

Godina XLV
Broj 1795 Petak 12. svibnja 2006.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica



Podravkina Prodaja i Marketing dogovorili ambiciozne planove za iduću poslovnu godinu
2. str.



Rukometašice Podravke Vegete osvojile 13. naslov prvakinja Hrvatske
7. str.

U Zagrebu održana konferencija povodom izdanja kunskih obveznica Podravke d.d.

Još jedan značajan iskorak Podravke na hrvatskom tržištu kapitala

Piše: **Alen Kišić**
Snimio: **Nikola Wolf**

U nazočnosti predsjednika Podravkine Uprave Darka Marinca, člana Uprave Zdravka Šestaka i Dragana Habdije, te glavnog direktora za financije Larsa Jacobssona u Zagrebu je proteklog petka održana konferencija na kojoj je investicijskoj i financijskoj javnosti prezentirano novo izdanje kunskih obveznica Podravke d.d..

Naime, Podravka je 5. svibnja u 13,00 sati otvorila knjigu upisa izdanja petogodišnjih kunskih obveznica u iznosu od 375 milijuna kuna. Kako je istaknuto, Podravka je prva tvrtka izvan bankovnog segmenta koja je pristupila izdanju kunskih obveznica, potaknuta povoljnim uvjetima financiranja u kunama, na hrvatskom tržištu kapitala. To je, između ostalog, omogućeno i izdanjem kunskih obveznica Republike Hrvatske krajem 2005. i početkom 2006. Kao i kod inauguriranja izdanja obveznica Podravke, u veljači 2004. (27 milijuna eura, dospjeća 2007.), Podravka je ovim izdanjem još jednom učinila značajan iskorak u doprinosu razvoja hr-

vatskog tržišta kapitala u korporativnom segmentu.

Usporedno s izdanjem novih obveznica, Podravka je investitorima ponudila otkup postojećih eurodenominiranih obveznica, odnosno njihovu zamjenu za nove obveznice, po cijeni od 100,90 posto od nominalne. Očekuje se znatan odaziv investitora i zamjena gotovo cjelokupnog postojećeg izdanja obveznica novim obveznicama. Preostala sredstva generirana izdanjem novih obveznica, nakon otkupa/zamjene postojećih obveznica, Podravka će iskoristiti za financiranje svojih kratkoročnih obveza. Ovom će transakcijom Podravka produžiti ročnost svojih obveza, te uskladiti valutnu strukturu svojih obveza sa strukturom prihoda i aktivnim se upravljanjem zaštititi od valutnog rizika u ovom dijelu poslovanja.

Agenti i pokrovitelji izdanja i agenti uvrštenja obveznica na burzu su Privredna banka Zagreb d.d., Raiffeisenbank Austria d.d. i Zagrebačka banka d.d., koje ujedno i asistiraju Podravki u otkupu odnosno zamjeni postojećih obveznica. Gosti konferencije bili su i predstavnici tih vodećih hrvatskih banaka: Milivoj Goldstein, član Uprave Zagrebačke banke, Zoran Koščak, član



Uprava Podravke s gostima iz triju vodećih hrvatskih banaka



Prezentacija Podravkinih kunskih obveznica izazvala je veliku pozornost financijske javnosti

Uprave RBA, te Hrvoje Bujanović, izvršni direktor PBZ-a.

Milivoj Goldstein i Hrvoje Bujanović naglasili su kako nakon izuzetno uspješnog nastupa na tržištu novca putem komercijalnih zapisa i inauguriranja izdanja obveznica Podravka i ovim novim izdanjem obveznica još jednom potvrđuje status etablirane hrvatske kompanije koja u svojem financiranju i aktivnom upravljanju dugom u potpunosti koristi sve mogućnosti hrvatskog tržišta kapitala.

Podravka ima optimalnu strukturu duga

Brojnim predstavnicima financijske javnosti održana je prezentacija izdanja korporativnih obveznica koju su u dva dijela održali Podravkin direktor Riznice Josip Pavlović i Zoran Koščak iz Raiffeisen banke. U prvom je dijelu prezentacije koji se odnosio na poslo-

vanje Podravke Josip Pavlović istaknuo kako Podravka ima optimalnu strukturu zaduženosti što je omogućilo ovakvo izdanje obveznica i njene povoljne uvjete. Osim toga, zaduženost je u 2005. godini pala za 12,9 % u odnosu na 2004. godinu, ili čak 27 % kad se usporedi zaduženost 2005. u odnosu na 2003. godinu.

U drugom dijelu prezentacije o uvjetima izdanja član Uprave RBA Zoran Koščak je naglasio: - Datum izdanja novih obveznica je 17. svibnja 2006., a knjiga upisa bit će otvorena do 12. svibnja 2006. u 13 sati. Obveznice će biti pohranjene u depozitoriju Središnje depozitarne agencije, te će biti uvrštene u Službeno tržište Zagrebačke burze 19. svibnja 2006., kada će započeti i trgovanje obveznicama na sekundarnom tržištu. Vjerujem da će ova obveznica izazvati veliku pozornost na hrvatskom tržištu kapitala.

U Vodicama je prošlog tjedna održana marketinška radionica za Prodaju Hrvatska i Sektor Marketing

Zajednički cilj: rast prodaje naših proizvoda ove i iduće godine

Piše i snimio: **Boris Fabijanec**

U hotelu Olympia u Vodicama održana je 4. i 5. svibnja marketinška radionica Prodaje Hrvatska i Sektora Marketing Podravke na kojoj su analizirani ovogodišnji rezultati prodaje i plan te razrada marketinških aktivnosti za sve kategorije proizvoda u razdoblju od rujna do prosinca ove godine i za 2007. godinu na tržištu Hrvatske. Uz marketing menadžere i njihove suradnike, na vodičkoj radionici bili su i svi vodeći ljudi regija Prodaje Hrvatska te članovi Uprave Miroslav Vitković i Saša Romac, a njih sve je na početku radionice pozdravio direktor Sektora Marketing Romeo Nakić.

- Ova radionica je osmišljena da odgovori na pitanja što prodaja i marketing trebaju raditi u idućem razdoblju te kako zajedno moramo planirati i uvesti prodajne marke i prodajne runde. Izuzetnom dosadašnjom dobrom suradnjom Prodaje, Marketinga, Nabave, Razvoja i Logistike povećavaju se bruto marže te u tom smislu trebamo nastaviti i dalje. Strateško i komercijalno planiranje te prodajno akcijski planovi zahtijevaju puno koordinacije posla i pripreme, a sve to radimo u svrhu povećanja rasta prodaje Podravkinih proizvoda u Hrvatskoj. Krenuli smo s planovima puno ranije nego prijašnjih godina i smatram da Podravka iduće godine ima

šansu rasti 10 posto na hrvatskom tržištu, jer imamo vrhunske robne marke, sposobne ljude i sve ostale parametre za uspjeh - rekao je na otvorenju radionice Podravkašima iz Marketinga i Prodaje Romeo Nakić.

Marketingne aktivnosti ove i iduće godine

Prvoga dana radionice prezentirani su prijedlozi marketinških aktivnosti do kraja ove godine te za iduću godinu i to po svim kategorijama, a potom su ti planovi po timovima razrađivani. Mješovite timove su činili predstavnici Marketinga i Prodaje kako bi se što realnije te ujedno ambicioznije definirali marketinški planovi za iduće razdoblje. Naime, ne smije se zaboraviti kako se ovakav oblik suradnje Prodaje i Marketinga posebice intenzivirao u zadnjem kvartalu prošle godine pa je i na ovoj radionici i te kako bilo vidljivo kako Podravkina Prodaja Hrvatska i Sektor Marketing žele i nastupaju zajednički, to zapravo više nisu dva, već jedan sektor. Uloga i jednih i drugih je da generira potražnju potrošača i to oni iz dana u dan sinergijski rade. Za vrijeme rada po grupama za svaku kategoriju Podravkinih proizvoda bilo je mnoštvo konstruktivnih rasprava, povremeno čak i burnih, ali na kraju su se izdefinirale marketinške aktivnosti do kraja 2006. i za 2007. godinu po kategorijama - dodaci jelima, Podravka



Na marketinškoj radionici Prodaje Hrvatska i Sektora Marketing počelo je već planiranje za sljedeću poslovnu godinu

jela, mesni program, dječja hrana, žitarice za doručak, kremni namazi, čaj, voće, povrće, kondimenti i rajčica, pića, slastice, snack i pekara te zamrznuti proizvodi.

Ambiciozni planovi za iduće razdoblje

Idućega dana marketinške radionice, 5. svibnja, te su marketinške aktivnosti temeljno prezentirane i još su jednom prošle detaljnu analizu svih nazočnih na radionici. Prema rečenom u vodič-

kom hotelu Olympia, marketinški, a i prodajni planovi za iduće razdoblje su, prije svega, ambiciozni. Prostora za rast na hrvatskom tržištu ima, pa su među najvažnijim zaključcima koji su usvojeni na radionici da se sustavnije prate trendovi u prehrani, potom ostvarivanje maksimalnih benefita na nivou Podravka grupe te svakoga pojedinog poslovnog programa.

Tijekom dvodnevne radionice predstavnici i Prodaje Hrvatska i Marketinga bili su vrlo aktivni, a jedino se

tako može napraviti kvalitetniji iskorak. Osim ambicioznih marketinških i prodajnih planova za iduće razdoblje, cilj ove radionice je bio da sve druge dijelove kompanije, odnosno sektore na neki način približe tržištu, da svi skupa više promišljaju tržište, da se zna koji su trendovi i da te tržišne trendove anticipiramo te da na neki način Podravka bude nositelj tih trendova, a ne da se na njih moramo adaptirati kada oni već dođu.

Ovakvi susreti pokreću kompaniju

Nakon završetka dvodnevne radionice u vodičkom hotelu Olympia čelni ljudi Prodaje i Marketinga Podravke su izjavili.

Saša Romac, član Uprave: Interaktivan odnos Prodaje i Marketinga

- Ovakvi susreti pokreću kompaniju i ovo je jedan vrlo koristan susret na kojemu smo vidjeli interaktivan odnos prodaje i marketinga što je zapravo suština našeg posla i što za cilj ima da unaprijedimo svoje proizvode i svoju komunikaciju i sve ono što je vezano uz naše potrošače. Osim toga, ovo je na neki način početak procesa planiranja za 2007. godinu i time ćemo unaprijediti proces planiranja. Planirat ćemo na vrijeme, dobit ćemo sve potrebne inpute od prodaje i onda će izrada plana biti kudikamo lakša nego što je to do sada bila.

