



U Podravki održan
sastanak udruga iz
Domovinskog rata
šest županija



Novosti
iz SPJ Pića
4. str.

Međusobno pomaganje i povezivanje udruga

Prošlog tjedna u Podravki je na poticaj Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata održan zajednički sastanak predstavnika udruga proizašlih iz Domovinskog rata iz Koprivničko - križevačke, Vukovarsko - srijemske, Međimurske, Virovitičko - podravske, Bjelovarsko - bilogorske i Varaždinske županije. Sastanku su bili nazočni i predstavnici Kluba veterana Domovinskog rata INA-Naftaplina iz Zagreba te branitelji iz Lipika.

- Problemi hrvatskih branitelja manje - više su isti ili slični u svim županijama - rekao je Ivan Čačić, predsjednik Koordinacije udruga proizašlih iz Domovinskog rata Vukovarsko - srijemske županije, a tema sastanka, među ostalim, bila je povezivanje udruga u cilju ostvarivanja prava hrvatskih branitelja, zatim organiziranja zajedničkih akcija, od sportskih do kulturnih.

- Licemjerno je to što pojedinci odaju počast mrtvima, a ignoriraju preživjele. Neki misle kako polaganjem vijenaca i prigodnim frazama mogu izbrisati gorčinu koja se godinama taloži u srcima branitelja. Evo, na primjer, naša tvrtka je tijekom prošle godine zaposlila vrlo mali broj branitelja, pa možete misliti kako se tek ovaj problem rješava u ostalim poduzećima - istaknuo je predsjednik Podravkine Udruge Mladen Pavković.

Sudionici sastanka su osobito bili ogorčeni na dosadašnji Zakon o pravima hrvatskih branitelja i rad ministra Pančića, te zahtijevaju od Ministarstva hrvatskih branitelja da obavi i reviziju ratnih dezertera, kao i onih koji su se uključili od 1992. godine. Naime, 1991. godina bila je godina opstojnosti za hrvatsku državu, a mnogi su čekali što će se dogoditi, pa kad su vidjeli da Hrvatska vojska pobjeđuje, tek tada su se počeli uključivati. Takvi su uglavnom i ostvarili svoja prava, za razliku od onih koji su uistinu bili prvi, bio je mišljenja Krešimir Čop iz Varaždinske županije, dok branitelji iz Koprivničko - križevačke županije smatraju kako se ovdje prema njima vodi "dvostruka politika", tj. svi im riječima odaju priznanje i zahvalnost, a u praksi uglavnom nailaze na nerazumijevanje.

Nakon ovog skupa, čini se, više neće biti kao prije. Udruge, od Krapine, preko Varaždina, Koprivnice, Bjelovara, Virovitice i Vukovara bit će više u kontaktu i jedne drugima pomagati. Sljedeći sastanak zakazan je u Bjelovaru.

Praktična nastava studenata Ekonomskog fakulteta u Podravki

Zagrebački Ekonomski fakultet i Podravka mogu razmjenjivati znanja



Dio praktične nastave studenti su obavili u skladištu Podravkinog predstavništva u Zagrebu

Tekst i snimka: **Jadranka Lakuš**

Višegodišnja tradicija održavanja praktične nastave za studente zagrebačkog Ekonomskog fakulteta u Podravkinom predstavništvu u Zagrebu nastavljena je i ove školske godine. Dvadesetak budućih diplomiranih ekonomista, predvođenih redovitim profesorom dr. **Antunom Klimentom**, boravilo je 1. veljače u našem predstavništvu na Radničkoj cesti u Za-

grebu s ciljem stjecanja praktičnih znanja iz pred-meta Informacijski sustavi u trgovini.

- Studente nastojimo izvući iz učionica i stvoriti im mogućnost da na konkretnom radnom mjestu nauče kako se trgovina i informatika mogu povezati u jednu cjelinu. U Podravki se to radi na najbolji način i ja sam doista veoma zahvalan ljudima u Podravkinom predstavništvu, kako bivšem direktoru Slavkoviću tako i sadašnjem Canjaru i njihovim suradnicima što su spre-

mni svoje znanje i iskustvo prenijeti na studente. S druge strane, stoji otvorena ponuda Podravki da ogromno znanje koje je nedvojbeno prisutno na Ekonomskom fakultetu koristi u svojim projektima. Primjerice, studenti su ovih dana u svojim radovima predložili zanimljiva rješenja za prodaju putem Interneta što bi moglo koristiti Podravki. Pored toga bilo bi logično da se najbolji studenti po završetku studija zapošljavaju upravo u Podravki i na tom području bismo

trebali intenzivirati suradnju - rekao je pored ostalog dr. Antun Kliment.

Studente je s poslovanjem Podravke, te njenom vizijom i misijom upoznao direktor Prodaje za regiju Zagreb i središnja Hrvatska **Josip Canjar**, a s praktičnim funkcioniranjem Logistike i zagrebačkog skladišta voditelj **Franjo Đuretić**. O interesu studenata najbolje govori podatak da se četvero njih odlučilo da upravo u Podravkinom predstavništvu obave obveznu praksu.

Zbog krize, Turska i Grčka zasad 'na čekanju'

Razgovarao: **Hrvoje Šlabek**
Snimio: **Nikola Wolf**

Prošli tjedan bili smo svjedoci žive diplomatske i partnerske aktivnosti u Podravki: indonezijska veleposlanica, jugoslavenski i ukrajinski veleposlanici te švedski i latvijski partneri, a sklopljeni su i neki važni trgovački ugovori za ovu godinu. Zato smo o trenutačnoj poziciji Podravke na globalnom tržištu te o planovima za budućnost razgovarali sa savjetnicom Uprave za internacionalno poslovanje **Aleksandrom Hadun-Homar**.

Moramo širiti asortiman

- *Kako se razvija Podravkin biznis na stranim tržištima?*

- Biznis na stranim tržištima je u porastu, a aktivnosti početkom godine mogu biti dobar pokazatelj predstojeće godine, jer se u to doba obavljaju pregovori o suradnji s partnerima za cijelu godinu i sklapaju se godišnji ugovori. Isto tako, dogovaraju se i operativno razrađuju aktivnosti koje će uslijediti tijekom godine. Otuda život u partnerskim aktivnostima u ino-okruženju. Što se diplomatskih krugova tiče, očito je da je Podravka s njihove stane prepoznata kao hrvatska tvrtka koja može biti potencijalni partner različitih gospodarstvenih krugova u njihovim zemljama, te se uglavnom i radi o aktivnostima pronalaženja i mogućeg povezivanja zainteresiranih tvrtki s njihove strane.

- *Ipak, na domaćem tržištu Podravka još uvijek ubire polovicu prihoda, a mnoge svoje proizvode prodaje samo na njemu. Kakvi su, globalno, planovi u vezi sa eventualnim širenjem asortimana što se izvozi ili proizvodi u inozemstvu?*

- Proširenje i inoviranje asortimana je nužnost. Asortiman je nositelj prometa na tržištu. Naša konkurencija u inozemstvu, i svjetska i lokalna, ima daleko širi asortiman od

našeg na pojedinom tržištu. Usto konkurencija stalno izlazi s novim proizvodima, znači inovira svoj asortiman, osvježava ga, mijenja i stvara kategoriju na prodajnom mjestu. Dakle, ako želimo biti konkurentni, i mi moramo pratiti te trendove. Naši su planovi nadopuna postojećih grupa proizvoda novim proizvodima i izlazak na tržište s posve novim grupama proizvoda, s kojima dosad nismo bili prisutni na pojedinom tržištu. Mogućnost proširenja asortimana postoji i kroz partnersku suradnju - bilo kroz distribuciju trgovačke robe, bilo kroz ugovornu proizvodnju proizvoda pod našom markom, i to proizvoda koje Podravka trenutno ne proizvodi, a potrebni su nam kako bismo uspješno poslovali i ojačali tržišne pozicije.

S partnerima dijelimo investiciju i rizik

- *Godinama se, pak, priča o ozbiljnom ulasku na nova tržišta, poput Grčke, Turske ili dalekog Brazila. U kojoj su fazi ti projekti?*

- S obzirom na gospodarska kretanja, poput, recimo, krize i inflacije u Turskoj, i na neke pokazatelje dobivene tijekom dosadašnjeg rada na projektima, kao primjerice nepostojanje navika potrošnje proizvoda tipa Vegete, različitosti kultura, udaljenosti kao i naših prioriteta u ulaganjima u tržišta, navedena tržišta i dalje će ostati projekti, koji će se sada voditi u strateškom marketingu.

- *Ima li još planova za "osvajanje" novih tržišta?*

- Uvijek smo spremni za osvajanje novih tržišta ukoliko se za to steknu povoljni uvjeti ili ukoliko pronademo partnera koji će biti spreman ući u zajednički projekat te podijeliti s nama i investiciju i rizik. Što se tiče vlastitih snaga, naši naponi usmjereni su na postojeća tržišta, prvenstveno tržišta srednje, istočne i zapadne

Europe te na ostvarivanje što boljih rezultata na tržištima na kojima smo već prisutni.

