

Godina XLII  
Broj 1684 Petak 12. prosinca 2003.

List dioničkog društva "Podravka" Koprivnica



**U Podravkinoj Pekari puštena u rad nova moderna peć za pečenje kruha i peciva**  
3. str.



**Dobitnice velike Podravkine nagradne igre biraju putovanja "na kraj svijeta"**  
8. str.

## Aktualno

## Dividenda

Piše: **Hrvoje Šlabek**

Kako se bliži kraj godine, sve su učestalija pitanja Podravkinih dioničara kada će dobiti dividendu iz lanjske dobiti. Kako doznajemo u Podravkinoj Upravi, poštovat će se rok isplate koji je odredila Skupština dioničara na svojoj srpanjskoj sjednici, što znači da će svi dioničari dividendu dobiti u ovoj godini.

Podsjetimo, Odlukom Skupštine dioničara o upotrebi i rasporedu lanjske dobiti određeno je kako će svi vlasnici redovitih dionica do 31. prosinca 2003. godine primiti po šest kuna bruto, odnosno 5,10 kuna neto po dionici. Dobit Podravke d.d. iznosila je oko 76 milijuna kuna, od čega će više od 20.000 dioničara dobiti 32,5 milijuna kuna ili 42,6 posto dobiti.

Dividenda Europskoj banci za obnovu i razvoj u iznosu od 2,7 milijuna eura već je isplaćena. EBRD je, kako je poznato, ove godine izašao iz Podravkine vlasničke strukture, no zaradio je dividendu za svoje povlaštene dionice iz lanjske Podravkine dobiti. Ostatak profita rasporedit će se u zakonske i statutarne rezerve, a dio će ostati i zadržane dobiti, za financiranje poslovanja ili investicije.

Ove se godine dividenda isplaćuje treći put u Podravkinoj povijesti. Darko Marinac, predsjednik Uprave, na Skupštini je ustvrdio kako će politika dividende ubuduće biti jedno od mjerila uspješnosti poslovanja, najavivši zapravo kontinuitet isplate prinosa na ulaganje dioničarima.

Već sada sve su češći upiti može li se dividenda očekivati i na godinu. Potvrdni odgovor bio je nemoguć nakon Podravkina gubitka u prvoj polovici godine, no kako poslovni rezultat raste, tako rastu i dioničarski apetiti. Prema nekim procjenama, ako se nastavi izvrstan rastući trend iz trećega tromjesečja, ukupna ovogodišnja dobit grupe Podravka mogla bi biti osamdesetak milijuna kuna.

## Održan Skup radnika Podravke d.d.

# Podravki treba planska disciplina



Zdravko Šestak upoznao je zaposlenike s poslovnim rezultatima Podravke u devet mjeseci

Piše: **Hrvoje Šlabek**  
Snimio: **Nikola Wolf**

Drugi ovogodišnji redoviti Skup radnika Podravke d.d. u organizaciji Radničkoga vijeća održan je ovog tjedna u tri dijela: u utorak za administrativne cjeline i Upravljanje materijalima, u srijedu za proizvodnju, Nematično poslovanje, Informatiku, Ljudske potencijale i Pravne poslove, a u četvrtak za SPJ Vegetu i Podravka jela. Na prva dva skupa bio je primjetan smanjen interes radnika, koji su jedva popunili stolice u restoranu Društvene

prehrane, dok se treći održavao u vrijeme zaključenja ovoga broja Podravkinih novina, pa ne znamo jesu li "juhari" popravili prosjek. Usto, za razliku od prijašnjih, skupovi su protekli u prilično tihoj i mirnoj disciplini, bez većih "iskričica".

U oba je navrata Zdravko Šestak, izvršni direktor Programa operativne efikasnosti, prezentirao poslovne rezultate u prvih devet mjeseci. Uz preokret u trećem tromjesečju, koji je donio dobit od 24 milijuna kuna, istaknuo je povećanje prodaje od

25 posto, uz rast na svim tržištima, osim problematičnoj Poljskoj. No i tamo su rezultati u srpnju, kolovozu i rujnu bolji nego u istom lanjskom razdoblju, a čak dvostruko bolji nego početkom godine.

Predsjednik Uprave Darko Marinac kazao je, pak, kako ova godina ne daje osobitih razloga za zadovoljstvo te kako se u idućoj mogu očekivati strukturne promjene u tvrtki.

- Startamo s ozbiljnijom prodajnom utakmicom i na domaćem i na stranim tržištima te ćemo mora-

ti postići ono što trenutačno nemamo, a to je planska disciplina - istaknuo je u svome obraćanju radnicima.

U fokusu radničkih pitanja bilo je (ne)plaćanje prekovremenih sati, radničke i menadžerske plaće i ugovori potonjih, nastavak ciklusa otpremnina i drugo, a iznosili su i specifične probleme pojedinih cjelina ili radnih mjesta.

(Na 4. stranici donosimo cjelovito izvješće o radu Radničkoga vijeća, koje je pročitano na skupovima.)



**Intervju: Jadranka Ivanković, izvršna direktorica SPJ Lino, Dolcela, Kviki**

# Nastojanje da se postigne što bolji poslovni rezultat sada i polaganje temelja za budućnost

Razgovarala: **Jadranka Lakuš**  
Snimio: **Nikola Wolf**

- Za devet mjeseci ove godine vaša SPJ zabilježila je rast prodaje na hrvatskom tržištu od 2 posto. Kako to komentirate i kakva je situacija na ostalim tržištima?

- U SPJ «Lino, Dolcela, Kviki» u prvih devet mjeseci ove godine zabilježen je ukupni rast prodaje od 4 posto, na hrvatskom tržištu od 2, na tržištima jugoistočne Europe od 9 posto. Najveće značenje i rast ostvaruju Lino dječja hrana i Dolcela slastice s rastom prodaje od 7 posto. Angažirani i odgovorni pristup nositelja aktivnosti vitalnih funkcija rezultirao je i ostvarenjem značajnih pozitivnih financijskih rezultata u cjelini i po tvornicama.

SPJ «Lino, Dolcela, Kviki» je strateška poslovna jedinica s prilično raznolikim poslovnim programima. Iz toga proizlaze i različite aktivnosti kojima se bavimo. Veći broj poslovnih programa i prisutnost na većem broju tržišta znači ujedno i disperziju rizika poslovanja, ali zahtijeva i veće angažiranje resursa, posebice marketinška ulaganja u profiliranje pojedinačnih marki.

Zajedničko nam je nastojanje da se uravnoteženim korištenjem resursa postigne zacrtani poslovni rezultat u tekućem razdoblju, uz istovremeno polaganje temelja u aktivnosti koje trebaju osigurati rezultat u budućim razdobljima. Jer, poslovni proces je dobar koliko i njegova najslabija karika!

Poslovne rezultate nastojimo optimirati sa stanovišta raspoloživih resursa u tvornicama s jedne strane i tržišnih mogućnosti s druge strane. Dakle, naš posao je ostvariti što više jedinica proizvoda uz što racionalnije korištenje rada, strojeva, energije i sirovina. Također nastojimo realizirati planirane investicijske zahvate u pogonima radi osiguranja primjerenih standarda proizvodnje i jačanja konkurentnosti naših proizvoda. No, investicijom u strojeve i proizvodne uvjete s tržišne strane gledano, izazovi tek počinju; osmišljavanje jedinstvene i prepoznatljive ponude, te



Jadranka Ivanković

stvaranje interesa i simpatija kod kupaca i potrošača traži dodatne napore u novcu, vremenu, idejama, strpljenju. A nove ideje hrane se vjerom, hrabrošću i upornošću. Marketing je kao park, sadite, iako niste sigurni da ćete ugledati plodove svojeg rada!

## Investicijske aktivnosti

- U ovoj godini pokrenuli nekoliko važnih projekata. Recite nešto o njima.

- U sve četiri tvornice u sastavu strateške poslovne jedinice uveli smo HACCP sustave kojima održavamo visoke standarde zaštite i sigurnosti kod rukovanja prehrambenim proizvodima, u cilju osiguranja isporuke što veće vrijednosti našim kupcima i potrošačima.

**Proizvodnja koktel peciva** - Posebno bih izdvojila realizirane investicije u proizvodnji koktel peciva od rekonstrukcijskih zahvata na podovima, krovu, pripremi novih skladišnih prostora, mješaoce, većih remonta na postojećim linijama peciva i grica, te nabavu ekstrudera. (Usprkos intenzivnim investicijskim zahvatima, proizvodnja je, bez većih poremećaja, servisirala prodajne planove).

Time smo započeli daljnje širenje u kategoriji slanih snack proizvoda, vrlo aktivne i rastuće kategorije. Ono što

predstoji jest obogaćivanje linije dodatnim elementima u cilju povećanja širine i atraktivnosti proizvodne ponude, te odgovarajuće pakerice. Zato ćemo se natjecati i za intenzivnija marketinška ulaganja u osiguranje tržišnih pozicija i što bolji plasman novih linija proizvoda.

**Proizvodnja Linolade i Sana d.o.o. Hoće** - Većina aktivnosti usmjerena je na održavanje i remontiranje postojećih kapaciteta, s doradama i preinakom funkcija u proizvodnji i pakiranju vafli u cilju veće akumulativnosti programa i automatizacije linije.

**Proizvodnja dječje hrane** - Nakon puštanja u pogon nove mješalice, u ovoj godini ugovorena je i nabava novog stroja za pakiranje, tako da nova pakiranja možemo očekivati u prvoj polovici iduće godine.

S obzirom na nemogućnost širenja u postojećim, dotrajalim prostorima, te visok stupanj iskorištenja i dotrajalosti kapaciteta, trosmjenski i četvero-smjenski rad najviše su što se trenutno može postići. Stoga daljnju tržišnu ekspanziju na nova tržišta treba temeljiti na odgovarajućim tehnološkim uvjetima, a proizvodnja dječje hrane spada u red najzahtjevnijih prehrambenih tehnoloških standarda, koji se po strogosti režima može uspoređivati s farmaceutskim.

## Pripreme za preseljenje tvornice dječje hrane

- Posebne aktivnosti vezane su uz preseljenje tvornice dječje hrane. Za što je uopće do njih došlo i u kojoj su fazi?