- *Općeniti dojam ove dvodnevne radionice bio je ambicioznost planova...*

- Čini mi se da je Marketing u pripremi ove radionice išao s još ambicioznijim ciljevima. Jasno, Prodaja po svojoj poziciji je uvijek opreznija, konzervativnija, ili bolje rečeno, realnija. Međutim, to vam je kao i u sportu. Koliko ljestvicu više postavite, toliko ćete visoko skakati. No, ovdje bih htio istaknuti da su vrlo značajni pomaci u marketinškim ulaganjima Podravke i to u konačnici mora imati svoje opravdanje u prodaji. Ako toga nema, onda sav ovaj posao koji radimo praktički



ne znači puno. Svakih 10 mjeseci u kontinuitetu organski rastemo, naše najvažnije grupe proizvoda rastu, zbog toga što smo uveli kontinuirano i konzistentno komuniciranje i eksterno i interno. Ako nastavimo tim putem, mislim da uspjeh neće izostati.

Miroslav Vitković, član Uprave: Ranije nego dosad razmišlja se i planira za iduću poslovnu godinu

- Ova radionica je pozitivna u smislu da se već u svibnju počelo razmišljati i planirati za poslovnu 2007. godinu. Naime, uočili smo kako je prijašnjih godina bio problem s vremenskim razdobljem planiranja, općenito se to radilo u rujnu i zbog toga su se često puta određeni planovi donosili bez dovoljne analize i pripreme. Ove godine je to promijenjeno, krenulo se ranije, sada kako bi se sve aktivnosti zajednički pripremile i izbudžetirale. Zacrtni su jasni ciljevi koji moraju uslijediti nakon ne malih marketinških ulaganja koje planiramo u toku 2007. godine. Dobro je što su Prodaja i Marketing zajedno, jer su ključni za ostvarenje planova prodaje na hrvatskom tržištu, koje je najvažnije i najprofitabilnije Podravkino tržište. Uočili smo da još postoji slobodan prostor u toj suradnji; sma-



tramo da Marketing treba više i aktivnije komunicirati Prodaju za određene projekte koji se pripremaju i da tržište mora aktivnije sudjelovati u kreiranju marketinških aktivnosti i novih kategorija, odnosno novih proizvoda.

- *Konstanta ove radionice su ambiciozni planovi...*

- Bez ambicija ne treba posao niti raditi. Plan je ambiciozan, odnosno prijedlog plana. Radilo se po grupama, gdje je s jedne strane stavljen marketinški budžet, a s druge strane ciljevi. Na temelju tih ulaganja i ciljeva kako povećati marketing share, kako povećati distribuciju, što sve ukupno povlači za sobom i povećanje prodaje - postavljen je cilj koji govori da bi to trebalo biti ciljano 10 posto. Po kategorijama to su različiti postoci, ovisno o prijedlozima i analizama na ovoj radionici i naravno da će nakon nje ići još jedno preispitivanje svih programa i projekata, a završno "peglanje" bit će u zadnjem kvartalu prije izlaska pred Upravu i Nadzorni odbor. Također, bitno je što su se na ovoj radionici precizno prezentirale i marketinške aktivnosti do kraja ove godine, tako da se prodajna operativna može pripremiti, da možemo pripremiti naše kupce u smislu gdje ćemo imati fokus, kroz koje kanale distribucije, i zbog svega toga ovaj skup ocjenjujem vrlo pozitivnim.

Romeo Nakić, direktor Sektora Marketing:

Već sada se pripremamo da nam iduća godina bude uspješna



- Podravka ubrzava svoj ritam i pokušava svoja planiranja za poslovne godine početi što je moguće ranije pa smo se zbog toga ovdje u Vodicama sastali Prodaja Hrvatska i Marketing naše kompanije kako bismo zajedničkim radom po grupama na pojedinim kategorijama identificirali prilike za rast te ih uobličili u neakve aktivnosti koje trebamo provesti, a na način da u svakoj kategoriji pronađemo tri, maksimalno četiri aktivnosti na koje bismo se trebali fokusirati. Normalno, to je prvi imput za ono što bismo mi htjeli raditi 2007. godine i to je platforma na kojoj ćemo idućih dva, dva i pol mjeseca intenzivno raditi kako bismo dobili konačni marketing plan za 2007. godinu i osigurali sebi prilike da ta godina bude vrlo uspješna godina na hrvatskom tržištu. Također, potvrdili smo marketinške planove do kraja ove godine te ćemo ih detaljno staviti na papir kako bi svi zajedno na vrijeme imali sliku što nam je činiti do kraja ove godine. To nam pruža samo jednu mogućnost da mi kao Podravka budemo u prilici svoje aktivnosti raditi sa dovoljnim vremenskim odmakom, kako nam se ne bi dogodilo da stvari radimo u zadnji tren.

- *Sve svoje dosadašnje sugovornike pitao sam što misle o ambicioznosti planova pa tako to pitanje postavljam i vama.*

- Kada pričamo o ambicioznosti planova, onda velike kompanije uvijek sanjaju da rast na pojedinim tržištima, ma kakvo ono bilo, saturirano bude dvocifreno. Uistinu moramo priznati da je hrvatsko tržište logično tržište Podravke i sebi stavljati ambiciju da rastemo dvocifrenom broj-

kom zaista djeluje ambiciozno. Međutim, kao što ste vidjeli, ima kategorija koje mogu rasti dvocifreno, a ima onih gdje nema nikakvih mogućnosti rasta. Kada se sve zbroji, mislim da ćemo u konačnici staviti u naše planove jednu brojku koja će za Podravku, ako uzmemo samo zadnjih pet godina i planove koje je naša tvrtka stavljala ispred sebe kao cilj, pokazati da jesmo puno ambiciozniji za 2007. godinu.

Marin Pucar, direktor Prodaje Hrvatska: Bez pravodobnog planiranja teško je odraditi aktivnosti na terenu

- Ova radionica je pozitivna u smislu što smo puno prije počeli planirati aktivnosti za iduće razdoblje i mislim da će nam to pomoći da se pripremimo i što kvalitetnije odradimo aktivnosti koje smo zacrtali. Činjenica je da bez pravodobnog planiranja ne možemo odraditi aktivnosti na terenu. Na radionici je bilo puno ideja, puno novih projekata, a prema nekima je prodaja bila, ne bih rekao kritička, već imala sugerirajuće osvrte kako bi oni koji vode te projekte napravili određene promjene u cilju uspješnosti tih projekata na tržištu. Osnova svega je da pokušamo biti ambiciozniji u 2007. godini nego što smo ušli u 2006. godinu, a to bez inovativnosti i novih projekata nećemo moći napraviti.



Potpisan donacijski sporazum između Podravke i Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke

Podravka će i dalje pomagati braniteljima

Piše: **Slavko Petrić**
Snimio: **Berislav Godek**

Pomoć, koju je Podravka nesebično i do sada pružala za djelatnost Udruge branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke, potvrđena je u četvrtak potpisivanjem Sporazuma o donaciji sredstava za djelatnost ove braniteljske udruge. Sporazumom, što su ga potpisali član Uprave Zdravko Šestak i predsjednik Podravkine udruge branitelja Mladen Pavković (*na slici*), Podravka se obvezala donirati Udruzi sredstva za financiranje njene djelatnosti u ovoj 2006. godini. Poglavito s ciljem dodjele potpore i pomoći sudionicima Domovinskog rata iz kompanije Podravka. Ovim sporazumom dosadašnja suradnja bit će znatno proširena. Za potpisivanja sporazuma, kojem je nazočio i član Uprave Dragan Habdija, Zdravko Šestak je rekao da je odluka Podravkine Uprave da kroz razne vidove pomaže organiziranim skupinama postala već i pravilo. Braniteljska udruga koja iskazuje veliku aktivnost jedna je od tih.

- Kako menadžment Podravke ne

može znati o djelatnosti udruga pojedinačno, mi na temelju viđene i planirane aktivnosti usmjeravamo sredstva, a trošenje se odvija na temelju planova društava ili organizacija. I ovim sporazumom Udruga branitelja invalida i udovica Domovinskog rata Podravke obvezuje se izvještavati poslovodstvo Podravke o utrošenim donacijskim sredstvima. Podravka će i dalje pomagati s tim da će više dobiti onaj tko ponudi bolji program i bolje ga realizira, a Podravkina udruga branitelja to uspješno radi - rekao je Zdravko Šestak.

U ime branitelja Podravke i njene udruge govorio je Mladen Pavković, naglasivši kako je Podravka od prvih dana Domovinskog rata imala razumijevanja za branitelje. Udrugu, u kojoj su učlanjena 1373 branitelja zaposlenih u Podravki, kompanija pomaže u okviru realnih mogućnosti od zapošljavanja pa do pružanja socijalne pomoći. Tako su tijekom ove godine u Podravki zaposlena 24 branitelja, dok je od 1994. godine na obrazovanje uz rad upućeno njih 665. Socijalnu pomoć prošle je i ove godine primilo

trideset radnika, a određenu pomoć primaju i djeca branitelja u vidu stipendija za školovanje. Podravka je već i ranije umnogome pomogla i udovicama poginulih branitelja u vidu rješavanja stambenih pitanja i zaposlenja.

- Podravka je još od prvih dana hrvatskog Domovinskog rata pomagala na razne načine. Zahvaljujući angažmanu Udruge u Podravki je prije pet godina zaposleno 300 branitelja na neodređeno radno vrijeme, koji su do tada radili kao sezanci, a što držimo jednim od svojih većih uspjeha. Ove godine otvorena je spomen soba u predvorju poslovne sedmerokatnice kao i spomen park u krugu tvornice, a provedeno je i mnoštvo akcija humanitarnog i kulturnog karaktera. Sporazumom o donaciji sredstava za djelatnost UBIUDR-a ta će se aktivnost još više poboljšati. Jedna od prvih akcija tako će biti upućivanje branitelja na liječničke preglede pa oporavak, a sve s nakanom da hrvatski branitelji ostvare što više koristi od sredstava zajamčenih sporazumom - rekao je Mladen Pavković.

Podravka na Student Future Day

Piše i snimila: **Ines Banjanin**

Podravka se ove srijede predstavila studentima Zagrebačke škole ekonomije i managementa (ZŠEM) povodom održavanja projekta Student Future Day u Zagrebu. Cilj je ovoga projekta predstaviti ZŠEM poslovnim subjektima u Hrvatskoj, budući da prva generacija studenata uskoro završava studij na toj privatnoj visokoj školi. Prema riječima voditeljice edukacijskih programa u Podravki Tatjane Jukić, ovo je istovremeno prilika da Podravka studentima predstavi svoj program pripravnništva.

