

- Električni automobili – gdje smo i kamo idemo?
- Regionalni igrači ulažu u baterijske sustave
- Luksuzni satovi na rukama bogatih

TKO POSEŽE ZA ZVIJEZDAMA

Prestižni hoteli sve popularnija investicija regionalnih milijunaša



Bloomberg Adria

POVEŽITE SE. EKSKLUZIVNI DOGAĐAJI I
UMREŽAVANJE POSLOVNE ZAJEDNICE.
GLEDAJTE. ANALITIČKI PRISTUP
VIJESTIMA. **ČITAJTE.** RELEVANTNE
POSLOVNE INFORMACIJE.

Globalna događanja i njihov utjecaj na regiju kroz
naše platforme prati više od 2,8 milijuna korisnika.



GLAVNE TEME

60

Biznismeni vole svoj kapital ulagati u kvadrate s pet zvjezdica

Hotelijerstvo je unosan posao. Da može biti zlatni rudnik, prepoznali su i mnogi regionalni biznismeni.

66

Netflix je imao problem s dijeljenjem lozinki. Riješio ga je Greg Peters.

Sada se još samo mora pozabaviti prijenosom uživo, sportom, igrama, cijenama... Eh da, i reklamama.



■ UKRATKO	3	Pomama za Ul-jem zaobišla Adria regiju
■ KOMENTAR	4	Jednorozi su vladali čitavo desetljeće Tehnološkom svijetu treba nova zvijer
■ RAZMIŠLJANJE	6	Svjetske glazbene zvijezde potiču gospodarstvo regije

1 BIZNIS	10	Hladan tuš za pregrijani Airbnb
	14	Novi format Lige prvaka – više novca i utakmica za sve

2 EKONOMIJA	18	Adria regija desetljećima boluje od bijele kuge, čeka li je i ekonomski slom?
	24	Hoće li automobilska revolucija pojesti svoju djecu?
	30	Šest točaka prolaza koje mogu preokrenuti svjetsku trgovinu

3 FINACIJE	39	Europskim bankama teško prekinuti suradnju s Rusijom
	42	Kod nas gotovina kraljica, u Kini već povijest

4 TEHNOLOGIJA	46	Prvi Neuralinkov pacijent: „Potpuno me oduševilo.“
	52	Djeca ovisna o videoigricama uzrok su niza tužbi

■ RJEŠENJE	56	Regionalni milijunaši ulažu u spremnike baterija
------------	----	--

■ REPORTAŽA	74	Kako me Jugoslavija spasila u Iraku
-------------	----	-------------------------------------



■ INSPIRACIJA	85	Svijetu luksuznih satova ne nedostaje vremena
	92	Premotajmo naprijed
	94	Albumi sa sličicama, strast veća od igre na travnjaku

■ ZA KRAJ	96	Najbolje knjige o poslovanju zapravo ne govore o poslovanju
-----------	----	---

Bloomberg Businessweek

IZDAVAČ

HD-WIN Arena Sport,
d. o. o.
Radnička cesta 180,
Zagreb, Hrvatska

UREDNIŠTVO

Bloomberg
Businessweek Adria
Radnička cesta 180,
Zagreb, Hrvatska
<http://bloombergadria.com/businessweek>

ODGOVORNA

UREDNICI

Marja Milić
marja.milic@bloombergadria.com

UREDNICI

Edita Vlahović Žuvela

LEKTURA I

KOREKTURA

Analekta d.o.o.
Baraohara, jezične
usluge

PRIJELOMI

OBLIKOVANJE

Nenad Bebić
Neke su ilustracije
izrađene uz pomoć
umjetne inteligencije.

DIZAJN

NASLOVNE TEME

Matej de Cecco

OGLAŠAVANJE I

MARKETING SADRŽAJA

Jasna Bibić, izvršna
direktorica za prodaju
jasna.bibic@bloombergadria.com
Tel.: +385 91 6500 466
<https://hr.bloombergadria.com/account/subscription>

TISAK

Schwarz print, d. o. o.,
Ljubljana



Bloomberg Businessweek Adria izlazi svaki posljednji četvrtak u mjesecu, izuzev srpnja i kolovoza.

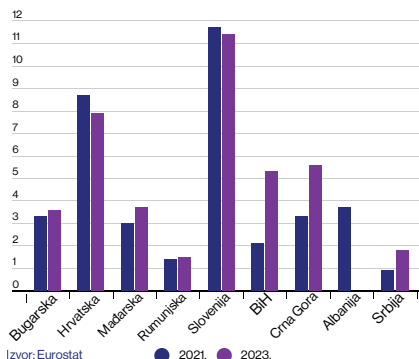
BLOOMBERG BUSINESSWEEK ADRIA izdaju MSSA i Bloomberg L.P. Članci u ovom broju, prevedeni i preuzeti iz BLOOMBERG BUSINESSWEEKA, zaštićeni su autorskim pravima 2023. od Bloomberg L.P.-a. Sva prava pridržana. Bilo kakvo umnažanje, u cijelosti ili djelomično, bez prethodnoga pisanog odobrenja Bloomberg L.P.-a i MSSA-e izričito je zabranjeno.

BLOOMBERG BUSINESSWEEK ADRIA is published by MSSA and Bloomberg L.P. Articles translated and reprinted in this issue from BLOOMBERG BUSINESSWEEK are copyrighted 2023 by Bloomberg L.P. All rights reserved. Reproduction in any manner, in whole or in part, without prior written permission of Bloomberg L.P. and MSSA is expressly prohibited.

● Pomama za UI-jem zaobišla Adria regiju

Iako je prošlu godinu obilježila pomama za umjetnom inteligencijom (UI), taj je alat 2023. godine u svom poslovanju koristilo samo osam posto europskih tvrtki, izvjestio je Eurostat. Na dnu ljestvice je Srbija – samo 1,8 posto tvrtki u Srbiji koristilo je UI, dok je u Rumunjskoj taj postotak još manji (1,5 posto). U svim ostalim državama regije tvrtke su puno više koristile umjetnu inteligenciju: u Bugarskoj 3,6 posto, u Hrvatskoj 7,9 posto, u Mađarskoj 3,7 posto, u Sloveniji 11,4 posto, u Bosni i Hercegovini 5,3 posto, a u Crnoj Gori 5,6 posto. Podaci za Sjevernu Makedoniju i Albaniju nisu dostupni kod Eurostata.

Udio korištenja UI-ja u tvrtkama u regiji



„Nakon europskih izbora se vjerojatno, s obzirom na pomake udesno, može dogoditi da će zeleni prijelaz biti usporen, odnosno da će ciljni datumi biti pomaknuti. Vjerujem ipak da taj proces nije moguće zaustaviti.“

Matjaž Janežič, direktor razvoja proizvoda energetskih rješenja Petrola



Na vrhu tema koje su europsko biračko tijelo pomaknule udesno su nesigurne gospodarske prilike. Istraživanje javnog mnijenja koje je provela analitička platforma Focalddata pokazuje da su među razlozima za izlazak na birališta na prvom mjestu poboljšanje gospodarstva i smanjenje inflacije. Slijede međunarodni sukobi i ratovi te migracije i azilantska politika.

● Zapadni Balkan u siječnju ući će u sustav trenutačnih plaćanja

Cijela regija zapadnog Balkana s 1. siječnjem sljedeće godine ući će u zonu SEPA – Single Euro Payments Area. „Ovim potezom poduzeća i građani zapadnog Balkana godišnje će uštedjeti pola milijarde eura“, rekao je **Oliver Várhegyi**, europski povjerenik za proširenje, predstavljajući detalje plana rasta. Troškovi bezgotovinskog poslovanja za mala, mikro i srednja poduzeća među državama regije su šest puta viši nego u drugim državama EU-a.



● Jokić bolje plaćen od Dončića. Kolika su primanja košarkaša iz regije?

Dok se **Luka Dončić** sa svojom ekipom Dallas Mavericks bori za prestižni prsten, provjerili smo koliko košarkaši iz Adria regije zarađuju u najjačoj košarkaškoj NBA ligi. Ukupno 16 košarkaša iz Adria regije igra u NBA-u, a najviše ih dolazi iz Srbije. **Nikola Jokić** je najbolje plaćeni košarkaš iz država Adria regije i prošlogodišnji prvak s Denver Nuggetsom. Drugi najbolje plaćeni je Slovenac Luka Dončić, koji je ove sezone od Dallas Mavericksa primio više od 40 milijuna dolara. Treći najbolje plaćeni košarkaš je Hrvat **Bojan Bogdanović**, koji je ove sezone od New York Knicksa primio 20 milijuna dolara plaće.

● 16. kolovoza dan D za ulazak NLB-a na hrvatsko tržište

Zanimanje Nove Ljubljanske banke (NLB) za kupnju Addiko banke moglo bi biti početak povratka najveće slovenske banke na hrvatsko tržište, što je Hrvatska narodna banka već nekoliko puta zabranila. NLB dioničarima Addiko banke sa sjedištem u Beču nudi 20 eura po dionici bruto, a rok za prihvatanje ponude je 16. kolovoza. U pokušaju kupnje Addiko banke, NLB se natječe s dvojicom srpskih poduzetnika, **Miodragom Kostićem** preko Holdinga Agri Europe Cyprus i **Davorom Macurom**, koji vodi tvrtku Alta Pay. Predsjednik uprave NLB-a **Blaž Brodnjak** nije skrivao glavni motiv za preuzimanje Addiko banke. Addiko, naime, za razliku od NLB-a posluje i u Hrvatskoj. „Hrvatska je najveće tržište u regiji i izrazito nas zanima“, rekao je. NLB želi preuzeti najmanje 75 posto austrijske banke, što bi mu omogućilo potpunu kontrolu nad bankom i njezinu moguću integraciju u NLB.

● Koliko gastarbajteri u Hrvatskoj šalju novca svojim rođacima u regiji

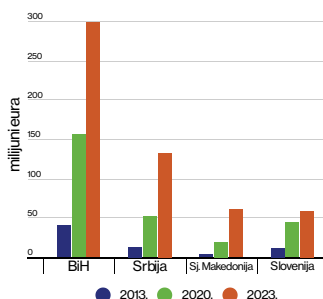
Opseg radničkih doznaka, novca koji strani radnici u Hrvatskoj šalju svojim obiteljima, prema svježim podacima Hrvatske narodne banke, udvostručio se u samo tri godine na 1,4 milijarde eura. Još 2020. godine u inozemstvo su poslali 724 milijuna eura, a zatim je rast eksplodirao na prošlogodišnjih 1,4 milijarde. Od toga su radnici iz Adria regije prošle godine poslali 550,4 milijuna eura, također dvostruko više nego 2020. godine. Na vrhu ljestvice zemalja u koje strani radnici, koji rade u Hrvatskoj, šalju novac, nalazi se Bosna i Hercegovina, koja je na tom mjestu od 2019. godine. Tada su bosanskohercegovački radnici poslali kući nešto manje od 150 milijuna eura, a prošle godine gotovo 300 milijuna. Na drugom mjestu su, pomalo iznenađujuće, radnici s njemačkim državljanstvom, koji su prošle godine poslali 138 milijuna eura, a na trećem, očekivano, radnici iz Srbije, koji su prošle godine poslali 132 milijuna eura, 154 posto više nego tri godine ranije. Makedonci su prošle godine poslali 61 milijun eura, a Slovenci 58,6 milijuna eura.

● Banke će s odgodom slijediti smanjenje kamata ECB-a

Kamatne stope za kredite u EU-u dosegnule su vrhunac, a prvo sniženje kamatnih stopa ECB-a smanjit će pritisak na troškove financiranja poduzeća i kućanstava. Analitičari *Bloomberg Adrije* očekuju da će se šestomjesečni Euribor do kraja 2024. približiti tri posto. Taj pad mogao bi se u zapadnim zemljama brže preliti na kamatne stope banaka nego u Adria regiji. „Čak i kada su kamatne stope rasle, kamatne stope na depozite u zapadnim zemljama rasle su brže“, smatra **Mihail Blažeković**, analitičar *Bloomberg Adrije*.

Doznake radnika iz Adria regije koji rade u Hrvatskoj

Ukupni iznosi osobnih doznaka



Jednorozzi su vladali čitavo desetljeće.



FOTOGRAFIE LUKE SHARRETT/BLOOMBERG

Industrija tehnologije treba novu zvjerku

Vrijeme je da doba opsjednutosti visokim procjenama završi. Vrijeme je da se ponovno usredotočimo na prihode.

Parmy Olson – *Bloomberg Opinion*

Prošlo je desetljeće otkako je pojam „jednorog“ skovala **Aileen Lee**, ulagačica u fondove rizičnog kapitala iz Silicijske doline, kako bi opisala *startupe* koji su dosegli vrijednost od milijardu dolara (0,93 milijarde eura). Ubrzo su svi počeli priželjkivati taj naziv. Međutim, danas jednorozzi više nisu toliko rijetka pojava. Nakon što je dosegnuo vrhunac očaravajuće 2021., broj *startup* jednoroga na globalnoj razini sada je u padu, a pao je sa 621 jednoroga 2021. na 95 prošle godine, prema podacima globalne analitičke kompanije za istraživanje tržišta CB Insights, i to djelomično zahvaljujući višim kamatama i većem nadzoru ulagača.

Na neki je način to bila zdrava korekcija. Budući da se očekuje kako će uspon generativne umjetne inteligencije dodatno uzburkati tržište, ulagači bi trebali ostati usredotočeni na *startupe* koji imaju snažne temelje i obećavaju dugoročne prinose. Skovan je i novi naziv za *startupe* koji odgovaraju tim zahtjevima: „čistokrvni“ (engl. *thoroughbreds*).

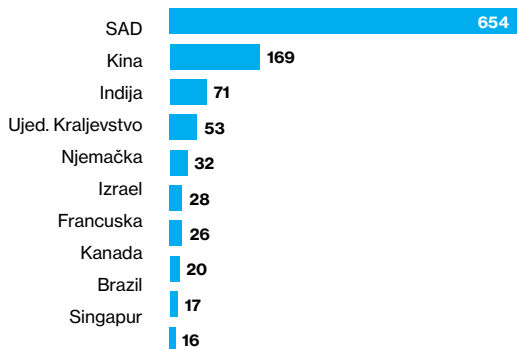
Prema **Saulu Kleinu**, osnivaču londonskog fonda rizičnog kapitala LocalGlobe, koji se zalaže za promjenu leksikona ulaganja, to su tvrtke koje donose najmanje 100 milijuna dolara (93,14 milijuna eura) prihoda godišnje. *Startupi* koji imaju najmanje 25 milijuna dolara (23,29 milijuna eura) godišnjeg

▲ Nemojte da vam promaknu.

Američki jednorozidi dominiraju

Top 10 zemalja sa *startupima* poduprtim rizičnim kapitalom vrijednima više od milijardu dolara (0,93 milijarde eura)

■ Broj aktivnih jednoroga



IZVOR: CB INSIGHTS; NAPOMENA: NA DAN 20. OŽUJKA 2024.

prihoda su „mladi divlji konji“, dodaje.

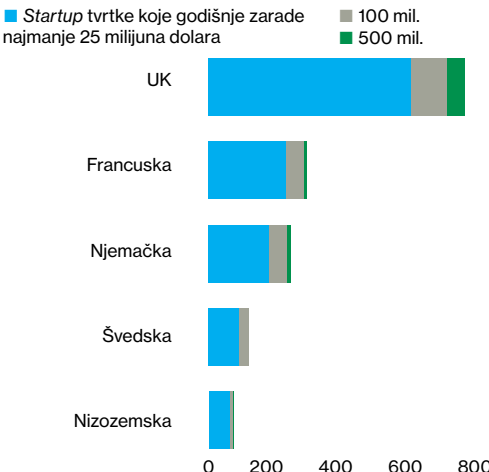
Nije on prvi koji koristeći metafore povezane uz živa bića pokušava preusmjeriti narativ ka racionalnijem ulaganju. Drugi su predlagali izraze „zmajevi“ ili „kentauri“, no Klein želi izbjeći mitska bića. „Nije bit u nadanjima i obećanjima, već u utemeljenim nadanjima i obećanjima“, kaže Klein. Posljednjih nekoliko desetljeća pokazalo je da nove tehnologije mogu preoblikovati industrije i osigurati eksponencijalni rast, stoga je tijekom prethodnog desetljeća rizični kapital postao jednom od vrsta imovine s najboljim rezultatima, ocjenjuju u Morgan Stanleyju.

Iako je gotovo nemoguće saznati podatke o prihodima američkih tvrtki kao što je Scale.ai sa sjedištem u San Franciscu (koja je upravo prikupila milijardu dolara (931,30 milijuna eura) uz procijenjenu njezinu vrijednost od 14 milijardi dolara (13,4 milijarde eura) ili Anthropica (*startup* također iz San Franciscu koji navodno vrijedi između 15 i 20 milijardi dolara (13,97 i 18,63 milijarde eura)), lako ih možete pronaći za bilo koju britansku privatnu tvrtku s dva zaposlenika, budući da sve registrirane tvrtke moraju podnijeti godišnja financijska izvješća vladinoj agenciji Companies House koja je odgovorna za registraciju kompanija u Velikoj Britaniji.

Dosad su europski institucionalni ulagači otišli predaleko s takvim pristupom, izbjegavajući investirati u obećavajuće nove tehnologije. Kad je laboratorij za razvoj umjetne inteligencije DeepMind tek pokretao svoje poslovanje, njegovi osnivači su teško pronalazili ulagače koji bi bili spremni uložiti više od 30.000 funta (35.476 eura) u tvrtku

Europski čistokrvni

Europska tehnološka žarišta imaju 1500 *startupa* koji donose prihode od najmanje 25 milijuna dolara (23,26 milijuna eura) godišnje.



IZVOR: DEALROOM.IO; NAPOMENA: PODACI SU PRIKUPLJENI U SVIBNJU 2024.

te su morali odletjeti u Silicijsku dolinu po prijeko potrebne milijune od ulagača poput **Petera Thiela** i **Elona Muska**. Naposljetku je Google kupio DeepMind za 650 milijuna dolara (604,72 milijuna eura).

Nije pomoglo ni to što su europski ulagači bili poticani da ispune svoju patriotsku dužnost „podržavanjem“ lokalnih tehnoloških ekosustava - podsjetimo se da francuski predsjednik **Emmanuel Macron** cilja na 25 jednoroga do 2025. godine. „Ulagачi su s pravom pitali: „Zašto?“, kaže Klein. „Za te znanstvene projekte? Govorimo o uštedvinama za mirovinu. Pa nismo mi dobrotvorne udruge.“ Kako bi se preokrenuo trend, institucionalnim ulagačima moglo bi pomoći kad bi vidjeli veliki broj čistokrvnih *startupa* diljem države i šire europske regije.

Primjerice, britanski ulagači spremni su na veće oklade sada kad su se njihovi domaći mirovinski fondovi - koji upravljaju imovinom - obvezali dati pet posto svojih jamstvenih fondova u „neuvrštene dionice“ do 2030., pružajući tako podršku tehnološkom sektoru.

Bilo bi dobro da svoju pozornost usmjere na 118 *startupa* u Ujedinjenom Kraljevstvu koji ostvaruju više od 100 milijuna dolara prihoda (93,03 milijuna eura), prema Dealroom.io, globalnoj platformi za podatke o *startupima*, inovacijama, brzorastućim tvrtkama, ekosustavima i investicijskim strategijama.

I sami *startupi* ne bi trebali zavidjeti jednorozima. Dugoročno, uspjeh bi mogao postati jednako mitski baš kao i ime. **E**

Svjetske glazbene zvijezde potiču gospodarstvo regije

Tko je muzicirao, gdje i kolika je bila zarada?

Aleksandar Đokić – politički analitičar i znanstveni istraživač

6



▲ Rammstein

Svjetski poznati njemački metal bend Rammstein održao je krajem svibnja dva uzastopna koncerta u Beogradu. Cijeli grad je ta dva dana sličio na veliki skup metalaca, koji su nakratko uspjeli glavnom gradu Srbije dati novi i neobičan lik. Tom prilikom, procijenjeno je, Srbija će na račun ovog događaja inkasirati između 15 i 20 milijuna eura. Na platformi Booking 97 posto smještaja na datume koncerta nije bilo dostupno, dok je cijeli smještajni kapacitet od 7620 hotelskih soba, koliko ih ima u Beogradu, bio rezerviran.

Adria regija ima niz mjesta za nastupe, od primorskih festivala do urbanih koncerata, što ima pozitivan učinak na koncertnu scenu koja značajno utječe na regionalna i lokalna gospodarstva. Glazbene zvijezde i njihovi koncerti, zajedno s poznatim glazbenim festivalima, služe kao snažni ekonomski katalizatori, privlačeći turiste, stvarajući radna mjesta i potičući lokalne poslovne pothvate. Gradovi poput Beograda, Zagreba, Ljubljane, Sarajeva, Skoplja i Podgorice živahna su kulturna središta u kojima glazbeni događaji donose velike ekonomske koristi.

BEOGRAD – VAŽNO KONCERTNO ODREDIŠTE

Beograd je jedna od glavnih koncertnih destinacija u regiji. Grad je ugostio svjetske zvijezde kao što su **Madonna**, Metallica i Iron Maiden. Ovi koncerti privukli su desetine tisuća obožavatelja ne samo iz Srbije već i iz susjednih zemalja. Na primjer, Madonnin koncert na Ušću 2009. godine zabilježio je oko 35.000 posjetitelja, generirajući procijenjenih pet milijuna dolara prihoda od ulaznica, suvenira te prodaje hrane i pića.

Osim toga, priljev turista za takve događaje visokog profila dovodi do povećanja popunjenosti hotela, većih prihoda restorana i povećanja maloprodaje. Studija Turističke organizacije Beograda otkrila je da veliki koncerti u Beogradu mogu povećati dolaske turista do 15 posto tijekom razdoblja događaja, znatno pridonoseći lokalnom gospodarstvu.

Posljednjih godina koncerti umjetnika poput **Eda Sheerana** i **Celine Dion** dodatno su istaknuli status Beograda kao važnog balkanskog koncertnog odredišta. Sheeranov nastup 2019. privukao je više od 40.000 obožavatelja, a korist tog koncerta za turizam, smještaj i povezane troškove procjenjuje se na oko šest milijuna dolara.

SVJETSKE ZVIJEZDE PUNE ZAGREBAČKI PRORAČUN

Zagreb također ima velike ekonomske koristi od gostovanja međunarodnih glazbenih zvijezda. INmusic festival, koji se jednom godišnje održava na obali Jaranskog jezera, najveći je glazbeni festival na otvorenom u Hrvatskoj. Festival uključuje nastupe svjetski poznatih umjetnika koji privuku više od 100.000 posjetitelja svake godine. Prema podacima Hrvatske gospodarske komore (HGK), smještajem, prehranom, prijevozom i ostalim turističkim aktivnostima godišnje upriliči oko 15 milijuna eura.

Koncerti umjetnika kao što su U2 i Rolling Stones u Zagrebu imaju sličan značajni ekonomski učinak. Na primjer, koncert grupe U2 2009. privukao je više od 60.000 obožavatelja i pridonio gospodarstvu grada s procijenjenih 10 milijuna eura.

Zagreb je 2019. bio domaćin koncerta grupe Cure koji je

dodatno privukao tisuće obožavatelja i povećao ekonomski učinak događaja za oko tri milijuna eura prihoda.

LJUBLJANA POZNATA PO KONCERTIMA GLOBALNIH ZVIJEZDA

Ljubljana je još jedan važan igrač na glazbenoj sceni regije. U gradu se održava Ljubljana Festival, jedan od najstarijih i najpoznatijih festivala u regiji. Festival traje nekoliko tjedana i uključuje koncerte klasične glazbe, opere, baleta i pop koncerte. Gospodarski učinak Ljubljana Festivala je značajan; festival ima oko 80.000 posjetitelja godišnje, od kojih su mnogi međunarodni turisti. Doprinos festivala lokalnom gospodarstvu procjenjuje se na više od pet milijuna eura godišnje.

Međunarodne zvijezde kao što su **Elton John** i **Lenny Kravitz** također su nastupale u Ljubljani. Nedavni koncerti zvijezda, kao što je Sting 2019., nastavili su privlačiti veliku publiku u Ljubljani. Stingov nastup (Sting je u svibnju ove godine napunio i zagrebačku Arenu, *op. ur.*) okupio je više od 10.000 obožavatelja, s procijenjenim ekonomskim učinkom od 1,5 milijuna eura zbog povećanog turizma, profita ugostiteljstva i lokalne potrošnje.

ŽIVAHNA KULturna SCENA SARAJEVA

Sarajevo ima živahnu kulturnu scenu obogaćenu glazbenim događanjima. Sarajevo Film Festival, iako prvenstveno filmska manifestacija, uključuje brojne glazbene nastupe i privlači široku publiku. Festival ima ukupni ekonomski učinak od približno 30 milijuna eura svake godine, prema studiji Sveučilišta u Sarajevu.

Kao koncertna destinacija Sarajevo zaostaje za Beogradom i Zagrebom, zbog smanjene ekonomske isplativosti i geografske blizine ova dva razvijenija regionalna središta. Bez obzira na to, zvijezde regionalnog statusa redovno posjećuju glavni grad Bosne i Hercegovine.

Koncerti umjetnika kao što su **Zdravko Čolić** i **Dino Merlin**, koji imaju regionalnu privlačnost, također značajno potiču lokalno gospodarstvo. Jedan koncert Dine Merlina na stadionu Koševo u Sarajevu može privući oko 60.000 obožavatelja i donijeti milijunske prihode iz raznih izvora.

Sarajevo je 2022. godine bilo domaćin koncerta popularnog regionalnog umjetnika **Gorana Bregovića**. Koncert održan u Zetri okupio je oko 12.000 obožavatelja i ostvario ekonomsku korist od dva milijuna eura.

SKOPLJE DRŽI KORAK

Skoplje je domaćin Taxirat Festivala, jednog od najvećih glazbenih festivala u Sjevernoj Makedoniji. Prema podacima Turističke organizacije Skoplja, generira približno tri milijuna eura prihoda od turizma godišnje.

Međunarodni umjetnici poput **David Guetta** i **Robbieja Williamsa** nastupali su u Skoplju, privlačeći veliku publiku i pridonoseći gospodarskoj živosti grada. Ovi koncerti ne samo da donose izravne prihode od prodaje ulaznica već također potiču ugostiteljski sektor, s povećanom potražnjom za hotelima, restoranima i uslugama prijevoza.

Nedavno su u glavnom gradu Sjeverne Makedonije nastupile i zvijezde kao što je **Dua Lipa**, čiji je koncert 2018. privukao veliko

mnostvo. Događaj je donio procijenjenih 2,5 milijuna eura ekonomske koristi kroz različite kanale.

OTKRIVANJE PODGORICE

Podgorica je sve više prepoznata kao koncertna destinacija. Grad je domaćin City Groove Festivala, koji pruža priliku za nastupe međunarodnih i lokalnih umjetnika. Crnogorska turistička organizacija procjenjuje da se na ovakvim manifestacijama godišnje prihoduje oko dva milijuna eura.

Podgorica je 2022. bila domaćin koncerta međunarodnog umjetnika **Andree Bocellija**. Koncert održan na Gradskom stadionu donio je oko 1,5 milijuna eura prihoda od prodaje ulaznica, smještaja, prehrane i ostalih turističkih aktivnosti.

Osim kulturnih scena u glavnim gradovima Adria regije, glazbeni festivali održavaju se diljem navedenih zemalja i mogu imati još veći ekonomski učinak, ovisno o svom profilu. EXIT Festival, koji se održava u Novom Sadu, jedan je od najistaknutijih glazbenih festivala na Balkanu i Europi. Festival svake godine posjeti više od 200.000 ljudi, a velik udio dolazi iz inozemstva. Ekonomski učinak EXIT festivala je dubok - procjenjuje se da donosi 20 milijuna eura godišnje. To uključuje potrošnju za smještaj, hranu, prijevoz i druge usluge.

EXIT Festival također je potaknuo dugoročna ulaganja u lokalnu infrastrukturu, uključujući poboljšanja prijevoza i ugostiteljskih usluga, dodatno povećavajući privlačnost Novog Sada

kao cjelogodišnje turističke destinacije. Festival je postao simbol kulturne razmjene i gospodarskog rasta, unapređujući profil grada na globalnoj sceni.

Sea Dance Festival, koji se održava u Budvi, još je jedan veliki glazbeni događaj u regiji. Prema podacima Turističke organizacije Crne Gore, festival godišnje ostvari oko 10 milijuna eura prihoda od turizma.

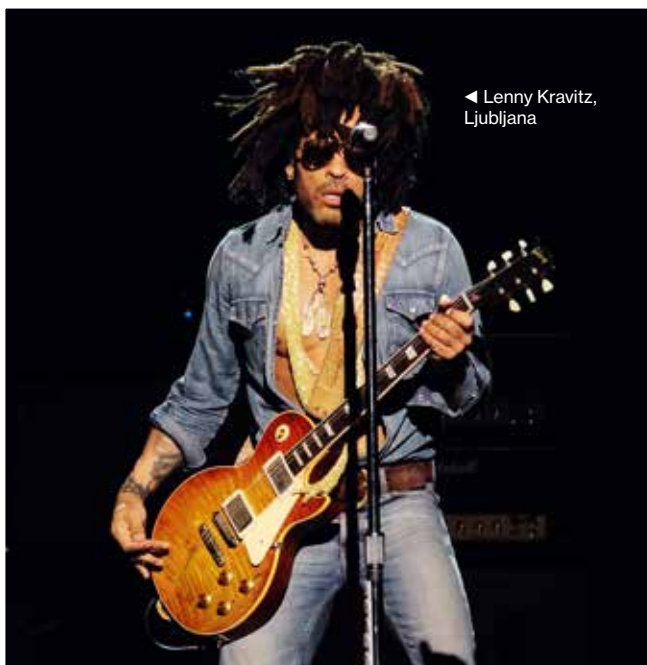
Sea Dance Festival također je pridonio rastu Budve kao istaknute turističke destinacije, produživši turističku sezonu i promovirajući Crnu Goru kao živo kulturno središte. Ulaganja u lokalnu infrastrukturu i ugostiteljske usluge potaknuta festivalom imala su trajan gospodarski utjecaj na regiju.

SPLIT SAMO OD ULTRE ZARADI OKO 50 MILIJUNA EURA

Ultra Europe, čiji je domaćin Split, dio je globalnog brenda Ultra Music Festivala. Festival svake godine privuče više od 150.000 posjetitelja. Gospodarski učinak Ultra Europe je značajan, s procijenjenim doprinosom od preko 50 milijuna eura lokalnom gospodarstvu godišnje. To uključuje potrošnju za smještaj, hranu, prijevoz i druge turističke aktivnosti.

Ultra Europe znatno je ojačala splitsko gospodarstvo produljenjem turističke sezone i privlačenjem mlade demografske skupine s velikom potrošnjom. Festival je također doveo do povećanja ulaganja u lokalne ugostiteljske i zabavne sektore, dodatno povećavajući privlačnost grada kao vrhunske turističke destinacije.

Glazbene zvijezde i njihovi koncerti, zajedno s velikim glazbenim festivalima, imaju dubok utjecaj na regionalna i lokalna gospodarstva Adria regije. Gradovi poput Beograda, Zagreba, Ljubljane, Sarajeva, Skoplja i Podgorice imaju velike koristi od ovih događaja kroz povećanje prihoda od turizma, otvaranje radnih mjesta i poticanje lokalnih poduzeća. Kulturna raznolikost i ekonomske koristi od ovih glazbenih događaja naglašavaju važnost ulaganja u glazbenu industriju i njezine podrške u Adria regiji. **E**



◀ Lenny Kravitz, Ljubljana

FOTO: DANIEL NOVAKOVIĆ/STA



◀ Elton John, Ljubljana

FOTO: DANIEL NOVAKOVIĆ/STA

Hladan tuš za pregrijani Airbnb

U Sloveniji je ove godine došlo do rasprave o ograničenjima za iznajmljivanje preko platformi, koja je već neko vrijeme aktualna u zapadnoj Europi. Da se „zabrana Airbnba“ ne može tako lako provesti, možda je najbolji primjer Berlin koji tako nešto pokušava provesti već deset godina, nastojeći smanjiti drastičan nedostatak stambenog prostora. Kako o zabrani razmišljaju u regiji?

1
B
I
Z
N
I
S

9



Nenad Radičević
vanjskopolički
novinar i dopisnik
iz Njemačke

◀ I prije nego što se ovogodišnja finalna večer Eurosonga održala u Švedskoj, **Michael i Patricia Wolf** već su preko Airbnb rezervirali smještaj u Zagrebu za Eurosong 2025., uvjereni da je njihov omiljeni **Baby Lasagna** siguran pobjednik. Kako kaže ovaj bračni par iz Heidelberga na jugozapadu Njemačke, iznenadilo ih je što su već tada cijene otišle u nebo.

„Očito su platforme i sami vlasnici apartmana bili spremniji čak i od nas Nijemaca, koji volimo rezervirati i do godinu dana unaprijed kako bismo dobili dobru cijenu“, sa smiješkom komentira Michael koji je ipak u međuvremenu otkazao rezervirani smještaj u centru Zagreba i umjesto njega rezervirao kratki proljetni odmor na jadranskoj obali.

Predsjednica Zajednice obiteljskog smještaja Hrvatske Barbara Marković potvrdila je da oko 2000 iznajmljivača od lipnja do kraja 2023. godine nije dobilo novac od Bookinga.

Jadranska Hrvatska kao regija čak je izbila na sam vrh u Europskoj uniji po broju noćenja u smještaju za kratkoročni najam rezerviranom putem Airbnb, Bookinga, Expedije ili TripAdvisora. Ovi novi statistički podaci, koje Europska statistička agencija (Eurostat) objavljuje u suradnji s ove četiri velike internetske platforme za rezerviranje smještaja, pokazuju da su gosti u 2023. ostvarili 678,6 milijuna noćenja, što je 13,8 posto više nego 2022. godine.

I u trećem kvartalu - od 1. srpnja do 30. rujna - najpopularnija regija za kratkoročni najam smještaja na platformama bila je Jadranska Hrvatska s 23,7 milijuna noćenja. Slijedila je španjolska regija Andaluzija s 14 milijuna noćenja, a zatim francuska regija Provence-Alpes-Côte d'Azur s 12,2 milijuna. Osim hrvatske obale, u tom je ljetnom tromjesečju među prvih 20 regija šest bilo u Francuskoj, po pet u Italiji i Španjolskoj, dvije u Grčkoj i jedna u Portugalu.

Trend rasta nastavljen je i ove godine, a podaci Eurostata pokazuju da je Hrvatska u prvom tromjesečju 2024. zauzela drugo mjesto među svim članicama EU-a s najvećim porastom noćenja stranih gostiju, neovisno o

tome kako su ih rezervirali. Ispred Hrvatske, koja je u tom tromjesečju zabilježila rast od 22 posto u odnosu na isto razdoblje 2023., nalazi se samo Cipar s rastom od 28 posto.

U tom su razdoblju Hrvatska i Slovenija bile među 10 članica EU-a s najvećim udjelom stranih gostiju u ukupno ostvarenim noćenjima. U ovom zimskom razdoblju zaslužni su za oko dvije trećine noćenja, a statistika za prvih pet mjeseci ove godine daje snažne naznake da bi Hrvatska ove godine mogla oboriti sve rekorde postignute u pomalo mitskoj 2019. godini.

Prema podacima sustava eVisitor, u prvih pet mjeseci ove godine u Hrvatsku je stiglo 3,3 milijuna stranih turista, što je 12 posto više nego u istom razdoblju lani. Najviše noćenja ostvareno je u komercijalnim smještajnim objektima, pri čemu je 46 posto prometa ostvareno u hotelima, 26 posto u obiteljskom smještaju, a 19 posto u kampovima.

U dilemama kako oboriti turističke rekorde iz 2019. godine u Hrvatskoj, Sloveniji, Crnoj Gori, ali i ostalim zemljama Adria regije, neminovno se nameće nekoliko pitanja. Od toga kako zaštititi i državu i vlasnike smještaja pri rezerviranju putem internetskih platformi, preko financijskih pitanja, do ograničavanja ove vrste najma zbog negativnog utjecaja na lokalno stanovništvo zbog smanjenog broja nekretnina za dugoročni najam.



I PLATFORME MOGU DUGOVATI

Putem najpopularnijih digitalnih platformi Hrvatsku svake godine posjeti desetak posto svih pristiglih turista koji ostvaruju otprilike četvrtinu svih noćenja. Prema podacima hrvatskog Državnog zavoda za statistiku, u rekordnoj 2019. godini 28,1 posto ukupnih noćenja bilo je onih ostvarenih putem digitalnih platformi, a udio u ukupnom broju dolazaka bio je 10 posto. Te su statistike manje-više nepromijenjene iz godine u godinu, pa je pitanje osiguranja interesa vlasnika, turista, ali i same države sve aktualnije.

Lani su se upravo vlasnici obiteljskog smještaja u Hrvatskoj našli u neugodnoj situaciji, kada su svoje sobe, apartmane i kuće iznajmljivali preko Bookinga, a ta im je najveća posrednička platforma s plaćanjem kasnila i po nekoliko mjeseci.

Predsjednica Zajednice obiteljskog smještaja Hrvatske **Barbara Marković** potvrdila je da oko 2000 iznajmljivača od lipnja do kraja godine nije dobilo novac od Bookinga. Među njima je bilo i onih koji u tom razdoblju nisu dobili ništa od najamnine, dok je nekima ostao dužan dio novca.

„Nekima je Booking ostao dužan i po 30.000 eura, što nije mali novac. Nije nam jasno kako si tako velika, renomirana tvrtka može priuštiti takvo što“, rekla je Marković, dodavši da to nije samo hrvatski problem, već da su slične poteškoće imali iznajmljivači i hotelijeri diljem ►



◀ Europe. „Najveći paradoks je što je Booking.com iznajmljivačima kojima duguje novac slao fakture za plaćanje provizije za one mjesece za koje im nije isplatio novac, što je dodatno izazvalo nezadovoljstvo mnogih iznajmljivača.“

Iz Bookinga su pak poručili da su početkom ljeta obavijestili svoje partnere da planiraju nužne radove na održavanju financijskih sustava, što bi moglo dovesti do kašnjenja plaćanja.

„Nakon ažuriranja sustava isplate su za većinu njih nastavljene neometano, no nažalost, u manjem broju slučajeva na plaćanja je utjecao nepredviđeni tehnički problem, što je dovelo do daljnjih kašnjenja“, rekli su za *Bloomberg Adriju* iz Booking.coma.

GOSTI POSTALI IZBIRLJIVI

Osim toga, ne samo u regiji nego i diljem svijeta primjećuje se da mnogi koji su uložili velik novac u iznajmljivanje više nekretnina preko Airbnb, više ne ostvaruju tako visoke i kontinuirane prihode kao prije. Ovisno o regiji prihodi su pali i do 20 posto, a Airbnb je na društvenim mrežama dobio nadimak „Airbnbust“ kao opis toga da su profesionalni iznajmljivači smještaja nakratko doživjeli „krah“.

Irska podružnica Airbnb pristala platiti **576 milijuna eura** talijanskim poreznim vlastima kao nagodbu u vezi s istragom o navodno neplaćenom porezu u Italiji.

Doduše, teško da se može govoriti o pravom krah, već o tome da dobra zarada više nije tako jednostavna kao ostaviti ključ u poštanskom sandučiću i čistu posteljinu na krevetu. Naime, s rastom popularnosti Airbnb rasla su i očekivanja i izbirljivost gostiju, od želje za modernim namještajem i kućanskim aparatima do potražnje za objektima koji prihvaćaju kućne ljubimce.

