

АДП НОВОСТИ

НОЯБРЬ 2019 Г. | НОМЕР 36

Веселого Рождества
и счастливого
Нового Года!



ТЕМА НОМЕРА

Ford Puma - вскоре на
дорогах

 AD Plastik

	ИЗ ПЕРВЫХ РУК 3 Знание и ясный путь
	ТЕМА ВЫПУСКА 4 Ford Puma - вскоре на дорогах
	ИЗ НАШЕЙ ОТРАСЛИ 6 Хорватская большая награда за безопасность Система штрих-кодов Арех в Солине Третья награда в Ровине АД Пластик Тиса Подъемные стеллажи FIM – процесс современного рынка Расширение цеха литья под давлением и сборки Автомобильный гигант
	БИРЖЕВОЙ БРОКЕР 10 Роль маркет-мейкеров
	АДП ИНФО УГОЛОК 11 Совмещать приятное с полезным Энергоэффективность Безопасность и соответствие продукции Trodnevni seminar Самодельные гоночные машинки Развитие управления проектами Продвижения по службе
	ПОЧТОВЫЙ ЯЩИК АДП 13 Вы писали...
	АДЕПЕОВЦЫ 14 В постоянном движении вперед - Сергей Юрьевич Госпадарев
	НАМ В ПОМОЩЬ 15 Наследование по закону и по завещанию
	НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ 16 Манипуляторы вокруг нас
	ОТВЕСТВЕННО В БУДУЩЕЕ 18 Выбираем ответственно
	ПОСЛЕ РАБОТЫ 19 Королевские креветки в соусе «бузара» Новогодние решения

Отправляйте нам интересные вещи, предложения, рекомендации, фотографии, рецепты, песни, или то, что мы забыли, по электронной почте sanducic@adplastik.hr или просто опустите в АДП Ящик. Вместе мы можем сделать все лучше!

Редактор:
Лори Виталич

Разработали, подготовили и редактировали:
Зоя Црнечки, Саня Дробац, Иван Юрчевич, Денис Милетич, Драган Плянянин, Тони Штамбук

РУБРИКА

Знание и ясный путь

Конец года - это время, когда стоит оглянуться назад и посмотреть, что мы сделали, что возможно упустили и что можем исправить в будущем. Мы тогда подводим итоги достигнутого и строим планы на следующий период, основываясь на имеющемся у нас опыте и знаниях. Трудно описать всего в нескольких предложениях, но суть нашей работы – это достигнутые результаты.

В конце ещё одного напряжённого и очень сложного финансового года, прежде всего, я хочу воспользоваться этой возможностью, чтобы поблагодарить всех вас за тот вклад и ту энергию, которые вы вложили. Ваши знания, преданность делу и работа - основа нашего развития и успешной реализации наших планов.

Результаты деятельности «АД Пластик Группы» подтверждают эффективность управления компанией, и при этом мы достигаем поставленных стратегических целей при постоянном укреплении наших позиций на рынке. Этот год с деловой точки зрения ознаменован подготовкой к запуску серийного производства по ранее заключенным сделкам на крупные проекты, для чего требовались значительные инвестиции в развитие. В апреле началось серийное производство модернизированного Twingo, в июне - нового Clio 5, а в октябре - модернизированного Smart и нового Ford Puma. Именно начало серийного производства Ford Puma было для нас особым вызовом, так как мы впервые работаем с этим заказчиком по технологии окраски и эта работа - значительный шаг вперёд в развитии сотрудничества. В течение всего года мы интенсивно работали над интеграцией венгерского завода в систему «АД Пластик Группы», в связи с чем недавно он сменил название на «АД Пластик Тиса».

С начала года мы заключили новые сделки на сумму в размере почти 215 млн евро, что обеспечивает нам стабильность работы в будущем. На европейском рынке договоры на 57 миллионов евро заключены с такими клиентами как PSA Группой, FCA Группой, Hella, Suzuki, Audi и BMW. В России мы обеспечили заполнение и расширение производственных мощностей на наших заводах за счёт новых сделок на сумму 157,9 млн евро. Из них 147,4 млн относятся к сделкам с альянсом Renault-Nissan-АвтоВАЗ по новым моделям Lada Granta, Renault Logan и Sandero.

Подтверждением правильности нашего ведения бизнеса являются также профессиональные награды, которые мы получили в течение года, такие как «Золотой ключ» Лучшему крупному экспортёру, Хорватская большая награда безопасности, и награды за самые лучшие отношения с инвесторами и Индекс КСО. Наши усилия и прогресс были признаны на рынке. Это должно стать для нас дополнительной мотивацией в упорстве и продолжении начатого нами пути. Улучшения, которые мы делаем, обеспечивают нам лучшее и более спокойное будущее, поэтому каждому из нас чрезвычайно важно осознавать их важность. С имеющимся опытом и знаниями, которыми обладаем, идя в ногу с глобальными тенденциями отрасли, в которой мы работаем, хорошие результаты обязательно будут. Всё, чего мы достигли до сих пор, - это результат нашей общей работы и я убеждён, что будущее принесёт дальнейшую реализацию наших долгосрочных планов.

Одна из наших важных целей на следующий год - привести ключевые проекты, начатые в этом году, в соответствие с целевыми параметрами эффективности. Мы будем продолжать инвестировать в передовые технологии, которые позволят нам разрабатывать и производить компоненты с более высокой добавленной стоимостью, что клиенты ожидают от своих поставщиков.

Серьёзные инвестиции и подготовки ожидают нас в следующем году на наших российских производственных площадках, и мы продолжаем нашу деятельность, направленную на диверсификацию клиентов в рамках Группы. Большая часть наших ресурсов будет по-прежнему направляться на усовершенствования отделов исследований и разработок, поскольку они должны стать ключевым рычагом для будущего развития Группы. Нам предстоит ещё один динамичный год, ведь наша отрасль - одна из самых быстроразвивающихся и такая работа - наша повседневная жизнь.



Мы продолжаем вместе идти по пути к лучшему будущему.

Желаю вам и вашим семьям счастливых и радостных предстоящих праздников, кучу счастья, улыбок, здоровья и успехов в наступающем году.

С Рождеством и Новым годом!

Маринко Дошен, председатель Правления



Ford Puma - вскоре на дорогах

Уже с первых дней октября стартовало долгожданное серийное производство автомобиля Ford Puma. Этот важный проект привёл к значительным изменениям в деятельности и сотрудничестве с этим клиентом, а с недавнего времени мы поставляем первую окрашенную продукцию для Ford в истории компании.

После многих лет сотрудничества с компанией Ford по производству шасси и невидимых черных изделий для Focus Active, заключены первые сделки на изготовление боковых защит колесных арок и порогов. Они были важным шагом вперёд в производстве видимых изделий экстерьера автомобиля, открыв возможность переговоров на изготовление новой продукции по новому автомобилю Ford уже по результатам первого тура тендера.

Сталкиваясь с большой конкуренцией между поставщиками, нужно было ответить на все вызовы, требования и стандарты этого клиента в ходе переговоров, которые длились шесть месяцев. Быть конкурентоспособным по ценам, одновременно влияющие географической удалённости завода Ford в Крайове, было нелёгкой задачей. Коммерческие предложения разрабатывались для трёх вариантов автомобилей и для обеих производственных площадок «АД Пластик Группы» в Хорватии. Хотя сначала у загребского завода не было сертификата Q1, что является обязательным условием для поставок заводам Ford, его всё же утвердили и в конечном итоге внесли предложения по сертификации. В итоге усилия окупились и результатом переговоров является заключение сделки на полную программу для автомобиля Ford Puma.

Есть большие надежды на продажу этого транспортного средства и по некоторым оценкам его нужно будет выпускать в очень больших количествах для этой категории транспортных средств. Puma особенно отличается своим соблазнительным дизайном, гениальным задним грузовым пространством и новым 48-вольтовым гибридно-бензиновым приводом. Он будет производиться на существующей глобальной Ford платформе V для небольших автомобилей, таких как Ford Fiesta, однако гибкость платформы позволяет Puma добиваться значительных улучшений и успехов. Несмотря на то, что она всего на 30 мм выше новой Fiesta, и именно настолько поднято и его переднее сиденье, этот автомобиль всё ещё остаётся компактным автомобилем.

Длиннее и шире чем Fiesta, с более широкой колёсной базой, у него 456 литров багажного отделения, что значительно больше нежели багажник у Focus-a. Самым большим преимуществом этого кроссовера является новый 48-вольтовый мягкий гибридный

привод, который базируется на обновленной версии однолитрового бензинового двигателя Ford EcoBoost и заменяет обычный альтернатор со встроенным стартером/генератором в 11,5 кВт. Новый автомобиль Puma имеет интересный список дополнительного оборудования: он будет извлекать локальную информацию об опасностях из сети данных HERE, получая, например, актуальные сообщения о заторах, авариях, предупреждениях об обледенении и ямах. Регулируемый круиз-контроль, информация о «мертвой зоне», предупреждения об ударе до столкновения, а также передние сиденья с поясничным массажем - всё это говорит об улучшенных пакетах оборудования. Будет предложено десять цветов, а самые большие заказы ожидаются по цветам Desert Island Blue и Lucid Red.