Tijekom trajanja Student Future Day-a održan je okrugli stol na kojemu su sudjelovali predstavnici Zagrebačke banke, Privredne banke Zagreb, Agrokora i Podravke. Prilikom predstavljanja Podravke studentima, specijalistica za razvoj kadrova Vera Matejčić govorila je o procesu regrutiranja i selekcije prilikom zapošljavanja, a Tatjana Jukić predstavila je program pripravnništva i mogućnost suradnje sa studentima kroz studentske prakse, izrade seminarskih i diplomskih radnji. O velikom interesu studenata ZŠEM-a za Podravku svjedočila su njihova pitanja vezana uz mogućnost zaposlenja, ali i interes o samoj tvrtki. Podrobnije su odgovore mogli dobiti na Podravkinom štandu gdje su osim dobivenih informacija o Podravki mogli i degustirati Podravkine proizvode, pri čemu su naročito zanimanje izazvali novi proizvodi iz palete gotovih jela.

Inače, ZŠEM za svoj je cilj postavila podučavanje etici rada, znanju i vještinama potrebnim za dugoročan uspjeh u poslu koji je izložen tehnološkim i tržišnim promjenama. Stoga joj je misija obrazovati kvalitetne i stručne ljude spremne za sve izazove u suvremenom poslovnom svijetu. Studijski programi ZŠEM-a temelje se na iskustvima sličnih američkih i europskih poslovnih škola, a oblikovani su u suradnji s profesorima i stručnjacima s inozemnih sveučilišta. Aktivno radi i na razvijanju međunarodnih partnerstva kako bi povećala mobilnost svojih studenata za vrijeme i nakon studija pa ima sklopljene ugovore o razmjeni studenata s brojnim međunarodnim institucijama. ZŠEM je vodeća škola u korištenju novih tehnologija, posebno WebCT platforme za učenje na daljinu i videokonferencija. Predstavnici ZŠEM-a ističu kvalitetan odnos studenata i nastavnika, naglašavajući kako studenti na ZŠEM-u nisu samo broj, već aktivno doprinose obrazovnom procesu. Stoga je i prof. dr. Sveto Marušić, govoreći o prvoj generaciji studenata, istaknuo kako se radi o otvorenim ljudima koji će aktivno pristupiti proučavanju poduzeća kojemu odluču pristupiti. Mnogobrojni su studenti na Podravkinom štandu ispunili ulazni upitnik sa svojim općim podacima, obrazovanju, profesionalnom iskustvu, interesima i afinitetima.



Podravkin štand izazvao je veliku pozornost studenata



naša posla

Strateški okvir predviđa godišnji rast BDP-a od 6 posto

Piše: **Željko Krušelj**

Jedan od zadataka u pregovorima o ulasku u Europsku uniju bila je i izrada Strateškog okvira za razvoj Hrvatske u razdoblju od 2006. do 2013. godine. Izrada tog opsežnog projekta bila je povjerena Središnjem državnom uredu za razvojnu strategiju, a njegov je sažetak ovih dana predstavila državna tajnica Martina Dalić. Strateški je okvir na prvoj javnoj provjeri podržalo Nacionalno vijeće za konkurentnost, a njegov predsjednik Darko Marinac je u tom kontekstu pripomenuo da je uloga tog tijela da pripomogne na ostvarivanju "društvenog konsenzusa za prihvaćanje i ostvarenje tog dokumenta".

Tijekom rasprave je naglašeno kako je Strateški okvir sukladan i s ranije objavljenih 55 preporuka toga Vijeća za povećanje konkurentnosti. Prihvaćeno je i fokusiranje toga dokumenta na šest ključnih točaka, koje nisu iznenađenje za one koji su proteklih godina pratili rasprave ekonomskih analitičara o problemima hrvatskog gos-

podarskog razvoja. Riječ je, prije svega, o zalaganju za manju i efikasniju državu, kako njena administracija ne bi gušila gospodarske inicijative, ali i kako bi ostajalo više novca za razvojne projekte.

Druga i treća točka međusobno su povezane, s obzirom na to da se radi o nužnosti stimuliranja cjeloživotnog obrazovanja, kao jedinom ispravnom načinu da se rješava problem viška radne snage u jednim i manjka te iste radne snage u drugim djelatnostima, te potrebi većih ulaganja u istraživanje i razvoj. Potonja se teza spominje u raspravama o raspodjeli sredstava u svakom državnom proračunu, ali obično ostaje tek dobra namjera, koja čeka na realizaciju u nekim boljim vremenima. Sada je dobra okolnost i to što sama Europska unija u pregovaračkom procesu inzistira na hrvatskom okretanju razvoju.

Četvrta je točka prilično bolna, jer se tiče potrebe smanjivanja poticaja nee-

fikasnim industrijama. Preneseno na hrvatske prilike, to prvenstveno znači da je neminovno smanjivanje izdvajanja za pokriće dugova brodogradnje, željezara i Hrvatskih željeznica. Njena će realizacija ovisiti i o petoj točki, a to je nastavak privatizacije kroz tržište kapitala. Drugim riječima, samo brza i uspješna privatizacija sadašnjih "gutača" proračunskih sredstava, odnosno temeljito restrukturiranje HŽ-a, za što je kao gornja granica navedena 2010. godina, znači da takve tvrtke neće biti ugašene. Raniji primjeri neuspješne privatizacije Viktora Lenca i sisačke željezare, koje su nakon nekog vremena vraćene državi, potvrđuju da je to iznimno težak i nezahvalan posao. Mnogo će ovisiti i o rezultatu najnovije Lenčeve prodaje Uljaniku, odnosno može li takvo povezivanje povećati upitnu efikasnost hrvatske brodogradnje.

Šesta točka također nije popularna, ali je nužna u svakoj tranzicijskoj zemlji

koja se pokušava uklopiti u globalizirano gospodarstvo. Radi se o potrebi stvaranja fleksibilnijeg tržišta rada, koje uvijek nailazi na otpor sindikata i drugih socijalnih partnera. Koliko je to ozbiljan problem, dovoljno govori i najnoviji francuski primjer, gdje se vlada suočila s masovnim prosvjedima zbog uvođenja odredbe o mogućnosti lakšeg davanja otkaza novozaposlenima.

Suoči li se Hrvatska ipak sa svim tim izazovima, moguće je da se ostvare ciljevi koje je do 2013. zacrtao stručni tim Martine Dalić. Pod pretpostavkom da će Hrvatska ući u EU do 2009., što bi bitno ubrzalo neke razvojne i investicijske procese, naša bi zemlja na kraju tog srednjoročnog razdoblja dosegla 75 posto tadašnjeg prosječnog dohotka po stanovniku Unije. Proizlazilo bi to i iz činjenice da bi prosječna godišnja stopa rasta BDP-a u čitavom tom razdoblju iznosila oko šest posto, dakle osjetno više od 2005. godine. Istodobno bi stopa inflacije smjela biti

samo jedan posto iznad prosjeka Unije. Takav bi rast, praćen monetarnom stabilnošću, nakon ulaska u EU smanjio i stopu nezaposlenosti ispod devet posto, što bi zacijelo predstavljalo jedan od najvećih hrvatskih gospodarskih uspjeha, pogotovo zbog sadašnjeg pritiska na zaposlene da zadovolje rastuće socijalne zahtjeve svih ostalih društvenih skupina.

Sve bi to bilo realnije kad bi se, kako se to navodi u Strateškom okviru, zaustavio rast indikatora vanjske zaduženosti na sadašnjoj razini 60 posto vrijednosti ukupnog izvoza roba i usluga. Uz to, omjer javnog duga i BDP-a bilo bi potrebno zadržati ispod 60 posto, a znatno bi se trebao povećati i udjel malih i srednjih poduzetnika (tzv. TEA indeks) u gospodarskoj strukturi.

Sve spomenute ciljeve, kako je to dobro primijetio jedan ekonomski analitičar, moguće je ostvariti samo ako se stvori povoljna društvena klima za promjene, koliko god one bile bolne.

U Trogiru održani 7. sportski susreti Sindikata PPDIV-a Hrvatske

Na susretima 1100 sudionika

Piše: **Alen Kišić**
Snimio: **Nikola Wolf**

U hotelskom kompleksu Medena u Segetu Donjem kraj Trogira od 4. do 7. svibnja održani su 7. sportski susreti Sindikata zaposlenih u poljoprivredi, prehrambenoj i duhanskoj industriji i vodoprivredi Hrvatske. Brojni su PPDIV-ovci proveli ova četiri dana na sportskim terenima, a osim sportskih aktivnosti, dominirale su još dvije riječi - zajedništvo i druženje. A toga je bilo u izobilju i svatko je od ukupno 1100 sudionika iz skoro 100 hrvatskih tvrtki ponio lijepe dojmove iz Trogira.

Iz Podravke, Belupa i Danice sudjelovalo 170 sindikalaca

Poznata je činjenica da je najbrojnija podružnica PPDIV-a upravo u Podravki i u skladu s tim Podravkaši su bili najzastupljeniji na susretima. Ukupno je iz Podravke, Belupa i Danice na susretima sudjelovalo 170 PPDIV-ovaca koji su se istaknuli vrlo pozitivnom atmosferom po čemu su već postali prepoznatljivi na ovakvim susretima. Unatoč brojnim obvezama, prva dva dana susreta Belupovci, kao i ostale PPDIV-ovce iz Podravke i Danice, podržavao je i predsjednik Belupove Uprave Stanislav Biondić.

Natjecanja u pet disciplina

Na ovogodišnjim susretima natjecateljski dio odvijao se u ukupno pet disciplina, i to mali nogomet, kuglanje, belot, pikado i briškula i trešeta. Ove godine Podravkaši nisu osvojili toliko medalja kao proteklih, no na ovakvim susretima ionako je glavna deviza - važno je sudjelovati. Ipak, dvije su medalje krenule put Koprivnice. Naime, kuglačiće predvođene svjetskom klasom Željkom Orehovec osvojile su treće mjesto, iza ekipa Belja i Kandita, koje su imale ujednačenije igračiće i bolji kontinuitet bacanja. I u muškom kuglanju medalje su pripale Slavoncima, zlato Đakovštini, a srebro Uljari Čepin. Najbrojnije je bilo natjecanje u belotu gdje su nastupile čak 294 ekipe te je održan maratonski turnir. Iako je u njemu nastupilo dosta ekipa Podravkaša, nijedna nije došla do same završnice, a prve tri ekipe su iz PIK-a Vinkovci, Leda i Sladorane iz Županje, dok je Podravka bila četvrta. Igrana je i briškula i trešeta, a pobjednici su, naravno, Dalmatinci, i to ekipa Jadranske pivovare iz Splita ispred zadarske Maraske. U natjecanjima u pikadu nastupilo je 50 ekipa, mahom žene, a pobjednice su iz Uljare Čepin ispred pazinskog Purisa, dok



Najbrojniji sudionici susreta bili su Podravkaši

su Podravkašice osvojile "drvenu medalju" - bile su četvrte.

