



»Energy pellets« proizvode pelete, kruto biogorivo odnosno ogrjev iz sfere obnovljivih izvora energije

DELNIČKI »ENERGY PELLETS« NAGRAĐEN ZA NAJBREŽI RAST PRIHODA I ZAPOSLENIH U REGIJI

Uz izvoz peleta znatno jača i domaće tržište

Uz Italiju izvozimo još i u Austriju te Sloveniju, a u četvrtoj godini rada imamo trideset zaposlenih i očekujemo prihod od oko 23 milijuna kuna, ističe Raoul Cvečić Bole, direktor »Energy pellets« d.o.o.

Marinko KRMPOTIĆ

Na području Primorsko-goranske i Istarske županije te u gorskoj Hrvatskoj (Gorski kotar i Lika) poduzeće koje ostvaruje najbrži rast je Trgovačko

»Energy pellets« d.o.o. do naslova pobjednika došao je u vrlo jakoj konkurenciji (drugi je pazinski »Goldfren«, a treći »Uljanik plovidba« iz Pule) zahvaljujući tome što su im u razdoblju od 2008. pa do 2010.

»Energy pellets« d.o.o. i dodaje:

Interes kupaca

»Ponosan sam i zadovoljan jer ne samo ova nagrada, već i rast prihoda i broja

tržište. U početku, tamo 2008. godine bilo je od svega 2 posto naše proizvodnje. Sada je 4 posto što je, iako je riječ o malim brojka-



Raoul

proizvodnjom krutog biogoriva (drvnih peleta), odlučila je stručna komisija ovogodišnjeg natječaja medijske kuće Business.hr dodijeliti delničkim peletarima prvu nagradu u kategoriji Gazela, točnije konkurenciji onih poduzeća koja ostvaruju najbrži rast.

uposlenih s 11 je povećan na 30! Ovo ugledno priznanje koje ima sve veći značaj (Business.hr dodjeljuje ga već šestu godinu za redom) tim je vrednije ako se zna da je stečeno u doba teške krize i recesije, vrijeme kad gospodarstvu ne cvjetaju ruže. Ističe to i Raoul Cvečić Bole, direktor

jos od 2007. godine, kad smo krenuli, na pravom putu. Uspjeh je tim vrijedniji jer je u današnjoj Hrvatskoj teško biti uspješan – puno je, čak i previše, u ovo doba recesije i nesigurnosti, prepreka na koje se nailazi u poslu i na koje mi koji smo u realnom sektoru ne možemo previše utjecati. No, usprkos svemu ostvarujemo vrijedne rezultate pa evo u četvrtoj godini rada imamo trideset zaposlenih i očekujemo prihod od oko 23 milijuna kuna što je više od pet puta od 4,5 milijuna kuna koliko smo imali prije tri godine«, govori Cvečić ističući kako većina njihovih proizvoda ide u Italiju, treće po veličini europsko tržište:

»Uz interes talijanskih kupaca odgovara nam i to što je to tržište relativno blizu pa troškovi prijevoza nisu preveliki. Uz Italiju izvozimo još i u Austriju te Sloveniju, a s radošću moram napomenuti kako polako i stidljivo, ali ipak uočljivo jača i domaće

damo se da će i dalje rasti. Osobno bih bio puno zadovoljniji da smo plasmanom puno prisutniji na našem tržištu jer bi to uz manje troškove prijevoza donosilo i korist ovom kraju.

Podrška države

Naime, mi se bavimo proizvodnjom peleta, dakle krutog biogoriva, odnosno ogrjeva iz sfere obnovljivih izvora energije čijom se primjenom smanjuje koncentracija stakleničkih plinova u atmosferi, a sve to znači da itekako štitimo okoliš. Zato od strane države i nadležnih ministarstava nužno bilo stvoriti okvire koji će doprinijeti tome da veći dio proizvoda ove vrste ostanu na našem području jer bismo na taj način pomogli stanovništvu da dođe do jeftinijeg goriva a državi da ekološki poštuje Kioto i druge međunarodne sporazume.