- Po svojoj veličini, značenju i potencijalu dječja hrana je program od dugoročne, strateške važnosti za Podravku. To je ujedno zahtjevan program visokih standarda, s kojim na tržištima jugoistočne Europe ostvarujemo zavidne tržišne udjele. U dokumentima o strategiji definiraju se budućni pravci razvoja, a njihova realizacija direktno je povezana s formiranjem tima za preseljenje proizvodnje dječje hrane. Zadaća tima je pripremiti studije i dokumentacije o opravdanosti ulaganja u modernizaciju i širenje proizvodnje dječje hrane, o čemu

će konačnu riječ imati, razumije se, Uprava i Nadzorni odbor.

## Predstavljanje novih proizvoda

- U posljednje dvije godine imali ste vrlo zanimljiva i dobro prihvaćena predstavljanja novih proizvoda zaposlenicima Podravke. Pripremate li nešto slično i ove godine?

- Naša ekipa spoj je mladosti i iskustva u svim funkcijama koje pokriva, pa tako i u marketingu. Ponosni smo na nasljeđe naših marki, u njih unosimo neposrednost i spontanost, naše ideje i entuzijazam, osluškujemo reakcije naših potrošača. Uz svakogodišnji projekt Lino kalendara, te besplatni Lino telefon s pričama iz Linosvijeta, na pomolu je i Linoweb stranica.

Pisma i reakcije koje dobivamo putem interneta i klasične pošte govore o tome koliko potrošača prijateljuje s našim proizvodima, markama, nama, koliko im je stalo do naših proizvoda i u ime našeg malog tima ja im se svima od srca zahvaljujem!

Sličan doživljaj želimo podijeliti i s ostalim Podravkašima za koje sada treći put po redu priređujemo prednovogodišnju degustacijsku izložbu odabranih novih proizvoda. Uz pomoć društvene prehrane u vrijeme gableca u tri dana idućeg tjedna moći će se degustirati neki od naših novih proizvoda iz linije vafli, cappuccina, te lagana slastica - mousse.

U SPJ smo nastojali sve grupe proizvoda nadopuniti novim, atraktivnim proizvodima, ili istaknuti njihove prednosti na samim pakiranjima. Od najsvježijih primjera mogu spomenuti jedinstvene vafle čokomint, toffee, ananas, nove okuse kapučina s kojima upravo izlazimo; lješnjak i vanilija, te 3 vrste lagane slastice - mousse, uz nove pudinge i nove slane grickalice.

## Praćenje trendova u prehrani

- Kako pratite trendove u prehrani?

- Trendovi u prehrani posebna su poslastica. Kad sam još bila "žutokljunac" u marketingu listajući arhivu tražila sam podatke za Vegetinu retrospektivu. Čitajući izvještaje sa službenih putovanja prof. Zlate Bartl bila sam zadivljena s koliko je pažnje zapisana svaka informacija koja je mogla biti od koristi - pravi business intelligence!

Zato nastojim svako putovanje u inozemstvo, obilazak prodajnog mjesta, restorana, sajmovi, konferencija, internet stranica, čitanje tržišnih izvještaja promatrati kao izvor korisnih informacija. Sjetite se prof. Zlate Bartl, ako to ne radite mehanički, već nastojite uključiti svoja zapažanja i doživljaje imate veliku šansu da do korisne spoznaje dodate prvi!

Za kraj - pred kraj poslovne godine želim zahvaliti svim suradnicima, kolegama, jubilarcima, zaposlenicima u proizvodnji na postignutim rezultatima, ugodne trenutke u obiteljskom krugu za nadolazeće blagdane, kako bismo i u novoj radnoj godini prionuli na ostvarenje postavljenih nam zadataka.

## Podravkin periskop

## Božićne promocije prije Božića



Piše: **Vedran Kelek**  
Sektor za razvoj poslovanja

Sve su nam bliži Božić i Nova godina, a prvi Djedovi Božićnjaci pojavili su se na ulicama europskih gradova već krajem listopada i početkom studenoga kad su počeli dijeliti uzorke proizvoda i letke kojima su ljude pozivali u trgovačke centre. Iako se čini da je to prerano za božićne promocije, pokazalo se da u to vrijeme popularni djedice imaju najviše utjecaja na potrošače. Neposredno uoči Božića, božićna drvca, zvjezdicama ukrašeni izlozi, božićne pjesme i mnoštvo Djedova Božićnjaka (ili Djeda Mraza) djelomice gube svoj smisao zbog prevelike frekvencije pojavljivanja.

S druge strane kišna jesen, koja često počinje u listopadu, prema analitičarima, predstavlja idealno doba za malo božićne radosti koju donose anđeli, sobovi i ostali božićni likovi. Tijekom jeseni ljudi zaboravljaju ljetne praznike, a smeta im prohladno i kišno vrijeme. Potrebna im je promjena, nešto ugodno i toplo. Zbog toga Djed Božićnjak izmamљуje najbolje reakcije Europljana baš tijekom listopada (94% ih je sretno što ga vide). Protekom vremena i sve većom zasićenosti potrošača raznim božićnim promocijskim aktivnostima taj postotak brzo pada pa se 15. prosinca tek nešto više od polovice ljudi osjećaju ugodno s Djedom Božićnjakom (57%), dok 23. prosinca njegova pojava ne može obradovati niti svakog drugog čovjeka (43%).

To je razlog zbog kojeg trgovci i potrošači dobro prihvaćaju božićne promocije puno prije Božića. U to vrijeme nema mnogo proizvoda u promotivnim božićnim pakiranjima pa svaki proizvod u atraktivnom pakiranju privlači mnogo pažnje. Tada su najčešća meta kupnje čokolade i paprenjaci u omotima ukrašenima pahuljicama i slikama Djeda Božićnjaka. Uranjenim božićnim kupnjama potrošači su zadovoljni, jer smatraju da su štedljivi i da takvim ranim kupovinama na vrijeme počinju pripreme za Božić. Međutim, istraživanja pokazuju da Talijani skoro 75% tako kupljenih proizvoda konzumiraju u roku tjedan dana od kupnje. Proizvođači, s druge strane, na taj način materijaliziraju dobro božićno raspoloženje velikog broja potrošača koji žele čim prije osjetiti dio božićne radosti. Kupljenim proizvodom ispunjavaju skoro djetinjastu žudnju za Božićem. Prosječnom potrošaču je još veći užitek pojesti paprenjake i čokoladu te popiti buteljbu božićnog vina uz lagani osjećaj krivnje koji ga obuzima jer ne može odoljeti kušnji da jede zabranjeno voće prije vremena. U tom slučaju potrošači moraju opet u kupnju i tako kupuju sve više božićnih proizvoda.

Rijetki su slučajevi da hrvatski proizvođači tako rano započinju božićne promocijske aktivnosti, ali bi ovo mogao biti jedan od elemenata stjecanja prednosti pred konkurencijom.



Bogati asortiman proizvoda iz SPJ Lino, Dolcela, Kviki



Investicija u Podravkinoj Pekari

# Nova peć za specijalne vrste kruha i za peciva

Piše: **Hrvoje Šlabek**  
Snimio: **Nikola Wolf**

Nastavlja se investicijski ciklus u Podravkinoj Pekari. Ovaj tjedan pro-radila je nova peć za pečenje speci-jalnih vrsta kruha i za peciva vri-jedna oko 350.000 kuna. Proizvo-đač je zagrebačka Termotehnika, riječ je o modernoj trokatnoj peći s kojom je mnogo lakše raditi nego s prijašnjom, a kupljena je i nova fermentacijska komora u kojoj kruh odstoji prije pečenja. Kapacitet no-ve peći je 300 hljebova po satu, a u njoj se peku kukuruzni kruh, Crn-ko, Zrnko, raženi, bijeli od 700

grama te dvadesetak vrsta peciva.  
- Stara je peć odslužila svoje: nakon 27 godina troškovi održavanja zbog čestih kvarova bili su previsoki, a bili su i otežani uvjeti na radu uz nju - kazala nam je Vesna Pavlek, tehnička direkto-rica Pekare i dodala kako Podravka nije prekinula pečenje kruha i peciva za vrijeme instaliranja nove peći.  
**Zaokružena ulaganja u pekarsku tehnologiju**

Prema njezinim riječima, ova inves-ticija zaokružuje ulaganje u pekarsku tehnologiju u proteklih godinu dana. Lani je, naime, već kupljena rotacijska peć, jedna od tri što se ponajviše koriste za pečenje kora i peciva, a čak

oko dva milijuna kuna investirano je u proizvodnu liniju za kore imenom “Compact line” švicarskoga proizvo-đača. Još 360.000 kuna stajale su nove komore za smrzavanje pekarskih proizvoda i njihovo čuvanje, koje su proradile prošloga ljeta.

**Dnevno se ispeče oko 8000 komada kruha i oko 7000 komada raznog peciva**

Postojeća automatska linija, na kojoj se peku standardne vrste kruha u štrucama stara je dvadesetak godina, ali u potpunosti zadovoljava proiz-vodne potrebe. A u Pekari se, prema riječima Vesne Pavlek, dnevno u pro-sjeku ispeče oko 8000 komada kruha

i još oko 7000 raznih peciva. Niti nedavno poskupljenje Podravkina kru-ha, do kojeg je došlo zbog povećanih proizvodnih troškova, nije smanjilo te brojke, što kazuje kako su potrošači vjerni Podravkinoj kvaliteti.

- Sadašnja tehnologija u Pekari udo-voljava sadašnjemu tržištu. Ako dođe do njegova proširenja, morat ćemo povećati i kapacitete - ustvrdila je Vesna Pavlek, a tu ponajviše misli, kako je objasnila, na usavršavanje procesa smrzavanja i povećanje skladišnog prostora.

**U planu je i kupnja posebne linije za proizvodnju peciva**

“Uskih grla” u Pekari nema. U planu je ipak kupnja posebne linije za pro-izvodnju peciva kojom bi se smanjio ručni rad, a time i broj ljudi u noćnoj smjeni. Na njoj bi se umijesila veća količina peciva i potom smrznula, a onda bi se peklo prema narudžbama s tržišta. Kvaliteta takvih proizvoda nimalo ne bi zaostajala za pecivima koja se peku nesmrznuta, odmah nakon što se zamijese.

**Kore od lisnatog tijesta peku se u dvije smjene**

Uz standardnu pekarsku proizvod-nju, Podravka je posljednjih godina znatno proširila asortiman. Naročito se to vidi u smrznutoj paleti, u kojoj se prodaje više od dvadeset vrsta polu-pečenih pa smrznutih, ili nepečenih smrznutih proizvoda, a prihvatilo ih je cijelo hrvatsko tržište. Tu su klipici, tijesta za pizzu, razne torbice i roščići i još mnogo toga. Ti se proizvodi plasiraju i na dvama Podravkinim pro-dajnim mjestima, u Kifli i Diskontu na gradskoj tržnici, gdje se peku u ta-mošnjim pećima. Gotove kore za pitu mađaricu, medenu pitu i kore od lisnatoga tijesta, pak, toliko su popu-larne da se ovih dana rade u dvije smjene.

