



**hrvatski izvoznici**  
croatian exporters

broj  
**69**  
srpanj  
2010.

# 69

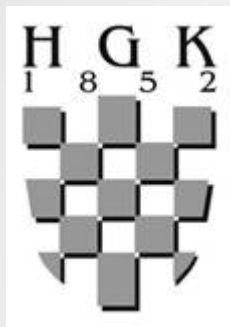
# Izvoznik

## Sadržaj

- 1** Događanja (str. 3.)  
Otvoreno HGK-ovo predstavništvo u Afganistanu
- 2** O članovima (str. 5.)  
Isporuka N-LABA za Irak  
Končar: 200 mil. kuna za razvoj vjetroelektrana
- 3** Izdvojeno (str. 7.)  
I dalje dostupna bespovratna sredstva putem programa MIN-GORP-a  
Europski novac čeka poljoprivrednike
- 4** Preporuke (str. 9.)  
Trojezični rječnik bankarstva i financija
- 5** Kratke informacije (str. 11.)  
Izvoziti u Kinu  
UN-ova ekonomska i socijalna komisija za Aziju i Pacifik
- 6** BonLine info (str. 12.)  
Informacije za izvoznike
- 7** Poslovna kultura (str. 18.)  
Indija - zemlja tradicije i različitosti
- 8** Iz tiska (str. 20.)  
Roland Berger hrvatskim poduzetnicima savjetuje otvaranje novih tržišta
- 9** Popusti za članove HIZ-a (str. 21.)

# Događanja

## Otvoreno HGK-ovo predstavništvo u Afganistanu



Hrvatska gospodarska komora u utorak 13. srpnja 2010. otvorila je ured u Kabulu, glavnome gradu Afganistana.

- Afganistan je početak snažnije prisutnosti Hrvatske na području Srednje Azije, istaknuo je tom prigodom predsjednik HGK Nadan Vidošević. Naglasio je kako Hrvatska mora otvarati nova tržišta, kako se, uvažavajući europsko tržište, što prije mora okrenuti i drugim velikim svjetskim tržištima, poput Kine, Indije, Brazila i Rusije, arapskom svijetu i čitavom nizu drugih zemalja, odnosno tržišta tzv. pokreta nesvrstanih.

Nakon otvaranja Predstavništva HGK održan je Hrvatsko-afganistanski gospodarski forum na kojemu je hrvatskom gospodarskom izaslanstvu koje čini 11 tvrtki (Agencija Alan d.o.o., Birotehna d.o.o., Dalekovid d.d., DOK ING d.o.o., Hittner d.o.o., Instrumentaria d.d., Jacquard d.o.o., Podravka d.d., Ventilator Group, HCR-CTRO d.o.o. i Klaster za humanitarno razminiranje ) HGK omogućila razgovor s potencijalnim poslovnim partnerima.

Hrvatska je među samo sedam država s licencijom za pristup svim natječajima u toj zemlji, a to do sada imaju SAD, Kanada, Pakistan, Tadžikistan, Rusija i Indija. Predstavništvo u Afganistanu HGK je otvorila temeljem iskazanog interesa članica te činjenici da je to zemlja velikih investicijskih potencijala.

-Afganistan je zemlja koja je otvorena za ulazak stranih kompanija, a u kojoj nedostaje svih vrsta roba: hrane, odjeće, obuće, lijekova, poljoprivredne mehanizacije, strojeva, el. uređaja, stoga je suradnja moguća u svim sektorima. Zanimljivi su veliki infrastrukturni projekti, osobito u cestogradnji, mostogradnji, vodoopskrbi i odvodnji, proizvodnji i distribuciji električne energije. Postoje brojne poslovne mogućnosti za naše tvrtke i kroz projekte koje financira NATO savez (za 2010. u vrijednosti 460 milijuna EUR), kao i civilne projekte koje financiraju Islamska Republika Afganistan, Sjedinjene Američke Države (80%) i EU država, izjavio je direktor Predstavništva HGK u Kabulu Stanko Dunatov.

Njegov zamjenik Zvonimir Radiček je, govoreći o sigurnosnim aspektima, kazao kako su se rizici poslovanja u posljednje dvije godine smanjili, a kontrola financiranja i plaćanja na visokoj su razini. Prije realizacije projekata u Afganistanu se obavlja provjera sigurnosti područja na kojem se projekt realizira. Kabul je vrlo dobro prometno povezan – avionske linije iz Frankfurta, Dubaia i New Delhija su vrlo česte (4-5 puta na dan). U Kabulu živi oko 4.600 stranaca civila.



## Događanja

HGK je potpisala i Sporazum o suradnji s afganistanskom Trgovinskom i industrijskom komorom čime su ispunjeni preduvjeti za dobivanje svih tendera koji se raspisuju u Afganistanu. HGK će osim o natjecajima pružati sve informacije o poslovnim mogućnostima, sigurnosnim pitanjima, organizirati dolazak gospodarstvenika, olakšavati komunikaciju s birokracijom i omogućavati im potrebne kontakte kao i svu pomoć u njihovom nastupu na tom tržištu.