Naravno, već po tradiciji, najviše je pozornosti izazvalo natjecanje u nogometu, najelitnijoj disciplini u koju su Podravkaši, uključujući i ekipe Danice i Belupa, polagali velike nade. No, Belupovci su otpali već u skupinama, a ekipa Danice poražena je u četvrtfinalu od Belja. Najdalje su otišli Podravkaši koji su

stigli do polufinala u kojem ih je u nervoznoj utakmici nadigrala ekipa Čepina. Tako su se Podravkaši morali zadovoljiti utakmicom za treće mjesto u kojoj su s 3:1 pobijedili ekipu Belja. U finalu je mlada ekipa Krke iz Šibenika s uvjerljivih 3:0 nadigrala Čepince i osvojila zaslužen naslov prvaka. Inače, završne utakmice su se igrale na lijepo uređenom terenu Hotela Medena, a

prisustvovalo im je i po nekoliko stotina gledatelja. Kad se zbroje sve discipline (šteta što ove godine nije bilo iznimno atraktivnog pitezanja užeta) ukupni pobjednik 7. susreta je IPK Tvornica ulja iz Čepina.

Sindikalni duh zajedništva i druženja

Sve u svemu, zaključak je da su 7. sportski susreti prošli u lijepom ozračju, s dosta sudionika koji su iskazali pravi sindikalni duh zajedništva i druženja, ali i sportskog nadmetanja. U svemu tome Podravkaši su bili važan i dostojan sudionik.

- Mogu reći da sam zadovoljna, uostalom kao i svake godine. Dojmovi su prekrasni, a doista nas se skupilo iz cijele Hrvatske. Što je najvažnije, ljudi su bili zadovoljni i opušteni, i definitivno ovakvi susreti pomažu zajedništvu i odmaku od svakodnevnih poslova. Treba reći da je odlazak svih Podravkaša bio pod pokroviteljstvom Uprave Podravke, jer je Uprava prepoznala da se na ovakvim susretima pozitivno promiče ime naše kompanije - komentar je glavne sindikalne povjerenice PPDIV-a Podravke Ksenije Horvat.



Nogomet je najatraktivnija disciplina sindikalnih susreta



Podravkašice su osvojile treće mjesto u kuglanju

Nastavak uspješne suradnje Podravke i Elektroluxa

Veliko zanimanje za kuharske dvoboje

Podravka i Elektrolux nastavljaju dosadašnju uspješnu suradnju već dobro poznatim višegodišnjim projektom 'Road Show'. Prošloga tjedna, od četvrtka do subote, potrošači velikih zagrebačkih trgovačkih centara Super Konzuma i Mercatora okušali su se u kuharskim dvobojima, degustaciji raznovrsnih proizvoda iz asortimana Podravke i imali su prilike upoznati široku paletu kućanskih uređaja iz Elektroluxa.

Po dvoje natjecatelja, zainteresiranih potrošača, uz pomoć promotora kuhinarstva spremali su Podravkina jela, poput juha, talianetta, šlag krema ili moussea te palačinki i mnogih drugih proizvoda i to u putujućim Elektroluxovim kuhinjama koje se sastoje od štednjaka i pećnice. Spremljena jela kušali su i ocijenili potrošači, a natjecatelji su za svoj trud nagrađeni. Pobjednik svakog kuharskog dvoboja nagrađen je malim kućanskim aparatom Elektroluxa, a drugog natjecatelja razveselili su poklon paketi s proizvodima Podravke. Potrošači su bili oduševljeni ovim kuharskim dvobojima, a veliko zanimanje bilo je i za degustacije - tražila se porcija više. Promotori kuhinarstva Branko Takač, Mišel Tokić i Zlatko Sedlanić, osim što su pomagali natjecateljima u pripremi jela, potrošače su upoznali s načinom priprema i specifičnostima Podravkinih proizvoda.

'Road Show' putuje dalje pa će tako u narednih mjesec dana razveseliti brojne potrošače u Dalmaciji, sjeverozapadnoj Hrvatskoj, Slavoniji i Istri.

A. S

Natjecanje potrošača u spremanju hrane u Zagrebu

Marketinška kampanja na prodajnim mjestima u Hrvatskoj

Degustacija i prodaja uz prim Podravkinih gotovih jela

Nakon predstavljanja Podravkine palete gotovih jela krajem travnja u zagrebačkom Movie pubu, marketinška kampanja nastavlja se degustacijama proizvoda Paella, Chilli con carne, Lasagne bolognese, Tuna u umaku od rajčice, Teletina u bijelom umaku i Leća s kobasicama, te njihovom prodajom uz prim. Akcije su organizirane na sedamdeset prodajnih mjesta na području cijele Hrvatske. Cilj je ove kampanje potrošačima omogućiti kušanje novih proizvoda kako bi se zainteresirali za kupnju. U želji da ih se dodatno stimulira na kupnju, uz jedan kupljeni proizvod iz palete gotovih jela na poklon se dobivaju karte za belu u sjevernoj Hrvatskoj te karte za briškulu u Istri i Dalmaciji, dok se za dva kupljena proizvoda dobije torba za spise. Primovi su birani prema ciljnoj skupini, odnosno mladim zaposlenim ljudima kojima je problem nedostatak vremena.

I. B.



S jedne od brojnih degustacija Podravkinih gotovih jela (snimio: B. Godek)



Svibanj - mjesec zaštite od požara

Preventivne aktivnosti i vježbe Podravkinih vatrogasaca

Tijekom svibnja, koji je proglašen Mjesecom zaštite od požara, Podravkini vatrogasci imat će niz aktivnosti, koje će prije svega biti usmjerene na preventivnu zaštitu od požara. Tako će se, po riječima dipl. inž. Gorana Kresla, zapovjednika Podravkine vatrogasne postrojbe, održavati vježbe s pretpostavkom požara u pogonima koji se nalaze na lokaciji u Ulici Ante Starčevića te je predviđeno savjetovanje s odgovornim osobama za zaštitu od požara, dok će se 17. ovog mjeseca održati jedna posebno zanimljiva vježba.

- Bit će to - kaže Kresl - vježba u zgradi Informatike, s pretpostavkom da je došlo do aktiviranja automatskog sustava za gašenje požara (plin FM 200). Nastojat ćemo pokazati što u tom slučaju treba učiniti ako svi zaposlenici nisu uspjeli napustiti objekt, odnosno na koji bi način naša postrojba spriječila katastrofu.

Sličnu vježbu Podravkini vatrogasci održat će 23. svibnja u krugu Tvornice Vegete, dok će 26. ovog mjeseca održati vježbu u skladištu krutih lijekova Belupa. Tamo će stići pod pretpostavkom da je prigodom varenja i rezanja sendvič obloge došlo do zapaljenja. Radnici će moći vidjeti što treba uraditi u takvom slučaju kad će se morati ulaziti u objekt s aparatima za zaštitu organa za disanje.

Krajem mjeseca Podravkini vatrogasci održat će pokaznu vježbu i u krugu Danice d.o.o. Tamo će je izvesti pod pretpostavkom da je došlo do puknuća cjevovoda i istjecanja amonijaka u pogon. Nakon što će zaustaviti daljnje istjecanje amonijaka, pristupit će sanaciji štete.

Bit će zanimljivo pogledati ove vježbe, za koje svi vjeruju da će i ostati samo to i ništa više. Uostalom, ne kaže se bez razloga da su vatrogasci "najučinkovitiji" kad nemaju posla. A Podravkini vatrogasci to već godinama dokazuju, uvijek su spremni, a i imaju zavidnu opremu, tako da nije ni čudno što su godinama među najboljim vatrogasnim tvorničkim postrojbama u Hrvatskoj.

MI. Pavković

Moj hobi - Biserka Ferenčak iz Ljudskih potencijala

Navijački zanos od mladosti do danas

Piše: **Slavko Petrić**
Snimio: **Berislav Godek**

Na koprivničkoj navijačkoj sceni hit su trenutno rukometni navijači "Red roostersi" ili po naški "Crveni pijetlovi". Prije njih, davnih 80-ih formirana je prva organizirana skupina navijača Podravkinim rukometašicama, koja je bila aktivna sve do osvajanja naslova europskih prvakinja 1996. godine. Poslije njih u "prolazu" još su se pojavljivali "Cronikusi", koji su kratko trajali. Prvoj skupini, formiranoj prije 25 godina, koju popularno nazivaju Golubićevi navijači po njihovom vođi, pripadala je i Biserka Ferenčak, tada Ostriž, koju navijački zanos nije napustio do danas, premda je to danas ipak drukčije nego je nekada bilo. Sportašica svim bićem jednako obožava sve sportove, ali rukomet, nogomet, skijanje i tenis privlače više. Željela je biti rukometašica. Krenula je vježbati, pamti dobro klupska Podravkina prvenstva poletarki, igrala je za juniorke, ali do prve ekipe nije uspjela doći.

Početkom rada u Podravki 1979. godine među prvima je od 426 koji su uzeli članske knjižice prvog navijačkog kluba. Najvažnije su joj bile rukometne



Biserka Ferenčak

utakmice, ali jednako zdušno pratila je i navijala za nogometaše koprivničkog Slavena. Navijački zanos u Koprivnici bio je tada toliki da su koprivnički kibici bili znani po mnogim gradovima bivše Juge, a u Mostar na susret s Lokomotivom išlo se čak sa tri autobusa. Pamte se koprivničke utakmice, ali i one u Beogradu, Somboru, Pančevu. Bilo je,

kaže Biserka, sjajnih navijačkih izvedbi, bilo je lijepih utakmica, ali najbolja je svakako finale s Hypom kada je, prije deset godina, osvojeno europsko prvenstvo. Biserka je navijački najviše bila vezana uz generaciju Podravkinih rukometašica Popijač, Šambula, Samarčić, Vincek, Šostarić, Pajska, Brusač... a nogometno uz Slavenaše predvođene Radotovićem, Punčecom, Jagecom, Barčancem, Posavcem... Navijanje Biserka smatra jednom divnom mladenačkom aktivnosti, koja s vremenom nestaje, a ostaju tek uspomene. Na primjer, na Marianu Tircu, koju smatra najboljom rukometašicom koju je vidjela, sjajne vratarke Ljerku Krajnović i Branku Šostarić, izvanrednu Anu Šambulu na liniji šest, a u današnje vrijeme oduševljavaju je klasne igrачice Miranda Tatari i Kristina Franić, dok je od stranih, koje je vidjela na prvom mjestu rukometna "muškarčina" Anja Andersen. Navijanje smatra zadovoljstvom koje se samo može grupno osjetiti.

