

FINANCIJSKA AGENCIJA

OIB: 85821130368

REGIONALNI CENTAR SPLIT

Mažuranićevo šetalište 24 b

21000 SPLIT

FINANCIJSKA AGENCIJA

RC SPLIT

24-02-2020

PREDSTEČAJNE NAGODBE
PRIMANJE I OTPREMA POSTE
KLASA 120-11/2020/27
UR. BROJ 07-02-20-77

Nadležni Trgovački sud u Splitu

Poslovni broj spisa 4. St-575/2019-3

PRIJAVA TRAŽBINE VJEROVNIKA U PREDSTEČAJNOM POSTUPKU

PODACI O VJEROVNIKU:

Ime i prezime / tvrtka ili naziv

ŠIME ŽUŽUL

OIB 74522720129

Adresa / sjedište

Grubine, Podbablje, Ulica Kralja Tomislava 11

PODACI O DUŽNIKU:

Ime i prezime / tvrtka ili naziv

RADNIČKI NOGOMETNI KLUB SPLIT sportsko dioničko društvo za obavljanje sportskih djelatnosti

OIB 19808345315

Adresa / sjedište

Split, Hrvatske mornarice 10

PODACI O TRAŽBINI:

Pravna osnova tražbine : Ugovor o profesionalnom igranju od 17.08.2015. godine

Iznos dospjele tražbine: 60.000,00 (kn)

Glavnica 60.000,00 kn

Iznos tražbine koja dopijeva nakon otvaranja predstečajnog postupka _____ (kn)

Dokaz o postojanju tražbine :Ugovor o profesionalnom igranju od 17.08.2015. godine, Sporazumni raskid ugovora od 08.08.2016. godine

Vjerovnik raspolaže ovršnom ispravom DA / NE

Naziv ovršne isprave:

PODACI O RAZLUČNOM PRAVU:

Pravna osnova razlučnog prava

Dio imovine na koji se odnosi razlučno pravo

Iznos tražbine _____ (kn)

Razlučni vjerovnik odriče se prava na odvojeno namirenje ODRIČEM /-NE ODRIČEM

Razlučni vjerovnik pristaje da se odgodi namirenje iz predmeta na koji se odnosi njegovo razlučno pravo radi provedbe plana restrukturiranja PRISTAJEM / NE PRISTAJEM

PODACI O IZLUČNOM PRAVU:

Pravna osnova izlučnog prava

Dio imovine na koji se odnosi izlučno pravo

Izlučni vjerovnik pristaje da se izdvoji predmet na koji se odnosi njegovo izlučno pravo radi provedbe plana restrukturiranja PRISTAJEM / NE PRISTAJEM

Mjesto i datum

Split, 13.02.2020.

Potpis vjerovnika

Vjerovnik Šime Žužul

po punomoćniku

odvjetniku Davoru Radić

Odvjetnik
DAVOR RADIĆ
SPLIT, Hrvatske mornarice 11

RADIĆ & RADIĆ
odvjetničko društvo
SPLIT - Hrvatske mornarice 11



RADIĆ & RADIĆ d.o.o.
ODVJETNIČKO DRUŠTVO

PUNOMOĆ

Ovom punomoći, ja dolje potpisani vjerovnik Šime Žužul iz Grubine, Podbablje, Ulica Kralja Tomislava 11, OIB: 745222720129, ovlašćujem punomoćnike Davora Radić i Anu Radić, odvjetnike u Odvjetničkom društvu Radić & Radić d.o.o. iz Splita, Hrvatske mornarice 1, da sukladno rješenju Trgovačkog suda u Splitu broj 4, St-575/2019 od 05.02.2020. godine mogu podnijeti nadležnoj jedinici Financijske agencije prijavu tražbine na propisanom obrascu (temeljem Pravilnika o sadržaju i obliku obrazaca na kojima se podnose podnesci u predstečajnom i stečajnom postupku) i to baš sve u postupku koji se vodi protiv dužnika RADNIČKI NOGOMETNI KLUB SPLIT sportsko dioničko društvo, Hrvatske mornarice 10, OIB: 19808345315, te ih dodatno opunomoćujemo i ovlašćujemo da nas mogu zastupati pred nadležnim Trgovačkim sudom u Splitu, u tom predmetu broj 4, St-575/2019 te da mogu u tom predmetu poduzimati sve zakonom propisane pravne radnje.