## O članovima

### Isporuka N-LABA za Irak



N-Lab Software je u srpnju isporučio ugovorenu opremu i licence za tvrtku Oil-Serv iz Iraka. U ovoj fazi posao se sastojao od isporuke tri licence PeN-LAB Software paketa za geološko praćenje i nadzor bušenja, te tri kompleta akvizicijske opreme.

Tvrtka Oil-Serve je platila ugovoreni iznos prije isporuke. Geološko praćenje i nadzor bušenja, tzv. "Mud Logging" je standardni servis koji se koristi prilikom naftnog bušenja. N-Lab više od 15 godina proizvodi software koji koriste brojne servisne kompanije sirom svijeta.

### Končar: 200 mil. kuna za razvoj vjetroelektrana



(IZVOR: Bankamagazin)

Končar je, nakon godinu i pol uspješnog rada prototipa vjetroelektrane na lokaciji Pometeno brdo, odlučio krenuti u gradnju vjetroelektrane, prve koja će biti većinski proizvod domaćih proizvođača. Končar se u ovom poslu pojavljuje i kao investitor i kao proizvođač opreme.



## O Članovima

Do 2020. u Hrvatskoj je predviđena izgradnja energetskih postrojenja iz obnovljivih izvora ukupno vrijednih 3 milijarde eura, a u sustavu poticanja trenutno su registrirane četiri vjetroelektrane među kojima i Konačarev prototip vjetroagregata.

Davor Mladina, član Uprave Končara, opisao je u srpanjskom broju Banke na kakve je sve prepreke nailazila kompanija razvijajući ovaj projekt u proteklih pet-šest godina, kad ni stručna javnost u Hrvatskoj nije vjerovala da hrvatska industrija može proizvesti proizvod tipa vjetroagregata, snage nekoliko MW.

Srećom, taj je razvoj uspješno završio. Dugoročno Končar ne namjerava biti proizvođač električne energije već opreme za njenu proizvodnju. Međutim, kako bi prodavao vjetroagregate na tržištu Končaru su nedostajale reference i upravo ih je to ponukalo na izgradnju vlastite vjetroelektrane.

Investicija iznosi oko 200 milijuna kuna, Končar će uložiti 41,42 posto vlastitih sredstava, čime će financirati kompletnu prvu fazu, dok će sljedeću fazu, od 58,58 posto, riješiti kreditom. "Razgovaramo i s komercijalnim bankama i s HBOR-om. Imamo relativno prihvatljive ponude, ali je problem definiranje ročnosti. Sve pristigle ponude su uglavnom na pet godina, dok su naši zahtjevi kredit na deset godina. Zahtjev naših banaka da se ročnost smanji na pet godina je neprihvatljiv, a nije ni u skladu s praksom u EU i svijetu. Takvi uvjeti upućuju na politiku koja ne vidi Hrvatsku i Končar kao proizvođača tako složene opreme", komentira član Uprave.

U ovaj složeni projekt uključit će se 24 tvrtke, 14 društava iz grupe Končar i desetak drugih hrvatskih firmi te tako dodatno zaposliti postojeće kapacitete, što je izuzetno važno u uvjetima krize i besposlice na domaćem tržištu.



## IZDVOJENO

### I dalje dostupna bespovratna sredstva putem programa MINGORP-a



Obavještavamo vas da su i dalje otvoreni javni natječaji za bespovratne potpore putem Programa poticanja međunarodne konkurentnosti i internacionalizacije gospodarstva Republike Hrvatske 2009 – 2010. za projekte:

- A. JAČANJE MEĐUNARODNE KONKURENTNOSTI ZA 2010. GODINU
- B. INTERNACIONALIZACIJA HRVATSKOG GOSPODARSTVA ZA 2010. GODINU

Sredstva su nepovratna, a potiču se sljedeće aktivnosti:

- A. JAČANJE MEĐUNARODNE KONKURENTNOSTI ZA 2010. GODINU
  - AKTIVNOSTI NA RAZINI PODUZETNIKA
    - A1. Individualni nastup tvrtki na inozemnim sajmovima
    - A2. Jačanje konkurentnosti razvojem novih proizvoda
    - A3. Priprema uvođenja novog ili postojećeg proizvoda na novo tržište
- B. INTERNACIONALIZACIJA HRVATSKOG GOSPODARSTVA ZA 2010. GODINU
  - AKTIVNOSTI NA RAZINI UDRUŽENIH GOSPODARSKIH SUBJEKATA I ASOCIJACIJA GOSPODARSKIH SUBJEKATA
    - B1. zajednički nastup na inozemnim sajmovima
    - B2. Organizirane gospodarske misije na međunarodnim tržištima

Za poticanje navedenih aktivnosti Vlada RH namijenila je više od 50 milijuna kuna, a javni su pozivi otvoreni tijekom 2010. godine, do utroška sredstava.

Informacije o programu te projektima i aktivnostima, kao i potrebne dokumente za prijavu na natječaj, možete preuzeti s donjih poveznica ili na internetskoj stranici MINGORP-a <http://www.mingorp.hr/default.aspx?id=1826>.