Podravkina Pekara također je opskr-bljivač škola, vrtića, bolnice i vojarne, što također sugerira kako je najveća u regiji. Bez obzira na brojnu konkuren-ciju privatnih pekara, kojih je u Kopriv-nici i okolnim mjestima, prema nekim informacijama, više od dvadeset.



Moderna peć za specijalne vrste kruha

## Kadrovske promjene u Podravki od 28. studenoga do 5. prosinca

Zbog smanjenja obujma proizvodnje, sa četvero radnika sezonaca u varaždin-skom Kalniku prekinut je govor o radu na određeno vrijeme, a s jednim u lipičkoj tvornici Studencu. Radi povećanog obujma poslova, s Ines Banjanin sklopljen je ugovor na određeno radno vrijeme u Korporativnom marketingu i komuniciranju, s Vanjom Čulićem u Kadrovsko-pravnoj općoj službi, dok je dipl. agroekonomist Krešimir Senjan dobio ugovor na neodređeno vrijeme u Službi prodaje. Isti je slučaj i s dipl. ekonomisticom Renatom Šironja u Financijama te tehničarem Dinom Novakom u Prodaji i distribuciji pica. Dvije su radnice otišle iz Proizvodnje Podravka jela s otpremninom te dvojica radnika iz Logistike i transporta. Jedan radnik iz Proizvodnje Vegete dobio je izvanredan otkaz, radnica iz Upravljanja materijalima otišla je u invalidsku mirovinu, a jedan je radnik vraćen na posao u Danici temeljem sudske presude.

**Sljedeći broj naših novina - na povećanom broju stranica - izlazi u četvrtak 18. prosinca**

## naša posla

# Analitičari već razbili iluzije o rastu mirovina i socijale

Piše: **Željko Krušelj**, gost - kolumnist “Večernjeg lista”



Prema očekivanjima, Ivo Sanader je od predsjednika Stipe Mesića do-bio mandat za sastavljanje nove Vla-de i bez famoznog 77. potpisa, kojim bi nova Vlada imala većinsku parla-mentarnu potporu. No, za politički trijumfalizam nema ni sekunde vre-mena, budući da će se nova izvršna vlast odmah suočiti s vrlo ozbiljnim gospodarskim i socijalnim proble-mima. Pohvalno je u tom kontekstu što je budući premijer već najavio kako su prioritetni zadaci njegova kabineta vezani uz ekonomska pita-nja, dok će ona politička silom prili-ka biti potisnuta u drugi plan. Oživo-tvorenje potonje teze bilo bi najbolji dokaz da Hrvatska napokon postaje “normalna” i “dosadna” država, kao što su to države Europske unije, s kojima se i želimo uspoređivati.

Prva je i osnovna činjenica da nova HDZ-ova Vlada sasvim sigurno neće moći ostvariti sve ono što je obećala, dakle isto ono što se dogodilo i

trećesiječanjskoj koaliciji. To je uoč-ljivo prije nego što je Sanaderov kabinet uopće i formiran. Iz stranač-kih je prostorija na Trgu žrtava fašiz-ma, primjerice, već stigla informacija kako naknade za porodilje neće biti odmah povećane, već se se na tome postupno raditi.

Nadalje, HDZ-ovi su čelnici na pred-izbornim skupovima neoprezno izja-vljivali da im je cilj podići iznose mirovina na vrijednost od 70 posto prosječne hrvaske plaće, što bi pre-ma sadašnjoj situaciji bio gotovo 20-postotni rast. Kad su ekonomski ana-litičari te brojke ubacili u kalkulator, nastala je prava uzbuna. Takav po-stupni rast mirovima tijekom četve-rogodišnjeg mandata odveo bi drža-vu izravno u bankrot. Veliko je pita-nje hoće li se sa sadašnjim enor-mnim brojem umirovljenika uopće moći provesti i povećanje koje je Sanaderov pregovarački tim zbog saborske potpore utanačio s Hr-

vatskom strankom umirovljenika.

Većina gospodarskih stručnjaka je vrlo negativno ocijenila i najavu da bi već na prvoj sjednici buduće Vla-de PDV trebao biti snižen s 22 na 20 posto, što bi državne prihode sman-jilo za oko tri milijarde kuna. Pro-cjena je da ta mjera ništa ne bi riješila, jer građani takvo smanjenje ne bi ni osjetili, jedino što bi se njome možda okoristili trgovci. Televizijska emisi-ja “Nedjeljom u 2”, čiji je gost bio Borislav Škegro, pokazala je da gotovo tri četvrtine građana ne uvida kako takvo smanjenje novčanog pri-liva zapravo znači i istovjetno sman-jenje rashoda, što je protivno inte-resima socijalno najugroženijih slo-jeva. Usporedbe radi, Miodrag Šaja-tović, glavni urednik Poslovnog tje-dnika, ideju smanjenja PDV-a uspore-đuje s naivnom vjerom da doista postoji Djed Mraz koji svima u dim-njake ubacuje darove.

Indikativno je da je na najavu

smanjenja PDV-a odmah reagirao i MMF, čiji je predstavnik u Hrvatskoj John Norregaard odmah izjavio kako bi to bio put u još veći hrvatski deficit, a u tom slučaju ta moćna međunarodna financijska institucija neće podržati stand-by aranžman s našom zemljom. U praksi bi to zna-čilo smanjivanje kreditnog rejtinga Hrvatske, a rastom kamata postaju upitne i inozemne investicije te ra-zvojna ulaganja domaćih tvrtki. Po-sljedica je, pak, ta da nema novog zapošljavanja i da kamate dovode u bankrot lošije tvrtke, što smo u praksi već iskusili sredinom deve-desetih godina. S PDV-om se, ukra-tko rečeno, ne isplati igrati, pogoto-vo u razdoblju iznimno visokog vanjskog duga, kao i ogromnih in-frastrukturnih i socijalnih potreba korisnika proračuna.

Ovotjedni je poslovni prilog Ve-černjeg lista izračunao da će Sana-derova Vlada realno moći raspol-

gati samo s desetinom predviđenog proračuna za narednu godinu. Za sav ostali novac, dakle oko 70 mili-jardi kuna, već je unaprijed poznato kako će biti utrošen i tu se ne mogu raditi prenamjene, niti može doći do izražaja politička volja HDZ-a. Treba spomenuti samo šokantni po-datak da 2004. na naplatu dolazi blizu 3,5 milijardi dolara.

Logično je, dakle, da se s preosta-lih desetak milijardi novca koji su još “bez adrese” ne mogu voditi neki spektakularni projekti, niti se njima bitnije može popraviti status širih društvenih slojeva. Pojedno-stavljeno rečeno, ono što će više dobiti jedni, manje će imati oni drugi. Ni tu nema Djeda Mraza ni čarobnog štapića. Sanaderova će se mudrost očitovati u tome da spome-nutih desetak milijardi raspodjeli tako da neki pomisle kako su na dobitku, a da ostali ne uoče da je to učinjeno na njihovu štetu.



**Sa Skupa radnika Podravke d.d.****Aktivnosti Radničkog vijeća u protekloj godini**

Ovo izvješće na redovitom Skupu radnika Podravke d.d. pročitao je predsjednik Radničkoga vijeća Marijan Lisjak.

“Od redovitih skupova radnika održanih u lipnju ove godine do danas održali smo deset redovnih, dvije izvanredne sjednice i zajedničku radnu sjednicu s Upravom Podravke d.d., kojoj je prisustvovao zamjenik predsjednika Uprave Podravke Željko Đurđina. Na sjednicama smo raspravljali o slijedećim temama.

**1. Preraspodjela radnog vremena**

Pozitivno smo se očitovali na prijedlogu preraspodjele radnog vremena za proizvodnju Dječje hrane, Logistiku i transport, proizvodnju Podravka jela i na prijedlog skraćivanja dnevnog preraspodijeljenog radnog vremena za Pekarar. Uz svako od ovih očitovanja uputili smo i dopis upozorenja u kojem smo naveli odredbe Zakona o radu i Kolektivnog ugovora kojih se Poslodavac dužan pridržavati kod uvođenja preraspodjele radnog vremena.

Negativno smo se očitovali na zahtjeve za preraspodjelu iz Logistike i transporta za listopad 2003., jer se radilo o već ostvarenom prekovremenu radu.

**2. Prekovremeni rad**

U više navrata informirani smo da se radnicima Logistike i transporta ne plaća prekovremeni rad koji je na temelju zahtjeva Radničkog vijeća na kraju ipak plaćen za rujan i listopad 2003. g.

**3. Promjene u organizaciji i načinu rada i njihov utjecaj na gospodarsko-socijalni položaj radnika**

Sredinom 8. mjeseca raspravljali

smo s odgovornim osobama proizvodnje Podravka jela o premještanju tvornice i radnika na novu lokaciju nakon čega je sazvan izvanredni skup radnika proizvodnje Podravka jela. Početkom 11. mjeseca raspravljali smo o problematici radnika Vanjskog transporta nakon čega je sazvan izvanredni skup radnika Vanjskog transporta. Pismeno smo 26. 11. zatražili od člana Uprave Miroslava Vitkovića da nas detaljno informira o promjenama u organizaciji i načinu rada koje se provode u Prodaji, ali do danas nismo primili nikakve informacije.

**4. Program zbrinjavanja viška radnika**

Polovicom listopada dali smo suglasnost na sadržaj Programa zbrinjavanja viška radnika za 190 radnika iz Podravke matice.

**5. Premještanje radnika**

Odmah nakon realizacije Programa zbrinjavanja viška radnika pojavio se problem premještanja neraspoređenih radnika proizvodnje Podravka jela. Radničko vijeće uporno inzistira da se što prije nađe odgovarajuće i trajno rješenje za sve radnike za koje trenutno nema posla na staroj lokaciji proizvodnje Podravka jela.