„Klijentela se promijenila. Nekada su to bili uglavnom mladi ljudi koji su dolazili na glazbene festivale pa im je bilo u redu spavati na starom kauču. A danas su to vrlo često oni koji traže alternativu hotelima, bilo da se radi o poslovnim ljudima ili o obiteljima“, kaže za *Bloomberg Businessweek Adriju* **Sladana Petrović** koja preko internetskih platformi iznajmljuje dva stana u Novom Sadu u Srbiji. „Kao rezultat toga, gosti sada očekuju da u svom smještaju imaju i kozmetiku, poput sapuna i šampona, ali i piće ili neki

slatkiš dobrodošlice. Sve to povećava troškove.“

Osim toga, tijekom pandemije koronavirusa, Airbnb je globalno promijenio pravila i omogućio gostima da dobiju puni povrat novca u slučaju otkazivanja, što je domaćine ostavilo potpuno bez prihoda. Kada su se ta pravila ponovno promijenila, pojavio se novi problem jer je Airbnb gostima dopustio dulji rok za podnošenje pri- tužbi i traženje povrata novca.

LOV NA POREZ

Porezne vlasti velikih turističkih sila, poput Italije, počele su „loviti“ velike *online* platforme za kratkoročni najam smještaja. Tako je krajem prošle godine objavljeno da je irska podružnica Airbnb pristala platiti 576 milijuna eura talijanskim poreznim vlastima kao nagodbu u vezi s istragom o navodno neplaćenom porezu u Italiji.

Airbnb je priopćio da u dogovoru o nagodbi nije priznao nikakvu formalnu odgovornost, dok je talijanska financijska policija tvrdila da Airbnb nije platio porez na 3,7 milijardi eura prihoda od posredovanja u najmu smještaja te da im je porezni dug za razdoblje od 2017. do 2021. godine iznosio 779 milijuna eura. Kako je priopćeno, još se vode razgovori o porezima za 2022. i 2023. godinu, čiji bi iznosi mogli biti još veći.

Iznajmljivačima koji posluju u svojoj zoni uskoro će biti otežan rad jer nova europska regulativa nalaže oglašivačkim platformama da ubuduće mogu oglašavati samo one iznajmljivače koji imaju prijavljen smještaj.

„Da bi bilo koja smještajna jedinica mogla doći na platformu i oglašavati se, morat će imati identifikacijski broj koji će biti vezan uz kategorizaciju objekta. Taj će broj dobivati od Ministarstva turizma i sporta, kako sada stvari stoje“, rekla je donedavna hrvatska ministrica turizma i sporta **Nikolina Brnjac**. „Bez tog broja iznajmljivači neće moći pristupiti platformi.“ Sve zemlje članice EU-a imat će određeno vrijeme za prenošenje regulative u svoje zakonodavstvo, a kroz te podatke ćemo vidjeti precizniju i točniju sliku koliko jedinica imamo i u kojim gradovima.“

OGRANIČENJA AIRBNB I BOOKINGA

U Sloveniji je ove godine otvorena rasprava o ograničenjima za iznajmljivanje preko platformi, koja je već neko vrijeme aktualna u zapadnoj Europi. Do kraja godine očekuje se usvajanje prijedloga zakona koji je u javnoj raspravi, a kojim bi se kratkoročni najam koji nije registriran kao turistički objekt ograničio na 30 dana godišnje, s time da općine imaju mogućnost da olabave ovo pravilo tamo gdje im odgovara.

Talijanska financijska policija tvrdila da Airbnb nije platio porez na 3,7 milijardi eura prihoda od posredovanja u najmu smještaja te da im je porezni dug za razdoblje od 2017. do 2021. godine iznosio 779 milijuna eura.

„Mi ne zabranjujemo kratkoročno iznajmljivanje, ali želimo smanjiti nedvojbeno štetne učinke tih aktivnosti“, rekao je slovenski ministar gospodarstva **Matjaž Han**, dodavši da je takvo kratkoročno iznajmljivanje koncentrirano u nekoliko općina, od kojih je gotovo polovica u Ljubljani, a ostali u Piranu, Bledu, Kopru i Kranjskoj Gori. „Nema sumnje da je ovakav poslovni model, omogućen platformama poput Airbnb, Bookinga i drugih, velik dio nekretnina s tržišta nekretnina prebacio na turističko tržište.

Prema podacima ministarstva, kratkoročni najam upeterostručio se od 2015. do 2023. godine. Vlasnici, pak, mogu svoju nekretninu prijaviti kao turistički smještaj i tada neće imati nikakvih zapreka za davanje u najam. Doduše, u prijedlogu zakona stoji da ako im je nekretnina u višestambenoj zgradi, čak 75 posto vlasnika morat će dati suglasnost za takav najam. Štoviše, svi prvi susjedi morat će odobriti svom susjedu početak kratkoročnog iznajmljivanja stana.

LJUBLJANA I ZAGREB KAO BERLIN?

Da se „zabrana Airbnb“ ne može tako lako provesti, možda je najbolji primjer Berlin koji ovako nešto pokušava provesti već desetak godina, u nastojanju da smanji drastičan nedostatak stambenog prostora. Najprije je 2014. uvedena zabrana vlasnicima stanova da ih ostave prazne ili da ih daju u dnevni ili tjedni najam, osim ako za to ne dobiju dozvolu. Potom je dvije godine poslije ovoj zabrani dodana i prijetnja novčanom kaznom do 100.000 eura, da bi 2018. taj propis bio ukinut, a donijet novi koji vlasnicima omogućuje da stan u kojem žive iznajmljuju koliko god žele, a da svoje ostale nekretnine mogu dati u kratkoročni najam do 90 dana godišnje.

U međuvremenu su berlinske vlasti i Airbnb započeli dugu sudsku bitku, pa se dosad ograničenja nisu odnosila na stanove koji su se već iznajmljivali na kraće razdoblje prije 2014., kada je na snagu stupio prvi propis o „zabrani Airbnb“.

Međutim, nedavno je berlinski Viši upravni sud donio odluku koja gradskim vlastima omogućava primjenu ograničenja i na stanove koji su iznajmljivani prije 2014. godine.

Izvršni direktor Udruge berlinskih zakupaca **Sebastian Bartels** procjenjuje da bi se do 10.000 stanova diljem Berlina moglo vratiti na tržište dugoročnog najma.

„Većina apartmana za odmor nalazi se u atraktivnim dijelovima centra Berlina i oni su veliki čimbenik zašto se stanovnici izbacuju“, rekao



◀ „Mi ne zabranjujemo kratkoročno iznajmljivanje, ali želimo smanjiti nedvojbeno štetne učinke tih aktivnosti“, rekao je slovenski ministar gospodarstva Matjaž Han.

FOTO: ŽAN KOLMAN

je Bartel, dodajući da su se vlasnici nekretnina posljednjih godina bavili „surfanjem rokova“ odugovlačeći sudsku bitku podnošenjem žalbi jedne za drugom i tako iskorištavali mučnu spornost sudskog sustava.

Je li situacija u Zagrebu i Ljubljani usporediva s onom u Berlinu i Parizu? Odgovori su različiti. Dok se ljubljanski gradonačelnik **Zoran Janković** veseli ograničenjima i ima svoje prijedloge, **Katja Rezman** iz Udruge iznajmljivača ističe da uvođenje stranih modela nije rješenje, jer je riječ o višemilijunskim urbanim središtima koja nemaju mnogo zajedničkog sa slovenskim prostorom.

„Dodatni problem ovakvih rasprava je što se sve mjeri Ljubljanom. A Ljubljana je posebna, jer nema mnogo veze s ostatkom zemlje. Ljubljana je žrtva vlastitog uspjeha. Razvila se u popularnu turističku destinaciju, što je stvorilo potražnju za smještajem koju stambena politika nije pratila“, ističe Rezman i dodaje da je glavni grad Slovenije još više žrtva nekretninskih špekulacija, „jer kad vidimo što se gradi u Ljubljani i kako se prodaje, odmah je jasno da rješavanje stambenih problema nije na prvom mjestu“.

Prema riječima upućenih, na Airbnb je trenutno u Ljubljani tri puta više stanova za kratkoročni najam nego na portalu na kojem se oglašavaju nekretnine za dugoročni najam. U drugim sredinama to nije slučaj. Stoga Rezman ističe da bi predložena ograničenja trebale prihvatiti samo općine koje imaju te probleme budući da je situacija različita od mjesta do mjesta. **B**

Novi format Lige prvaka: više novca i utakmica za sve

14

Ništa više neće biti isto. Nova sezona Lige prvaka, koja se vraća već 7. srpnja, donosi potpuno novi format, a razlozi za promjenu su poslovne prirode. „To je velika prilika za klubove iz regije“, komentiraju stručnjaci.

Rijad Durkić - Bloomberg Adria

Liga prvaka utorkom i srijedom od 20:45 bio je klasičan termin za svakog ljubitelja onog što se nekad zvalo „najvažnija sporedna stvar na svijetu“. Tada se nije planiralo ništa drugo, znalo se u kojem će pravcu biti usmjerena najveća pažnja. Taj termin već je neko vrijeme u povijesti, a od sljedeće sezone cijeli ustaljeni format doživjet će ogromne promjene.

NAJVAŽNIJE NOVOSTI

Format najelitnijeg klupskog nogometnog natjecanja s osam grupa odlazi u povijest, a zamijenit će ga ligaški sustav s 36 timova. Klubovi u Ligi prvaka više neće igrati protiv istih protivnika kod kuće i u gostima, nego će sve ekipe biti podijeljene u četiri jakosne grupe te će svaki tim igrati s po dvije ekipe iz svake grupe – po jednu utakmicu kod kuće i jednu u gostima.

Motiv za novi format je uvijek ekonomski, nema dvojbe za profesora ekonomike sporta s Ekonomskog fakulteta u Zagrebu **Tomislava Globana**. Jedna od glavnih zamjerki velikih klubova prema dosadašnjem formatu Lige prvaka bila je što u grupnoj fazi nisu igrali dovoljno međusobnih utakmica. Bilo je sasvim uobičajeno da klub poput Real Madrida ili Manchester Cityja cijelu jesensku polusezonu u Europi ne odigra nijednu europsku utakmicu protiv kluba iz jednako elitnog razreda.

IZGUBLJENI NOVAC

„Time su zbog formata natjecanja ostavljali novac na cesti jer utakmice između divova donose najveći prihod“, naglašava Globan za *Bloomberg Businessweek Adriju*.

Format najelitnijeg klupskog nogometnog natjecanja s osam grupa odlazi u povijest, a zamijenit će ga ligaški sustav s 36 timova.

◀ Kao primjer se može uzeti grupa Lige prvaka otprije nekoliko godina u kojoj je Barceloni i Juventusu četiri od šest (ili 67 posto) utakmica u grupnoj fazi otpalo na njima neatraktivne dvoboje protiv Dinama iz Kijeva i Ferencvárosa, a samo dvije su odigrali između sebe. Globan ističe kako veliki žele igrati s velikima - to donosi gledanost, veći prihod od ulaznica i TV prava, veći interes sponzora.

Novi format Lige prvaka je UEFA-in odgovor na tu potražnju jer će klubovi iz prve jakosne grupe odsad moći igrati između sebe, a broj utakmica u ligaškoj fazi raste sa šest na osam. To dosad nije bilo moguće i zato će prihod UEFA-e, a time i nagrade klubovima, u novom trogodišnjem ciklusu značajno rasti.

IGRA NOVCA

UEFA od novog formata u sezoni 2024./2025. očekuje 4,5 milijarde eura bruto prihoda od klupskih natjecanja, što je rast od 22 posto u odnosu na aktualnu sezonu.

Kada se oduzmu troškovi i paketi solidarnosti, očekivani neto prihod je 3,67 milijarde eura, a od tog iznosa klubovi će među sobom podijeliti 3,4 milijarde eura, što je rast od 17 posto u odnosu na dosadašnje stanje.

Omjeri između natjecanja nisu se mijenjali pa će tako klubovi u Ligi prvaka među sobom dijeliti 4,3 puta više novca od onih u Europa ligi, a klubovi u Europa ligi dvostruko više novca od klubova u Konferencijskoj ligi. No u apsolutnom iznosu, novčane nagrade rastu svima.

VELIKA PRILIKA ZA REGIONALNE KLUBOVE

Globan smatra kako je potencijalni utjecaj novog formata na regiju, naše saveze i klubove pozitivan, jer se dijeli više novca, ne samo u Ligi prvaka već i u Europa ligi i Konferencijskoj ligi. K tome, broj klubova koji će kroz jesen i zimu igrati ligašku fazu nekog od triju natjecanja raste s 96 na 108, što znači da će kroz ljetna europska pretkola proći više klubova nego dosad.

„To je velika prilika za klubove iz regije. Čak je i put u novu, lukrativniju Ligu prvaka otvoreniji nego dosad jer je u njoj za prvake iz liga koje nemaju direktan plasman osigurano pet, a ne četiri mjesta kao dosad. Kao i sa svakom dosadašnjom reformom, UEFA je pronašla način da zadovolji velike, ali da i malima s velikog stola padne dovoljno da se nasite“, kaže Globan.

Novom formatu raduju se i u Hrvatskom nogometnom savezu (HNS), gdje posebno ističu da će novi format europskih natjecanja omogućiti većem broju klubova sudjelovanje, uključujući Ligu prvaka, a što će rezultirati i većim prihodima, većim nagradama za klubove koji se natječu, kao i većim brojem utakmica.

DOGOVOR KLJUČNIH

„Izmjene su rezultat razgovora i dogovora nekoliko ključnih dionika europske nogometne obitelji te nas raduje što je UEFA pronašla način da zadovolji najjače klubove, a pritom u potpunosti zadrži principe solidarnosti te sportskog uspjeha kao jedinog

Uz poznate promjene u samom formatu ligaškog dijela pojedinih natjecanja, dosta je detalja izmijenjeno i u formatu kvalifikacija, što ima poseban utjecaj na klubove iz regije.



mjerodavnog kriterija za nastupanje u određenom natjecanju“, kazao je za *Bloomberg Businessweek Adriju* **Tomislav Pacak**, glasnogovornik HNS-a.

Uz poznate promjene u samom formatu ligaškog dijela pojedinih natjecanja, dosta je detalja izmijenjeno i u formatu kvalifikacija, što ima poseban utjecaj na klubove iz regije. Iz HNS-a kažu kako su promjene uglavnom pozitivne za hrvatske predstavnike. Njima je važna i izmjena u pristupnim listama prema kojoj će se osvajač Hrvatskog kupa plasirati u kvalifikacije za Europsku ligu, a ne Konferencijsku kao dosad, što omogućuje dodatnu priliku za osiguravanje europske jeseni.

REGIJA ZADOVOLJNA

„Generalno, rebalansiranje pristupnih listi u slučajevima kada osvajači Lige prvaka, Europske lige i Konferencijske lige izbere Europu kroz domaće natjecanje, a koje će sada ići prema klupskom koeficijentu, a ne nacionalnom, ima pozitivan učinak na Dinamo zbog relativno visokog koeficijenta“, navode iz HNS-a.

Regionalni savezi i klubovi pozitivnim pomakom smatraju i novu raspodjelu bonus bodova u svim natjecanjima jer se, po njima, na objektivniji način uspoređuje uspjeh u različitim natjecanjima, zbog čega je konačna ljestvica puno realnija.

Na kraju krajeva, koliko god te izmjene imale određen učinak na izgled klubova u europskim natjecanjima, i dalje je jedini način za ostvarenje europskog uspjeha – pobjeđivati. Europski uspjesi regionalnih predstavnika jedini su način da se poboljša njihov klupski, a onda i zajednički nacionalni koeficijent, što onda i klubovima pojedinačno omogućava bolje pozicije na pristupnim listama, a one pak bolji ždrijeb i veće šanse za daljnje uspjehe.

KONTRA STAV

Važan dio UEFA-ina imidža je da sve svoje ideje, pogotovo one koje su vezane uz format natjecanja, predstavlja kao revolucionarne, ali i kao priliku za povećanje jednakosti unutar sustava. Međutim, novi format Lige prvaka, i generalno europskih natjecanja, zapravo je ništa drugo nego predstavljanje prvog koraka prema stvaranju Superlige kakvu žele najveći klubovi, smatra **Saša**

Ibrulj, bosanskohercegovački sportski novinar sa štokholmskom adresom.

„Povećanje broja utakmica za čak 33 posto, sustav u kojem dvije trećine klubova ima priliku igrati u nokaut fazi, dodatna četiri mjesta u grupnoj fazi, rangiranje prema koeficijentu – sve to su stvari koje u suštini pogoduju već stabilnim klubovima iz najvećih i najbogatijih liga“, naglašava te dodaje kako se tim klubovima otvaraju novi izvori prihoda, a koncentracija novca, automatski i kvalitete, ostaje na manjem prostoru, što će na kraju stvoriti još veću razliku između velikih i malih.

Zatvaranje Europske i Konferencijske lige, u kojima više neće biti ispadanja iz grupne

faze važnijeg natjecanja, na prvu izgleda kao pošten potez kojim se

povećava kompetitivnost u tim

natjecanjima, što donekle jest istina, ali bi moglo smanjiti

njihovu atraktivnost, a samim tim i interes sponzora i zapravo smanjiti

izvore prihoda. Naravno, sve je zasad samo teorija i tek nam ostaje vidjeti

kako će se stvari razvijati, koliko će veći raspored utjecati na kalendar, na

zdravlje igrača, na domaće lige i kupove, kakva će biti reakcija navijača, ali iz današnje

perspektive, Ibrulju to djeluje tek kao prvi, ispolirani i blještavi korak u stvaranju budućeg

novog poretka u europskom nogometu. Ispočeka to možda donese i dozu zanimljivosti, kao i sve novo, ali s vremenom će samo usmjeriti u stvaranje prave, zatvorene Superlige i njoj pripadajućih nižih liga.

ispolirani i blještavi korak u stvaranju budućeg novog poretka u europskom nogometu. Ispočeka to možda donese i dozu zanimljivosti, kao i sve novo, ali s vremenom će samo usmjeriti u stvaranje prave, zatvorene Superlige i njoj pripadajućih nižih liga.

NASTAVAK DOMINACIJE

Na pitanje je li Liga prvaka zapravo godinama u stagnaciji te koliko ima smisla teza da je usponom engleske Premier lige pala u drugi plan, Globan kaže kako je Liga prvaka i dalje najpopularnije klupsko natjecanje na svijetu.

„Trofej s ušima je bio i ostao najvredniji trofej u klupskom nogometu, a nokaut faza Lige prvaka je i po kvaliteti i po uzbudljivosti najbolje od onoga što nogomet može ponuditi. Problem je bio grupna faza koja je prečesto bila suviše predvidljiva zbog prevelikih financijskih razlika između klubova koji se voljom ždrijeba nađu u istoj skupini. Novi format mogao bi razriješiti taj problem, ali pričekajmo prvu sezonu da vidimo kako će to uistinu izgledati u praksi“, zaključuje profesor. **■**

Preveo Daniel Pavlović – Bloomberg Adria.



Trofejs ušima je bio i ostao najvredniji trofej u klupskom nogometu, a nokaut faza Lige prvaka je i po kvaliteti i po uzbudljivosti najbolje od onoga što nogomet može ponuditi.

2

EKONOMIJA

18

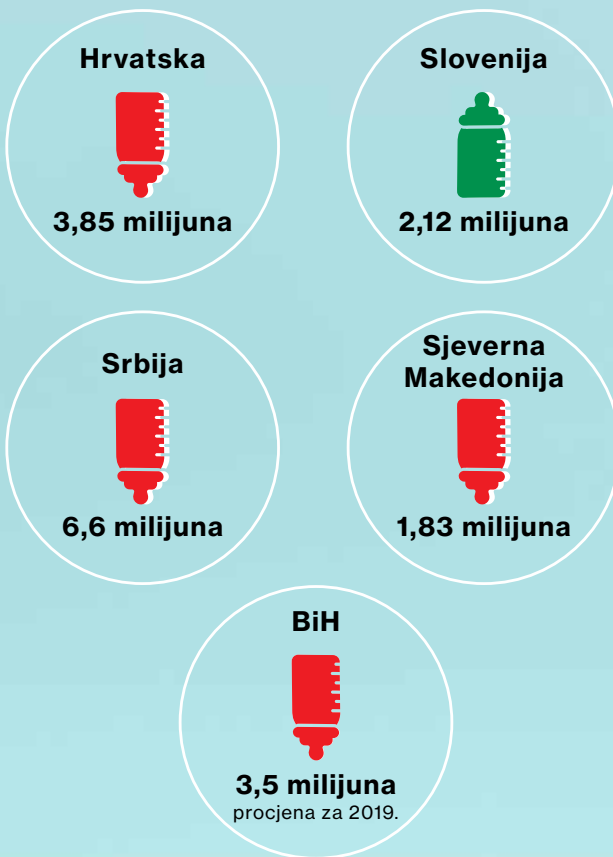


Sve manje ljudi, sve više problema. Koja su rješenja?

Zemlje Adria regije već se desetljećima suočavaju s padom broja stanovništva, s teškim posljedicama na ekonomski razvoj, tržište rada, mirovinske i zdravstvene sustave.

Edita Vlahović Žuvela – *Bloomberg Adria*

Kretanje stanovništva od 2017. do kraja 2023.



◀ Stanovništvo Europske unije raslo je punih 20 godina, do početka 2020. kada se počelo smanjivati tijekom sljedeće dvije godine, prije nego što je ponovno poraslo tijekom 2022. godine. Međutim, prirodna promjena stanovništva (razlika između živorođenih i umrlih) u EU-u negativna je još od 2012., velikim dijelom zbog starenja stanovništva. Ipak, tijekom 20-godišnjeg razdoblja, do kraja 2023. (prema najnovijim podacima koje je Eurostat objavio 15. svibnja) stanovništvo Unije poraslo je ukupno četiri posto, ali taj rast ne dijele zemlje Adria regije, izuzev donekle Slovenije. Naprotiv, one se već desetljećima suočavaju s padom broja stanovništva, s teškim posljedicama na ekonomski razvoj, tržište rada, mirovinske i zdravstvene sustave.

Hrvatsko stanovništvo se između 2003. i 2023. godine smanjilo za oko pola milijuna ljudi, na 3,85 milijuna. Broj stanovnika Slovenije porastao je od 2017. do kraja 2023. za oko 100 tisuća, na 2,12 milijuna, dok se u Srbiji u istom razdoblju smanjio sa sedam na 6,6 milijuna, u Sjevernoj Makedoniji s dva na 1,83 milijuna, prema najnovijim podacima Eurostata. Za BiH nema provjerenih podataka, već se procjenjuje da je u toj zemlji 2019. bilo 3,5 milijuna stanovnika, oko 17.000 manje nego 2017. godine.

IZ GODINE U GODINU SVE MANJE DJECE

U Hrvatskoj se 2022. rodilo najmanje djece u zadnjih 100 godina. Trend znatnog smanjenja broja

živorođene djece nastavio se i prošle godine kada je u Hrvatskoj rođeno 32.047 djece ili gotovo 2000 manje nego godinu prije, odnosno čak 11.699 manje nego 2000. godine, objavio je Državni zavod za statistiku (DZS). Stopa totalnog fertiliteta mjerena brojem živorođenih po ženi u reproduktivnoj dobi iznosila je tek 1,53, što je znatno ispod razine od 2,1 rođenih koja osigurava obnovu broja stanovništva.

„Razlog tome leži u nepovoljnoj dobnoj strukturi te iseljavanju iz Hrvatske mlađe populacije, što posljedično dovodi do manjeg broja rođene djece“, kaže načelnica sektora za društvena istraživanja u DZS-u **Dubravka Rogić-Hadžalić**.

Prošle godine i u Srbiji je rođeno najmanje beba od Drugog svjetskog rata. Začarani krug opterećuje populaciju: što je manja populacija, to je manje djece jer je sve manje žena koje ih rađaju. Vlada je stoga uvela određene mjere, uglavnom financijske, usmjerene na povećanje stope fertiliteta (broj djece po ženi). To se zaista i dogodilo, jer je 2012. godine stopa fertiliteta bila 1,45, a sada je 1,63, i porasla je u svim regijama Srbije.

Slovenija je jedina u Adria regiji uspjela podići stopu fertiliteta, i to s 1,21 posto iz 2002. godine na 1,55 posto u 2023., prema Eurostatu. No, predviđanja statističara su neumoljiva - kao i u ostalim zemljama Adria regije u sljedećim generacijama udio starijih među stanovnicima Slovenije će se povećavati, a udio mladih smanjivati. Početkom 1982. godine u Sloveniji je bilo dvostruko više djece do

Slovenija je jedina u Adria regiji uspjela podići stopu fertiliteta, i to s 1,21 posto iz 2002. godine na 1,55 posto u 2023., prema Eurostatu.

Broj živorođene djece u Hrvatskoj

2000.



43.746

2023.



32.047

Broj živorođene djece u Sjevernoj Makedoniji

2013.



23.138

2022.



18.073



◀ „Uvjeti na tržištu rada prisiljavaju poslodavce da zadrže starije radnike, iako bi radije zapošljavali više mladih i tek obrazovanih radnika.“
Janez Malačič, profesor na Ljubljanskom Ekonomskom fakultetu

FOTO: BLOOMBERG ADRIA

14 godina nego starijih od 65 godina i 2,8 puta više mladih (mladih od 19 godina). Početkom 2022. bilo je 40 posto više starijih nego djece i gotovo osam posto više nego mladih. Eurostat predviđa da će 2100. godine u Sloveniji biti 2,5 puta više starijih nego djece.

SUMORNE PROGNOZE

U Sloveniji se do 2100. očekuje pad broja stanovnika za 156 tisuća ljudi u odnosu na 2022. i pad ispod dva milijuna - na 1,95 milijuna stanovnika. U Hrvatskoj bi u istom razdoblju, broj stanovnika mogao pasti na svega 2,4 milijuna, pod uvjetom da broj rođene djece ostane na sadašnjim razinama i da neto migracije budu na nuli, prema izračunima **Ivana Odrčića**, analitičara *Bloomberg Adrije*.

Slično je u Sjevernoj Makedoniji i Srbiji. Republički zavod za statistiku (RZS) procjenjuje da će u Srbiji u najboljem slučaju 2041. biti 6,52 milijuna stanovnika, a u najgorem 6,18 milijuna. No scenariji demografa puno su pesimističniji i predviđaju da bi Srbija do sredine stoljeća mogli izgubiti oko dva milijuna stanovnika. Procjene za Sjevernu Makedoniju kažu da će zemlja, ako se ništa ne promijeni, u sljedećih 50 godina ostati bez dodatnih pola milijuna stanovnika. Ili uz iste parametre koji su vrijedili 2022. godine, 2070. godine broj stanovnika u Sjevernoj Makedoniji smanjit će se sa sadašnjih 1,8 na 1,3 milijuna, prema izračunima makedonskog zavoda za statistiku.

Prema istom izvoru, u 2022. godini u Sjevernoj Makedoniji rođeno je ukupno 18.073 djece. Broj živorođenih u 2022. u odnosu na 2021. godinu manji je za 3,1 posto. Usporedbe radi, 2013. godine rođeno je ukupno 23.138 djece.

U POTRAZI ZA RADNICIMA

Sve zemlje Adria regije ozbiljno su pogođene izazovom starenja stanovništva koje ne zadovoljava potrebe tržišta rada. Problem se pokušava riješiti kombinacijom nekoliko mjera, od pronatalitetnih politika, preko zapošljavanja umirovljenika do uvoza radne snage. I svaka zemlja traži svoj recept jer niti jedna od tih mjera nije se pokazala naročito uspješnom, pogotovo kada radnici u najproduktivnijoj dobi masovno iseljavaju u razvijenije zemlje u potrazi za bolje plaćenim mjestima i višim standardom.

Iz Ministarstva rada Slovenije za *Bloomberg Adriju* su rekli da Eurostat u osnovnoj projekciji podcjenjuje obujam useljavanja. „Stoga možemo pretpostaviti da će starenje slovenskog društva zbog veće migracije u budućnosti biti manje gorući problem nego što se to čini u službenim statistikama: bez migracija situacija bi bila kritičnija, jer u Sloveniji imamo negativan prirodni prirast (više umrlih nego rođenih), ali čini se da će se ovaj trend zasad nastaviti.“

S problemom uvezene radne snage bolno se suočava Hrvatska, pogotovo posljednjih 10-ak ►

Unakrsnom provjerom podataka iz međunarodnih izvora došli su do procjene da iz Srbije godišnje emigrira od 15.700 do 49.000 građana.

◀ godina, nakon što je ulazak u EU omogućio slobodan odlazak radne snage u druge zemlje članice. To je lančano povezano s trendovima u ostalim zemljama Adria regije, prije svega u Srbiji, Bosni i Hercegovini i Sjevernoj Makedoniji, tradicionalnim bazenima iz kojih Hrvatska crpi radnu snagu. No kako su i te zemlje pogođene padom stanovništva i odlaskom radnika, Hrvatska sve više poseže za radnicima iz tzv. trećih zemalja. Podaci Ministarstva unutarnjih poslova Hrvatske (MUP) otkrivaju da se ipak još uvijek najviše doseljavaju građani BiH i Srbije. Od 172.499 dozvola za boravak i rad koje je MUP izdao u 2023., najviše ih je izdano radnicima iz BiH, njih 38.236, a na drugom je mjestu Srbija, iz koje je zaposleno 24.028 ljudi, dok je Sjeverna Makedonija na petom mjestu (iza Nepala i Indije) s 13.412 dozvola.

„Ovo izrazito bitno povećanje strane radne snage prethodnih godina može nadići ekonomsku ovisnost o tim ljudima i može se bitno kretati prema fenomenu tzv. paralelnih društva (vidljivo u Švedskoj, Francuskoj, Belgiji...) s obzirom na rapidno povećanje i neintegriranje tih ljudi u našemu društvu“, komentira Odrčić. Naglašava kako je, da bismo održali populaciju koliko-toliko stabilnom i zbog masovnog uvoza strane radne snage omogućili koheziju društva na dulji rok, potrebno stimulirati mjere koje dovode do povećanja broja rođene djece na način da svaka žena u zemlji ima snažan motiv roditi minimalno dvoje djece, a idealno i nešto blago više od tog broja.

PREOPTEREĆENI MIROVINSKI SUSTAVI

Dugoročno gledano, manja populacija mogla bi zadavati glavobolje umirovljenicima i radno sposobnim građanima, ali i poslodavcima koji traže visokoobrazovanu radnu snagu. „Uvjeti na tržištu rada prisiljavaju poslodavce da zadrže starije radnike, iako bi radije zapošljavali više mladih i tek obrazovanih radnika“, kaže **Janez Malačič**, profesor na ljubljanskom Ekonomskom fakultetu.

Kako bi zaposlenike dulje zadržala na poslu, Slovenija i Hrvatska im omogućuje isplatu dijela mirovine ako unatoč ispunjenju uvjeta za mirovinu nastave raditi. Zaposlenici također mogu djelomično otići u mirovinu i raditi manje sati te tako primati dio plaće i dio mirovine. Veću mirovinu dobivaju i oni koji dulje rade zbog većeg postotka za izračun mirovine.

„Pretpostavka je da ćemo raditi više godina, a da će mirovinski sustav biti preopterećen. Ako se smanjuje broj zaposlenih i sve je više neaktivnih, manji broj radnika mora uzdržavati više umirovljenika. No nezaposlenih će i dalje biti, rekla je za *Bloomberg Businessweek Adria* **Vera Gligorijević**

s Geografskog fakulteta u Beogradu, pročelnica Katedre za demografiju.

Pojašnjava da su projekcije ukupnog i radno sposobnog stanovništva precizne i točne, ali projekcije stope aktivnosti (radne snage) nije moguće tako precizno izračunati, budući da na stopu aktivnosti utječu socioekonomski čimbenici „čak i više nego demografija“. „Nedostatak radne snage je strukturne prirode. Glavno strukturno obilježje je starenje stanovništva. Broj onih koji ulaze na tržište rada je manji od broja onih koji odlaze“, rekao je nedavno državni tajnik u Ministarstvu rada Slovenije **Igor Feketija**.

REGIJA GUBI VIŠE OD PET MILIJARDI EURA GODIŠNJE

Iako je negativan prirodni priraštaj tipičan za Europu, Srbija na popis problema dodaje i problem negativne migracijske bilance jer sve više ljudi odlazi iz zemlje, a sve manje dolazi. U Hrvatskoj je veliki val doseljavanja stranih radnika donekle preokrenuo takav trend - od kraja 2022. zbog doseljavanja stanovništvo je poraslo za 0,06 posto. Podaci DZS-a su pokazali porast muškog stanovništva, i to najviše u dobnoj skupini od 25 do 29 godina starosti (3,5 posto), što može biti utjecaj migracijskih kretanja, komentirala je Dubravka Rogić-Hadžalić. No i u Hrvatskoj i u Srbiji poseban je problem iseljavanja visokoobrazovanih ljudi.

Prema podacima Instituta za razvoj i inovacije, domaća statistika o iseljavanju iz Srbije gotovo da i ne postoji, a međunarodna statistika nije sveobuhvatna. Unakrsnom provjerom podataka iz međunarodnih izvora došli su do procjene da iz Srbije godišnje emigrira od 15.700 do 49.000 građana. Istraživanje koje je Institut proveo 2019. pokazuje da je (izravno i neizravno) zbog nemogućnosti sprečavanja godišnjeg odljeva stanovništva njihovim zapošljavanjem ostvaren godišnji gubitak bruto dodane vrijednosti u iznosu od oko 897,3 milijuna eura, što je oko 2,1 posto srpskog BDP-a iz 2018. godine. Jednostavno, svaki zaposleni stanovnik koji emigrira iz Srbije sa sobom u prosjeku ponese najmanje 19.500 eura nekog budućeg godišnjeg BDP-a koji bi mogao biti ostvaren. Analiza je pokazala da Srbija godišnje gubi između 2,5 i 3 milijarde eura.

Metodologija koja je razvijena za Srbiju primijenjena je i na ostale zemlje zapadnog Balkana te je utvrđeno da regija godišnje trpi gubitke veće od pet milijardi eura.

Hrvatska je zbog velike dijaspore donekle specifična. Doznake izvana čine čak pet posto hrvatskog BDP-a u razdoblju od 2000. do 2022. godine. U tom je razdoblju dijaspora u Hrvatsku poslala

Dugoročno gledano, manja populacija mogla bi zadavati glavobolje umirovljenicima i radno sposobnim građanima, ali i poslodavcima koji traže visokoobrazovanu radnu snagu.



◀ „Gubitak stanovništva može se nadoknaditi jedino povećanjem daljnje migracije, aktiviranjem umirovljenika, produženjem radnog vijeka ili automatizacijom i robotizacijom.“
Boris Vujčić, Guverner Hrvatske narodne banke

FOTO: BLOOMBERG ADRIA

53,47 milijardi dolara više nego što su strani radnici poslali svojim obiteljima u inozemstvo, kako je izračunao izvanredni profesor na Fakultetu političkih znanosti u Zagrebu **Kristijan Kotarski** obrađujući podatke Svjetske banke. Ističe kako prema tom indikatoru Hrvatska zauzima (ne) slavno prvo mjesto u EU. Podaci HNB-a otkrivaju da volumen doznaka raste, u 2023. dijaspora je poslala 5,6 milijarde eura, dok je u cijeloj 2022. godine taj iznos bio na 5,1 milijardi eura. Najviše sredstava se slijeva iz Njemačke i Irske, a najviše odlazi u Bosnu i Hercegovinu.

NIJEDNA EUROPSKA DRŽAVA NIJE USPJELA ZAUSTAVITI TRENDOVE

Zašto je bitna dostupnost i kvaliteta radne snage? Bloombergov analitičar Ivan Odrčić na to pitanje odgovara da se odgovor krije u sadašnjem globalnom ekonomskom modelu, odnosno u ekonomiji obujma ili još preciznije potrošnji srednje klase.

„Drugim riječima, otvaranje tvornica, zapošljavanje masa, prodaja velikih količina proizvoda te time povezan rast plaća i standarda ovisi o veličini srednje klase potrošača, a ne primjerice od dva milijunaša koji neće konzumirati dva milijuna televizora, pari cipela, ljetovanja, ili automobila. Možemo i jednostavnije, ako danas ulažete u stambene nekretnine, jasan je pad potražnje za njima

tijekom sljedećih desetljeća ako će se broj stanovnika skoro pa prepoloviti do kraja stoljeća“, pojašnjava Odrčić.

Guverner Hrvatske narodne banke **Boris Vujčić** smatra da se gubitak stanovništva ne može nadomjestiti iz neaktivnog stanovništva ili demografskim pronatalitetnim politikama. „On se može nadoknaditi jedino povećanjem daljnje migracije, aktiviranjem umirovljenika, produljenjem radne dobi ili automatizacijom i robotizacijom“, kaže. Za *Bloomberg Adriju* pojasnio je kako ne vjeruje da pronatalitetne politike mogu preokrenuti situaciju na tržištu rada, barem ne kratkoročno.

Da bismo smanjili trendove starenja stanovništva, potrebna nam je „dobro zamišljena, široko društveno koordinirana i temeljito provedena populacijska politika“, smatra Malačić. To bi mladima trebalo omogućiti dugoročnu socijalnu sigurnost i odgovoriti na mnoga pitanja i prepreke koje im onemogućuju rađanje u prosjeku dvoje do troje djece po obitelji.

No budući da nijedna europska država to nije uspjela, mjere se, rekao je, moraju kombinirati s učinkovitom migracijskom politikom, koja bi trebala spriječiti negativno selektirane migracije, s kojima u zemlju useljava sve više niže obrazovanih, a odlaze obrazovaniji. **E**

Uz pomoć Urban Červek (Slovenija), Hane Stevović (Srbija), Aleksandre Tomić (Sjeverna Makedonija)

Hoće li automobilska revolucija pojesti svoju djecu?



24

Električni automobili u Adria regiji
– gdje smo i kamo idemo?

Nenad Radičević – vanjskopolitički novinar i dopisnik iz Njemačke

Prizor nekoliko stotina lijevo orijentiranih aktivista, opremljenih plavim kapama, maskama i zastavama, kako navaljuju na tvornicu automobila Tesla nedaleko od Berlina, djelovao je poput scene iz filma o apokaliptičnoj inačici revolucije. Policija je nezadovoljnike koji su prosvjedovali zbog proširenja gigatvornice pokušala obuzdati koristeći suzavac, u čemu je i uspjela. Jedina Teslina tvornica na europskom tlu, koja zapošljava oko 12 tisuća ljudi, tako početkom svibnja nije prekinula s radom. Dva mjeseca prije, druga skupina radikalnih ljevičara uspjela je onesposobiti transformatorsku stanicu koja gigatvornicu opskrbljuje strujom.

Dok je Teslina tvornica mirovala u mraku čekajući popravak, nekoliko stotina kilometara sjeverozapadno, u luci Bremerhaven, brojili su se istovareni električni automobili kineske marke BYD. Pristajanje 200 metara dugog ro-ro broda BYD Explorer No 1 u luku na njemačkoj obali Sjevernog mora opisano je u uglednim njemačkim novinama kao „elektroofenziva s mora“ i „objava rata njemačkoj autoindustriji“.

Sva nastojanja ekoloških aktivista da privuku pažnju „invazijom na Teslu“, ne samo zbog uništavanja okoliša oko gigatvornice već i u zemljama poput Argentine i Bolivije, gdje se rudari litij potreban za baterije po cijenu velikog uništavanja prirode, bila su uzaludna. Pažnja stručne i laičke javnosti usmjerena je isključivo na revoluciju u automobilskoj industriji u kojoj je elektrifikacija glavni cilj u koji se ne sumnja.

Pod obrazloženjem potrebe za digitalizacijom i borbom protiv klimatskih promjena, velika tranzicija automobilske industrije na električna vozila (EV) politički je potaknuta. Međutim, ta revolucionarna promjena došla je usred velikog ekonomsko-trgovačkog sukoba između Amerike i Kine, što je za mnoge autodivove ne samo zakompliciralo situaciju već je njihov uspjeh i opstanak shvaćen kao borba cijelih gospodarstava na život i smrt.

STRAH OD KINESKE PRIJETNJE

Zbog toga je ulazak kineskog teretnjaka u najveću njemačku luku za dopremanje automobila ove veljače u njemačkom ekonomskom tisku shvaćen kao „početak ofenzive“ i „samo naznaka onoga što trenutačno prijeti njemačkim proizvođačima automobila diljem svijeta“.