U Splitu, 13. veljače 2020. godine

Vjerovnik Šime Žužul

Ugovor o profesionalnom igranju

Ugovorne stranke su složne da su dana 1. sklopili Ugovor o profesionalnom igranju, koji je kod Nogometnog saveza Županije Splitsko-dalmatinske (dalje u tekstu Spoznavajućeg)

II.

Ugovorne stranke dogovaraju da dana 20.07.2016 god. sporazumno raskida Ugovor o profesionalnom igranju i svih dodataka tom ugovoru.

III.

Ugovorne stranke suglasno utvrđuju da će novčana potraživanja koja Igrač potražuje na gore navedenog ugovora riješiti dogovorno, a sve pod uvjetima iz Čl. IV ovog Sporazumnog raskida.

IV.

Rnk Split se obvezuje igraču Šimi Žužulu isplatiti navedene novčani iznose i to kako slijedi: iznos od 60.000 kuna bruto prema fakturama koje je igrač ispostavio klubu, a nalazi se na računu do 30.08.2016.

Isplatom navedenog iznosa stranke su suglasne da više nemaju nikakvih međusobnih potraživanja po bilo kojoj osnovi, te odredbe ovog Sporazuma u cijelosti predstavljaju volju ugovornih stranaka. Isto tako klub se obvezuje da neće potraživati naknadu za treniranje i razvoj igrača, ako igrač potpiše ugovor s bilo kojim klubom. Ovar ugovor su pročitale, razumjele ga, te ga u znak suglasnosti vlastoručno, i po zakonskom običaju kluba potpisuju.

Ovaj ugovor sastavljen je u pet izvornim primjercima.

OVJANOM predstavnik 2015/15

V. H. Tajnik Dino Knezovic

[Handwritten signature]

[Faint, illegible text]

[Faint, illegible text]

[Faint, illegible text]

ST. 2015/15/15/15
ST. 2015/15/15/15
ST. 2015/15/15/15

SAME AS FILE ONE 7-52, 1969. GRANT AND REEVE, JR.
[REDACTED]

UGOVOR O PROFESIONALNOM IGRANJU

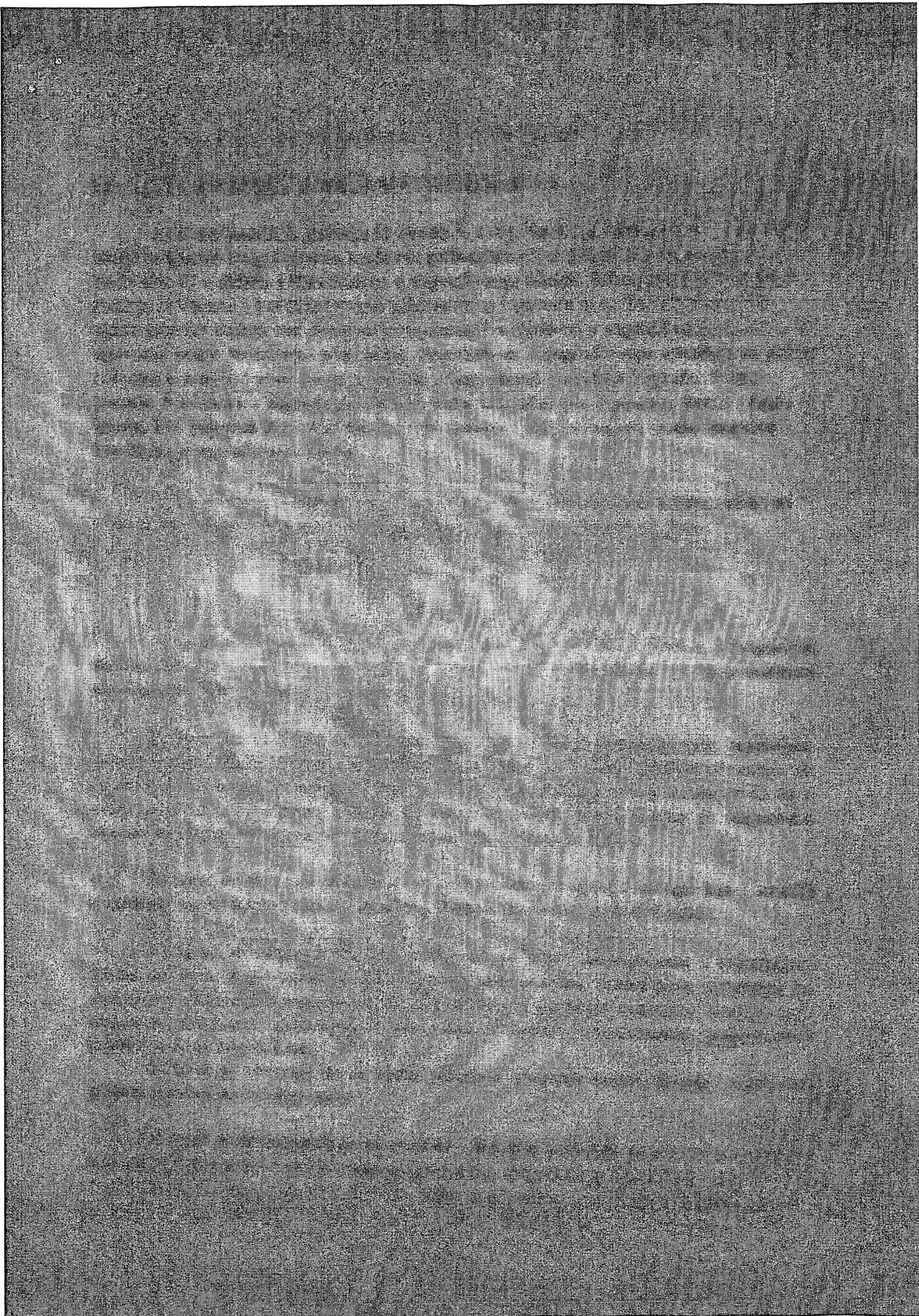
Ovaj Ugovor zaključuje se temeljem članka 8. Zakona o sportu i natjecateljima, članka 12. Statuta Hrvatskog nogometnog saveza (dalje: HNS) i Pravilnika o statutu i pravima registracija HNS-a