**6. Nepoštivanje Kolektivnog ugovora**

Nezadovoljni stavom poslodavca i tumačenjem Pravne službe Podravke vezano uz plaćanje rada blagdanom u preraspodijeljenom radnom vremenu, a prije toga i problematikom realizacije prava radnika iz članka 72. Kolektivnog ugovora Podravke koji govori o kupnji proizvoda po tvorničkim cijenama, odlučili smo se pozvati na članak 99. Kolektivnog

ugovora Podravke kojim ugovorne strane imenuje četveročlani odbor za tumačenje odredbi Kolektivnog ugovora. Predsjednik Uprave Podravke Darko Marinac imenovao je Franju Cirkvenca i Mariju Komar na navedeni odbor, predsjednik Sindikata PPDIV-a Josip Pavić imenovao je Kseniju Horvat, dok se Nezavisni sindikat Podravke i Sindikat radnika koncerna Podravke još uvijek nisu očitovali o imenovanju četvrtog člana odbora. Tako dugo dok navedeni odbor nije kompletan ne možemo mu se obratiti za tumačenja nejasnih odredbi Kolektivnog ugovora, pa ispred Radničkog vijeća Podravke d.d. molim navedene sindikate da imenuju četvrtog člana odbora.

Reagirali smo na odluku člana Uprave Miroslava Vitkovića o ukidanju obračuna i isplate dnevnica terenskom osoblju Prodaje u sustavu proizvodnje, nakon čega je navedena odluka pismeno stornirana od strane g. Vitkovića.

Reagirali smo na odluku Uprave o božićnici koja je izmijenjena na sjednici Uprave 28.11.2003.

**7. Otkazivanje ugovora o radu**

Osim 190 poslovno uvjetovanih otkaza ugovora o radu uz isplatu stimulativne otpremnine za koje smo u Programu zbrinjavanja viška radnika dali suglasnost

- zaprimljen je jedan prijedlog za redoviti otkaz s ponudom izmijenjenog ugovora o radu gdje se nismo protivili jer je postojala vlastoručno potpisana izjava radnice da ne prihvaća ponuđeni ugovor o radu iz osobnih razloga te da traži isplatu otpremnine sukladno zakonskim odredbama;



Sa Skupa radnika u Podravki

- zaprimljena su dva prijedloga za redoviti otkaz ugovora o radu zbog osobno uvjetovanih razloga na koje smo dali suglasnost;

- zaprimljen je jedan redoviti otkaz ugovora o radu zbog profesionalnog oboljenja na koji smo dali suglasnost;

- zaprimljena su tri prijedloga za redoviti otkaz ugovora o radu zbog skrivljenog ponašanja radnika gdje smo se usprotivili otkazivanju uz obrazloženje;

- zaprimljena su dva prijedloga za izvanredni otkaz ugovora o radu zbog skrivljenog ponašanja radnika gdje smo se usprotivili otkazivanju uz obrazloženje.

Od ostalog važno je napomenuti da nam je 20. studenoga predsjednik Uprave Podravke Darko Marinac službeno predao na korištenje nove prostorije i opremu za rad Radničkog vijeća, a koje se nalaze u sobi broj 8 preko puta restorana Društvene prehrane. U ime svih radnika Podravke matice i članova Radničkog vijeća

Podravke koristim priliku i zahvaljujem gospodinu Darku Marincu i gospodinu Željku Đurđini na zalaganju i razumijevanju koje su pokazali kod realizacije uvjeta za rad Radničkog vijeća Podravke.

U obavljanju poslova iz svojih nadležnosti u Radničkom vijeću gotovo svakodnevno imamo priliku čuti izjave pojedinih odgovornih osoba poslodavca kako “idu na ruku radnicima”. Sada koristimo priliku zamoliti ih da nam se pismeno obrate i iskoriste mogućnost da nam objasne što to u prijevodu znači.

Na kraju, koristimo priliku pozvati sve odgovorne osobe poslodavca da ponovo uspostave izgubljenu komunikaciju s radnicima i njihovim legalnim predstavnicima s ciljem uspostavljanja boljih radnih i međuljudskih odnosa. Smatramo da se otvorenim i poštenim razgovorom stječe međusobno povjerenje i stvaraju povoljni uvjeti radne i socijalne sigurnosti.”

**Marijan Lisjak,**

predsjednik Radničkog vijeća

**Zabilježeno u Podravka International Slovenija****Lino Čokolino u kilogramskom pakiranju - Podravkin lider na slovenskom tržištu**

Tekst i snimke: **Boris Fabijanec**

*Lino dober je in zdrav  
In ni važno koliko si star  
Noč in dan, vse leto,  
Obožujemo te vedno!*

Ova kratka pjesmica dio je originalne novogodišnje čestitke koju je Podravki u Ljubljani poslala vjerna potrošačica Irena Resman iz Bohinjske Bistrice. Inače, Irena ima 26 godina i kao što piše u čestitki, koja je u obliku bora i sa neizostavnom maskotom Lino zapravo kalendar za 2004. godinu, od kada zna za sebe isključivo kupuje i konzumira Lino Čokolino. Dakle, nisu samo ciljna grupa potrošača djeca, već Irena svojim primjerom dokazuje kako Lino Čokolino konzumiraju i odrasli. Irena je jedna od mnogih koji ovih dana šalju izrezanog Linu s kutija dječje hrane kako bi dobili Lino kalendar. Odaziv na ovu nagradnu akciju je iznad svih očekivanja jer u toj akciji svi dobivaju. Potrebno je do 15. prosinca poslati 8 Lina s kutija dječje hrane ili dva s kilogramske vrećice Čokolina ili lješnjak Čokolina. Uz prigodni promotivni materijal koji je vezan uz nagradnu igru, potrošačima

se šalje i anketni upitnik kojim se zapravo formira baza podataka o potrošačima.

- Ta izrada baze podataka ide već treću godinu pa smo za ovu nagradnu akciju brojnim potrošačima reklamne letke i anketne listiće slali na kućne adrese. Takav oblik komuniciranja potrošači su vrlo dobro primili, a mi tijekom ove kampanje za dječju hranu imamo bazu podataka od 17.000 do 25.000 potrošača. Naravno, neki potrošači mogu i po



Nataša Stanić Mitsios

nekoliko puta sudjelovati u nagradnoj igri, ali mi očekujemo da će ove godine Lino kalendar dobiti oko 20.000 potrošača - rekla nam je direktorica marketinga Podravke International Slovenija **Nataša Stanić Mitsios**.

- *Ovakvo veliki odaziv potrošača na nagradnu igru ne čudi budući da je Lino Čokolino jedan od lidera proizvoda Podravke na slovenskom tržištu...*

- Tako je, dječja hrana Podravke u Sloveniji ima veliku zastupljenost. Naše tržište je drugo po veličini u prodaji dječje hrane za Podravku jer je navika potrošnje dehidrirane dječje hrane u Sloveniji, kao uostalom i u Hrvatskoj, vrlo velika. No, razlika u navikama slovenskog i hrvatskog potrošača je u tome što se u Sloveniji više troše kilogramska pakiranja, točnije više od 60 posto, a u Hrvatskoj je taj postotak obrnut u korist pakiranja u kutijama.

- *Primjer Irene Resman dokazuje kako je Podravkina dječja hrana omiljena ne samo kod slovenskih klinača, već i kod odraslih?*

- Lik i karakter medvjedića Lina prije svega je usmjeren prema mlađoj populaciji, ali iz nekih anketa, članaka i reakcija s tržišta odrasli



Originalna novogodišnja čestitka

jako vole jesti za doručak Podravkinu dječju hranu, posebice Lino Čokolino. Tu govorimo o populaciji između 20, 30 i više godina koji održavaju navike iz djetinjstva i onda opet, kada osnuju svoju obitelj, te navike prenose na svoju djecu. Naime, riječ je o kvalitetnoj, lakoj i zdravoj hrani koja se brzo priprema, a važno je reći da u našim komunikacijama s tržištem i potrošačima nismo propustili naglasiti kako je Podravkina dječja hrana zdrava i za treće razdoblje života u kojemu lagana hrana ima veliku ulogu.

- *Kako se Podravka u segmentu*

*dječje hrane bori s konkurencijom na slovenskom tržištu?*

- Konkurencija je odavno prepoznala značaj dječje hrane na slovenskom tržištu i moram istaknuti kako oni s puno većim marketinškim ulaganjima vrlo agresivno nastupaju prema potrošačima. Najveći slovenski lanac trgovina Mercator ove je godine na tržište lansirao privatnu marku dječje hrane, a i ostale velike slovenske prehrambene kuće su prepoznale zanimljivost kategorije dječje hrane. No, bez obzira na sve, Lino Čokolino je 'zakon' na slovenskom tržištu - rekla je na kraju razgovora Nataša Stanić Mitsios.



**Susret: Mario Hudić, marketing manager za Vegetu**

# U Podravki ima mnogo mladih i kvalitetnih ljudi kojima treba dati šansu

Piše: **Ines Banjanin**

**Mario Hudić** zaposlio se u Podravki prije pet godina neposredno nakon završenog Ekonomskog fakulteta u Zagrebu. Nakon pripravničkog staža i regulirane vojne obaveze dobio je posao na mjestu product managera, a danas je marketing manager za Vegetu. Tijekom svojeg radnog staža u Podravki pohađao je tečajeve engleskog i njemačkog jezika, te školu za mlade menadžere u Bledu.

- Prije pet godina jednako je bilo teško pronaći posao kao i danas, međutim imao sam sreće. U potrazi za stalnim zaposlenjem dobio sam priliku, zajedno s jednom većom grupom ljudi, sudjelovati u uobičajenom testiranju koje se prije zaposlenja provodi u Podravki. U to se vrijeme iskazala potreba za diplomiranim ekonomistima i prehrambenim tehnolozima pa sam samo tri mjeseca nakon diplome dobio priliku svoje teorijsko znanje primijeniti u praksi.

- *Jeste li prilikom izbora fakulteta unaprijed razmišljali o tome koji se profil stručnjaka traži s obzirom na mogućnosti zaposlenja?*

- Dvoumio sam se između studija elektrotehnike i ekonomije. Nakon završene srednje elektrotehničke škole mogao sam birati koji ću fakultet pohađati, a djelomično i zbog obiteljske tradicije logičan izbor mi se činio studij elektrotehnike. Međutim, u posljednji sam trenutak odlučio studirati ekonomiju, jer mi se to učinilo boljim rješenjem, ne samo zbog mogućnosti zaposlenja, već i zbog same prirode studija i mogućeg zanimanja kasnije. Niti u jednom trenutku zbog toga nisam požalio, naprotiv... drago mi je. Rad u Podravkinom marketingu omogućava kreativnost i širok spektar djelovanja, jer surađujemo s različitim cjelinama: istraživanjem i razvojem, prodajom, nabavom, proizvodnjom itd. Koordinirajući procese sa svim tim cjelinama dobro sam upoznao organizaciju i funkcioniranje poduzeća i stekao mnogo novih suradnika, što je veoma važno za obavljanje mojeg posla.