Prijetnja je nastala zbog isporuke tek tri tisuće vozila marke BYD, što je akronim kineskog koncerna pod engleskim nazivom „Build Your Dreams“ (Izgradi svoje snove). Taj brend i dalje nije dovoljno poznat široj populaciji u Europi, iako je u manje od 30 godina od *startupa* sa samo 20 zaposlenih usmjerenih na razvoj baterija narastao u najvećeg

kineskog proizvođača električnih autobusa i automobila.

Međutim, američki i europski proizvođači vide prijetnju i u ostalim kineskim divovima u nastajanju, kao što su Chery, NIO i Geely, koji su svoju proizvodnju EV-ova robotizirali do te mjere da je strah, posebno europskih proizvođača, prilično opravdan.

Ti kineski autodivovi stvorili su ogroman višak proizvodnih kapaciteta u samoj Kini. Zbog toga proteklih mjeseci u toj branši jedina važna tema nije tko proizvodi koje automobile, već tko je uspio nabaviti dovoljno tzv. ro-ro brodova. Tih teretnjaka, čiji naziv potječe od skraćenice engleskog izraza *roll on, roll off*, jer je vozila moguće izvući bez korištenja dizalica, ima oko 700 u cijelom svijetu. Zbog ogromnog skoka potražnje za njima, cijena prijevoza skočila je čak osam puta, a kineski autodivovi počeli su investirati u kupnju novih brodova.

BYD je nabavio osam tih brodova, a budući da kineske kompanije posjeduju manje od 100 takvih teretnjaka, u Kini u sljedeće dvije godine planiraju izgraditi još 200 ro-ro brodova kako bi uspjeli prevesti sve veći broj automobila. I tu nije riječ samo o prijevozu kineskih električnih vozila, jer je u Kini narastao broj tvornica za proizvodnju automobila američkih, njemačkih i japanskih brendova, pa je u 2023. u Kini proizvedeno automobila koliko i u ostatku svijeta.

Štoviše, američki i europski proizvođači dolaze u situaciju da im prelazak na električna vozila dovodi u pitanje čitav model dosadašnjeg uspjeha od opskrbljivača, preko proizvodnje do prodaje. Zbog toga ne čudi što je **Thomas Schäfer**, generalni direktor Volkswagena, prošlog ljeta na internom sastanku više od dvije tisuće viših menadžera tog koncerna rekao da „krov gori“ te da kompanija mora razmotriti svoje „kompleksne, spore i nefleksibilne“ procese te krenuti u smanjenje troškova.

No „krov gori“ čitavoj autoindustriji u Europi, jer ih elektrifikacija tjera na ogromna ulaganja u inovacije, dok je prinuđena na otpuštanja na desetke tisuća zaposlenih, kako među opskrbljivačima tako i u proizvodnji, a istovremeno i dalje nitko nema siguran recept za uspješnu prodaju u ovim tranzicijskim vremenima.

ZAHLAĐENJE PRED LJETO

Dok je prije nekoliko mjeseci njemački tisak bio ispunjen panikom zbog „kineske ofenzive“, situacija se naglo smirila pred ljeto. Prodaja električnih vozila naglo je usporila, a mnogi su se zapitali jesu li japanski proizvođači, koji se drže hibridnih vozila umjesto potpuno električnih, možda donijeli bolje odluke.

„Korisnike u posljednje vrijeme zabrinjava i cijena električne energije, posebno u svjetlu novog načina obračuna, koji će vjerojatno dodatno poskupiti punjenje električnih automobila kod kuće“, objasnio je Peter Kavčič, urednik portala DoberAvto.



„Tržište se ohladilo od električnih vozila jer njihov razvoj ne ide brzinom koja je potrebna kupcima da bi se osjećali udobno. Svi mi koji smo navikli na tradicionalna vozila, kada pređemo na EV, osjećamo stres. Moramo razmišljati o tome gdje ćemo ga moći napuniti, koliko još kilometara možemo prijeći, hoćemo li uključiti grijanje ili hlađenje, gdje su brzi punjači“, kaže za *Bloomberg Businessweek Adria* **Lidija Piroški**, novinarka i direktorica medijske organizacije Vrele gume specijalizirane za automobilizam.

Prema njezinu mišljenju, tržište se sada lomi, budući da je splasnulo početno oduševljenje EV-ovima, jer njihova praktična vrijednost jednostavno nije na razini koja bi bila potrebna.

„Automobilska industrija napravila je veliku pogrešku jer je u elektrifikaciji slijedila **Elona Muska**, koji je nametnuo velike luksuzne automobile. Masovna elektrifikacija trebala je doći kroz proizvodnju malih električnih gradskih automobila. Međutim, europska autoindustrija preuzela je svoj model uspjeha iz proizvodnje tradicionalnih automobila jer je njezin najveći profit upravo na skupim luksuznim automobilima. Kako bi zadovoljili svoje dioničare, napravili su sumanuto skupe električne automobile koji koštaju oko 200 tisuća eura, a čija se cijena doslovno prepolovi čim izađu iz salona“, kaže Piroški i pita se: „Tko je toliko lud da baci 100 tisuća eura kroz prozor?“

Osim entuzijazma potrošača koji opada zbog visokih cijena, zabrinutosti zbog dosega, pitanja oko ekoloških standarda i nedovoljno razvijene infrastrukture, **Ilija Nešić**, analitičar *Bloomberg Adrije*, navodi da mnogi proizvođači povlače svoje oklade na EV-ove.

„Konvencionalni proizvođači dosad nisu morali prljati ruke ulaganjem u rude i tvornice baterija. Materijal se nabavljao od poznatih dobavljača na temelju ugovora ili partnerstva. Ipak, brze promjene poremetile su igru svim akterima na tržištu, pa sada plaćaju ceh kroz vertikalnu integraciju“, ističe Nešić i dodaje kako je zbog upitnih ekoloških standarda u lancima opskrbe, posebno u proizvodnji baterija, kao i problema s infrastrukturom,

„postignut konsenzus u industriji da će planirano izbacivanje motora s unutarnjim izgaranjem iz upotrebe do 2035. godine biti znatno odgođeno zbog smanjene potražnje za električnim vozilima“.

Piroški dodaje kako je očito da je Toyota zasad u pravu kad inzistira na hibridima, što je morao prihvatiti i **Akio Toyoda**, unuk osnivača, koji je bio najveći pobornik elektrifikacije, ali se prošle godine povukao s mjesta generalnog direktora.

„Elektrifikacija i tranzicija neće se moći provesti brzinom kojom su europski birokrati u Bruxellesu to zacrtali. Jednostavno, ne može“, ističe Piroški, naglašavajući da japanski proizvođači snažno implementiraju vodik kao pogonsko gorivo. „Mislim da ćemo u bliskoj budućnosti doći u situaciju da nijedan izvor goriva neće biti glavni, već će se tržište sastojati od tradicionalnih automobila, hibrida, električnih automobila i automobila na vodik, što sada Toyota snažno gura.“

SLOVENIJA I HRVATSKA PREDNJAČE, SRBIJA ZAOSTAJE

U utrci autodivova, Adria regija nije od presudnog značaja, ali uskoro bi mala uloga mogla biti dodijeljena tvornici u Kragujevcu, u Srbiji, koja je u vlasništvu grupacije Stellantis, nastale spajanjem talijansko-američkog konglomerata Fiat Chrysler Automobiles i francuske PSA grupe. Plan Stellantisa je proizvodnja tzv. Pandina, električne verzije Fiata Pande koja bi trebala koštati oko 20 tisuća eura. Iz tvornice u Slovačkoj možda će biti prebačen i dio proizvodnje Citroëna e-C3.

Europski proizvođači i briselski birokrati pažljivo prate mogućnost otvaranja rudnika litija za baterije EV-ova u Srbiji i Bosni i Hercegovini, unatoč zabrinutosti lokalnih zajednica i stru-

čnjaka zbog potencijalno velikog onečišćenja koje bi takvi rudarski projekti donijeli.

Osim toga, regija je prilično neujednačena u pripremi za veliku revoluciju EV-ova. To se prije svega očituje u nedostatku infrastrukture, pa tako Srbija i Sjeverna Makedonija nisu konkurentne u smislu dostupnosti javnih punjača za EV-ove u usporedbi sa Slovenijom i Hrvatskom.

Krajem prošle godine, u Europskoj uniji bilo je 630 tisuća javnih punjača. Najviše ih je u Nizozemskoj, njih 144.453, zatim Njemačkoj - 120.625, slijedi Francuska s njih 119.255, Belgija

Nakraju prošle godine, u Europskoj uniji je bilo 630.000 javnih punjača. U Sloveniji ih je 1.608, u Hrvatskoj 1.074, u Bosni i Hercegovini 1.074, u Srbiji 1.074, u Njemačkoj 144.453, u Nizozemskoj 120.625, u Francuskoj 119.255, u Belgiji 119.255.

s 44.363, Italija s 41.114. U Austriji ih je 18.637, u Mađarskoj 3319, Grčkoj 3166, Rumunjskoj 2754 te Bugarskoj 1624.

U Sloveniji ih je 1608, u Hrvatskoj 1074, u Bosni i Hercegovini 350, u Srbiji oko 150, a u Sjevernoj Makedoniji i Crnoj Gori po oko 45.

„Punjenje brzim punjačima u sjevernoj Europi mnogo je bolje organizirano nego u Adria regiji. Jednostavno, u našoj ih regiji nema dovoljno. Sada kad počinje ljetna turistička sezona, vidjet ćemo kakve dramatične scene će se događati jer se prodaje dosta električnih automobila, a nema dovoljno punjača“, ističe Piroški koja je testirala više različitih ruta EV-ova u Adria regiji. „Dodatni problem je što je cijena struje na pojedinim brzim punjačima viša od cijene goriva. Tijekom testiranja u Adria regiji, cijene struje na punjačima dramatično su varirale pa su na pojedinim brzim punjačima bile čak euro po kilovatsatu.“

Iz Srpske asocijacije uvoznika vozila i dijelova ukazuju na to da 150 javnih punjača za električna vozila nije dovoljno za oko tri tisuće trenutno registriranih EV-ova.

„S obzirom na to da je velik broj vlasnika EV-ova iz inozemstva u tranzitu ili posjetu Srbiji, te uz predviđanja da će broj prodanih električnih i *plug-in* hibridnih vozila iz godine u godinu rasti i kod nas, jasno je da trenutni broj punjača nije dovoljan i da se mora dalje raditi na razvoju ekosustava za električna i *plug-in* hibridna vozila“, rekao je nedavno za *Bloomberg Adriju* generalni sekretar te asocijacije **Boris Ćorović** ukazujući na to da broj punjača diljem Europe rapidno raste.

Očekuje se da će u okviru preuređenja 16 odmorista na autocestama u Srbiji biti postavljeno više od 150 novih brzih punjača.

„Ako gledamo broj javnih punjača na 100 tisuća stanovnika, Norveška prednjači u Europi s više od 580 punjača“, naglašava Ćorović i dodaje da je važno paziti ne samo na kvantitetu već i na kvalitetu razvoja ekosustava za EV-ove, od kvalitete punjača do jednostavnosti plaćanja, sigurnosti i jednostavnosti upotrebe.



◀ „S obzirom na to da je velik broj vlasnika EV-ova iz inozemstva u tranzitu ili posjetu Srbiji, te uz predviđanja da će broj prodanih električnih i *plug-in* hibridnih vozila iz godine u godinu rasti i kod nas, jasno je da trenutni broj punjača nije dovoljan i da se mora dalje raditi na razvoju ekosustava za električna i *plug-in* hibridna vozila“. Boris Ćorović

Ukupno je u prva četiri mjeseca ove godine u Sloveniji registriran 1141 EV, dok ih je u istom razdoblju 2023. godine bilo 1453. Taj pad od oko 22 posto ocjenjuje se kao zimski, jer dolazi nakon skoka od čak 118,2 posto zabilježenog između 2022. i 2023. godine.

Slovenija u tome nije usamljena, ni u Adria regiji ni u Europi. Kako pokazuju podaci Europskog udruženja proizvođača automobila (ACEA), najveći pad broja novih EV-ova registriranih u prva četiri mjeseca 2024. godine zabilježen je u Finskoj (27,9 posto), Latviji (35 posto), Hrvatskoj (66,5 posto) i Islandu (72,3 posto). U Njemačkoj je također zabilježen pad, od oko 11 posto, dok rast bilježe Malta (153,7 posto) i Cipar (102,6 posto) te Belgija, Mađarska i Slovačka (od 45 do 48 posto).

Prodaju u regiji nisu previše potaknuli državni poticaji, koji postoje u Sloveniji, Hrvatskoj i Srbiji. Hrvatska je ove godine osigurala rekordno mnogo novca za subvencije (15 milijuna eura), omogućivši kupcima da dobiju do 40 posto bespovratnih sredstava, uz granicu cijene vozila do 50 tisuća eura.

Istraživanje NALED-a iz 2022. godine u Srbiji pokazalo je da je 86 posto građana spremno prići na EV-ove, ali većina bi za takvu nabavku mogla izdvojiti najviše 3000 eura više od

ni i Hercegovini 350, u Srbiji oko 150, a u Sjevernoj Makedoniji i Crnoj Gori po oko 45.

PRODAJA U REGIJI JENJAVA

Iako je ljeto stiglo, na tržištu EV-ova u Adria regiji vladaju zimski vjetrovi. Čak i u Sloveniji, gdje su građani po kupovnoj moći najjači. Primjerice, u travnju ove godine registrirano je 237 novih EV-ova, što je trećina manje nego u ožujku, a 22,8 posto manje nego godinu prije.

cijene konvencionalnih automobila. Osim cijene, istraživanje je prepoznalo nedovoljan broj punjača, nedovoljno velik kapacitet baterije, nedovoljno visoke državne subvencije, ali i nedostatak litija za proizvodnju baterija kao ključne prepreke.

Portal DoberAvto Slovenskog automobilskog saveza navodi da prepreke za veći proboj EV-ova ►



◀ u Sloveniji predstavljaju previsoka cijena i neadekvatna infrastruktura za punjenje, posebno nedovoljno brzi punjači i nemogućnost punjenja kod višekatnih zgrada.

„Korisnike u posljednje vrijeme zabrinjava i cijena električne energije, posebno u svjetlu novog načina obračuna, koji će vjerojatno dodatno poskupiti punjenje električnih automobila kod kuće“, objasnio je **Peter Kavčič**, urednik portala DoberAvto. Kavčič također primjećuje znatan pad cijena rabljenih EV-ova i sugerira da bi sada moglo biti dobro vrijeme za kupnju za sve koji razmišljaju o tome.

Osim zabrinutosti zbog gubitka vrijednosti i pada cijene rabljenih EV-ova, kao jedan od razloga za usporavanje tog tržišta, Goldman Sachs vidi i činjenicu da je u mnogim zemljama izborna godina pa na odluku o odlaganju kupovine novog EV-a utječe i povećana neizvjesnost oko politike budućih vlada.

ŠTO KADEV UDARI U YUGO

Za mnoge je potrošače, kaže Piroški, problem vrijednosti EV-ova postao dominantan, jer nisu sigurni koliko je baterija istrošena, a ona je najveća vrijednost tog vozila. Zbog toga se i tržište rabljenih EV-ova teško razvija jer postoji strah od nekvalitetne baterije, kao i problem velike brzine promjene tehnologije, tj. strahovanja da bi novi EV mogao postati zastario za nekoliko godina.

Piroški ukazuje da je vrijednost EV-ova postala veliki problem i leasing kompanijama i osigurateljima.

„Problem s osiguranjem se konkretno dogodio u Srbiji. Jedan skupi novi električni automobil udario je stari Yugo, koji godišnje plati tek 3500 dinara (30 eura) obveznog osiguranja. Na prvi pogled, izgledalo je da je od malog udarca samo malo pomaknut blatobran na EV-u, ali ispostavilo se da mu je pomaknuta cijela struktura baterije i da je automobil od oko 100 tisuća eura za otpis. Sada njegova leasing kompanija ili vlasnik moraju naplatiti štetu od vlasnika Yuga, koji za njega plaća samo minimalno obvezno osiguranje“, navodi Piroški i dodaje da su domaće leasing kompanije u Srbiji nedavno pooštrile uvjete za kupovinu EV-ova.

Svi ti izazovi, koji se ponekad događaju i na njemačkom tržištu, neizbježno postavljaju pitanje hoće li ta EV revolucija možda pojesti vlastitu djecu i je li zapravo njemački strah od „kineske ofenzive“ opravdan. Doduše, kineski konkurenti trude se održati taj strah kod europskih proizvođača. Izvršni direktori BYD-a najavili su da će na europskom tržištu sljedeće godine prodati novi model Seagull po cijeni manjoj od 20 tisuća

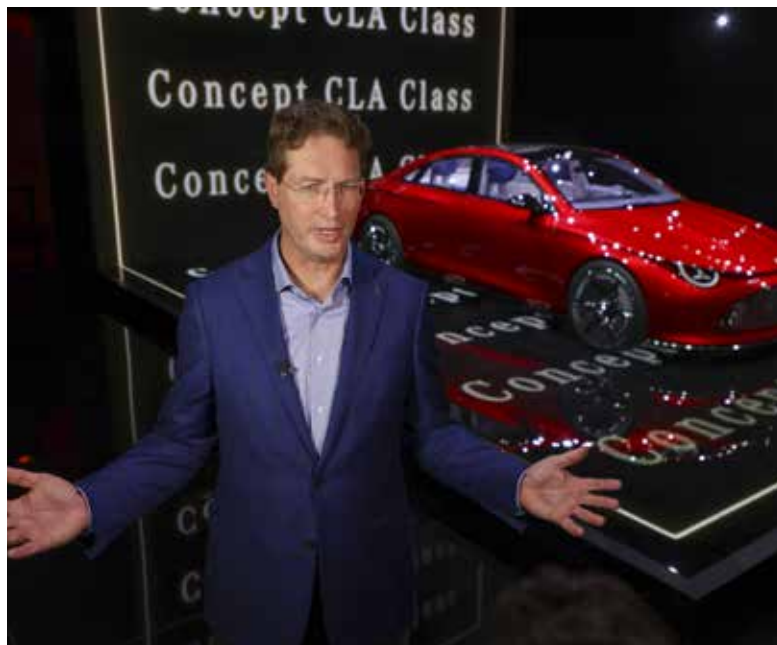


FOTO: ALEX KRAUS/BLOOMBERG

eura, odnosno oko 10 tisuća eura na kineskom tržištu.

I dok mnoge u EU-u i SAD-u hvata panika, prvi čovjek Mercedes **Ola Källenius** obećava potrošačima da će i poslije 2030. godine proizvoditi klasične modele automobila, pri čemu upozorava Bruxelles da ne uvodi protekcionističke mjere prema kineskim automobilima.

EV revolucija, čini se, ipak je kompliciranija od katastrofičnog scenarija prema kojem će Europu zapljusnuti tsunami jeftinih kineskih vozila, potpivši ponos europske autoindustrije.

Gotovo odmah nakon europskih izbora, Europska komisija odlučno je zaoštrila trgovinska trvenja između Europske unije i Kine i intervenirala za podizanje uvoznih carina na e-automobile kineskog podrijetla u rasponu između 17,4 i 38,1 posto. Tome treba pridodati postojećih 10 posto, čime je ukupno opterećenje carinama doseglo gotovo 50 posto. **B**

▲ Prvi čovjek Mercedes **Ola Källenius** obećava potrošačima da će i poslije 2030. godine proizvoditi klasične modele automobila, pri čemu upozorava Bruxelles da ne uvodi protekcionističke mjere prema kineskim automobilima.

Slovinci i Hrvati vole Teslu, a Srbi Smart

Prije četiri godine, među Slovincima najpopularniji brand EV-a bio je Volkswagen, a slijedili su Renault i BMW, dok trenutačna statistika pokazuje da su najprodavaniji modeli Tesle, ne samo u Sloveniji već i širom Adria regije. Prema statistici za prva četiri mjeseca ove godine, u Sloveniji su bili najprodavaniji modeli Tesle, a slijede Volkswagen, BMW, Cupra i Hyundai. Tesla je na prvom mjestu i u Hrvatskoj, gdje prema podacima agencije Promocija plus o prodanim EV-ovima u 2023. slijede Volkswagen, Renault, Škoda i Dacia. S druge strane, u Srbiji među registriranim EV-ovima najzastupljenija su vozila marke Smart, a slijede BMW, Renault, Volkswagen, Peugeot, Hyundai i Tesla. Ti popisi mogli bi biti promijenjeni dolaskom jeftinijih EV-ova na tržište, što ne uključuje samo kineska vozila, već i novi Citroën e-C3.



INSIGHT Bloomberg Adria

**Sva izvješća na jednom mjestu:
www.bloombergadria.com/insight**

6 točaka prolaza koje mogu preokrenuti svjetsku trgovinu

Prekidi ovih važnih plovni putova mogli bi uzdrmati pomorsku trgovinu i ponovno potaknuti inflaciju.

Alaric Nightingale – *Bloomberg Businessweek*

Bilo da je riječ o cipelama, televizorima ili čeličnim šipkama, ogromna se ekonomija razmjera može ostvariti koncentracijom proizvodnje u jednom dijelu svijeta, sve dok robu možete sigurno i jeftino slati do mjesta potrošnje. Pandemija je testirala tu tvrdnju: potpuno zatvaranje zbog bolesti COVID-19 i zatvaranje granica uzrokovali su zastoj u opskrbnim lancima, što je izazvalo bolan nalet inflacije.

Koronavirus je više-manje zaustavljen, no nije vrijeme da samoizovoljno likujemo. Globalna pomorska trgovina suočava se s najvećim stjecištem rizika unazad nekoliko generacija: ratovima u Ukrajini i Gazi, napetim sukobom Kine i njezina najvećeg trgovinskog partnera SAD-a te prekidom ključnih plovni putova zbog klimatskih promjena.

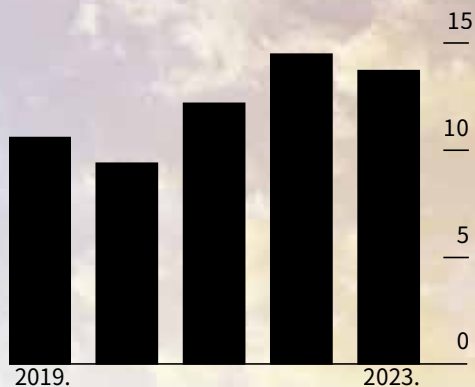
Napadi jemenskih militanata hutista bespilotnim letjelicama i projektilima na teretne brodove koji putuju kroz Crveno more, najkraću rutu između Europe i Azije, razlozi su za brigu. Većina kontejnerskih brodova preusmjerava se oko Rta dobre nade u Južnoj Africi, a cijene prijevoza posljedično su narasle, komplicirajući zadatak središnjih banaka u Europi i SAD-u koje su u teškim zadnjim trenucima utrke s inflacijom. Fitch Ratings je u veljači procijenio da će problemi u Crvenom moru vjerojatno uzrokovati rast cijena uvozne robe u SAD-u za 3,5 posto do kraja 2024. godine.

Bloomberg News identificirao je „šest točaka prolaza“, ključnih prečaca koji upravljaju nerazmjernim udjelom pomorske trgovine, zajedno s rizicima s kojima se suočavaju, i to rabeći podatke Clarkson Research Servicesa, najvećeg svjetskog broskog posrednika. ►

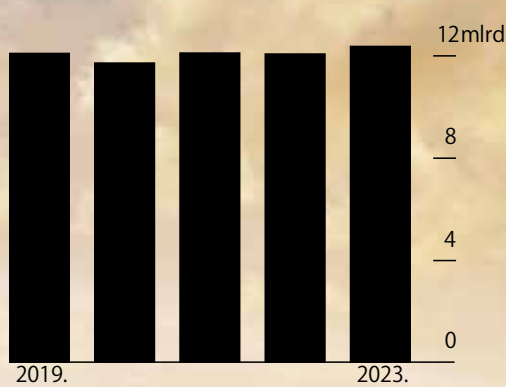


Trgovinske točke prolaza Udio u globalnoj pomorskoj trgovini

Vrijednost u dolarima



Volumen u tonama



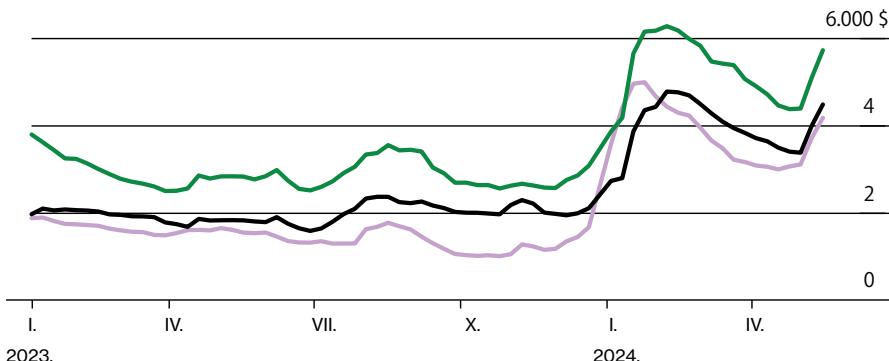
IZVOR: CLARKSONS RESEARCH



Troškovi prijevoza

Cijena po kontejneru od 12 metara, po ruti

/ Šangaj - Los Angeles, / Šangaj - New York, / Šangaj - Rotterdam



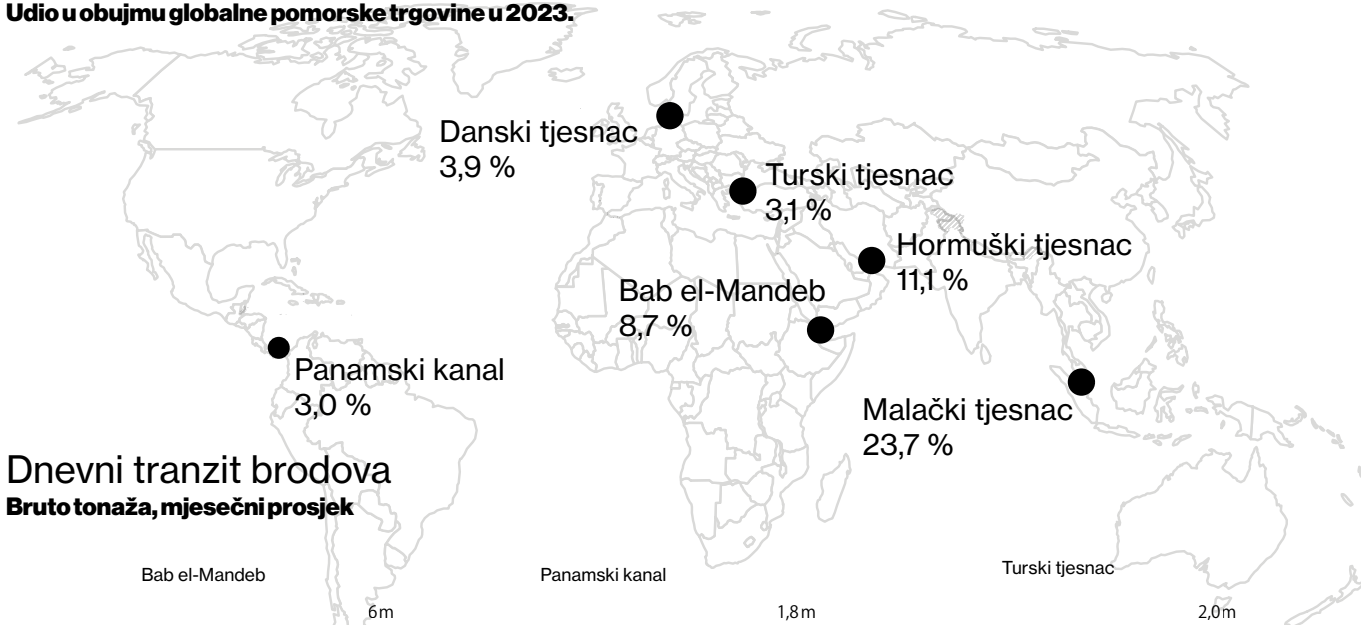
IZVOR: DREWRY WORLD CONTAINER INDEX

Svaka se točka suočava s jedinstvenim skupom problema koji bi nepredviđeni incident mogli brzo pretvoriti u ozbiljniju krizu. Sjetite se samo zastavljanja kontejnerskog broda Ever Given 2021. u Sueskom kanalu koji je stopirao deset milijardi

dolara (9,19 milijardi eura) svjetske trgovine na gotovo tjedan dana ili rušenja mosta u Baltimoreu u ožujku koje je zatvorilo luku, a koja je 2023. prethodila robu u vrijednosti od 80 milijardi dolara (73,54 milijarde eura).

Trgovačka uska grla

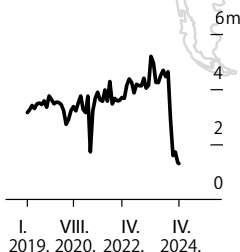
Udio u obujmu globalne pomorske trgovine u 2023.



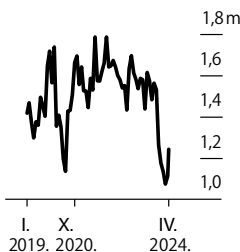
Dnevni tranzit brodova

Bruto tonaža, mjesečni prosjek

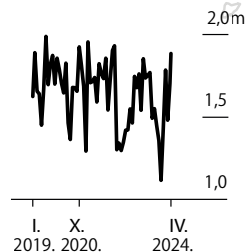
Bab el-Mandeb



Panamski kanal



Turski tjesnac

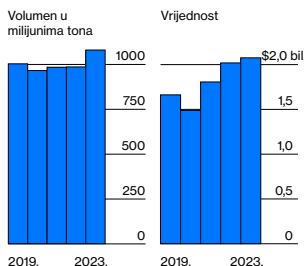


● Bab el-Mandeb

Udio u globalnom
obujmu pomorske
trgovine

8,7%

Ukupna globalna pomorska trgovina kroz
točku zagušenja



Udio globalnog obujma pomorske
trgovine po kategorijama



IZVOR: CLARKSONS RESEARCH



Pomorci koji su stoljećima bili žrtve poprečnih struja, nepredvidivih vjetrova, grebena i sprudova u ovom području na ulazu u Crveno more nazivali su ga Bab el-Mandeb, što na arapskom znači „Vrata suza“. Danas je plovidba 18 milja širokim vodenim putem, najvažnijom tranzitnom točkom prema i od Sueskog kanala, a koja upravlja više od 15 posto ukupne pomorske trgovine po



vrijednosti, iz više razloga opasan pothvat. Od sredine su studenog hutisti, koje podržava Iran, a koji kontroliraju sjeverozapadni Jemen, izveli niz napada na brodove koji su uključivali ispaljivanje bespilotnih letjelica i projektila. Posljedično, većina kontejnerskih linija odlučila je ploviti oko Afrike, dodajući putovanju gotovo 6.000 milja, odnosno dva tjedna putovanja. U upozorenju klijentima od 6. svibnja AP Moller-Maersk naglasio je da njegovi brodovi troše 40 posto više goriva po putovanju, a cijene zakupa tri su puta veće od uobičajenih. ►

▲ Kontejnerski brod
približava se tjesnacu
Bab el-Mandeb.

● Malajski prolaz

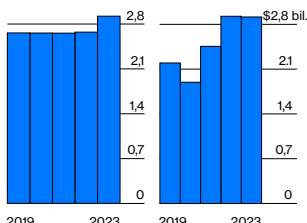
Udio u globalnom
obujmu pomorske
trgovine

23,7%

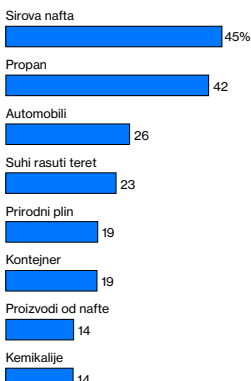
Ukupna globalna pomorska trgovina kroz
točku zagašenja

Volumen u
bilijunima tona

Vrijednost



Udio globalnog obujma pomorske
trgovine po kategorijama



IZVOR: CLARKSONS RESEARCH

◀ Stoljećima ključan za trgovinu, Malajski prolaz, koji povezuje Indijski ocean s Pacifikom, daleko je najvažnija svjetska pomorska točka. Nafta, ukapljeni zemni plin i druga roba prolaze do Kine i ostalih azijskih gospodarskih divova, a proizvedena se roba kreće u suprotnom smjeru. Godišnje prođe oko 94.000 brodova, od kojih se mnogi zaustavljaju u Singapuru radi dostave tereta ili punjenja goriva, što vode ove otočne zemlje, kao i prilaze ka njima, pretvara u ogromno parkiralište gdje golemi tankeri presijecaju put ribarskim brodovima povećavajući rizik od sudara. Brodovi često moraju usporiti pri prolazu

kroz tjesnac, pri čemu je piratima lakše ukrcati se na njih. Osim toga, Indonezija i druge obližnje lokacije poznate su po vulkanskoj aktivnosti, što u nekom trenutku povećava izgleda za prisilno mijenjanje smjera kretanja brodova uslijed erupcija. Postoje privremeni planovi za novi kanal koji bi presijecao južni Tajland, omogućujući brodovima koji prevoze naftu i drugu kritičnu robu zaobilazak Malajskog prolaza. Osim toga, otapanjem leda u Arktičkom moru dio brodova mogao bi uskoro početi izbjegavati tjesnac idući prema sjeveru preko vrha Rusije te smanjujući pritisak na plovni put.



◀ Indonezija razvija luku Belawan u ulaz u Malajski prolaz.

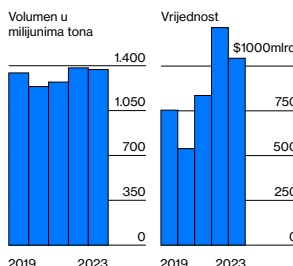
FOTOGRAFIJA: SUTANTA ADITYA/NURPHOTO/SHUTTERSTOCK

● Hormuški tjesnac

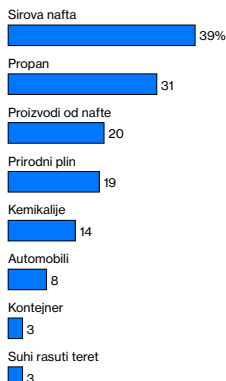
Udio u globalnom obujmu pomorske trgovine

11,1%

Ukupna globalna pomorska trgovina kroz točku zagušenja



Udio globalnog obujma pomorske trgovine po kategorijama



IZVOR: CLARKSONS RESEARCH

Udvostručenje cijene nafte. To je vjerojatno konzervativna kratkoročna procjena bilo kojeg scenarija u kojem Teheran ispunjava svoje dugogodišnje prijetnje - izrečene 2005., 2008., 2011. i 2019. - i zatvara Hormuški tjesnac. Budući da su neka od najvećih svjetskih gospodarstava ovisna o nafti koja se crpi i isporučuje iz ove regije, Iran vjerojatno neće povući tako drastičan potez. Ali opetovano

je ciljao tamošnje trgovačke brodove, otimajući ih kao sredstvo razmjene u sporovima ili, u novije vrijeme, za protivljenje SAD-u i Izraelu. Brodovi koji plove kroz tjesnac također su osjetljivi na mine zbog male dubine tjesnaca, a njegova blizina kopnu - posebice Iranu - ostavlja plovila otvorenima za napad obalnih projektila ili presretanje patrolnih brodova i helikoptera. ▶



◀ Teretni brod u Perzijskom zaljevu na južnoj obali Irana.

FOTOGRAF: ROUZBEH FOULADI/ZUMA PRESS

● Danski tjesnaci

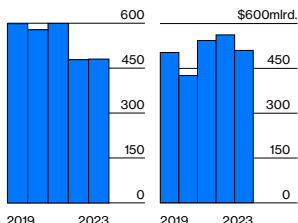
Udio u globalnom obujmu pomorske trgovine

3,9%

Ukupna globalna pomorska trgovina kroz točku zagušenja

Volumen u milijunima tona

Vrijednost



Udio globalnog obujma pomorske trgovine po kategorijama

Sirova nafta

7%

Proizvodi od nafte

7

Kontejner

3

Suhi rasuti teret

3

Kemikalije

3

Prirodni plin

2

Propan

2

Automobili

2



IZVOR: CLARKSONS RESEARCH

◀ Približno 45 posto ruskog pomorskog izvoza nafte mora proći blizu danske obale na putu do međunarodnih tržišta. Ovdje su vode relativno plitke i mogu biti opasne po lošem vremenu, pa međunarodne pomorske vlasti preporučuju da iskusni lokalni peljari vode plovila kroz to područje. Rizik od nesreća narastao je od 2022. kad je Rusija počela rabiti takozvanu flotu u sjeni - zastarjele brodove sa sumnjivom sigurnosnom evidencijom i neadekvatnim osiguranjem - kako bi zaobišla

nastojanja SAD-a u ograničavanju prihoda Moskve od izvoza nafte. Kapetani mnogih od tih brodova sve se više odlučuju ploviti tjesnacima bez pomoći, sijući uzbunu među danskim ekolozima. Jedan tanker iz ruske flote u sjeni u ožujku je sudjelovao u sudaru blizu Danske. Ako bi jedan od tih brodova prouzročio ekološku katastrofu, danska vlada bi se našla pod velikim pritiskom javnosti da Rusima zabrani ulazak u svoje vode, što bi potencijalno povećalo cijene energenata.



◀ Brodovi u spoju Øresund danskih tjesnaca.

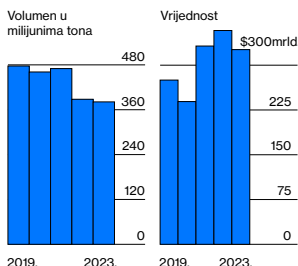
FOTOGRAFIJA: STEPHAN SCHULZ/IMAGEBROKER/SHUTTERSTOCK

● Turski tjesnaci

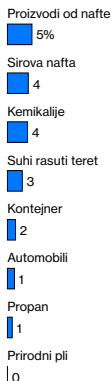
Udio u globalnom obujmu pomorske trgovine

3,1%

Ukupna globalna pomorska trgovina kroz točku zagašenja



Udio globalnog obujma pomorske trgovine po kategorijama



IZVOR: CLARKSONS RESEARCH

Rusija je također glavni korisnik turskih uskih brodskih putova Bospor i Dardaneli za prijevoz svoje nafte i drugih roba iz luka u Crnom moru. Turska je vlada prije priopćila kako inzistira na jasnom dokazu o osiguranju za brodove koji prolaze kroz tjesnace. Danas, međutim, gotovo svi tankeri koji kroz njih plove imaju nejasan status vlasnika i osiguranja, što je obilježje brodova flote u sjeni. Dode li do većeg incidenta koji bi ugrozio tursku turističku industriju i vrijednost

vrhunskih nekretnina s pogledom na tjesnace, vlada bi odmah zatvorila kanale. Stoga bi bilo kakva ozbiljna nesreća tankera u tom području imala ogroman utjecaj na globalnu trgovinu. Magloviti i ponekad opkoljeni jakim strujama, Bospor i Dardaneli skloni su pomorskim nezgodama. Šumski požari također su prisilili vladu na zatvaranje tjesnaca na dva dana 2023. kako bi omogućila pristup hitnim službama do pogođenih područja. ►



◀ Brod prolazi ispred Fatihove džamije u Istanbulu.

