

Mladen Malta

predsjednik Ceha trgovine Hrvatske obrtničke komore

Mali trgovci rast će uz udruživanja, posebne ponude i suradnju s domaćim proizvođačima

Višegodišnji predsjednik Udruženja obrtnika Zadar Mladen Malta, koji je na čelo Ceha trgovine Hrvatske obrtničke komore izabran prije godinu dana, svoj rad u prvih 12 mjeseci na novoj poziciji opisuje kao vječitu borbu za opstanak malih trgovaca. Ipak, ima naznaka da se situacija poboljšava te upućuje na to da će mali trgovci uzeti veći udio u ukupnoj trgovini u Hrvatskoj. Malta u ovomjesečnom intervjuu najavljuje i predstojeći Susret trgovaca HOK-a te komentira trenutno stanje malih trgovaca, kao i planove Ceha trgovine za nadolazeće razdoblje.



Razgovarala
Marija Sedlar

10. Susret trgovaca Hrvatske obrtničke komore održat će se 28. rujna u Zagrebu. S kojim ciljem se održavaju ti susreti te koliko sudionika očekujete?

Ovaj stručni skup organiziramo kako bismo ukazali na glavne probleme u poslovanju obrtnika trgovaca i prepoznali prilike koje će voditi prema optimalnim ishodima i za trgovce i za ukupno gospodarstvo. Na 10. susretu trgovaca razmotrit će se mnogobrojne teme vezane uz obavljanje trgovačke djelatnosti, s posebnim naglaskom na aktualno stanje hrvatske trgovine i perspektive razvoja. U Velikoj dvorani HOK-a okupit će se, uz obrtnike trgovce iz cijele Hrvatske, stručnjaci, predstavnici gospodarstva, partnerskih institucija i više nadležnih ministarstava. Očekujemo oko 150 sudionika.

Koje će biti teme susreta?

Teme susreta bit će rad na crno i Zakon o zabrani i sprječavanju obavljanja neregistrirane djelatnosti, otočka problematika, nelojalna konkurencija trgovačkih lanaca i zaštita malih trgovina, oprema za mjerenje u trgovačkim radnjama, servisne usluge i zastupanje inozemnih tvrtki, kartično poslovanje, parafiskalni nameti te kako trgovini vratiti dignitet kao stručni.

Koliko u Hrvatskoj trenutno ima obrtnika-trgovaca te što se s njima događalo posljednjih godina?

Prema podacima Obrtnog registra Ministarstva poduzetništva i obrta, broj obrta iz Ceha trgovine u proteklih godinu dana smanjio se za 715 obrta ili za 6,5%. Trend kretanja broja obrta iz Ceha trgovine u RH u proteklih pet godina negativan je, odnosno bilježi konstantan pad. U razdoblju od pet godina, odnosno kolovoz 2011.- kolovoz 2016. broj obrta u Cehu trgovine

smanjio se za 4.127 obrta ili 28,6%. Trend kretanja broja zaposlenih u obrtima u djelatnostima trgovine na veliko i malo, popravak vozila i motocikala za promatrano razdoblje također je negativan. Prema podacima Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje, broj zaposlenih u obrtima u djelatnostima trgovine na veliko i malo, popravak motornih vozila i motocikala u godini dana smanjio se za 979 zaposlena ili 3,5%. U razdoblju od pet godina broj zaposlenih u djelatnostima trgovine na veliko i malo, popravak vozila i motocikala smanjio se za 6.956 osobe ili 20,5%.

Proteklih godina recesija je utjecala na smanjenje kupovne moći građana. Kako su se u poslovanju snašli trgovci?

Recesija je zatvorila veliki broj trgovačkih obrta i snalazili smo se "bježanjem" od ponude artikala gdje nismo uspjeli biti konkurentni, nadopunjavali smo to mukotrpnim

Prema podacima Obrtnog registra Ministarstva poduzetništva i obrta, broj obrta iz Ceha trgovine u proteklih godinu dana smanjio se za 715 obrta ili za 6,5%.



POREZNO RASTEREĆENJE JE NUŽNO I VIDIMO GA KAO SLAMKU SPASA I PRILIKU ZA OPSTANAK NA TRŽIŠTU, U UVJETIMA NEMILOSRDNE KONKURENCIJE I SLABE POTRAŽNJE ZA PROIZVODIMA I USLUGAMA TE NEDOSTATKA POVOLJNIH IZVORA FINANCIRANJA. NA ŽALOST, I DALJE SE MI TRGOVCI SUOČAVAMO S VELIKIM BROJEM ČESTO NEPOTREBNIH I PROTURJEČNIH PROPISA.

cjelodnevnim vlastitim radom uz pomoć čitave obitelji i takvim načinom poslovanja umnogome smo smanjivali troškove poslovanja i udruživali se kroz razne udruge trgovaca radi povoljnijeg nabavljanja robe. Iskustva naših članova su različita ovisno o mjestu poslovanja, ali ipak svi se slažu da kriza polako jenjava. Svi mali trgovci koji su do sada opstali imaju budućnost, tržište se isfiltriralo i opstali su najžilaviji, oni koji su se prilagodili i prihvatili promjene koje su se dešavale u suvremenoj trgovini, pa se može očekivati lagani porast prometa i uzimanje većeg udjela malih trgovaca u ukupnoj trgovini u Hrvatskoj.