- Pobjeda je za navijača najvažnija, ali jednako su vrijedne i akcije kojima je ona postignuta i zajedništvo koje krase navijačku skupinu. Nekome zadovoljstvo predstavlja štrikanje, heklanje, peglanje. Meni je zadovoljstvo ići na uta-

kmicu. To sada zbog obitelji činim rjeđe, ali međunarodne utakmice nikad ne propuštam. Sviđaju mi se današnji Red roostersi. Super su skupina, uvijek s nekom inovacijom, imaju dobar vizualni efekt i uvijek, što je najvažnije, pristojno navijaju, a što smo i mi činili. Imali smo navijačke slogane, ali sport smo smatrali apolitičkim kakav i treba biti - kaže Biserka, koja je u Podravki počela raditi u Pravnom centru, a danas je na Obračunu plaća, točnije bolovanja. Biserka kao "ovisnik" o sportu već je dobroano uvela i kolegice u čari sporta.

Kod kuće u Koprivničkom Ivancu za vrijeme sportskih prijenosa u obitelji Ferenčak potrebno je i više televizora od jednoga. Jer, treba gledati i Ivicu i Janicu i Ljubičića i Šojata kako dirigira europskim štapićem i slušati da li je Slaven poveo... Kada su utakmice, Biserka živi samo te trenutke. Na današnjim utakmicama rukometašica, a ispratit će i osvajanje domaćeg prvenstva i kupa EHF (vjeruje u pobjedu nad Mađaricama) zamijetit ćete je na tribinama u "old timer" grupi navijačica (Anđela, Zlata, Ilinka, Silva...) kako i danas zdušno navija, ali i prati kako to sada rade Red roostersi.

Podravkin periskop

Strateško čovjekoljublje: iskorištavanje ili ključ za tržišta u razvoju?



Pripremio: **Vlado Markota**
Strateški razvoj

Kad kompanija "vraća svijetu" preko dobrotvornih donacija, trebamo li ju prepuna srca prihvatiti kao dobročinitelja, ili trebamo cinički "mirisati" neku opačinu ili potencijalni profit koji leži u pozadini svake poslovne odluke?

Čovjekoljublje (filantropija) je po definiciji: stvarno praktično dobročinstvo prema bližnjemu svome ili ljubav prema čovječanstvu općenito.

Strateško čovjekoljublje bi onda bilo: dobročinstvo prema nekom bližnjem ali s motivom u pozadini da se iz toga napravi neki posao ili poslovna šansa.

Većina multinacionalki ima odjele koji su posebno zaduženi za kompanijsku odgovornost, bilo da se radi o održivoj nabavi, dobrotvornim donacijama, zdravstvenim ili obrazovnim projektima ili drugim inicijativama poduzeća. Neke se aktivno uključuju u projekte društvenih zajednica gdje vide da bi njihovi proizvodi mogli učiniti nešto dobro, iako ih oni koji ih primaju možda i ne mogu platiti. Za sumnjičave takvi programi su uglavnom skretanje pozornosti od strane velikih, u pravilu loših biznisa, s njihovih manje altruističkih poteza. Točno ili ne, ali multinacionalke prati reputacija ganjatelja profita na račun i uštrb drugih, kao i glavnih krivaca za opasna zagađenja koja ispuštaju u okolinu i tako zagađuju naš planet. Filantropski programi mogu poslužiti za ugradnju u uspješne kampanje za povezivanje s javnosti, koje mogu popraviti lošu sliku multinacionalke. Međutim, ima još puno više toga u vezi sa strateškim čovjekoljubljem nego što je puko povezivanje s javnosti u zapadnom svijetu.

DSM je lansirao program za poboljšanje prehrane, kroz koji osigurava tehničku i znanstvenu podršku za programe povezane sa suplementima i vitaminima za poboljšavanje namirnica u Africi, Indiji i Kini. Pri tome ne skrivaju svoje namjere: pomoći ovim tržištima u nastajanju i razvoju, te kako stvoriti uvjete za prihvatljivi vlastiti biznis u tim regijama u budućnosti.

Johnson&Johnson, koji je dao poklone u gotovini i sponzorirao globalne projekte u visini 528,7 milijuna dolara u 2004. godini, smatra Indiju jednim od najvećih tržišta u razvoju u slijedećih 20 godina. Jedan od njihovih najvrednijih projekata je olakšavanje administriranja vitamina A i anti-parazitnih tableta za 250.000 djece u zemlji, u suradnji s Vitamin Angel Alliance.

Dovoljno ranim ulaskom u tržišta u nastajanju i razvoju kompanije mogu započeti izgradnju poznatosti svojih marki i proizvoda. Velike, bogate kompanije si mogu dopustiti da se kockaju s par milijuna stavljajući ih na ragu koja bi jednog dana mogla postati pravi trkaći konj. Međutim, radeći na taj način, da li kompanije iskorištavaju nemoćne i potrebite, a sve u svrhu svog budućeg bogaćenja? Ako neka kompanija ima proizvode i sredstva da spasi pa makar i jedan život, bez obzira na to da li pri tome vidi mogućnost povratka svojih uložених sredstava, odmah ili u budućnosti, to je u potpunosti za preporučiti.

Izložbeni prostor ispred Podravkinog restorana društvene prehrane

Izložba knjiga o rukometu “Mreža 50”

Ispred Podravkinog restorana društvene prehrane od utorka je postavljena mini izložba knjige novinara Slavka Petrića “Mreža 50” koja je nedavno predstavljena na promociji u Podravki. Posjetitelji mogu vidjeti i kupiti knjigu izdanu povodom 50 godina igranja ženskog rukometa u Koprivnici. U njoj su objavljeni razgovori sa 50 rukometašica, 10 trenera i 15 klupskih djelatnika koji su obilježili određena razdoblja. Na 170 stranica tvrdog uveza objavljeno je i 150 slika, a pročitati se mogu razgovori s takvim rukometnim zvijez-

dama RK Podravke kao što su bile Samaržija, Tomašek, Popijač, Samarđić, Vincek, Petika, Tirca, Krajnović, Hodak, Stančin, Tatari, Vresk... zatim trenerima Šojatom, Matijevićem, Tičićem, Kordijem, Palom... direktorom Domovićem, predsjednicima Polančecom i Romcem...

U knjizi, pisanoj nekonvencionalnim, osebujnim stilom, mogu se pročitati razgovori, intervjui i priče o sportašima kakve ih nismo poznavali za vrijeme utakmica.

Izložba je i prodajnog karaktera, a



knjige se mogu naručiti po promotivnoj cijeni od 100 kuna - samo za radnike Podravke (mob. 091/ 652-0084).

A. V.

Završen natječaj za najljepšu neobjavljenu ljubavnu pjesmu za 2006. godinu

Dobitnik nagrade Duško Gruborović

Na natječaj za najljepšu neobjavljenu ljubavnu pjesmu "Zvonimir Golob", što ga već četvrtu godinu organizira Udruga branitelja, invalida i udovica Domovinskog rata Podravke, svoje radove poslala su 644 autora iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Slovenije, Austrije, Njemačke, Italije i Kanade. Pristiglo je oko dvije tisuće pjesama.

Prosudbeni sud u sastavu književnica Marija Peakić-Mikuljan, (predsjednica), novinar i publicist Mladen Pavković, te dramska umjetnica Kostadin-ka Velkovska odlučio je da se nagrada - prigodna plaketa - ove godine dodijeli Dušku Gruboroviću iz Zagreba za pjesmu "Jedino još ovdje".

Najuspjeliji radovi ostalih sudionika

ovog natječaja, u kojem su dosad pobjeđivali Enes Kišević, Željko Krznarić i Zlatko Tomičić, bit će do kraja godine tiskani u posebnoj knjizi poezije.

Duško Gruborović, inače i poznati hrvatski glumac, primit će nagradu 1. lipnja, na devetu obljetnicu smrti Zvonimira Goloba, na prigodnoj svečanosti u zagrebačkom Kazalištu „Kerempuh“.

Koprivnička dvorana Domoljuba u četvrtak 18. svibnja

Kazališna predstava “Velika zvjerka”

U četvrtak 18. svibnja s početkom u 19,30 sati Planet art iz Zagreba odigrat će u dvorani Domoljuba predstavu "Velika zvjerka", autora Rogera Rueffa. "Velika zvjerka" prva je kazališna predstava Planet arta nastala u koprodukciji s Epilog teatrom. To je predstava koju bi svakako trebali pogledati svi poslovni ljudi kao i svi oni koji pokušavaju naći odgovore na mnoga životna i etička pitanja što ih pred nas

postavlja suvremeno marketinško društvo. Predstava se bavi životom trojice trgovačkih putnika, s potresnim, snažnim, upečatljivim filozofskim replikama. U središtu priče nije samo strah od gubitka posla, nego i prijateljstvo između ljudi koji se istim poslom bave toliko godina da im je postao nezamisliv svaki drukčiji ritam. Ključno pitanje, postoje li važnije stvari od zaključenja velikog ugovora kojim će se mala tvrtka vezati

uz veću i tako ponovno postati bitni igrač na tržištu, rješava se putem osobnih trzavica između trojice marketinških stručnjaka, među kojima je i jedan novak (Luka Dragić). Postavljen kao protuteža "iskusnim vukovima" (Marko Torjanac i Slavko Juraga), upravo taj novak u poslu možda uspije baš zahvaljujući činjenici da nije dugo u poslu, da nema toliko "utakmica u nogama" i da ne zna "sve trikove zanata".

Liječnik za vas

Kako smanjiti rizik od raka (2. dio)

Piše: **dr. Ivo Belan**

Način prehrane može biti važni faktor za razvoj mnogih vrsta raka. Ustvari, znanstvenici danas smatraju da više od trećine svih smrtnih slučajeva od raka - a možda i mnogo više - može biti u vezi s hranom koju jedemo svaki dan.

Postotak smrti od raka koji se može pripisati različitim faktorima: Aditivi u hrani 1 % Zagađenje zraka 2 % Alkohol 3 % Profesija 4 % Duhan 30 % Prehrana 35 %

Kao što se može vidjeti, podaci ukazuju da su pušenje i prehrambene navike povezane sa smrtnošću od raka više nego ukupno svi drugi mogući faktori. Sve najvažnije svjetske znanstvene zdravstvene institucije potvrdile su da je prehrana značajan faktor za rizik raka.

Kako smanjiti rizik od raka?

Nikome se ne može garantirati da neće oboljeti od raka, ali svatko može značajno smanjiti rizik ako se pridržava određenih savjeta. Neke važne napomene treba zapamtiti:

- 1. Napraviti pravilni izbor hrane (pravi-
lne smjernice slijede u članku).
- 2. Ne pušiti! Barem 90 posto slučajeva
raka pluća i oko 30 posto svih slučajeva
raka posljedica su pušenja.