FOTOGRAFIJA: DIEGO CUPPOLO/NURPHOTO/AF PHOTO

● Panamski kanal

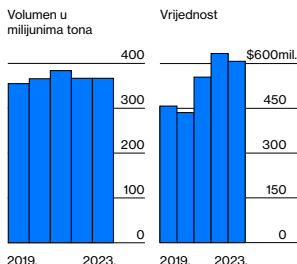
Udio u globalnom obujmu pomorske trgovine

3 %

Udio globalnog obujma pomorske trgovine po kategorijama



Ukupna globalna pomorska trgovina kroz točku zagušenja



VIR: CLARKSONS RESEARCH

◀ Panamski kanal napaja se golemim umjetnim jezerom Gatún koje omogućuje punjenje prevodnica kako bi brodovi mogli presjeći put od Atlantskog ka Tihom oceanu. Klimatske su promjene snizile razinu vode u Gatúnu do točke u kojoj su vlasti koje nadziru tranzite morale ograničiti broj prolazaka plovila. Prošlogodišnja suša zaustavila je brodski promet i koštala brodare milijune dolara. Broj dnevnih

prijelaza počeo se oporavljati od najniže brojke od 21 broda krajem siječnja, a očekuje se da će vremenski fenomen La Niña, koji se očekuje u kasno ljeto, poboljšati uvjete. Ali dnevni promet ostaje ispod dugoročnog prosjeka od 35 brodova dnevno, a vlastima kanala trebat će barem do kraja tekuće godine da se u potpunosti oporave od suše 2023. godine. – *Suradivali Brendan Murray i Julian Lee*



◀ Kontejnerski brod prolazi kroz prevodnice Cocoli u Panamskom kanalu.

FOTOGRAFIJA: BIENVENIDO VELASCO/EPA-EFE/SHUTTERSTOCK

Europskim je bankama teško prekinuti suradnju s Rusijom

Europska središnja banka pojačava pritisak na banke da ubrzaju izlazak iz te zemlje.

FINANCE

Steven Arons I
Nicholas Comfort
- Bloomberg
Businessweek



FOTOGRAF: ANDREY RUDAKOV / BLOOMBERG

Dvije godine nakon ruske invazije na Ukrajinu velike europske banke nastavljaju upravljati ogromnim i sve profitabilnijim podružnicama u Rusiji unatoč javnim obećanjima da će ih zatvoriti. Ukupan broj zaposlenih u pet banaka iz država članica Europske unije s najvećim operacijama u Rusiji pao je za samo tri posto od invazije, a zarade su se otprilike utrostručile zahvaljujući visokim kamata koje dobivaju na svoje hrpetine novca koji je zapeo u toj zemlji.

Odugovlačenje je potaknulo Europsku središnju banku (ECB) da izvrši pritisak na njih kako bi ubrzale odlazak. Zabrinutost predstavlja mogućnost da nastavak prisutnosti u Rusiji izloži banke američkim sankcijama i teškim novčanim kaznama, kako navodi osoba upoznata s tim pitanjem, a koja je zatražila da ostane anonimna zbog povjerljivosti informacija. Nadzorno tijelo zatražilo je od svih banaka s velikim poslovanjem u Rusiji „da ubrzaju svoje napore za smanjenje rizika postavljanjem jasnih planova za smanjenje zaposlenih i konačan izlazak“, rekla je 13. svibnja ministrima financija eurozone **Claudia Buch**, glavna dužnosnica za nadzor ECB-a.

Zapadne sankcije koje oštro ograničavaju opseg poslovanja poduzećima u Rusiji u kombinaciji s

lokalnim pravilima i kaznenim porezima na prodaju otežavaju bankama izvlačenje novca iz te zemlje. Podružnice stranih banaka u Rusiji moraju se, naravno, pridržavati lokalnih propisa, što može biti u suprotnosti s pritiskom ECB-a na matično društvo. A suočavaju se i s rizikom od odmazde: Kremlj ponekad zaplijeni imovinu društava ili pojedinaca iz država koje smatra neprijateljskim. Talijanska banka Intesa Sanpaolo u rujnu je dobila odobrenje predsjednika **Vladimira Putina** da proda svoju rusku jedinicu grupi koju vode područni voditelji jedinice, no glavni izvršni direktor banke **Carlo Messina** navodi da je prodaja usporena birokratskim preprekama. „Nije lako finalizirati prodaju“, rekao je Messina u veljači za *Bloomberg TV*.

Jedina velika banka Europske unije koja je izišla iz Rusije bez poteškoća je Société Générale, koja se otarasila svoje najveće ruske podružnice Rosbank samo nekoliko tjedana nakon invazije – iako je dogovor potaknuo banku da otpiše vrijednost poslovanja za više od tri milijarde eura. Nakon prodaje dviju manjih podružnica banka Société Générale doživjela je pad broja zaposlenih u Rusiji za više od 99 posto. Usto, nizozemska banka ING Groep NV, koja u Rusiji posluje od 1993., kaže da je od početka 2022. srezala svoje ►

▲ Ruska podružnica UniCredita u Moskvi 2022. godine.

Odugovlačenje je potaknulo Europsku središnju banku da izvrši pritisak na banke kako bi ubrzale odlazak.

◀ poslovanje povezano s Rusijom za tri četvrtine, odnosno na oko 1,3 milijarde eura. „Sramotno je poslovati u Rusiji s obzirom na trenutačnu političku situaciju“, kaže **Nicola de Caro**, analitičar Morningstar DBRS-a u Frankfurtu. Međutim, „neuredan bi se izlazak mogao shvatiti kao usluga ruskim vlastima“.

Deutsche Bank drastično je smanjio broj zaposlenih u Rusiji, uglavnom kao posljedicu zatvaranja IT središta, ali je i u toj zemlji prošle godine ostvario veću zaradu nego 2021., prije invazije. To je prilično tipično za banke koje još uvijek imaju novca u Rusiji s obzirom na poteškoće koje Europljani imaju s prenošenjem novca u matičnu državu, ali i dvoznamenkaste kamate koje ruska središnja banka plaća na depozite zajmodavaca. Dobit podružnice austrijske banke Raiffeisen Bank International više se nego utrostručila u tom razdoblju, a dobit banke Intesa porasla je otprilike dvadeseterostruko. Za neke banke, „dopri nos zaradi veći je nego što je bio prije rata, što zacijelo alarmira vlasti“, kaže **Tomasz Noetzel**, analitičar *Bloomberg Intelligencea*. „Postoji velik rizik od nenamjernog kršenja sankcija“.

Američke banke suočene su sa sličnim problemima. Citigroup je početkom prošle godine prekinuo gotovo sve institucionalne bankarske usluge u Rusiji, iako im je još uvijek sedam milijardi dolara (6,45 milijardi eura) vezano za tu zemlju, pri čemu je većina položena kod središnje banke i drugih agencija. JPMorgan Chase & Co. navodi da je do ožujka u Rusiji imao oko 350 milijuna dolara (322,62 milijuna eura).

Nijedan zajmodavac ne ilustrira dilemu Europljana bolje od banke Raiffeisen, koja već dvije godine pokušava izaći iz te zemlje, a pritom zadržati

novac. Složena transakcija povrata kapitala propala je 8. svibnja, a banka je izjavila da nije uspjela pridobiti zapadne regulatore da podrže plan, što ju je dovelo u opasnost od kršenja sankcija. Raiffeisen navodi kako radi na osiguravanju usklađenosti sa sankcijama i kako je „znatno smanjio svoje aktivnosti u Rusiji“ od 2022., smanjivši svoj portfelj kredita za gotovo 60 posto, na oko 5,8 milijardi eura, iako joj je broj zaposlenih zapravo porastao za sedam posto, odnosno, na brojku od gotovo 10.000. Iako bi više voljela prodaju, teško je pronaći kupca, a svaka bi transakcija zahtijevala odobrenje Rusije.

Mađarska OTP banka među rijetkim je zajmodavcima iz EU-a koji su uspjeli izvući novac iz te zemlje. Mađarski premijer **Viktor Orbán** najbliži je saveznik Kremlja u EU-u i mjesecima je obustavljao pomoć Unije za obranu Ukrajine prije nego što je popustio, ali OTP inzistira na tome kako nije imao koristi od Orbánova prisnog odnosa s Putinom. Banka navodi kako u potpunosti poštuje sankcije i želi izaći s tržišta, ali im ruski regulatori otežavaju zatvaranje jedinice po poštenoj cijeni.

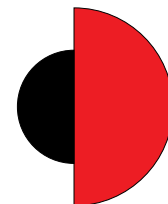
Talijanska banka UniCredit posluje u Rusiji putem podružnice s približno 3100 zaposlenika i više od 50 poslovnica. Milanska banka navodi kako je izdvojila više od 800 milijuna eura za neplaćanje u Rusiji od 2022. i kako je smanjila svoj kreditni portfelj za dvije trećine. Izvršni direktor **Andrea Orcel** rekao je na konferencijskom pozivu u svibnju kako će banka u zemlji nastaviti činiti što može i što je u skladu sa sankcijama, ali da će konačni izlazak biti teško izvesti. „Naravno“, rekao je, „kad bi postojala prilika za dodatno ubrzavanje našeg razdruživanja, mi bismo to i učinili.“ **B**

– Sređivali *Sonia Sirletti, Veronika Gulyas, Márton Éder i Márton Kasnyik*



▼ Dobit odabranih europskih banaka iz Rusije prije oporezivanja

● 2021.
● 2023.



Raiffeisen
2023. vrijednost
1,8 mlrd. €



UniCredit
886 mil. €



OTP
334 mil. €



ING
151 mil. €



Intesa
138 mil. €



Commerzbank
51 mil. €



Deutsche Bank
40 mil. €



Crédit Agricole
20 mil. €



Société Générale
17 mil. €

NAPOMENA: PODACI BANKE OTP PRERAČUNATI IZ FORINTI PREMA TEČAJU NA DAN 2. SVIBNJA

IZVOR: IZVJEŠĆA BANAKA

◀ Raiffeisen u Moskvi prošle godine.

Kod nas gotovina kraljica, u Kini već povijest



Dok u Adria regiji prevladava gotovina, Kina se pretvara u bezgotovinsko društvo. ECB priprema uvođenje digitalnog eura do jeseni 2025., dok je u Kini e-juan u upotrebi od 2019. godine.

S obzirom na sveprisutnost digitalizacije, pravo je pitanje kada će ona zahvatiti plaćanje roba i usluga. Zahvaljujući platnim karticama i primjeni platnih aplikacija na pametnim telefonima, udio gotovine kao sredstva plaćanja roba u većini razvijenih ekonomija stalno se smanjuje.

Studija ECB-a o platnim navikama u eurozoni, primjerice, otkriva da udio plaćanja gotovinom stalno opada, a pandemija je taj trend samo još više pojačala. Tako je 2016. gotovina bila korištena u 79 posto svih transakcija potrošača na fizičkim prodajnim mjestima i među pojedincima, 2019. taj je

Aleš Kovačić –
Bloomberg Adria



FOTO: BLOOMBERG

udio pao na 72 posto, a još više 2022., kada je udio pao na 59 posto.

U ADRIA REGIJI GOTOVINA KRALJUJE...

Međutim, gotovina je u Adria regiji još uvijek kraljica. Čak i u Sloveniji, koja uz Hrvatsku jedina u regiji koristi euro, od 2007. udio gotovinskih plaćanja iznosi čak 73 posto, što tu zemlju svrstava u sam europski vrh. U Hrvatskoj je 72 posto svih transakcija gotovinsko, no središnja banka dodaje da upotreba gotovine ipak opada. U 2022. vrijednost kartičnog plaćanja prvi je put premašila gotovinsko.

Zanimljivo je da je udio gotovinskih plaćanja relativno visok i u najvećem gospodarstvu svijeta. Prema podacima američkog instituta Gallup, 60 posto Amerikanaca za kupnju roba i usluga koristi gotovinu. Američki predsjednik **Joe Biden** tek je u ožujku 2022. potpisao izvršnu uredbu kojom je Uredu za znanost i tehnološku politiku naložio da pripremi izvješće o rizicima i prednostima uvođenja digitalnog dolara.

I u eurozoni će trend digitalizacije osobnih financija sigurno značajno pojačati uvođenje digitalnog eura. ECB je, naime, prošli listopad započeo završnu pripremnu fazu realizacije projekta digitalnog eura, koja će trajati do listopada 2025. godine. U tom će razdoblju emisijska banka dovršiti pravilnik te odabrati pružatelje za razvoj platforme i potrebne infrastrukture.

...DOK JE U KINI IZGUBILA KRUNU

Međutim, stvari su sasvim drugačije na drugom kraju svijeta, u Aziji. Brza modernizacija Kine uzrokovala je i tektonske promjene u području bezgotovinskog poslovanja, u čemu je ta zemlja vodeća u svijetu. Za plaćanje gotovo svega u Kini, kako fizički tako i na internetu, najčešće i najjednostavnije se koriste aplikacije WeChat i AliPay.

Te aplikacije moguće je besplatno instalirati na pametni telefon, što je uz vizu, valjanu putovnicu i instalaciju programa za VPN pristup (stvaranje virtualnih lokalnih mreža) prije odlaska u Kinu praktično nužno. Brze i jednostavne platne usluge WeChata od 2013. koristi oko 1,34 milijarde korisnika, većinom kineskih. AliPay trenutačno koristi oko 80 milijuna trgovaca, a prema podacima izdavatelja ima više od milijarde korisnika. Dnevno usluge mobilnog plaćanja u Kini koristi oko 943 milijuna ljudi, zbog čega je azijska sila najbrojnije bezgotovinsko društvo na svijetu.

Aplikacije omogućuju i dodavanje bankovnog računa putem kojeg možete izravno nadopunjavati svoj račun u samoj aplikaciji. Dnevni limit WeChata je pet tisuća dolara, a AliPaya 50 tisuća. U praksi je plaćanje jednostavno i brzo. Telefonom samo skenirate QR kod u trgovini ili restoranu i unesete iznos za plaćanje ili vam zaposlenici mogu skenirati kod koji generira vaš telefon.

Relativna novost obje aplikacije je da su od prošle godine dostupne na engleskom jeziku, a moguće ih je povezati s pružateljima ili izdavateljima kreditnih ili platnih kartica banaka iz cijelog svijeta. Internacionalizacija znači da će aplikacije, koje osim plaćanja nude i brojne druge funkcije, od komunikacije do trgovanja na burzama ili plaćanja računa te naručivanja taksija u budućnosti doživjeti još veći procvat. ►



PROJEKT DIGITALNOG JUANA

Upravo izuzetna popularnost obiju aplikacija i činjenica da do 20 posto Kineza uopće nema osobni račun, ali imaju mobilne telefone, potaknuli su kinesku središnju banku na realizaciju projekta digitalizacije nacionalne valute. Digitalni juan (e-CNY) zamišljen je kao nerizična alternativa komercijalnim platformama i istovremeno kao zamjena za gotovinu.

Za razliku od Adria regije, plaćanje gotovinom u Kini praktički ne postoji. Trgovci prihvaćaju gotovinu jer im to zakon nalaže, ali im nije zabranjeno negodovanje i pažljivo te dugotrajno pregledavanje novčanica većih vrijednosti.

Stoga je središnja banka već 2014. počela istraživati tehnologiju digitalnih valuta. Godine 2016. osnovala je istraživački institut koji se bavi tim konceptom. Početkom lipnja 2024. digitalnom juanu uklonjena je oznaka pilot-projekta, koju je imao od uvođenja 2019. godine.

Teoriju u Kini slijedi i praksa, jer digitalni juan, odnosno renminbi, već ispituje 26 gradova. Podaci kineske središnje banke pokazuju da je među prijavljenim korisnicima digitalne valute oko 10 milijuna trgovaca iz 17 provincija, što znači da osim gotovine i kartičnih plaćanja ili plaćanja putem aplikacija kao što su WeChat i Alipay omogućuju i poslovanje s digitalnom valutom.

Prošla godina bila je prijelomna za implementaciju e-CNY-a, budući da je tadašnji guverner središnje banke **Yi Gang** izjavio da je do sredine godine broj transakcija dosegao 950 milijuna, s ukupnom vrijednošću od 1,8 bilijuna juana (228,4 milijarde eura), što je za više od 100 milijardi juana (12,7 milijardi eura) više nego u kolovozu 2022. godine.

Zanimljivo je da je e-CNY moguće koristiti i putem aplikacija komercijalnih banaka i putem aplikacije na pametnom telefonu kojom upravlja središnja banka, što je svjetski unikat. Poseban protokol omogućuje plaćanje putem aplikacije



◀ U Kini je robu i usluge najjednostavnije plaćati mobilnim aplikacijama. Sve je opremljeno QR kodom koji jednostavno skenirate.

FOTO: BLOOMBERG

FOTO: QILAI SHEN BLOOMBERG

čak i u slučaju prazne baterije ili internetske veze. Maksimalni iznos trenutno je ograničen na 10 tisuća e-juana (1.270 eura), a gornja granica jednokratne transakcije je do dvije tisuće juana ili pet tisuća juana dnevno. Podaci središnje banke također pokazuju da je prosječan iznos transakcije nešto manje od 240 eura.

DRŽAVNI SLUŽBENICI S PLAĆOM U E-JUANIMA

Kina je zbog obujma gospodarstva i globalizacije svog ekonomskog modela u okviru inicijative Pojas i put vodeća zemlja u području digitalizacije valuta, iako je udio korisnika u odnosu na broj stanovnika još uvijek skroman. Digitalna valuta predstavlja samo 0,16 posto svih novčanih zaliha zemlje, službeni podaci pokazuju da je dosad otvoreno 120 milijuna digitalnih novčanika.

Za njegovu popularizaciju znatno se zalaže sama središnja vlada, koja je nekim gradskim vlastima na kopnu Kine naložila isplatu plaća državnim službenicima u e-juanima. Problem je, naravno, što većina njih e-CNY odmah dedigitalizira i prenosi na svoje osobne bankovne račune jer za plaćanje koristi aplikacije WeChat i Alipay. Do 2025. godine praksa isplate plaća u digitalnom obliku trebala bi se proširiti na sve lokalne upravne jedinice u zemlji.

Grad Xúzhōu na istoku zemlje, koji je polazište za teretne vlakove za Europu, prošle je godine najavio upotrebu digitalnog juana u poslovanju s europskim partnerima i zemljama Adria regije u okviru inicijative Pojasa i puta. Digitalnom valutom namjeravaju plaćati usluge i pristojbe za skladištenje prevezenih roba.

ZAŠTITA OD UTJECAJA DOLARA

Zbog rastućih trgovinskih i geopolitičkih napetosti sa Zapadom, Peking se digitalizacijom juana pokušava zaštititi od moguće upotrebe dolara kao financijskog oružja, kako kinesko političko vodstvo razumije uvođenje američkih sankcija protiv Rusije nakon njezina napada na Ukrajinu. Digitalizacija bi trebala znatno pridonijeti internacionalizaciji ekosustava juana, za što se kinesko političko vodstvo zalaže, kako bi s vremenom smanjilo dominaciju dolara kao svjetske rezervne valute.

Sredinom svibnja hongkonška središnja banka objavila je da će poslovanje s digitalnom nacionalnom valutom odsad omogućiti i trgovcima u posebnom administrativnom području. Ta najava predstavlja novu razvojnu fazu projekta, budući da će poslovanje s digitalnom valutom time prvi put biti omogućeno i izvan kopnene Kine. **B**

Preveo Daniel Pavlović - Bloomberg Adria.

Prvi Neuralinkov pacijent: „Potpuno me oduševilo.“

Noland Arbaugh prvi put objašnjava kako mu je implantat u mozgu koji je izradio Elon Musk, a koji mu omogućuje upravljanje računalom s pomoću vlastitih misli, promijenio život.

Noland Arbaugh još nije sasvim siguran što se dogodilo. Ne zna mnoge ključne detalje o tome kako se njegov život tako drastično i nesvakidašnje promijenio – kako je postao Noland Arbaugh, slavni kiborg.

Sredinom 2016. Noland je imao svoj prvi slobodan dan kao sportski savjetnik u kampu Island Lake u Starrucci, u Pennsylvaniji. Arbaugh, tada student tekstaškog Sveučilišta A&M, proveo je prethodna dva ljeta radeći u dječjem kampu. Ljudi i ambijent, kao i obližnje umjetno jezero, bili su mu poznati, a taj se dan ni po čemu nije razlikovao od prethodnih. Planirao je posjetiti jezero sa skupinom prijatelja.

Kad su Arbaugh i njegovi prijatelji stigli na jezero, ljudi su se već kupali. Nakon razgovora s prijateljima na obali Arbaugh i još nekoliko momaka pojurili su prema vodi kako bi se pridružili ostalima. Plan im je bio utrčati u vodu i potopiti djevojke koje su se brčkale u jezeru. „Skočili smo svi zajedno, kao što biste ušli u more“, navodi Arbaugh. „Dva tipa su izronila iz vode, pokupili su djevojke i tako. A ja jednostavno nisam izronio.“

Kad je Arbaugh uskočio, nešto ili netko (još nije siguran što) udarilo ga je u lijevu stranu glave i na trenutak ga ošamutilo. Kad je došao k svijesti, shvatio je da je licem zaronjen u vodu. Bezuspješno se pokušavao micati. Preplavio ga je neobjašnjiv smiraj. Arbaugh je odmah znao da je paraliziran i da ništa oko toga ne može učiniti. Zadržavao je dah i promišljao o nevolji koja ga je zadesila. Deset sekundi. Petnaest sekundi. Dvadeset sekundi. Činilo se da nikoga nema u blizini, a on više nije mogao držati dah. „Pomislio je: kad se mora, mora se“ navodi Arbaugh. „Nagutao sam se vode i onesvijestio se.“

Dvojica kolega savjetnika uočila su Arbaugha i izvukla ga iz jezera. Na obali je došao k svijesti pa se ponovno onesvijestio. Sljedeći put kad se probudio bio je u kolima hitne pomoći gdje je bolničar naglas nagađao da je Arbaugh paraliziran od vrata prema dolje i rekao da će uskoro biti prebačen u helikopter i odveden u bolnicu. Potom se opet onesvijestio.

Kad se probudio u bolnici, Arbaugha su pripremali za operaciju onoga što će se poslije ispostaviti kao iščašena kralježnica. Omamljen, ali još uvijek bez panike, zatražio je neposredno prije djelovanja anestezije da sestre pričekaju da nazovu njegovu majku **Miju Neely**, dok se zahvat ne završi. Smatrao je da bi liječnicima bilo bolje da imaju konkretne vijesti o tome je li umro ili preživio umjesto da zabrinjavaju njegovu mamu tijekom operacije.

Nesreća na jezeru preokrenula je život ovog 22-godišnjaka. Morao je naučiti kretati se u motoriziranim invalidskim kolicima na način da siše i puše u cijev različitom snagom kako bi se stroj kretao u različitim smjerovima. Također je morao shvatiti kako piće *stickom* koji drži u ustima bockati iPad kako bi se koristio računalom. Mnogo vremena on i njegova obitelj utrošili su baveći se bolnicama, osigurateljima i njegovateljima.

U siječnju je Arbaugh postao prva osoba kojoj je usađen moždani implantat koji je izradio Neuralink u vlasništvu **Elona Muska** kao dio kliničkog ispitivanja. Uređaj neće pomoći Arbaughu da se ponovno kreće, no pomoći će mu prevladati neka od njegovih tjelesnih ograničenja te mu omogućiti upravljanje



▲ Noland Arbaugh u svojem domu s očuhom Davidom Neelyjem.



◀ Arbaugh s pomoću implantanta može relativno lako igrati kompjuterske igrice.

FOTOGRAFIJA: JOHN FRANCIS PETERS ZA BLOOMBERG BUSINESSWEEK

prijenosnim računalom tako da samo pomisli na naredbu. Već je surfao internetom i komunicirao s prijateljima rabeći implantat umjesto da kucka po svojem iPadu.

Iako postoje ljudi koji imaju slične implantate, Arbaugh je postao najpoznatijim korisnikom. Dijelom je za to zaslužna ogromna pažnja koja se pridaje svemu što Musk radi. Arbaugh prvi put dijeli svoju priču s nama. Jasno, nije oduševljen činjenicom da je paraliziran. No kaže da se to zbilo s razlogom i da je posvećivanje svog tijela znanosti na ovaj način dio Božjega plana za njega.

Sada ima 30 godina i živi s majkom, očuhom **Davidom Neelyjem** i polubratom **Tavitom** u Yumi, Arizona. Žive u skromnoj montažnoj kući tik uz zemljanu cestu u četvrti okruženoj pustinjom i šikarom. U dvorištu obitelj ima kokošinjce za kokoši, pijetlove, prepelice i purice, kao i veliki tor u kojem se nalazi nekoliko nigerijskih patuljastih koza.

Kao dijete, Arbaugh je bio sportaš te član školskog benda i šahovskog tima. Imao je blisku skupinu prijatelja i bio je uspješan u školi – zapravo toliko uspješan da bi uglavnom markirao s predavanja i pojavljivao se samo na ispitima iz kojih bi obično dobivao petice. Potom je krenuo na teksasko Sveučilište A&M studirati politologiju i međunarodne studije, istovremeno sudjelujući u vojnom programu fakulteta pod nazivom Zbor kadeta (engl. *Corps of Cadets*). Nakon nekoliko godina Arbaugh je počeo sve više markirati te je većinu vremena provodio konobareći i družeći se s prijateljima. „Želio sam putovati i živjeti kao nomad te zapravo ništa ne raditi“, navodi.

Svi su se ti planovi, naravno, rasplinuli zbog nesreće. Ali Arbaugh, koji djeluje kao ležeran i pаметan mladić, govori o svojoj ozljedi i poteškoćama u svom stanju na praktičan i strpljiv način, lagano i veselo otežući, što je zacijelo posljedica vremena koje je proveo u Teksasu. Ima brkove i malene naušnice na oba uha. S vremena na vrijeme Arbaughovo se tijelo grči i on tada pita dvadesettrogodišnjeg Tavitu da ►



FOTOGRAFIJA: JOHN FRANCIS PETERS ZA BLOOMBERG BUSINESSWEEK

▲ Mia Neely s domaćim životinjama u obiteljskom domu u Yumi.

U siječnju je Arbaugh postao prva osoba kojoj je usaden moždani implantat koji je izradio Neuralink u vlasništvu Elona Muska kao dio kliničkog ispitivanja.

◀ mu pomogne ispružiti ruku ili nogu nakon što se zgrčila u nezgodan položaj. Ritual je to koji je ovaj dvojac već mnogo puta izveo.

Arbaugh je i nakon nesreće imao prijatelje i obitelj, no nekoliko je godina pokušavao pronaći svoje mjesto u svijetu. Ponekad se osjećao bespomoćno, poput tereta. Iako se prijavljivao na razne poslove, nije mogao dovoljno brzo tipkati na iPadu kako bi zadovoljio kriterij brzine tipkanja. „Štošta mi je teško činiti“, kaže. „Pokušao sam i druge stvari, no jednostavno mi ne ide.“ Razmišljao je o završetku fakulteta, ali nije mogao dobiti školsku svjedodžbu zbog nepodmirenih zajmova koje ne može platiti. „Već sam se bio pomirio da ću ostati sa svojim roditeljima dokle god to bude moguće, a onda ću, u jednom trenutku, biti smješten u dom, i tu ne mogu ništa učiniti“, kaže Arbaugh.

A onda ga je u rujnu prošle godine nazvao cimer iz kadeta **Grega Baina**. Bain je pročitao da Neuralink traži prvog pacijenta koji bi isprobao njihov moždani implantat. Arbaugh nikad nije čuo za Neuralink, stoga mu je Bain u kratkim crtama objasnio o čemu je riječ. Implantat sučelja mozak-računalo može omogućiti paraliziranim osobama interakciju s računalima putem misli. „Pomislio sam kako to zvuči fora“, navodi Arbaugh.

Bain je pomogao Arbaughu da ispuni mrežni upitnik o prirodi ozljede, koliko se sada može kretati, puši li, pije ili se drogira, boluje li još od nečega i tako dalje. Arbaugh nikad nije puno pio ili pušio, no potpuno je prestao prije dvije godine u sklopu režima usavršavanja koji je podrazumijevao i učenje matematike, prirodnih znanosti i jezika te redovito slušanje zvučnih knjiga. „Odlučio sam da želim nešto učiniti od svojega života. Imao sam osjećaj da ipak nešto radim“, kaže.

Neuralink je sutradan kontaktirao s Arbaughom te su uskoro počeli provoditi informativne telefonske razgovore. Nekoliko tjedana poslije tvrtka ga je pozvala na testiranja uživo u Neurološkom institutu Barrow (engl. *Barrow Neurological Institute*) u Phoenixu. Ta bi mu testiranja, među ostalim, izmjerila debljinu lubanje i prostor između mozga i lubanje. Veteran medicinske birokracije i kašnjenja, Arbaugh je bio zadovoljan kad je vidio da je cijelo jedno krilo instituta bilo ispražnjeno kako bi se njegov dolazak držao u tajnosti i da je testove brzo obavio tim liječnika i medicinskih sestara usredotočen samo na njega. Iako još nije donesena konačna odluka, neki ljudi u bolnici počeli su nagovještavati Arbaughu da je on glavni kandidat.

„Bilo je to sjajno. Točno se moglo vidjeti koliko su svi bili uzbuđeni“, pripovijeda. „Osjetila se ta energija. Bilo je čudno jer su mi stalno govorili kako im je čast upoznati me i kako radim najsjajnu stvar na

svijetu. Nadrealno.“ U siječnju je Neuralink obavijestio Arbaughu da će zbilja postati prvom osobom kojoj će se usaditi implantat.

Kad ste paralizirani od vrata naniže, posljednji trag normalnosti koji vam je preostao dolazi iz mozga. Arbaugh je dopustio Neuralinku izravan, fizički pristup svojem mozgu u zahvatu koji je sa sobom nosio standardne rizike ozbiljne operacije, kao i nepoznate rizike nečeg tako novog. Liječnici bi mu uklonili dio lubanje i u mozak zabili Neuralinkov uređaj veličine novčića s nitima prošaranim elektrodama (strani predmet koji nikad prije nije testiran na ljudima).

Arbaugh je dobio blagoslov majke i očuha, koji bi i dalje bili ti koji bi se brinuli za njega ako nešto pođe po zlu. Također je satima raspravljao o prednostima postupka s Bainom i drugim prijateljima. Jedan ga je prijatelj upozorio „da Muska bije glas da mu je napredak iznad svega“, kaže Arbaugh. „Da želi ostvariti što si je zacrtao i da ne mari za ono što bi se usput moglo dogoditi.“ Drugi prijatelj iznio je negativne priče koje su okruživale Neuralinkove testove implantata na životinjama i tvrdio da bi Arbaugh mogao pretrpjeti užasne posljedice.

Arbaugh, koji je Muskov obožavatelj, suprotstavio im se. Sumnjao je u vjerodostojnost priča o životinjama. Također je pročitao priču o Muskovu ponašanju noć prije nego što je SpaceX prvi put lansirao ljude u svemir. Musk nije mogao spavati i molio se za sigurnost svih astronauta, unatoč činjenici da nije vjernik. „To me zbilja umirilo“, navodi Arbaugh. „Smatrao sam da ne bi to učinio da smatra kako bi moglo loše završiti.“

Arbaugh ističe da ga je uglavnom vjera gurala naprijed. Uvjeren je da ga je Bog naveo da prestane pušiti i piti jer će zbog toga ispunjavati uvjete za testiranje i siguran je da je Bog odabrao Neurološki institut Barrow kao mjesto gdje će se izvesti operacija jer je udaljeno samo nekoliko sati od njegova doma, zbog čega je cijela stvar izvediva. „Nisam se ni najmanje brinuo“, kaže Arbaugh. „Puno se toga moralo

„Osjetila se ta energija. Bilo je čudno jer su mi stalno govorili kako im je čast upoznati me i kako radim najsjajnu stvar na svijetu. Nadrealno.“

▼ Članovi Neuralinkova tima poklonili su Arbaughu potpisane modele njegove glave.





◀ Arbaugh, na fotografiji sa svojom kujicom Grace, sanjao je o tome da postane pisac.

FOTOGRAFIJA: JOHN FRANCIS PETERS ZA BLOOMBERG BUSINESSWEEK

poklopiti kako bih ja sada bio ovdje. Moja je nesreća bila nevjerovatna. Pitao sam se zašto je do nje došlo i kakav mi je put Bog namijenio. Kad sam počeo s ovim postupkom s Neuralinkom, shvatio sam da je to to.“

Arbaugh je stigao u bolnicu u nedjelju, 28. siječnja, oko pet sati ujutro. Musk se planirao sastati s njim prije zahvata, ali je imao problema sa svojim privatnim zrakoplovom. Umjesto toga kratko su razgovarali putem FaceTimea, a Musk je stigao u bolnicu dok je zahvat bio u tijeku.

Zahvat je trajao manje od dva sata. Kad se Arbaugh probudio, prvo je ugledao svoju majku. Gledali su se tako nekoliko sekundi, a onda ga je Mia Neely pitala je li dobro. „A on je pitao: tko ste vi? Ne znam tko je ona“, prisjeća se Neely. Rasplakala se i pokušavala je dozvati liječnika, no onda je ugledala smijeh na Arbaughovu licu. Unaprijed je isplanirao tu nepodopštinu. „Želio sam joj dati do znanja da je sve u redu i smanjiti napetost“, kaže Arbaugh.

Otprilike dva desetljeća istraživači su provodili pokuse na ljudima s uređajima konceptom sličnim onome Neuralinka, ali bili su glomazni i obično bi njima morao upravljati čitav medicinski tim. Zbog toga su se implantati u pravilu rabili u bolnicama i laboratorijima. Proteklih nekoliko godina nekoliko je *startupa* razvilo suvremenije inačice tih proizvoda, a osuvremenili su i način usađivanja. Sve te tvrtke žele rabiti implantate kako bi pomogli ljudima s teškim stanjima da upravljaju strojevima izvan bolnica.

Implantati funkcioniraju tako što prikupljaju podatke dok se moždani neuroni pale. Uz pomoć softvera koji se temelji na umjetnoj inteligenciji moguće je uskladiti specifične obrasce neuronske aktivnosti s određenim radnjama i prevesti te podatke u radnje koje se odvijaju na računalu. Iako Arbaugh primjeric ne može micati rukama, može misliti o pomicanju ruku. Neuralinkov implantat može identificirati kako to izgleda, a potom prenijeti namjeru na obližnji laptop ili pametni telefon, pomažući mu da pomiče pokazivač po zaslonu. To znači da Arbaugh može igrati igrice, kupovati, birati zvučne knjige i općenito komunicirati s internetskim svijetom kao što to može bilo tko drugi.

Većina *startupa* za ugradnju moždanih implantata rabi tehnologiju koja se oslanja na postavljanje elektroda blizu, ali ne sasvim uz nečije neurone. Jedan je primjer Synchronov uređaj koji se može ugraditi u krvnu žilu u mozgu putem relativno sigurnog postupka koji ne zahtijeva rezanje lubanje. Precision Neuroscience ima proizvod koji se nalazi na površini mozga. Kako bi dobio jasnije signale, Neuralinkov uređaj uvlači elektroničke niti izravno u tkivo mozga, što je pristup koji zahtijeva invazivniji kirurški zahvat. Primarni je cilj Arbaughova ispitivanja osigurati sigurnost postupka ugradnje implantata i da uređaj može dugo ostati u glavi pacijenta bez nanošenja štete.

Osim što se približava centru zbivanja, Neuralinkov uređaj ima mnogo više elektroda i ►

Otprilike dva desetljeća istraživači su provodili pokuse na ljudima s uređajima konceptom sličnim onome Neuralinka, ali bili su glomazni i obično bi njima morao upravljati čitav medicinski tim.

◀ mnogo veću propusnost podataka od većine konkurenata. Uz veću propusnost, implantat može primiti snažniji signal iz mozga te omogućiti nekome poput Arbaugha da upravlja računalom brže i učinkovitije nego što bi to učinio s drugim proizvodom. Ako takva tehnologija dobro funkcionira, mogla bi biti velika blagodat za ljude koji pate ne samo od paralize već i od stanja poput ALS-a i moždanog udara gdje im je ugrožena sposobnost kretanja i komunikacije.

U prvih nekoliko tjedana nakon povratka kući u Arbaughovu su se domu sastali članovi Neuralinkova tima kako bi testirali uređaj. U istraživačkim uvjetima pacijenti s implantatima mozga obično se trebaju odmoriti nakon dva do četiri sata zbog mentalnog i fizičkog napora, ali Arbaugh bi mogao raditi i do deset sati. Uređaj je također nadmašio i svoje prethodnike. Od prvog je dana počeo obarati brzinske rekorde na nizu testova koji se rabe za usporedbu performansi implantata sučelja mozak-računalo.

Svijet se ponovno počeo otvarati za Arbaugha. Mogao je bez problema igrati igre kao što su *Sid Meier's Civilization* i šah. Mogao je žonglirati između web-stranica i zvučnih knjiga na svojem računalu. I sve to mogao je raditi ležeći u krevetu, što je bilo mnogo udobnije i manje je izazivalo grčeve nego sjedenje u invalidskim kolicima i pokušavanje da poravna *stick* u ustima sa svojim iPadom.

Prvih je dana Arbaugh morao naučiti kako prilagoditi Neuralinkov softver svojim obrascima mozga i shvatiti srž pretvaranja misli u djela. Tjedni su prolazili, a čitav mu je proces postajao sve prirodnijim. Arbaugh je mogao s nekim razgovarati dok je u isto vrijeme igrao šah. Činilo se da je razvio supermoć.

No nakon otprilike mjesec dana vježbanja otkrio je da mu je kontrola nad pokazivačem na zaslonu smanjena i primijetio je kašnjenje između svojih misli i računalnih radnji. Ti su problemi rezultat

toga što su se niti s elektrodama u Arbaughovu mozgu pomicala puno više nego što je to bilo tijekom Neuralinkovih ispitivanja na životinjama. To je poremetilo kvalitetu veza između njegova uma i računala. Njegova je supermoć počela nestajati.

Kompanija tek treba otkriti detaljne informacije o tome što je uzrokovalo toliko pomicanje niti. Jedan od razloga mogao bi biti taj što je ljudski mozak veći od životinjskog mozga i više se pomiče. Arbaughova je lubanja također deblja od prosjeka, pa je možda i to utjecalo na način na koji su se niti smjestile u tkivo. Arbaugh će nastaviti rabiti sadašnju inačicu implantata, ali je vjerojatno da će Neuralink prilagoditi svoje kirurške postupke, a možda i dijelove samog implantata, kako bi riješio probleme dok se ove godine kreće prema testiranju uređaja na više pacijenata.

Tehnološki se proizvodi gotovo uvijek poboljšavaju s vremenom; Arbaugh je razgovarao s Bainom o tome kako je primio vjerojatno najgori implantat Neuralinka koji bi itko mogao primiti. Ali Arbaugh je pristao na kliničko ispitivanje upravo zato što bi se mogli pojaviti takvi problemi. Želio je pomoći drugim ljudima pomažući Neuralinku u potrazi za iskorjenjivanjem mana implantata. Ipak, unatoč tome, gubitak novostečenih mogućnosti nije ništa manje bolan.

„Počeo sam gubiti kontrolu nad pokazivačem. Mislio sam da su razlog neke promjene koje su uveli“, kaže Arbaugh. „No onda su mi rekli da mi se niti izvlače iz mozga. Isprva nisu znali puno o tome i koliko je to ozbiljno.“

„Bilo je to zbilja teško čuti. Rabio sam ga niti mjesec dana, a onda se moje putovanje privelo kraju. Mislio sam da će nastaviti prikupljati neke podatke, ili da će zapravo samo prijeći na sljedeću osobu. Plakao sam.“

Ako takva tehnologija dobro funkcionira, mogla bi biti velika blagodat za ljude koji pate ne samo od paralize već i od stanja poput ALS-a i moždanog udara gdje im je ugrožena sposobnost kretanja i komunikacije.



▲ Rad na vježbi usmjerenoj na Neuralink dok komunicira s timom Neuralinka.

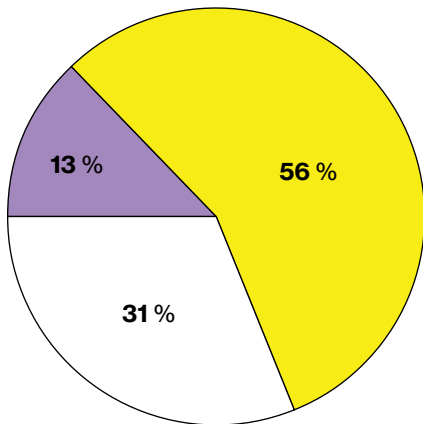


▲ Arbaugh se priprema na počinak uz pomoć majke i očuha.