Ugovorne strane suglasno utvrđuju da je igrač registriran kao profesionalni sportaš čija je djelatnost sportaša sukladno odredbama Zakona o sportu i Pravilniku o registraciji sportaša za sportske djelatnosti.

Ugovor se zaključuje za razdoblje od 17.08.2015. g. do 30.06.2016. g. i to do početka ljetnog prijelaznog roka u godini u kojoj ugovor ističe.

1) Za usluge koje je igrač dužan izvršavati prema Klubu, a koji su iznad iznosa predviđenog ovim Ugovorom, te pravilnicima Kluba, opovome klub i igrač dogode se na iznos od 10.000,00 (deset tisuća kuna)

Chlorophyll *a* fluorescence (Fv/Fm) of leaves was measured using a Fv/Fm Analyser (Fv/Fm Analyser, J. R. Busch, University of Illinois, Urbana, IL, USA). The Fv/Fm ratio was calculated as $(F_m - F_0)/F_m$, where F_m is the maximum fluorescence and F_0 is the minimum fluorescence. The Fv/Fm ratio was measured on leaves from the control and treated plants at 0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 276, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 328, 329, 330, 331, 332, 333, 334, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 356, 357, 358, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366, 367, 368, 369, 370, 371, 372, 373, 374, 375, 376, 377, 378, 379, 380, 381, 382, 383, 384, 385, 386, 387, 388, 389, 390, 391, 392, 393, 394, 395, 396, 397, 398, 399, 400, 401, 402, 403, 404, 405, 406, 407, 408, 409, 410, 411, 412, 413, 414, 415, 416, 417, 418, 419, 420, 421, 422, 423, 424, 425, 426, 427, 428, 429, 430, 431, 432, 433, 434, 435, 436, 437, 438, 439, 440, 441, 442, 443, 444, 445, 446, 447, 448, 449, 450, 451, 452, 453, 454, 455, 456, 457, 458, 459, 460, 461, 462, 463, 464, 465, 466, 467, 468, 469, 470, 471, 472, 473, 474, 475, 476, 477, 478, 479, 480, 481, 482, 483, 484, 485, 486, 487, 488, 489, 490, 491, 492, 493, 494, 495, 496, 497, 498, 499, 500, 501, 502, 503, 504, 505, 506, 507, 508, 509, 510, 511, 512, 513, 514, 515, 516, 517, 518, 519, 520, 521, 522, 523, 524, 525, 526, 527, 528, 529, 530, 531, 532, 533, 534, 535, 536, 537, 538, 539, 540, 541, 542, 543, 544, 545, 546, 547, 548, 549, 550, 551, 552, 553, 554, 555, 556, 557, 558, 559, 560, 561, 562, 563, 564, 565, 566, 567, 568, 569, 570, 571, 572, 573, 574, 575, 576, 577, 578, 579, 580, 581, 582, 583, 584, 585, 586, 587, 588, 589, 590, 591, 592, 593, 594, 595, 596, 597, 598, 599, 600, 601, 602, 603, 604, 605, 606, 607, 608, 609, 610, 611, 612, 613, 614, 615, 616, 617, 618, 619, 620, 621, 622, 623, 624, 625, 626, 627, 628, 629, 630, 631, 632, 633, 634, 635, 636, 637, 638, 639, 640, 641, 642, 643, 644, 645, 646, 647, 648, 649, 650, 651, 652, 653, 654, 655, 656, 657, 658, 659, 660, 661, 662, 663, 664, 665, 666, 667, 668, 669, 670, 671, 672, 673, 674, 675, 676, 677, 678, 679, 680, 681, 682, 683, 684, 685, 686, 687, 688, 689, 690, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 698, 699, 700, 701, 702, 703, 704, 705, 706, 707, 708, 709, 710, 711, 712, 713, 714, 715, 716, 717, 718, 719, 720, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 