Dolazak u trgovine tek je početak

- *Kako uopće teče put takvog "osvajanja"; što sve valja učiniti od želje za poslovanjem na pojedinom tržištu pa do dolaska Podravkinih proizvoda na police tamošnjih trgovina?*

- Put od ideje do konkretne provedbe obično je dug, a često i mukotrpan. Zbog toga se svaka takva ideja projektira. Znači, prvo se na temelju generalnih informacija o gospodarskim prilikama, političkim odosima i potencijalima odabire pojedina zemlja odnosno tržište. Nakon toga se prikupljaju opći pokazatelji o zemlji, kao i informacije o standardu, stilu života stanovništva, prehrambenim navikama. Odlazi se na teren, prikupljaju informacije i rade istraživanja o ponudi prehrambenih proizvoda, o konkurenciji, pozicijama konkurencije na prodajnom mjestu, cijenama, potrošnji i slično. Nikako ne smijemo zaboraviti i analizu trgovine i kanala distribucije, odnosno saznanja na koji način se trguje i kojim kanalima proizvod dolazi do potrošača. Na temelju svih dobivenih informacija odabire se dio Podravkinog asortimana s kojim će se izaci na tržište i rade pripreme marketinških aktivnosti koje će podržati izlazak proizvoda. No, kako proizvod ne možete prodati ako se on ne nalazi na prodajnom mjestu, odabir načina distribucije ključan je moment. Najčešće za izlazak na novo tržište tražimo partnera distributera koji će na nama zadovoljavajući način dovesti proizvod na prodajno mjesto. Ulazak na prodajno mjesto se plaća, a tada treba poduzeti aktivnosti da bi se privukao potrošač koji će proizvod kupiti. No, to je tek početak...

- *Koliko sve to košta?*

- Izlazak na nova tržišta ili izlazak novih proizvoda na postojeća tržišta treba sagledavati kao investiciju. Znači, u svaki takav projekt treba uložiti novac, vrijeme, rad, a sve to košta. Cilj izlaska na tržište je povećanje prodaje i ostvarivanje poslovnog rezultata kroz neko vrijeme. Ako se taj cilj ostvari, ako se investicija vrati kroz određeno vrijeme te se steknu uvjeti za daljnji rast, tada je svaki agažman opravdan. Sama vrijednost izlaska na tržište različita je od zemlje do zemlje, ovisno o tržišnim i gospodarskim uvjetima te o postavljenom cilju na tom tržištu.

I smanjenjem troškova do rasta

- *A što je teže - osvojiti tržište ili zaštititi već osvojene pozicije? Uzmi-mo Poljsku za primjer, u kojoj je nakon problema Podravka opet počela rasti...*

- Teško je reći što je teže. Osvajanje novog tržišta je na neki način



Aleksandra Hadun-Homar

izlet u nepoznato. Kada dolazite na tržište gdje nitko ne poznaje ni Podravku ni Vegetu niti druge Podravkine proizvode, problem je kako uvjeriti trgovinu da na police uopće stavi Podravkine proizvode i koliko će to koštati, a drugi problem je kako uvjeriti potencijalne potrošače da kupe baš te proizvode te da ih nastave kupovati i steknu naviku potrošnje. Takav proces zahtijeva dosta uloženog vremena, novaca i strpljenja. S druge strane, očuvanje postojećih pozicija nije ništa jednostavnije. Konkurencija svakodnevno čini pritisak na nas na svim tržištima, i to širokim paletama proizvoda, inovacijama, novim proizvodima, cijenama, akcijama i ukoliko se aktivnosti konkurencije ne prate, lako je izgubiti stečene pozicije, jer je potrošač taj koji bira, a on će izabrati nešto novo, nešto zanimljivo, praktično ili ono u čemu on prepoznaje vrijednost.

- *Na kraju, molim vas za komentar lanjskog Podravkinog poslovanja na stranim tržištima i okvirne planove za ovu godinu.*

- Prošlogodišnja prodaja na našim inozemnim tržištima u porastu je u odnosu na prijašnju godinu i rezultati su dobri. Pozitivni trendovi u prodaji posebno su značajni na našem najvećem tržištu, Poljskoj, zatim značajan je oporavak tržišta Rusije, rast prodaje u Češkoj, širenje distribucije u segmentu multinacionalnih lanaca u Njemačkoj... Ono što je još važno istaknuti od inozemnih aktivnosti koje su pridonijele pozitivnim rezultatima ili od kojih se očekuju pozitivni poslovni rezultati jest i otvaranje predstavništava u Ukrajini, Latviji i poduzeća u Rumunjskoj, uspostavljanje partnerskih odnosa s drugim proizvođačima, hrvatskim ili inozemnim, proširenje suradnje s multinacionalnim lancima ili pak spajanje dva poduzeća u Mađarskoj u jedno s ciljem smanjenja ukupnih troškova. I za ovu godinu u planu je daljnji rast prodaje i ukupnog biznisa po svim tržištima kroz daljnje širenje distribucijske mreže, osvajanje novih distribucijskih kanala, proširenje asortimana, izlazak novih proizvoda i grupa proizvoda na tržište, kroz širenje gastro-programa, distribuciju proizvoda koje ne proizvodi Podravka i slično. S druge strane, postavlja se zahtjev za većim pritiskom na troškove, na njihovu kontrolu i smanjenje.

Podravkin periskop

Podravske prge i dalmatinski pršut



Piše: **Vlado Markota**
Sektor za razvoj poslovanja

Kvalitetni regionalni proizvodi postali su globalno poznati hitovi. Prodaja tih proizvoda i marki nosi velike profite, pa je njihova proizvodnja kontrolirana, a imena su zaštićena. Alkohol napravljen iz vinskog destilata smije se zvati "cognac" samo ako je proizveden u regiji Cognac u Francuskoj. Ista vrsta alkohola proizvedena u nekoj drugoj regiji smije se zvati samo "brandy". Isto pravilo se primjenjuje na šampanjac, talijanski sir gorgonzola, te portugalski porto.

Marka stvara dodatnu vrijednost proizvodu. Ako znamo gdje je proizvod proizveden i tko ga je proizveo, ako imamo pozitivnu asocijaciju u svezi s njim, bit ćemo spremniji kupiti ga i platiti i više za takav proizvod. Škotski viski će se bolje prodavati od običnih viskija, jer znamo da su Škoti čuveni po proizvodnji tog alkoholnog pića.

A što je s hrvatskim proizvodima? Da li bi se neki od hrvatskih proizvoda mogao popeti u te visine globalne poznatosti i popularnosti? Sigurno, imamo izvršnih nacionalnih proizvoda.

Vjerojatno svi u Hrvatskoj znaju npr. za ličku janjetinu, paški sir, slavonski kulen (kulin), zagorsku puricu, dalmatinski pršut, iločki traminac, kutjevačku graševinu i druge delicije. Stoljećima su neki od tih proizvoda bili često na trpezama europskih plemićkih dvorova. Doduše, više nema toliko potrošača plemenite krvi na svijetu, ali ima onih koji bi prepoznali dobar proizvod i koji bi platili dobru cijenu za njega. Treba se samo organizirati i na pravi način predstaviti tržištu s takvim proizvodima.

Za početak su dostatni oni stranci koji dolaze na naš Jadran na ljetovanje! Treba im ponuditi sve bogatstvo naših nacionalnih kuhinja, oduševiti ih i tako ih sigurno učiniti "ambasadorma hrvatske kuhinje". Možda će se u svojim domovima koji puta poželjeti dobrog slavonskog kulena kulina ili dalmatinskog pršuta, uz npr. podravske dimljene prge, tko zna! A kada se pozele, evo nas, da im te proizvode ponudimo i na njihovim tržištima. Idealno, zar ne?

Zašto se, na primjer, tri Novigrada pobratima (podravski, dalmatinski i istarski) ne udruže u proizvodnji za turizam, promovirajući tijekom turističke sezone na Jadranu, ne samo lokalnu kuhinju, nego i kontinentalnu, podravsku? Podravski Novigraci, uz dosta muke, prodaju svoje pajceke nakupcima i prekupcima s jadranske obale, a mogli bi se lijepo, bratski, dogovoriti sa svojim bratskim Novigradima i proizvoditi za njih, koliko god im treba: meso i mesne specijalitete, podravske prge, hajdinu, zelje, žitarice. Ako treba proširiti bratstvo, pa to nije nikakav problem! Bregovci bi mogli ponuditi svoju izvršnu bregovsku pitu!

Necemo valjda uvoziti svinje i od njih praviti dalmatinske pršute? Turistima treba dati naše, domaće. Ma, treba njih prgom i još im isplaziti jezik, i to sušeni, dimljeni, od podravskih neludih krava, pa neka si misle!



Ove godine planira se rast prodaje Podravkinih proizvoda na svim tržištima

Aktualna tema: Prehrana radnika

Gablec - bruto plaća

Pripremio: **Hrvoje Šlabek**
Snimio: **Nikola Wolf**

Odluka o tome hoće li porez i doprinose na gablec snositi Podravka ili njeni radnici pala je na potonje. Uprava je pretprošli ponedjeljak odlučila da se od 1. siječnja ove godine "primici u naravi s osnova prehrane", što je administrativno ime gablecu, smatraju bruto plaćom.

Podsjetimo, takva je odluka donijeta i potkraj prošle godine, kada je Podravka počela primjenjivati poreznu zakonsku regulativu koja traži da se gablec prikazuje u radničkoj plaći. No, na pritisak sindikata Uprava je na svoja pleća preuzela plaćanje poreza i doprinosa do konca prošle godine. Tijekom siječnja, pak, valjalo je utvr-

dit i hoće li tako ostati ili se pak primijeniti neko drugo rješenje, a do njega su, prema informacijama koje smo dobili s obiju strana, trebali zajedno doći Uprava i sindikati. Bilo je, primjerice, razmišljanja da se ekonomska cijena gableca smanji, da se poveća radnička participacija, a da porez i doprinos ostanu na teret poslodavcu. No takvo je rješenje izostalo, kao i uopće suradnja Uprave i sindikata.