Američko javno mišljenje o implantatima računalnih čipova u mozgu

● DOBRO ● LOŠE ○ NISAM SIGURAN/-NA – NEMA ODGOVORA

Udio odraslih koji kažu da bi široka upotreba bila dobra ili loša ideja za društvo



Udio odraslih koji daju prednost ili se protive implantatima za svaku svrhu

Omogućiti bolje kretanje za paralizirane osobe



Liječiti opadanje mentalnih sposobnosti uzrokovano starenjem



Prevoditi misli u tekst na ekranu bez govora



Pretraživati samostalno internet misleći



PODACI: PEW ISTRAŽIVANJE PROVEDENO 1. – 7. LISTOPADA 2021.

Neuralink je krenuo s radom pokušavajući vidjeti što može učiniti kako bi riješio probleme. Tvrtkini softverski inženjeri dotjerali su algoritme koji bilježe podatke iz Arbaughovih neurona i unijeli promjene u način na koji se podaci analiziraju i prenose na njegovo računalo. Arbaugh se sada vratio postavljanju rekorda. „Kladim se da će se sljedeća osoba koja ovo dobije osjećati isto kao i ja“, kaže. „Kad vidite kako je to kad ga upotrebljavate, više nema povratka. Totalno me oduševilo.“

Arbaugh rabi svoj implantat od deset do 12 sati dnevno, puštajući ga na miru samo kad se puni ili kad on spava. Svako jutro počinje čitanjem teksta Crkve Gateway u Teksasu na prijenosnom računalu, a zatim provjerava stanje svojeg popisa igrača u *fantasy* bejzbolu. Još uvijek uči i prebire po zvučnim knjigama i igra mnogo računalnih igara.

Čarobno je vidjeti Arbaugha na djelu. Mnogo je svojih svakodnevnih zadataka izvršavao kombinacijom glasovnih naredbi i pomicanjem *sticka* koji drži u ustima. Ako mu je svirala zvučna knjiga, nije mogao rabiti funkcije prijenosa govora u pisani tekst za komunikaciju osim ako bi zaustavio knjigu ili bi mu netko pomogao sa *stickom* i prebacio se u drugu aplikaciju. Sada se s lakoćom prebacuje između njih.

Neely, pastorica za mlade, ponekad ne može vjerovati što vidi. Može pokraj Arbaugha gledati seriju u njegovoj spavaćoj sobi dok on igra računalnu igricu, i to svojim umom. No najvećim dobitkom ona ipak smatra to što je Arbaugh sretniji i trpi manje boli jer može rabiti računalo u položaju koji mu je najudobniji. „Napokon vidimo život u kojemu nema boli i

konstantnog namještanja, kao ni toga da on pljune *stick* jer je frustriran“, navodi ona. „Zbilja je sjajno. Blagoslovljeni smo.“

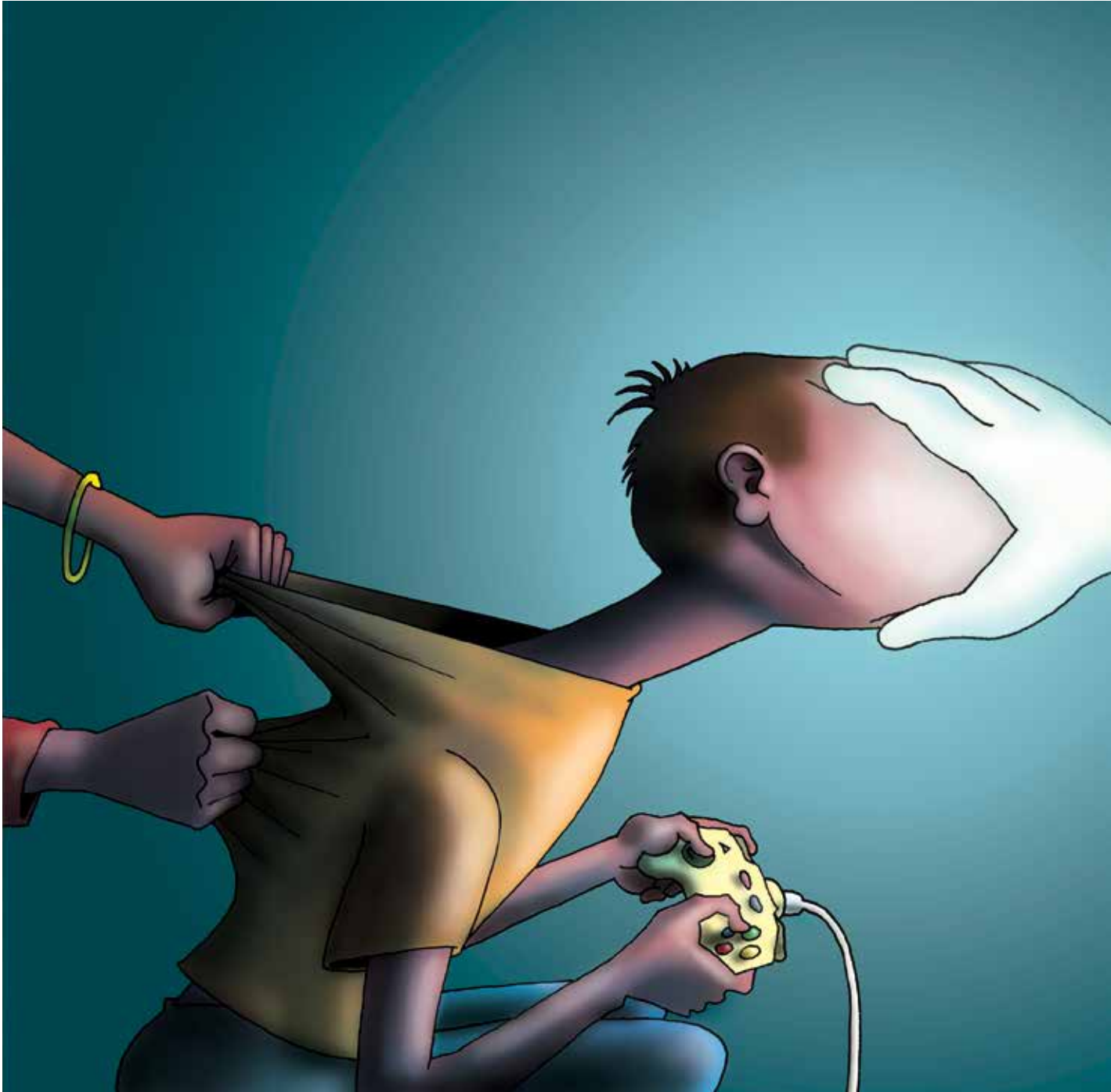
Arbaugh kaže da je svoj implantat nazvao Eva jer je Bog stvorio Evu kao Adamovu pomoćnicu. Nedavno je počeo iscrtavati slova na zaslonu računala pokazivačem kojim upravlja preko implantata. Prva je faza obuke Neuralinkova softvera da prepozna riječi koje Arbaugh misli. Arbaugh se nada da će uskoro moći misliti cijele rečenice i da će softver znati što pokušava reći. Dugo je sanjao da postane pisac fantastike i želio bi napisati roman.

Osim toga, Arbaugh nije potpuno siguran što učiniti dok se nalazi u središtu pozornosti. Htio bi pronaći način da zarađuje za život od ovog iskustva, tako da manje ovisi o svojoj obitelji i da se oni ne moraju toliko brinuti za njega. „Moj brat se brine o meni osam godina“, kaže Arbaugh. „Vrijeme je da počne živjeti svoj život.“ Ako mu sudbina to dopusti, volio bi zaraditi dovoljno novca da svojoj majci izgradi kuću u znak zahvale za sve što je učinila za njega.

Arbaugh je pristao zadržati uređaj u svojoj glavi i Neuralinku godinu dana dostavljati podatke. Nakon toga on i kompanija razgovarat će o tome želi li deaktivirati uređaj ili ga čak ukloniti. Arbaugh drži da će ga htjeti zadržati i čak prijeći na sljedeću verziju proizvoda kad bude spremna. „Volio bih ga unaprijediti“, rekao je. „Nadam se da ću ući u uži izbor.“ **3**

ZAKLJUČAK Neuralinkov uređaj pomogao je svojem prvom ljudskom pacijentu da živi ispunjenije, iako su njegovo funkcioniranje poremetili problemi koji se nisu pojavili tijekom testiranja na životinjama.

„Kad vidite kako je to kad ga upotrebljavate, više nema povratka.“



Djeca ovisna o videoigricama uzrok su niza tužbi

Odvjetnici roditelja kažu da izdavači stvaraju ovisnost kod korisnika i uzrokuju zdravstvene probleme poput ADHD-a i depresije.

Rachel Graf – *Bloomberg Businessweek*



Kushanel Donerson navodi da je njezino četrnaestogodišnje dijete tijekom proteklih devet godina toliko igralo videoigre *Call of Duty*, *NBA 2K*, *Grand Theft Auto V* i *Roblox* da je to rezultiralo oštećenjima mozga, moždanim udarom i napadajima. **Jaclyn Angelilli** navodi da njezino devetogodišnje dijete igra mnogo gore navedenih videoigara „sve jačim i nekontroliranim tempom“ od svoje šeste godine i da su mu dijagnosticirani višestruki psihijatrijski poremećaji.

Te dvije majke pridružile su se valu tužbi kojima se industrija videoigara optužuje da profitira od namjernog promicanja masovne ovisnosti. Pritužbe se gomilaju od prošle godine, kad su stotine drugih obitelji dobile presude koje su im omogućile podnošenje sličnih tužbi protiv najvećih platformi društvenih mreža. Desetljećima nakon što su tužbama zbog izazivanja ovisnosti napadnuta društva za proizvodnju duhana, sve se više tehnoloških divova suočava s tužbama na sudu.

„Sve to itekako drži vodu jer su sve to isti principi djelovanja koji izazivaju ovisnost“, kaže profesorica na Pravnom fakultetu Sveučilišta Seton Hall **Gaia Bernstein**, autorica knjige o tehnologijama koje izazivaju ovisnost.

Odvjetnici roditelja pokušavaju više od desetak do sada podnesenih tužbi za ovisnost o videoigramu grupirati pred jednim federalnim sucem na ročištu zakazanom za 30. svibnja u Salt Lake Cityju. Iako je pobjeda roditelja daleko od sigurne, rizik za izdavače videoigara i više je nego stvaran. Bude li parnica slijedila eksplozivan put tužbi protiv društvenih mreža, industrija bi se teoretski mogla suočiti sa stotinama milijuna dolara odštete - možda čak i na razini nagodbe od 206 milijardi dolara (189,76 milijardi eura) u parnici protiv velikih duhanskih društava otprije četvrt stoljeća. Podjednako važno, gubitak na sudu mogao bi natjerati izdavače da svoje igre učine manje kompulzivnima, što bi potencijalno smanjilo vrijeme upotrebe ekrana i time povećalo vjerojatnost da će korisnici potrošiti manje novca na proizvode koji se kupuju uz videoigre te unosna plaćanja u igricama.

Mete Donersonove i Angelillijeve među ostalima uključuju Microsoft, Nintendo of America, Sony Interactive Entertainment, Roblox i Epic Games koji je razvio videoigru Fortnite. Sva su ta društva dio industrije za čiji se globalni prihod predviđa da će premašiti 200 milijardi dolara (184,24 milijarde eura) do 2026. godine.

Entertainment Software Association, čiji su članovi Microsoft, Nintendo, Sony i Epic Games, osporava tvrdnje iz tužbi da su videoigre štetne. „Prioritet nam je stvaranje pozitivnih iskustava za cijelu zajednicu igrača, stoga njima, njihovim roditeljima i skrbnicima pružamo alate jednostavne za upotrebu, a kako bi mogli upravljati brojnim aspektima igranja“, priopćila je udruga. „Suprotne tvrdnje nisu ukorijenjene u činjenicama i zanemaruju to što milijarde ljudi diljem svijeta, svih dobi i podrijetla, igraju videoigre na zdrav i uravnotežen način.“

(Microsoft je priopćio da se slaže s izjavom ►

Zakoni o odgovornosti za proizvode doneseni su za pitanja opipljivih dobara, poput nikotina koji stvara ovisnost o cigaretama, a ne softverskog koda koji pokreće platforme za zabavu.



◀ Glavni izvršni direktori društvenih mreža: Jason Citron, Discord; Evan Spiegel, Snap; Shou Zi Chew, TikTok; Linda Yaccarino, platforma X i Mark Zuckerberg, Meta Platforms, polažu prisegu dok svjedoče pred Odborom za pravosuđe američkog senata 31. siječnja u Washingtonu.

FOTOGRAFIJA: ALEX WONG/GETTY IMAGES

igara aktivira mozak na način sličan drogama i može oštetiti kognitivne funkcije. Popis stanja koja videoigre navodno uzrokuju, a koja su navedena u istraživanju uključuju poremećaj nedostataka pažnje / hiperaktivnost i visok krvni tlak, kao i emocionalni stres i društvenu izolaciju.

„Ne mogu tek tako kupiti alkoholno piće ili nešto slično kad god poželim“, kaže Angelillina odvjetnica iz Atlante **Tina Bullock**. „Činjenica da takvo što može djetetu biti non-stop dostupno alarmantna je.“

Zdravstvena zajednica pojačala je nadzor nad mogućim učincima videoigara na zdravlje. Svjetska zdravstvena organizacija 2018. godine priznala je „poremećaj igranja“ kao bolest koju je moguće dijagnosticirati, što se poklopilo s porastom programa rehabilitacije za okorjele igrače. Američka psihijatrijska udruga 2013. pozvala je na daljnje proučavanje nakon što je nekoliko godina ispitala ovaj problem, a 2023. navela je da su istraživanja i rasprave u tijeku. Postizanje znanstvenog konsenzusa na tu temu može potrajati: nakon desetljeća zabrinutosti da videoigre izazivaju nasilje u stvarnom svijetu Američko psihološko udruženje 2020. je izjavilo da „nema dovoljno znanstvenih dokaza koji bi poduprli uzročnu vezu između nasilnih videoigara i nasilnog ponašanja.“

Odvjetnici već prelaze na druge tehnologije za koje kažu da se upotrebljavaju za iskorištavanje ranjive populacije. Odvjetnik **Tim Giordano**, čije

je društvo na Valentinovo podnijelo tužbu protiv Match Groupa u ime korisnika aplikacija za upoznavanje Tinder i Hinge, kaže da ovisnost i psihološka manipulacija „ne poznaju dob“. Dodaje: „Svatko može pasti u zamku, posebno s aplikacijama za spojeve koje nas mame najsnažnijim mamcem koji je poznat čovječanstvu: ljubavlju.“

Match u zahtjevu saveznom sudu u San Franciscu prošlog je mjeseca naveo da korisnici Tindera i Hingea moraju rabiti privatnu arbitražu za bilo kakav spor umjesto da traže pravni lijek na sudu jer su prihvatili uvjete uporabe aplikacija. A glasnogovornik Matcha u izjavi je naglasio da se poslovni model poduzeća ne temelji na metrici angažmana korisnika. „Ova je tužba suluda i neutemeljena,“ navodi glasnogovornik. „Svakoga dana aktivno težimo tome da ljudi izlaze na spojeve i da se maknu s naših aplikacija. Svatko tko tvrdi išta drugo ne razumije svrhu i cilj čitave naše industrije.“

Uostalom, **Matthew Lawrence**, profesor prava na Sveučilištu Emory, čije se istraživanje temelji na ovisnostima navodi da je slabost korisnika povezana s aplikacijama za pronalaženje partnera „potpuno drukčija razina ozbiljnosti“ u odnosu na djecu koja previše vremena provode pred ekranima.

„Još nisam vidio izvješće liječnika o opasnostima koje aplikacije za pronalazak partnera predstavljaju za tridesetogodišnjake“, navodi Lawrence. **B**

Odvjetnici već prelaze na druge tehnologije za koje kažu da se upotrebljavaju za iskorištavanje ranjive populacije.

MCN SMC R



Bloomberg Businessweek Adria

Srpanj/kolovoz, 2024.



Regionalni milijunaši ulažu u spremnike baterija

Sudeći prema ulaganjima milijardera, industrija skladištenja energije trenutačno je jedna od većih prilika za stvaranje bogatstva. Ovo tržište mjerkaju i neki regionalni milijunaši, kao što su Mate Rimac, Boštjan Bandelj i Damian Merlak.

Pia Bedene – *Bloomberg Adria*

Početak ove godine izvršni direktor Tesle **Elon Musk**, jedan od najbogatijih ljudi na svijetu, najavio je da će rast aktivnosti tvrtke u skladištenja energije ove godine nadmašiti osnovnu automobilsku djelatnost. Radi se o ostvarivanju smjele najave koju je javno iznio prije nekoliko godina, čemu je pridonio i pad potražnje za električnim vozilima.

Tesla gradi gigatvornice za proizvodnju litij-ionskih baterija za električna vozila i traži rješenja za skladištenje energije, a Musk već dugi niz godina predviđa masovno povećanje globalnog skladištenja energije zbog sve veće uporabe obnovljivih izvora energije. Osim toga, skladištenje energije važno je i zbog elektrifikacije prometa. ►

◀ Međutim, litij-ionske baterije koje proizvode imaju određena ograničenja. Što se brže pune i prazne, to više gube kapacitet, s vremenom ih treba zamijeniti, a povremeno mogu čak eksplodirati ili se zapaliti. Nasuprot tome, baterije željezo-zrak traju neograničeno, jer rade na temelju procesa oksidacije željeza uz pomoć zraka.

U njihov razvoj vjeruje **Bill Gates**, deveti najbogatiji čovjek na svijetu, koji među ostalim preko investicijske tvrtke Breakthrough Energy Ventures ulaže u tvrtke ESS i Form Energy. Proizvođača baterija željezo-zrak ESS su financijskom injekcijom potaknuli i drugi milijarderi: **Jeff Bezos**, **Michael Bloomberg**, **Richard Branson** i **Jack Ma**.

ŠTO JE S EUROPLJANIMA

Tvornice baterija ključne su za europski lokalni lanac opskrbe električnim vozilima u Europi, koji će konkurirati azijskoj dominaciji. Sada europski milijarder **Vincent Bollore** također razmišlja o gradnji tvornice baterija za električne automobile u istočnoj Francuskoj. Otvaranje planira za 2030. godinu, a očekuje se kako će gradnja koštati dvije milijarde eura.

Europski sektor baterija ubrzano raste, a procjenjuje se da će se instalirani kapacitet do 2030. povećati sedam puta.

Odvážne planove za europsko središte proizvodnje baterija za električna vozila imaju i Mađari. To žele iskoristiti slovenski proizvođači automobila pa su osnovali mađarsku tvrtku Andrada, koja će u Mađarskoj izgraditi tvornicu za recikliranje litij-ionskih baterija za 35 milijuna eura. Jedan od osnivača Andrade, mežiška tvornica akumulatorskih baterija TAB, najavio je u studenom prošle godine otvaranje prve

gigatvornice litij-ionskih baterija u Sloveniji.

RIMAC KREĆE STOPAMA MUSKA

Iako Adria regija zaočaja za ostatkom Starog kontinenta u zelenoj tranziciji, a posebno u elektrifikaciji, pronašli smo nekoliko regionalnih milijunaša koji se bave industrijom skladištenja baterija.

Put Elona Muska slijedi osnivač i izvršni direktor Rimac grupe **Mate Rimac**, koji razvija visoko integrirani baterijski sustav za skladištenje energije SineStack. „Proizvod pruža isplativije rješenje s više ciklusa punjenja i pražnjenja i oko 20 posto većom gustoćom skladištenja energije u odnosu na trenutno dostupne sustave“, izjavila je **Karla Janeš Mesarić**, direktorica poslovnog razvoja u Rimac Energyju, u intervjuu za *Bloomberg Adria*.

S prelaskom na sve više zelene energije, jedan od glavnih izazova je dostupnost dostatnih kapaciteta za skladištenje energije. „Glavni motiv ulaska Rimac Grupe u ovaj poslovni segment je prepoznavanje potencijala ovog tržišta i tehnoloških inovacija koje su moguće na području skladištenja energije“, kaže Karla Janeš Mesarić.

Iako nije objavila točan iznos ulaganja, ističe da je ulaganje značajno s obzirom na velik broj inženjera uključenih u projekt. Okupljeno je oko stotinu stručnjaka, od kojih trećina dolazi iz Hrvatske i Velike Britanije.

„Potražnja za stacionarnim baterijskim sustavima za pohranu energije je iznimna, trenutno smo fokusirani na europsko tržište“, naglašava Karla Janeš Mesarić.

Rimac Energy je s tvrtkom ENNA **Pavla Vujnovca** sklopio strateško partnerstvo koje uključuje provedbu pilot-projekta u Hrvatskoj planiranog za kraj ove godine i dodatnog pilot-projekta u Njemačkoj. ▶



Svjetska ulaganja u baterijske sustave trebala bi, prema podacima Međunarodne agencije za energiju, porasti s otprilike 40 milijardi dolara u 2023. godini na približno 140 milijardi dolara do 2030. godine.



ENNA će iskoristiti potencijal proizvodnje obnovljive energije, dok će Rimac Energy biti odgovoran za skladištenje i naknadnu isporuku te energije.

TVRTKA NGEN MAGNET ZA SLOVENSKE MILIJUNAŠE

Jedan od važnijih stupova europske energetske transformacije želi biti i žirovačka tvrtka NGEN, koja je izgradila novu integriranu platformu za praćenje i upravljanje fleksibilnim potrošačima električne energije, proizvodnim jedinicama i baterijskim spremnicima. U sljedećim godinama žele plasirati rješenje u najmanje deset europskih zemalja i upravljati s više od jednog gigavata fleksibilnih izvora.

Prema riječima osnivača **Romana Bernarda**, potencijal u tvrtki vidio je kriptomilijunaš **Damian Merlak**, koji je u tvrtku ušao kao suvlasnik 2018. godine. U 2022. godini najveći trgovac emisijskim jedinicama **Boštjan Bandelj** dokapitalizirao je tvrtku. Svaki od njih ima trećinu vlasničkog udjela, a sva trojica su na listi najbogatijih Slovenaca, koju svake godine sastavlja časopis Finance Manager. Bandeljevo bogatstvo procjenjuje se na 276 milijuna eura, Merlakovo na 236 milijuna eura, a Benardovo na 44 milijuna eura.

NGEN surađuje s tvrtkom Tesla i instalira njihove spremnike. „Ako se spremnik ne koristi, može imati

životni vijek do 30 godina; dakle ovisi o uporabi. Uz normalno korištenje spremnika (jedan ciklus dnevno), jamstvo je deset godina bez troškova, a spremnik bi trebao imati oko 70 posto kapaciteta nakon deset godina“, objasnio je Bernard prošle godine u intervjuu za *Bloomberg Adria*. Želi postići da tvrtka postane dioničko društvo.

MK GRUPA POSVUDA, ALI JOŠ NE U BATERIJAMA

Iako je industrija baterijskih spremnika očito privlačna milijunašima, još uvijek nije uvjerila srpskog poduzetnika **Miodraga Kostića**, osnivača MK Grupe, koja posluje u mnogim sektorima kao što su poljoprivreda, bankarstvo, turizam, pa čak i u energetici. Jedna od tvrtki unutar holdinga, MK Energy, već gotovo desetljeće slovi za jednog od najvažnijih proizvođača energije iz obnovljivih izvora u Adria regiji.

Njihov portfelj trenutačno obuhvaća četiri aktivne vjetroelektrane. Tri su postavljene na području Vojvodine u partnerstvu s tvrtkom Fintel Energija, a četvrta je izgrađena u partnerstvu s investicijskim fondom Alfi Renewables i prva je vjetroelektrana u istočnoj Srbiji.

Do kraja 2026. planiraju uložiti više od 900 milijuna eura u projekte vjetroelektrana, solarne energije i biomase. Budući da se smatraju jednim od glavnih aktera na tržištu proizvodnje električne energije iz obnovljivih izvora energije, zanimalo nas je razmišljaju li o ulasku na tržište baterijskih spremnika. Nismo dobili odgovor od tvrtke. **E**

Uz pomoć Igora Ilića – Bloomberg Adria. Prevela Edita Vlahović Žuvela.

Rimac Energy želi do 2030. postati najveći proizvođač baterijskih sustava u Europi.



Biznismeni vole svoj kapital ulagati u kvadrate s pet zvjezdica

Hotelijerstvo je unosan posao. Da može biti zlatni rudnik, prepoznali su i mnogi regionalni biznismeni.

Dragana Tomić – Bloomberg Adria



Sudeći po broju realiziranih i najavljenih ulaganja u hotele, čini se da, bez obzira na to što im je glavni biznis, vlasnici krupnog kapitala vole ulagati u hotele, i to luksuzne. Mnogo je argumenata - luksuzni hoteli postižu dobre rezultate, profitabilniji su i brži je povrat ulaganja.

„Hotelijerstvo nije isplativo na ‘kratki rok’, jer ima znatno duži period povrata uložених sredstava. Čak i do 15 godina. Iznimka su luksuzni hoteli, s visokim cijenama, kod kojih je taj rok kraći. Za brži povrat uložених sredstava u hotelijerstvo potrebno je imati vrhunsku ponudu na svjetskoj razini. Da se ponudi više nego što gost očekuje. Da gosti hvale te hotele preko hotelskih i drugih turoperatora, jer su u ovom biznisu zadovoljni gosti najbolja preporuka“, objasnio je u intervjuu Novostima **Miroljub Aleksić**, srbijanski biznismen koji je prvi hotel privatizirao prije više od dva desetljeća.

SRBIJA

U RUKAMA PETORICE BIZNISMENA 36 LUKSUZNIH HOTELA

Luksuzne hotele na Kopaoniku, Zlatiboru, Vrnjačkoj Banji, kao i na najatraktivnijim lokacijama u regiji drže **Miodrag Kostić**, **Miroslav Mišković**, **Predrag Matijević**, **Filip Zepter** i **Miroljub Aleksić**. A ova petorka u vlasništvu ima ukupno 36 hotela i svi su kategorizirani s četiri ili pet zvjezdica.

PRVI HOTEL PRIVATIZIRAO MIROLJUB ALEKSIĆ

Miroljub Aleksić, vlasnik Alco Groupa, svoje poslovne apetite nije zadovoljio samo proizvodnjom poznatih marki konditorskih proizvoda i štednjaka već je svoje poslovno carstvo proširio i na hotele.

Njegova grupa A hoteli prvi je korporativni lanac hotela u Srbiji. U sklopu njega posluje pet hotela, tri su kategorizirana s pet zvjezdica, a dva s četiri.

Aleksić je prvi hotel kupio 2003. u Bukovičkoj Banji. Dražbena privatizacija hotela Izvor u Bukovičkoj Banji smatra se najuspješnijom privatizacijom u hotelijerstvu u istočnoj Europi.

Aleksićev je i hotel s pet zvjezdica Tornik na Zlatiboru. Vrijednost najluksuznijeg turističkog objekta na Zlatiboru procjenjuje se na 50 milijuna eura.

Miroljub goste dočekuje i u Vrnjačkoj Banji, i to u dva hotela. U hotelu Park koji ima pet zvjezdica i hotelu Slatina koji ima četiri zvjezdice. Pored ova četiri hotela u okviru hotelskog lanca A hoteli posluje i hotel Sloboda u Šapcu.

„Radim puno, i to sustavno i organizirano. I volim vidjeti rezultate svog rada. Novac mi nikad nije bio cilj, već je on uvijek dolazio kao rezultat dobre prosudbe i tog napornog rada. Novac nije imao nikakvog utjecaja niti me promijenio. Možda zato što je moja obitelj oduvijek bila imućna“, rekao je jednom prigodom Aleksić za portal E-kapija.

MIŠKOVIĆ IMA NAJVEĆI HOTEL U SRBIJANSKOJ METROPOLI

Hotel InterContinental prvi je hotel koji je Miroslav Mišković kupio 2008. godine, na javnoj dražbi, za 148,8 milijuna eura. U tom nadmetanju natjecao se s Miodragom Kostićem i Filipom Zepterom, koji su dali zajedničku ponudu, ali i s grčkim poduzetnikom Lampisom, koji je većinski vlasnik hotela Hyatt.

Izlicitiravši najvišu cijenu, Delta je postala vlasnik hotela i nakon rekonstrukcije otvorila vrata gostima u prosincu 2013. pod imenom Crowne Plaza. Ovo je trenutačno najveći hotel u glavnom gradu Srbije koji se prostire na 33.000 četvornih metara.

Ulaže i u Sloveniju, a krajem 2017. u centru Ljubljane otvara hotel InterContinental.

U listopadu 2021. s radom je započeo Miškovićev hotel - Indigo.

Mišković je nastavio s jačanjem hotelskog portfelja preuzimanjem hotela Radisson Collection Old Mill u lipnju prošle godine. I tu ne namjerava stati.

Kako je najavio **Andrej Sovrović**, direktor Delta hotela, tvrtka Miroslava Miškovića na ljeto će započeti izgradnju ►



Miroslav Mišković



Miroljub Aleksić



Hotel Tornik u Zlatiboru

◀ Delta distrikta u Bloku 20 na Novom Beogradu u sklopu kojeg će se nalaziti luksuzni hotel InterContinental.

Osim InterContinental Delta, prema Sovrovičevim riječima, planira otvoriti još jedan hotel u glavnom gradu Srbije.

KOSTIĆ ZAGOSPODARIO REGIJOM

Miodrag Kostić, vlasnik MK grupe, u turizam je uložio više od 500 milijuna eura. Danas je ovaj srpski biznismen vlasnik 14 hotela u četiri zemlje Adria regije - Srbiji, Sloveniji, Hrvatskoj i Crnoj Gori. Čini se da nitko nije bolje od njega pokazao da kapital ruši i najteže političke barijere, ako za to postoje ekonomski interesi.

Na Jadranu Kostić ima 11 hotela - osam u Crnoj Gori, dva u Hrvatskoj i jedan u Sloveniji, na najatraktivnijim lokacijama. Većinski je vlasnik (53 posto) Zračne luke Portorož, a posjeduje i golf-igralište koje se prostire na 80 hektara.

Sve je počelo s hotelom Grand Kopaonik, koji je bio prva Kostićeva investicija u turizmu, prije točno 15 godina.

Nakon toga investirao je u objekt na obroncima Fruške gore - MK Lake Resort i novosadski hotel Sheraton.

Kostić je slovensko tržište otvorio 2015., kada je za 25 milijuna eura kupio prestižni Skipper Resort na slovenskoj obali, u sklopu kojeg se nalazi i hotel Kempinski Palace s pet zvjezdica. MK grupa je u siječnju 2019. svom turističkom carstvu pridodala većinsko vlasništvo (53 posto) zračne luke u Portorožu.

Na hrvatskoj obali Kostić ima hotel Kempinski Adriatic i Petram Resort & Residences.

U Crnoj Gori Kostić je manjinski vlasnik dvaju prestižnih hotelskih kompleksa - Budvanske rivijere i Svetog Stefana, u sklopu kojih posluje osam hotela.

MATIJEVIĆ I DOBIVA I POKLANJA HOTELE

Petar Matijević, najveći zemljoposjednik na prostorima bivše Jugoslavije i neokrunjeni kralj mesa, ne posjeduje samo mesnice, klaonice i oranice već i hotele. Matijević u Novom Sadu upravlja hotelima Aleksandar i Centar te turističkim naseljem Ribarsko ostrvo. Vlasnik je hotela Vojvodina u Zrenjaninu.

Vlasnik zgrade Jugoexporta u Kolarčevoj,

jedne od najljepših zgrada u Beogradu, postao je 2016. godine. Ovo velebno zdanje, izgrađeno davne 1923. i kulturno dobro grada, prenamijenio je u hotel.

„Moj otac je 1930. godine bio nosač kovčega i najviše je vremena provodio upravo na tom mjestu, ispred zgrade u Kolarčevoj 1, gdje su čekala gospoda s prtljagom. Tamo je radio. Nisam planirao uzeti ovu zgradu, ali su moji sinovi otišli na dražbu i kupili zgradu na moj rođendan“, otkrio je tada za portal Blic Matijević.

Poklon ocu za 63. rođendan sinove je koštao 7,3 milijuna eura.

Matijević je u siječnju ove godine svom hotelskom portfelju dodao i Hotel Slavija, državno poduzeće koje uključuje kulu od 16 katova u kojoj se nalazi hotel Slavija i manji novi hotel Slavija Lux, odnosno Slavija Garni. Za širenje svog hotelskog carstva izdvojio je oko 25 milijuna eura.

„KRALJ LONACA“ VLASNIK ŠEST HOTELOVA, A SEDMI GRADI

Biznismen **Filip Zepter**, poznat po trgovini i proizvodnji kuhinjskog posuđa, medicinskih aparata i kozmetike, vlasnik je najvrednijeg hotela u Vrnjačkoj Banji - Zepter Hotel Vrnjačka Banja, koji se prostire na 5000 metara četvornih uz glavnu vrnjačku promenu.



Miodrag Kostić



Hotel Matijević u Beogradu

Ime Zepter nosi i hotel u Kozarskoj Dubici koji je otvoren 2010. godine.

„Odavde sam daleke 1969. otišao u Beograd, gdje sam studirao. Nakon deset godina preseo sam se u Austriju, pa u Monako, gdje sam već 22 godine. Tvrtka Zepter uložila je četiri milijuna eura u izgradnju hotela najviše kvalitete u Kozarskoj Dubici. Ovo je po sadržaju jedinstvena investicija koja se s ekonomskog aspekta nikada neće vratiti, ali sam ovom investicijom dao sebe i to je moj poklon općini“, rekao je za portal E-kapija Filip Zepter na otvaranju hotela u rodnoj Kozarskoj Dubici.

Početkom prosinca 2014. u užem centru Beograda otvoren je i Zepter hotel Beograd.

U Bajinoj Bašti neslužbeno najbogatiji čovjek srednje Europe u vlasništvu ima Zepter hotel Drina i Zepter vilu Drina, a u Banjoj Luci Zepter hotel Palace.

No Filip Zepter tu nije stao.

Sredinom prošle godine predstavio je projekt novog hotela Palace u Banjoj Luci. Na mjestu nedovršenog dijela hotela Palace u centru Banje Luke gradit će se novi hotel. Najavljuju ga kao najluksuzniji objekt u Republici Srpskoj, koji će biti visok više od 100 metara. Na ovom projektu radio je svjetski poznati arhitekt **Hani Rashid**, a očekuje se da će biti gotov za tri godine.

HRVATSKA

POLONIJO OBNAVLJA KULTNI HOTEL NA KRKU

Vrbnički građevinsko-turistički poduzetnik **Josip Polonijo** krajem prošle godine kupio je Vilu Gaj i hotel Učka na Krku, jedan od omišaljčkih hotela za kojima mnogi osjećaju nostalgiju. Pa se tako i vili i hotelu nakon godina propadanja, uz Polonijevo ulaganje, smiješi vedrija budućnost.

„Što se tiče hotela Učka, nadam se da ćemo ga završiti na vrijeme i da će, ako sve bude teklo kako se još uvijek nadam, obnovljeni i ulickani baštinski hotel svoja vrata gostima otvoriti već ove sezone. Ako ne bude spreman za ovu sezonu, sigurno će biti spreman za sezonu 2025.“, kaže Polonijo za Novi list.

Osim ova dva nedavno otkupljena objekta, Polonijo je na Krku u svoj vlasnički list ranije upisao obnovljene Ville Riva, konobe Mulić, restoran

Fish House i bivši disko klub na poluotoku Pesja.

Kako je najavio, smještajno-ugostiteljsku ponudu na kojoj trenutačno intenzivno radi, planira zaokružiti izgradnjom turističko-ugostiteljskog objekta na Pesji.

Paralelno s ulaganjima u revitalizaciju nekih od najatraktivnijih malih objekata na omišaljskoj obali, Polonijo radi i na razvoju projekta izgradnje kampa za 600 gostiju u blizini Vrbnika, mini resorta Porto Re u Kraljevici s deset vila te boutique hotela u Rijeci s 22 smještajne jedinice.

Polonijo je poznat po uhdanom poslu izgradnje luksuznih kamenih kuća za odmor i ruralnih vila s bazenima. Njegova, sad već prilično snažna turistička kompanija upravlja s 15-ak objekata u Vrbniku, Risici, Garici, Vrhui i jezeru Sabljaci.

Filip Zepter

MAMIĆ ULAZI U POSAO S HOTELIMA

Vlasnik trgovačkog lanca Tommy **Tomislav Mamić** planira u Splitu izgraditi kompleks s četiri zvjezdice Vila Rosina. Ovaj kompleks će imati 73 smještajne jedinice s oko 150 kreveta. Rok za završetak radova je početak 2026. godine. Vila Rosina na Bačvicama njegov je prvi izlet u turistički sektor.

Mamić je, kako kažu, nakon bolnica najveći poslodavac u Hrvatskoj. U grupi Tommy (trgovački lanac, pekarsko-slastičarka kuća Bobis i mesna industrija Petason iz Solina) radi između 4500 i 4600 radnika.

U svojoj poslovnoj karijeri Mamić nije imao većih kontroverzi. Jedini ozbiljniji sudski proces imao je 2014. kada je optužen za utaju poreza od 1,5 milijuna tadašnjih kuna (199.084 eura) jer je kućni namještaj otpisivao kao poslovni trošak. No iznos je podmirio u cijelosti, pojasnivši da je riječ o raznim tumačenjima knjigovodstvenih dokumenata.

GRGIĆ ULOŽIO I U HOTEL I U LUKSUZNI KAMP

Hotelima nije odolio ni **Dubravko Grgić**, neslužbeno najbogatiji čovjek u regiji i „kralj osiguranja“. On je svom poslovnom portfelju 2016. godine dodao Medora hotele i ljetovališta u Podgori. Radi se o dva hotela s više od 500 smještajnih jedinica i jednom autokampu. Oba hotela nalaze se u Podgori - princezi hrvatskog Jadrana, uz jednu od najljepših plaža na hrvatskoj obali.

Grgić je većinski vlasnik Agram grupe koja posluje u djelatnostima osiguranja, leasinga, tehničkih pregleda automobila, medicine, ►

bankarstva te hotelijerstva i turizma. Njegovo bogatstvo procjenjuje se na više od tri milijarde eura.

„KRALJ TOALETNOG PAPIRA“ GRADI DVA LUKSUZNA HOTELA

Hercegovački poduzetnik **Petar Čorluka**, koji stoji iza poznatog hrvatskog brenda toaletnog papira Teta Violeta, prošle je godine započeo rekonstrukciju hotela Hrvatska u Baškoj Vodi. Čorluka je ovaj hotel na Makarskoj rivijeri kupio od Ministarstva državne imovine 2019. godine za 6,1 milijun eura. Rekonstrukciju je usporila pandemija, ali i čekanje na građevinsku dozvolu za objekt uz hotel, za koji je investitor rekao da je vrijedan oko 20 milijuna eura.

Prije nego što je kupio hotel u samom središtu Baške Vode, koji ima 136 smještajnih jedinica, od čega je 128 soba i osam apartmana, ovaj poduzetnik je u svoj turistički portfelj uvrstio dva hotela.

Jedan u Sarajevu - Colors Inn s pet zvjezdica i drugi u rodnom mjestu Grude, kojem, kako je najavio, planira promijeniti izgled ulaganjem u izgradnju modernog trgovačkog centra i luksuznog hotela.

Trgovački centar gradi se na mjestu nekadašnjeg hotela Grude, koji je srušen čim ga je Čorluka kupio i odlučio na mjestu derutnog objekta sagraditi novi.

„Za hotel se tek radi idejno rješenje projekta, a za trgovački centar projekt je već završen“, rekao je za klix.ba Čorluka koji je uz svoje biznise otvorio i dom za starije i nemoćne osobe te dječji vrtić.

Navodno je Čorluka kupio i 30.000 četvornih metara zemljišta na Biloševcu gdje ima ili je namjeravao graditi hotel s pet zvjezdica.

I popis tu ne završava. **Hrvoje Pezić**, predsjednik Uprave HOK osiguranja, u čijem su vlasništvu tri hotela pod brendom Hilton, nedavno je objavio da gradi hotel na Ugljanu.