728, 729, 730, 731, 732, 733, 734, 735, 736, 737, 738, 739, 740, 741, 742, 743, 744, 745, 746, 747, 748, 749, 750, 751, 752, 753, 754, 755, 756, 757, 758, 759, 760, 761, 762, 763, 764, 765, 766, 767, 768, 769, 770, 771, 772, 773, 774, 775, 776, 777, 778, 779, 780, 781, 782, 783, 784, 785, 786, 787, 788, 789, 790, 791, 792, 793, 794, 795, 796, 797, 798, 799, 800, 801, 802, 803, 804, 805, 806, 807, 808, 809, 810, 811, 812, 813, 814, 815, 8



1. The first step in the process of the development of a new product is the identification of a market need. This is often done through market research, which can be conducted in a variety of ways, including surveys, focus groups, and interviews with potential customers.

2. Once a market need has been identified, the next step is to develop a concept for the new product. This involves creating a detailed description of the product, including its features, benefits, and target market. The concept is then presented to a group of potential customers for feedback.

3. The third step in the process is to develop a prototype of the new product. This is a physical model of the product that is used to test the concept and to gather feedback from potential customers. The prototype is often made from a material that is easy to work with, such as clay or wood, and it is usually a simplified version of the final product.

4. The fourth step in the process is to conduct a market test. This involves presenting the prototype to a group of potential customers and asking them to provide feedback on the product. The feedback is then used to make improvements to the product and to determine whether there is a market need for the product.

5. The fifth step in the process is to develop a business plan for the new product. This involves creating a detailed financial plan for the product, including estimates of the costs of production, distribution, and marketing. The business plan is then used to secure financing for the product.

6. The sixth step in the process is to produce the new product. This involves manufacturing the product in a factory or workshop. The production process is often a complex one, involving many different steps and a large number of workers.

7. The seventh step in the process is to distribute the new product. This involves getting the product into the hands of potential customers. This can be done in a variety of ways, including through retail stores, direct sales, and online sales.

2) Igrač ima pravo žalbe na svaku odluku o kaznenoj ili disciplinarnoj mjeri donesenu relevantnim klubskim propisom. Igrač ima pravo da se u slučaju žalbe postupa prema da zastupa kapetan njegove momčadi ili predstavnik kluba u kojem igra, prema FIFA Pro.

Članak 12

1) Klub ima pravo na raskid ugovora pod sljedećim uvjetima:
Ako igrač u tekućedne razdoblje odigra manje od 30% ukupne minutaže na sva utakmica kluba, a time što se ovaj postotak ne računa ako je igrač odigrao barem jedno nastupa za seniorsku momčad RNK Split).