Reakcije, doduše sa zadržskom, nisu izostale. Dobili smo opširno pismo koordinacije Sindikata PPDIV-a za Podravku koji je potpisala koordinatorka **Ksenija Horvat**, a u kojem se komentira Upravina odluka. Među ostalim, u pismu stoji:

"Sindikat PPDIV-a upozorava da

takva odluka Uprave može imati za posljedicu drastično opadanje broja radnika koji će se hraniti u restoranima društvene prehrane. Smanjenje broja gableca vrlo brzo ponovno može otvoriti raspravu o tome treba li nam uopće društvena prehrana (a možda je to i bio cilj donošenja ovakve odluke) i trebaju li nam kuhari. Nekvalitetna ishrana radnika (nikakva ili po garderobama) imat će za posljedicu slabiju efikasnost radnika, naročito na težim poslovima. I na kraju, postoji sumnja da će radnici iz postojeće tarife ovakvom odlukom Uprave biti stavljeni u neravnopravan položaj prema onima izvan tarife, primjerice radnicima Podravke koji imaju ugovorene neto plaće..."

Komentar nove Upravine odluke o gablecu zatražili smo od direktora

Ljudskih potencijala **Branka Kučana**. Evo što nam je odgovorio:

- Prema članku 12. stavku 3. Zakona, članku 13. stavku 1. i članku 14. stavku 1. i 2. Pravilnika o porezu na dohodak, primitkom u naravi odnosno plaćom od nesamostalnog rada smatra se i razlika između tržne cijene troškova prehrane s uključenim porezom na dodanu vrijednost i iznosa s kojim zaposlenici sudjeluju u sufinanciranju troškova prehrane.

Ukupna cijena jednog obroka u Podravki iznosi 13,16 kuna. Od tog iznosa Podravka je tijekom 2001. godine sudjelovala u troškovima prehrane sa 8,16 kuna po bloku odnosno plaćala je razliku između tržne cijene troškova prehrane s uključenim porezom na dodanu vrijednost, dok je trošak radnika bio 5 kuna po bloku.

U studenom 2001. godine u Podravki su se prvi put primijenile odredbe Zakona i Pravilnika o porezu na dohodak, kada je s plaćom za mjesec listopad obračunat primitak u naravi za razdoblje od svih 10 mjeseci 2001. godine. Razlika između tržne cijene troškova prehrane od 8,16 kuna tretirana je sve do kraja 2001. godine kao neto plaća, što znači da je trošak radnika i dalje bio 5 kuna po bloku dok je troškove poreza kao i troškove doprinosa iz i na plaću plaćala Podravka.

Odlukom Uprave broj UD-9-2002. od 28. siječnja 2002. godine razlika između tržne cijene troškova prehrane od 8,16 kuna smatra se bruto plaćom. Cijena obroka je i dalje 13,16 kuna, cijena jednog bloka 5 kuna, ali trošak poreza kao i trošak doprinosa iz i na plaću snosi sam radnik, a ne kao do sada Podravka. Za radnika koji plaća porez po stopi od 25% to iznosi mjesečno (za 20 blokova) dodatnih 66 kuna, a za Podravku dodatnih 27 kuna. Na taj način radnik sudjeluje u financiranju prehrane sa 47 posto, a Podravka sa 53 posto.

Zagrebačka burza u siječnju

Podravka narasla 16,3 posto

Na Zagrebačkoj burzi u siječnju je ostvareno 294,2 milijuna kuna prometa, što je 156 posto više nego u prosincu, a 533 posto više nego u siječnju prošle godine, objavilo je internetsko izdanje magazina "Banka". Takav rast prometa ponajviše je posljedica povećanog trgovanja dionicama Zagrebačke banke, kojih je protrgovano za 57,3 milijuna kuna pri čemu je cijena dosegla najvišu razinu u posljednje četiri godine - čak 2.115 kuna, doduše tek u nekoliko transakcija.

Druge najtraženije bile su dionice Plive, kojima je ostvaren promet od 31,5 milijuna kuna, također uz zamjetan rast cijene.

Treće najtraženije bile su dionice Podravke s 31,3 milijuna kuna prometa i rastom cijene od 16,3 posto, dok je četvrta najtraženija dionica bila Riječka banka - uz promet od 21,8 milijuna kuna vrijednost joj je porasla 13,11 posto. S ove četiri dionice ostvareno je tri četvrtine ukupnog prometa dionicama, a zahvaljujući rastu cijena CROBEX je porastao 12,8 posto na 1.167,1 bodova.



Slika: Hoće li zbog poreza restorani društvene prehrane opustjeti?

naša posla

Koprivnicu i županiju potresaju stranački sukobi

Piše: **Željko Krušelj**, gost - kolumnist "Večernjeg lista"

Umjesto da u Koprivnici sva kreativna energija bude usmjerena na razvoj, to županijsko središte potresaju sve ozbiljnija politička sukobljavanja. Posljednjih su tjedana, a pogotovo proteklog vikenda, eskalirali sukobi koji tinjaju već godinama. Ono što je prijašnjih godina u unutarnjim odnosima potresalo HDZ, sada se prenijelo i na vladajuću petorku.

Posebni je problem raskol u SDP-u, koja je, uz HSS, vladajuća stranka u Koprivniko-križevskoj županiji. Na izbornoj skupštini Županijskog odbora SDP-a došlo je do potpune podvojenosti po teritorijalnoj pripadnosti. Križevački i đurđevački delegati glasovali su protiv gotovo svih koprivničkih prijedloga, da bi se glasovanje o novom vodstvu Županijskog odbora pretvorilo u pravu političku farsu. Saborski zastupnik Stjepan Henezi, kojeg s pravom smatraju najiskusnijim i najmudrijim SDP-ovim političa-

rem u županiji, nije imao nikakve šanse protiv mladog đurđevačkog gradonačelnika Mladena Roštana. Sva tri stranačka potpredsjednika su iz "pobunjenih" gradova i općina, isto kao i šest od sedam članova Predsjedništva. Koprivničanci su neznatna manjina i u Županijskom odboru.

Teško je dokučiti razloge tako snažnog raskola, koji se može usporediti samo sa događanjima 1993. u HDZ-u prilikom konstituiranja Županijske skupštine. Nezaobilazni su, dakako, poremećeni međuljudski odnosi, s obzirom na to da je Gradski odbor Koprivnice bio u ozbiljnom sukobu s dosadašnjim Županijskim odborom SDP-a, kao i sukob između starog "komitetskog" i modernog socijaldemokratskog shvaćanja političkih ciljeva i metoda političke borbe.

No, najnezgodnije je u svemu tome što je u tim sukobljavanjima došla do izražaja i netrpeljivost prema samoj

Koprivnici. Čini se da i među SDP-ovim članstvom postoje uvjerenja kako Koprivnica u svom razvoju koristi poziciju županijskog središta. Teza je netočna, jer sama Koprivnica ima barem dvije trećine ukupnih gospodarskih potencijala, tako da je njen proračun svojevrsni zbroj županijskog i svih gradskih i općinskih blagajni. Posljedica je to gospodarskih nevolja koje su posljednjih godina zadesile križevačko i đurđevačko područje, budući da je tamo ugašen, ili je pred stečajem, veći dio industrijskih pogona i ostalih tvrtki. Zato je prelijevanje ljutnje na gospodarski uspješniju Koprivnicu iznimno neproduktivan potez, koji županiju slabi u lobiranju za lokalne interese u Saboru i Vladi.

Nakon ponovnog izbora Dražena Budiše uzdrman je i lokalni HSLS, koji je javno izražavao podršku njegovu protukandidatu Jozi Radošu. Može se očekivati da će se i u toj stranci

produbiti unutarstranački sukob, jer je đurđevački ogranak bio na Budišinoj strani, a slično bi mogli reagirati i križevački liberali. Sve to sputava HSLS-ovog saborskog zastupnika Mladena Godeka, a situacija će po lokalne interese biti još teža odlaskom iz Vlade nekih ministara iz te stranke. Ministar Tušek je, primjerice, "prekoređno" osigurao Koprivnici dio sredstava za komunalnu infrastrukturu. Posebni bi problem predstavljalo i eventualno povlačenje nedavno tek imenovanog ministra zdravstva Andre Vlahušića, koji se jasno opredijelio za provođenje županijskog pilot-projekta reforme zdravstva.

Svemu tome treba dodati i niz policijskih istraga i sudskih postupaka u koje su upleteni članovi bivšeg i sadašnjeg vodstva HDZ-a, što oslabljuje i najveću oporbenu stranku. Ništa veselije nije u lokalnom LS-u, koji se jedva i oglašava u javnosti, kao i u HNS-u, budući da je

predsjednica te stranke Vesna Pusić nedavno napravila pravi "pomor" među koprivničkim utemeljiteljima te stranke, inzistirajući da novi županijski predsjednik bude križevski profesor Davor Balić.

Nepovoljni se rasplet političkih zbivanja, koji i nadalje prijeti prijevremenim parlamentarnim izborima, može loše odraziti i na samu Podravku. Naime, ukoliko će biti promjena u Nadzornom odboru, o čemu se poduže kalkulira, moglo bi biti otpora prema nekim domaćim kandidatima. Zajednički bi interes oko daljnjeg razvoja koprivničkog prehrambenog diva mogao biti ugrožen stranačkim i teritorijalnim podjelama, ali i mentalitetom koji se više veseli tuđim nevoljama negoli vlastitim uspjesima. Apsurdno je da bi se takav kadrovski rasplet mogao dogoditi baš kad Podravka iz mjeseca u mjesec bilježi sve bolje izvozne rezultate, a i cijena je njenih dionica dosegla 182 kune.