Есть большие надежды на продажу этого транспортного средства и по некоторым оценкам его нужно будет выпускать в очень больших количествах для этой категории транспортных средств. Puma особенно отличается своим соблазнительным дизайном, гениальным задним грузовым пространством и новым 48-вольтовым гибридно-бензиновым приводом.

В связи с большим количеством деталей, на которые были заключены сделки, и изменений, корректировкой деталей и модификаций, необходимых на этапе разработки, перед командой «АД Пластик Группы» возник серьёзный вызов во всех сегментах бизнеса. На этапе разработки были актуальными положения боковых передних и задних защитных облицовок для опций BASE и ST Line (ST), состоящих из передних локеров передней и задней отделки дверей с молдингом, обивок задних дверей и локеров. С ST Line Game ситуация становится еще сложнее, потому что детали будут окрашены в десять разных цветов, а каждая позиция состоит из двух свариваемых частей (внутренняя структура и внешняя, видимая часть).

Дополнительным вызовом стала координация проекта с четырёх разных производственных площадок - Кельна, Крайовы, Загреба и Солина. Сотрудничество велось между тремя отдельными командами Ford из Германии, Турции и Румынии, но, тем не менее, ряд изменений проведён успешно на этапе развития проекта.

Большое количество участников в процессе коммуникации и мультикультуральная среда делали сотрудничество ещё более интересным, что способствовало значительным достижениям. Хорошим примером является нетрадиционное решение «приведения» переднего локера в требуемое состояние на транспортных средствах (переменный зазор внутренней структуры по отношению к наружной видимой части), результатом чего является превосходная продукция. Сотрудничество с командой по разработке Ford поднялось до завидного уровня и является хорошей рекомендацией для всей будущей деятельности, а знания и опыт работы с аналогичной продукцией команды «АД Пластик» в ходе сотрудничества оказались очень эффективными.

В Солине будут производить компоненты для Ford Puma Core и Titanium, а также часть полуфабрикатов для позиций в Загребе. В общей сложности в Солин прибыло восемь изготовительных форм для производства на станках 200-2300 тонн, а мощности были подтверждены заказчиком в ходе аудита. Для этой продукции была также создана специальная упаковка, что потребовало дополнительного обучения сотрудников, подготовки методов хранения и определения внутреннего логистического потока для управления упаковкой. Литьё под давлением и сборка не производятся на одном и том же участке с точки зрения производственного процесса. Передние и задние защитные молдинги дверей монтируются в подготовленной для этого зоне экструзии, где в настоящее время производится также монтаж для автомобилей Ford Focus Active, и они сменяются по модульному принципу. Первые поставки для Puma из Солина уже идут, а в следующем году планируется отгрузка запчастей для около 5000 автомобилей ежемесячно.

Завод в Загребе будет впервые производить компоненты для Ford, а ежедневно в Крайову будут отправляться детали для 628 автомобилей десяти различных цветов. В



Загреб поступили пять штук оснастки для литья под давлением, при помощи которых изготавливается 18 полуфабрикатов, 14 из которых дальше идут на линию окраски. Индустриализация этого проекта является очень сложной из-за большого количества модификаций, которые заказчик хочет получить всего за несколько месяцев до начала серийного производства, что не является обычной практикой в автомобильной промышленности. Короткие сроки внедрения, имплементация сложных процессов, введение и обучение больше 140 новых работников лучше всего иллюстрируют сложность самой индустриализации.

Из-за количества изделий и скорости процесса линия окраски подготовлена к двусторонней окраске, что означало установку и программирование дополнительных пяти роботов. Особый дизайн держателя краски был вызовом из-за специфики продукции Ford и требовал внедрения новых конструктивных решений, установки и снятия держателя с линии окраски. Программы окрашивания были сделаны сначала для одной стороны линии, а затем для другой, чтобы

удовлетворить потребности в окрашивании всех 14 изделий в 11 различных цветах.

Существенной частью производственного процесса является и процесс сборки этого автомобиля, поэтому бывший склад площадью 2500 м² был переоборудован в новый цех сборки для Ford. Таким образом, в настоящее время в четырёх залах происходят четыре различных процесса: утилизация окрашенных изделий, поступающих с линии покраски, серийная полировка как новая концепция, для которой были разработаны новые держатели для полировки, сборка окрашенных изделий и хранение готовых изделий для доставки заказчику. Процесс отслеживания заказа и организации поставок по новой модели не менее сложны, чем процессы, упомянутые выше. Это также потребовало дополнительного обучения сотрудников и полного освоения стандартов Ford. Сама поставка, которая началась успешно, является свидетельством качества, знаний и ценного опыта команд в составе «АД Пластик Группы», которые успешно выполнили ещё один крупный и сложный проект в со-

вершенно неординарных условиях. Спасибо всем, кто принимал участие в реализации этого проекта. Мы по-прежнему успешно плывём к новым проектам, вызовам и опыту.

КОМАНДА PUMA

Тончи Якаша, Злата Браичич, Хрвое Юришич, Степан Букал, Тончи Дугеч, Срджан Треботич, Дамир Павич, Петар Шимунджа, Давид Марандай, Анджела Кришто, Бошко Маринчич, Мате Райчич, Урош Павлович, Тина Вукушич, Антония Раданович, Елена Ловрич, Елена Бочкай, Мартина Раткович, Ивана Маричич, Йозо Кекез, Лана Карли, Горан Лукета, Иван Борозан, Ивона Шапина, Арсен Тудор, Зоран Йович, Ядранка Рогошич, Леа Мандич, Невен Петер, Мелита Лепур, Секул Булян, Ивица Юрич, Божидар Думич, Хелена Цвиткович



Хорватская большая награда за безопасность

В рамках 13-й Конференции хорватских менеджеров по безопасности были присуждены Хорватские большие награды по безопасности 2019 г. Компании АД Пластик была присуждена награда в категории Достижение и развитие корпоративной безопасности, которая была присуждена за успешную интеграцию бизнес-процессов в сфере информационной и кибербезопасности. Председатель Хорватской ассоциации менеджеров по безопасности Ален Остойич вручил награду председателю Правления АД Пластик Группы **Маринко Дошену**.

«Эта награда чрезвычайно важна для нас. Она подтверждает, что наши усилия и инвестиции в повышение уровня корпоративной безопасности были признаны профессиональной общественностью. Мы ведем деятельность на очень требовательном мировом автомобильном рынке, который имеет очень высокие корпоративные стандарты и стандарты безопасности, а результаты, которых мы достигаем, а также награды, которые мы получаем, дают нам право думать, что мы преуспели в этом», - подчеркнул **Маринко Дошен**, поблагодарив экспертное жюри и организаторов за признание усилий и результатов компании АД Пластик.

Хорватская большая награда за безопасность присуждается в 12 категориях, а именно отдельным лицам, компаниям, учреждениям и местному сообществу за значительный вклад в достижение и развитие безопасности Республики Хорватия.

Главной темой Тринадцатой конференции хорватских менеджеров по безопасности

была «Новые формы безопасности в фокусе», и председатель Правления АД Пластик также принял участие в панели «Экономика и безопасность» в рабочей части конференции. **Маринко Дошен** продемонстрировал важность безопасности на примерах из бизнеса АД Пластик. «Есть две ключевые причины, почему мы постоянно инвестируем в системы. Одним из них является сфера глобальности производства, поскольку с пяти наших заводов в разных странах мы экспортируем продукцию в 24 страны мира. Другой важной причиной для инвестиций в корпоративную безопасность является тот факт, что у нас особые отношения с нашими клиентами, с которыми мы постоянно связаны через информационные системы. Это требует от каждого серьезного правления серьезного отношения к оценке рисков. После таких оценок мы вводим целый набор

процедур, а внутри компании у нас сформирована команда, которая постоянно занимается такими проблемами».

Дошен подчеркнул, что с развитием технологий также развиваются риски, и добавил: «К счастью, также развивается устойчивость, то есть решения, которые устраняют последствия таких рисков. Чтобы выжить в отрасли, мы должны уделять особое внимание рискам и укреплению корпоративной безопасности».

Конференция была открыта приветственной речью Алена Остойича, председателя Хорватской ассоциации менеджеров по безопасности, Хольгера Хаибхаха, главы управления Фонда Конрада Аденауэра для Хорватии и Словении, и Дамира Крстичевича, вице-премьер-министра Хорватии и министра обороны.