I **Pavo Zubak** je tijekom 2023. otvorio novi hotel s pet zvjezdica Veladion resort s pet zvjezdica, nakon što je uložio u hotel Ikador u Iki.

BOSNA I HERCEGOVINA

ZUKIĆ DOVEO HILTON U BIH

Halim Zukić, bosanskohercegovački biznismen, sklopio je ugovor o franšizi s jednim od najvećih svjetskih hotelskih lanaca Hilton i najavio otvaranje dva luksuzna hotela, jednog u Mostaru - Neretva Mostar Tapestry Collection by Hilton i jednog u Sarajevu - Hampton by Hilton Sarajevo City Centre.

Hotel Neretva u Mostaru, jedan od prijeratnih simbola ovog grada, za koji je dogovoreno da bude Hilton, Zukić je kupio 2003. godine.

Povijesni dragulj Mostara nakon rekonstrukcije imat će šarmantan i poseban stil Tapestry Collection by Hilton, smještajni kapacitet od 80 soba, restoran i spektakularnu terasu te *lounge* i *lobby bar*, zatvoreni bazen sa spa i fitness-centrom. Izvorna autentičnost i fasada hotela ostat će netaknuti s očuvanom povijesnom i arhitektonskom vrijednošću.

Hampton by Hilton Sarajevo City Center u ulici Maršala Tita imat će smještajni kapacitet od 98 soba. Planira se obnova postojećih pročelja zgrada uz očuvanje njihova karaktera i uloge koju imaju u ambijentalnoj cjelini ulice.

Ovo je prva Hiltonova franšiza u Bosni i Hercegovini, a otvaranje oba hotela planira se do 2026. godine.

Osim toga, Zukić je investitor projekta ViLand resort. Projektom je predviđena izgradnja hotela i spa centra, šest jezera, bungalova, zona za šatore, centra zdravlja i adrenalinskog parka te velikog broja ugostiteljskih i trgovačkih objekata.

„Osim navedenog, resort će imati i druge sadržaje koji su poslovna tajna“, rekao je Zukić za E-kapiju 2017., kada je ViLand resort prvi put najavljen.

No sedam godina kasnije većina najavljenog sadržaja čeka na izgradnju.

Inače, Zukić je vlasnik većeg broja poduzeća u BiH koji posluju s različitim uspjehom, a okušao se i u politici 2016. godine. Bio je kandidat tadašnje koalicije SDA-SBB za gradonačelnika Visokog.

SLOVENIJA

HOTELI SU MAGNET ZA STRANCE

Većina turističkog smještaja u Sloveniji je u vlasništvu tvrtke Sava Turizem, koja doslovno kontrolira hotelsku industriju na Bledu i posjeduje Terme 3000, toplice u Radencima, Terme Truj, Terme Banovci i hotele Bernardin.

Srbijanski poduzetnik Miodrag Kostić navodno je zainteresiran za kupnju 41,7 posto Sava Turizma, no u MK grupi su za *Bloomberg Adriju* rekli da planovi tvrtke trenutačno nisu usmjereni na ulaganja u nove hotele.



Hotel Bohinj

„U ovoj i sljedećoj godini planirana ulaganja usmjeravamo u postojeći portfelj, podizanje kvalitete usluge na još višu razinu i razvoj samih destinacija“, navode iz MK grupe.

Ostali veliki hoteli u Sloveniji u vlasništvu su stranaca. Portoroški hotel Palace u vlasništvu je srpskog biznismena Miodraga Kostića, jedini hotel InterContinental s pet zvjezdica u Ljubljani izgradio je srpski tajkun Miroslav Mišković. Više od polovice hotela u Rogaškoj Slatini u vlasništvu je ruskih vlasnika, a neki su hoteli u vlasništvu Austrijanaca i Talijana.

Ipak, nekoliko zanimljivih priča ispisali su lokalni hotelijeri.

Među njima valja istaknuti priču o kriptomilijunašu **Damianu Merlaku** koji je kupio četiri hotela u Bohinju. Hotel Bohinj u Ribčevom Lazu otvoren je za goste, dok hoteli Zlatorog i Vogel još čekaju obnovu.

Zlatarna Celje, koja je u vlasništvu obitelji **Albreht**, otvorila je 2022. najveći Grand Plaza hotel i kongresni centar u središtu Ljubljane. Tijekom godina tvrtka BTC izgradila je i Hotel Plaza Ljubljana. Kasnije je uključen u hotelski lanac Radisson i preimenovan u Radisson Blu Plaza Hotel. Obitelj Albreht zauzela je 30. mjesto na listi najbogatijih Slovenaca u 2023. godini s procijenjenom vrijednošću imovine od 79,8 milijuna eura.

Posebnu priču donosi i hotel Grand u Kopru, koji je obnovio vlasnik **Aleš Piščanec**.

Aleš Piščanec koparski je poduzetnik koji je prije pet godina od DZS-a i Termi Čatež kupio Hotel Koper na koparskoj rivijeri, preuredio ga u hotel s četiri zvjezdice i promijenio mu ime u Grand Koper.

Hotel Jama u Postojni, u vlasništvu milijunaša

Marjana Batagelje, također je prije pet godina otvorio svoja obnovljena vrata. Batagelj je prije nekoliko godina kupio i prestižni hotel u Jezerskom, Vilu Planika. U obnovu hotela uložio je 3,5 do 3,7 milijuna eura, prema njegovim procjenama.

Marjan Batagelj

Hotel Jama

SJEVERNA MAKEDONIJA

TANEVSKI POLA STOLJEĆA U HOTELIJERSTVU

Done Tanevski jedan je od najuspješnijih i najiskusnijih biznismena te dugogodišnji direktor najveće makedonske hotelske kompanije Makedonija Turist. U ugostiteljstvu je više od 50 godina. Uspješnim ulaganjem u depozite i vrijednosne papire učvrstio je pozicije Makedonije Turista i doveo Holiday Inn u Makedoniju 2000. godine.

Član je nadzornog odbora ove tvrtke i vlasnik 21,5 posto kapitala.

Forbes ga je uvrstio među pet najbogatijih Makedonaca.

„Ako imaš sreće da uhvatiš vlak, udi i idi, ako ti se ne sviđa, možeš sići na prvoj stanici, a ako nastaviš, nitko te ne može uhvatiti“, rekao je jednom prigodom Tanevski. **B**



◀ Greg Peters

Netflix je imao problem s dijeljenjem lozinki. Riješio ga je Greg Peters.

Sada se još samo mora pozabaviti prijenosom uživo, sportom, igrama, cijenama... Eh da, i reklamama.

Lucas Shaw – *Bloomberg Businessweek*

Sredinom veljače **Greg Peters**, suosnivač društva Netflix, popeo se na pozornicu Hollywood Palladiuma, koncertne dvorane u art deco stilu u Los Angelesu kako bi ohrabrio zaposlenike koji spadaju pod ono što društvo naziva Koledž novozaposlenih (engl. *New Employee College*). Odjeven u košulju i bijeli džemper s patentnim zatvaračem mršavi Peters upečatljivih zelenih očiju dao je sažetak Netflixove povijesti prije nego što je analizirao konkurentsko okruženje. Tradicionalne medijske kompanije poput Walt Disneya i Paramount Globala, koja su bile spore u uvođenju usluge *streaminga*, sada se bore da zarade novac. Velike tehnološke kompanije kao što su Amazon.com i Apple mogu ulaganjima nadmašiti ostale, ali nisu usredotočene na industriju zabave. Neke od tih kompanija će, rekao je, s vremenom obustaviti svoje usluge. Netflix, koji je već popularniji od svih svojih konkurenata (osim YouTubea), brzo raste i svake godine generira milijarde dolara u gotovini. Posao ide dobro - ne, „sjajno“, rekao je Peters ispravljajući tekst s telepromptera. Potom je zaključio govor jednostavnom porukom: „Moramo dati sve od sebe da tako i ostane.“

Peters je, popraćen pljeskom, otišao u garderobu, gdje je razgovarao s *Bloomberg Businessweekom* o ideji koju je iznio na pozornici: sljedeća velika konkurentna prednost kompanije inačica je *streaming* usluge koja će se prilagoditi preferencijama korisnika. Ako volite četvrtkom navečer gledati dokumentarce, to ćete tada i dobiti. Volite li, pak, komedije nedjeljom, pripremite se za smijeh uz kasni doručak. Zamisao je ambiciozna i neprovjerena, ali bi mogla pomoći Netflixu da se razlikuje od imitatora. Kompanija je dugo pratila koliko će konkurenciji trebati da ukrade njezinu ideju - Disney i Apple

to su učinili brzo, dok je Amazonu trebala vječnost. „Doslovce bih pokrenuo štopericu“, rekao je.

Petersovo bi se samopouzdanje do prije nekoliko godina činilo ludim. Netflix je u prvoj polovici 2022. gubio korisnike; bilo je to najgorih šest mjeseci u povijesti kompanije, koji su ih natjerali da otpuste stotine zaposlenika i smanje financiranje programera. Dionice su im potonule, izgubivši oko 200 milijardi dolara (184 milijarde eura) tržišne vrijednosti. Nakon desetljeća vrtoglavog rasta činilo se da je Netflix konačno naišao na prepreku. Novi su se pružatelji usluga borili za gledatelje, posebice u SAD-u. Rat u Ukrajini prisilio je kompaniju da se povuče iz Rusije u kojoj je imala malu, ali rastuću bazu korisnika. Zbog inflacije korisnici su postali osjetljiviji na cijenu, samim time ograničivši društvo u nastojanjima podizanja cijene usluga. Uspješnice poput serija *Virgin River* i *Ginny i Georgia* (engl. *Ginny & Georgia*) nisu uspjele zadiviti ni kritičare ni glasače na dodjelama nagrada.

Netflix je odgovorio dvjema velikim inicijativama - reklamiranjem i suzbijanjem dijeljenja lozinki - a mnogi su taj potez tumačili kao potez očajnika. Društvo je oduvijek isticalo da im ne smeta dijeljenje računa, a činjenicu da „nemaju reklame“ smatrali su središnjom točkom svoje prodaje. Netflix, nekoć sjajna alternativa kabelskoj televiziji, postao je još samo jedan od pružatelja usluga u nizu, a zbog pada tržišne vrijednosti Wall Street je počeo preispitivati čitavu industriju zabave. Ako dominantna usluga *streaminga* više ne raste, što to onda znači za druge medijske kompanije koje su trošile milijarde dolara pokušavajući je sustići? Vrijednosti dionica Disneya, Warner Brosa, Discoveryja i Paramounta također su pale, a cijeli je niz događaja nazvan „Netflixovom korekcijom“.

◀ No tvrtka je i ovoga puta ušutkala skeptike pretvorivši milijune parazita u pretplatnike, a pritom ne izazvavši revolt korisnika. Prošle su godine dobili pojačanje od gotovo 30 milijuna korisnika, ostvarivši drugi najbolji godišnji rezultat, a u prvom tromjesečju ove godine privukli su dodatnih 9,3 milijuna novih korisnika, što je najbolji rezultat za prvo tromjesečje još od *booma streaming* platformi 2020. I dok Disney (koji je vlasnik ABC-ja, ESPN-a i drugih televizija) i Paramount (CBS, Nickelodeon, Comedy Central itd.) proživljavaju poteškoće zbog pada kabelske televizije i visoke cijene *streaminga*, Netflix postaje sve jačim. Netflix je zaslužan za većinu najpopularnijih serija u SAD-u. Njegove serije *Griselda*, *Maleni irvas* (engl. *Baby Reindeer*) i *Gospoda* (engl. *The Gentlemen*) među najvećim su uspješnicama godine, a suočava se sa sve slabijom konkurencijom i izvan američkog tržišta. Nakon godina mahnitog trošenja novca kako bi omogućio širenje, Netflix je na putu ka ostvarivanju deset milijardi dolara (9,21 milijardi eura) dobiti u 2024. godini.

Većinu zasluga preuzima Peters. Njegov bivši šef, suosnivač Netflix-a **Reed Hastings**, dao je Petersu zadatak da riješi reklamiranje i dijeljenje računa. „Donio je neke sjajne odluke u naše ime“, komentirao je Hastings iz svog skijaškog resorta Powder Mountain u Utih. „Nadahnuo je tim da dovrši sav posao u šest mjeseci. To je veoma brzo, a on je predvodio konjicu.“ Hastings se umirovio s mjesta glavnog izvršnog sudirektora prošle godine i pritom svoje mjesto predao deset godina mlađem 53-godišnjem Petersu.

Peters je sada jedan od najmoćnijih medijskih rukovoditelja na svijetu. No svijetu je zapravo nepoznat. Ako bilo koga u Silicijskoj dolini pitate bilo što o Netflixu, prvo će se sjetiti Hastingsa. Pitate li bilo koga u Hollywoodu, sjetit će se **Teda Sarandosa**, Petersova glavnog izvršnog sudirektora i pravog



društvenjaka, koji je imao istu titulu kao i Hastings. Kolege i poslovni partneri opisuju Petersa kao inteligentnog, pragmatičnog i ambicioznog – često ga opisuju i kao „polihistora“ – a nakon orkestriranja uspješnog preokreta tvrtke u posljednja 24 mjeseca, počinje mu manje smetati javna priroda njegova posla.

Ipak, suzbijanje dijeljenja lozinki rezultiralo je samo privremenim rastom. Kad je Netflix u travnju najavio da će sljedeće godine prestati objavljivati broj pretplatnika, dionice su pale jer su ulagači bili zabrinuti da se nedavni skok bliži kraju. Željeli su sa sigurnošću znati kako Netflix može nastaviti rasti.

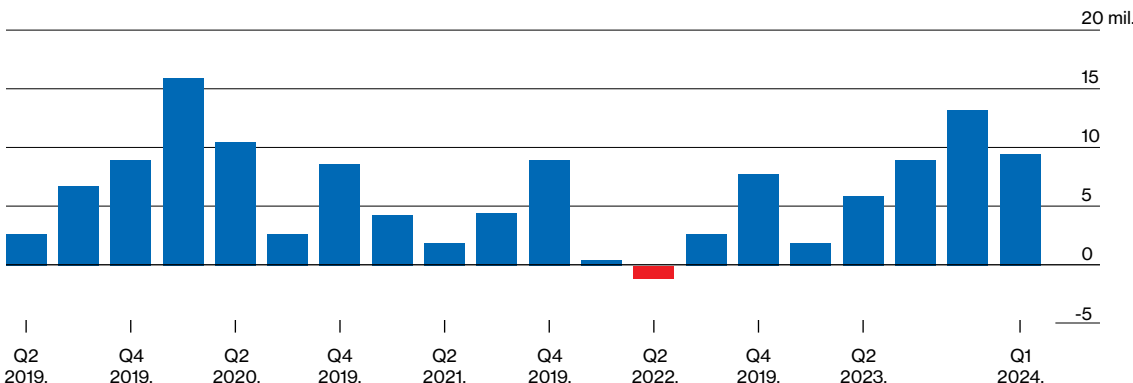
Kad se Peters pridružio kompaniji 2008., Netflix nije organizirao Koledž novozaposlenih, no natjerao bi nove zaposlenike da se odjenu i izvedu skeč tijekom prvih nekoliko dana rada. Peters i nekoliko drugih novaka izveli su pjesmu sastava ABBA u kazalištu u Los Gatosu u Kaliforniji. (To iskustvo Peters opisuje kao „izuzetno neugodno“.) Bilo je to puno prije serija *Kuća od karata* (engl. *House of Cards*) ili

▲ Peters u središnjici Netflix-a.

Netflix je zaslužan za većinu najpopularnijih serija u SAD-u.

Netflixovi pretplatnici

Promjena iz kvartala u kvartal



IZVOR: BLOOMBERG NA TEMELJU IZVJEŠĆA KOMPAJNJE



◀ Suosnivač Netflix-a
Reed Hastings

FOTOGRAFIJA: BING GUAN/BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

Squid Game dok je godinu dana stara usluga *streaminga* bila tek besplatan dodatak iznajmljivanju DVD-ova putem pošte. Glavni direktor za proizvode **Neil Hunt** tražio je nekoga tko bi mogao pomoći u postavljanju usluge na što više uređaja. Isprva je usluga bila dostupna samo putem računala. Netflix je trebao uvjeriti proizvođače televizora i konzola za videoigre i druge potrošačke elektronike da podrže proizvod. Hunt je dogovorio sastanak Petersa i vodstva Netflix-a u središtu San Franciska. Šarmanтни inženjer Peters odmah je ostavio dobar dojam zahvaljujući svom širokom znanju o sportu, glazbi, zabavi i hrani (uz znanje o tehnologiji) te spremnosti na raspravu, a da pritom ne bude arogantan. „Zaposlili smo ga što smo prije mogli“, navodi **Leslie Kilgore**, članica odbora koja je tada bila glavna direktorica marketinga društva.

Peters je naučio programirati otprilike kad je naučio i sricati. Njegova se obitelj često selila dok je bio dijete. Proveo je nekoliko godina u Minneapolisu i do četvrtog je razreda naučio latinski, a potom je proveo nekoliko godina u Kansasu, gdje je razvio zanimanje za inozemnu kinematografiju. Kamo god bi pošao, uvijek bi imao računalni projekt i razvijao bi igrice na svojem računalu Apple II Plus. „Mislim da sam rođen s računalom“, rekao je na podcastu *Statechery* ranije ove godine.

Iako Peters govori i odijeva se kao klasični tehnički rukovoditelj iz Silicijske doline (obožava prsluke), isprva je želio biti astronaut. Dobio je vojnu

stipendiju za pohađanje Sveučilišta Yale, gdje je diplomirao astronomiju i fiziku. Za diplomski je rad napisao softverski program koji je modelirao unutarnji rad zvijezda za pojašnjavanje njihova funkcioniranja. Nakon diplome pridružio se američkim zračnim snagama i bio stacioniran u Los Angelesu vjerujući da će ga obuka na kraju pripremiti za odlazak u svemir. No većinu je vremena proveo radeći na GPS satelitima i, nakon povjerljivog zadatka u Sunnyvaleu, na kraju odlučio da ne želi čekati možda i deset godina na priliku da se vine u svemir.

Umjesto toga zaposlio se kao inženjer u društvu Wine.com, jednom od nekoliko *startupa* koji su željeli osvojiti internetsko tržište. Zatrpao novcem ulagača u rizični kapital taj je *startup* sa sjedištem u okolici San Franciska postao žrtvom prvog vala općenitosti internetom. No prije toga Peters je puno naučio. Wine.com je zapošljavao nekoliko vrhunskih sommeliera koji bi sjedili u kuhinji s 40 do 50 otvorenih boca i razgovarali. Peters i danas izuzetno drži do te teme. Tijekom nedavne večere u talijanskom restoranu u Los Angelesu proveo je nekoliko minuta razgovarajući o karakteristikama različitih vina sa sommelierom, da bi se na kraju odlučio za 50 godina star Barolo. (Sommelier se složio.) Peters je tijekom obroka redovito iznosio svoje mišljenje dok se Barolo otvarao. Vino mu je isprva imalo okus cigare i „mokrog kartona“, a poslije je osjetio i okus višnje. „Poput soka od višanja je“, rekao je. „Dojmljivo.“ ▶

◀ Po zvanju inženjer, Peters se zaposlio u Netflixu na poziciji koja je od njega zahtijevala osobine prodavača. Usluga *streaminga* bila je toliko nova da većina elektroničkih poduzeća nije imala interesa surađivati s tvrtkom. Približno 95 posto proizvođača uređaja odbilo je Netflix. No Peters je trebao tek nekoliko prvih preobraćenika. Hastings i on posjećivali bi proizvođača televizijskih uređaja Vizio u Irvineu u Kaliforniji i predstavljali mu ideju o televizorima povezanim na internet. **William Wang**, osnivač i glavni izvršni direktor društva, pokušao je napraviti pametni TV kasnih 1990-ih i izgubio je mnogo novca. No bio je spreman ponovno pokušati. Peter i Hastings također su uvjerali kompaniju Vizio da na daljinske upravljače stavi gumb kojim se odmah otvara Netflix. Netflix je također pridobio povjerenje mnogih kad je Microsoft pristao uvrstiti njihovu uslugu na popularnoj igračkoj konzoli Xbox.

Hastingsu nije trebalo dugo da izdvoji Petersa kao jednog od ščice ljudi na izvršnim položajima s potencijalom da postane glavnim izvršnim direktorom. Peters je na kraju doveo uslugu na svaki zamislivi uređaj; izgradio je lokalne mreže isporuke kako bi osigurao kvalitetu *streaminga* čak i u udaljenim dijelovima Latinske Amerike te je osnovao učinkovit tim. Kad je 2015. tvrtka za obrazovnu tehnologiju Coursera pokušala zaposliti Petersa kao svojega tehnološkog direktora, Hastings ga je zadržao u Netflixu ponudivši mu posao iz snova. Zamolio ga je da vodi širenje na japansko tržište koje im je ujedno bilo i prvo azijsko tržište. Petersova je supruga Japanka, a on je sam godinama učio jezik. Njegov premještaj u Tokio iste godine stvorio je kontroverzu u kompaniji. Kao generalni direktor, imao bi nadzor ne samo nad lokalnim operacijama već i nad programiranjem, marketingom i promidžbom. Japan je bio prva država u kojoj Sarandos nije nadzirao programiranje.

Isprva je Peters pokušao jednostavno preslikati Netflixovu američku strategiju programiranja: naručio je vrhunsku ponudu emisija koje su bile skuplje od prosječne japanske TV emisije. Gledajući unazad, kaže Peters, Netflix bi polučio bolji uspjeh da je otkupio popularne japanske emisije kako bi se približio publici.

Nakon nekoliko godina u Japanu Hastings ga je nazvao i pitao ga ima li planova za vikend - namjeravao je doletjeti sutradan i razgovarati s njime. Peters se na trenutak zabrinuo da će dobiti otkaz. Umjesto toga, Hastings mu je ponudio da postane glavni direktor za Netflixove proizvode. Petersov mandat u Japanu većina je u kompaniji smatrala krahom, no Hastings je ostao uvjeren da se Peters uspješno uhvatio u koštac s novim izazovom.



„Nismo se preispitivali govoreći: možda da smo uzeli boljeg generalnog direktora“, kaže Hastings. Godine 2017. otpustio je Hunta i predao odjel proizvoda Petersu. Japan je sada jedno od najvećih azijskih tržišta Netflixa.

Nedugo nakon povratka iz Japana Peters je počeo promišljati o dijeljenju lozinki. Društvo to nije smatralo problemom - gotovo su podupirali korisnike u prevari sustava. I dalje su dobivali na desetke milijuna korisnika godišnje i smatrali su da svaki dodatni gledatelj donosi besplatan marketing. Peters je znao da će to kad-tad postati problem. Kako je Netflix rastao, tako je postajalo sve teže privlačiti toliko novih korisnika. Testirao je brojne načine da suzbije dijeljenje računa, počevši s najgorim prijestupnicima. Tvrtka im je poslala e-poruku u kojoj navodi da su svjesni njihova ponašanja te ih moli da prestanu. Ako ne bi prestali, Netflix bi im zatvorio račun. Početna je inicijativa bila skromnog dosega. Netflix još nije smatrao da je dijeljenje lozinki problem koji treba hitno riješiti, a prisutna je bila i zabrinutost zbog mogućih reakcija korisnika.

Tolerancija prema parazitima počela se mijenjati u jesen 2021. godine. Prvi dani pandemije bili su blagodat za Netflix; diljem svijeta dobivali su više od 165.000 korisnika dnevno u prva tri mjeseca 2020. godine. Ipak, rast je usporio u drugoj polovici godine i ostao je spor tijekom 2021. godine. Netflix je dostigao gornju granicu svoje potencijalne publike u SAD-u, gdje je *streaming* usluga već imala više od 60 milijuna korisnika, a dodatnih 30 milijuna ili više rabilo je tuđi račun. Kabelska televizija dosegla je vrhunac s oko 100 milijuna kućanstava u SAD-u te Netflix nije imao puno prostora za rast.

Iako su se svi u kompaniji složili kako se dijeljenje lozinki mora suzbiti, postavilo se pitanje kako to

▲ Početni zaslon Netflixove mobilne aplikacije.

Iako su se svi u kompaniji složili kako se dijeljenje lozinki mora suzbiti, postavilo se pitanje kako to učiniti.

učiniti. Bilo je lako uočiti ekstremne slučajeve, ali takvo djelovanje dolazi u mnogo oblika. Neki ljudi dijele svoj račun s partnerima ili djecom s kojom žive. To se smatra legitimnim. Neki dijele svoj račun s prijateljem ili rođakom koji živi na nekoj drugoj adresi. To je već problematično (i široko rasprostranjeno). A tu su i ljudi koji dijele lozinke s desecima ljudi, često preprodavajući račune onima koji ne mogu ili ne žele plaćati tradicionalnim sredstvima. Netflix je razvio računalni model kojim može razaznati koji su ljudi na putu u drugoj državi od onih koji se koriste računom svojih rođaka.

Kad je kompanija uspjela identificirati tko dijeli račun, morala se domisliti kako natjerati na plaćanje one koji se švercaju. Ta je debata postala jednom od najužarenijih u povijesti Netflix-a. Na jednoj je strani stajao Hastings, dugogodišnji vođa tvrtke. Smatrao je da Netflix treba naplaćivati svoje usluge po mjestu stanovanja, poput kabeleske. Tako bi ljudi plaćali po stambenoj jedinici, a za sva bi ostala mjesta trebali drugi račun. Na drugoj strani debate nalazila se većina Hastingsova izvršnog tima. Peters je smatrao da rezidencijalni model krši središnje načelo Netflix-a: plati i nosi sa sobom. Predložio je model temeljen na individualnom korisniku. Korisnik bi mogao pristupiti Netflixu kad god to poželi, a ljudi koji žele dodati korisnike na svoje račune moraju platiti dodatnu naknadu.

Hastings zna biti tvrdoglav. Razlog tomu njegovo je samopouzdanje nakon tri desetljeća uspjeha - i

neto vrijednosti od oko šest milijardi dolara (5,53 milijarde eura). No pristao je testirati oba plana. Godine 2002., Netflix je predstavio korisnički model u Čileu, Kostarici i Peruu, a rezidencijalni model u preostalih pet država Latinske Amerike. Dijeljenje lozinki bilo je najraširenije u toj regiji i ona je dugo služila kao sjajno područje za testiranje: u većini se država govori španjolski, a te države predstavljaju slične izazove u pogledu plaćanja jer jako puno ljudi ne posjeduje bankovne račune. Testovi su polučili nedvosmislene rezultate. Petersov pristup - model temeljen na korisniku, a ne na stambenoj jedinici - doveo je do više novih prijava, manje ukidanja računa i manje bijesa na društvenim mrežama. „Greg je imao pravo“, rekao je Hastings. (Način na koji je Netflix doskočio dijeljenju lozinki toliko je uspješan da Disney i Warner Bros Discovery planiraju učiniti isto kasnije ove godine.)

Do tog je trenutka Hastings već dugo razmišljao o tome tko će ga naslijediti. Razgovarao je o tome s upravom nekoliko puta godišnje, puno prije no što je umirovljenje uopće dolazilo u obzir, a Hastings je vodio popis deset do 15 zaposlenika za koje je želio da preuzmu više položaje. Redovito je pozivao članove uprave na sastanke s izravno podređenim zaposlenicima kako bi se ovi bolje upoznali s vođenjem. Uprava je već promaknula Sarandosa u izvršnog sudirektora u srpnju 2020., čime su mu odali priznanje jer je on već nadgledao poslovanje kompanije u Hollywoodu (a time i veći dio proračuna), no time su testirali ►



◀ Andre Agassi, Rafael Nadal, Carlos Alcaraz, Peters i izvršni direktor društva MGM Resorts International William Hornbuckle na Netflix Slamu.

FOTOGRAFIJA: DAVID BECKER/GETTY IMAGES

◀ i model dvojice izvršnih direktora. Istovremeno, Hastings je unaprijedio Petersa u glavnog operativnog direktora, dajući mu i širi portfelj.

Malo je kompanija koje zapošljavaju dva glavna izvršna direktora, a izvana se Peters i Sarandos čine čudnim parom. Peters teži učinkovitosti; sastanke jedan na jedan s kolegama pokušava ograničiti na pola sata. Sarandos je ulagivač koji se vikendom druži sa svojim slavnim prijateljima. A Peters je, unatoč svojoj blagoj vanjštini, jedan od najkompetitivnijih ljudi u Netflixu. Tijekom putovanja s najvišim rukovoditeljima, Peters je prijateljske igre poput *Family Feud* ili *Iron Chef* pretvarao u krvave okršaje. (Neki su ga čak i optužili za varanje, no to on odlučno odbacuje.) Ipak, Hastings i Sarandos također su bili neočekivan par, a njihovo je partnerstvo izgradilo otprilike 260 milijardi dolara vrijednog diva u industriji zabave. Netflix je dugo prkosio konvencijama spajajući Hollywood i Silicijsku dolinu. Hastings je bio uvjeren da će Sarandos i Peters staviti potrebe tvrtke na prvo mjesto. U siječnju 2023. Netflix je najavio da će Hastings preuzeti ulogu izvršnog predsjednika i promaknuo je Petersa na mjesto izvršnog sudirektora. Sarandos navodi da odnos njega i Petersa „iznenađujuće dobro funkcionira“ i da su „pronašli vrlo zanimljivu vibraciju“.

Peters je treperio sjedeći uz teren u Michelob Ultra Areni u Las Vegasu 3. ožujka. Dan je započeo prebacujući lopticu sa španjolskim tenisačkim zvijezdama **Rafaelom Nadalom** i **Carlosom Alcarazom**. Sada, sjedeći pored svoje supruge, kćeri i nekoliko kolega, Peters je gledao kako Nadal i Alcaraz prebacuju lopticu na crnom terenu u kasinu Mandalay Bay. Peters, strastveni tenisač, objasnio je razliku u stilovima: Nadal, lukavi veteran, još uvijek se oporavljao od ozljede kuka koja mu je ograničavala pokretljivost, ali ne i njegovu prepoznatljivu borbenost. Alcaraz, čista snaga i brzina, vođa je nove generacije.

Netflix Slam daleko je od Wimbledona, no bio je to prvi pravi sportski događaj uživo koji je Netflix prikazao u svojoj 27 godina dugoj povijesti. Meč su prenosili na engleskom i španjolskom, a jednoga dana žele prenositi utakmice različitih sportova na više jezika diljem svijeta. Nakon godina filma i televizije Netflix počinje testirati što obožavatelji žele gledati uživo. Društvo je počelo sa *stand-up* izvedbom **Chrisa Rocka** u ožujku 2023., a mjesec dana poslije prenijelo je i ponovno okupljanje uspješne emisije *Brak naslijepo* (engl. *Love is Blind*). Prijenos se srušio tijekom okupljanja, što je razljutilo obožavatelje. No Netflix je postupno proširio svoje mogućnosti, bilo stvarajući vlastite događaje kao što je golf-utakmica slavnih ili licencirajući manje ceremonije, uključujući dodjelu nagrada Ceha glumaca. Ulozi za većinu

ovogodišnjih događaja - i u pogledu veličine publike i umijeća *streaminga* - niski su jer se društvo priprema za veće pozornice u budućnosti. Prijenos uživo vrijeđanja umirovljene zvijezde američkog nogometa **Toma Bradyja** bio je najpopularniji naslov nekoliko dana zaredom ranije ovog mjeseca, a u srpnju će se **Mike Tyson** i influencer **Jake Paul** suočiti u boksčkom ringu. Počevši od sljedeće godine Netflix će svaki tjedan nuditi hrvački program *Raw* diljem svijeta.

„Cilj nam je biti u mogućnosti organizirati velike događaje svakog tjedna diljem svijeta, a bez umaranja“, kaže Peters. On je jedan od nekoliko direktora Netflix-a koji su potaknuli društvo na eksperimentiranje sa sportovima uživo. Neki su ustrajali na tenisu. Drugi su raspravljali o kupnji surferske lige. Isprva ti prijedlozi nisu nikamo vodili. Tvrtka je dugo tvrdila da je sportovi uživo ne zanimaju.

Međutim, Netflix je odlučio promijeniti pristup i poduprijeti veliku promjenu prioriteta. Tijekom većeg dijela postojanja tvrtke najvažniji pokazatelj bio je broj novih pretplatnika svakoga tromjesečja. Dionice bi rasle i padale na temelju te brojke. Naručili su emisije za koje su mislili da će privući nove kupce, šireći se s insceniranog programa na engleskom jeziku na *stand-up* komediju, originalne filmove, *reality* programe i animacije na nekoliko jezika. Kako rast zbog obustave dijeljenja lozinki jenjava, Netflix ulazi u novu fazu, onu u kojoj je zarađivanje više novca od postojećeg jednako važno kao i pridobivanje više pretplatnika.

Netflix je identificirao tri načina za to: podizanje cijene, prodaja oglasnog prostora i izrada videoigara. I dok je povećanje cijena bilo uspješno, druge su dvije inicijative u tijeku. Igre nadahnute uspješnicama kao što su *Stranger Things* i *Brak naslijepo* (engl. *Love is Blind*) bile su među najpopularnijima, no iako služe proširivanju brenda serija, čine tek

Netflix je dugo prkosio konvencijama spajajući Hollywood i Silicijsku dolinu.

Cijena Netflixove dionice

u USD po dionici



IZVOR: BLOOMBERG



FOTOGRAFIJA: DEPOSITPHOTOS.COM

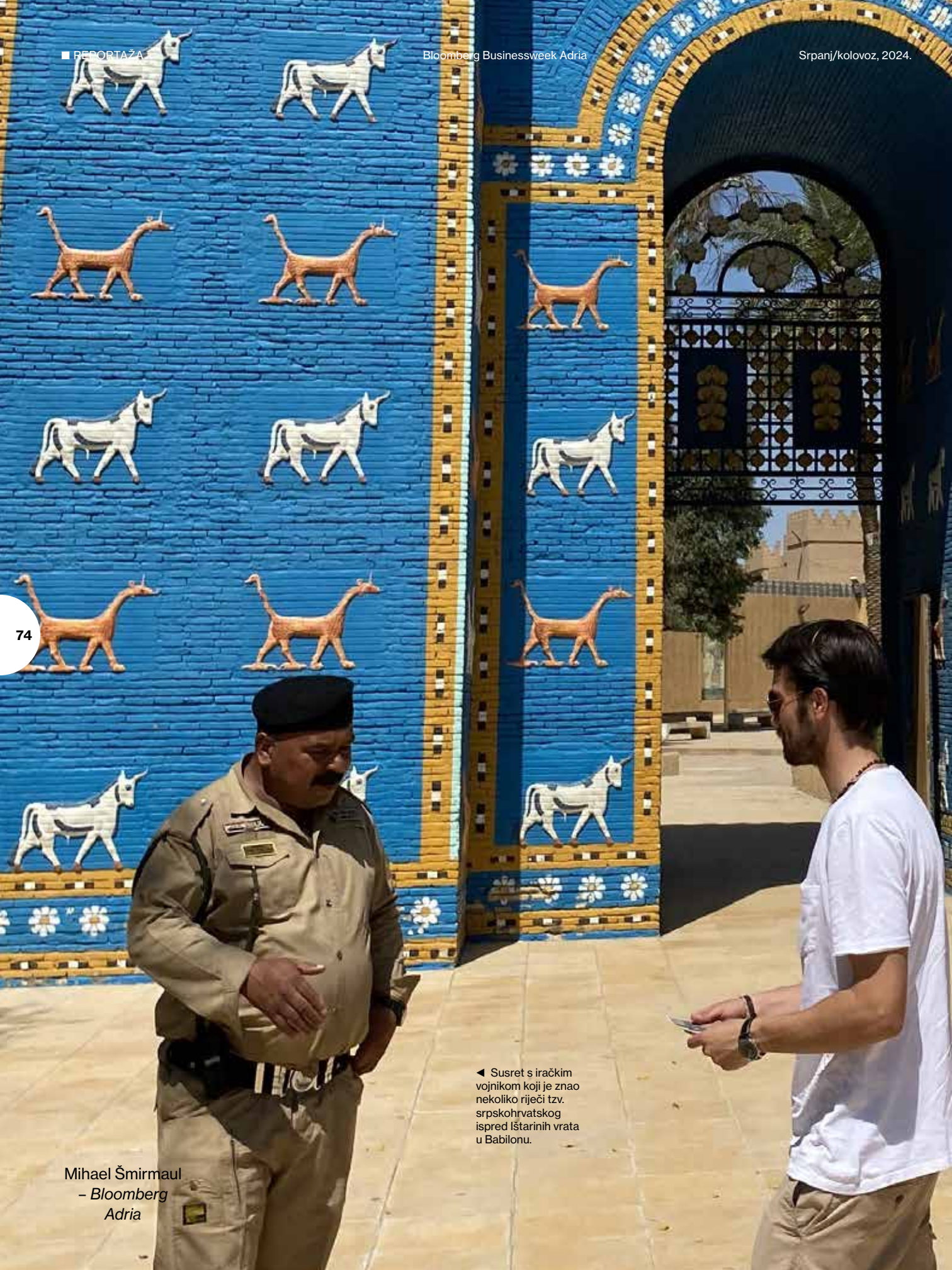
djelić poslovanja. Oglašavanje je goruća potreba, ali menadžerica koju je Peters angažirao za vođenje posla **Jeremi Gorman** pokazala se lošim odabirom. Otpuštena je nakon samo jedne godine.

Najveći problem tvrtki predstavljaju veličina i doseg. Dok su Amazon i Disney od početka govorili korisnicima da moraju platiti više kako bi izbjegli oglase - dakle, milijuni postojećih pretplatnika sada ih već gleda - Netflix je krenuo od nule. Većina korisnika i dalje rabi plan bez oglasa, iako je mogućnost s oglašavanjem najpopularnija opcija za nove registracije. Netflix ima 40 milijuna korisnika za moguće oglašavanje u 12 država, što je samo djelić korisnika usluge Amazon Prime Video, a da ne spominjemo YouTube. Netflixove su tarife također 50 do 100 posto više od konkurencije, a tvrtka odbija dijeliti mnogo podataka o publici za određene emisije ili događaje uživo. Netflix je prošle godine zaradio samo nekoliko stotina milijuna dolara od prodaje oglasa. YouTube, njihov najveći konkurent u svijetu mrežnih videa, premašio je 30 milijardi dolara (27,64 milijarde eura).

Dok Netflix razvija svoj model oglašavanja, nema programa koji su privlačniji marketinškim stručnjacima od sportova uživo, što kompaniji omogućuje prikazivanje oglasa i pretplatnicima najviše razine. Netflix je zasad zadovoljan stvaranjem vlastitih jednokratnih događaja. Još nisu licitirali za prava

na veliki paket vrhunskog sportskog događaja (uz dužno poštovanje prema hrvanju) jer smatraju većinu događaja preskupima u odnosu na veličinu publike. Ipak, većina analitičara vjeruje da je samo pitanje trenutka kad će Netflix ponuditi nešto veliko; tvrtka je pregovarala s NBA-om i dogovorila se s NFL-om za prijenos dviju utakmica na Božić. „Voljeli bismo uvrstiti i sport u svoju ponudu“, kaže Peters. Ako bi tvrtka uspjela pronaći način kako to učiniti isplativo, „emitirali bismo to danonočno“.

Pred kraj teniskog meča u Las Vegasu Alcaraz i Nadal počeli su pojačavati intenzitet igre. Nadal je slavio u prvom setu, a Alcaraz se borio za pobjedu u drugom. Prije početka *tiebreaka* (prvi do deset bodova) Peters se ispričao kako bi se pripremio za dodjelu trofeja. Iako je većina okorjelih obožavatelja željela vidjeti pobjedu Nadala u ime dobrih, starih vremena, Alcaraz je nadmašio svog idola iz djetinjstva. Podigao je trofej, stajući uz Petersa i osmostrukog Grand Slam prvaka **Andrea Agassija**. Nakon kratkog zaustavljanja na okupljanju nakon zabave na kojoj je gotovo svatko nosio odjeću sa zaštitnim znakom Netflix, Peters se iskrao kako bi uhvatio let kući. Na izlazu iz arene prišla mu je obožavateljica i pitala je li on glavni izvršni direktor Netflix. Prepoznala je Petersa na terenu. Prvi ga je put te večeri prepoznala nepoznata osoba. **E**



◀ Susret s iračkim vojnikom koji je znao nekoliko riječi tzv. srpskohrvatskog ispred Ištarih vrata u Babilonu.