Novosti iz SPJ Pića

Nakon Studene i Studenca u premium ambalaži i Ledeni čajevi i Deit

Piše: **Jadranka Lakuš**
Snimio: **Nikola Wolf**

Statistički podaci nedvojbeno potvrđuju da se i u Hrvatskoj povećava potražnja za flaširanom vodom za piće kao i u cijelom razvijenom svijetu. Iako zbog slabije industrijske razvijenosti i manjeg zagađenja, te kvalitetnijih i čistih crpilišta vode nego je to recimo slučaj u zapadnoj Europi hrvatsko stanovništvo može piti vodu iz vodovoda, ipak je sve više onih koji po vodu za piće idu u trgovinu. Raste i potražnja za prirodnim napicima, usporedo s razvojem svijesti o važnosti zdravog načina života.

U SPJ Pića pažljivo prate sve te trendove svjesni da raspoložu strateškim resursom 21. stoljeća - vodom.

Podravka je najozbiljniji proizvođač čiste izvorske vode u Hrvatskoj i naša Studena gotovo i nema domaće konkurencije. Svojom kvalitetom već je osvojila značajan dio tržišta, potrošači posebno cijene činjenicu da ima izrazito niski postotak natrija pa je osim ljudi koji svakodnevno vode brigu o svom zdravlju i dobrom izgledu, sve više koriste i ljudi sa zdravstvenim tegobama. Posebno treba istaći da je Studena primjerena i za dojenčad i malu djecu. Koliko je tražena najbolje potvrđuje podatak da smo prošlo ljeto morali organizirati neprekidnu proizvodnju u četiri smjene u tvornici Studenac Lipik i da se voda direktno s linija

vozila do trgovina. Da bismo zadovoljili pojačanu potražnju, u lipičkoj tvornici instalira se nova linija za PET ambalažu koja će, kako je predviđeno, početi raditi krajem svibnja. Osim što radimo na stvaranju uvjeta za povećanje količina, širimo i paletu proizvoda, odnosno uvodimo novu ambalažu. Tako će uskoro Studena aromatizirana - s okusom limuna - koju je tržište također dobro prihvatilo biti pakirana i u plastičnim bocama od 1,5 litre, a ovog tjedna započeli smo je prodavati i u staklenoj premium ambalaži od 0,25 litre. I Ledeni čajevi - osvježavajuća bezalkoholna negazirana pića od biljnih ekstrakata s aromom limuna i breskve, bez teina, proizvedeni od izvorske vode Studene - ovih dana odlaze na tržište u premium ambalaži. Time ćemo omogućiti da se ovi napici kojima pratimo svjetske trendove nađu i u najrepresntativnijim ugostiteljskim objektima koji ih do sada nisu naručivali uglavnom zbog plastične ambalaže - rekao nam je **Živko Zrilić**, brand manager za Studenac i Studenu.

U premium ambalažu bit će pakiran još jedan trendovski napitak - Deit tropic, inače po svom sastavu najvredniji proizvod. Naime, Deit tropic sadrži 12 posto prirodnog voćnog soka, obogaćen je vitaminima, bez šećera, bez konzervansa i ima čak 40 puta manje kalorija od sličnih proizvoda. Kako smo saznali od **Andreje Zlatar**, voditeljice unapređenja pro-



Nova ambalaža za Studenu, Deit i Ledene čajeve

daje u SPJ Pića, novu premium ambalažu, koja je do sada dobila izrazito visoke ocjene, prati i raznovrsni propagandni materijal za ugostitelje, a u pripremi je i novi propagandni spot s popularnom atletičarkom Blankom Vlašić.

No, tu priči o praćenju svjetskih trendova u SPJ Pića nije kraj. U pripremi su još dva nova proizvoda s kojima će se zaokružiti linija. Jedan je niskogazirani Studenac, a drugi najavljujemo kao veliko iznenađenje koje će zasigurno pomoći da se dostigne vrlo amiciozni plan rasta ovogodišnjeg prometa ove Podravkine strateške poslovne jedinice od 30 posto.



Živko Zrilić i Andreja Zlatar - timski do dobrih rezultata

Susret s Markom Dautancem, zaposlenim na poslovima DDD-a

Borba protiv "nepoželjnih gostiju"

Piše: **Mladen Pavković**
Snimio: **Nikola Wolf**

Jedan od radnika s dužim stažom u Podravki je i **Marko Dautanec** (56). Zaposlen je kao radnik na poslovima dezinfekcije, dezinsekcije i deratizacije. Riječ je o sanitarnoj službi. Posao nije težak, ali ni nezanimljiv.

- U Podravki radim oko 26 godina. Ranije sam "nakupio" nešto staža u đurđevačkom RIZ-u. Nikada mi nije bilo teško pa tako nije ni sada - zavrnuti rukave i raditi. Nema toga posla kojeg sam odbio i kojeg nisam izvršio. Tijekom svih tih godina možda sam svega nekoliko puta zakasnio, nisam došao na vrijeme, ali uvijek je to bilo iz nekog opravdanog razloga - kaže.

Njegov posao sastoji se u uništavanju glodavaca, insekata i drugoga. Naime, zajedno s Milutinom Kolarom i veterinarskim tehničar-

om Josipom Petrovićem svakodnevno obilazi skladišta, pogone i ostale objekte gdje se zadržavaju ti "nepoželjni gosti".

- Danas je i u tom pogledu situacija u našoj tvrtki mnogo bolja nego ranije. Ljudi paze na higijenu, ali i unatoč tome još uvijek ima dosta posla i za nas. Ako se negdje pojavi neki problem, zovu nas na mobitel i mi smo za nekoliko minuta spremni za akciju! Međutim, ovih dana se priča kako se Podravka želi riješiti ove službe, odnosno dati je nekome drugome, pa da nas pretvori u ljude koji će biti tek samo "na usluzi". S time se nikako ne mogu složiti. Ova služba i te kako je potrebna Podravki, a ako se izdvojimo tada bi to moglo izgledati ovako: pojavi se problem, a vi ćete prvo morati dati zahtjev, pa narudžbenicu, itd. U našem poslu treba brzo djelovati, a tada to neće biti moguće.

Marko nam kaže kako se nikada nije žalio na plaću. Kad smo ga

pitali zašto, jednostavno je odgovorio:

- Kome se i mogu žaliti? Ako se pak i žalim, što mi to vrijedi? Tko sam ja? Samo jedan od tisuće drugih! Za nas radnike najbolje je kad



Marko Dautanec

imamo posla, a netko će, vjerujem, i primijetiti da i mi nešto radimo, ili bolje rečeno da doprinosimo boljitku ove tvrtke! Danas malo tko od radnika javno pita - kada će nam povećati plaću. Svjestan sam i toga da ukoliko ja neću raditi da na moje radno mjesto već čeka desetak drugih.

Ovaj dugogodišnji radnik ne žali se ni na uvjete rada, iako neprestano radi s otrovima. Kaže da se mora i te kako znati kako se s njima treba postupati. Polazio je i neke tečajeve, pa uistinu nema problema.

- Naša služba smještena je u novim prostorijama. To je zasluga, prije svega, ljudi koji su čelnici službe u kojoj sam i zaposlen.

U svoje slobodno vrijeme, kad dođe kući, čeka ga supruga koja radi u bolnici, te sin koji polazi osmi razred. Kći mu studira na Pedagoškoj akademiji u Čakovcu.

- Oni koji se bave tenisom možda su čuli i za mog sina Dejana. Vrlo

je daroviti tenisač, a vjerujem da bi mogao još napredovati. Stoga sam, u želji da sinu a i ostalim njegovim vršnjacima pružim što bolje uvjete za bavljenjem ovim sportom - kod kuće sâm izgradio i tenisko igralište. I to jedno od najvećih u Hrvatskoj! Riječ je o povećoj investiciji. Ali, kad je sve bilo gotovo - tada su se pojavili problemi. Traže da platim sad ovo sad ono. Ukoliko ne dobijem sudski spor, jednostavno ću ga savnati sa zemljom! Nisam ni sanjao kakve sve probleme mogu imati ljudi poput mene koji samoinicijativno žele pomoći mladima. Jednostavno, nema razumijevanja. Nekima je očito stalo da se mladi više okupljaju po krčmama nego na sportskim terenima!

Osim toga, imam i tri vinograda, iako već 25 godina nisam okusio ni kapljicu alkohola! Sretan sam kad neko vino koje sam proizveo dobi je nagradu ili priznanje na općinskom ili regionalnom natjecanju!

Naša anketa

Treba li nam gradski autobusni prijevoz ili ne?

Pripremio: **Slavko Petrić**
Snimio: **Nikola Wolf**

Već duže vrijeme u Koprivnici se "vrti" pitanje uspostavljanja gradskog autobusnog prijevoza. Naravno riječ je o autobusnom prijevozu kojim bi ljudi mogli dolaziti na posao i s posla, ali i za druge potrebe građana, posebice za one na periferiji i u prigradskim naseljima.