Система штрих-кодов Арех в Солине

После того, как система штрих-кодов Арех была внедрена в Загребе, ее внедрение также началось в Солине. Напомним, что система штрих-кодов Арех дает нам представление о прослеживаемости материалов и позволяет мониторинг производительности в режиме реального времени. Ее внедрение на завод в Солине началось на складе материалов, где все основные и вспомогательные материалы принимаются и отпускаются в производство через Арех. При получении материал маркируется этикетками со штрих-кодом Арех, которые фиксируют данные, необходимые для отслеживания, которое является стандартом автомобильной промышленности. Этикетка со штрих-кодом позволяет выполнять считывания данных с

помощью PC socket на месте в течение всех последующих процессов (междускладские накладные, акты о качестве, отмены приемок и т.д.). Система находится на стадии внедрения и на производственную площадку в Солине, завершение которого ожидается к концу года. На рабочих центрах установлены компьютерные терминалы и другое необходимое оборудование, используемое мастерами, наладчиками и производственными работниками. В этой части процесса Арех предоставляет информацию о сотруднике, наладчике и мастере в виде пользователей, о производительности в режиме реального времени и одновременно регистрирует использованные партии поставщиков основных и вспомогательных материалов по ка-

ждому рабочему наряду. Последним этапом внедрения, подготовка которого уже серьезно началась, является процесс поставки товаров покупателям. Конечная цель - эффективная и полная прослеживаемость от входа материала до поставки готовой продукции, что значительно сократит административные работы во всех процессах и сделает все данные видимыми для всех пользователей в режиме реального времени. **Томислав Посези**, руководитель проекта по внедрению системы штрих-кодов Арех на уровне группы, передал свои ценные знания и опыт из Загреба руководителю по внедрению в Солине **Тони Хайдеру**, руководителю отдела внутренней логистики.



Третья награда в Ровине

Уже десятый год подряд газета «Poslovní dnevnik» в сотрудничестве с Загребской фондовой биржей присуждает награды компаниям за лучшие отношения с инвесторами. И в этом году награды были вручены в Ровине в рамках восьмой совместной конференции Загребской фондовой биржи и фондовой индустрии «Вызов перемен». Третью награду завоевала компания АД Пластик, вторую награду компания «Atlantic Grupa», а первую награду завоевала компания «Valamar Riviera».

«Награда важна для нас, потому что речь идет о признании профессиональной финансовой ответственности. Наш бизнес на мировом рынке требует уважения и постоянного совершенствования высоких стандартов корпоративного управления. Усилия, которые мы прилагаем, признаны, и это для нас дополнительный стимул стать еще лучше», - сказал **Маринко Дошен**, председатель

Правления компании АД Пластик, поблагодарив при получении награды.

Решение о получателях наград принимается на основе статистических критериев, связанных с соблюдением эмитентом Правил Биржи, и на основе опроса, проведен-

ного среди участников рынка капитала, а в конкурсе участвуют компании из состава индекса CROBEX и те, которые включены в Ведущий и Официальный рынки Загребской фондовой биржи.



АД Пластик Тиса

В рамках процесса интеграции, Tisza Automotive Kft. официально сменила название на ООО АД Пластик Тиса. Она работает под новым названием с 4 ноября 2019 года, а вся остальная информация о компании осталась без изменений. Все контракты и соглашения, подписанные с Tisza Automotive Kft., действительны и остаются в силе. Новое название компании должно использоваться во всех материалах Группы, а с дальнейшей интеграцией АД Пластик Тиса в систему группы, она будет продолжать развивать и совершенствовать свой бизнес во всех сегментах.



Подъемные стеллажи

В связи с началом серийного производства Clio 5, Ford и модернизированных Smart и Twingo, значительно повысилась загруженность литейных машин, поэтому было необходимо увеличить страховые запасы литейных полуфабрикатов в shop stock в цехе окраски. В то же время в некоторые смены не было достаточно складского пространства, поэтому рассматривалось улучшение управления им. Наблюдая за процессом в повседневной работе, была признана возможность повышения используемости складских помещений и путем поднятия запасов полуфабрикатов вверх. Мы решили применить передовой опыт хранения окрашенной продукции для хранения полуфабрикатов. К этому нас поощрили положительные эффекты внедрения подъемных стеллажей в проекте по повышению используемости пространства для окрашенной готовой продукции. Данная

система хранения и оригинальные подъемные стеллажи позволили нам поднять одну из внутренних тележек в воздух и оставить другие тележки в пространстве под ней без дополнительного использования вилочного погрузчика. При разработке метода внедрения для полуфабрикатов, мы пошли еще шаг вперед и испытали подъемный стеллаж для подъема двух тележек в воздух, конкретно поднимая их на третью высоту. Мы подробно разработали решение, чтобы не ставить под угрозу безопасность, и после успешного тестирования мы осуществили подъем запасов готовых полуфабрикатов в три яруса. Емкость страхового запаса литейных полуфабрикатов увеличилась с нынешних 70 внутренних тележек до 132, что увеличило использование пространства на 88 процентов. Нам было упрощено соблюдение FIFO и мы получили доступ к большему количеству

тележек, что также обеспечивает нам возможное увеличение количества различных референсов страховых запасов. В связи с успешной реализацией проекта «Подъемные стеллажи» планируется его дальнейшее внедрение на всех складах, где это решение применимо.





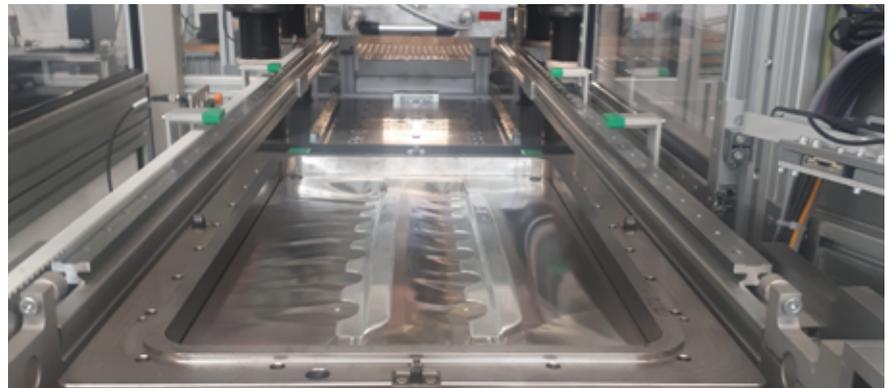
FIM – процесс современного рынка

Ничто в жизни, даже в бизнесе, не может преуспеть без страсти. В бизнесе это подразумевает постоянное любопытство и настойчивость. К этому я бы добавила уважение ко всему, что было сделано до вас, работе, задачам и часам, потраченным на реализацию чего-либо.

Автомобильная промышленность переживает серьезные изменения, и следующее десятилетие станет серьезным вызовом. Стремится к высокой персонализации автомобилей, а одной из технологий, которая позволяет добиться высокой диверсификации форм и цветов, является покрытие продукции фольгой в процессе литья под давлением. В последние годы это было предназначено для "высшего общества" мира автомобильной промышленности, или по крайней мере так думали, но сегодня это также реальность для автомобилей среднего класса. На недавнем представлении Golf 8 это было официально подтверждено. Использование декоративно-функциональных фольг, чаще всего производимых с помощью технологии термоформования под высоким давлением с последующей вставкой в пресс-форму для литья под давлением, видно на панели управления и центральной консоли нового Golf. В дополнение к множеству возможностей, связанных с внешним видом самой поверхности, фольги с недавнего времени имеют и такие функции, как тактильное управление светом.

Одной из наших целей является определение технологий и/или процессов, которые связаны с нашими технологиями, в частности, которые создают добавленную стоимость продукции. Использование фольги связано именно с одной из наших ключевых техно-

логий - литьем под давлением. Наша задача состояла в том, чтобы изучить их потенциальное применение, рассмотреть необходимые инвестиции, исследовать поставщиков сырья, оснастки и станков для заранее определенной группы продукции. IML / FIM / IME / IMSE - это аббревиатуры методов производства, то есть процессов, в которых фольга, предварительно окрашенная или напечатанная, одна за другой подвергается термоформованию, точной резке и вставляется в пресс-форму для литья под давлением. Среди этих техно-



логий мы узнали процесс Film Insert Molding (FIM), который мы решили запустить для проектов, согласованных с компанией Renault в России.

Мы нашли партнеров с обширными знаниями и опытом в этом процессе, и, прежде всего, мы должны подчеркнуть отличное сотрудничество с компанией Niebling в окрестностях Мюнхена, которая в прошлом году поставила восемь производственных линий для производства термоформованных фольг для Группы Continental, чьи знания мы усваива-

ли за этот период. Для производства образцов фольги в варианте black-piano мы воспользовались услугами компании Serigrafija Pertoldi, которая производит их с использованием поликарбонатных фольг. За три месяца была изготовлена прототипная оснастка для термоформования фольги и оснастка для резки и литья под давлением, прежде всего благодаря исключительному профессионализму обеих компаний. Уже первые тесты показали качественные и представительные образцы.

Сначала мы решили освоить основы самого процесса, а теперь можем модернизировать его, добавив новые виды декораций или интегрируя светодиодное освещение. Интеграция фольг с электроникой для продукции, которая, помимо декоративной роли, также играет роль обладателя определенных функций, является высшей стадией в развитии этого процесса, к которому мы, безусловно, стремимся.