## Izdvojeno

### POVEZNICE

Projekt jačanja međunarodne konkurentnosti 2010.

JAVNI POZIV PROJEKT ZAHTJEV IZJAVA O POTPORAMA

Projekt internacionalizacije hrvatskog gospodarstva 2010.

JAVNI POZIV PROJEKT ZAHTJEV IZJAVA O POTPORAMA

### Europski novac čeka poljoprivrednike



Do 30. rujna 2010. je otvoren treći krug natječaja za sredstva iz pretpripravnog programa Europske unije IPARD. Riječ je o trećem krugu natječaja za Mjeru 101 - Ulaganja u poljoprivredna gospodarstva i za Mjeru 103 - Unaprjeđenje prerade i trženja poljoprivrednih i ribljih proizvoda.

Javni natječaj je objavljen u Narodnim novinama, a također je dostupan i na internetskoj stranici Ministarstva poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja [www.mps.hr](http://www.mps.hr) te na internetskoj stranici Agencije za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju [www.apprrr.hr](http://www.apprrr.hr) uključujući i Vodič za korisnike kao i obrasce za prijavu.

Iz Ministarstva poljoprivrede su izvijestili kako je u prvom natječajnom krugu za mjere 101. i 103., koji je trajao od 4. siječnja do 4. ožujka, zaprimljeno 37 zahtjeva od kojih je za Mjeru 101 bilo 26 prijava, ukupna vrijednost ulaganja iznosi 62,5 milijuna kuna, a visina potpore 35,2 milijuna kuna. Za Mjeru 103 bilo je 11 prijava, ukupna vrijednost ulaganja je 78,6 milijuna kuna, a visina potpora 38,9 milijuna kuna.





## Preporuke

### Trojezični rječnik bankarstva i financija



Predstavljamo vam „Trojezični rječnik bankarstva i financija“ kao jedinstveno izdanje na svom području i prvi rječnik te vrste u regiji.

Autor rječnika, hrvatski bankarski stručnjak mr. sc. Mato Karačić, sakupio je na 1.138 stranica 65.000 termina iz bankarskog, financijskog i burzovnog područja, uključujući i pojmove iz područja računovodstva i osiguranja, te trgovačkog prava. Ovaj je projekt podržalo Ministarstvo znanosti, obrazovanja i športa Republike Hrvatske.

Rječnik je koncipiran u četiri dijela, tri rječnika bankarskih i financijskih termina - na hrvatskom, engleskom i njemačkom jeziku, dok četvrti dio predstavlja dodatak sa 1.800 pojmova i definicija, 500 antonima, 300 kratica kao i 500 engleskih kolokvijalnih fraza.

Prvo izdanje dobro se prodaje u cijeloj regiji te možemo reći kako je rječnik ujedno i hrvatski izvozni proizvod.

Izdanje predstavlja vrijedno pomagalo za sve one koji su u posrednoj, ili neposrednoj, svezi sa svijetom financija, gospodarstva ili trgovine. Rječnik je ne samo neophodan alat za bankare, financijaše, prevoditelje, studente..., već i vrlo vrijedan i koristan prigodan poslovni poklon za velike klijente, poslovne prijatelje...

Redovna cijena izdanja je 659,00 kuna, a članovi Hrvatskih izvoznika pri kupnji Trojezičnog rječnika bankarstva i financija ostvaruju **poseban popust od 10%** te besplatnu dostavu na adresu u Hrvatskoj.



## Preporuke

Na narudžbe većih količina odobravaju se i dodatni popusti.

Više informacija o rječniku možete naći preko na internetskoj stranici <http://www.planetlingua.biz> putem koje rječnik možete i elektronski naručiti ili se direktno javiti nakladniku na sljedeće kontakte:

PlanetLingua d.o.o.  
Telefon: +385 1 4810 502  
telefaks: +385 1 4828 657  
Mobitel: +385 98 1642 970  
E-mail: [info@planetlingua.biz](mailto:info@planetlingua.biz)



## KRATKE INFORMACIJE

### Izvoziti u Kinu



e-to-china.com je informacijska platforma koja pomaže kompanijama kod širenja poslovanja na kinesko tržište. Oslanjajući se na službene informacijske kanale, e-to-china.com predstavlja sveobuhvatni one-stop informacijski kanal za područja kao što su zakoni i propisi, i porezi i carinske tarife, izvješća o tržištu, poslovne vijesti i još mnogo toga.

### UN-ova ekonomska i socijalna komisija za Aziju i Pacifik



Ujedinjeni narodi organizirani su u regionalne komisije za svaku pojedinu svjetsku regiju od kojih je najveća Ekonomska i socijalna komisija za Aziju i Pacifik (ESCAP). U njezinom su članstvu 62 vlade, od kojih 58 iz regije te ostale koje su geografski vezane uz to područje.

Internetska stranica ESCAP-a - [www.unescap.org](http://www.unescap.org), uz mnogo informacija o djelovanju UN-a na tom području s ciljem poboljšanja ekonomskog razvoja, trgovine i ulaganja te raznih komunikacijskih tehnologija, nudi i bazu publikacija (publications database) i zanimljivih izvješća o regiji.