S obzirom na to da se autobusni gradski prijevoz u Koprivnici s vremena na vrijeme aktualizira, a u posljed-

nje vrijeme i konkretizira, odnosno sve je bliže realizaciji, proveli smo malu anketu i pitali građane Koprivnice, poglavito Podravkaše, što misle o najavljenom gradskom autobusnom prijevozu, koji bi uskoro trebao - profunkcionirati.

Nenad Košuta: - Zaista bi bilo pametno da to već jednom profunkcionira. Najviše zbog toga da se rastereti promet u gradu, jer ljudi bez auta više ne mogu ni do obližnjeg dućana. Osim olakšanja u prometu, rasteretila bi se i parkirališta koja su "katastrofa" u prometnom smislu za Koprivnicu.

Ja sam blizu radnog mjesta. Dolazim s Trga kralja Tomislava pješice, ali znam koliko bi ljudima iz drugih dijelova grada značilo uspostavljanjem gradskog autobusnog prometa.

Dragutin Drvarić: - To bi bila izvanredna stvar. Dugo se već o tome govori pa je već i vrijeme da se s tim i krene. Osim što sam pristalica uspostavljanja gradskog prometa, volio bih da se uspostave i takozvane radničke linije. Tu bi Podravka i grad mogli naći suradnju s općinama odakle dolazi na posao veći broj radnika.

Tanja Tomašević: - Ako se prove-

de, to će biti super stvar. Na posao u Podravku dolazim najčešće pješice. Pješaćim četiri kilometra, a nekada mi se "zamakne" da dobijem i auto. Ako bi se uspostavio gradski autobusni prijevoz sigurno bi nestalo nepotrebnih gužvi. Dakle, to je odlična ideja pa molim Gradsko poglavarstvo da ustraje u tome.

Anica Telebar: - Nema čovjeka koji ne bi podržao ovu akciju. Ako se uspostavi takav gradski prijevoz olakšat ćemo gradu da slobodnije prometno diše, da parkirališta budu pristupnija, da se ljudi osjećaju komotnije.



Nenad Košuta



Dragutin Drvarić



Tanja Tomašević



Anica Telebar

Što o uspostavljanju gradskog autobusnog prijevoza kaže koprivnički gradonačelnik Zvonimir Mršić

Probni prijevoz počinje 21. ožujka!

Sve je dogovoreno da od 21. ožujka krenemo eksperimentalno s gradskim autobusnim prijevozom. On bi najviše koristio zaposlenima u koprivničkim poduzećima, a u razdoblju od 21. ožujka do 1. svibnja imali bismo pokazatelje o tome koliko su zahtjevi građana za takvim gradskim prometom bili opravdani ili ne - rekao nam je koprivnički gradonačelnik Zvonimir Mršić.

Prema dogovorima između Grad-

skog poglavarstva Koprivnice i Autobusnog prometa Varaždin (ATP-a), u tijeku je razrada pojedinih potrebnih linija koje bi za početak gradskog prometa bile zanimljive. Naravno da bi osim strogog gradskog prijevoza u funkciji bile i prigradske linije iz smjera Kunovec Brega, Vinice, Starigrada, Miklinovca...

- Eksperimentalni rok od 21. ožujka do 1. svibnja pokazat će da li je

uvodenje autobusnog gradskog prometa opravdano ili ne, odnosno da li postoji dovoljni interes da bi taj prijevoz bio isplativ. Mi smo u Koprivnici već davno krenuli s prijevozom učenika do škola koje su udaljene više od tri kilometara od mjesta stanovanja. To se pokazalo dobrim potezom. Na taj način Gradsko poglavarstvo zbrinjava 600 djece koja bez naknade prijevoza putuju u školu i natrag. Gradski prije-

voz za radnike i ostale će se naplaćivati prema odluci prijevoznika, ali o tome će se konačni sud donijeti nakon "probnih vožnji". Teško je procijeniti kako će građani reagirati na uspostavu gradskog prometa, ali vjerujem da neće biti razočarani. Gradsko poglavarstvo će financijski u tome sudjelovati koliko je naša moć - rekao nam je koprivnički gradonačelnik Zvonimir Mršić.

Foto - bilješka

Tiskara se rješava posljednjeg olova!

Ovih dana u Koprivničkoj tiskari demontira se nekoliko tiskarskih strojeva koji su davno opravdali svoje postojanje, a kako nam je rekao tehnički direktor Tiskare Josip Galinec, neki su - još s partizanima bili na Papuku.

Mahom se radi o olovnim strojevima i odgovarajućem grafičkom materijalu, što nije u funkciji već oko godinu dana. Prema Galinčevim riječima, mlade se kadrove ne isplati obučavati za rad u starom dijelu, tzv. knjigotisku, a stari su kadrovi uglavnom umirovljeni. Prostorija iz koje će se strojevi i postojeći regali iseliti vjerojatno će se adaptirati za potrebe kompjutorske pripreme tiskanja.

Kao što smo nedavno pisali, Tiskara će do konca ove godine dobiti



Olovo iz Koprivničke tiskare definitivno i konačno odlazi u - povijest

moderan peterobojni tiskarski stroj, koji bi, uz tehnološko osuvremenjivanje, trebao osigurati i više posla

za Podravkine tiskare. Stari su pak olovni strojevi definitivno na putu u povijest, kamo i spadaju. **I. Š.**

Prodaja rashodovanih teretnih vozila**SPJ Dolcela, Lino, Snack
Proizvodnja Linolade**

Na osnovi Statuta poduzeća Podravka d.d. i odluke o prodaji objavljuje se prodaja rashodovanih teretnih vozila putem javne prodaje - zatvorenim ponudama dana 13. 2. 2002. u prostorijama Proizvodnje Linolade u 12 sati. Ponude se primaju do 11 sati u Proizvodnji Linolade kod Tanje Martinčić (tajnica - prvi kat).

Prodaju se dva vozila Zastava 101 Poly Skala (registarskih oznaka KC 104 - T i KC 435 - U), proizvedena 1989. godine, neispravna, početna cijena za svako vozilo je 500 kuna.

Navedena vozila se mogu razgledati 12. 2. 2002. u dvorištu Linolade, Danica 16, u vremenu od 9 do 11 sati. Pravo nadmetanja imaju sve pravne i fizičke osobe koje uplate jamčevinu u iznosu 10% početne cijene. Vozila se prodaju po načelu "viđeno-kupljeno", bez prava na naknadu reklamacije.

Porez i sve troškove prijenosa snosi kupac.

Za dodatne informacije obratite se Ani Kušenić, tel. 652-141, interni 2141.

Sudjelovanje Podravke na projektu američkog Koledža za menadžment i tehnologiju "Career Fair" u Dubrovniku

Tvrtke i studenti zainteresirani za uspostavu kontakata

Piše: **Matija Hlebar**

Predstavnici Podravke su 31. siječnja i 1. veljače aktivno sudjelovali na projektu američkog Koledža za menadžment i tehnologiju "Career Fair", što su ga drugu godinu za redom u Dubrovniku organizirali profesori i studenti tog fakulteta koji djeluje i u Dubrovniku. Bio je to dvodnevni susret studenata i potencijalnih poslodavaca (predstavnik domaćih i inozemnih tvrtki), kojem je temeljna svrha bolje povezivanje i međusobno razumijevanje potreba i želja budućih stručnjaka menadžmenta i tehnologije i privrednih subjekata u Republici Hrvatskoj. Ove su godine na projektu bili nazočni predstavnici sedamnaest uglednih hrvatskih i stranih poduzeća (Podravka, HT, Agrokor, INA, Iskon, Bechtel International, Hotel Opera, Adriatic Luxury Hotels, Riviera Hotels and Resorts, Coca - Cola, PMC International, Zagrebačka banka, KPMG, Procter & Gamble, Raiffeisen Bank, Zagrebačka pivovara i Hotel Group Maestral), koji su intervjuirali i selektirali studente fakulteta dajući im na taj način, osim prilike za obuku u njihovom menadžmentu, i mogućnost stalnog, privremenog ili sezonskog rada u budućnosti.

Studenti American College of Management and Technology (ACMT-a) su kroz službenu prezentaciju Podravkinog Korporativnog komuniciranja imali prilike čuti detalje o povijesnom razvoju, sadašnjem poslovanju i budućem usmjerenju našeg poduzeća. Najboljih šesnaestoro među njima, odabranih na temelju iskazanog interesa za naše poduzeće i prethodno upućenih životopisa na adresu Podravkinih Ljudskih potencijala, pozvani su na razgovore koji se uobičajeno vode s kandidatima prepoznatima kao potencijalno interesantnim zaposlenicima. Početna bi se suradnja između spomenutog koledža i Podravke trebala temeljiti na mogućnosti obavljanja stručne prakse dvoje njihovih studenata u našem poduzeću.

Inače, studenti su pokazali izuzetno veliki interes za ovaj događaj, jer je to bila dobra prilika za budućnost, odnosno za upoznavanje tvrtki u kojima će kasnije eventualno moći raditi, a interes tvrtki za ovaj tip suradnje i uspostavu kontakata sa studentima bio je veći nego lani, što je svakako pozitivan i ohrabrujući trend za sve zainteresirane strane.

Dani maškara i - krafni

“Koprivnički fašnik” u subotu i nedjelju

Koprivničkim fašnikom” Koprivnica se svrstava među karnevalske gradove, a dvodnevna će manifestacija početi u subotu, kada će maškare ”preuzeti” ključeve grada i gradsku vlast te proglasiti ”Fašničku republiku dugoprstića”, što su već službeno najavile Gradskom poglavarstvu na njegovoj sjednici u utorak.