Марияна Топич Домич

Расширение цеха

В связи с новыми проектами, запланированными на 2020 год, и подготовками к запуску производства для нового клиента группы PSA, АДП Младеновац разработал план адаптации планировки к будущим потребностям завода с учетом самых низких затрат на реализацию. Производство для нового клиента повлияет на процессы литья под давлением и автоматической сборки, поэтому изменения и оптимизация планировки охватили оба процесса. Перегородочная стена между бывшим производственным цехом и складом сырья была перемещена, поэтому бывшее складское помещение превратилось в производственный цех, в результате чего было получено дополнительные тысячу

квадратных метров производственного цеха. Продолжается расширение кранового пути для крана, что обеспечит все необходимые предпосылки для приема новых литьевых машин в следующем году.

Новое и более функциональное складское помещение было организовано в части бывшей производственной зоны нетканого текстиля с минимальными строительными работами, и была достигнута оптимизация логистических потоков. Новые проекты очень важны для Младеноваца, и с приходом нового клиента, Группы PSA, клиентский портфель самого завода увеличился. Новые проекты приносят нам новые вызовы, кото-

рые мы с нетерпением ждем, и благодаря им наши сотрудники улучшат свои знания и навыки.

Угелеша Росандич





Автомобильный гигант

В конце октября официально объявлено об объединении двух крупных производителей автомобилей - французской компании PSA Group и итальянско-американской FCA Group - путём обмена акциями по модели 50% на 50%. Таким образом, у акционеров каждой из компаний будет по 50 % объединённой группы. Это чрезвычайно интересная новость для «АД Пластик Группы», учитывая, что наша компания сотрудничает с обоими автопроизводителями. Соглашение между PSA и FCA Group будет подписано в декабре и вступит в силу через год после его подписания. В результате слияния будет создана компания стоимостью в 50 млрд долларов с местоположением в Нидерландах, которая будет котироваться на парижской, миланской и нью-йоркской биржах.

Продажи этих двух компаний составляют 8,7 млн автомобилей в год, и, по существующим прогнозам, слияние приведёт к значительному увеличению стоимости почти на 3,7 млрд евро в год без закрытия заводов. Экономии затрат в размере около 80% можно будет достичь уже через четыре года существования новой группы. Совокупно компания

достигнет показателей дохода в почти 170 миллиардов евро, а годовая операционная прибыль составит 11 миллиардов евро.

Мы являемся свидетелями создания четвёртого по величине автопроизводителя в мире после Volkswagen Group, Toyota и Renault-Nissan Group. Слияние FCA и PSA Group серьёзно поставило под угрозу лидерство Volkswagen Group на европейском рынке.

Новую группу возглавит правление из одиннадцати человек, возглавляемое Карлосом Таваресом, нынешним генеральным директором PSA Group, а председателем станет Джон Элканн из FCA Group. Слияние обеспечивает расширение производственных мощностей и повышение эффективности за счёт использования общих платформ.

Это изменение совокупно охватит много известных марок автомобилей, таких как Peugeot, Citroen, Opel, Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Maserati, Chrysler, Dodge, Ram, Vauxhall ... FCA Group получит доступ к более современным автомобильным платформам Peugeot (CMP-платформа в Сарагосе, Пуасси, Трнав и Кенитре), а плюсы для PSA Group состоят

в возможностях использования привлекательной американской части бизнеса FCA Group, где она достигает наилучших результатов благодаря популярности брендов Ram и Jeep.

Как заявили в обеих компаниях, причины этого смелого и решительного шага убедительны, особенно принимая во внимание то, что они создадут лидера в автомобильном секторе с достаточно широким бизнесом, возможностями и ресурсами, который воспользуется возможностями и будет эффективно управлять вызовами новой эпохи мобильности.

Слияние PSA и FCA Group открывает новые возможности для бизнеса «АД Пластик Группы» в расширении существующего ассортимента продукции. Нужно подождать и дождаться новых открывающихся перед нами возможностей, будучи к ним подготовленными.

Анита Банович, Бруна Лучич



Роль маркет-мейкеров

Специалисты (англ. маркет-мейкер) обязуются поддерживать уровень спроса и предложения ценных бумаг таким образом, что они готовы одновременно покупать и продавать предписанные количества в максимально допустимой разнице между покупной и продажной ценой. Они обеспечивают ликвидность и развитие рынка, и поэтому рыночный риск, который они берут на себя, имеет большое значение.

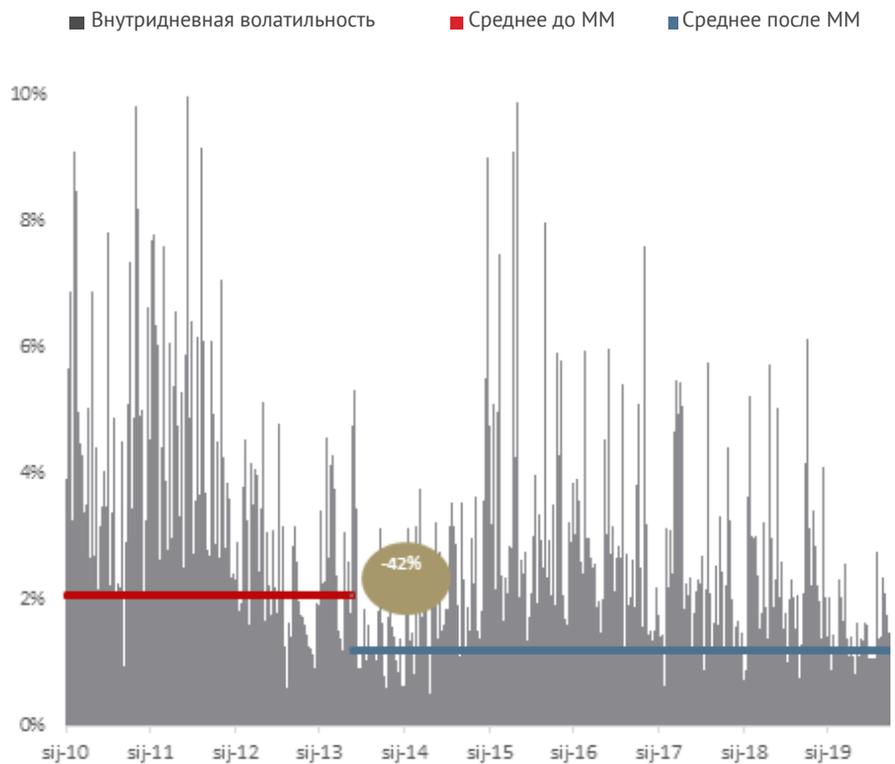
Маркет-мейкер является членом Фондовой биржи, который создает рынок для акций конкретной компании, покупая все предлагаемые акции этой компании и продавая все акции, которые пользуются спросом. Цель маркет-мейкеров состоит в том, чтобы одновременно котировать на стороне покупки и продажи конкретной акции, тем самым обеспечивая возможность покупать или продавать в течение непрерывной торговли. Таким образом, маркет-мейкер буквально создает рынок для конкретной акции. На развитых рынках, таких как рынок США, от маркет-мейкеров ожидается, чтобы они покупали и продавали в рамках узкого ценового диапазона, чтобы поддерживать спокойный рынок. Кроме того, маркет-мейкеру поручено повысить ликвидность отдельных акций, чтобы инвесторы с большей уверенностью решились инвестировать в эти акции.

Почему пользоваться услугами маркет-мейкера?

Назначение маркет-мейкеров для конкретной акции не является обязательным, за исключением случаев, когда акции котируются на Ведущем рынке и не отвечают требованиям минимального среднесуточного оборота и средней глубины котировок, определенных Биржей. Однако наличие маркет-мейкинга облегчает торговлю конкретной акцией, поскольку транзакции маркет-мейкера увеличивают ликвидность самой акции. Без активности маркет-мейкеров некоторые акции вообще не имели бы достаточного количества транзакций, и общий объем торгов на бирже был бы ниже. Например, если конкретный инвестор хочет купить 1000 акций АД Пластик, необходимо одновременно найти существующего акционера, который был бы готов продать такую же сумму. При этом следует учитывать низкую вероятность того, что всегда найдется человек, заинтересованный в покупке или продаже точно такого же количества акций в одно и то же время. В таких ситуациях действуют маркет-мейкеры.

Как маркет-мейкер выполняет свою функцию?

Когда покупатель выдаст поручение на покупку конкретной акции, маркет-мейкер сразу же продает свое количество той акции, которой располагает, чтобы выполнить поручение. Короче говоря, маркет-мейкер



Наличие маркет-мейкинга облегчает торговлю конкретной акцией, поскольку транзакции маркет-мейкера увеличивают ликвидность самой акции. Без активности маркет-мейкеров некоторые акции вообще не имели бы достаточного количества транзакций, и общий объем торгов на бирже был бы ниже.

отвечает за облегчение потоков на финансовых рынках, облегчая таким образом инвесторам сделки купли-продажи. Маркет-мейкер обязан соблюдать решение о максимальной разнице в цене между заранее согласованным предложением о покупке и продаже. Маркет-мейкер обязан сохранять выставленное действительное предложение каждого торгового дня на протяжении как минимум 60 процентов времени в тече-

ние непрерывной торговли. Важность маркет-мейкеров еще более выражена на менее ликвидных рынках, таких как хорватский рынок, где из-за отсутствия спроса и предложения могут существовать значительные различия между ценой, по которой кто-то готов купить или продать конкретную акцию.