- 3. Zaštititi kožu za vrijeme jakog
sunca.

- 4. Slijediti zdravstvene i sigurnosne
propise na poslu ako se rukuje s bilo
kojim materijalom koji može uzroko-
vati rak.

Pravila za žene:

- 5. Ispipati svoje dojke svaki mjesec
i ako se primijeti bilo kakva promjena
konzultirati liječnika. Za žene preko
50 godina starosti preporuča se redov-
ni mamografski pregled.
- 6. Obaviti PAPA test svakih 3 do 5
godina.

- 7. Ako je nekoliko članova obitelji, u
svojoj mlađoj dobi, imalo rak debelog
crijeva, dojke i jajnika, treba porazgo-
varati s liječnikom o eventualnim vlas-
titim pregledima.

Pripaziti na upozoravajuće simptome

Za neke vrsti raka rano otkrivanje bolesti znatno povećava šanse za uspješno liječenje. Zato je važno biti svjestan upozoravajućih znakova.

Valja držati na umu da je daleko vjerojatnije da su slijedeći simptomi uzrokovani manje ozbiljnom bolešću. Međutim, da bi se bilo sigurno da je to tako, uputno je posjetiti liječnika ako se doživi:

- primjetljiva promjena u pražnjenju
crijeva ili u mokrenju, koja nema neko
jasno objašnjenje.
- ranica koja ne zacjeljuje u vreme-
nu u kojem bi se to moglo očekivati.

- neobično krvarenje ili iscjedak iz
bilo kojeg dijela tijela.
- odebljanje ili čvor u dojci, testisu
ili bilo gdje drugdje u tijelu.
- stalne smetnje u probavi ili teško-
će u gutanju.
- značajna promjena u veličini ili
boji bradavice ili madeža.
- stalni, tvrdokorni kašalj ili pro-
muklost.

Temeljne prehrambene smjernice Svjetske fondacije za istraživanje raka

Na osnovi autoritativnih izvještaja iz raznih krajeva svijeta Svjetska fonda-
cija za istraživanje raka preporučuje
sljedeće četiri prehrambene smjerni-
ce u cilju smanjenja rizika od raka:

- 1. Jedite više povrća, voća, žitarica i
kruha cjelovitog zrnja.
- 2. Smanjite količinu konzumiranih
masnoća (i zasićenih i nezasićenih)
od današnjeg približnog prosjeka 41
posto na 30 posto od ukupno primlje-
nih dnevnih kalorija.
- 3. Jako zasoljene i dimljene namirni-
ce konzumirajte umjereno.
- 4. Ako ih uopće pijete, alkoholna
pića pijte umjereno.

Svjetska fondacija za istraživanje raka osnovana je u cilju proučavanja veze između prehrane i raka. To istraživač-
ko područje pruža velike nade u borbi
protiv raka, jer znanstvenici danas pro-
cjenjuju da više od trećine svih vrsta
raka može biti u direktnom odnosu s
hranom koju jedemo svaki dan.

Prezentacija projekata u koprivničkoj knjižnici

U prostoru Stručno-znanstvenog odjela Knjižnice i čitaonice “Fran Galović” ovoga je utorka prezentiran projekt “Traži, pronadi i odaberi”, a riječ je o informacijskom opismenjavanju djece i mladih u knjižnici. Cilj je projekta razvijanje informacijske pismenosti kod djece i snalaženje u “poplavi” informacija u tiskanom i elektroničkom obliku. Osim toga, učenici OŠ “Đuro Ester” iz Koprivnice pod mentorstvom profesorice Dubravke Vajdić prezentirali su rad “Dvorci sjeverozapadne Hrvatske” i upoznali javnost s kulturnom baštinom bliže okolice kao dijelom europske kulturne baštine, a učenici Obrtničke škole Koprivnica, pod mentorstvom profesorica Irene Friščić i Snježane Zrinski, predstavili su projekt “Europski klub”. Ravnateljica Knjižnice Dijana Sabolović Krajina naglasila je da je javnom prezentacijom projekata obilježen Dan Europe, koji se od 3. do 10. svibnja obilježavao pod motom “Znanjem u Europu”, napomenuvši pritom kako s našim znanjem možemo i izvan granica. Dan Europe okupljenim je gostima, predstavnicima medija, članovima Upravnog vijeća i djelatnicima Knjižnice čestitao i predsjednik Županijskog savjeta za europske integracije Milivoj Androlić.

Pomoćnik direktora Podravkinih Korporativnih komunikacija Alen Kišić primio je u ime Podravke javnu zahvalu ravnateljice Knjižnice, budući da je Podravka putem provedenog natječaja za donaciju djeci i mladima grada Koprivnice prošle godine donirala projektor i druga tehnička pomagala neophodna za provođenje ovoga projekta.

I. B.

Obavijesti

Podjela deterdženta

Odjel Prigodne prodaje obavještava radnike Podravke koji su naručili deterdžente i omeškivač da će podjela biti u dvorištu Galantpleta, Kolodvorska 1, prema slijedećem rasporedu:

- 16. 5. (utorak) od 13,30 do 15,30 sati: Belupo, Catering, Čišćenje i DDD, Danica, Tvornica dječje hrane i kremastih namaza, Energetika, Informatika, Kokteli, Koorporativne komunkacije, Logistika, Ljudski potencijali;
- 17. 5. (srijeda) od 13, 30 do 15, 30 sati: Marketing, Mlin i pekara, Održavanje, Tvornica Vegete, Tvornica juha, Računovodstvo, Razvoj proizvoda, Riznica, Koprivnička tiskarnica, Tržište RH, Voće, Zaštita.

Prodaja purećeg mesa

Odjel prigodne prodaje obavještava radnike Podravke da organizira prodaju purećeg mesa proizvođača Vindon d.o.o. Slavonski Brod, grupe Vindije Varaždin, uz mogućnost plaćanja na tri rate. Na ponudi su slijedeće kategorije svježeg purećeg mesa:

- A) Pureći krilni batak, pakiranje 5 kg - 86,95 kn/pakiranje
 - B) Pureći file prsiju, pakiranje 5 kg - 240,95 kn/pakiranje
 - C) Pureći file zabatka, pakiranje 5 kg - 164,70 kn/pakiranje
 - D) Pureći batak, pakiranje 5 kg - 103,70 kn/pakiranje
 - E) Pureći zabatak, pakiranje 5 kg - 140,30 kn/pakiranje
 - F) Pureće meso zabatka - rezano na kockice pakiranje 5 kg - 164,70 kn/pakiranje
 - G) Pureći kotlet, pakiranje 5 kg -189,10 kn/pakiranje
 - H) Pureće mljeveno meso, pakiranje 4 kg (8 paketića po 500 g) -142,48 kn/pakiranje
 - I) Pureća roštilj kobasica pakiranje 3 kg - 73,20 kn/pakiranje
- Zainteresirani radnici mogu se predbilježiti najkasnije do 18. 5. na tel. 651-781 ili 651-954.

Jelovnik

15. 5. ponedjeljak: - Fino varivo, hrenovke, voće

16. 5. utorak: - Pečena piletina, mlinci, salata

17. 5. srijeda: - Junetina u saftu, riža s povrćem, salata

18. 5. četvrtak: - Umak bolognese, špageti, salata

19. 5. petak: - Prženi oslić, slani krumpir, salata

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

Osnivač i izdavač:
PODRAVKA, prehrambena
industrija, d.d. Koprivnica
Glavni i odgovorni urednik:
Branko Peroš
Redakcija lista:
Branko Peroš, Alen Kišić, Boris
Fabijanec, Mladen Pavković, Ines
Banjanin i Slavko Petrić
Fotograf:
Nikola Wolf
Grafički dizajn: FotoSoft
Tisak: Koprivnička tiskarnica d.o.o.
Koprivnica

Naklada:
8300 primjeraka
List izlazi svakog petka i primaju ga svi
radnici besplatno.
Adresa uredništva:
Ulica Ante Starčevića 32,
48000 Koprivnica
Telefoni - direktni:
651-505 (urednik) i
651-503 (novinari)
Faks: 621-061
e-mail:novine@podravka.hr

Sport

Prva liga rukometašica - 2. utakmica finala doigravanja

Rukometašice Podravke Vegete superiorno osvojile 13. naslov prvakinja Hrvatske

PODRAVKA VEGETA -
LOKOMOTIVA 30:22 (16:9)

Piše: **Slavko Petrić**
Snimio: **Nikola Wolf**

Ni jedan finalni susret prvenstva Hrvatske za rukometašice nije bio izvjesniji nego ovaj u kojemu je Podravka Vegeta po 13. puta osvojila državni naslov. Već u prvom susretu prošle subote u Zagrebu Podravkašice su pobijedile s razlikom od 14 golova i učinile uzvrat u Koprivnici "neprivlačnim" za svoje navijače.

I dok su prijašnjih godina utakmice za prvaka bile pune naboja i strasti, ova uzvratna u koprivnici odigrana je u kazališnom ugodaju. Da opet nije bilo Barbare Stančin s bravuroznim obranama, Svitlane Pasičnik i Marine Nauković, kojima je gotovo trebalo širiti zapisničku rubriku u kojoj se upisuju golovi, te pokojeg bljeska gostujuće vratarke Jelčić, jedini pravi posao imali bi fotoreporter i koji su slikanje pobjednika i uručivanje odličja mogli komotno obaviti i prije utakmice.

Koprivničko finale nije, dakle, počelo s povišenim adrenalinom, ali je zato počelo svečano. Podravkinoj igračici Božici Palčić direktor kluba Domović, igračice, treneri i publika čestitali su na položenom ispitu za trenera rukometa na Višoj trenerskoj školi u Zagrebu (zbog toga, valjda, nije na utakmici postigla ni jedan gol).

Zanimljivo je da su gošće prve postigle pogodak (Pušić u 25. sekundi)



da bi ih brzo "u stvarnost" vratila Naukovich, a zatim koprivničke rukometašice Stančin, Golubić, Pasičnik, Tatari, Palčić, Vresk, Naukovich, počinje sa slaganjem rezultata do konačnog trijumfa.

Poluvremenskih 16:9 je potvrda Podravkine superiornosti i nemoći gošći. Nastavak na scenu dovodi simpatični dvojac Hrgović - Franić, a nekoliko njihovih akcija služi i za oči i dušu gledatelja. Osim njih, ponovno dolazi pet minuta Podravkine plave pantere". Barbara Stančin brani i

ono što se smatra nestvarnim, a to već za nju i nije novost (takvo nešto dobro će doći u finalu EHF-a).