**Mario Hudić**

- *Za koja ste tržišta zaduženi?*

- U Podravki su marketinški timovi organizirani po programima, odnosno grupama proizvoda. Kao marketing manager za našu najpoznatiju marku Vegetu, zadužen sam za tržišta zapadne Europe, prekomorske zemlje i projektna tržišta, odnosno tržišta koja još razvijamo ili na kojima prvi put nastupamo s određenim asortimanom proizvoda. Sada je aktualno projektno tržište Turske i premda je rano govoriti o nekim rezultatima, budući da distribucija i uvodna marketinška kampanja traju tek nekoliko mjeseci, zadovoljni smo dosadašnjim pokazateljima i s optimizmom očekujemo narednu godinu koja bi trebala biti ključna za uspjeh na tom tržištu izuzetno velikog potencijala za Podravku.

- *Prilagođavate li svoje marketinške aktivnosti pojedinim tržištima?*

- Svaka grupa tržišta ima svoje posebnosti pa tako i mi moramo prema definiranim marketinškim programima svoje aktivnosti usmjeravati različitim kanalima, na nekim tržištima uvijek u suradnji s pojedinim distributerima i marketinškim agencijama. Cilj nam je što efikasnije ulaganje, odnosno svaka marketinška aktivnost koju provedemo mora rezultirati konkretnim

pokazateljima kao što su npr. povećanje prodaje, povećanje tržišnih udjela ili jačanje poznatosti i voljnosti na kupnju marke proizvoda. Veoma dobri rezultati pokazali su se, primjerice, na području Austrije, gdje smo unatoč jakim konkurentima kao što su Knorr i Maggi uspjeli tijekom prošle i ove godine povećati tržišni udio za 10% i zauzeti dominantni tržišni položaj u segmentu univerzalnih dodataka jelima. Naravno, marketing mora pratiti trendove u prehrani i životnom stilu potrošača na svim tržištima kako bismo mogli uspješno komunicirati s potrošačima, razvijati nove proizvode i biti bolji od mnogobrojnih konkurenata, od lokalnih na pojedinim tržištima pa do jakih multinacionalnih kompanija kao što su Unilever i Nestle. Ja radim u jednom prilično mladom timu sa sposobnim ljudima koji to mogu ostvariti, a smatram da i u cijeloj Podravki ima mnogo mladih i kvalitetnih ljudi kojima treba dati šansu da se dokažu i koji bi mogli biti nositelji razvoja naše kompanije u budućnosti.

- *Izbivate li često zbog poslovnih obaveza, ima li obitelj razumijevanja za prirodu Vašeg posla?*

- Putovanja, posjeti sajmovima i kontakti s poslovnim partnerima dio su mogega posla. Najčešći oblik komunikacije s partnerima je elektronska pošta, ali za planiranje i konkretno provođenje marketinških aktivnosti nužno je vidjeti tržište, obići prodajna mjesta, »snimiti« konkurenciju i direktno kontaktirati sa partnerima ili kolegama u Podravkinim poduzećima na pojedinim tržištima. Moja supruga Kruna također je zaposlena u Podravki i imamo osamnaestomjesečnu kćer Ninu pa mi zbog njih izbjivanje od kuće ponekad teže pada. Tijekom ovih blagdana planiram se odmoriti uz obitelj, a svakako ću pronaći i vremena za nogomet kojim se rekreativno bavim ili za koji izlazak s prijateljima. Posljednjih nekoliko godina, nažalost, nemam previše vremena za čitanje knjiga, ali zato kontinuirano pratim zbivanja u dnevnim tiskovinama te domaće i strane stručne časopise.

**Dani darivanja**

## Humanitarna gesta radnika Voća

Otvarajući na tisuće koverti u Tvornici Voće (gdje se ove godine otpremaju Lino kalendari) naišli smo na pismo koje nas je posebno dirnulo.

Piše nam jedna nezaposlena majka troje djece od 3, 5 i 9 godina i moli za pomoć.

Suprug radi na crno za mizernu plaću, a njihova djeca ni ne znaju kako izgledaju pokloni za sv. Nikolu i Božić. Imali su još jednu djevojčicu koja je umrla. Odlučili smo posjetiti i darivati tu obitelj u selu Margečan kod Ivanca. Voćari su brzo prikupili odjeću, obuću, igračke, slatkiše pa čak i bicikl, a usret su nam izašle i ostale tvornice sa svojim proizvodima i naravno naš direktor.

Gledati veselje i sreću u dječjim očima prilikom otvaranja poklona, najljepši je dar koji vam se može dogoditi u ovo blagdansko vrijeme.

*Radnici Tvornice Voće*

**U koprivničkoj školi za djecu s poteškoćama u razvoju "Podravsko sunce"**

## Sveti Nikola i Podravka darivali učenike

Učenici koprivničkog "Podravskog sunca" rado će pamtili 5. prosinca, kada ih je posjetio Sveti Nikola. On i krampus unijeli su veliku živost i uzbuđenje te povremeno pomutnju među učenicima tako da je u jednom trenutku zločesti krampus morao biti zaključen u portirnici škole. Nakon trenutnog programa u kojemu su sudjelovali i sami učenici "Podravskog sunca", Sveti Nikola je podijelio Podravkine darove. Naravno, u vrećicama su bili omiljeni Podravkini proizvodi mališanima - Čokolino, grickalice, Linolada i neizostavna maskota dječje hrane - medvjedić Lino. Gotovo već tradicionalno Podravka se uključuje u razne humanitarne akcije pa je i tijekom druženja sa Svetim Nikolom direktorica SPJ Lino, Dolcela i Kviki Jadranka Ivanković obećala ravnatelju "Podravskog sunca" Petru Ivegešu kako će naša tvrtka i ubuduće imati razumijevanja za potrebe te škole, posebice za opremanje njihove knjižnice novim knjigama.

**B. F.**

**"D A N I C A" mesna industrija, d.o.o. Kadrovsko-pravno opća služba**

Na osnovi ukazane potrebe za radnom snagom objavljujemo:

**INTERNI OGLAS**

za radno mjesto:

A) POSLOVOĐA DISKONTA u Službi maloprodaje

B) RADNIK U PROIZVODNJI, IV. stupanj, u Službi za proizvodnju - Proizvodnja trajnih proizvoda (više izvršitelja)

JAVITE SE!

Ako ste zaposlenik Podravke i uz to ste:

- A)
- završetkom školovanja stekli III/IV/V stupanj stručne spreme (trgovačke, ekonomske ili prehrambene struke)
  - komunikativni i sistematični
  - skloni timskom radu
  - poznajete rad na osobnom računalu (PC-u)
  - posjedujete vozačku dozvolu B kategorije
  - poželjno radno iskustvo na sličnim poslovima

- B)
- završetkom školovanja stekli III/IV stupanj stručne spreme (prehrambene struke)
  - udovoljavate zahtjevima za poslove s posebnim uvjetima rada.

Prijave pošaljite najkasnije do petka, 19. 12. 2003. na:

**Kadrovsko-pravna opća služba****"Danica" mesna industrija, d.o.o.**

Kandidate ćemo o izboru obavijestiti u roku od 30 dana nakon objave natječaja.

**In memoriam**

## Božidar Sačer

(1956-2003)

Prošlog tjedna zauvijek nas je napustio naš radnik Božidar Sačer iz Novigrada Podravskog.

Božidar je u Podravku došao u rujnu 1980. godine nakon dvije godine rada u Tehnici. Po zanimanju KV-teracer u Podravki je počeo raditi na pripremi i pakovanju, te održavanju higijene pogona na Dječjoj hrani. U istoj organizacijskoj cjelini ostao je raditi kao radnik u proizvodnji, na stroju, no iznenadna smrt zauvijek nam je odnijela vrijednog i marljivog radnika i dragog prijatelja.

Njegova prerana smrt duboko nas je potresla i zavila u tugu, a posebno njegovu majku.



U nedjelju u Goli

Županijska smotra tamburaških orkestara

Ove godine nešto ranije nego inače, ali s namjerom da se obogate predbo- žićni i novogodišnji blagdani, u Goli će se u nedjelju 14. prosinca, s počet- kom u 15 sati, održati treća Županij- ska smotra tamburaških orkestara Ko- privničko-križevačke županije. Naj- bolji orkestri predstavljat će našu žu- paniju na Festivalu tamburaške glaz- be u Osijeku slijedeće godine. Tam- buraški orkestar Podravke ove je godine osvojio zlatnu plaketu u Osije- ku, koju će prof. Rajko Ečimović uru- čiti našem orkestru u Goli. Tamburaši Podravke svirat će program koji su izveli u Osijeku.

Članice Podravkine Likovne sekcije sudjelovale u humanitarnoj akciji

“Mi gledamo srcem”

Pod visokim pokroviteljstvom Pred- sjednika RH Stjepana Mesića u Centru «Vinko Bek» u Zagrebu održana je 8. aukcija slika u korist slijepih. Članovi Likovne sekcije «Podravka 72» uvijek su rado svojim radovima sudjelovali u humanitarnim akcijama. Donirajući sli- ke, pokazali su da imaju veliko srce, da mogu i žele pomoći onima kojima je ta pomoć najpotrebnija. Slike su poklonile: Nada Zlatar Lu- kavski, Vlatka Kordina, Marija Belša, Barbara Percač, Nada Dombaj, Ljilja- na Klarić, Brankica Radmanić i Ljubi- ca Majhen Kanižaj. **A. V.**

Danas u Bakovčicama

Izložba slika Nade Dombaj i promocija knjige Mladena Kušeca

U organizaciji grada Koprivnice i Mjesnog odbora Bakovčice, u Područ- noj školi Bakovčice u petak 12. prosin- ca ove godine s početkom u 17 sati otvorit će se izložba slika Nade Dom- baj, članice Podravkine Likovne sekci- je i predstaviti knjiga «Zlatni potok» autora Mladena Kušeca. Svakako vrije- di odvojiti vrijeme i doći razgledati izložbu i družiti se s ovim poznatim autorom dječjih emisija i piscem. **A. V.**

U utorak 23. prosinca u Domoljubu

Božićni koncert

Tradicionalni Božićni koncert u organizaciji Grada Koprivnice i Pučkog otvorenog učilišta održat će se u utorak 23. prosinca u Domoljubu s početkom u 19 sati. Ove godine u programu koncerta sudjeluje Božidar Brajković, tenor, solist opere Hrvatskog narodnog kazališta iz Zagreba. Diplomirao je na Muzičkoj akademiji u Zagrebu, a sudjelovao je na brojnim solističkim natjecanjima u inozemstvu i domovini, gdje je osvojio više nagrada. Jedno vrijeme radio je kao solist u Slovenskom narodnom gledališću u Mariboru, gdje je sudjelovao u više stotina izvedaba opera, opereta i mjuzikla. Uz klavirsku pratnju profesora Dražena Borića koprivničkoj glazbenoj publici izvest će niz popularnih arija iz opera, opereta, kao i božićnih pjesama. Njima će se u programu pridružiti i Dječji zbor Glazbene škole, koja djeluje pri osnovnoj školi “Đuro Ester” iz Koprivnice, s dirigentom Ivicom Martinče- vićem, poznatim glazbenim pedagogom. Ulaz na koncert je slobodan.