Влияние маркет-мейкинга на акцию АД Пластик

Компания «InterCapital» начала оказывать услуги маркет-мейкинга компании АД Пластик в мае 2013 года. До начала маркет-мейкинга средний диапазон между самой высокой и самой низкой продажными ценами в день составлял 2.1 процента, однако после введения маркет-мейкинга этот средний показатель снизился даже на 42 процента и составляет 1.2 процента, что значительно стабилизировало торговлю самой акцией.

Филип Грацин

«Intercapital»

Совмещать приятное с полезным

С целью составления плана продаж для российского рынка, в Солине собралась рабочая команда из хорватского и российского отделов продаж Группы. **Дино Бехмен, Тома Войкович, Мирко Перкович и Марко Хайрич** приняли российских коллег **Дмитрия Хозеева, Романа Кадакина и Татьяну Уропову**.

«Целью нашего визита была подготовка плана продаж для России на следующий год. Как всегда, сотрудничество с коллегами из отдела продаж было превосходным. Разговор быстро превратился в таблицы и цифры, мы проверили статусы всех проектов, обсудили потенциальные риски и собрали информацию для анализа. Результатом нашей рабочей недели был подготовленный План продаж для российского рынка. Мы использовали выходные для совместного посещения самого красивого места в мире - Плитвицких озер. Когда вы гуляете весь день, вы заново открываете искусство, созданное природой. Мы были поражены красивыми водопадами, озерами и особенно утками, которые свободно ходили между нами, пока мы их кормили. По каждому приезду в Хорватию мы снова очарованы природными красотами, людьми и, конечно же, компанией», - поделился с нами своими впечатлениями **Дмитрий Хозеев**. К команде традиционно присоединился Треш - собака сотрудника Мирко, которой это был четвертый тимбилдинг.



Энергоэффективность

Будучи социально ответственной компанией, АД Пластик Группа уделяет большое внимание охране окружающей среды, потреблению природных источников энергии и производству отходов. Чтобы улучшить существующие стандарты и идти в ногу с новыми вызовами, мы обновили наши знания о Системе энергоменеджмента ISO 50001: 2018.

«Семинар был очень интересным и стимулирующим и будет способствовать повышению осведомленности и знаний при использовании в повседневной работе для постоянного улучшения производственных процессов с наилучшим доступным и энергоэффективным оборудованием, технологиями и стандартами. Таким образом, достигается снижение негативного воздействия на окружающую среду, рациональное использование природных ресурсов и значительное финансовое и энергетическое сбережение.

Мы являемся одной из немногих компаний в Хорватии и Европе, которая сертифицировала свою систему в соответствии со стандартом ISO 50001, и в этом духе мы продолжим обучение и мероприятия», - отметила **Марина Новак**.

В семинаре приняли участие коллеги из Солина, Загреб и Младеноваца: **Марина Новак, Даниэла Джидара, Желько Милун, Марко Петрович, Здравко Шакороня, Эмил Томаш, Эдо Бачи, Ведран Вукович, Анте Вучич, Иван Буразин и Дарко Костадинович**.



Безопасность и соответствие продукции

Каждая организация в цепочке поставок автомобильной промышленности обязана обеспечить безопасность и соответствие продукции необходимым стандартам. Чтобы углубить свои знания о важности безопасности продукции и внедрить необходимые мероприятия и механизмы в нашей организации, эксперты наших заводов в Хорватии, Сербии и Венгрии приняли участие в двухдневном семинаре «Product Safety and Conformity Representative». Особое внимание было уделено организации целостности продукции, целостности продукции в течение срока ее службы, инструкциям в случае несоответствия продукции, а также примерам оснастки и методов при проведении мероприятий по безопасности и соответствию продукции.

В семинаре приняли участие: **Даниэла Джидара, Иван Бартулович, Томислав Баришин, Драган Вулетин, Елена Домич, Гордана Жижич, Желька Чупич, Мелита Лепур, Нада Лончар, Юрица Политео, Тома Войкович, Иван Брзица, Лана Карли, коллега из Младеноваца Гордана Стойкович и коллега из Тиса Гергели Понграч**.



Трехдневный семинар

Коллеги **Ведран Вукович, Иван Безина, Матео Хргович и Никола Чуло** из Отдела технических функций в Солине приняли участие в трехдневном семинаре по передовой электрогидравлике и пропорциональной гидравлике. Они совершенствовали свои знания и навыки, практикуясь на пропорциональных

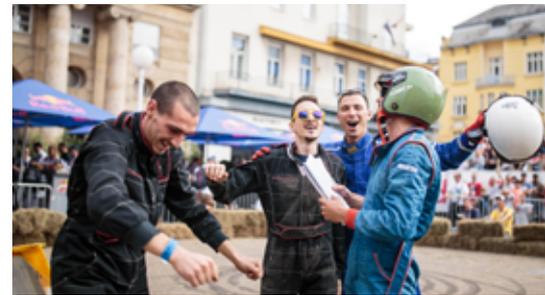
и сервоклапанах. «Мы провели практическую часть семинара, практикуя через порт Easy, что обеспечило нам обзор функций PLC», - подчеркнул нам **Ведран Вукович**, подчеркнув, что такие профессиональные семинары значительно облегчают повседневные задачи.

Самодельные гоночные машинки

В этом году в Загребе также состоялась гонка Red Bull Soapbox для самых смелых, самых изобретательных и самых прикольных гонщиков. Среди 60 участников был наш коллега **Доминик Гргич** из Загреба со своей командой, и его маленькая желтая машинка имела несколько встроенных пластиковых деталей, изготовленных компанией АД Пластик. Помимо адреналина и радости, присутствующих на протяжении всей гонки,

строительство машинки тоже представляет собой большое удовольствие. «Гонка на самодельном автомобиле вниз по Каптолу к площади Бана Йосипа Елачича доставляет нам огромное удовольствие, в то время как самая смешная часть - пролетать резкий изгиб на полпути», - сказал **Доминик**. Тридцатое место в гонке обеспечило им участие в еще одной сумасшедшей гонке в Порече.

Удачи команде!



Развитие управления проектами

В рамках празднования пятидесятой годовщины существования крупнейшей международной ассоциации менеджеров проектов PMI, состоялся 13-й форум PMI, посещенный менеджерами проектов **Яковом Радуничем**



и **Драганом Планиняним**. PMI является мировым лидером в установлении стандартов управления проектами во всем мире, и в то же время является самой ответственной компанией за развитие и продвижение управления проектами в качестве профессии. «Я был рад ответить на это приглашение, потому что обмен опытом с коллегами из других организаций и отраслей всегда напоминает нам, что мы не одиноки в стелквании с вызовами, и уверяет меня, что мы на правильном пути», - сказал **Драган Планинин**. Участие в конференции является показателем того, что руководители проектов в АД Пластик Группе постоянно развиваются и стремятся применять мировые практики для достижения новых уровней управления проектами. Руководители проектов совер-

шенствуются ежедневно за счет стандартизации и применения новых инструментов, и в результате увеличивается доля проектов, на которые были заключены сделки по плану-графику, и значительно улучшается сотрудничество с производственными площадками. «Благодаря проектам Twingo, Clio и Ford Puma, синергетический эффект всей проектной команды в начале производства вышел на первый план. Эти проекты значительны по своему объему, капитальным вложениям, которые проходили одновременно, и по планам-графикам, которые пересекались. Мы добились больших успехов в отделе, и для новых проектов, ожидающих нас в России, мы планируем дополнительно совершенствовать нашу деятельность», - сказал **Марко Камби**, директор по проектам.

ПРОДВИЖЕНИЯ ПО СЛУЖБЕ

МИЛАКОВИЧ МИРАН	-Технолог производства	>Начальник производства Загреб 1
ЛАДАН ВЕКО	-Работник по обслуживанию механик-гидравлик	>Мастер по обслуживанию
СОКОЛОВИЧ ДОМИНИК	-Наладчик по замене оснастки	>Инструментальщик
ШИРОКИ ДАРКО	-Работник по обслуживанию электрик-электроник	>Мастер по обслуживанию
БОЖИЧ ВЕДРАН	-Системный инженер	>Старший администратор сети
РАДМАН ДАНЧИ	-Инженер-проектировщик по разработке	>Старший инженер-проектировщик по разработке
ГРГИЧ ГОРДАНА	-Администратор отдела человеческих ресурсов	>Координатор по подбору персонала
МАТОШИЧ СТЕПАН	-Наладчик по замене оснастки	>Работник по обслуживанию электрик-электроник
САВИЧ ТИХОМИР	-Производственный оператор	>Работник по обслуживанию электрик-электроник
МАРКОЛОВИЧ ФИЛИП	-Производственный оператор	>Работник по обслуживанию электрик-электроник
ПАВЛИНИЧ МАРТИН	-Производственный оператор	>Работник по обслуживанию электрик-электроник
ЧЕНГИЧ ЛУКА	-Производственный оператор	>Работник по обслуживанию электрик-электроник
ХАЛИМИ БЕРНАРД	-Производственный оператор	>Водитель погрузчика
КУФРИН ДЕНИС	-Производственный оператор	>Водитель погрузчика
РОБ МАРКО	-Производственный оператор	>Водитель погрузчика
ВУКАДИН ВУКАДИНОВИЧ	-Специалист по охране труда и общим делам	>Начальник службы охраны труда и общих дел
ПЕРВОВА МАРИНА	-Прессовщик листовых материалов участка производства изделий термоформованием	>Бригадир на участках основного производства
ФЕДОРОВНА	-Слесарь-ремонтник отдела анализа, планирования и ремонта	
ШАРЮКОВ ДМИТРИЙ		>Бригадир отдела анализа, планирования и ремонта
ВЛАДИМИРОВИЧ		



Вы писали...