Koji potezi bi mogli pomoći u njihovom poslovanju? Stimulira li država u dovoljnoj mjeri poslodavce?

Potezi koji bi mogli pomoći u poslovanju svakako su međusobna udruživanja malih trgovaca radi zajedničkog i većeg broja trgovaca posebno prema manjim dobavljačima koji se traže na tržištu. Od pomoći je i specijaliziranje trgovina i ne nuđenje onoga što nude svi, posebno veliki trgovački centri, nego treba nuditi domaće, autohtone, eko proizvode i slično. Država uopće ne stimulira trgovinu, i to je velika greška, jer time indirektno ne stimulira ni domaću proizvodnju, posebno proizvodnju hrane. Porezno rasterećenje je nužno i vidimo ga kao slamku spasa i priliku za opstanak na tržištu, u uvjetima nemilosrdne konkurencije i slabe potražnje za proizvodima i uslugama te nedostatka povoljnih izvora financiranja. Na žalost, i dalje se mi trgovci suočavamo s velikim brojem često

nepotrebnih i proturječnih propisa, a sada je tu i europska legislativa koju također moramo poštovati. Jasan i jednostavan zakonodavni okvir poslovanja iznimno je važan faktor poboljšanja poduzetničke klime. Stoga tražimo snažnu akciju svih relevantnih faktora (Vlade, obrtnika i poduzetnika, inspeksijskih službi) s ciljem ukidanja niza nepotrebnih, ograničavajućih ili neprovedivih propisa.

Koji su trenutno najveći problemi i izazovi s kojima se susreću mali trgovci?

Najveći problemi su vrlo jaka konkurencija, a ponajviše nelojalna konkurencija na tržištu te novi agresivni načini poslovanja. Izazov je upustiti se kao mali trgovac u utakmicu s velikima, što podrazumijeva kreditna zaduženja, a ishod ne garantira uspjeh. Srećom, ima hrabrih malih trgovaca koji pokušavaju, i postoje pomoci. Inače, obrtnike trgovce muči sve što i ostale obrtnike i poduzetnike: stalne zakonske promjene, velika parafiskalna davanja, prestrogi nadzori, a glavni problem je nedostatak djelatnika sa završenom trgovačkom školom. Što se tiče nelojalne konkurencije, u nekim je dijelovima zemlje, naročito sjevernim, poseban problem pokretna trgovina. Uređivanje njezinog rada u dijelu područja prodaje i rasporedu obilazaka prepušteno je lokalnoj samoupravi pa tražimo da ona to i obavlja, na način da se ne ugrožava rad trgovine u čvrstim objektima.

Kako biste opisali odnos male trgovine i trgovačkih centara u Hrvatskoj? Kako se mali mogu nositi s velikim centrima, koje su njihove prednosti?

U proteklih desetak godina dogodio se nekontrolirani ulazak stranih megalanaca i izgradnja trgovačkih centara. To je proces koji ima dobre i loše strane. S jedne strane, poboljšala se ponuda roba, snizile cijene i značajno smanjio šoping u inozemstvu. Istovremeno mali trgovci, posebno oni smješteni u bližem okruženju trgovačkih centara, počeli su nestajati. Konačan rezultat je značajno smanjen broj zaposlenih u

4.000

naselja u Hrvatskoj nema trgovinu i to je šansa za obrtničku trgovinu

trgovini. Ubrzano se mijenja struktura prodane robe u korist uvoznih artikala i inozemnih robnih marki i indirektno se potiče propadanje malih proizvođača kojima je tako smanjen pristup tržištu. Mali trgovci su u prednosti nad velikim trgovačkim centrima koji su svojom pojavom ugrozili male trgovce, ali su međusobno u jako teškoj utakmici koja se igra na ispadanje. Prednost malih trgovaca je u lakšoj prilagodbi, mogućnosti specijalizirane ponude, lakšoj promjeni lokacije poslovanja, obiteljskoj radnoj snazi, komunikaciji i direktnom kontaktu s kupcima. Prednosti su nam i naše obitelji, odnosno članovi koji mogu "uskakati" u pomoć kad treba i to je naš način borbe i žilavost gdje se, na kraju, lakše prilagodimo od velikih.

Posljednjih godina sve su popularniji i traženiji prehrambeni proizvodi iz domaće proizvodnje. Suraduju li mali trgovci s OPG-ima i može li to biti njihova prednost, pogotovo u turističkim destinacijama?

Suradnja malih trgovaca s OPG-ima postoji, ali u manjem omjeru, jer OPG-ovi uglavnom sami nude svoje proizvode direktno po raznim manifestacijama i sajmovima. Takav način ima veće troškove i mislim da se trebaju posvetiti proizvodnji, a prodaju prepustiti nama malim trgovcima. Posebno se to odnosi na turističke destinacije. Jačanje partnerstva hrvatske proizvodnje i kapitalno hrvatske trgovine, naročito male, preduvjet je jačanja našeg gospodarstva na jedinstvenom EU tržištu.