Obavijesti

Degustacije u restoranu Društvene prehrane

SPJ “Lino, Dolcela, Kviki” organizira izložbu novih proizvoda, te degustacije nekih od tih proizvoda. Degustacije će se održati u restoranu Društvene prehrane dana 15., 16. i 18. prosinca (ponedjeljak, utorak, četvrtak) u vrijeme gableca. Pozivamo vas da nam se pridružite na degustacijama.

Marketing SPJ “Lino, Dolcela, Kviki”

Susret: Gordana Bedić

Za čitanje uvijek imam vremena

Piše: Ines Banjanin

U potrazi za osobom koja najviše čita i posuđuje knjige u Podravkinoj knjižnici, došli smo do Gordane Be- dić, zaposlena kao prehrambeni teh- ničar u Razvoju tehnologije i kontro- li voća, koja kaže da voli čitati otkako je naučila prva slova. U Podravki je zaposlena 11 godina i gotovo isto toliko dugo posuđuje romane, te ih redovito svakog tjedna vraća kako bi ih zamijenila još nepročitanima, kojih je za Gordanu u Podravkinoj beletri- stičkoj knjižnici sve manje. - U knjižnični fond se, nažalost, ne ulaže dovoljno, nema novih izdanja knjiga pa izbor baš i nije velik. Budući da obožavam čitanje i svaki slobodni trenutak nastojim provesti s knjigom u ruci, ponekad istu knjigu čitam i nekoliko puta. Primjerice, dok sam prisiljena negdje čekati u redu, ne sjedim beskorisno, već uvijek sa so- bom ponesem knjigu, koja me može istinski opustiti. Gordana uglavnom preferira trilere,



Gordana Bedić

kriminalističke i špijunske romane pa su joj najdraži autori Patricia D. Cornwell, Sandra Brown, John Gris- ham, Robert Ludlum, Thomas Garris i Jeffery Deaver. - Volim angloameričku književnost i romane koji zahtijevaju budno praće- nje radnje i koncentraciju na sadržaj.

Ipak, teško bi mi bilo preporučiti knjigu ili autora, jer svatko mora za sebe pronaći književni stil koji mu odgovara. Iako ne skupljam knjige, rado ih primam na poklon i teško mi je povjerovati kad netko kaže da nema vremena za čitanje. Vremena uvijek ima, samo ga često koristimo na neki drugi način. Osim čitanja, Gordana voli rolanje, surfanje internetom, slušanje glazbe i sport, a posebno ističe svoju navijač- ku strast prema nogometnoj momča- di Milana. - Osim nogometne utakmice, rado pogledam film nakon što sam pročit- ala knjigu prema kojoj je snimljen, ali ne uživam posebno u gledanju televi- zije. Dok moj dečko gleda sportski program ili seriju, radije uzmem knji- gu u ruke, a u nedostatku nepročita- nih knjiga, kupujem razne časopise. Za takvo nešto mora postojati ljubav prema čitanju, jer spremna sam žrtvo- vati sve televizijske serije, izlaske pa čak ukrasti i od sna kako bih što duže ostala uz knjigu.

Kutak za umirovljenike

Što Sporazum donosi umirovljenicima?

Umirovljenici su na proteklim parla- mentarnim izborima bili najveće iznena- đenje. S tri zastupnika u Saboru postigli su uspjeh koji nitko, osim njih samih, nije očekivao. Postali su vrlo popularni i traženi, nakon što se mandatar Sanader našao u problemima oko parlamentarne većine. Osim manjinskih glasova zatre- bala su mu i tri glasa HSU-a. Odmah nakon izbora, predsjednik HSU-a Vla- dimir Jordan je rekao: - Ostajemo kod stava da nećemo ulaziti u načelne koalicije i svrstavati se uz neku političku opciju. Otvoreni smo za suradnju sa svima koji će u Saboru nuditi rješenja, koja su bliska našem programu. Mi smo prije svega interesna stranka s određenim ciljevima za pobolj- šanje vrlo niskog umirovljeničkog stan- darda. Zbog toga je iznenađenje bilo veće kad su krenuli razgovori između HSU-a i HDZ-a, a rezultat je bio “Sporazum o podršci mandataru Vlade dr. Sanaderu”. Odmah su krenuli glasovi kako su se umirovljenici prodali. - Nema ni govora o prodaji, mi samo koristimo priliku da ostvarimo naše za- crtane ciljeve iz našeg programa. Goto-

vo svi naši ciljevi našli su se u tom Sporazumu i to u zadanim rokovima. Kakve bi koristi imali umirovljenici od naša tri zastupnika, koji bi četiri godine sjedeli i bili opozicija u Saboru? - zapitao je Jordan. Što to potpisani Sporazum donosi umi- rovljenicima? 1. Vlada RH će u prvih sto dana: - promijeniti fomulu polugodišnjeg usklađivanja mirovina samo prema rastu plaća - dodatak uz mirovinu “100 kuna plus šest posto” uključiti u mirovinsku osno- vicu 2. Vlada će do 30. lipnja 2004. godine: - izraditi i predložiti Saboru Zakon o provođenju odluke Ustavnog suda s obvezom izračuna i vraćanja duga umi- rovljenicima sukladno navedenoj odlu- ci, a prema gospodarskim mogućnosti- ma zemlje - predložiti zakonsku odredbu o izvan- rednom godišnjem povećanju mirovina za postotak rasta BDP-a 3. Vlada će tijekom 2004. godine: - predložiti izmjene i dopune Zakona o mirovinskom osiguranju oko položaja sadašnjih osiguranika, koji nemaju pra-

vo na drugi stup mirovinskog osiguranja s naglaskom da mirovina zaradena ra- dom mora biti najvažnije mjerilo - u reformi zdravstvene zaštite Vlada će osigurati prvenstvo izgradnje primarne zdravstvene zaštite i definirati paket uslu- ga u toj zaštiti - osigurati da sve osobe koje navrše 65 godina i starije budu oslobođene partici- pacije u troškovima liječenja i lijekova - omogućiti imenovanje direktora HZMO-a uz suglasnost HSU-a - omogućiti imenovanje predstavnika HSU-a u nadzorne odbore državnih poduzeća 4. HSU je predložila da se prioriteti daju svim ovim dugoročnim rješenjima u poboljšanju materijalnog položaja umi- rovljenika, umjesto ukidanja RTV pret- plate 5. Mandatar Vlade Ivo Sanader će u nastupnom govoru u Saboru u prigodi predstavljanja nove Vlade RH i njezina programa iznijeti sadržaj ovog Sporazuma Čelnici umirovljeničkih udruga su zadovoljni Sporazumom, sada je na man- dataru i Vladi, da ispuni ono što je potpisano, da prijeđe s riječi na djela. **Željko Šemper**

Prodaja rashodovanih vozila

Na osnovi statuta poduzeća “Podravka” d.d. objavljuje se prodaja rashodovanih vozila putem *javne prodaje - zatvorenim ponudama* dana 15. 12. 2003. u restoranu “DISKONTA II”, Ulica Kneza Domagoja 5, Koprivnica u 12 sati. Ponude se primaju do 11,30 sati u restoranu “DISKONTA II”, Kneza Domagoja 5, Koprivnica.

Marka i tip vozila	Reg. oznaka	God. proizv.	Stanje vozila	Inv. broj	Početna cijena kn.
1. FORD TRANZIT	KC 877BV	1992.	neispravno	11953	1.500,00
2. FIAT FIORINO 1.7 DS	KC 607CB	1996.	neispravno	12800	6.500,00
3. FIAT FIORINO 1.7 DS	KC 540AZ	1997.	neispravno	12803	8.000,00
4.FIAT FIORINO 1.7 DS	KC 692AS	1996.	neispravno	12804	7.000,00
5.HONDA CIVIC 1.4 IS	KC 330BO	1999.	karambolirano	6298	17.000,00

Navedena vozila moge se razgledati 15. 12. 2003. u dvorištu “Diskonta II”, Kneza Domagoja 5, Koprivnica (Josip Galić) od 8 do 11 sati. Pravo nadmetanja imaju sve pravne i fizičke osobe koje uplate jamčevinu u iznosu 10% početne cijene.Vozila se prodaju po načelu “viđeno-kupljeno” bez prava na naknadne reklamacije. Porez i sve troškove prijenosa snosi kupac. Kupac koji je u nadmetanju kupio sredstvo, dužan ga je platiti i preuzeti u roku tri dana od održanog nadmetanja. Nakon tog roka, a u slučaju da kupac odustane od kupnje gubi pravo na povrat jamčevine. Voditelj voznog parka: Josip Galić Direktor Tržišta RH: Marin Pucar

Podjela pekarskih proizvoda

Odjel za standard radnika obavještava radnike Podravke koji su naručili pekarske proizvode Podravkine Pekare da će podjela biti u srijedu 17. 12. u dvorištu Galantpleta, Kolodvorska 1, od 13,30 do 15,30 sati.