Это рубрика, которую вместе редактируем и которая содержит идеи, комментарии, предложения и вопросы адептов из всей группы. Мы стремимся найти для вас соответствующие разъяснения и ответы внутри компании. Предлагайте, комментируйте, спрашивайте!

Мы слышали, что сотрудники компании АД Пластик имеют скидку на оплату счетов «НЕР» (хорватской национальной энергетической компании). Как мы можем получить это? (Солин)

АД Пластик в настоящее время ведет переговоры о возможных скидках с дистрибьюторами электроэнергии. После подписания Соглашения о деловом сотрудничестве и возможных скидках для сотрудников, все сотрудники будут проинформированы об этом. (Мира Павич)

Есть ли правило или решение о вручении подарков деловым партнерам по случаю новогодних праздников?

Основные правила обмена подарками с деловыми партнерами определяются Кодексом делового поведения АД Пластик Группы. При обмене подарками важно позаботиться о том, чтобы они были законными и не превышали сумму 200 евро. Следует обратить внимание на то, чтобы подарки соответствовали законам и правилам другой стороны, чтобы не поставили человека в неловкое положение. Подарки, которые требуют чего-то взамен, и подарки в денежной форме или в денежном эквиваленте строго запрещены. (Саня Дробац)

Есть ли у нас более выгодные условия кредитования в некоторых банках в качестве сотрудников АД Пластик и если да, то в каких? (Солин)

Банки, с которыми мы сотрудничаем, сотрудникам АД Пластик предлагают несколько более выгодные условия для определенных услуг. Чтобы точно узнать, какие услуги до-



ступны и какие условия вам предлагаются, при посещении банка подчеркните, что вы являетесь сотрудником компании АД Пластик, и попросите разъяснений. Акции отдельных банков регулярно размещаются на информационных стендах, а банками, кото-

рые до сих пор предлагали нашим сотрудникам более выгодные виды услуг, являются Загребачка банка, Привредна банка Загреб, Райффайзенбанк Хорватия и Сбербанк Хорватия. (Йосип Дивич)

Предлагайте, комментируйте, спрашивайте!

Свои комментарии, предложения и вопросы, суньте в АДП Ящик или отправьте по почте на sanducic@adplastik.hr





В постоянном движении вперед Сергей Юрьевич Госпадарев

В студенческие годы очень увлекался музыкой, играл в самодеятельном музыкальном коллективе «Альбом», который исполнял достаточно редкую в те времена кантри-музыку. Они участвовали в студенческих фестивалях, среди которых самым интересным являлся фестиваль в Киеве. Их выступления даже записывались на радио и телевидении. Все-таки, музыка в конечном итоге осталась только юношеской страстью, и приоритеты изменились.

Сергей является заместителем директора завода в Тольятти. Он закончил с отличием Тольяттинский Политехнический институт по специальности «Технология машиностроения. Резание, станки и инструменты». Второй диплом он получил по специальности «Патентование и авторское право». Наряду с учебой он всегда находил время для различных видов развлечений, включая музыку, и он все еще ощущает влияние того времени, часто и с удовольствием слушая музыку 70-х и 80-х годов. По окончании института Сергей работал на Волжском автозаводе в металлургическом производстве сначала инженером, затем руководителем технологического бюро.

«После ВАЗа я работал в различных производственных компаниях, занимая должности директора по производству, заместителя технического директора, заместителя генерального директора, исполнительного и генерального директора. Я искренне рад, что выпала возможность трудиться в нашей компании, потому что считаю, что высокий профессионализм сотрудников, дружелюбная деловая атмосфера и настойчивость в постоянном движении вперед во многом способствуют тому, что коллектив совместно готов к решению практически любых задач, которые встают перед компанией. Сам всегда стараюсь руководствоваться в жизни принципом постоянного движения вперед, потому что только таким образом возможно осилить лежащую перед вами дорогу, какой бы трудной и дальней она ни казалась. Только ищущий имеет шанс найти то, что он искал. В своем развитии и ежедневной работе наша компания так же руководствуется принципом непрерывного совершенствования и развития и постоянный прогресс является неотъемлемой частью повседневной работы успешного предприятия», - рассказывает нам Сергей.

Сергей проводит свое свободное время больше всего со своей семьей, но всегда находит время для хорошей книги и рыбалки. Для него рыбалка - самый действенный способ физической и эмоциональной разгрузки, а нам он рассказал о том, как началось это увлечение. «Еще в детстве однажды с родителями приехали в гости к родственникам, которые жили в деревне и недалеко



Сам всегда стараюсь руководствоваться в жизни принципом постоянного движения вперед, потому что только таким образом возможно осилить лежащую перед вами дорогу, какой бы трудной и дальней она ни казалась. Только ищущий имеет шанс найти то, что он искал.

ко от их дома протекала небольшая речка. Я воспользовался возможностью попытаться рыбацкое счастье на этом водоеме и взял нехитрые снасти. К своему немалому удивлению, меньше чем за два часа я наловил и принес домой целое ведро рыбы. В ответ получил похвалы и поощрения от взрослых. Воодушевленный таким развитием событий, я вернулся к реке и через два часа вернулся домой с еще одним ведром рыбы. Похвалы в этот раз оказались уже значительно сдержаннее. Но азарт рыбака не утихал и когда я принес третье ведро рыбы, у меня молча забрали ведро, отобрали удочку и отправили собирать вишню. С той поры отношусь к рыбалке как способу получить эмоциональное удовольствие от процесса, а не как к способу добычи рыбы. Рыбу предпочитаю сразу же отпускать, чтобы не пришлось опять собирать вишню», - рассказывает нам Сергей с улыбкой.

Ему нравится читать художественную литературу, особенно исторические романы. Са-

мым любимым считает русского романиста В.С. Пикуля и практически все его произведения перечитал по несколько раз. «Очень рекомендую произведения этого автора всем ценителям книги. Кроме хорошей книги, люблю ездить на машине. В каждый отпуск стараюсь куда-нибудь поехать со своей семьей, и автотуризм позволяет нам в любой момент остановиться, увидеть и ближе познакомиться со многими достопримечательностями. Таким образом мы с моей семьей побывали в разных уголках нашей страны. Мечтаем добраться до озера Байкал», - рассказывает Сергей.

В компании АД Пластик он работает с 2016 года и говорит, что очень увлекает тот динамизм, с которым развивается деятельность предприятия и группы в целом. Ежедневное столкновение с интересными задачами, с новыми вызовами, а также то, с какой целеустремленностью и профессионализмом коллектив решает эти задачи, в нем вызывают гордость, уважение и вселяют уверенность в завтрашнем дне.

«Пользуясь случаем, хочу воспользоваться возможностью поблагодарить всех коллег Группы за совместную работу, а так же от всей души хочу пожелать каждому сотруднику нашего большого многонационального коллектива огромных успехов в профессиональной сфере, новых интересных задач, с которыми мы будем работать, личного и коллективного развития и долгой созидательной и результативной деятельности», - заключает Сергей.



Наследование по закону и по завещанию

Право является неотъемлемой частью жизни и даже если вам повезло и вы не являетесь участником какого-либо судебного процесса, однажды вы обязательно получите приглашение на рассмотрение наследственного дела. В течение этого периода основными понятиями, с которыми вы столкнётесь, будут понятия законного наследника, завещания, необходимой наследственной доли, очерёдности наследования и тому подобное. Чтобы как можно лучше понимать эти термины и быть как можно лучше подготовленными к рассмотрению наследственного дела, мы представляем краткий обзор наследования по закону и по завещанию в Хорватии.

После смерти умерший в терминологии наследственного права становится наследодателем. В этот момент все лица, которые наследуют наследодателя, становятся его наследниками, а всё то, что было оставлено, становится наследственной массой. Действия, предшествующие рассмотрению наследственного дела – регистрация факта смерти государственными органами в случае смерти в больнице, составление свидетельства о смерти регистратором ЗАГС с помощью лиц, которые могут предоставить ему информацию об имуществе, передача того же свидетельства о смерти суду, который затем назначает нотариуса для проведения процедуры по наследственному делу.

Сначала нотариус определит, кто является наследниками, прежде всего проверив наличие завещания. Если оно не существует, в таком случае будут применяться положения Закона «О наследовании», касающиеся очерёдности наследования. Если у умершего есть дети и супруг/супруга, они имеют приоритет наследования всего имущества как наследники первой очереди. Если у наследника не было детей, супруг/супруга переходят во вторую наследственную очередь и наследуют половину наследства, в то время как другую половину совместно наследуют родители. Существует целый ряд ситуаций, которые могут возникнуть на слушании наследственного дела в контексте определения законных наследников, однако всё, что требуется, – это просто взять Закон «О наследовании» и применить «формулу» очерёдности наследования к конкретной ситуации.