Sve u svemu, bilo je to željeno i očekivano izdanje Podravkinih rukometašica koje su naoko rutinski odradile finale prvenstva. Na kraju je bilo 30:22, što se može smatrati i "neuvredljivim" rezultatom za Lokomotivu.

Generalnu probu za Budimpeštu Podravka je obavila bez trunke primjedbi. Iako je bilo publike manje od očekivanog broja, predaja odličja bila

je na visokoj sportsko - svečarskoj razini. Predsjednik Hrvatskog rukometnog saveza Željko Kavran predao je pehar i zlatne medalje igračicama i vodstvu Podravke Vegeta, a tajnik HRS-a Damir Poljak Lokomotivi srebrna odličja. Sve to ispratili su na nogama i dugotrajnim pljeskom koprivnički gledatelji.

U uzvratnom susretu u Koprivnici za Podravka Vegetu igrale su: Stančin, Galkina, Vresk, Hrgović 2, Kožnjak, Golubić 5, Palčić, Hodak 3, Zebić, Horvat, Franić 3, Pasičnik 8 (2), Naukovich 9 (1) Tatari.

U subotu u Budimpešti finale Kupa EHF-a Ferencvaros - Podravka Vegeta

Nakon osvajanja domaćeg prvenstva, rukometašice Podravke Vegete bit će u subotu pred najzahtjevnijem ovogodišnjem ispitu. U Budimpešti će odigrati prvu finalnu utakmicu europskog kupa EHF-a. Suparnice će im biti igračice Ferencvarosa, dobro im znana ekipa s kojom su već odigrale niz

susreta, što na turnirima što na službenim natjecanjima.

Iako Podravkine igračice u Mađarskoj čeka izuzetno teška utakmica, u vodstvu Podravke Vegete vjeruju da mogu u dva susreta (uzvrat se igra u Koprivnici 20. svibnja) biti bolji. Trener Josip Šojat ističe da će to biti susret

podjednakih igračkih i trenerskih vrijednosti, no on vjeruje u svoju dobru obranu i golmanske vrijednosti (Stančin, Galkina), a to uvjerenje je i učvrstio nakon "provjernih" utakmica s Lokomotivom u play offu domaćeg prvenstva.

Svih 17 igračica spremno je za susret

koji je dugo očekivan. Utakmica će u Budimpešti početi u 16,15 sati, a izravan televizijski prijenos bit će na drugom programu HTV-a. Podravkina ekspedicija na put kreće danas (petak), a rukometašice će u Budimpešti imati i izdašniju pomoć navijača koji se spremaju za Mađarsku. **S. P.**

Prva hrvatska nogometna liga - 30. i 31. kolo

Pobjeda u Zaprešiću - lakše se diše

INTER - SLAVEN BELUPO 1:2 (0:1)

Gostovanje nogometaša Slaven Belupa u Zaprešiću u potpunosti je bilo uspješno. Osvojena su tri važna prvenstvena boda nakon kojih se lakše diše u Koprivnici. Nema više opasnosti od ispadanja iz Prve lige i tako je prioritetan cilj trenera Elvisa Scorie i njegovih igrača ostvaren.

Prema viđenom u Zaprešiću, utakmica nije bila na nekom prvenstvenom nivou. Nervozni domaćini, također prisutni željom i strahom opstanka u Prvoj ligi, imali su terensku inicijativu, čak 15 udaraca iz kuta, a Slavenaši samo jedan, no pametnom taktikom te pravovremenim pogocima Slaven Belupo je potpuno zaslužio odnio sva tri boda iz Zaprešića. Prvi pogodak Slavenaši postižu u 10. minuti kada Bošnjak oštro ubacuje u kazneni prostor, Šaranović skače i zakucava loptu u mrežu nemoćnog Brašnića. Nakon vodstva kopriv-

nički nogometaši mudro drže rezultat, obrana je postavljena daleko od vratiju Nikoloskog, a domaćini zapravo ne pokazuju neku veću ambicioznost.

U nastavku Slaven Belupo vodi 2:0 u 62. minuti. Šaranović odlično pronalazi Dodika u kaznenom prostoru Intera koji se još bolje oslobađa svog čuvara, prelazi vrataru Brašnića i rutinirano pogada prazna vrata Intera. Nakon vodstva od 2:0 opet ista taktika - čuvanje rezultata. Začudjujuće i dalje neambiciozan domaćin ipak uspijeva u 84. minuti smanjiti rezultat. Na visoko ubačenu loptu u kazneni prostor skaču Nikolski i Ješe, Slavenov vratar odbija loptu, natrčava Gondžić i šalje je u mrežu. Do kraja utakmice Slaven Belupo je sačuvao minimalnu prednost i sa tri osvojenog boda osigurao opstanak u društvu najboljih.

Nakon utakmice trener Slaven Belupa Elvis Scoria je rekao:

- Najvažnije je da smo ostali u Ligi, da smo se spasili, što je u jednom trenutku izgledalo kao vrlo težak zadatak. Smatram da smo dobro odigrali protiv Intera koji je bio, razumljivo, nervozan. Sretan sam zbog ostanka u Ligi.

Protiv Intera za Slaven Belupo su igrali: Nikolski, Bošnjak, Radeljić, Bodrušić, Božac, Poldrugac, Jambrišić (od 84. Karabatić), Musa, Mumlek (od 82. Kelemen), Dodik i Šaranović. **B. F.**

Tablica - Liga za ostanak						
Pula S.Č.	31	12	6	13	42:35	42
Slaven Belupo	31	9	11	11	43:48	38
Cibalia	31	9	10	12	33:43	37
Zagreb	31	11	4	16	26:40	37
Medimurje	31	8	9	14	36:51	33
Inter	31	8	7	16	29:51	31
<i>Parovi 32. (posljednjeg) kola (13.5.):</i>						
<i>Zagreb - Slaven Belupo</i>						
<i>Pula SČ - Inter</i>						
<i>Medimurje - Cibalia</i>						

Remi u Koprivnici

SLAVEN BELUPO - PULA STARO ČEŠKO 2:2 (1:0)

Oko 1500 gledatelja na koprivničkom Gradskom stadionu moglo je uživati u vrlo dobroj prvenstvenoj utakmici koju su prikazali nogometaši Slaven Belupa i Pula Staro Česko. Četiri pogotka, brojne prilike, posebice domaćih nogometaša i slabi suci - glavne su odlike ove utakmice.

Slavenaši su krenuli u susret odlučnije od gostiju iz Pule pa već u prvih desetak minuta utakmice bilježimo nekoliko izglednih prilika za Koprivničance. Upornost im se isplatila u 14. minuti kada Musa izvodi iskosa slobodni udarac, oštra lopta u kazneni prostor preljeće sve igrače i završava u mreži Pule. I nakon vodstva Slaven Belupo dominira na terenu, ali na odmor se odlazi s pogotkom razlike.

U nastavku gosti su zaigrali čvršće i odlučnije što im se isplatilo u 64. minuti kada vratar Nikoloski ruši Halilovića. Precizan s bijele točke bio je Rivić. U 77. minuti Slavenaši opet vode. Musa pronalazi Dodika koji još bolje ubacuje prema Pejiću, a njegov udarac s pet metara vratar

Prva hrvatska rukometna liga - 1. utakmica finala doigravanja

Slavlje počelo već u Zagrebu

LOKOMOTIVA -
PODRAVKA VEGETA 22:36 (10:20)

U prvoj utakmici finala play-offa Prve hrvatske rukometne lige rukometašice Podravke Vegete su deklarirale zagrebačku Lokomotivu na njihovom parketu. Tom utakmicom Podravkašice su dokazale svoju superiornost i da ove sezone nemaju prave protivnice u hrvatskom rukometu.

Svaka neizvjesnost u prvoj utakmici doigravanja za prakinje Hrvatske nestala je već nakon desetak minuta zagrebačke utakmice. Bilo je plus pet za Podravkašice, a do poluvremena razlika se povišila na deset pogodaka razlike. Za obranu Lokomotive enigme su ostale raspucane Naukovich, na kraju sa 8, Pasičnik sa 7 i Tatari sa 5 pogodaka. Pred vratima sigurna Stančin sa 9 obrana, od toga jedan sedmerac.

I u nastavku Podravkašice sve konce drže u svojim rukama. Brzi i maštoviti napadi, čvrsta obrana i - razlika se stalno povišuje. Petnaestak minuta prije kraja utakmice koprivnički strateg Josip Šojat daje priliku svim igračicama i one to zalački koriste. Rutinski privode utakmicu kraju te sa plus 14 pogodaka razlike dočekuju Zagrepčanke u Koprivnici.

- Odigrali smo stvarno dobru utakmicu u kojoj smo sve riješili u prvom poluvremenu. Dobro smo izgledali i u obrani i u napadu, imali smo raspoloženu vrataru i potvrdili smo dobru formu. Očekivao sam pobjedu u Zagrebu, jer smo ove godine ipak nešto drugo u ovoj ligi, a utakmice s Lokomotivom poslužit će nam kao dobre pripreme za Ferencvaros - rekao je nakon utakmice Josip Šojat.

U prvoj finalnoj utakmici za Podravku Vegetu su igrale: Stančin, Galkina, Vresk 4, Hrgović 1, Kožnjak, Golubić 3, Palčić 3, Zebić, Horvat 1, Hodak 2, Franić 2, Pasičnik 7, Naukovich 8 i Tatari 5. **B. F.**

Rezultati izvlačenja nagradne igre Dolcela za zaposlenike i umirovljenike Podravke

77 nagrada za Podravkaše

Završena je nagradna igra Dolcele organizirana za zaposlenike i umirovljenike Podravke.

Nagradna igra organizirana je u listu Podravka i to tako da je u tri kola trebalo izrezati dijelove loga Dolcela, a u 4. kolu izašao je kupon na koji je trebalo nalijepiti logo, upisati svoje podatke i poslati u Marketing - Tim za kategoriju slastice, snack i mlinarske proizvode ili ubaciti u kutije koje su bile postavljene na ulazima u Podravku u razdoblju 28. 4. do 5. 5. 2006.

Odaziv je bio uistinu velik - pristiglo je 1517 kupona.

U prostorijama Tima za kategoriju slastica, snacka i mlinarskih proizvoda, uz prisustvo tročlane komisije (Brankica Sertić, Željka Majdančić i Vlasta Čičak) izvučeno je 77 dobitnika.

Sretni dobitnici svoje nagrade mogu podići u Reklamnom skladištu, a dobitnicima koji nisu iz Koprivnice nagrade će biti dostavljene.

Od srca zahvaljujemo svima koji su sudjelovali u nagradnoj igri, a dobitnicima čestitamo na osvojenim nagradama.