Odjel za standard radnika

Društvena prehrana Jelovnik
<b>15. 12. ponedjeljak:</b> - Varivo grah s kiselom repom, kuhana lopatica
<b>16. 12. utorak:</b> - Pečena piletina, mlinci, salata
<b>17. 12. srijeda:</b> - Vinski gulaš, kolač
<b>18. 12. četvrtak:</b> - Junetina sa šampinjonima, pirjana riža, salata
<b>19. 12. petak:</b> - Pohana svinjetina, seljački krumpir, salata, voće

NOVINE DIONIČKOG DRUŠTVA PODRAVKA

<b>Osnivač i izdavač:</b> PODRAVKA, prehrambena industrija, d.d. Koprivnica <b>Direktorica Službe za interno komuniciranje:</b> Jadranka Lakuš <b>Glavni i odgovorni urednik:</b> Branko Peroš <b>Redakcija lista:</b> Boris Fabijanec, Mladen Pavković, Branko Peroš, Slavko Petrić i Hrvoje Šlabek <b>Fotograf:</b> Nikola Wolf <b>Grafički dizajn:</b> Jana i Ivana Žiljak, FotoSoft	<b>Tisak:</b> Koprivnička Tiskarnica d.o.o. Koprivnica <b>Naklada:</b> 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 hrvatska nogometna liga - 17. kolo**

# Prvi jedanaesterac za Slaven Belupo nakon 38 mjeseci!

**SLAVEN BELUPO - MARSONIA 3:1 (1:1)**

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

Više od 1500 gledatelja okupilo se na koprivničkom Gradskom stadionu kako bi vidjeli nastup nogometaša Slaven Belupa protiv Marsonije u posljednjoj ovojesenskoj prvenstvenoj utakmici. Velika je bila važnost te utakmice za koprivničke nogometaše jer samo pobjeda je osiguravala koliko-toliko miran zimski san do nastavka prvenstva u veljači kada će se morati izboriti nastup u Ligi za prvaka.

No, utakmica je počela vrlo loše za Slaven Belupo. Igrala se 4. minuta kada je Brnjić iskosa izveo slobodan udarac. Lopta je prošla kraj nekoliko obrambenih igrača Slaven Belupa, natrčava Tadić i iz blizine zakucava loptu u mrežu Lisjaka. Marsonia vodi 1:0. Hladan tuš na Gradskom stadionu trajao je svega dvije minute. S dvadesetak metara Posavec izvodi slobodan udarac, prebacuje protivnički živi zid i lopta završava u gornjem desnom kutu Marsonijevih vratiju. Krasan pogodak Posavca kojim je još jednom dokazao da je pravi majstor za izvođenje slobodnih udaraca. Nakon izjednačenja slijedi razdoblje nervozne igre koju odličan sudac Alojzije Šupraha s nekoliko žutih kartona smiruje. U 20. minuti bilježimo odličan ubačaj Viškovića, no Dodik puca kraj vratiju Vidakovića. Deset minuta kasnije udarac isprobava Brnjić, pravo u Lisjaka. Do kraja prvog poluvremena nogometaši Slaven Belupa imali su još nekoliko prigoda, ali bili su neprecizni.

U nastavku domaći nogometaši ubacuju u petu brzinu. Dugo će Dodik pamтити što je promašio u 48. minuti kada je s 5 metara glavom pucao pokraj vratiju. Minutu kasnije odličnu prigodu ima Posavec, ali i on je bio neprecizan. U 57. minuti Vukojević oprobava udarac s 25 metara, ali vratar Marsonije Vidaković je na mjestu. I napokon, terenska i igračka premoć domaćih nogometaša isplaćuje se u 63. minuti kada Višković odlično ubacuje u vatru Dodika. Mario u maniri rasnog strijelca

vara svog čuvara i neobranjivo puca u donji lijevi kut Vidakovićevih vratiju. Nekoliko minuta kasnije mladi Vukojević ima odličnu prigodu, ali puca traljavo. I onda gotovo već zaboravljen trenutak na koprivničkom stadionu. Pred vratima Marsonije Tadić rukama ruši Pejića i sudac Alojzije Šupraha opravdano pokazuje na bijelu točku. Nakon 38 mjeseci srušena je neslavna tradicija - dosuđen je jedanaesterac za Slavenaše u Koprivnici! Sigurni realizator bio je Srebrenko Posavec. I nakon 3:1 koprivnički nogometaši igraju ofanzivno pa tako je u 80. minuti prigodu opet imao Vukojević. Pucao je preko vratiju. U sudačkoj nadoknadi mogao se proslaviti Pavo Crnac koji je u 85. minuti zamijenio Dodika. Naime, nakon udarca iz kuta Crnac visoko skače i glavom puca tik kraj vratiju Marsonije.

Sve u svemu, zaslužena pobjeda domaćih nogometaša koji su još jednom pokazali kako se voljom i htijenjem može polučiti i više nego dobar rezultat. Nakon utakmice najbolji igrač susreta Srebrenko Posavec je rekao:

- U prvom dijelu smo se mučili, ali nismo gubili nadu, odlučnim presingom u nastavku smo slomili Marsoniju. Na proljeće će biti teška borba za prvih šest mjesta, ali mislim da imamo

velike izgledе za proboj u to društvo.

Šef stručnog stožera Slaven Belupa Ivan Bedi:

- Zasluženо smo osvojili bodove i uspješno završili jesensku sezonu u kojoj smo imali mnogo problema s ozljedama ključnih igrača. Imali smo prigoda i za uvjerljiviju pobjedu, ali nismo iskoristili još nekoliko vrlo povoljnih prilika za pogotke. Najvažnije je da smo ostali među kandidatima za igranje u Ligi za prvaka, što nam je cilj u proljetnom nastavku. No, poslije utakmice sam bio nesretan i frustriran kada sam ušao u svlačionicu i vidio tri svoja igrača na štakama. To nikada u životu još nisam doživio. Međutim, ponosan sam na mlade igrače koji su iznijeli veliki teret, ne samo na ovoj utakmici, već tijekom cijelog ovogodišnjeg prvenstva. Moram priznati da nisam očekivao da će se tako kvalitetno uklopiti.

Trener Marsonije Miroslav Buljan:

- Šteta što početno vodstvo nismo duže zadržali. U drugom djelu susreta Slaven se razigrao, bio uvjerljivo bolji i zasluženо pobijedio.

Protiv Marsonije za Slaven Belupo su igrali: Lisjak, P. Bošnjak, Jurčić, Gal, Božac, Radiček (od 72. Jurić), Vukojević, Pejić, Posavec (od 80. Guč), Višković, Dodik (od 85. Crnac).



Srebrenko Posavec - ponovno najbolji igrač i najljepši pogodak

**Streljaštvo - juniori**

## Pobjeda u prvom kolu

Proteklog vikenda juniori SŠK Podravka nastupili su u 1. kolu prve hrvatske juniorske lige u disciplini serijska zračna puška. Juniori SŠK Podravka otpucali su 1102 kruga u susretu s ekipom Mladost iz Jalžabeta koja je postigla 1.021 krug. Ovom pobjedom juniori Podravke trenutno dijele prvo mjesto na ljestvici s ekipom Duga Resa.

U drugom kolu mladi strijelci Podravke susreću se upravo s Dugom Resom koja je bila prošlogodišnji prvak lige i glavni je kandidat za osvajanje ovogodišnjeg naslova prvaka.

U prvom kolu za ekipu SŠK Podravka nastupili su: Hrvoje Vladušić 364 kruga, Viktor Kozjak 368 krugova i Alen Golubić 370 krugova.

**Streljaštvo - seniori**

## Najbolji rezultat kola

U trećem kolu 1. B hrvatske lige u disciplini zračna puška - ISSF program, održanom u Varaždinu 7. prosinca 2003. godine, seniorska ekipa SŠK Podravka otpucala je 1.708 krugova što je ujedno i najbolji ekipni rezultat postignut u trećem kolu lige. Drugi rezultat trećeg kola ostvarila je zagrebačka ekipa Kustošija sa 1703 otpucana kruga, a treći rezultat postigla je ekipa Sopot iz Zagreba čiji su strijelci otpucali 1676 krugova.

Nakon tri održana kola u vodstvu lige i dalje se nalazi ekipa SŠK Podravka sa 26 bodova ispred drugoplasirane Kustošije koja ima 23 boda, a na trećem mjestu nalazi se ekipa Sopot sa 21 bodom.

U trećem kolu za ekipu SŠK-Podravka nastupili su: Zoran Koprek 575 krugova, Alen Golubić 562 kruga i Viktor Kozjak 571 krug.

Nakon trećeg kola slijedi stanka u ligaškom natjecanju do 10. siječnja 2004. godine kada se u Čakovcu održava četvrto kolo.

**R. Kovačić**

**Šahovski klub Podravka**

## Prvo mjesto u 3. hrvatskoj ligi - sjever

Šahovski klub Podravka nakon visoke pobjede od 6:1 protiv Murskog Središća u zadnjem kolu lige plasirao se na prvo mjesto i tako osigurao plasman u viši rang natjecanja. Pobjede su ostvarili Pavao Keglević, Željko Stubičar, Vedran Bači, Dejan Mikulinjak i Željko Smešnjak, a jedini poraz doživio je Borivoj Muškinja. Tom pobjedom Podravka je za jedan bod pretekla najvećeg konkurenta Šahovski klub Križevci za plasman u 2. ligu. Osim spomenutih igrača koji su i najzaslužniji za ovaj veliki uspjeh, za ekipu su još nastupali i Stjepan Vrban, Marko Orlovčić te polaznici šahovske škole Tomislav Gregur i Jurica Srbiš. Posebno treba pohvaliti odličnu igru fide majstora Pavla Keglevića koji je ostvario 8 pobjeda i jedan remi te je najuspješniji igrač natjecanja.

**H. Matijević**

**Prva kuglačka liga - 8. kolo**

## Podravka preuzela vodstvo

**Podravka - Varteks 7:1 (3649:3259)**

Piše: **Željko Šemper**

Kuglačice Podravke su vodeći sastav lige, iako imaju i utakmicu manje. U 8. kolu na domaćim stazama ugostile su ekipu Varteksa i “skrojile” mu još jedan poraz, koji ih je prikovao za dno ljestvice. Ne pamti se tako loš start “krojačica” iz Varaždina - u osam kola upisale su osam poraza i tako, uz Karlovac, postale glavni kandidati za selidbu u niži razred. Nevjerojatna je tako loša pozicija sastava u kojem igra reprezentativka Bunić, pa prošlogodišnja prvakinja Hrvatske Zorec, mlada i nadarena Delize.

Samo je u prvom paru bilo neizvjesno u dvoboju Ljiljane Picer i odlične Delize, koja na koprivničkim stazama uvijek postiže odlične rezultate. Varaždinka je na kraju bila bolja od Picer za osam čunjeva, ali to je bilo jedino što su “krojačice” uspjele postići. Nakon pobjede Vučić nad slabom Pazman rezultat je bio 1:1 i 96 čunjeva za Podravku.