## BONLINE INFO

BONLINE d.o.o.

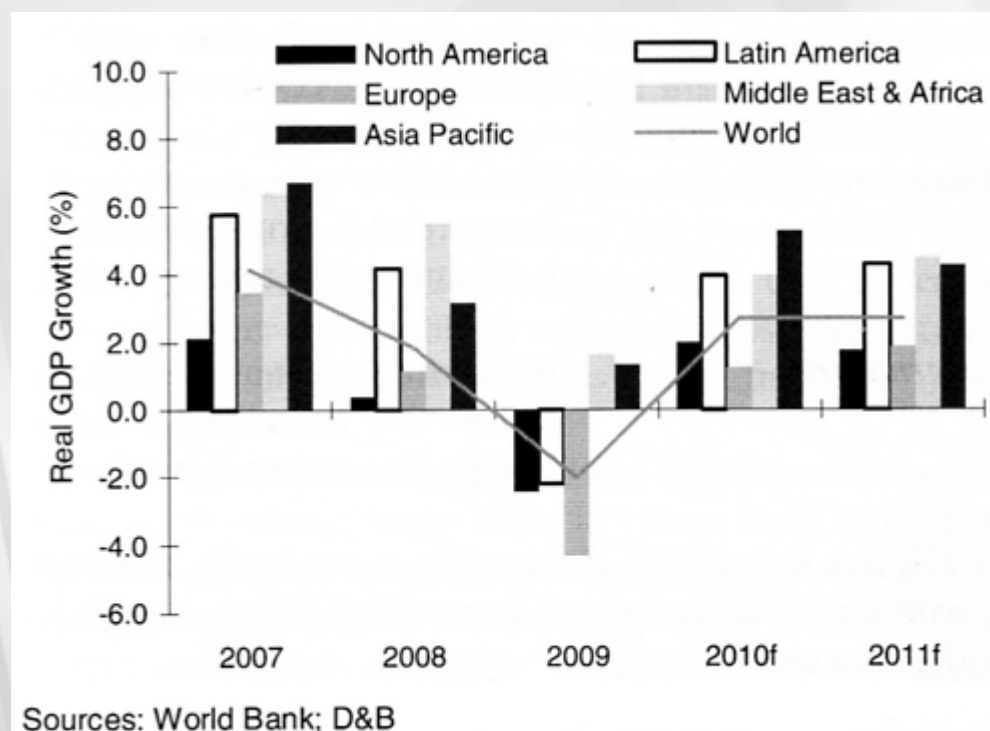
### Informacije za izvoznike



Decide with Confidence

Dun&Bradstreet je vodeći svjetski dobavljač poslovnih informacija koji već 165 godina pruža korisnicima različite informacije o rizičnosti poslovanja, traženju poslovnih partnera, kreditnoj sposobnosti određenog poduzeća ili pak rizik ulaganja u određenu zemlju. U nastavku slijede predviđanja i analize koje D&B objavljuje u svom mjesečnom izdanju publikacije „International Risk & Payment Reviewa“ koju možete naručiti kod poduzeća BonLine d.o.o., ekskluzivnog zastupnika D&B-a za područje RH i BIH.

### SVJETSKA EKONOMIJA



Jak Azijski rast potaknut izvoznim zemljama nastavlja ubrzavati globalni ekonomski oporavak.

## BONLINE INFO

Kinesti izvoz porastao je za 48,5% u odnosu na godinu ranije što je nadvisilo očekivanja. Japan, Južna Korea i Taiwan također bilježe jak rast izvoza. Ipak, Europska kriza oko Grčkih dugova još uvijek usporava globalni oporavak. Dodatnu nesigurnost pružio je i sastanak zemalja G20 na kojem nije bilo konkretnih odgovora na trenutnu situaciju u Europi.