Dobro je što se i na tom području, čini mi se, događa

nešto pozitivno. Naime, koliko je meni poznato, resorno Ministarstvo je osiguralo sredstva za akciju kupovine prvih 300 peći za pelete čija će kupnja biti subvencionirana državnim sredstvima. Vjerujem da će to ljude motivirati ka okretanju prema ovoj vrsti energenta i to kako pojedince, tako i ustanove koje bi, pogotovo u Gorskom kotaru gdje sirovine ima, trebali što više razmišljati o prelasku sa sadašnjih energenata na jeftiniji i ekološkiji oblik što peleti svakako jesu, jer se za istu ogrjevnu moć plaća znatno manje«, govori Cvečić dodajući kako Gazela nije jedina nagrada koju je njegovo poduzeće dobilo ove godine. Naime, u proljeće ove godine nagrađeni su na »Zlatnoj kuni« s plakatom »Index Dop« za 2010. godinu, dakle za društveno odgovorno poslovanje što je još jedan dokaz kvalitete poslovanja ovog goranskog sve uspješnijeg poduzeća.

Teško sa sirovinom

»Sa sirovinom je u početku bilo jako teško, ponajprije stoga jer nam nitko nije mogao obećati kontinuitet dostave željenih količina sirovine. Drugim riječima, tržište smo imali, narudžbe su postojale i kupac je samo čekao isporuku, a mi samo se morali boriti da dobijemo sirovinu. No, vjerojatno i zahvaljujući činjenici da plaćamo redovno i bez ikakvih odlaganja, stanje se tu bitno poboljšalo pa je danas takvih poteškoća znatno manje, a uz glavnog dobavljača (Hrvatske šume) surađujemo i sa nizom privatnih dobavljača koji nam osiguravaju ukupno oko 20 posto potrebne sirovine«, rekao je Cvečić.



I DALJE SE NASTAVLJAJU POTEŠKOĆE U NEFLEKSIBILNOM TRŽIŠNOM SEGMENTU IT INDUSTRIJE

Nedostatak hard diskova na tržištu

Stanje na tržištu zapravo je idealna prilika da se isprazne skladišta sa starim hard diskovima manjeg kapaciteta koja pojavom onih većeg kapaciteta prestaju biti tražena roba

Moguća nestašica hard diskova na tržištu zbog problema s proizvodnjom, koja bi se mogla osjetiti narednih mjeseci nije ništa novo na području IT industrije. Već se najavljivao nedostatak hard diskova za početak ove godine što je samo primjer neusklađenosti i loše suradnje u sektoru ICT industrije. Početak prve krize i nedostatak određenih PC komponenti bio je rezultat slabe prodaje sredinom prošle godine, te padom potražnje za PC opremom, što se je u prvom redu odrazilo i na prodaju prijenosnih računala. Na to su reagirali mnogi proizvođači komponenti pa i proizvođači hard diskova smanjivši proizvodnju.

Veliki proizvođači prijenosnih računala najavili su bolju prodaju početkom godine

što je nekima bio i znak za veću proizvodnju hard diskova. U isto vrijeme cijene radne memorije su znatno pale, pa su mnogi prodavači prijenosnih računala došli na ideju da razliku cijene, umjesto da pojeftine prijenosnike, ostanu iste i to ugradnjom tvrdih diskova puno većih kapaciteta. Za značajnu promjenu količinske proizvodnje hard diskova potrebno je od dva do tri mjeseca pa se zalihe brzo isprazne i dođe do



nedostataka hard diskova na tržištu.

Kako je ICT prilično nefleksibilni tržišni segment kada je riječ o proizvodnji hard diskova, nedostatak tih uređaja na tržištu omogućuje proizvođačima da umjetno drže ne-realno visoke cijene. U isto vrijeme nedostatak hard diskova idealna je prilika da se isprazne skladišta sa starim hard diskovima manjeg kapaciteta za koje pojavom onih većeg kapaciteta prestaju biti tražena roba.

V. MRVOŠ

financijska istraživanja



CROBEX
1852,27
▲ 2,85%



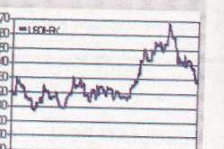
EURIBOR
1,53
▼ -6 bb



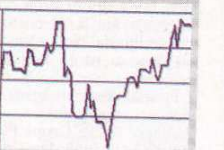
EUR/HRK
7,49
▲ 0,17%



USD/HRK
5,28
▼ -2,63%



NAFTA
92,72
▲ 1,59%



indikatori – tjedna promjena

Raiffeisen CONSULTING

Izvor: HNB, DZS, Bloomberg, Zagrebačka burza i Raiffeisen istraživanja.