U subotu se tako od 10 do 13 sati odvija glavni program ”Koprivničkog fašnika”, kada će maškare izni-

jeti optužbe protiv glavnog krivca Fašnika za učinjena sumnjiva djela i nanošenje materijalne štete. Tražit će njegovo hvatanje i osudu. U nedjelju, pak, u 10 sati krenut će maskenbalska povorka od sportske dvorane do Zrinskog trga, na kojem će se održati ”sudenje” i spaljivanje Fašnika, a proglasit će se i najbolje maškare.

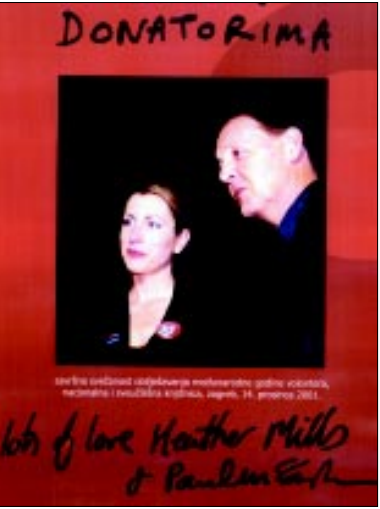
Usto, koprivnički Krug djece i mladeži priprema za subotu u 14 sati veliki maskenbal za klince, koji će se

održati u Domu mladih (bivši Dom HV-a). Kako doznajemo, bit će igara i nagrada u izobilju.

Prateći dio manifestacije jest ”Tjedan krafni” Podravkine Pekare, koji traje od 5. do 12. veljače, pa građani po promotivnim cijenama mogu na svim prodajnim mjestima kupiti krafne. Podravka u karnevalskom slavlju sudjeluje i svojim čajevima, Kviki grickalicama i slatkišima, koji će se u subotu i nedjelju nuditi građanima na središnjem koprivničkom trgu. **I. Š.**

Zahvalnost Podravki

Iz Ureda za udruge Vlade Republike Hrvatske pristigla je ovih dana zahvala za donaciju Podravke prilikom organiziranja Dana udruga i završne svečanosti obilježavanja Međunarodne godine volontera. Podravka je svojom gestom dala doprinos poticanju i razvoju volonterstva i civilnog društva u Hrvatskoj, piše među ostalom u zahvali. Uz to Podravki je pripao i posebni poklon i poruka Heather Mills, UN-ove veleposlanice dobre volje koja je zajedno sa svojim zaručnikom legendom svjetske glazbe Paulom MC Cartneyem angažirana u pomoći akcijama razminiravanja naše zemlje i koja je na svečanosti u Zagrebu dobila posebno priznanje za svoju pomoć osobama s invaliditetom i žrtvama mina.



BELUPO
lijekovi i kozmetika, d.o.o.
Koprivnica

oglašava
slobodna radna mjesta
sa zadržavanjem radnog odnosa na
određeno vrijeme,
za obavljanje sljedećih poslova:

1. OPERATIVNI MARKETING
voditelj programa
M/1 stupanj - **1 izvršitelj** (za dermatološke lijekove), s mjestom rada u Zagrebu.
Kandidati za navedeno radno mjesto trebaju udovoljavati sljedećim uvjetima:

- VSS, magistar farmacije ili doktor medicine
- aktivno znanje engleskog jezika
- poznavanje rada na računalu
- posjedovanje vozačke dozvole B kategorije
- poželjno radno iskustvo u marketingu farmaceutike

2. CENTRALNI MARKETING
voditelj programa
M/1 stupanj - **4 izvršitelja** (kardiovaskularnih lijekova, dermatoloških lijekova, lijekova s učinkom na središnji živčani sustav, biocidnih lijekova)
Voditelji programa bit će zaduženi za marketinšku potporu na stranici tržištima.
Kandidati za navedeno radno mjesto trebaju udovoljavati sljedećim uvjetima:

- VSS, magistar farmacije, doktor medicine ili doktor stomatologije
- poželjno radno iskustvo u marketingu farmaceutike
- aktivno znanje engleskog jezika, po mogućnosti i ruskog
- posjedovanje vozačke dozvole B kategorije
- poznavanje rada na računalu

3. RAZVOJ POSLOVA
stručni suradnik za pravne poslove
M/1 stupanj - **1 izvršitelj**, s mjestom rada u Zagrebu.
Kandidati za navedeno radno mjesto trebaju udovoljavati sljedećim uvjetima:

- VSS, diplomirani pravnik
- znanje engleskog jezika
- poznavanje rada na računalu
- poželjno radno iskustvo iz područja intelektualnog vlasništva, (može i pripravnik)

4. UPRAVA
poslovna tajnica
1 izvršitelj
Kandidati za navedeno radno mjesto trebaju udovoljavati sljedećim uvjetima:

- VSS
- aktivno znanje engleskog jezika
- poznavanje rada na računalu

Ponude sa životopisom i potrebnom dokumentacijom dostavite nam u roku od 8 dana od dana objave natječaja na adresu:

BELUPO d.o.o.
Kadrovski, pravni i opći poslovi
ZA NATJEČAJ
Ulica Danica 5
48 000 Koprivnica

ili e-mailom na:
belupo@belupo.hr

U 30-oj godini svog postojanja, Belupo, kao dokaz privrženosti viziji prepoznatljive srednjo-europske farmaceutske tvrtke u izabranim terapijskim područjima, proširuje tim kao preduvjet brzeg i uspješnijeg poslovanja u zemlji i inozemstvu.

Dobrovoljno davanje krvi u prosincu 2001. i siječnju 2002. godine

Krv dalo 198 Podravkaša

Podravkaši nastavljaju s vrlo velikim odazivom kad je u pitanju dobrovoljno davanje krvi. Tako je u prosincu 2001. godine čak 109 Podravkaša dalo krv, a u siječnju ove godine to je učinilo njih 89. Dakle, u prosincu prošle i u siječnju ove godine krv su dali:

Nikola Andrašek, Stjepan Androlić, Drago Banović, Goran Barešić, Josip Bauman, Verica Bazmenjak, Mario Bečević, Goran Begović, Nevenko Belec, Damir Belković, Vlado Bezić, Josip Blažek, Suzana Blažinčić, Damir Bogdan, Biserka Bojko, Marijan Boroša, Dario Breznik, Krešimir Brljak, Goran Cahunek, Vojislav Crljenica, Ljiljana Cuković-Kinder, Stjepan Čanji, Damir Delimar, Damir Dombaj, Krunoslav Domović, Mladen Dubravec, Tomo Dugalija, Dragica Đurđina, Željko Đurkan, Ivan Ernečić, Mario Ferenčić, Ivica Fičko, Miroslav Filipić, Zlatko Forgač, Stjepan Fulir, Slavko Gašparić, Dušan Gojković, Zvonko Grčić, Ivan Grđan, Jasminka Gregurek, Marija Gregurina, Zlatko Habek, Damir Hajster, Željko Hojsak, Nada Horvat, Tomislav Horvat, Zoran Hrenić, Stjepan Hudić, Zlatko Imešek, Darko Ivančan, Željko Jakupanec, Damir Javrić, Zoran Jazvec, Nenad Kočmar, Ivica Kolar, Josip Kolonjak, Slavko Koren, Marijan Korenjak, Vjekoslav Kovač, Zlatko Kožina, Ruža Krapinec, Josip Križnjak, Nenad Križnjak, Dragec Kunić, Štefa Kuruc, Zvonimir Laljek, Đuro Lovković, Miroslav Lukčin, Ivan Mađerek, Tomislav Magaš, Damir Martinčić, Alen Mihalčić, Milan Mojčec, Josip Mrzlečki, Mirko Orlović, Željko Oroš, Zdravko Pajnić, Elvis Paleka, Dario Pavešić, Dražen Palić, Kruno Pek, Božica Petak, Zlatko Petrinić, Dražen Polančec, Ivan Posavec, Željko Posavec, Gabrijel Prstec, Stjepan Pu-

rić, Dušan Radanac, Mario Radić, Dalibor Rendulić, Želimir Restović, Jadranka Samardžić, Mirko Saraja, Ivica Sremec, Ivica Šipuš, Darko Škripač, Josip Špehar, Dražen Špoljar, Predrag Šurlović, Krunoslav Telebar, Vlado Toplak, Marcel Toth, Dalibor Trojak, Vladimir Votuc, Andreja Vranar, Stjepan Vrbanić, Josip Zajec i Miroslav Žlebak.

* * *

Tatjana Bago, Damir Balaško, Dražen Bartolić, Ivica Bauman, Josip Bednarić, Josip Benotić, Vjekoslav Blatarić, Vladimir Blatarić, Ivan Blažek, Nino Bobek, Davor Buljan, Marijan Buzina, Zoran Damjanić, Zlatko Delimar, Josip Dolenc, Mario Duga, Slavko Đuranek, Stjepan Ernečić, Zdenko Franjkić, Branko Galinec, Ivan Ganžulić, Berislav Glad, Mijo Gregorić, Dražen Horvat, Mato Horvat, Marijan Horvat, Zoran Husić, Božidar Husnjak, Krunoslav Hušnjak, Ivica Huzak, Milenko Ivić, Davor Jarnjak, Boško Kalinić, Zlatko Kišiček, Ratko Knežević, Josip Kovač, Tomislav Kovaček, Ivica Kovačić, Alojz Kovačić, Zvonko Krtanjek, Ivica Laljek, Nevenka Latin, Tomislav Legemec, Nevenko Lesar, Damir Marković, Krešimir Matijašić, Marijan Mesar, Mijo Mihalec, Đuro Mihoci, Marijan Mihoković, Zdenko Mojčec, Josip Pavlinić, Ivica Pek, Danijel Perošić, Tihomir Posavec, Slavko Potočnjak, Krešimir Potroško, Ivan Prosenjak, Ivan Rac, Zlatko Rušak, Zdravko Santi, Damir Sataić, Tihomir Selišćak, Dragutin Sremec, Branko Stanin, Zvonimir Stanin, Darko Strnad, Tihomir Strnad, Nenad Škvorc, Dražen Šošarić, Nikola Tomas, Ninoslav Tomašek, Ivan Treščec, Milan Vidović, Darko Vrtić, Josip Vrbanić, Zdravko Vuljak, Žarko Zemljak i Josip Žubrenić.