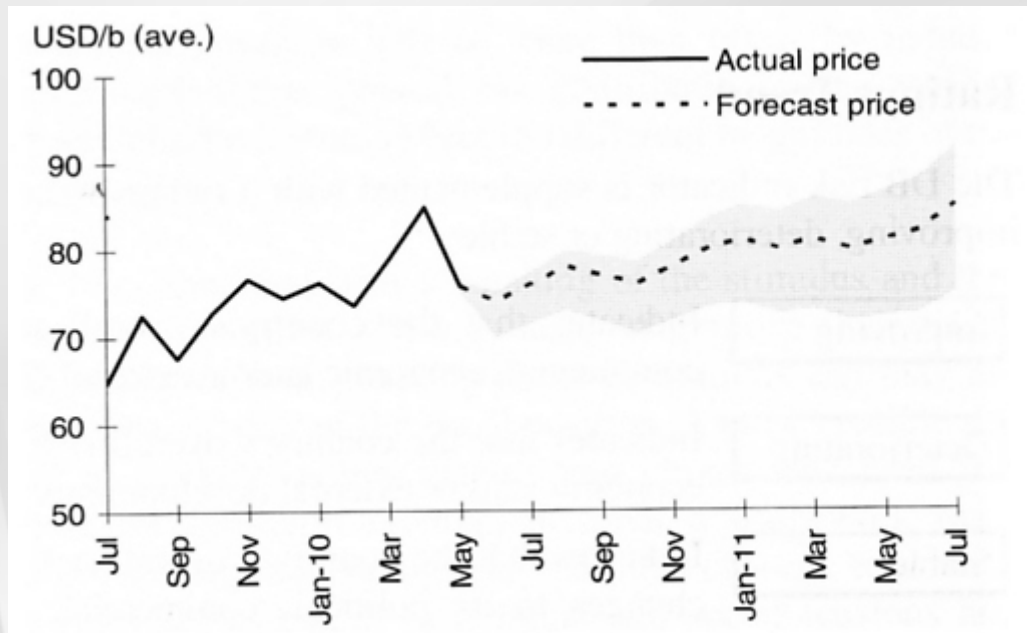
### PREDVIĐANJA RASTA BDP-A

	2007	2008	2009*	2010**	2011**
<b>Svijet %</b>	4.2	1.8	-2.0	2.7	2.7
<b>SAD %</b>	2.1	0.4	-2.4	2.0	1.7
<b>Europa %</b>	2.8	0.6	-4.1	0.7	1.3
<b>Kina %</b>	13.0	9.0	9.3	9.5	8.9
<b>Japan %</b>	2.4	-1.2	-5.2	2.0	0.1

\*Očekivanja

\*\*Predviđanja

### CIJENA NAFTE

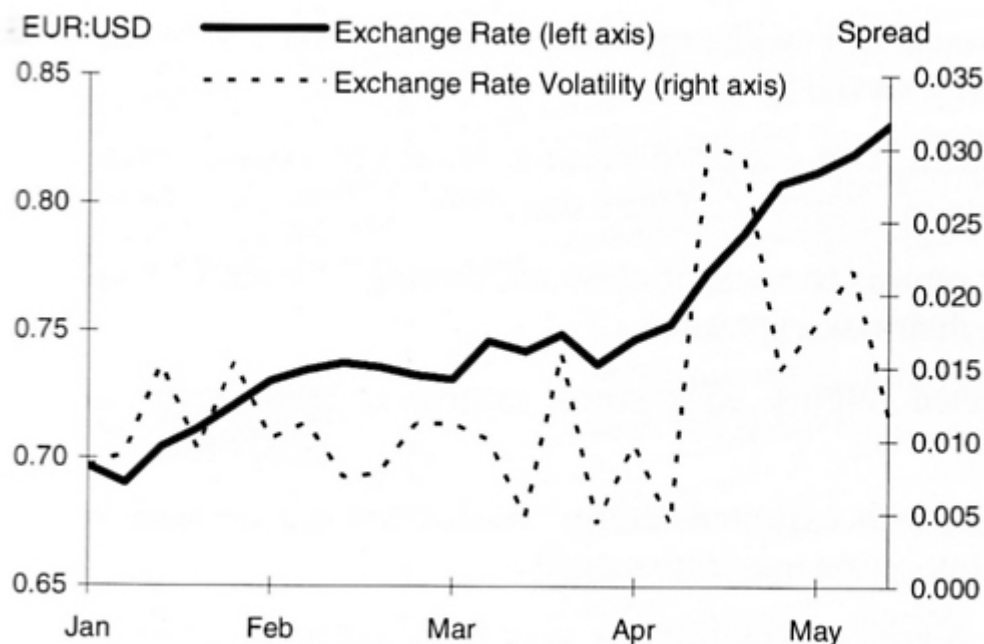


Neizvjesnost na tržištu i dalje utječe na cijenu nafte. U svibnju je cijena barela bila 75,7 dolara, a u travnju 84,8 dolara za barel. To je rezultat smanjene potražnje za energijom zbog usporenog rasta u Eurozoni. D&B predviđa da će prosječna cijena nafte u 2010 godini biti 77,4 dolara a 2011 godine 83,2 dolara po barelu.

# BONLINE INFO

## ODNOS EURA I DOLARA

### Euro Volatility Remains Elevated Amid Debt Crisis



## EUROPSKI TRENDVI U PLAĆANJU

Country	% of payments made beyond terms in Q1 2010								% made 30 or more days over terms			
	Prompt	1-15	16-24	25-29	30-59	60-89	90-119	120+	Q1-09	Q2-09	Q3-09	Q4-09
Belgium	35.4	25.2	21.7	9.1	4.3	3.0	1.0	0.3	8.8	8.7	8.4	8.5
France	33.6	38.1	15.9	6.8	3.0	1.3	0.7	0.7	5.4	5.3	5.6	5.7
Germany	56.1	27.2	8.1	3.5	1.9	0.9	0.7	1.7	6.1	6.1	5.2	4.9
Italy	45.1	20.4	12.8	9.1	4.7	2.7	2.4	2.7	16.0	16.0	15.0	14.2
Netherlands	46.7	29.0	14.4	5.6	2.3	1.1	0.7	0.3	5.4	5.4	5.3	4.7
Spain	45.7	20.4	10.4	5.9	4.3	2.9	2.8	7.7	12.8	13.1	15.8	16.7
UK	24.9	28.6	23.1	10.0	6.4	4.1	1.5	1.4	11.8	12.6	12.8	13.5

Tablica pokazuje koliki dio faktura se plati na vrijeme (prompt) a koliki dio kasni od 1 do 120 dana.