Mihael Šmirmaul
– Bloomberg
Adria



Kako me Jugoslavija spasila u Iraku

„Dobrodošli u kolijevku civilizacije“, pisalo mi je u SMS poruci koja me dočekala pri slijetanju na međunarodni aerodrom u Bagdadu. Posjetio sam ga s kolegom novinarom Ryanom Billerom iz Colorada. Bio je jedini dovoljno lud da se upusti u putovanje u Irak. Razrušena država se nakon dugogodišnjeg rata polako obnavlja, ali zaista polako.

◀ Topla večer u petak na lijevoj obali rijeke Tigris, dok lagani povjetarac puše, djeca šutiraju nogometnu loptu, obitelji večeraju na dekama, a mladi parovi se smiju dok za njima zalazi vruće proljetno sunce. Život u ratom razorenom Bagdadu čini se potpuno normalnim ove tople, vjetrovite večeri u petak, daleko od noćne more koja je uslijedila nakon američke invazije prije više od 20 godina.

Na ulicama iračke prijestolnice danas se osjeća nada koja je u državi bila odsutna nekoliko desetljeća. Mnogi domaći, posebno mladi, reći će vam kako se ekonomske prilike poboljšavaju, ali ispod površine posjetitelj osjeća ožiljke rata koji podsjećaju na bolnu nedavnu povijest zemlje.

Prije 21 godinu, 20. ožujka 2003., razlog za invaziju SAD-a, Ujedinjenog Kraljevstva, Australije i Poljske bio je uništenje nuklearnog oružja za koje se tvrdilo da ga posjeduje irački diktator **Sadam Husein**. To oružje nisu pronašli, a država je gurnuta u dugogodišnji kaos i nasilje, u kojem je ubijeno više od 200 tisuća iračkih civila, a devet milijuna bilo prisiljeno pobjeći. Kaos koji je uslijedio nakon invazije potaknuo je eksploziju sektaškog nasilja između većinskih šijita te sunita i Kurda na sjeveru zemlje te otvorio vrata usponu i padu terorističke skupine Islamska država.

Danas se, unatoč relativnoj stabilnosti, Irak i dalje suočava s prijetnjom terorizma i sektaškog nasilja u središtu bliskoistočnog bura baruta. No stanje u zemlji je stabilno, barem površinski, kako svjedoči priča iz parka uz rijeku Tigris.

U anketi koju je prošle godine provela analitička tvrtka Gallup, polovica Iračana smatra da se lokalna ekonomska situacija poboljšava. Također, povećalo se povjerenje u političke institucije, uključujući rekordnih 56 posto ispitanika koji su izrazili povjerenje u vladu. Taj broj glatko nadmašuje sva prethodna Gallupova mjerenja od 2008. i ističe se u regiji Bliskog istoka i sjeverne Afrike, gdje je povjerenje u nacionalne vlade rijetko.

„Trenutačno stanje u Iraku je prilično stabilno iz dvaju razloga. Prvo, šijitski proiranski akteri koji podržavaju postojeću vladu **Mohameda al-Sudana** postali su toliko politički dominantni da više nema ozbiljnih napetosti između njih s jedne strane te sunitskih i kurdskih aktera s druge strane. Drugo, što je možda još važnije, država u ekonomsko-socijalnom smislu može prilično nesmetano funkcionirati zbog trenutačno relativno visoke cijene nafte. Tako šijitsko-imamitski akteri mogu zadovoljiti svoju biračku bazu, a njihova koruptivna djelatnost ne dolazi toliko do izražaja“, rekao je za *Bloomberg Businessweek Adriu* **Primož Šterbenc**, docent na Fakultetu za menadžment Sveučilišta na Primorskom.

KOLIJEVKA CIVILIZACIJE

„Dobrodošli u kolijevku civilizacije“, pisalo mi je u SMS poruci koja me dočekala pri slijetanju na međunarodni aerodrom u Bagdadu. Proces za dobivanje vize trajao je više od sat vremena, a turistička viza koštala me 80 dolara.

Irak je na ljestvici slovenskog ministarstva vanjskih i europskih poslova označen crnom bojom, koja savjetuje državljanima da odmah napuste državu. „Svima savjetujemo da zbog ozbiljnih i nekontroliranih sigurnosnih uvjeta napuste državu“, stoji na mrežnoj stranici ministarstva. Američko ministarstvo vanjskih poslova također savjetuje svim putnicima koji se spremaju u tu državu da prije odlaska napišu oporuku.

Čitajući upozorenje ministarstva, sjetio sam se riječi engleskog komičara i televizijskog voditelja **Michaela Palina**, koji je 2022. godine snimio dokumentarni film *U Irak* (engl. *Into Iraq*). U jednom je engleskom *talk-showu* rekao da je upozorenje ministarstva vanjskih poslova koje građanima savjetuje da ne idu negdje prvi uvjet da on tamo krene. Televizijski voditelj također je dodao da tijekom svih putovanja pokušava pronaći nešto što prije nije znao kako bi proširio svoj um i pogledao iza naslovnica.

Cilj mogega putovanja u Irak, prema riječima Michaela Palina, bio je „vidjeti nešto što nisam poznavao“ i prilika „da pogledam iza naslovnica“ koje prikazuju državu u negativnom svjetlu. Putovao sam s **Ryanom Billerom**, novinarskim kolegom iz Colorada i jedinim prijateljem koji je bio dovoljno lud da se upusti u putovanje u Irak.

SPOMENICI RATA I AUTOCESTA SMRTI

Taksist **Ali** veliki je obožavatelj nogometa i iračkog repera **Khalife OG-a**, koji u svojim pjesmama ukazuje na nejednakosti u državi. Rođen je iste godine kada je međunarodna koalicija svrgnula režim bivšeg predsjednika Sadama Huseina, a danas prevozi turiste

▼ Irački premijer Nuri al-Maliki (lijevo) i američki predsjednik George W. Bush (desno).



između aerodroma i centra grada. Za razliku od njegovih konkurenata, Alijevo znanje engleskog bilo je zadovoljavajuće pa smo se do hotela odlučili voziti s njim.

Prve znakove nade ugledao sam čim smo napustili međunarodnu zonu aerodroma. Opsežni građevinski projekti i visoke stambene zgrade pružali su do ruba horizonta. Vozili smo se zloglasnom aerodromskom cestom koju su američki vojni industrijalci prozvali Route Irish.

Cesta međunarodni aerodrom povezuje s takozvanom zelenom zonom, gdje se nalazi većina ministarstava i ambasada. Za vrijeme rata bila je glavna arterija preko koje su vojno osoblje i industrijalci u zelenu zonu prevozili opremu i ljude. Route Irish je nekada bio proglašen najopasnijom cestom na svijetu. Danas je tih.

Posljednji put ova se cesta našla u središtu pozornosti u siječnju 2020. godine, kada je američki dron raketirao konvoj koji je prevozio zapovjednika elitnih jedinica iranske revolucionarne garde generala **Kasema Sulejmanija** i njegovu desnu ruku, **Abu Mahdija al-Muhandisa**. Cestu danas krasi bezbroj transparenata Sulejmanija i njegove desne ruke, često s natpisom na engleskom: „Krv naših mučenika neće biti zaboravljena.“

„U ratu nema pobjednika, svi gube, pa neka se bilo koja strana proglašava pobjednikom“, rekao je jednom bivši britanski premijer **Neville Chamberlain**. No u slučaju rata između Iraka i SAD-a, očiti pobjednik je Iran – iranski utjecaj vidljiv je praktično na svakoj ulici.

„Iran zadržava ogroman, odnosno dominantan utjecaj u Iraku, preko vladavine proiranskih šijitsko-imamitskih milicija (političkih skupina) i prilično proiranskog premijera **Al-Sudanija**. Utjecaj Irana u posljednjim mjesecima je vrlo vidljiv u tome da Teheran prilično učinkovito suzbija napade šijitskih milicija na američke ciljeve u Iraku, povezane s divljanjem Izraela u Gazi“, rekao je Šterbenc, podsjećajući na razvoj događaja nakon 28. siječnja, kada je dron proiranske milicije Kataeb Hezbolah ubio tri američka vojnika u bazi Tower 22 u Jordanu. „U Bagdad je odmah stigao zapovjednik iranskih Al Kuds snaga Islamske revolucionarne garde **Ismail al-Kani**, koji je pritisnuo Kataeb Hezbolah, tako da su izdali izjavu da će prekinuti svoje napade na američke ciljeve“, dodaje.

„Irak je od 2003. godine, kada je invazija koju je predvodio SAD srušila vladavinu sunitskog Sadama Huseina, odnosno od 2005. godine, kada su održani prvi parlamentarni izbori, šijitsko-imamitski kontrolirana država“, kaže Šterbenc. Šijiti u Iraku čine između 64 i 69 posto stanovništva, suniti između 29 i 34 posto, a kršćani jedan posto. „Šijitsko-imamitske



◀ Kip Abu Nuvasa, pjesnika iz 8. stoljeća, stoji na obalama rijeke Tigris u Bagdadu.

FOTOGRAFIJA: MICHAEL LUONGO - BLOOMBERG

milicije i s njima povezane političke skupine imaju ogroman utjecaj na vladu, koja nakon posljednjih parlamentarnih izbora ne bi mogla biti imenovana bez njihove podrške. Njihov utjecaj najjasnije se vidi iz toga što su uspjeli izboriti velik dio državnog ekonomskog kolača, odnosno proračunskih sredstava preko građevinskog konglomerata i poslova koje dobiva od države“, rekao je Šterbenc.

Trenutačno je u Iraku još uvijek prisutno otprilike 2,5 tisuća američkih vojnika u sklopu koalicije koja je osnovana 2014. godine kako bi pomogla u porazu Islamske države, a između iračke i američke vlade traju pregovori o povlačenju.

„Povlačenje već dugo žele iračka vlada, Iran i proiranske šijitske milicije. Washington, međutim, naglašava da neće pristati na povlačenje dok traju napadi na američke jedinice. Inače, iračke šijitske stranke nemaju jedinstveno mišljenje o odlasku Amerikanaca. Kada se u vezi s tim sastao irački parlament u veljači ove godine, polovica šijitskih parlamentaraca je ►

▼ Slavoluk pobjede u zelenoj zoni u Bagdadu.



◀ izostankom pokazala da ne žele njihov odlazak. Ako bi se američke jedinice povukle iz Iraka, to bi sigurno povećalo utjecaj Irana u državi, a također bi moglo utjecati na revitalizaciju Islamske države“, rekao je Šterbenc.

SJENA ISLAMSKJE DRŽAVE

Oklopna vozila i kamioni sigurnosnih snaga zauzimali su svako drugo raskrižje pored kojeg smo prolazili. Alija smo upitali je li tako snažna prisutnost sigurnosnih snaga normalna. „Poznajete Daeš (Islamsku državu)?“ upitao nas je smiješeći se. Kimmuli smo s knedlom u grlu. „Napali su prošli tjedan. U gradu je bilo vrlo loše. Sada je u redu. Vrlo je sigurno“, odgovorio je s umirujućim osmijehom.

Nakon svrgavanja Sadama Huseina s vlasti, privremena koalicija pod vodstvom SAD-a započela je temeljitu rekonstrukciju nacionalne vlade i izbacila članove Huseinove arapske socijalističke stranke Baas. Također je raspuštena iračka vojska, što je rezultiralo „masom bijesnih sunitskih tehnokrata kojima je oduzeta moć“, kako je nedavno objavila *Al Jazeera*. Više od 100 tisuća članova stranke Baas također je smijeunjeno s položaja, a zabranjeno im je bilo sudjelovanje u društvu i obavljanje državne službe. Ti nezadovoljni suniti građani kasnije su postali jezgra boraca radikalne Islamske države koja je prije deset godina harala zemljom.

Islamska država nastala je iz ostataka Al-Kaide u Iraku, lokalnog ogranka terorističke grupe koju je 2004. godine osnovao ulični kriminalac i bivši zatvorenik **Abu Musabal Zarkawi** iz Jordana. Dvije godine poslije, udružila se s drugim skupinama i preuzela ime Islamske države u Iraku, zadržavši slabe veze s vodstvom Al-Kaide.

Široku međunarodnu prepoznatljivost grupa je stekla godinu dana poslije, kad je započela ofenzivu na dva sjeverna iračka grada Mosul i Tikrit. Vođa Islamske države u Iraku **Abu Bakr al-Bagdadi** je 29. lipnja 2014. proglasio osnivanje kalifata koji se protezao od Alepa u Siriji na zapadu do iračke pokrajine Dijala na istoku, preimenovavši grupu u Islamsku državu. Na vrhuncu svoje moći, Islamska država kontrolirala je 88 tisuća četvornih kilometara teritorija koji se protezao preko iračko-sirijske granice i na kojem je živjelo gotovo osam milijuna ljudi.

U Iraku su borbu protiv Islamske države vodile lokalne sigurnosne snage, kurdske borci pešmerge i paravojne snage, u kojima su prevladavale šiitske milicije s podrškom Irana. Globalna koalicija pod vodstvom SAD-a, koju su sačinjavale 74 zemlje, pružila je zračnu podršku i vojne savjetnike.

Islamska država je na vrhuncu kontrolirala otprilike 40 posto iračkog teritorija, a do prosinca 2017. izgubila je 95 posto teritorija, uključujući Mosul, drugi



najveći irački grad. Konačnu pobjedu nad Islamskom državom u Iraku proglasio je irački premijer **Haider al-Abadi** 9. prosinca 2017. godine.

OTOK SLOBODE U PODIJELJENOM GRADU

Bagdad je grad kontrasta. Na zapadnim rubovima kaotične vreve propadajućeg gradskog središta izdižu se sjajna trgovačka središta puna zapadnjačkih domaćina odjevenih u najnovije modne komade, koje biste prije očekivali na ulicama Milana. Zanemarena infrastruktura i siromaštvo čvrsto su vezani uz određene četvrti, dok druge uživaju u izobilju. U nezagađenim danima iz tih kvartova u daljini se vide novi luksuzni stambeni kompleksi koji podsjećaju siromašne stanovnike na njihovu ekskluzivnost i nedostupnost.

Na kraju Mutanabijeve ulice, jedine popločane prometnice tog osam milijunskog grada, nalazi se kavana Šabandar, neslužbeno poznata kao kavana mučenika. Šabandar već više od stoljeća poslužuje goste, a neslužbeno je najstarija još uvijek otvorena kavana u zemlji. Tijekom svoje povijesti bila je mjesto kamo su ljudi dolazili raspravljati o politici, filozofiji i književnosti, ali i gdje su muškarci i žene, šijiti i suniti, stranci i Iranci mogli sjediti zajedno u miru, kao jedno.

Godine 2007. godine izvan kavana eksplodirala je automobilska bomba koja ju je srušila sa zemljom i ubila više od stotinu ljudi, među kojima više sinova vlasnika i jednog unuka. Uskoro nakon toga, od posljedica traume preminula je i vlasnikova žena, a vlasnik je kasnije uz pomoć zajednice obnovio kavanu.

Na jednoj od klupa sljedeće jutro čekao nas je domaćin **Ahmed**, cinik, brat Ryanove prijateljice, koja je napustila zemlju prije desetak godina. „Razgovaramo samo o prošlosti jer nemamo

▲ Iranski prosvjednici drže sliku iranskog zapovjednika Kasema Sulejmanija tijekom demonstracija nakon američkog zračnog napada.

budućnost. Nekad smo vladali svijetom, sad je drugačije“, rekao nam je Ahmed dok smo čekali čaj.

Kavana je svojim povijesnim crno-bijelim fotografijama koje krase smeđe zidove natopljene dimom cigareta, pticama u kavezima koji vise sa stropa, starinskim aparatima za kavu koji ispuštaju paru, šahovskim pločama i mješturastim cijevima za nargile imala svoj jedinstveni karakter.

Razgovor s Ahmedom prekinuo je mršavi dječak, ne stariji od deset godina. Bili smo jedini zapadnjaci u kavani, a na koži smo osjećali znatiželjne oči gostiju. „Odakle dolazite?“, upitao nas je dječak na „polomljenom“ engleskom jeziku. „Jugoslavija“, odgovorio je Ahmed umjestomene. To je donekle bila istina. Lokalac se okrenuo i tiho rekao da ne govorimo ljudima da je Ryan Amerikanac. „Većina ljudi može razlikovati američku vladu i tebe. Ali tko zna kako bi drugi mogli reagirati. Bolje je da šutiš“, savjetovao je Ryanu i naručio novu šalicu čaja.

U tom trenutku rodila se ideja o dvama jugoslavenskim turistima koji su iskoristili liberalni vizni režim zemlje i krenuli na putovanje u drevne mezopotamske gradove duž obala Eufrata i Tigrisa. Laž je ponekad bolja od istine, posebno ako vas ta potonja kažnjava.

STO TISUĆA JUGOSLAVENA I ORUŽJE

Jugoslaviju u bilo kojem obliku nikad nisam poznavao. Rodio sam se na prijelazu tisućljeća, kada su ideje o neovisnoj Sloveniji i želje za europskim putem potisnule nostalgiju za bivšom državom. Gledao sam sebe (i još uvijek se gledam) kao dijete Europske unije. Četiri temeljne slobode koje smo stekli članstvom u bloku smatrao sam samorazumljivima. Jugoslaviju sam poznavao iz priča roditelja i djedova, njihova bezbrižnog djetinjstva i snažnih putovnica koje su ih vodile diljem svijeta.

Tijekom Hladnog rata, Irak je bio visoko na popisu zemalja s kojima je Jugoslavija razvijala unosne poslove. Godišnja razmjena između zemalja dosegla je četiri milijarde dolara u najboljim danima. Jugoslavenska poduzeća izgradila su luku Umm Kasr, jedinu iračku dubokomorsku luku, i sudjelovala u izgradnji tvornice oružja blizu grada Jusufije. Irak i Jugoslavija bili su važni partneri u Pokretu nesvrstanih jer je Irak bio važno tržište za jugoslavensko oružje.

Pred irački napad na Iran početkom 1980-ih, oko 100 tisuća jugoslavenskih radnika moralo je napustiti Irak, a mnogi se nikad nisu vratili. Među njima je bio i moj daleki rođak, koji je sudjelovao u hidroelektričnim projektima u zemlji. Njegovo sudjelovanje u izgradnji iračke infrastrukture spominjao sam više puta tijekom posjeta, a domaćini su mi uvijek uzvraćali šalicom čaja.

SVETA MJESTA NA RUBU PUSTINJE

Sajed Gasan Al-Šahristani svako se jutro budi uz svoju voljenu ženu i kreće prema centru Karbale na posao. Nekada disident, Al-Šahristani je napustio Irak tijekom nemira koji su uslijedili nakon poraza iračke vojske u Zaljevskom ratu. Vratio se u rodnu zemlju godinu dana nakon pada režima Sadama Huseina, ali ne želi govoriti o tadašnjim prilikama u zemlji. Danas je kustos Muzeja imama Huseina u Karbali, svetom mjestu za šijite, i glasan kritičar „razuzdano sti Zapada“.

Jason, kako su ga nazvali u Australiji, primio nas je u svojim skromnim prostorijama i koristio nas za vježbanje engleskog jezika. Upoznali smo ga (mojom) greškom. U svetištu gdje je pokopan treći šijitski imam Husein, nesvjesno sam izvukao vrećice s nikotinom i bio osuđen na krijumčarenje hašiša od sigurnosnog osoblja. Nakon dugog razgovora koji je omogućio Googleov prevoditelj, stražari su mi se ispričali i osigurali nam predstavnika za odnose s javnošću, koji nas je, koristeći taj prevoditelj, proveo kroz cijeli vjerski kompleks.

Predstavnik svetišta, elegantno odjeven sredovječni gospodin koji se nedavno oženio nizozemskom državljankom i sprema se za odlazak u Nizozemsku, više je puta naglasio koliko je sretan što kršćani posjećuju njihovo sveto mjesto i koliko imamo zajedničkog. I on je ponovio rečenicu koju sam čuo mnogo puta: „Irak je država koja ima bolju prošlost nego sadašnjost.“

U šijitskim tvrđavama poput Karbale, primijetio sam oštru neprijateljsku atmosferu prema sunitima, koji čine 31 posto stanovništva države. Mnogo puta mi je rečeno koliko su radikalna njihova inovjerna braća. „Iako je šijitsko-sunitski sukob trenutačno gotovo nebitan jer su šijiti politički i vojno jači, situacija će srednjoročno biti vrlo nestabilna, jer je sunitsko stanovništvo jednostavno previše marginalizirano i ►

▼ Pogled na razrušeni Mosul dvije godine nakon oslobađanja od Islamske države.



◀ stoga nezadovoljno. To znači da postoji potencijalna podrška obnovljenoj Islamskoj državi“, rekao je Primož Šterbenc s Primorskog sveučilišta.

Na kraju rata, šijitske milicije oslobodile su oko pet milijuna sunita iz logora, ali se sada ne mogu vratiti svojim domovima u razorenom Mosul ili tzv. sunit-skom trokutu (zapad i sjeverozapad države) jer taj dio zemlje uglavnom kontroliraju šijitske milicije, objasnio je Šterbenc. „Suniti su također izloženi pritiscima i zlostavljanju od šijitskih milicija i šijita. Zbog toga, situacija srednjoročno i dugoročno nije stabilna, već postoji veliki potencijal za revitalizaciju Islamske države ili neke druge sunit-ske ideološko-vojne radikal-nije grupe. Naravno, na situaciju će također utjecati odnos između Irana i Saudijske Arabije, koji se trenu-tačno približavaju.“

U Karbali se svake godine, prema islamskom kalendaru, okupe milijuni hodočasnika, na takozvani arbainski hadž, koji se smatra najvećim javnim okup-ljanjem na svijetu. Mnogi hodočasnici kreću pješke iz obližnjeg grada Nadžafa do Karbale.

Kratki posjet Karbali zasjenio je višednevni bora-vak u susjednom gradu Najafu, svetom gradu uz rub pustinje. Poput Karbale, i Najaf je siguran, čist i snažno utvrđen šijitski grad. Mnogo religioznije konzervativan od Bagdada, Najaf oduševljava prekrasnim džamijama sa sjajnim i blještavim unutrašnjostima te vlastitom birokratskom infrastrukturu koja se čini gotovo organiziranijom od drugih upravnih sustava u Iraku.

Najaf je dom svetištu prvog šijitskog imama Alija, gdje se navodno nalazi njegov grob. Cjelokupna



infrastruktura grada prilagođena je hodočascima i vjerskim posjetiteljima, a grad se može pohvaliti najvećim grobljem na svijetu, Vadi-us-Salaam, gdje je sahranjeno više od šest milijuna ljudi.

▲ Kavna Šabandar neslužbeno je jedna od najstarijih kavana u iračkom glavnom gradu.

RUŠEVINE KRALJEVSKOG BABILONA I SADAMA HUSEINA

Posjet Iraku ne bi bio potpun bez posjeta drevnom gradu Babilonu. Babilon je nekada bio jedan od najvažnijih gradova u antičkom svijetu. Od 18. do 6. stoljeća prije Krista bio je glavni grad Babilonije, drevnog mezopotamskog kraljevstva. Izgrađen uz obale rijeke Eufrat, svojevremeno je bio najveći grad na planetu.

Godine 1983., vlada Sadama Huseina pokrenula je projekt obnove drevnog grada. Na starom zidu izgradili su nove strukture i zid, što je izazvalo bijes UNESCO-a i mnogih znanstvenika diljem svijeta.



◀ Ulice Bagdada



▲ Vreva petkom u parku uz rijeku Tigris.



▲ Svetište trećega šijitskog imama Huseina u Karbali.



▲ Svetište imama Alija.

Husein je u novoizgrađene zidove čak dao uklesati svoje ime. Rekonstrukcija je završila potpuno novom palačom za diktatora, s ekskluzivnim pogledom na Babilon i rijeku Eufrat.

Hodanje među drevnim ruševinama visećih vrtova i ostacima Huseinove megalomanije izazvalo je u meni bizarni osjećaj. Ne samo što smo Ryan i ja bili jedini zapadni turisti u Babilonu – bili smo jedini turisti uopće. Posjet drevnom gradu podsjetio me da Irak posjetiteljima nudi povijesne znamenitosti na razini Italije, Egipta i Grčke, ali bez gužvi i nepodnošljive vreve.

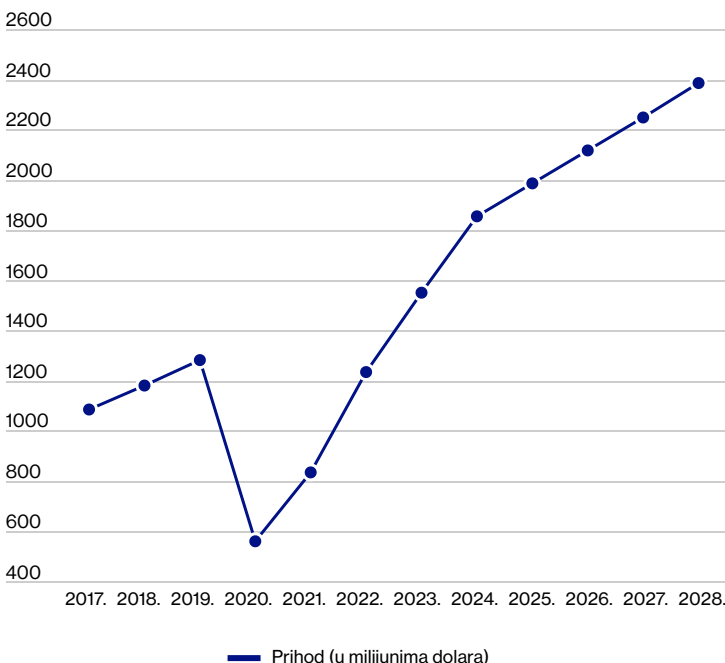
Pred Ištarinim vratima pozdravio me je mali vojnik koji je bio željan saznati odakle dolazim. „Jugoslavija“, rekao sam mu, na što sam dobio nekoliko minuta ismijavanja, „srpskohrvatskih“ psovki i brojnih pitanja o tome je li Babilon dobar. Spominjanje bivše države u Iraku izuzetno je pozitivno, a mnogi stariji Iračani mogli bi se nazvati jugonostalgičarima. Spominjanje Jugoslavije otvorilo mi je mnoga vrata koja bi inače ostala zatvorena.

REVITALIZACIJA TURIZMA

Irak se prije tri godine otvorio za zapadne turiste. Iračka vlada ukinula je 15. ožujka 2021. viznu obvezu za ulazak državljanina iz 37 zapadnih zemalja i omogućila im da na odobrenim kopnenim, morskim i zračnim graničnim prijelazima zatraže vizu po dolasku. Odluka je uslijedila nakon posjeta pape **Franje**, koji je tu zemlju odabrao za svoje prvo putovanje u ►

Turizam u Iraku postaje sve važniji

U Iraku se očekuje značajan rast prihoda od turizma



IZVOR: STATISTA

◀ inozemstvo nakon početka pandemije. Papin posjet ostao je u sjećanju kao pokušaj izgradnje mostova između različitih vjerskih zajednica u Iraku.

Turizam u zemlju donosi tek oko tri posto prihoda, izjavio je **Dean Mikkelsen**, savjetnik za rizike koji tvrtkama pomaže u poslovanju u Iraku, za novinarski portal *The National*. „Jedan od ciljeva pojednostavljenja vize je potaknuti pojedince da dođu u Irak i pomognu u gospodarskom rastu zemlje“, rekao je.

Unatoč sve većem broju stranih turista i naporima vlade da zemlji vrati ime i ugled, na području infrastrukture još uvijek treba mnogo učiniti prije nego što postane masovna turistička destinacija. Od liberalizacije viznog režima, Irak su posjetile mnoge zvijezde YouTubea, influenceri, vlogeri, umjetnici i medijski stručnjaci koji su u videopriložima i člancima hvalili zemlju. Među njima je i mladi američki *youtuber* **Doug Barnard**.

MOĆ DRUŠTVENIH MREŽA

Doug Barnard je svoje djetinjstvo proveo u američkoj saveznoj državi Connecticut, nedaleko od gradske vreve svjetske metropole New Yorka. Tijekom studentskih godina sudjelovao je u razmjeni u Europi, gdje se zaljubio u putovanja. Na svom prvom samostalnom putovanju u Rusiji, rodila se misao da mora pronaći način kako bi putovanja postala njegova karijera. „Rekao sam si da mi je svedjedno kako ću to postići“, rekao je za *Bloomberg Businessweek Adriju*.

Pretražujući ključnu riječ „Putovanje u Irak“ na YouTubeu, jedan od prvih pet rezultata bit će jedan od Barnardovih videozapisa. „Ideju za posjet Iraku predložio mi je prijatelj, također *youtuber*, koji me kao grom iz vedra neba nazvao i rekao: 'Hej, stari, hoćeš li za dva tjedna u Irak?' Tako je sve počelo“, rekao je Barnard, koji na YouTubeu ima 565 tisuća pretplatnika, a svoju popularnost pripisuje autentičnom stilu videozapisa. „U svojim videima pokušavam prikazati interakcije s običnim ljudima i mislim da ljudima takav pristup odgovara“, dodaje.

„Zaljubio sam se u Irak već pri prvom posjetu. Prije svega zbog ljudi koji su najljubazniji, najdarežljiviji i najgostoljubiviji ljudi koje možete zamisliti. Ljudi na Zapadu, posebno u SAD-u, o Iraku razmišljaju negativno i misle da nas domaćini mrze jer smo njihovu zemlju napali prije 20 godina. U stvarnosti je upravo suprotno.“

Barnard smatra da vođene ture poput njegove služe kao važan most koji može omogućiti dijalog i kulturnu razmjenu te vanjskom svijetu pružiti priliku da se upozna sa stvarnim stanjem u zemlji. „Mislim da je to postala moja motivacija i da polako mijenjam percepciju te pokazujem ljudima da se ne trebamo bojati mjesta poput Iraka. Zapravo, imamo puno toga



◀ Ruševine palače Sadama Huseina



◀ Babilonski viseći vrtovi



zajedničkog s Iračanima“, dodaje.

Ljudi sve više žele putovati u destinacije izvan utabanih staza. „YouTube i društvene mreže igraju važnu ulogu“, smatra Barnard, „jer možemo posjetiti YouTube i vidjeti ljude poput mene ili druge koji su snimili videozapise na tim udaljenim mjestima. Zbog toga su zainteresirani za takva mjesta o kojima možda prije deset ili 15 godina nisu ni razmišljali“.

Revolucija društvenih mreža demokratizira putovanja, uvjeren je Barnard. „Masovni mediji i kabelske vijesti gube svoj utjecaj na dominantnu priču. Sada imate društvene mreže i alternativne izvore vijesti te kreatora koji s ostatkom svijeta dijele ne samo različite priče već i različite perspektive i pozadine ljudi.“

„Irak za mene uopće nije razvijena turistička destinacija i mislim da je za mnoge ljude to pozitivan aspekt putovanja tamo. Mislim da je dio privlačnosti Iraka u tome što je tako sirov i autentičan. Domaćini su i dalje oduševljeni strancima, ne kolutaju očima pred turistima i ne iskorištavaju ih. Jezik može biti prepreka. Korištenje Googleova prevoditelja gotovo je neophodno, nema puno oznaka na engleskom jeziku i turističkih autobusa. Stvarno moraš sve sam obaviti“, zaključuje *youtuber*.

AERODROMSKE PRIPOVIJESTI

Pri povratku u Bagdad odlučili smo ne gubiti vrijeme i odjuriti na aerodrom. Do vrata za ukrcaj na let bilo je najmanje sedam sigurnosnih pregleda, a tijekom vožnje do terminala za odlaske čak smo morali promijeniti vozača.

Naći na stranca na aerodromu u Bagdadu neobično je i vrlo zanimljivo. Kroz aerodrom rijetko



FOTO: DOUG BARNARD

◀ *Youtuber Doug Barnard na arbainskom hadžu u Najafu.*

prošću robusni zapadnjaci s neurednom bradom i bermudama. Američki vojnici ne putuju samostalno kroz irački aerodrom. Najvjerojatnije pripadaju privatnoj sigurnosnoj službi. Čini se da većina stranaca ovdje radi u naftnoj industriji, sigurnosnim i diplomatskim pitanjima. Bagdaski aerodrom je sumnjivo i neobično mjesto – tako intenzivan da čak odbija i svijetle misionare koji su česti u udaljenim kutovima Afrike. A turisti? Možda jednog dana... **E**

U pisanju članka pomogao je Ryan Biller, nezavisni novinar iz Colorada u SAD-u. Preveo Daniel Pavlović.



◀ Bodljikava žica v Bagdadu

Bloomberg **Adria**



**BOSNA I
HERCEGOVINA**

ba.bloombergadria.com

HRVATSKA

hr.bloombergadria.com

**SJEVERNA
MAKEDONIJA**

mk.bloombergadria.com

SLOVENIJA

si.bloombergadria.com

SRBIJA

rs.bloombergadria.com

**BLOOMBERG
ADRIA TV**

Ilustracije: Vasya
Kolotusha

INSPIRACIJA

Svijetu luksuznih satova ne nedostaje vremena

Na nedavnom sajmu Watches & Wonders u Ženevi, Cartier, Patek Philippe, Rolex i deseci drugih vrhunskih brendova predstavili su svoje najnovije uspjehe. Predstavljamo trendove, nova izdanja i nikad viđene inženjerske podvige koje ne smijete propustiti.



Nomos Glashütte Tangente

Njemački brend Nomos Glashütte uzeo je svoj model Tangente i ponudio ga u 31 kombinaciji boja. S nazivima poput *super sardina*, *lemonbiscuit* i *pompadour*, satovi su veseli, kreativni i privlačni, a istovremeno potpuno jednostavni – u skladu s etosom dizajnerski usmjerenog i pristupačnog urara. Prodavat će se samo 175 primjeraka svake boje.

Cijena: 1925 eura



Van Cleef & Arpels Lady Arpels Brise d'Été

Pritisnite gumb i cvjetovi će se početi samostalno njihati kao na nježnom ljetnom povjetarcu. Leptiri od bijelog i žutog zlata okreću se oko brojčanika i svojim krilima pokazuju vrijeme kada konačno polete. S rijetkim tehnikama obrade materijala kao što su *val-lonné*, *champlevé* i zakrivljeni *plique-à-jour*, taj je sat prava majstorska radost.

Cijena: 164.690 eura



Chanel Boy-Friend Couture

Francuski brend uvijek iznova stvara iznimno hrabre i prekrasne modele, inspirirane omiljenim predmetima osnivačice **Coco Chanel**, uključujući lavove i broj pet. Jedan od njezinih najčešće korištenih motiva je uzorak lanca, ušiven u rubove sakoa. Na ovom kvarcnom satu u ograničenom izdanju, taj motiv oživljava zlatno pletivo na prstenu oko brojčanika.

Cijena: 9676 eura

HRABRI, LIJEPI I MALI



Jaeger-LeCoultre Duometre Heliotourbillon Perpetual

Većina *tourbillona*, mehanizama koji zaključavaju mehanizam, nemirnicu (sklop ili mehanizam koji se koristi u preciznoj mehanici, a sastoji se od spiralne opruge i zamašnjaka, op. ur) i spiralu kako gravitacija ne bi smanjila preciznost, djeluje na jednoj osi. Ovaj se sat vrti na trima osima, koje u kombinaciji s tehnologijom duometra tvrtke Jaeger-LeCoultre, koja koristi dva odvojena pogona za održavanje ravnomjerne snage, tvore izuzetno precizan sat.

Cijena: 407.560 eura



Chopard Imperiale

Ovaj urar poznat je po blistavom nakitu napravljenom za crvene tepihe. To je umijeće vidljivo na trodimenzionalnom brojčaniku ovog elegantnog sata od bijelog zlata, koji ima podlogu od tamnoplave cakline prekrivene mrežom arapskih ornamenata od bijele cakline. Izrezani cvjetovi od sedefa u ružičastoj boji ukrašeni su dijamantima i padparadscha safirima, a cijeli sat okružuju dijamanti na prstenu i ušicama.

Cijena na upit.



Grand Seiko Spring Drive Chronograph SBGC275

S optičkim višeslojnim premazom, brojčanik sata treba podsjećati na izlazak sunca iznad planine Hotaka, koja se nalazi blizu jedne od radionica Grand Seika u Japanu. Kad ga gledate odozgo, sat je tamnocrven, ali promjenom kuta, nijansa prelazi u vatreno narančastu. Kućište sata ukrašava 18-karatni zlatni grb.

Cijena: 12.469 eura



Bulgari Octo Finissimo Ultra

Bulgari gotovo svake godine postavlja rekord za najtanji mehanički sat. Ove godine je taj naslov vratio **Richardu Milleu** sa satom Octo Finissimo Ultra, debelim samo 1,7 milimetara. Iako izgleda izuzetno krhko – različiti mediji kažu da je tanak kao „nit špageta“ i „tako tanak da ne izgleda stvarno“, ovaj je sat izrađen od izuzetno jakog titana. Proizvest će se samo 20 primjeraka.

Cijena: 492.247 eura



Patek Philippe Retrograde Perpetual Calendar, rijetka ručna izrada

Ovaj složeni sat, inspiriran arhaičnim modelom džepnog sata, sada je izrađen od ružičastog zlata. Na prednjoj strani nalazi se vječni kalendar i elegantan retrogradni prikaz datuma, a najviše se ističu izvršni ručno gravirani listovi i spirale po cijelom kućištu. Ručno izrađena stražnja strana kućišta otvara se i pokazuje unutrašnjost mehanizma.

Cijena: 188.050 eura



Zenith Defy Revival A3648

Tvrta Zenith, koja uvijek pažljivo prati povijest, posegnula je u svoje arhive sve do 1969. kada je predstavila jedan od svojih prvih ronilačkih satova. Ova verzija ima veličinu kućišta od 37 milimetara prilagođenu trenutačnoj modi i jednosmjerni prsten koji se pomiče samo u smjeru suprotnom od kazaljke na satu. Također je vodootporan do 600 metara, baš kao i original. Svijetlonarančasta boja pratit će vas bez obzira na to jeste li u dubinama mora ili samo duboko u travi.

Cijena: 7165 eura

OTMJENI

Najzabavniji satovi 2024. godine dosad

Chris Rovzar – Bloomberg Businessweek

87



Cartier Animal Jewelry Watch

Cartier, koji je prvenstveno draguljarska kuća, samoproglašeni je urar oblika, što znači da je u prvom planu dizajn, a ne komplikacije ili tehnologija. Ovaj sat od žutog zlata izravno je povezan s filozofijom tvrtke, s oštrim, valovitim grebenima s točkastim, okrenutim dijamantima, špinelima i crnim lakom. Više od stoljeća njihove su satove inspirirale pantere, a ovaj se ugleda na zebre i krokodile.

Cijena: 65.602 eura



The De Bethune Kind of Grande Complication

Ovaj složeni sat od poliranog titana ima dva brojčanika. Prvi, izuzetno moderan brojčanik krase logotip brenda Star Trek na kojem su prikazani vrijeme, lunarni dan i *tourbillon*. Ako ga okrenete, na stražnjoj strani pronaći ćete puno klasičniji brojčanik koji prikazuje sve funkcije vječnog kalendara, uključujući mjesečeve faze. U godini će biti proizvedeno samo pet primjeraka.

Cijena: 418.736 eura



Bovet Réclat 28 Prowess 1

Sat s prikazom svjetskog vremena predstavljen u veljači rješava komplicirano pitanje ljetnog računanja vremena inovativnim sustavom valjaka koji se prilagođavaju sezonskim promjenama u svim vremenskim zonama. Također ima postavke za američko ljetno vrijeme, europsko zimsko vrijeme i druge. Sat s promjera 46,3 milimetra i debljine od 17,85 milimetara ima leteći *tourbillon*, vječni kalendar i 10-dnevnu rezervu snage.