U drugoj seriji ljubitelji kuglanja mogli su uživati u sjajnoj prezentaciji vrhunskog kuglanja. Đurdica Lukač je svojim mirnim, laganim hicima učinkovito rušila “kegle”, dok je Melita Valentić još jednom demonstrirala nadarenost, ali i lakoću kojom postiže sjajne rezultate. Sa 653 čunja došla je nadomak rekorda kuglane (Zver 660), koji tako žarko žele svi - posebno dečki - stići i prestići. Meliti bi to možda i uspjelo da nije bilo ranog ustajanja i odlaska u Zagreb na polaganje ispita na fakultetu.

Prije završnice rezultat je bio 3:1 i 220 čunjeva prednosti, što je opet odnijelo svu neizvjesnost oko pobjednika. Marija Zver je, bez obzira na to, opet bila odlična, svoju protivnicu je nadigrala za 151 čunj. Vrlo zanimljiv je bio dvoboj reprezentativnih kolegica, Željke Orehovec i Darinke Bunić, bivše Podravkašice. Bilo je do zadnjih 30 hitaca neizvjesno, ali je u završnici Željka boljom igrom uspjela pobijediti.

Na ljestvici vodi Podravka sa 13 bodova, 2.-3. Zagreb i Istra sa 12, 4. Rijeka 11 itd. Ove subote Podravka odlazi u Sisak, na dvoboj s Inom.

Rezultati: Picer - Delize 588:596, Vučić - Pazman 585:481, Lukač - Tomeković 623:572, Valentić - Zorec 653:580, Orehovec - Bunić 567:548, Zver - Kocijan 633:482.

**Druga luga sjever - kuglači**

# Koprivnički derbi Podravkašima

**Željezničar - Podravka 1:7 (3391:3624)**

Podravkaši su najozbiljnije shvatili “prijetnje” svojih starih rivala i odigrali ozbiljno, na vrlo visokom nivou. Čak pet Podravkaša bilo je iznad granice 600 čunjeva, dok nikome kod “Želje” to nije uspjelo. Ovaj put kod njih nije bilo onog pozitivnog naboja, koji su pokazivali u prethodnim dvobojima. Kao da ni sami nisu vjerovali da mogu “skinuti” lidera na ljestvici.

U početku dvoboja sjajno je kod “Želje” krenuo Miser, u prvih 60 hitaca 324 čunjeva, ali je onda, neobjašnjivo i za njega samog, “nestao”. Mladi Danijel Gregurina odličnom igrom i upornošću uspio je svladati Misera i otvoriti put u pobjedu. Vučić je uvjerljivom pobjedom povećao na 2:0 i 94 čunja prednosti. “Željezničari” su tek preko odličnog Sirovca pobjedom nad Grošanićem uspjeli osvojiti počasni poen. U nastavku briljirao je Zlatko Betlehem, prvo ime derbija sa 622 srušena čunja. Ove nedjelje (14 sati) u Koprivnici igraju Podravka - Sirela iz Bjelovara.

Nakon 10. kola u vodstvu je Podravka sa 18 bodova, 2. Zanatlija Sisak 14 itd. Rezultati: Vuzman - Vučić 564:614, Miser - Gregurina 571:615, Votuc - Bakač 546:602, Sirovec - Grošanić 591:564, Jalšić - Betlehem 537:622, Gospočić - Miklošić 582:607.

**Druga liga istok - kuglačice**

## Poraz Belme

**Obtrnik - Belma 7:1 (2971:2841)**

Mlade kuglačice Belme, još “pojačane” s kadetkinjama, nisu uspjele u Novoj Gradišci izbjeći visoki poraz. Uz iskusnijeg protivnika “naletjele” su i na nesportsko ponašanje domaćina, kojem to i nije bilo potrebno. Ana Belec uspjela je “uhvatiti” počasni poen.

Rezultati: Hodak - Vajdić 496:418, Šebalj - Dinić 522:466, Rakić - Hirjanić 494:493, Mergeduš - Belec 467:500, Zlojutro - Dušić 505:483, Gašparović - Puhala 493:481.

**Karate**

## Perica Keser dvaput brončani

Član Karate kluba Podravka Perica Keser nastupio je za kadetsku reprezentaciju Hrvatske na Balaton kupu, koji je održan u subotu 6. prosinca u mađarskom gradu Šiofoku. Perica se vratio sa osvojene dvije brončane medalje u pojedinačnom i ekipnom nastupu.

**S. Lovković**



**U Podravki boravile dobitnice nagradnog putovanja u nagradnoj igri  
"Podravka juhe & Talianetta vode vas i na kraj svijeta"**

# Dobitnice biraju putovanja "na kraj svijeta"

Piše: **Ines Banjanin**  
Snimio: **Nikola Wolf**

Ovog su utorka Dragan Habdija ispred Uprave Podravke te Vlatka Martinović, Vladimir Prosenjak i Sanja Garaj iz Marketinga Podravka jela čestitali dobitnicima nagradnog putovanja u nagradnoj igri "Podravka juhe & Talianetta vode vas i na kraj svijeta".

Biserka Barčan iz Virovitice, Snježana Stanić iz Zagreba i Mirjana Lukanec iz Novog Virja, u suradnji s turističkim agencijama, do lipnja će osmisлити svoja putovanja u vrijednosti 50.000 kuna. Biserka Barčan u nagradnoj je igri sudjelovala s pet poslanih omotnica ispravnog sadržaja.

- Doputovala sam vlakom iz Virovitice i posebno sam uzbuđena zbog ovog susreta i nagrade koju sam dobila, jer sam u inozemstvu do sada bila

samo tri dana u Budimpešti na jednom od sindikalnih izleta. Sa svojim bih kćerima, od kojih jedna studira u Požegi, a druga je zaposlena kao medicinska sestra, voljela posjetiti srednju ili južnu Ameriku - rekla je gospođa Biserka koja stalno kupuje Podravka juhe, a od prošle godine i Talianette, a već je jednom i osvojila Podravkin poklon-paket.

Snježana Stanić sudjelovala je u nagradnoj igri samo s jednom pošiljkom i prvi put u životu osvojila je nagradu u nagradnoj igri. Posjetila je Podravku sa suprugom Krešimirom i sinom Tomislavom, koji od naših proizvoda najviše voli - Keksolino. Njihov osamnaestogodišnji sin ostao je u Zagrebu polazući vozački ispit, a o dobivenoj nagradi su rekli:

- Zaključili smo kako je ovo divna nagrada u kojoj može sudjelovati naša

cijela četveročlana obitelj. Namjeravali smo si priuštiti put povodom 20. godišnjice braka, a Podravka nam je sada omogućila putovanje za cijelu obitelj. Posljednjih tjedan dana ne spavamo od slatkih briga koje ste nam zadali - šali se gospođa Snježana, koja je nakon dugog razmatranja odlučila posjetiti Dominikansku Republiku sa svojom obitelji.

Mirjana Lukanec bez mnogo okolišanja izjavila je kako će sa svojim suprugom posjetiti Tajland o kojemu je dosad samo čitala, a sada će joj se pružiti prilika ostvarenja dugogodišnje želje.

Gosti su nakon boravka u Podravki posjetili nove tvornice Podravka jela i Vegete, Podravsku klet i Štagelj, a domaćini su im zahvalili na sudjelovanju u nagradnoj igri i uručili prigodne poklon - pakete.



Dobitnice nagradnih putovanja vrijednih po 50.000 kuna dobile su na poklon i Podravkine proizvode

## Novo iz SPJ Voće i povrće

# Pečena paprika

SPJ Voće i povrće nadopunila je asortiman paprike novim pakiranjem delikatesne pečene paprike od 650 g u staklenci, čime je zaokružena raznovrsna ponuda.

Pasterizirana pečena paprika odlikuje se ugodnim blago kiselim okusom zrelih, prerađenih plodova jedne od najkvalitetnijih sorti paprike - kurtovska kajija. Proizvedena je kontroliranim tehnološkim postupcima pečenja i guljenja, te kasnije punjenja i pasterizacije. Ovim načinom prerade, uz dodatak začina (prirodni češnjak) sačuvani su aroma i karakteristična konzistencija za ovakvu vrstu proizvoda.

Može se koristiti tijekom cijele godine, a naročito kao salata uz povrtno - mesna jela, sve vrste pečenog mesa, te jela s roštilja. Rok trajanja proizvoda je 2 godine.

Vrhunska kvaliteta i prepoznatljiv dizajn pod markom Podravka garancija su još jednog izvrsnog proizvoda u širokom asortimanu Podravkinog pasteuriziranog, steriliziranog i delikatesnog povrća.

**Hrvoje Matijević**  
Marketing SPJ Voće i povrće



## Recept tjedna:

# Gratinirana piletina

*Sastojci:*

0,5 kg pilećih prsiju  
0,3 kg sira Podravca  
maslac  
Vegeta Twist za piletinu  
Fant smjesa za gratiniranje

*Priprema:*

Pileća prsa marinirajte s Vegeta Twistom za piletinu. Vatrostalnu posudu premažite maslacem. Na masnoći kratko popržite pileće filete. U posudu stavite red pilećih prrsiju pa red sira narezanog na deblje šnite, a zadnji red neka bude sir. Tako prip-

remljenu piletinu stavimo peći u pećnicu na 180°C. Kada je pečeno, preko pola prelijemo Fant smjesom za gratiniranje.

Poslužujemo kao glavno jelo.

Pripremio: **Branko Takač**,  
promotor kulinarstva



## Božićna nagradna igra - 4. kolo

Poštovani zaposlenici i umirovljenici Podravke, Marketing SPJ "Lino, Dolcela, Kviki" poziva vas da okušate sreću u nagradnoj igri u kojoj možete osvojiti vrijedne poklon pakete s proizvodima iz asortimana Lino dječje hrane, Linolade, Dolcele i Kviki snacka. U svakom od ukupno četiri kola postavljamo jedno pitanje koje će se odnositi na spomenuti asortiman proizvoda. Vaš zadatak je da točan odgovor sa svojim podacima i brojem telefona pošaljete na adresu:

Marketing SPJ "Lino, Dolcela, Kviki", 5. kat (za nagradnu igru)

Odgovore možete slati nakon svakog kola.

Ovo je četvrto, posljednje kolo nakon kojeg slijedi izvlačenje sretnih



Crta: Ivan Haramija - Hans