# BONLINE INFO

## D&B GLOBALNI REJTING ZEMALJA [slika]

D&B-jev rejting zemlje ukazuje na rizik sklapanja posla u određenoj zemlji. On daje informaciju o potencijalnom kašnjenju u plaćanju izvoznog posla ili pak o isplativosti određene investicije. Pokazatelji koje D&B uzima u rejting zemlje su: politički rizik, poslovni rizik, makroekonomski rizik te vanjski rizik. Skala rejtinga je podijeljena od DB1 što se smatra najmanjim rizikom do DB7 što se smatra najvišim rizikom. Svaki razred podijeljen je na 4 kvartila – a, b, c i d. U nastavku slijedi tabela trenutačnog rejtinga zemalja. Zemljama čija je pozadina istaknuta sivom bojom se je rejting promijenio u odnosu na prošli mjesec.

### COMPARATIVE GLOBAL RISK

D&B Country Risk Indicator Ranked Globally by Strength of Indicator

Australia	DB1d	Tunisia	DB2c	Spain	DB3b	Latvia	DB4b	Argentina	DB5b	Ecuador	DB6b
Canada	DB1d	Bahrain	DB2d	Trin. & Tobago	DB3b	Macedonia (FYR)	DB4b	Azerbaijan	DB5b	Iran	DB6b
Norway	DB1d	Korea (South)	DB2d	Egypt	DB3c	Namibia	DB4b	Guatemala	DB5b	Malawi	DB6b
Switzerland	DB1d	Slovakia	DB2d	Lithuania	DB3c	Philippines	DB4b	<b>Jamaica</b>	<b>DB5b</b>	Nepal	DB6b
Austria	DB2a	Taiwan	DB2d	Brazil	DB3d	El Salvador	DB4c	Angola	DB5c	Nigeria	DB6b
Finland	DB2a	UAE	DB2d	China	DB3d	South Africa	DB4c	Fiji	DB5c	Sierra Leone	DB6b
France	DB2a	Botswana	DB3a	Costa Rica	DB3d	Turkey	DB4c	Gabon	DB5c	Belarus	DB6c
Germany	DB2a	Cyprus	DB3a	Croatia	DB3d	Ghana	DB4d	Kazakhstan	DB5c	Cote d'Ivoire	DB6c
Luxembourg	DB2a	Czech Republic	DB3a	Hungary	DB3d	Lebanon	DB4d	Kenya	DB5c	Myanmar	DB6c
Qatar	DB2a	Estonia	DB3a	India	DB3d	Mozambique	DB4d	Bangladesh	DB5d	Nicaragua	DB6c
Sweden	DB2a	Israel	DB3a	Jordan	DB3d	Senegal	DB4d	Cameroon	DB5d	Turkmenistan	DB6c
US	DB2a	Italy	DB3a	Mexico	DB3d	Serbia	DB4d	Honduras	DB5d	Venezuela	DB6c
Denmark	DB2b	Mauritius	DB3a	Peru	DB3d	Tanzania	DB4d	Pakistan	DB5d	Congo, Dem. Rep	DB6d
Hong Kong	DB2b	Oman	DB3a	Portugal	DB3d	<b>Thailand</b>	<b>DB4d</b>	Russian Fed.	DB5d	Ethiopia	DB6d
Malta	DB2b	Saudi Arabia	DB3a	<b>Uruguay</b>	<b>DB3d</b>	Uganda	DB4d	Sri Lanka	DB5d	Iraq	DB6d
Netherlands	DB2b	Chile	DB3b	Albania	DB4a	Vietnam	DB4d	Bosnia & Herz.	DB6a	Kyrgyz Republic	DB6d
New Zealand	DB2b	Ireland	DB3b	Bulgaria	DB4a	Iceland	DB5a	Cambodia	DB6a	Sudan	DB6d
Singapore	DB2b	Kuwait	DB3b	Romania	DB4a	Libya	DB5a	Georgia	DB6a	Tajikistan	DB6d
UK	DB2b	Malaysia	DB3b	Colombia	DB4b	PNG	DB5a	Paraguay	DB6a	Uzbekistan	DB6d
Belgium	DB2c	Morocco	DB3b	Dominican Rep.	DB4b	Syria	DB5a	Ukraine	DB6a	Yemen	DB6d
Japan	DB2c	Panama	DB3b	Greece	DB4b	<b>Zambia</b>	<b>DB5a</b>	Bolivia	DB6b	Afghanistan	DB7
Slovenia	DB2c	Poland	DB3b	Indonesia	DB4b	Algeria	DB5b	Cuba	DB6b	Zimbabwe	DB7

Indicates the D&B Country Risk Indicator has been changed this month.