Marketing tržišta Hrvatske
Kategorija slastice, snack i mlinarski proizvodi



Dobitnici u internoj nagradnoj igri Dolcele:

Glavnih 7 nagrada - stakleni set za serviranje kolača osvojili su:

Godek Betlehem, Konzerve; **Marija Godek**, Tiskarnica; **Nenad Kralj**, Trg Kralja Zvonimira 26, Koprivnica; **Vera Sabo**, Tvornica juha; **Marija Simović**, Hebrangova 34, Zagreb; **Marko Marković**, I. Berute 88 A, Sigetec; **Slavica Vrčec**, A. Starčevića 47.

20 nagrada sastavljenih od Dolcela modlica za sitne kolače i mješavine za sitne kolače osvojili su:

Željka Zetović, Računovodstvo; **Anika Betlehem**, Centralna priprema; **Anica Ledinski**, Razvoj proizvoda; **Barica Posavec**, Mlinarska, Starigrad 30; **Nevenka Zbodulja**, Štaglinec 69 E, Koprivnica; **Igor Kolarić** I. Meštrovića 7; **Ruža Rušak**, P. Svačića 31; **Dragana Puc**, Varaždinska 115 B; **Vladimir Krušelj**, B. Inkeya 78, Rasinja; **Josip Matišić**, Ledinska 12, KC; **Željko Vukmanić**, Informatika; **Vlatka Kukec**, Kolodvorska 17; **Borislav Zorić**, Tvornica Studenac; **Josip Vinter**, Prekopakra, S. Sirca 126; **Sanja Glazer**, Poslovnica Lipik; **Đurdica Martinaga**, M. P. Miškine 34, KC; **Mirjana Keleminec**, Povrće, Umag;

Marina Remenar, Marketing; **Mirjana Čubrilo**, Logistika i transport; **Đurdica Lukač**, Vlislav 3, Novigrad Podravski;

Poklon pakete Dolcela osvojilo je 50 dobitnika:

Ljubica Forgač, Sveta tri kralja 1, KC; **Šimun Pintarić**, Tvornica Vegete; **Stjepan Macura**, M. Gupca 55; Lipik; **Jasna Krtanjek**; B. J. Jelačića 13, Hlebine; **Vera Jakupec**, Trg Kralja Zvonimira 11, KC; **Davorica Ferš**, Logistika; **Vesna Križić**, Opće usluge; **Marija Sršen**, Informatika; **Franjo Lipić**, M. Gupca 26, Hlebine; **Emica Maderec**, Konačka 3, Molve; **Josip Petras**, Gornja 8, Novigrad Podravski; **Željko Peić**, Ulica Franje Mraza 26; **Marijana Heged**, Matije Gupca 13, Sigetec; **Anda Novak**, Kalnik; **Dario Pavešić**, Tvornica dječje hrane; **Nevio Jurinić**, Jerovec 63, Ivanec (VŽ); **Ljiljana Mešnjak**, Računovodstvo; **Ivanka Petak**, Opće usluge; **Sanja Kralj**, Koprivnička tiskarnica; **Mario Vrankovečki**, Peteranska cesta, KC; **Mirko Drmenčić**, Vanjski transport; **Miroslav Vusić**, Podravska Subotica; **Borislav Zorić**, Tvornica

Studenac; **Ana Česi**, Vinički dol 4, KC; **Nevenka Rkman**, Starogradska 136, KC; **Dejan Horvat**, Vinogradska 9, Glogovac; **Nedeljka Tukanj**, Trg slobode 1a, KC; **Mirjana Cikač**, Vinodolska 12, KC; **Dragica Blažek**, Vinogradska 76, KC; **Štefica Ribić**, Gorička 103 A, KC; **Nada Maček**, Varaždinska 22, KC; **Vesna Perko**
vić, Tvornica dječje hrane, **Dražen Horvat**, Informatika; **Anica Tkalec**, Ljudski potencijali, **Miroslav Sosa**, Starogradska 96, KC; **Blaženka Gubec**, Tvornica Kalnik; **Katica Varga**, Gačice 78, VŽ - Radovan; **Tanja Martinčić**, Tvornica dječje hrane; **Damir Sakač**, Kuzminec 79, Rasinja; **Anka Galinec**, Kamengradska 14, Starigrad, KC; **Kristina Švabenic**, Poljana, Z. Mikine 44, Zagreb; **Marina Jedvajić**, Matije Gupca 102, Peteranec; **Marijan Mesar**, Tvornica dječje hrane; **Zdenko Kolar**, Močile 89, KC; **Dragica Soče**, I. Sabolića 8, KC; **Ružica Sedek**, Marketing; **Stjepan Polet**
o, S. Širca 98, Pakrac; **Milica Lalić**, A. Vukovac 8/3, Lipik; **Jelica Medenj**
ak, Starogradska 83, KC; **Kristinka Šklebar**, Novigradska 26, Virje.

Recept tjedna:

Jaretina u padeli

Kako jaretina nije često dijelom našeg jelovnika, evo prilike da napravite originalno, a vrlo jednostavno jelo. Lovor i ružmarin dat će mu morski "štih", a kao prilog pripremite pire od krumpira.

Sastojci za 4 osobe:

- 1 kg jaretine (rebra, kotleti, meso s kostima)
- 100 ml malvazije
- 2 žličice škrobnog brašna gussnel Dolcela
- 50 ml maslinova ulja
- 1 žlica nasjeckanog peršina
- 1 lovorov list
- 1 mala grančica ružmarina

- 300 g svježe rajčice
- 1 žličica crvene paprike u prahu
- 100 g luka
- 1 žlica Vegete

Postupak:

Jaretinu narežite na manje komade, pospite Vegetom i kratko popecite na zagrijanom ulju.

Dodajte nasjeckani luk, rajčicu narezanu na kockice, ružmarin, list lovora, papriku u prahu i oko 100 ml vruće vode. Promiješajte i pirjajte na laganoj vatri 45 - 50 minuta.

Pred kraj kuhanja dodajte gussnel koji ste razmutili u vinu i kratko prokuhajte.



Posluživanje:
Pospite peršinom i poslužite uz pire od krumpira.
Savjet:
Ukoliko ne možete nabaviti jaretinu, pripremite isto jelo s janjetinom.
Vrijeme pripreme: 1 sat i 10 minuta

NA ŠILJKU

Sve viceve i šale koji su se nalazili na mojim papirima, u mom kompjutoru i u mojoj glavi skupio sam i objavio u knjigama "BradaVICA", "MrVICA", "ŠašaVICA" i "Naša je ljepša"

Nadam se, da sam puno viceva sačuvao od zaborava. Jer, prečesto se čuje rečenica: "Čuo sam sjajan vic, ali sam ga zaboravio".



Pred jednom bankom smjestio Haso svoj štand i prodaje kikiriki i koštice. Naišao Suljo pa zatražio od njega da mu posudi petsto kuna. Kaže Haso:

- Rado bih ti pozajmio, ali ne smijem. Ne daju mi ovi iz banke. Ja sam s njima potpisao ugovor prema kojemu ja ne smijem pozajmljivat pare, a oni ne smiju prodavat kikiriki i koštice.

Priprema: **Vojo Šiljak**

Sreli se Pišta bači i Mujo u policijskoj stanici, obojica su došli prijaviti nestanak supruge, pa službenik traži da ih opišu.

- Moj Eržika bila jako lepo. S plavo dugi kosa, visoka, čvrsto grudi broj pet, čvrsto dugo noge, lijepi okruglo guza...

- Mujo, a kako je izgledala vaša Fata? - upita službenik.
- Ma što me briga za Fatu! Ajmo mi tražit Eržiku.

Prijavio Mujo na policiju svoju suprugu Fatu, jer, kaže, ona je američki špijun. Zanima policajca kako i po čemu je to zaključio, pa Mujo opisa potankosti:

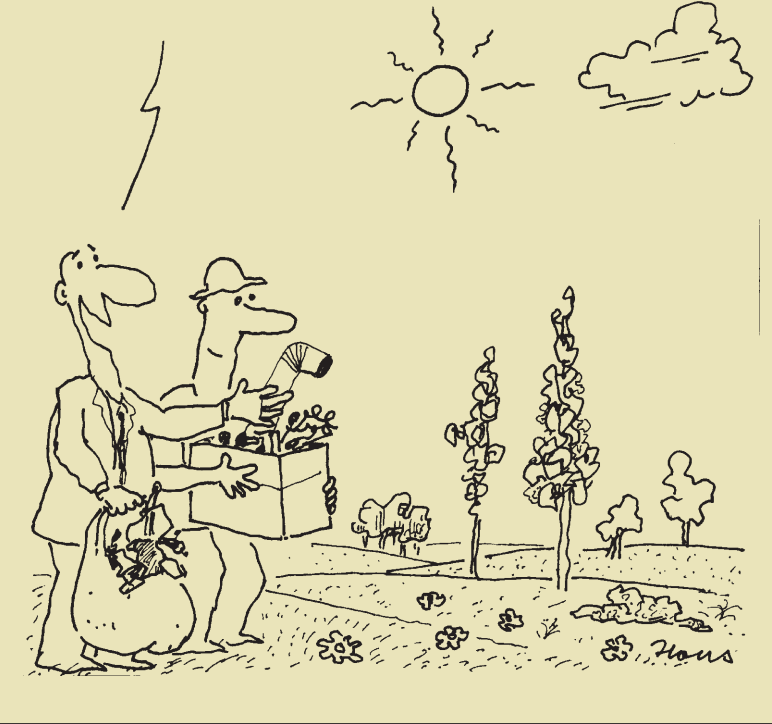
- Primijetio ti ja, bolan, da se ona već nekoliko večeri iskrada iz kuće čim bih ja zaspao, pa se vraća tek negdje pred jutro. I tako ti se ja jedne večeri pravio da spavam, pa čim je ona izašla, ja pošo za njom. Uđe ti ona u mračni šljivik iza kuće i poče da dojavljuje tajne u Ameriku. Na svoje sam uši čuo kako doziva: - Es-a-de, Esade! Javi se!

- Fato, bona, što plaćeš?
- Kako neću plakati, eno je moj Mujo prije dvije sedmice otišo kupit cigare i još se nije vratio.
- Ma ne plaći, Fato, zbog toga, ajde uzmi, bona, malo mojih cigara.

- Što radi Fata u krevetu između Muje i Hase?
- Smeta!

Kupuje Mujo malome Mujici traperice, odabrao Lewi's 501, ali nakon što ih je Mujica pokušao obući ustanoviše da su pretijesne. Kaže Mujo prodavačici:
- Ove su premale, dajte 502.

PREKRASAN KRAJOLIK! IDEALAN ZA ODLAGANJE SMEĆA!



Crta: Ivan Haramija - Hans