Однако, рассмотрение наследственного дела пойдёт по иному пути, если будет установлено наличие завещания. Принимая предположение, что таковое является действительным, нотариус рассмотрит вопрос о том, распорядился ли умерший всем своим имуществом по завещанию или только одной его частью, и здесь Закон накладывает на него определённые ограничения в пользу соответствующих необходимых наследников. Если вы являетесь необходимым наследником (потомком, супругом в зарегистрированном или гражданском браке или родителем, который постоянно недееспособен и не имеет доста-

точных средств к существованию), то наследодатель должен оставить вам определённую часть своего имущества. Эта часть в два раза меньше части по закону, но институт необходимого наследования тем не менее не позволяет самым близким лицам наследодателя остаться без наследственной доли из-за его решения передать всё или большинство имущества третьему лицу либо одному или нескольким наследникам.

Важно отметить, что право на необходимую наследственную долю осуществляется только по заявлению необходимого наследника. Если при рассмотрении дела о наследовании необходимые наследники не будут полагать права на необходимую долю, то суд или нотариус не обязаны устанавливать такое их право. Итак, если появится завещание, о котором один из законных наследников не знал, и, руководствуясь мыслью о том, что его и не будет, не появится на рассмотрении наследственного дела, то существует опасность остаться без наследственной доли. Поэтому важно иметь представление о существовании такого права и реализовать его в нужное время.

Договоры о пожизненном содержании и о пожизненной ренте

Речь идёт о двусторонних юридических сделках, которые влияют на наследование, ограничивая наследникам получение иму-

щества, которым они распоряжаются. Иными словами, имущество, являющееся предметом таких договоров, не является частью наследства. Разница между договором пожизненного содержания и договором о пожизненной ренте – это момент перехода имущества получателя содержания к содержанию. Если вы являетесь содержанием, то в случае с пожизненным содержанием вы унаследуете имущество в момент смерти соисполнителя договора, в то время как при договоре о пожизненной ренте имущество переходит в момент заключения договора.

В Сербии ситуация несколько иная, поэтому наследственное дело открывается по инициативе наследников, когда речь идёт только о движимом имуществе, в то время как в Хорватии процесс начинается автоматически во всех случаях, независимо от типа имущества. В Хорватии нотариусы в качестве уполномоченных суда проводят рассмотрение наследственного дела и принимают решения, и только в исключительных случаях суд изымает дело у нотариуса и проводит рассмотрения самостоятельно. В Сербии существует правило о проведении процедуры рассмотрения наследственного дела в суде, а определённые действия поручаются нотариусу, который после завершения действий возвращает дело для принятия решения.

Тэа Лукас и Веселин Зокич





Манипуляторы вокруг нас

Когда-нибудь в своей жизни или на работе вы чувствовали, что вами манипулируют? Наверняка - да и это совсем неприятное чувство, не так ли?! Существуют разные определения манипуляции, разные типы и уровни манипуляторов, но их объединяет то, что в конечном итоге манипуляция – это форма поведения, при которой какой-либо человек стремится достичь личной выгоды различными способами, независимо от того, насколько он может причинить вред другому.

Каждый из нас когда-либо подвергся манипуляции, а, вероятно, и вы сами иногда манипулировали другими. Как бы трудно это ни было признать, иногда вы наверняка использовали манипуляции, чтобы убедить близкого человека сделать что-то важное для вас на тот момент. В любом случае, такие «невинные» способы манипуляции чаще всего не наносят вреда окружающим, но когда мы принимаем и терпим поведение, выходящее за наши рамки, этим мы никому не приносим пользы. В жизни мы столкнёмся со многими ситуациями, которые потребуют от нас определённых жертв, на которые мы соглашаемся по собственной воле и по совершенно другим причинам. И это не ошибка, однако манипулирование при этом относится совершенно к иной категории.

На протяжении всей нашей жизни мы сталкиваемся с большим количеством разных людей и характеров. Именно эти различия обогащают нас и дают нам интересный опыт, из которого мы учимся и развиваемся. Но есть такой вид поведения, как манипулирование, которое нелегко распознать, а ещё сложнее с ним разобраться и правильно себя вести. Психологи утверждают, что труднее всего иметь дело с коллегами-манипуляторами, потому что они делают всё возможное, чтобы сломать вашу уверенность в себе и сделать вас неуверенными. Иногда такое поведение настолько распространено, что вы вообще его не осознаёте: оно становится обычной моделью, которую трудно идентифицировать.

Одним из наиболее опасных аспектов манипуляторов является контроль, который они осуществляют над вами, чтобы повысить свою уверенность в себе, не допустить поставить их самих под угрозу или превзойти. Самое худшее заблуждение и ловушка - это думать, что они заботятся о вас или о ваших интересах. Это часто так и звучит, однако манипуляторы заботятся только о себе и о том, что важно для них.

Они сажают семена сомнения, чтобы держать вас в фокусе и взять у вас то, что им нужно, заставляя вас при этом верить, что только их мнение отражает объективные факты. Если вы не слушаете их советы и не меняете себя так, как им того хочется, вы, к сожалению, чаще всего обречены на провал. Манипуляторы постоянно раздвигают границы и проверяют, насколько далеко они могут пойти в своих методах. Вначале это обычно тонкие манипуляции, которые часто очень умны, могут быть юмористическими и милыми. На самом деле они лукаво используются так, что другая сторона даже не осознаёт, что с ней происходит.

Психологи утверждают, что труднее всего иметь дело с коллегами-манипуляторами, потому что они делают всё возможное, чтобы сломать вашу уверенность в себе и сделать вас неуверенными.

Манипуляторы никогда не видят проблему в себе и не несут ответственность за своё поведение, потому что считают его оправданным, разумным и более того - необходимым. Они часто используют замешательство или слабости своих коллег, они весьма безжалостны и немилосердны в своем поведении. Они также часто используют тишину как одну из форм манипуляции, потому что, не говоря ни о чём, они получают контроль над ситуацией и управляют ею. Чаще всего манипуляторы – это те, кто нуждается в помощи, но согласие стать их жертвой не помогает ни им, ни вам, ни окружению, в котором вы работаете. Поэтому очень полезно своевременно распознать такое поведение и отдалиться от него.

По мнению психотерапевта Изабель Назаре-Ага, автора книг по манипуляции, манипулятор обычно выполняет некоторые или все из последующих действий:

- Переносит свою ответственность на других или не признает её.
- Не разъясняет четко свои требования, потребности, чувства и отношения.
- Очень часто отвечает совершенно неопределённо.
- Меняет позиции, способ поведения и чувства, в зависимости от того, в какой ситуации он находится.
- Ссылаясь на уважительные причины, скрывает факты того, что на самом деле речь идёт о его требованиях.
- Отправляет сообщения через других лиц или какими-либо другими средствами вместо прямого контакта.
- Сеет раздор или порождает подозрения с целью более лёгкого управления.
- Пренебрегает вашими требованиями.
- Использует ваши развитые моральные качества.
- Не выносит критики.
- Через ложь хочет прийти к истине, искажает и играет роли.
- Он часто использует последнюю минуту, чтобы что-то попросить, приказать или делегировать задачу.
- Когда он хочет вам понравиться, то льстит, дарит подарки и проявляет к вам внимание.
- Эффективно достигает своих целей.
- Он не учитывает ваши права, потребности и желания.

Укрепление доверия очень важно для устранения нежелательного поведения, поэтому, когда вы распознаете манипуляторов в вашей бизнес-среде, вы должны чётко от-



правильный сигнал о том, что их ядовитые манипуляции не будут восприниматься. Манипулятивное поведение кого-либо из вашего окружения может быть предотвращено в первую очередь изменением внутри вас самих - ведь каждое серьёзное изменение начинается с нас самих. Распознайте и не принимайте такое поведение.

Ниже приведены некоторые советы психологов о том, как положить конец манипулятивному поведению некоторых людей.

Линия возврата

Манипулятор, как правило, пытается получить контроль, дабы вызвать у вас защитную реакцию - гневом, страхом, грустью или любыми другими эмоциями. Если вы чётко определите им «линию возврата», вы остановите их хотя бы на мгновение в их намерениях. Не позволяйте им вызывать ваши эмоциональные реакции. Чётко заявите, что вы отказываетесь оценивать своё эмоциональное состояние. Так вы даёте сигнал, что вас нельзя контролировать таким образом.

Чаще всего манипуляторы – это те, кто нуждается в помощи, но согласие стать их жертвой не помогает ни им, ни вам, ни окружению, в котором вы работаете. Поэтому очень полезно своевременно распознать такое поведение и отдалиться от него.

Оставайтесь спокойными

В ответ на их давление и заверения сохраняйте спокойствие. Не позволяйте себя растоптать. Будьте спокойным свидетелем их патетической драмы. Это их драма, а не ваша. Она не нужна Вам, чтобы доказать, чего вы стоите.