## D&B REJTINZI ZEMALJA

Važnost rejtinga zemlje:

Ukoliko zemlja uđe u recesiju, čest je slučaj da se kamatne stope podignu, te poduzeća počinju plaćati kamate bankama što pogoršava njihov novčani tok i likvidnost. Prvo što će isplatiti to su plaće zaposlenicima, a zadnji na red dolaze izvoznici. Zbog toga rejting zemlje ima veliku važnost

## BONLINE INFO

u donošenju poslovnih odluka.

Estonija DB3a: blagi rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: mjenica po viđenju

Preporučeni uvjeti: akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 15 do 30 dana

Kašnjenja u plaćanju: 0-2 mjeseca nakon ugovorenog roka

Kašnjenja u plaćanju između domaće i strane banke: 0-2 mjeseca

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 6 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (30 dana odgode + 2 mjeseca kašnjenja + 2 mjeseca kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2007	2008	2009*	2010**	2011**
Rast realnog BDP-a, %	7.2	-3.6	-14.1	0.3	2.1
Inflacija (god. prosjek), %	7.0	11.8	0.2	0.5	1.5
Nezaposlenost, %	4.7	5.5	13.8	14.8	11.1

\*Procjena

\*\*Predviđanja

Finska DB2a: nizak rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: otvoren račun

Preporučeni uvjeti: otvoren račun

Uvjeti plaćanja: odgoda do 30 dana

Kašnjenja u plaćanju: 0-1 mjesec nakon ugovorenog roka

Kašnjenja u plaćanju između domaće i strane banke: 0-1 mjesec

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 3 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (30 dana odgode + 1 mjesec kašnjenja + 1 mjesec kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

Ekonomski pokazatelji:





## BONLINE INFO

Pokazatelj	2007	2008	2009*	2010**	2011**
Rast realnog BDP-a, %	4.9	1.2	-7.8	1.1	2.1
Inflacija (god. prosjek), %	1.6	3.9	1.6	1.9	2.5
Nezaposlenost, %	6.9	6.4	8.2	9.0	9.2

\*Procjena

\*\*Predviđanja



## POSLOVNA KULTURA

### Indija - zemlja tradicije i različitosti



Kada govorimo o Indiji jedna od prvih stvari koje ćemo zasigurno spomenuti veličina je i naseljenost te zemlje kao i prisutnost velikog broja različitih kultura i tradicija. Indija je jedna od najvećih zemalja na svijetu kao i zemlja koja u zadnjih nekoliko godina pokazuje izniman gospodarski potencijal i interes kod stranih investitora. Poslovna kultura u Indiji predstavlja kombinaciju tradicije i zapadnjačkih poslovnih pravila te je stoga, ovisno o dijelu Indije, iznimno kompleksan i važan fenomen.

Poslovno odijevanje u Indiji za muškarce podrazumijeva odijela, dok su za žene pravila stroža. Od žena se očekuje da neovisno o godišnjem dobu ili situaciji određene dijelove tijela kao što su ramena, prsa, leđa i noge drže pokrivenima. Jedna od zanimljivosti indijskog poslovnog odijevanja nošenje je proizvoda od kože poput torbi ili remena. Naime, krava je pripadnicima Hindu religije sveta životinja i stoga se nošenje proizvoda od kravlje kože smatra iznimno uvredljivim. Iz tog je razloga, najpametnije ne riskirati već jednostavno izbjeći nošenje kožnih proizvoda na poslovnim sastancima s indijskim partnerima.

Poslovna kultura u Indiji veliku važnost polaže na ponašanju jer je ono duboko ukorijenjeno u njihovu tradiciju i Indijci vjeruju da ponašanje otkriva karakter osobe s kojom komuniciraju. Glava se u Indiji smatra „centrom duše“ te je stoga neprihvatljivo ljude dirati po glavi, čak niti kada su u pitanju djeca. Nikada nemojte okretati noge prema nekome; noge se smatraju nečistima i u slučaju da slučajno dotaknete cipelama ili nogama nekoga, ispričajte se. Tijekom razgovora, nemojte držati ruke na bokovima ili upirati prstom dok govorite; Indijci to smatraju prikazivanjem ljutog i agresivnog stava te bi mogli polučiti rezultate potpuno suprotne željenima.

Darivanje je jedno od najzanimljivijih fenomena indijske poslovne kulture. Zapamtite da se u Indiji



## POSLOVNA KULTURA

darovi nikada ne otvaraju u prisutnosti darivatelja; stoga ako primite dar, zahvalite se, stavite ga sa strane i pričekajte da darivatelj ode. Upamtite također i da Indijci više vole poslovne ručkove od večera te da Hindusi ne jedu govedinu, a muslimani svinjetinu.

U svojoj komunikaciji pokušajte izbjeći riječ „NE“. Ova se riječ u Indiji smatra grubim odbijanjem te ju je bolje zamijeniti s izrazom „Pokušat ću“ koji ukazuje na pristojno odbijanje. Titule su iznimno važne te uvijek u komunikaciji koristite profesionalne titule Vaših partnera.

Indija je jedna od najzanimljivijih zemalja na svijetu, kako turistički, tako i poslovno. Za poslovanje je uspjeh u ovoj zemlji stoga ključno dobro poznavanje pravila kao i određenih trikova koji Vam mogu biti od velike pomoći u postizanju željenih poslovnih rezultata.