Društvena prehrana
Jelovnik

11. 2. ponedjeljak: - Varivo grah s kiselim kupusom, kobasica

12. 2. utorak: - Pohana pileća prsa, dinstana riža, salata

13. 2. srijeda: - Juha, prženi šaran, krumpir-salata

14. 2. četvrtak: - Podravski složenac, tijesto, salata

15. 2. petak: - Varivo kelj, danburger, voće

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

Osnivač i izdavač: PODRAVKA, prehrambena industrija, d.d. Koprivnica	Grafička urednica: Vanessa Grgić
Direktorica Službe za interno komuniciranje: Jadranka Lakus	Tisak: Koprivnička tiskarnica d.o.o. Koprivnica
Glavni i odgovorni urednik: Branko Peroš	Naklada: 8300 primjeraka
Redakcija lista: Boris Fabijanec, Mladen Pavković, Branko Peroš, Slavko Petrić i Hrvoje Šlabek	List izlazi svakog petka i primaju ga svi radnici besplatno.
Fotograf: Nikola Wolf	Adresa uredništva: Ulica Ante Starčevića 32, 48000 Koprivnica
Grafički dizajn: Jana i Ivana Žiljak, FotoSoft	Telefoni - direktni: 651-505 (urednik) i 651-503 (novinari) Faks: 621-061 e-mail: novine@podravka.hr

Sport

Prva liga rukometašica - 12. kolo

Rutinirana pobjeda Podravkašica

PODRAVKA VEGETA - TREŠNJEVKA 31:16 (19:10)

Piše: **Boris Fabijanec**
Snimio: **Nikola Wolf**

I u 12. kolu Prve lige rukometašica očekivana pobjeda rukometašica Podravke Vegete nad ekipom Trešnjevke. No, početak utakmice pripao je Zagrepčankama koje su vodile sve do 6. minute, a onda rutiniranom igrom Podravkašice počinju stvarati vodstvo. Na poluvremenu plus 9 pogodaka razlike za Koprivničanke i već tada se oko 300 gledatelja počelo kladiti kolika će na kraju biti razlika. Međutim, kao i u prvom, tako i početak drugog poluvremena obilježava neefikasnost Podravkašica. U prvih deset minuta drugog poluvremena niti jedan gol Koprivničanki, a Zagrepčanke postižu jedan. Glavni razlog tome bile su mlade igračice Podravke koje nikako nisu mogle probiti vrlo dobru obranu Zagrepčanki. No, ekipi Trešnjevke ponestalo je snage i onda opet kreće poznati žrvanj Podravke Vegete. Efikasni i maštoviti napadi, brze kontre i čvrsta, neprobojna obrana rezultirali su na kraju s plus 15



Antonela Pensa - najbolji strijelac u dvije utakmice

pogodaka razlike. I dok su gotovo sve igračice Podravke Vegete odradile ovaj susret rutinirano, jedno ime posebno je plijenilo pažnju. Vrlo ugodno nas je iznenadila Antonela Pensa koja je inače poznata kao dobra obrambena igračica, ali u ovom susretu je pokazala svu raznovrsnost ubitačnih napada

te na kraju zabilježila devet pogodaka uz svoje ime. Antoneli je zaista sve polazilo za rukom.

Protiv Trešnjevke za Podravku Vegetu igrale su: Stančin, Knezović, Bračko, Vresk 2, Pensa 9, Palčić 4, Čuljak 5, Sirovec 2, Petika, Peršinović 2, Milić 4, Jurić 3, Tatari i Đipalo.

Prva liga rukometašica - 13. kolo

Još jedna pobjeda nad Zagrepčankama

PODRAVKA VEGETA - HRVATSKI DRAGOVOLJAC 38:25 (22:13)

Rukometašice Podravke Vegete bilježe nove prvenstvene bodove u 13. kolu Prve lige rukometašica. Prema očekivanju, pobijedile su ekipu Hrvatskog dragovoljca. Kao zanimljivo bilježimo da gošće iz Zagreba tek u 7. minuti postižu prvi pogodak. Nakon što je utakmicu počeo s najjačim sastavom, trener Podravkašica Ivan Pal daje prigodu mladim igračicama, koje tu priliku nisu znale baš najbolje iskoristiti. Vidjevši da Hrvatski dragovoljac zaista nema šanse, Podravkašice počinju igrati s pola snage. Dosta se griješi, vidjeli smo čak i nekoliko početničkih grešaka, ali konstantno tijekom utakmice drži se razlika od desetak pogodaka. I u ovoj utakmici opet je ugodno iznenadila Antonela Pensa, postigavši 7 pogodaka i to najčešće iz brzih i nezaustavljivih kontri. Standardno dobra na vratima bila je Barbara Stančin, dok su Snježana Petika i Marija Čuljak postigle svoje "norme" pogodaka - svaka po pet. Na kraju, 14 pogodaka razlike i još jedna rutinirana, uobičajena pobjeda Podravkašica.

Za Podravku Vegetu protiv Hrvatskog dragovoljca igrale su: Stančin, Knezović, Vresk 2, Pensa 7, Palčić 3, Čuljak 5, Sirovec 2, Petika 5, Peršinović 3, Milić 2, Jurić 3, Tatari 2, Đipalo 2 i Kharlanyuk 2.

(B. Fabijanec)

Streljački športski klub Podravka

Poraz Podravkinih strijelaca

U 4. kolu Prve hrvatske lige za juniore (disciplina: serijska zračna puška) Podravkaši su se susreli s ekipom Duge Rese i izgubili za samo 3 kruga. Ekipa Duge Rese upucala je 1.143, a ekipa Podravke 1.140 krugova. Od toga Zoran Koprek je upucao 385, Goran Rački 384, a Mihajlo Obranović 371 krug. Nakon ovog poraza Podravkaši su treći na prvenstvenoj tablici, iza Duge Rese i Rovinja. U pojedinačnoj konkurenciji i dalje vodi Marin Šebalj iz Duge Rese, Goran Rački je drugi, a Zoran Koprek treći.

Godišnja skupština ŠRK Podravka

Uspješna ribolovna sezona

Održana je godišnja skupština Športskog ribolovnog kluba Podravka, na kojoj je predsjednik kluba Darko Rakić podnio izvješće o svim prošlogodišnjim aktivnostima. Istaknuto je niz uspjeha na sportskom polju, kao i mnogobrojne aktivnosti na uređenju Šoderice, klupske barake i okoliša. Da ne ispadne da samo love ribu, u Šodericu je bačeno 2480 kg mlada amura i 1700 kg šarana. Za desetak posto povećan je broj članova, pa sada broji 250, od čega 140 aktivnih

natjecatelja. Ribolovke su u prvenstvu Prve lige završile na petom mjestu, a Biserka Treščin je osvojila treće mjesto. Na žalost, u dodatnim majstoricama nije izborila status reprezentativke, osvojila je tek sedmo mjesto. Ribiči Podravke u prvenstvu Druge lige završili su u zlatnoj sredini, osvojili su šesto mjesto. Na raznim natjecanjima osvojen je respektabilan broj zlatnih, srebrnih i brončanih medalja. Najveći problem kluba bio je nedo-

statak financijskih sredstava. Nevjerojatno zvuči podatak da su u prošloj godini potrošili samo 108.000 kuna, uglavnom za nabavu skupog ribičkog pribora, poribljavanje jezera Šoderica i troškove mnogobrojnih natjecanja. Kako se rukovodstvo primjerno brinulo za rješavanje svih klupskih problema, tako je članstvo opet dalo svoje povjerenje predsjedniku Darku Rakiću, tajnici Maji Starčević i blagajniku Slavku Šimeku.

Ž. Šemper

Prva A liga kuglačica

Nova “petarda” Podravke

PODRAVKA - MLAKA 8:0 (2921:2590)

Piše: **Željko Šemper**

Kuglačice Podravke “iskalile” su se na nedužnom protivniku - predzadnja Mlaka “platila” je ceh za izgubljeni bod u Vrbovskom. Podravkašice su opet prikazale sjajnu, fenomenalnu igru. Šteta da tako veliku želju i borbenost nisu pokazale na posljednjem gostovanju, kad su možda izgubile odlučujući bod u borbi za naslov prvaka države. U ekipi nije bilo slabog mjesta, postigle su fantastičan prosjek od 487 čunjeva.

Već na početku utakmice Vučić i Picer sjajnom igrom dovode Podravku u vodstvo od 2:0 i čak 136 drva prednosti. Svaka je, kao po dogovoru, svoju protivnicu nadigrala za 68 čunjeva. Verica je pronašla jesensku formu, a Ljilja je opet završila na ravnih 500 drva.