Cijena: 728.906 eura

Vrijeme je za promjenu

Nekada je bilo nemoguće pronaći satove Greubel Forsey. No najstrože čuvana tajna u urarstvu više ne želi biti skrivena.

Andy Hoffman – Bloomberg Businessweek

Greubel Forsey želi svoje jedinstvene satove staviti na više zapešća. To nije najlakša stvar za švicarski brend koji je navikao proizvoditi manje od 110 satova godišnje. Njegova ogromna, izuzetna mehanička čuda opremljena su preciznom ručnom obradom i mogu koštati čak milijun švicarskih franaka (1.037.367 eura).

Međutim, ovaj proizvođač satova pokrenuo je kampanju masovne proizvodnje satova po pristupačnijim cijenama kako bi privukao kupce. Njegovi stari klijenti su predana skupina kolekcionara satova s izuzetno visokim neto bogatstvom, kojih jednostavno nije bilo dovoljno za održavanje bilo kakvog stvarnog rasta. Pokazalo se da proizvodnja većeg broja jeftinijih satova također možda nije održiva.

Greubel Forsey je tijekom prvog vala pandemije 2020., kada su prodaja i proizvodnja gotovo stali, uveo novu strategiju. Tada se tvrtki pridružio glavni izvršni direktor **Antonio Calce**. U to je vrijeme Greubel Forsey imao oko 95 zaposlenika ili gotovo jednog po satu, a prosječna cijena po jedinici bila je oko 500 tisuća franaka (518.683 eura). Richemont, švicarski luksuzni konglomerat koji posjeduje Cartier, Van Cleef & Arpels i Vacheron Constantin, još uvijek je imao 20 posto udjela u marki koju je kupio 2006. godine.

Ulaganje, koje je uslijedilo samo godinu dana nakon što su urari **Robert Greubel** i **Stephen Forsey** osnovali tvrtku, pokazalo je koliko je njihov projekt bio važan za industriju. Greubel, rođen u Francuskoj i veteran tvrtke IWC, radio je u proizvođaču mehanizama Renaud & Papi kada je upoznao Forseyja, engleskog urara koji se specijalizirao za restauraciju antiknih satova. Prije nego što su 2005. godine registrirali tvrtku, krenuli su samostalno i izrađivali komplikacijske mehanizme za druge, uključujući revolucionarni mehanizam *double tourbillon 30°*.

Sa svojim inovativnim komplikacijama (u urarstvu, izraz „komplikacija“ odnosi se na dodatne funkcije ili značajke mehaničkog sata koje nadilaze osnovno prikazivanje vremena (sati, minute, sekunde, *op. ur.*), debelim kućištima i trodimenzionalno izrezanim brojčanicima s nagnutim balansima, odmah su privukli pažnju poznavatelja satova. Posebnu su pozornost privukli sa sidrenim mehanizmom za *tourbillon*, žiroskopskim rotirajućim kuglama koje poboljšavaju točnost. Njihova su djela

osvojila prestižnu nagradu Aiguille d'or, glavnu nagradu na dodjeli Grand Prix d'Horlogerie de Genève – *Oscaru* u urarskoj industriji, i to ne jednom, već dvaput, 2010. i 2015. godine.

„Greubel Forsey je od samog početka odlučio postati poznat kao izrazito nišna i visokokvalitetna marka koja komunicira s vrlo dobro upućenim ljubiteljima urarstva“, kaže **Oliver Müller**, voditelj LuxeConsulta, koji pomaže Morgan Stanleyju objaviti godišnje financijsko izvješće o švicarskoj urarskoj industriji. „To je mjerilo za bilo koju marku satova na vrhu industrije.“

Budući da je bilo tako malo satova u optjecaju, marka je bila slabo poznata izvan čvrstih urarskih krugova ultrabogatih. **Robert Downey Jr.**, i sam poznavatelj satova, nosio je sat Greubel Forsey Double Tourbillon Technique 2019. godine dok je s kolegama iz filmskog hita *Osvetnici: Završnica* (engl. *Avengers: Endgame*) utisnuo svoje ruke u cement u Graumanovu kineskom kazalištu u Hollywoodu. (Čvrsti sat to je dobro podnio.) Ubrzo nakon toga, tvrtka je privukla **Antoniju Calcea**, društvenog Talijana rođenog u Švicarskoj, koji je bio dugogodišnji lider u industriji i radio u Piagetu, Paneraiju, Corumu i Girard-Perregauxu, tada u vlasništvu Keringa. Sa zadatkom nove poslovne strategije i organizacije, sjeo je s Greubelom i pregledao stanje.

„To je bio veliki izazov za sve nas“, kaže Calce iz sjedišta Greubel Forseyja u La Chaux-de-Fonds u Švicarskoj. Postojeća struktura tvrtke zbog svojih vrlo visokih cijena nije se prilagodila promjenama na tržištu. Samo je nekoliko ultrabogatih (vrijednih više od 100 milijuna dolara), a samo je dio njih pravi ljubitelj satova. Povećala se i konkurencija marki poput Audemars Piguet, MB & F-a i brzorastućeg Richard Millea, koji su proizvodili kreativne, vrsne i dobro izrađene satove po cijenama koje su još uvijek bile zapanjujuće visoke, ali u prosjeku niže od Greubel Forseyjevih.

Tvrtka je jednostavno morala prodati više satova kako bi preživjela, iako njezina tvornica i radnici nisu bili spremni za veće povećanje proizvodnje. „Cilj je bio korak po korak osigurati rast za budućnost“, kaže Calce, koji ima elegantnu, mišićavu građu. Calce je visok i preferira tamnoplava odijela u kombinaciji s otvorenim košuljama i dizajnerskim tenisicama.

Kako
izgraditi
kultnu marku
satova u pet
nevjerojatno
teških
koraka:



2004.

Dvojni tourbillon 30°

Za više od 400 tisuća dolara (372.210 eura), to je sat s kojim je sve počelo. Ima dva vidljiva *tourbillona*: jedan, nagnut za 30 stupnjeva, koji se vrti svakih 60 sekundi i leži unutar većeg kaveznog *tourbillona*, koji se vrti svake četiri minute. U tandemu održavaju stabilnost vremenskih funkcija pod bilo kojim kutom.

Jedan od prvih važnih poteza pod Calceovim vodstvom bio je otkup 20-postotnog udjela Richemonta, što je omogućilo Greubel Forseyju da se svrsta na sve veći popis pravih švicarskih neovisnih urara, koji su u posljednjih pet godina postali prepoznatljivi. Kolekcionari cijene takve marke jer se smatraju dostupnijima, strastvenijima i umjetnički orijentiranima u usporedbi s korporativnim igračima koji jure prodajne ciljeve.

Posao je objavljen 2022. za neotkriveni iznos. Calce, Forsey, koji je i dalje tehnički stručnjak u tvrtki, i Greubel sada su jedini dioničari, a Greubel je predsjednik i većinski vlasnik. „Greubel Forsey sada mora samostalno pribaviti financijska sredstva za financiranje svojih planova“, kaže Müller.

Calce je u razgovoru za *Bloomberg News* 2023. izjavio da bi proizvodnja s vremenom mogla doseći 500 satova godišnje, a prosječna prodajna cijena bi se prepолоvila kako bi se zahvatio širi tržišni segment. Atelje tvrtke, izgrađen na stoljetnoj farmi u mjestu La Chaux-de-Fonds, morao se proširiti. „U početku je to bio veliki izazov jer smo morali zaštititi svu nevjerovatnu kreativnost koju je marka stvorila“, kaže Calce. Međutim, „na toj razini cijena ne možeš osigurati budućnost marke. To je nemoguće“, dodaje.

Ostvaren je određeni napredak, no Calce sada priznaje da tvrtka neće dostići taj cilj. Zaposlio je još oko 50 radnika i prošle godine proizveo oko 225 satova, kaže. Cijene sada u prosjeku dosežu oko 290 tisuća franaka (više od 300 tisuća eura), a tvrtka nudi nekoliko satova s mnogo nosivijim promjerima od 41 milimetra i 39 milimetara. Ove godine planira čak i sat s promjerom manjim od 38 milimetara, što je ogroman pomak za marku koja je redovito proizvodila 45- i čak 47-milimetarske „zvijeri“. Dizajni su očito moderniji, eliminiraju brojeve s brojčanika i daju prednost ostrim mostovima. Marka je za svoj Balancier Convexe S2 prvi put koristila kućište od ugljičnih vlakana.



Downey je nosio Double Tourbillon Technique na događaju Osvetnici: Završnica 2019. godine.

Jedan od njegovih novijih satova, Balancier 3, izrađen od titana, košta relativno pristupačnih 160 tisuća franaka (165.979 eura) unatoč 30 sati ručnog poliranja potrebnih samo za jedan most. Calce je u intervjuu za *Bloomberg News* rekao da se nada kako će satovi s cijenama od 120 tisuća do 250 tisuća franaka s vremenom činiti više od polovice proizvodnje Greubel Forseyja.

No prvotna zamisao o povećanju proizvodnje na 500 satova godišnje bila je preambiciozna. Calce planiranu proizvodnju u 2024. smanjuje s 300 na oko 250. „Na toj razini kvalitete, koju uvijek potičemo, mislim da neće biti moguće doseći 500 komada godišnje“, kaže. „Moramo napraviti korak unazad.“ Proširenje ateljea također kasni.

Neeshu Hajra, direktor tvrtke i kolekcionar iz Austina, posjeduje tri Greubel Forsey sata i čeka još jedan. Kaže da će bilo kakvo povećanje proizvodnje kod te marke biti „neizmjereno malo“ u makropogledu te se osjeća nadahnuto kada nosi svoj Sport s dvostrukom vremenskom zonom ili Balancier u kućištu od ugljičnih vlakana. „To je vrlo precizno savršenstvo“, kaže o satovima.

Cilj je sada zadržati kvalitetu i smanjiti distribuciju na manje, ali bolje lokacije. Marka je nekoć bila dostupna kod 60 maloprodajnih trgovaca, kojima je dodijeljen možda jedan ili dva sata godišnje. Sada je kod samo 22 komada s planovima za smanjenje tog broja na 12, kaže Calce. Nedavno su otvoreni butici u New Yorku i Tokiju (Japan je najveće tržište marke). Sljedeći bi mogli biti u Singapuru, Dubaiju i Ciudad de México.

„Uvijek je teško repozicionirati luksuznu marku koja se spušta po cjenovnoj ljestvici“, kaže Müller. Za usporedbu, konkurentska marka Richard Mille prošle je godine prodala oko 5,6 tisuća satova po prosječnoj cijeni od 275 tisuća franaka (285.276 eura). „Ispravno su odlučili malo povećati količinu prelaskom na održivije cijene“, nastavlja. „Ali zrak tamo gore vrlo je rijedak.“



2008.

Četverostruki tourbillon

U urarskoj inovaciji taj sat ne koristi dva, već četiri *tourbillona*. Sferni diferencijal osigurava prosječnu brzinu kojom sat radi kako bi postigao neusporedivu preciznost. Također ima prozirne safirne mostove, tako da je rad svih četiriju vidljiv na brojčaniku sata.



2011.

Dvojna vremenska zona (GMT)

Većina satova s dvostrukom vremenskom zonom ima dodatnu kazaljku, ali je samo Greubel Forsey mogao izumiti takav sat s rotirajućim trodimenzionalnim globusom u kućištu, koji pruža božanski pogled na svaku vremensku zonu s prednje i bočne strane. Za dobru mjeru koristi i 24-sekundni *tourbillon*.



2016.

Dvostruka nemirница

Prvi primjerak, koji postoji i danas, ima dvije nemirnice koje se vrte naprijed-nazad različitim brzinama kako bi pokretale mehanizam. Ti vidljivi kotači osupnjujuće su simetrični na trodimenzionalnom brojčaniku, ukrašeni iznimno dorađenim komponentama.



2020.

Nemirnice

Ovaj 43-milimetarski ultravisok urarski primjerak izrađen je od titanija i označava početak prijelaza marke prema modernijem i suvremenijem dizajnu. Odlikuje se naglašenom kosom nemirnicom i dramatičnim mostom arhitektonskog izgleda, koji održava prijenos.

Zavodljiva ružičasta (i zelena)

Preugodna kombinacija boja pojavljuje se na satovima tijekom cijelog proljeća.

Kako god je zvali - *everose* zlato (Rolex), ružičasto zlato (Vacheron Constantin), kraljevsko zlato (Hublot), varijacije ružičastog zlata bile su posvuda na sajmu Watches & Wonders 2024 u Ženevi. Obrtnici Patek Philippea ručno su izrezbarili osjetljive uzorke iz metalne legure po cijeloj 177.900 eura vrijednoj uri s velikim komplikacijama, Baume & Mercier predstavio je 18-karatno ružičasto zlato na modelu Riviera, vrijednom 18,5 tisuća franaka (19.190 eura), a Parmigiani je vrijedan kronograf s bročanicom tamnosmeđe boje postavio na 135 tisuća franaka (140 tisuća eura).

„Zanimljivo je kako proizvođači u prvi plan stavljaju ružičasto zlato“, kaže **Eric Wind**, osnivač i vlasnik trgovačke tvrtke Wind Vintage u Palm Beachu na Floridi. „Jaeger-LeCoultre posljednje desetljeće izrađuje samo satove od ružičastog, a ne žutog zlata.“ Dok su Wind i drugi trgovci starinama primijetili veći porast

interesa za žutim zlatom na tržištu rabljenih proizvoda, urari očito razmišljaju ružičasto kada je riječ o njihovim novim modelima.

„Watches of Switzerland doživio je jače ponovno zanimanje za satove od žutog zlata na primarnom i sekundarnom tržištu“, kaže

David Hurley, zamjenik glavnog izvršnog direktora Watches of Switzerlanda.

„Ružičasto zlato čini oko 10 posto našeg poslovanja, ali s nekim nevjerojatnim izdanjima ove godine, predvođenim Patek Philippeom, već primjećujemo veliku potražnju kupaca za tim materijalom.“

Mnogi od tih novih modela od ružičastog zlata križaju se s drugim vrućim trendom posljednjih nekoliko godina - zelenim bročanicama. Čini se da je to ključna kombinacija boja za 2024. godinu. Evo nekoliko najsjajnijih primjera sparivanja, predstavljenih ove godine. - C.R.



Blancpain



Breitling

Blancpain Villeret Quantième Perpétuel Calendar

Vječni kalendar prati vrijeme, dan u tjednu i datum te također uzima u obzir prijestupne godine. Ovaj diskretni, klasičan dizajn s ozbiljnim mjeracem mjesečevih faza ostat će u modi desetljećima.

Cijena: 47.080 eura

Breitling Navitimer Automatic GMT 41

Švicarski proizvođač satova poznat je po svojim Navitimer satovima, stvorenima 1952. za pilote aviona s dijapozitivom za matematičke izračune. Praćenje datuma i dodatne vremenske zone čine ga iznimno svestranim satom, ali zbog 18-karatnog crvenog zlata od sata za pilote postaje primjerak za glamurozne događaje.

Cijena: 33.964 eura

Carl F. Bucherer Manero Tourbillon Double Peripheral

Svijetloružičasto zlato vam nije dovoljno upadljivo? Ovaj sat švicarske marke u ograničenoj seriji (bit će proizvedeno samo 18 primjeraka) ima komplikaciju *tourbillona* na bročanicu, koja je laserski gravirana. Četrdeset cavorita obrubljuje lunetu i dopunjuje blistavi učinak.

Cijena: 141.440 eura



Rolex

Rolex Sky-Dweller

Patentirani godišnji kalendarski prsten Saros na Rolex Sky-Dweller satovima automatski se prilagođava za mjesece koji imaju 30 ili 31 dan, zahtijevajući samo jedno godišnje prilagođavanje u veljači. Rolex ove godine s jubilarnom narukvicom prvi put nudi verziju od ružičastog zlata s plavozelenim bročanicom, za kojom žude kolekcionari.

Cijena: 48.300 eura



Carl F. Bucherer



Vacheron Constantin

Vacheron Constantin Overseas Dual Time

Vacheron Constantin, jedan od najpopularnijih proizvođača satova ovog mjeseca, svojoj je vrlo traženoj liniji Overseas dodao zelene bročanike. Taj 41-milimetarski sat s dvostrukim vremenom pratit će vrijeme na drugoj lokaciji i voodootporan je do 150 metara.

Cijena po dogovoru.



Audemars Piguet

Kronograf Audemars Piguet Code 11.59

Iako među kolekcionarima nije toliko cijenjena kao linija Royal Oak, linija Code 11.59 prioritet je za tvrtku Audemars Piguet - mnogi eksperimenti marke pohranjeni su u okruglim kućištima. Ove godine Audemars Piguet predstavio je sedam modela 11.59 u ružičastom zlatu, uključujući ovaj 41-milimetarski kronograf s automatskim navijanjem.

Cijena: 46.250 eura

Bloomberg Adria

OSIGURAJTE SI

**EKSKLUZIVNI
PRISTUP**

PREMIUM SADRŽAJU I DOGAĐAJIMA

PRETPLATITE SE

ISKORISTITE
PROMO
PONUDU OD
29,90 €
ZA 3 MJESECA

Premotajmo naprijed

Prodaja kasete u porastu je zbog neočekivanog uzroka: mladih.

Matthew Kronsberg – *Bloomberg Businessweek*

Kad se prije 16 godina u Austinu otvorila trgovina pločama Breakaway Records, preporod ploča jedva da je i bio započeo. U to vrijeme, kako bi napunili police, morali su pronaći i otkupiti stare kolekcije ploča, kaže vlasnik **Joshua LaRue**. Novi albumi na vinilima ubrzo su postali važan dio posla.

Nedugo zatim ljubitelji analognog zvuka počeli su tražiti još jedan stari format: kasete. Iako preporod kasete nije potpuno iznenadio LaRuea, iznenadila ga je demografija potrošača. „Kasete kupuje i poneka starija osoba, no većina kupaca mladi su ljudi“, navodi. Za generaciju Z dijelom je riječ o posrednoj nostalgiji. Također, zbog nižih troškova reprodukcije i dojma „uradi sam“, umjetnici u usponu prihvatili su taj format za manju nakladu.

Kasete su i dalje važan format i za poznatije izvođače. U prvom tjednu prodaje album **Taylor Swift** *The Tortured Poets Department* prodao se u 1,64 milijuna fizičkih primjeraka, odnosno, kako navodi *Billboard*, 759.500 CD-ova, 859.000 ploča i oko 21.500 kasete.

Bez obzira na skroman udio, fizički primjerci i dalje sudjeluju u krojenju glazbenih ljestvica. Tijekom konferencije u Ujedinjenom Kraljevstvu **Dave Rowntree**, bubnjar sastava Blur, rekao je da je album sastava iz 2023. *The Ballad of Darren* u prvom tjednu prodan u 3.000 primjeraka na kasetama, u usporedbi s „desecima milijuna slušanja samo na Spotifyu - no prodaja kasete imala je veći utjecaj na mjesto na ljestvici.“

Postoji još jedan važniji razlog zašto izvođači poput **Billie Eilish** i **Kendricka Lamara** još uvijek objavljuju glazbu na kasetama, a to je zadovoljavanje nezasitnih želja superobožavatelja. Kad je **Dua Lipa** objavila animirane GIF-ove sebe kako veselo drži kasetno izdanje svojeg albuma *Radical Optimism*, ciljala je na svoje najvatrenije obožavatelje koji su spremni potrošiti više od prosječnog slušatelja kako bi posjedovali i fizička izdanja albuma.

Niži troškovi proizvodnje formata također ne štete, a te se uštede odražavaju na maloprodajne cijene. Nova izdanja na vinilu često koštaju čak 35 dolara (32,27 eura), dok kasete pruža slično analognu iskustvo za samo deset dolara (9,22 eura). Možda kasete nije toliko vjerna izvorniku, ali je zabavnija i prijenosnija.

„To je stvarno dobra cijena za mlade koji želi skupljati predmete kako bi podržali svoje omiljene izvođače, ali ne žele kupiti ploču od 30 ili 40 dolara“, rekla je **Shelly Worcel**, direktorica strategije fizičkog računa za Secretly Distribution. „Jedna od



naših prošlogodišnjih najprodavanijih izvođačica bila je **Phoebe Bridgers** jer obično ima mladu publiku.“

Trend kasete započeo je sa serijama i filmovima, uključujući *Stranger Things* i *Čuvare Galaksije* (engl. *Guardians of the Galaxy*), u kojemu se pojavljuje Sony TPS-L2 Walkman glavnog lika Petera Quilla. Tijekom pandemije to je išlo na ruku prodaji kad je rastuća potražnja za vinilom, uz zastoje u opskrbnom lancu u tvornicama za prešanje, natjerala umjetnike i obožavatelje da se okrenu kasetama kako bi nadoknadili razliku, navodi **Andy Osborn**, umjetnik i voditelj operacija za glazbenu platformu Bandcamp.

Prošle je godine Luminate Data zabilježio prodaju kasete u 436.400 komada, otprilike isto kao i 2022. godine. To još nije ni blizu rezultata iz 1988., kad je u SAD-u prodano 450 milijuna komada, no ipak predstavlja rast u usporedbi s 81.000 komada prodanih 2015. godine. Rast je dovoljan da privuče poduzetnike.

Bivši marketinški copywriter **Romain Boudruche** pročitao je



članak o porastu potražnje za starinskim walkmanima koji je pokrenuo uspjeh filma *Čuvari galaksije* (engl. *Guardians of the Galaxy*) i shvatio da na tržištu ima mjesta za zgodan i moderniziran prijenosni kasetofon. Nakon uspješne kampanje na Kickstarteru 2020., on i partner **Matthieu Mazières** krajem 2022. počeli su prodavati prijenosne kasetofone pod nazivom We Are Rewind. Kineska tvrtka za proizvodnju audioproizvoda Guangzhou FiiO Electronics Technology u ožujku je ušla na tržište „retro proizvoda“ s uređajem CP13.

Unosnost se promijenila, ali idiosinkratična kvaliteta zvuka nije, a upravo su zbog toga kasete toliko privlačne. **Rod Thomas**, koji je nastupao kao predgrupa za **Cher** i **Eltona Johna** pod imenom **Bright Light Bright Light**, izdaje svoj najnoviji album na kasetama, baš kao što je činio sa svim svojim prethodnim izdanjima. Čak i više od samog fizičkog formata sviđa mu se kvaliteta zvuka vrpce, za koju kaže da je „kao da žmirite. Tek je jedan korak od vaših ušiju. Riječ je o zbilja toplom zvuku.“

Čak i audiofilji poput LaRuea prihvaćaju šištanje i zujanje trake. Suvlasnik je bara za slušanje hi-fi glazbe Equipment Room koji se nalazi u Hotelu Magdalena u Austinu. Ozvučenje uključuje starinske gramofone s izravnim pogonom Technicsa, zvučnike Klipsch, popularna pojačala McIntosh i kasetofon Nakamichi iz 1975. godine.

„Na početku ili na kraju večeri pustimo kasetu sastava Blood, Sweat & Tears ili Tower of Power. Zabavno je“, kaže LaRue. Kasetofon se također upotrebljava za snimanje setova kao suvenira za DJ-eve koji ondje sviraju.

Neočekivano, najprodavaniji proizvod u baru Breakawayu prazne su kasete. „Svatko može načiniti popis pjesama na Spotifyu“, kaže LaRue. „Koncept stvaranja izbora glazbe nije novina, no držim da se ljudima sviđa zamisao da to čine u fizičkom formatu. Mladi ljudi kupuju prazne kasete i izrađuju *mixtapeove*, baš kao što sam i ja činio s 20 godina.“

Priča o vrpce

Sony je prodao više od 200 milijuna kasetofona Walkman između predstavljanja uređaja 1979. i obustave proizvodnje u SAD-u 2010. godine. Pojavile su se malobrojne robne marke s namjerom da zauzmu njihovo mjesto. Ovo su tri favorita:

WE ARE REWIND

Poput prve generacije Walkmana kasetofon tvrtke We Are Rewind pravokutnog je oblika i nešto manji od knjige mekog uveza. Za razliku od walkmana sadržava punjivu bateriju i Bluetooth 5.1 za bežično slušanje. Tu su i izlazni priključak za žičane slušalice (prodaju se zasebno) i ulazni priključak za snimanje *mixtapea*. Kasetofon s aluminijskim kućištem dolazi u narančastoj, plavoj, sivoj i, odnedavno, crno-žutoj boji. Svi uređaji dolaze u šaljivom pakiranju s malom olovkom za namotavanje vrpce. *Od 159 dolara (146,53 eura)*

CP13

CP13 proizvođača FiiO jednakog je pravokutnog dizajna kao i prijenosni kasetofon We Are Rewinda, no nema funkcije snimanja ni Bluetootha. Dostupan u crvenoj, bijeloj ili plavoj boji i ima nešto snažniji zvuk i bateriju koja traje 13 sati. Uz manje od 12,7 centimetara duljine malo je prenosiviji od We Are Rewindova kasetofona, koji je gotovo 2,5 centimetra dulji. *100 dolara (92,18 eura)*

CP-81

Uređaj CP-81 tvrtke Retrospekt jednakih je dimenzija kao i CP13, no prozirno plastično kućište smanjuje mu masu: s dvije baterije AA teži tek 218 grama, dok FiiO teži 311, a We Are Rewind 397 grama. Kao i potonji, CP-81 ima mogućnost snimanja. Također dolazi s narančastim žičnim slušalicama Koss. *99 dolara (91,25 eura)* **B**

Albumi sa sličicama, strast veća od igre na travnjaku

Kako se bliži Europsko nogometno prvenstvo, uzbuđenje među ljubiteljima ovog sporta raste, no ne privlači ih samo igra na terenu. Skupljanje sličica postaje jednako važan dio iskustva u cijeloj Adria regiji.

Nejra Džaferagić – Bloomberg Adria

Album sličica nije samo suvenir – to je putovanje kroz nogometnu povijest. Svaka stranica albuma priča priču o nacionalnim reprezentacijama, zvijezdama, gradovima domaćinima i legendarnim stadionima.

„Koliko se sjećam, otac mi je kupio prvi album ovog nogometnog tipa, Paninijevu Argentinu 1978. godine. Tada je to bilo licencno izdanje Dečjih novina iz Gornjeg Milanovca, ugledne domaće izdavačke kuće. To bi značilo da sam u ovome 45 godina“, prisjeća se svojih početaka i prvog susreta s sličicama **Boris Čerkuć**, kolekcionar s dugogodišnjim novinarskim iskustvom.

Kako je imao samo tri godine, Boris smatra da je njegov otac prvi album kupio više sebi nego njemu. Album je u potpunosti shvatio tek sljedećih godina, dok se nepopunjen motao po kući, povremeno mu koristeći kao prozor u svijet, ne samo nogometni već i zemalja i priča koje su mu u tom trenutku bile nedokučive.

Kako sam kaže, upravo je to bila važnost albuma u to vrijeme, kada nije bilo interneta i mnoga toga je bilo nedostupno.

„Albumi sa sličicama bili su i izvor informacija te su budili strast za skupljanjem i posjedovanjem, pa im je oprošteno da su mamipare, kako su ih nazvali



stariji i, valjda, mudriji. A njima u inat, nastavilo se skupljati sve do dana današnjeg, kada već pomalo kucam na vrata granice starosti i, valjda, mudrosti“, priča Boris.

U doba bivše Jugoslavije bili su popularni albumi sa sličicama tadašnje savezne nogometne lige, no europska i svjetska prvenstva svakako su bila najvažnija.

Posebno važan album bio je za Italiju 1990. godine, koji je mnogim generacijama bio ulazak u svijet kolekcionarstva, ljubav koja traje i danas. Njegov značaj proizašao je iz atmosfere koja je vladala uoči tog prvenstva, ali i ambicije reprezentacije koju je s klupe predvodio legendarni **Ivica Osim**, dok je na terenu briljirao današnji srbijanski izbornik **Dragan Stojković Piksi**.

Sličice nisu samo naš fenomen, već globalni. U Sjedinjenim Američkim Državama bejzbolske su posebno kultne, a njihove vrijednosti mogu doseći nebo.

Iako albumi više nisu ultimativni i relevantni izvor informacija, oni su neizostavan dio folkloru koji neizostavno prati velike nogometne događaje.

Skupljanje albuma može se smatrati ekonomski neisplativim za pojedinca. No, kako ističe Boris, strast i ponovno proživljavanje uzbuđenja

▲ „Albumi sa sličicama bili su i izvor informacija te su budili strast za skupljanjem i posjedovanjem, pa im je oprošteno da su mamipare, kako su ih nazvali stariji i, valjda, mudriji“. Boris Čerkuć

iščekivanja Europskog ili Svjetskog prvenstva, otvaranje paketa s nadom da ćete među stotinama mogućih pronaći svog omiljenog igrača, ne može se mjeriti novcem.

EKONOMIJA I ALBUMI

Od davnih dana albuma Paninija objavljenog prije Svjetskog prvenstva 1970. do novog partnerstva s kompanijom Topps, skupljanje sličica postalo je neodvojivo od nogometnih prvenstava, ne samo kao tradicija već i kao važan ekonomski čimbenik. Albumi sa sličicama postali su arhiv nogometne povijesti, dokumentirajući najveće igrače, najzbuđljivije trenutke i najvažnije turnire.

No, albumi nisu samo nostalgija i strast za igrom. Oni također imaju značajan utjecaj na gospodarstvo.

Prvo, tu je sama industrija proizvodnje albuma i sličica koja se mjeri u milijunima eura.

Nadalje, cijene sličica mogu varirati od nekoliko centi do rijetkih primjeraka vrijednih stotine ili čak tisuće eura. To ovisi o nizu čimbenika, uključujući popularnost igrača, rijetkost sličica i njihovo stanje. Na primjer, sličica nekog legendarnog igrača poput **Lionela Messija** ili **Cristiana Ronalda** može imati znatno veću vrijednost od one manje poznatog igrača iz manje popularne reprezentacije.

Ali ono što skupljanje sličica čini tako posebnim nije samo njihova financijska vrijednost već i društvena dimenzija koju donose. Skupljanje sličica okuplja ljude svih dobi i društvenih krugova. Od mališana koji se natječu tko će skupiti što više sličica na igralištu do odraslih koji se sastaju kako bi razmijenili sličice koje im nedostaju. Nije neuobičajeno vidjeti i organizirane događaje poput burzi sličica.

Zajednica kolekcionara sličica u Bosni i Hercegovini oživljava uoči velikih prvenstava. Iako postoje brojna godišnja izdanja, albumi za Svjetsko ili Europsko prvenstvo okupljaju najviše entuzijasta zahvaljujući dugoj i jakoj tradiciji. Raznolikost ljudi koji dijele ovu strast često je iznenađujuća jer skupljači su svih generacija i različitih financijskih mogućnosti.

Tako je u Sarajevu najčešće mjesto okupljanja i razmjene nekadašnji BBI - a, današnja Aria. No, osim fizičkih susreta, značajnu ulogu igraju društvene mreže, osobito u tu svrhu osnovane grupe na Meti, gdje se entuzijasti mogu povezivati i razmjenjivati sličice.

OČITE GENERACIJSKE RAZLIKE U PRISTUPU

„Mi, koji smo nekada bili mladi, sada možemo kupiti puno više sličica nego prije, jer sada ne moramo nikoga tražiti da nam kupi paketić na kiosku. Imamo svoj novac i nije rijetkost kupiti cijelu

tu kutiju s 50 paketića i 300 sličica. Ali na kraju, da bismo skupili svih 700 i više sličica, svi moramo razmjenjivati. Inače, trošak kupnje cijelog albuma zna premašiti 500 maraka (više od 250 eura)“, objašnjava Boris.

Dodaje kako je to mladima teže, upravo zbog financijskih mogućnosti, ali da ipak imaju veću mogućnost razmjene unutar generacije. Međutim, generacijski jaz ne sprečava starije *online* aktivne kolekcionare da pronađu nove načine za dijeljenje sličica.

„Moram reći da se ja i danas pomalo vadim na svog sinčića, kao što je i moj otac na mene daleke 1978. godine. Kupujem mu sličice, bar tako kažem prodavačima na kiosku, kao da se imam kome pravdati. Ili kažem da skupljamo zajedno, ali čini mi se da ja u tome ipak malo više uživam nego moj sin“, priznaje Boris nastavljajući tradiciju dugu desetljećima.

I **Miloš Šaranović**, sportski novinar i glavni urednik sporta B92, ističe da sličice ostaju neraskidiva veza s djetinjstvom, ključno mjesto gdje se u vrijeme vraća bez većih problema. Čak i dok je odrastao, vrijeme je posvećivao skupljanju sličica, tražeći na specijaliziranim web stranicama ili prateći trendove i važne teme.

„Što se tiče ovih najvećih natjecanja, europskih i svjetskih prvenstava, tu je najveći broj kolekcionara i jednostavno je to trenutak kada se cijeli svijet bavi sličicama i one postaju tema i u onim kućama gdje se inače ništa ne skuplja. Naravno da je tako je i kod nas, za nijansu je veća euforija i više se o tome priča i više se vidi da je to taj trenutak kada Srbija igra na nekom važnom i velikom natjecanju“, kaže Šarović.

Ipak, kako kaže, cijene su postale užasno visoke, što je promjena u odnosu na prošlost kada je novac za sladoled i vrećice s sličicama bio pristupačniji. To može otežati roditeljima da omoguće djeci da sudjeluju u sakupljanju, iako smatra da je to vrijedno iskustvo za učenje, ne samo o nogometu nego i o drugim životnim lekcijama.

Šaranović je sretan što *hype* oko sličica i dalje postoji, nadajući se da će one nastaviti živjeti čak i ako on i njegova generacija prerastu tu fazu. Za njega, godine ne čine razliku između ozbiljnih i neozbiljnih kolekcionara i odbija prihvatiti ulogu „čovjeka u ozbiljnim godinama“ kada su sličice u pitanju. **B**

Tekst je nastao u suradnji s Jelenom Stjepanović - Bloomberg Adria. Prevela Edita Vlahović Žuvela - Bloomberg Adria.

▼ Miloš Šaranović, sportski novinar i glavni urednik sporta B92



Najbolje knjige o poslovanju zapravo ne govore o poslovanju

Biografije glazbenika i sportaša daleko su zanimljivije, a nude lekcije koje možete primijeniti na radnome mjestu.

Tyler Cowen – *Bloomberg Opinion*

Ovo sam si pitanje jednom postavio dok sam razgledavao knjige u neakvoj skromnijoj knjižari, što mi je inače omiljeni hobi: da moram pročitati sve knjige unutar nekog žanra koje se nalaze u knjižari, u kojima bih najviše, a u kojima najmanje uživao?

Bilo mi je lakše odgovoriti na drugo pitanje: nisam ljubitelj knjiga za samopomoć ni knjiga o poslovanju i upravljanju, a ta dva žanra ionako dijele puno i previše karakteristika. Jamačno, u tim knjigama možete pronaći i poneki koristan savjet. No uglavnom su to klišeizirana uvjerenja bez dovoljnog konteksta. Predviđam da je samo pitanje vremena kad će najpopularniji autor tih žanrova postati ChatGPT.

Stoga imam skroman prijedlog za sve one koji su zainteresirani za knjige o poslovanju: čitajte knjige o određenim poduzećima ili industrijama o kojima već puno toga znate. Tako ćete imati dovoljno znanja o kontekstu kako bi vam knjiga bila od nekog značaja. Naravno, mnogi ljudi ne rade u kompanijama i industrijama koje su dovoljno velike ili slavne da bi se o njima pisale knjige, no i za to imam prijedlog: najviše ćete o upravljanju naučiti čitajući knjige o sportskim ekipama i glazbenim sastavima.

Većina ljudi ima omiljenog glazbenika, sportaša ili momčad. Često godinama prate rad tih osoba i institucija. To im pruža dovoljno konteksta kako bi mogli razumjeti priče o upravljanju – kako su momčadi sastavljene, kako su ljudi izrasli u vođe, nosili se s preprekama i podbacajima i tako dalje. Sve su to teme povezane s poslovanjem.

Puno sam naučio o upravljanju i dinamici grupa čitajući knjige o Beatlesima, a posebice one koje govore o nastanku sastava, njegovu raspadu ili pak o obje te teme. Možete uočiti važnost dobrog menadžera (do smrti je to bio **Brian Epstein**), pritisak konkurencije, odnosno drugih glazbenika i sukoba unutar sastava, kao što je bio Paulov uspon iznad Johna zbog Paulovih nadmoćnih radnih navika. S obzirom na to da znam puno o pozadini, te mi priče imaju smisla i mogu iz njih izvući opća načela koja mogu primijeniti na druga poslovanja ili male grupe ljudi – primjerice, važnost početnog razvijanja novih projekata, u čemu je Paul bio sjajan.

Poanta ovoga što pišem nije kako biste trebali čitati o Beatlesima. Trebate pronaći što je vama ono što su Beatlesi meni. Puno sam



▲ Alex Ferguson

toga naučio čitajući o povijesti sastava Byrds, koji su polučili manji uspjeh od Beatlesa, kao i britanskog punk sastava XTC koji nikada nije puno zaradio od svoje glazbe. Vrijedi proučiti i one koji nisu uspjeli ili su uspjeli u manjoj mjeri, no tradicionalne knjige o poslovanju uglavnom su previše usredotočene na zlikovce i skandale umjesto da pokušaju razumjeti čitavu priču.

Jedna od meni omiljenih „knjiga o poslovanju“ briljantna je autobiografija **Alexa Fergusona**, poznatog trenera Manchester Uniteda. Napisao ju je bivši novinar **Michael Moritz** koji se sada bavi rizičnim kapitalom. Jedna je to od najboljih knjiga koje sam pročitao na temu razumijevanja i potrage za talentom.

Kako bih razumio koncept odanosti momčadi i kako se ona gradi, također sam se oslonio na memoare „Instant Replay“ autora **Jerryja Kramera**, bivšeg igrača Green Bay Packersa. Naravno, momčadi poput Manchester Uniteda i Packersa su poslovni subjekti. Knjiga „The Jordan Rules“ autora **Sama Smitha** postavlja pitanje može li karizmatični vođa, u ovom slučaju **Michael Jordan**, previše iskušavati granice drugih radnika. Veselim se dobrim, detaljnim biografijama **Magnusa Carlse** i **Stepha Curryja**, dvojice sportaša koji postižu impresivne rezultate, a obojica su opsjednuta stalnim unapređivanjem sebe samih.

Mnoge knjige o glazbi i sportu nisu samo napisane za opsjednute obožavatelje već su ih i pisali opsjednuti obožavatelji. S druge strane, autori su često pisali tradicionalne knjige o poslovanju kako bi se domogli konzultantskog posla ili kako bi držali govore na seminarima. Cilj im je ne uvrijediti nikoga i iznijeti nekakav „zajednički nazivnik“ umjesto da se kaže bilo što istinski originalno, a što bi moglo biti teško objasniti. Krajnji je rezultat odjel u knjižari s knjigama koje zatupljuju um.

A u kojem bih odjelu knjižare najviše uživao čitajući knjige? Pretpostavljam da bih se trebao založiti za svoju profesiju, ali knjige o ekonomiji previše se ponavljaju (koliko kritika „neoliberalizma“ čovjek mora pročitati?) i imaju previše predviđanja katastrofa (koje se prodaju bolje od optimizma). No radije bih odabrao knjigu s odjela povijesti i biografija. Te knjige obično obiluju kontekstom i detaljima, a variraju i raspoloženja kojima odišu.

Knjige o poslovanju možete pronaći gotovo na svakom odjelu u knjižari – ako znate gdje tražiti. Važno je samo znati da najbolje knjige o poslovanju uglavnom nisu napisane zbog poslovanja samog po sebi. **B**

Bloomberg Adria LIVE EVENTS

Pratite nas i pridružite nam se:

www.bloombergadria.com/events



Bloomberg Adria

Probudite
se uz dobre
poslovne
vijesti s
nama