2) Igrač ima pravo na raskid ugovora pod sljedećim uvjetima:

3) Neovisno o odredbama iz stavka 1. i stavka 2. ovog članka, Igrač i Klub imaju pravo raskinuti ugovor u slučaju da druga strana na neki način povrijedi obaveze iz ovog ugovora, a u postupku predviđenim Pravilnikom o statusu igrača i registraciji HNS i drugim relevantnim propisima FIFA-e i HNS-a.

Članak 13

Ukoliko Klub nakon završetka natjecateljske godine prelazi u status profesionalnog kluba, u kojem se ne mogu zaključivati ugovori o profesionalnom igraču, tada se ugovor automatski raskida.

Članak 14

1) Igovorne strane suglasno utvrđuju da se transfer igrača realizira u skladu s odredbama Pravilnika o statusu igrača HNS-a, odnosno FIFA-e, kao i relevantnim zakonodavstvom transfer igrača.

2) U vezi transfera te posebnih uvjeta za njegovu realizaciju, klubovi i igrač potpisat će poseban aneks ovom Ugovoru.

Članak 15

1) U slučaju raskida ovog Ugovora strane su dužne obavijestiti drugu stranu o tome u roku od 15 dana od dana raskida.

1142

1. The first step in the process of developing a business plan is to conduct a thorough market research. This involves identifying the target market, understanding the needs and preferences of the customers, and analyzing the competitive landscape. Market research can be conducted through various methods, including surveys, interviews, and focus groups.

[illegible]

no standard by which to judge the quality of the work. The only standard was the quality of the work itself.

4) U skladu sa zahtevima i obavezama države članice, države članice treba da razviju i primene sistem za identifikaciju i praćenje svih državljanima države članice koji su u mogućnosti da putuju bez viza u zemlju koja je članica ovog sporazuma, kao i u zemlju koja nije članica ovog sporazuma, ali koja je u mogućnosti da putuje bez viza u zemlju koja je članica ovog sporazuma, kao i u zemlju koja nije članica ovog sporazuma, ali koja je u mogućnosti da putuje bez viza u zemlju koja je članica ovog sporazuma.

5) Za ovaj mesec mi roditelji i prijatelji nisu dali ništa.

14. I believe the crop up over 100,000 tons of grain in 1954 was a
 strange alternative to inflationary financial policies. (1954-1955)

7) U slučaju spora ugovorne strane, ugovorom navedenog čl. 23. predviđeno je da HNS i Klub Jerač ne obavezuju da mogu sporove rešavati. Klub Jerač mora poći od toga da pred sudovima sudovima. Klub i Jerač se izričito obavezuju da će u sporovima postupati po odredbe propisa HNS kojima se uređuje način rešenja sporova. Klub i Jerač, uključujući i način izbora arbitara ili arbitražnog suda.

Klasični ierarhijski skladno odredbam Zakona o arbitraži izročeno za izvršnost pravnomočnih rešenj Arbitražnog suda HNS može pobijati pred tri instancije: Arbitražni sud u Zagrebu, Arbitražni sud u Beogradu i Arbitražni sud u Londonu (ICAS) u Lausanni, Švicarska. Posledično primenom ovog Zakona Arbitražni sud HNS ne utječe na izvršnost tog pravnomočja.

Si Urediko je ovaj Ugovor sačinjen na više jezika, u kojima je ovaj Ugovor napisan istim jezikom. Ako ugovor sadrži različite jezike, ovaj Ugovor će biti važeći i izvršiv na osnovu onog jezika koji je naveden u ovom Ugovoru, a koji je u skladu sa zakonom koji se primenjuje na ovaj Ugovor.

1. The first part of the report is a general introduction to the subject of the study. It discusses the importance of the study and the objectives of the research. It also provides a brief overview of the methodology used in the study.

[illegible]

100

100-443887-100

11

W. F. B. Allen

1. *Chrysomelidae* (Coleoptera) (100%)

[illegible]

THE UNIVERSITY OF CHICAGO

1. Introduction

Fig. 2. Influence of the concentration of the solution of the initiator on the rate of polymerization.

THE UNIVERSITY OF CHICAGO PRESS

RADBIKI NGOMETRI

SPLIT e.d.

Examination of the ...

The American University

Popisná a výkazová část záznamů Kuba 1972

1915-1916

Hlaxatliken ymerinninn sá á
 kinnu sína og bjótu fram átti
 klátva og þessu THS

1990年12月15日