Jedina neizvjesnost ovog susreta bila je u drugom paru - Vesna Žunek je u dvoboju s bivšom reprezentativnom kolegicom Eldom Sinovčić tek s dvije devetke uspjela pobijediti

za osam drva, a Marina Miklošić je na kraju odigrala pravi triler - iskusna Kapetanović je završila na 458 čunjeva. Marina je, samo hitac do kraja, imala 450, da bi u 100. hicu srušila devetku i pobijedila za čunj!

Nakon vodstva od 4:0 i 145 čunjeva prednosti bilo je izvjesno da će još jedan domaći nastup završiti s maksimalnom pobjedom. Tandem Orehovec - Zver stavio je točku na visoku pobjedu. Željka nije imala problema da stigne do pobjede, dok je Maja pružila još jednu briljantnu partiju - srušila je 532 čunja!

Kako su Zagreb i Rijeka također ostvarili uvjerljive pobjede, vodeći dvojac ima po 30 bodova, Podravka je treća s 29 bodova. Ove subote Rijeka gostuje u Vrbovskom, gdje joj neće biti lako, Zagreb dočekuje INU, a Podravka gostuje u Šibeniku.

Rezultati: Vučić - Božičić 1:0 (486:418), Picer - Pijanović 1:0 (500:432), Žunek - Sinovčić 1:0 (467:459), Miklošić - Kapetanović 1:0 (459:458), Orehovec - Boban 1:0 (477:448), Zver - Peroš 1:0 (532:375).

Prva B liga sjever - kuglači

Deklasirali vodeću Opeku

PODRAVKA - OPEKA 7:1 (5858:2797)

Bila je to sjajna, dramatična kuglačka predstava s fantastičnim rezultatima kuglača obiju momčadi. Gosti iz Osijeka uvjerljivo vode na tablici - u 15 kola doživjeli su samo dva poraza i gotovo sigurno će u jesen nastupati u najvišem razredu. Ali pamtit će 16. kolo i dvoboj s kuglačima Podravke. Kako su gosti sjajna momčad, dovoljno govori podatak da su za 37 čunjeva popravili dosadašnji momčadski rekord kuglane, koji je iznosio 5760 čunjeva. A takav odličan sastav Podravkaši su deklasirali visokim rezultatom od 7:1, koji ne odražava dramatična zbivanja na stazama. U sjajnom izdanju, s prosjekom od 976 čunjeva, srušili su 5858 čunjeva, što je od starog rekorda kuglane bolje za nevjerojatnih 98 drva. Fantastično! A kakav je to furiozan početak bio - na prvoligaškom nivou!

U prvom paru Zdravko Vučić, rekorder kuglane, vodio je tešku, “rovovsku” bitku s Tomasom. Kad je već izgledalo da će potpisati predaju, u sjajnoj završnici uspijeva dobiti poen za četiri čunja. Mladi Danijel Gregurina nije imao ni gram izgleda - “naletio” je na sjajnog, nepogrešivog Ojvana, s 1020 drva najboljeg gosta. Rezultat je 1:1, ali su gosti stekli veliku prednost od 76 čunjeva.

U drugom paru “lomila” se utakmica,

ljubitelji kuglanja bili su na nogama - to nije bilo za navijače slabog srca. “Mladi lavovi” Zlatko Betlehem i Nenad Bakač odigrali su utakmicu života, postigli osobne rekorde - Zlatko je srušio 1021, a Neno 1018 čunjeva. Zlatko je za protivnika imao Sinišu Liška, zlatnog juniorskog reprezentativca. Iako je Zlatko sjajnom igrom održavao stalnu prednost, Liška se nije predavao - završnica dvoboja je prava drama, igra živaca. Nakon 199 hitaca rezultat je 1012:1012. Liška ruši sedam, a Zlatko trijumfira devetkom - to je sjajna pobjeda, za samo dva čunja! Bakač je bio maestralan, nikad bolji, nedoraslog suparnika “zaledio” je na -97. Rezultat je 3:1 za Podravku i +23 čunja.

U završnici susreta, u “sudaru” iskustva, Tomo Trošelj, iako je poznati Liović vodio do pred kraj, imao je bolji finiš i više svježine u završnici - naš kapetan bio je bolji za 21 čunj. Vladimir Grošanić je od početka do kraja držao stalnu prednost, pa iako je suparnik pri kraju opasno zaprijetio, završio je sigurnom pobjedom uz +17 drva.

Rezultati: Vučić - Tomas 1:0 (986:982), Gregurina - Ojvan 0:1 (940:1020), Betlehem - Liška 1:0 (1021:1019), Bakač - Terzić 1:0 (1018:921), Trošelj - Liović 1:0 (973:952), Grošanić - Kurtović 1:0 (920:903).

Prva B liga istok - kuglačice

Bod nadohvat ruke

BELMA - MK SLAVONIJA 2:6 (2546:2565)

Gošće iz Osijeka zasluženo kući nose dva boda, potpuno su nadigrale Belmice, iako to razlika u čunjevima ne pokazuje. Imaju ujednačen sastav, pojačan s nekoliko prvotimki Osijeka '97, ali pobjeda ipak nije bila laka. Zato se pobrinula Melita Valentić, srebrna juniorka, koja je pružila sjajnu igru i “podgrijavala” nadu u jedan bod do samog kraja. Srušila je 484 čunja, rezultat kojeg se ne bi posramile ni prvotimke Podravke. Nastavi li tako, Podravka bi na jesen mogla imati sjajno pojačanje. Ostale Belmice solidne - kako su na treningu i utakmici “sam svoj majstor” (ostale su bez trenera), još i dobro guraju.

Rezultati: Tuba 420, Pašica 427, Belec 406, Milas 404, Hirjanić 405, Valentić 484.

Fašnik u Koprivnici**Podravkine krafne pred pivnicom "Kraluš"**

Karnevalske svečanosti su u tijeku, a kod nas u Podravini uz fašničke običaje vezana je i krafna kao svojevrsan simbol. Stoga Podravkina Pekara i ove godine organizira prodaju krafni čitav tjedan.

Svaki dan od 5. do 12. veljače krafne se po prigodnoj cijeni prodaju ispred pivnice "Kraluš" na uređenom pultu.

U dane vikenda, 9. i 10. veljače, kada će na glavnom gradskom trgu biti organiziran Koprivnički fašnik i okupljanje znatnog broja građana

i sudionika u karnevalskoj povorci - prodaja krafni bit će pojačana.

Dodite i uživajte u najslađoj krafni - Podravkinjoj krafni.

Maja Dinić,
voditelj Odjela marketinga
u SPJ Mlin i Pekara



Krafne u Podravkinjoj Pekari priprema i peče iskusna i stručna ekipa



Kupci već od utorka rado kupiju Podravkine krafne

Foto-bilješka**Vegeta na tablici mercedesa švedskog poslovnog partnera**

Prilikom nedavnog posjeta vlasnika švedske tvrtke PlivitTrade Podravki primijetili smo jedan vrlo zanimljiv detalj. Naime, na tablica njihovog Mercedesa velikim slovima piše - VEGETA. Kao što nam je objasnio jedan od vlasnika tvrtke Zlatan Golalić, upravo takva tablica privlači pozornost gdje god se pojave, a ima i još jedan razlog zašto baš ime najpoznatijeg Podravkinog proizvoda na tablici. Prije svega, švedski poslovni partneri vrlo su zadovoljni suradnjom s Podravkom, jer to je tvrtka s kojom rade najveću realizaciju na skandinavskom tržištu. Naravno, zadovoljstvo je obostrano, budući da je upravo PlivitTrade prošlogodišnja najbolja tvrtka i poslovni partner Podravke na zapadnim europskim tržištima i tržištima prekomorskih zemalja. **[B. F.]**



Mercedes trgovačke firme iz Švedske s pravim registarskim tablicama za Europu

Recept tjedna:**Oslić s krumpirom**Potrebne namirnice:

75 dag oslića, 80 dag krumpira, 6 žlica maslinova ulja, sol, papar, 3 češnja češnjaka, sok od 1/2 limuna, 1 svežnjić peršinova lišća, 1 grančica celera, 1 žlica Vegete

Način pripreme:

Krumpir ogulite narežite na ploške. Oslić narežite na komade, a ako je duboko zamrznut, najprije ga polagano odmrznite. Vatrostalnu posudu na-

mastite s 2 žlice ulja. Poslažite ploške pripremljenog krumpira. Malo ga posolite i posipajte s 1/2 žlice Vegete. Na krumpir poslažite komade narezanog oslića, malo ih posolite.

Na ribu stavite celerovu grančicu, pospite preostalim Vegetom, paprom, te nasjeckanim češnjakom i peršinom. Zalijte preostalim maslinovim uljem i limunovim sokom i dolijte otprilike 2 dl vode da sve bude pokri-

veno. Posudu poklopite i kuhajte jelo otprilike pola sata na umjerenoj temperaturi.

U toku kuhanja jelo nemojte miješati, nego posudu samo povremeno protresite.

Dobar tek Vam želi vaš gastro-promotor
Zlatko Sedlanić

**NAGRADNA IGRA****Nagrađeni u 4. kolu:**

1. Servis za cappuccino: Nada Jakupić - Belupo
2. Kravata Ginkgo: Josip Matišić - Transport
3. Termo čarape Luboreta: Darinka Baboselac - Belupo, Zdravko Jakupec - Energetika, Željko Deženić - Logistika

Nagrade se podižu u Belupu, Danica 5 - Bezreceptni proizvodi.



Crta: Ivan Haramija - Hans