Игнорируйте их

Когда манипулятор хочет, чтобы вы что-то для него сделали, он прибегает ко всем методам, наиболее распространённым из которых является усиленное общение. Сопротивляйтесь и игнорируйте такие вызовы. И когда он поймёт, что он не может быстро управлять, то быстро перейдёт к другой цели.

Откажитесь от их лести

Манипуляторы очень сладкоречивы и льстят во всех отношениях, чтобы достичь своих



целей. В работе это часто - обмен «конфиденциальной» информацией или «сохранение секрета», чтобы получить и «накормить» вас мелочами, которые создают у вас впечатление, что вы - человек с правильной точкой зрения и осмотрительностью, способный понять, что же истинно важно. Будьте осторожны, попросите их объяснить, почему они говорят это вам, что они хотят от вас, или просто скажите им, что вы не понимаете.

Вы – не проблема

Если вы уже являетесь частью плана какого-то манипулятора, вас может охватить чувство вины и неуверенности в себе. Помните, цель манипуляции – это чтобы вы в конечном итоге чувствовали себя плохо. Будьте реалистами в отношении себя, своих обязательств, ответственности, своих ожиданий и ожиданий других.

Одна исследовательская группа пришла к выводу, что лучший способ устранить манипулятора на работе - создать справедливую бизнес-среду, где царствует равенство, чёткие руководящие принципы и процедуры. Лучшее средство, по мнению некоторых профессионалов, - держаться подальше от таких людей и воздерживаться от вспышек лести и комплиментов, а также сосредоточиться на своей сфере ответственности и специальности. Не обижайтесь, но держаться подальше от манипулятора вы можете, прозвоня следующее: «Я бы с радостью помог, но в этой области ты намного лучше меня и я не чувствую, что могу сделать это настолько качественно».

Вы согласитесь, что это также может быть несколько манипулятивным предложением, но это как раз то, о чём шла речь в начале истории - это не наносит вреда никому в вашей среде.



Сделаем выбор ответственно

Если хотя бы каждый пятый гражданин Хорватии перестал использовать пластиковые пакеты, у следующего поколения в природе было бы на 199 588 400 000 пакетов меньше. Около 80% пластика, попадающего в океаны и моря, поступает с материка, и если мы продолжим загрязнять синеву моря с той же динамикой, то по прогнозам к 2050 году в мировых морях вес пластика будет таким же, как вес всех рыб в мире.

Тема, о которой в последнее время так много говорят, - пластиковые отходы и их воздействие на окружающую среду. Благодаря ряду преимуществ и хорошим техническим характеристикам, а также применимости пластика практически во всех отраслях, он всё чаще используется в производстве и в повседневной жизни. Следовательно, растёт и количество пластиковых отходов, загрязняющих планету, на которой мы живём. Самый большой процент отходов упаковки попадает в природу, за ними следуют пластмассы, произведённые в области электроники и строительства.

Особо крупной проблемой является количество пластиковых отходов, попадающих в моря и океаны. По существующим оценкам, ежегодно 1,25-2,41 миллиона тонн пластика через речные потоки оказываются в морях и океанах. Эти отходы чрезвычайно опасны для водных организмов и вызывают запутывание, удушье, подавление, недоедание и, в конечном итоге, - их гибель. Наиболее распространённым видом пластиковых отходов в море являются упаковки и контейнеры для еды, бутылки, пробки, пакеты, соломинки и рыболовное снаряжение.

Почти пятьдесят лет назад была обнаружена проблема, заключающаяся в том, что микропластики, частицы пластика размером менее 5 мм, привлекают к себе патогенные микроорганизмы. Он всё чаще встречается в желудках рыб, а также в ракушках, которые питаются, фильтруя море. У некоторых организмов большое количество микропластиков вызывает смерть, а в конечном итоге через пищевую цепь они попадают и к людям.

Время, необходимое для разложения:

- Пластиковая лёска для рыбной ловли **600 лет**
- Пластиковые бутылки **450 лет**
- Одноразовые подгузники **450 лет**
- Пластиковые крышки **400 лет**
- Контейнеры для еды и пластиковые стаканы **50 лет**
- Пластиковые пакеты **20 лет**

Около семи процентов отходов в море составляют пластиковые пакеты, и, согласно некоторым исследованиям, во всем мире используется один миллион пластиковых пакетов в минуту. При сжигании только четырёх пакетов потребляется столько кислорода, сколько необходимо человеку в сутки, а обычный гражданин потребляет около тысячи пластиковых пакетов в год.

Как решить проблему?

Частично её можно решить путём предотвращения образования пластиковых отходов, причём ключевое значение имеет правильная утилизация, разделение, переработка, повторное использование и энергетическая рекуперация. В настоящее время обращение с пластиковыми отходами в ЕС производится по таким моделям: захоронение (25%), переработка (32%) и энергетическое восстановление (43%). В Хорватии ситуация несколько более неблагоприятна. Европа осуществляет чрезвычайные меры, которые в первую очередь направлены на те виды пластиковых отходов, которые в наибольшей степени загрязняют окружающую среду, такие как одноразовая упаковка.

Что каждый из нас может сделать?

Покупая продукты в больших упаковках, мы косвенно сокращаем количество упаковки, а используя многократно используемые альтернативные продукты, значительно помогаем окружающей среде. Около семи процентов отходов в море составляют пластиковые пакеты, и, согласно некоторым исследованиям, во всем мире используется один миллион пластиковых пакетов в минуту. При сжигании только четырёх пакетов потребляется столько кислорода, сколько необходимо человеку в сутки, а обычный гражданин потребляет около тысячи пластиковых пакетов в год. Давайте изменим наши привычки и сделаем выбор ответственно - ведь столько мы точно можем сделать.

«...И моя капля поможет сплести его...»

(Добриша Цесарич, «Водопад»)





Королевские креветки в соусе «бузара»

Ингредиенты:

- 1 - 1,5 кг королевских креветок
- 2 зрелых помидора (около 200 г)
- 2 стол. ложки рубленой петрушки
- 200 - 300 мл „хорошего“ белого вина
- 100 – 150 мл оливкового масла
- 5 – 6 зубчиков домашнего чеснока (около 20 г)
- 2 стол. ложки панировочных сухарей
- 2 г соли на килограмм продуктов (по желанию)
- белый перец по желанию и необходимости

Традиционным далматинским рецептом с нами поделился коллега **Джуро Матулич**. Королевские креветки в соусе «бузара» готовятся в основном как закуска или основное блюдо, которое подаётся с варёной кукурузной кашей, и запеченной в духовке, в качестве гарнира.

Приготовление:

В средне глубокой посуде с целью придания более насыщенного вкуса кратко поджарьте креветки либо быстро поджарьте их на всём количестве масла в течение нескольких минут вместе с панировочными сухарями. Далее нужно нарезать тонкими листиками чеснок, мелко нарубить половину петрушки, надрезать помидоры крест-накрест и опустить их в кипящую воду, а затем нарезать их на как можно меньшие кубики. В посуду с креветками добавить остальные ингредиенты (помидоры, чеснок и половину петрушки) и дать им соединиться воедино. Подлить вином, накрыть крышкой и готовить ещё хотя бы 10-15 минут. Блюдо подаётся тёплым с предварительным подсыпанием оставшейся рубленой петрушки, а ещё лучше – петрушки, которую вы измельчили вручную. Если нет свежих, можно использовать и замороженные креветки. Приятного аппетита!



Новогодние решения

Вы тоже один из тех, кто принимает амбициозные новогодние решения, пыл от которых уже с первых дней января начинает потихоньку спадать?

Провести «наведение порядка» в году на его закате, чтобы оглянуться назад на то, что сделано, избавиться от вещей, которые нам мешают и смести пыль с тех, о которых мы забыли – дело обычное и вполне понятное. Это также время, когда строятся большие планы и принимаются решения на предстоящий год. Эти решения часто звучат банально, но принятие новогодних решений по своей сути очень позитивно. Разве не здорово начать новый год с лучшего взгляда на жизнь и окружающий мир?!

К сожалению, большинство из этих решений живы до тех пор, пока не будут сняты украшения с новогодней ёлки, затем они исчезают, как по волшебству. Однако для того, чтобы принимать и настаивать на своих решениях, прежде всего, будьте реалистичны в ожиданиях как от себя самих, так и от окружающих. Пускай решения, которые вы принимаете, будут конкретными и достижимыми, а потому и вероятность того, что вы от них откажетесь, тоже будет меньшей.



Конечно, не переусердствуйте с их количеством, ибо мысль о таком длинном списке вряд ли будет вас стимулировать. Ставьте меньше целей, планируйте, как и когда вы их достигнете и не отказывайтесь от них при первом же препятствии. Каждое изменение – это процесс, который занимает время – каким бы незначительным оно ни казалось.

Будьте довольны сами собой и отмечайте все свои успехи на пути к достижению своих целей. Вознаграждайте себя за каждый шаг на этом пути. Поделитесь своими решениями с близкими: так они будут жить среди вас. Те, кому вы небезразличны, будут поощрять вас и поддерживать в их достижении.

Your needs. Our drive.