Kakve su perspektive hrvatske trgovine i gdje vidite prostor za rast?

Perspektivu hrvatske trgovine svakako vidim kroz porast potrošnje od 2,6% i to nam daje naznaku svjetlije budućnosti za nas male trgovce. Prostor za rast je udruživanje, posebna ponuda i suradnja s domaćim proizvođačima jer je tu ogromna korist. Osim nas i domaćih proizvođača profitira i država kroz porast proizvodnje. Određeni rezultati već su ostvareni - primjer Velpa i nekih drugih trgovaca. Dodatni naponi u tom pravcu mogli bi produžiti naš opstanak na tržištu. Opstanak trgovine na područjima

U PROTEKLIM DESETAK GODINA DOGODIO SE NEKONTROLIRANI ULAZAK STRANIH MEGALANACA I IZGRADNJA TRGOVAČKIH CENTARA. S JEDNE STRANE, POBOLJŠALA SE PONUDA ROBA, SNIZILE CIJENE I ZNAČAJNO SMANJIO ŠOPING U INOZEMSTVU. ISTOVREMENO, MALI TRGOVCI, POSEBNO ONI SMJEŠTENI U BLIŽEM OKRUŽENJU TRGOVAČKIH CENTARA, POČELI SU NESTAJATI. KONAČAN REZULTAT JE ZNAČAJNO SMANJEN BROJ ZAPOSLENIH U TRGOVINI.

10. Susret trgovaca Hrvatske obrtničke komore

Kroz stručna izlaganja i panel raspravu, na skupu će se razmotriti brojne teme vezane uz obavljanje trgovačke djelatnosti, s posebnim naglaskom na zakonodavni okvir poslovanja male trgovine te na unapređenje poslovanja male trgovine. Nelojalna konkurencija velikih trgovačkih lanaca, rad 'na crno', inspeksijski nadzor, trgovina u brdsko-ruralnim ili otočnim područjima, pokretna trgovina, mogućnost opstanka malih trgovaca, izvori financiranja, naknade za kartično poslovanje, nedostatak kvalitetne radne snage, razvoj i napredak male trgovine, uklanjanje međusobno suprotnih i nepotrebnih propisa, promjene nakon ulaska Hrvatske u EU, prava i obveze u zaštiti potrošača, neke su od tema o kojima će biti govora na 10. susretu trgovaca.

posebne državne skrbi, brdsko-planinskim područjima, u ruralnim krajevima i na otocima, važan je dionik procesa zaustavljanja odljeva stanovništva s tih područja i tu vidimo prostor za rast male trgovine. Mala trgovina turistički je adut. Važna je posebice u ruralnim prostorima gdje živi starije stanovništvo. U Hrvatskoj ima 6.700 naselja od čega njih 4.000 nema trgovine i to je šansa za obrtničku trgovinu. Također, prostor za rast vidimo u ulaganju u znanje i modernizaciju objekata i poslovanja.

Iza Vas je godina dana na čelu Ceha trgovine Hrvatske obrtničke komore. Kako biste opisali proteklu godinu te kakvi su planovi za nadolazeće razdoblje? Što će biti u fokusu rada Ceha trgovine?

Proteklu godinu opisao bih kao i dosadašnje: vječita borba za opstanak malih trgovaca, uz ipak neke nade i procese koji upućuju na to da će mali trgovci uzeti veći udio u ukupnoj trgovini u Hrvatskoj. U rujnu prošle godine održana je 1. konstituirajuća sjednica Ceha trgovine u ovom mandatu. Cilj nam je bio da se članovi Ceha podijele po regijama za komunikaciju s članstvom na terenu, posebno preko naših cehova i sekcija na razini udruženja obrtnika i područnih obrtničkih komora, kako bismo lakše artikulirali problematiku male trgovine. U proteklih godinu dana značajno je spomenuti sudjelovanje predstavnika Ceha trgovine u Ministarstvu gospodarstva na sastancima radne skupine za izradu Pravilnika o uvjetima i načinu provođenja sezonskog sniženja, gdje smo iznijeli naše prijedloge. Skorašnja proširena sjednica Ceha sa svim predsjednicima cehova za trgovinu po područnim obrtničkim komorama odredit će nadolazeće razdoblje i fokus rada Ceha trgovine. U sljedećem razdoblju u fokusu će nam biti rad na zakonodavnom okviru u suradnji s tijelima državne uprave i samouprave, edukaciji i informiranju naših članova te organizacija stručnih skupova, poput ovoga Susreta trgovaca, sve s ciljem osiguranja povoljnijih uvjeta poslovanja za obrtnike - trgovce. I na kraju, zahvalio bih se dosadašnjem predsjedniku Ceha trgovine Hrvatske obrtničke komore Borisu Vukeliću na dosadašnjem uspješnom vođenju ceha!