprava otoka Krka iseljeničkoj zajednici Krčana u New Yorku.

Zrakoplovne karte nabavljamo za naše klijente koji odlaze na razne kongrese, stručna putovanja, za individualne goste koji preferiraju lagodnost da sami određuju cilj i ritam putovanja i ne vole disciplinu nužnu u organiziranju grupnih putovanja. Organizirani su odlasci na razne kongrese i stručne skupove u Beč, London, Pariz, Istanbul te prijestolnice baltičkih zemalja. Višednevna inozemna putovanja u znatnom su porastu i to su u pravilu putovanja u vaneuropske destinacije što također pridonosi porastu prodaje zrakoplovnih karata, ali i jačanju ovog segmenta turizma. Za posljednji kvartal ove godine organizirana su krstarenja zapadnim Mediteranom na krizerima gdje je otputovalo više od 250 putnika.

2011 & 2012



TEČAJEVI STRANIH JEZIKA U INOZEMSTVU

Nakon određene stagnacije ponovno se javio povećani broj zainteresiranih osoba koje žele učiti strani jezik u zemlji u kojoj je to materinji jezik. Stoga smo osmislili cijeli niz novih destinacija za učenje stranih jezika. Uz već uobičajeno povećani interes za učenjem engleskog jezika sve je veći broj zainteresiranih i za učenje talijanskog, njemačkog, španjolskog i japanskog jezika.

Zainteresirani mogu birati razine učenja jezika, vrijeme trajanja boravka u zemlji u kojoj je taj jezik materinji, a posebne interese što se tiče stručnog usavršavanja jezika struke ili pak dužine boravka, zahvaljujući dugogodišnjim poslovnim vezama u mnogim zemljama svijeta, naša turistička agencija brzo i efikasno ispunjava sve zahtjeve na radost naših klijenata.

MATURALNA PUTOVANJA

Gotovo da i nema čovjeka koji se s radošću ne prisjeća svog maturalnog putovanja. Uvažavajući ovu činjenicu, a u želji da učenicima, njihovim roditeljima i profesorima omogućimo što solidniju pripremu za maturalna putovanja objavili smo katalog maturalnih putovanja. Katalog je namijenjen razrednim kolektivima i nastavnicima, ali i roditeljima koji na taj način mogu detaljno vidjeti što je sve planirano na maturalnom putovanju za njihovo dijete. Osim toga u uvjetima pojačane krize na taj se način omogućuje što raniji odabir destinacije i plansko prikupljanje sredstava za maturalno putovanje u više mjesečnih rata.

Odaziv koji dobivamo iz škola, prvenstveno profesora koji imaju višegodišnje iskustvo u organiziranju maturalnih putovanja, više je nego pozitivan pa je realno očekivati da bi konac ove i početak naredne školske godine mogao biti obilježen povećanim brojem maturalnih putovanja u našoj organizaciji. Ovim putem pozivamo škole, učenike i roditelje da se s punim povjerenjem obrate našim zaposlenicima u turističkoj agenciji jer

uvijek se ponešto specifično može dodati u maturalno putovanje, ovisno o potrebama i interesima svakog razreda ili škole.



USPJEŠAN NASTAVAK HODOČASNIČKIH PUTOVANJA

U organizaciji Turističke agencije Autotransa već niz godina Riječka nadbiskupija, te Krčka biskupija organiziraju hodočasnička putovanja. Ovogodišnje, sedmo po redu, hodočašće Riječke nadbiskupije održano je od 25. travnja do 1. svibnja. Hodočašće je posvećeno sv. Pavlu. Krenulo se prvog dana do Ancone gdje su se hodočasnici ukrkali na brod gdje je služena i prva sveta misa te krenuli put Grčke. Drugi dan se stiglo u Igoumentisu i nastavilo, preko Veria (antička Berea, grad u kojem je radio i živio sv. Pavao) autobusima do Soluna. Trećeg dana hodočasnici su posjetili Filipe, mjesto gdje je sv. Pavao krstio prvu osobu, Lidiju, na europskom kopnu. Tu je ujedno služena i sveta misa. Četvrti dan se krenulo iz Soluna preko Volosa, gdje je održana sveta misa u crkvi Bezgrješnog začeca Marijina, za Atenu. Peti dan posvećen je obilasku Atene, posebno Akropole i Aeropaga, stijene s koje je sv. Pavao propovijedao Atenjanima. Šesti dan iz Atene se krenulo prema Korintu odakle je sv. Pavao uputio svoje čuvene poslanice Korinćanima i dalje za Patras gdje su se hodočasnici ukrkali na brod i noću otplovili za Anconu. Na brodu je služena sveta misa, a nakon dolaska u Anconu slijedio je ukrcaj u autobuse i povratak za Rijeku.

Riječka je nadbiskupija na ovo zanimljivo i atraktivno hodočašće, koje smo iskreno vjerujemo, i ovaj put uspješno organizirali, povela 350 hodočasnika.



Krčka je pak biskupija ove godine od 12. do 16. listopada organizirala hodočašće oko 300 hodočasnika u Poljsku. U ovoj, 2011. godini, u kojoj je pokojni Papa Ivan Pavao II. (1. svibnja) proglašen blaženim krčki su vjernici upoznali rodno mjesto i stari poljski kraljevski grad Krakow u kojem je stolovao Wojtyła prije nego je proglašen Papom Ivanom Pavlom II. Cijelo je hodočašće bilo posvećeno boljem upoznavanju Pape koji je tri puta pohodio Hrvatsku.





OBAVIJEST KORISNICIMA DIGITALNOG TAHOGRAFA



Ured za izdavanje kartica
za digitalni tahograf
preselio se na adresu
Savska cesta 10, Zagreb.

Sve informacije vezane uz izdavanje
memorijskih kartica za digitalne tahografe
možete saznati na:

Adresa ureda: SAVSKA CESTA 10,
ZAGREB 10000

Telefon: 01/3015555

Internet stranice: digitalni-tahograf.akd.hr

E-mail: digitalni-tahograf@akd.hr

Radno vrijeme:

Od ponedjeljka do petka

8:00 do 16:00

2011 & 2012



travel
A