Za detaljnije informacije u međunarodnom poslovnom bontonu obratite se na:

PROSPERA VIVA d.o.o. za komunikacijski menadžment

Leila Parić, direktor

tel: 01/ 20 15 004

mob: 098/ 49 50 48

e-mail: prospera@prospera-viva.hr



## IZ TISKA

**Roland Berger hrvatskim poduzetnicima savjetuje otvaranje novih tržišta**

ZAGREB, 21. srpnja (Večernji list) - Hrvatski su menadžeri uvjerljivo najpesimističniji kad je riječ o izlasku gospodarstva iz recesije. Za razliku od europskih kolega koji smatraju da je gospodarska kriza dosegla vrhunac potkraj prošle godine, čak 60 posto domaćih menadžera očekuje da će se to dogoditi potkraj 2010. ili čak sljedeće godine.

Rezanje troškova i smanjenje nelikvidnosti i dalje su u središtu pozornosti hrvatskoga gospodarstva, a strane su kompanije već započele s rastom poslovanja i snažnim prodajnim inicijativama. Ključni su to pokazatelji najnovije studije o trendovima u restrukturiranju koje je proveo Roland Berger, vodeća konzultantska kuća za strateško savjetovanje.

Ovo istraživanje provedeno je među 50 malih i srednjih poduzeća iz sedam različitih industrijskih grana. Prema ispitanicima, kriza u Hrvatskoj najviše je uzrokovala pad prodaje, smanjenje investicija te kronične probleme s naplatom dugova. Više od 60 posto menadžera procjenjuje da će navedeni problemi obilježiti i 2011. godinu.

– Osobito zabrinjava to što svi ispitanici predviđaju dodatno smanjenje broja zaposlenih, pad privatne potrošnje očekuje 80 posto menadžera, a 75 posto ih očekuje državnu regulaciju – istaknuo je Vladimir Preveden, izvršni partner zagrebačkog ureda Rolanda Bergera.

Istraživanje je pokazalo kako više od polovice hrvatskih tvrtki teško dolazi do kapitala putem kredita, pri čemu poduzetnici najviše problema imaju s visokim kamatnim stopama i postroženim uvjetima dobivanja kredita.

– Nelikvidnost je pogodila 50 posto hrvatskih kompanija, a nepovoljni kreditni uvjeti izraženiji su u Hrvatskoj nego u drugim zemljama. To može rezultirati strateškim nedostacima kompanija u kratkoročnom i srednjoročnom razdoblju, što će dodatno smanjiti njihovu konkurentnost – upozorio je Preveden.

Kad je riječ o mjerama hrvatskih kompanija u borbi s recesijom, čak su ih dvije trećine smanjile troškove zaposlenika, uključujući zaustavljanje novih zapošljavanja, zamrzavanje i smanjenje plaća te otpuštanja.

– Kriza je i prilika za restrukturiranje, a oporavak je moguć izlaskom na nova tržišta. Tu prije svega mislim na Rumunjsku, Rusiju, Tursku i Aziju – zaključio je Preveden.



## POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A

**HIZ predstavljen na sajmu robe široke potrošnje u Ningbou, Kina**



### PROSPERA VIVA d.o.o.: 10% popusta za članove HIZ-a

Je li vam se ikada dogodilo da baš u trenutku kada trebate održati važnu prezentaciju blokirate i ne možete započeti? Ponekad Vam se čini da jednostavno nećete moći u zadanom vremenskom roku izreći sve što je potrebno? Na sastanku s poslovnim partnerima u njihovoj zemlji niste razumjeli protokol te ste naišli na „čudne poglede i neodobravanje“? Sastanak ne ide kako ste zamislili? Ako je Vaš odgovor na jedno ili sva od navedenih pitanja DA, vrijeme da nam se obratite i riješite svoje probleme jednom i zauvijek.

Prospera Viva tvrtka je specijalizirana za sve usluge komunikacijskog managementa. Naš tim okuplja stručnjake iz različitih područja od logopedije i komunikologije do jezika i odnosa s javnošću. Naše su usluge zamišljene kao radionice kreirane individualno prema potrebama naših klijenata kako bi se ostvarila maksimalna učinkovitost.

Kroz interaktivnu radionicu sudionici će usavršiti svoja znanja i vještine verbalne i neverbalne komunikacije kao i poslovnog bontona. Steći će uvid u vještine i alate međunarodnog poslovnog bontona posebno izrađene prema njihovim potrebama ovisno o zemlji s kojom ostvaruju poslovnu suradnju.

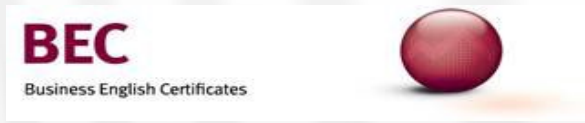
Usluge se kreiraju individualno nakon uvida u želje i potrebe klijenta. Trajanje radionice i cijene također se prilagođavaju potrebama i željama klijenta.

Popust se odnosi na sve usluge komunikacijskog usavršavanja kao i na individualne tečajeve poslovnog engleskog jezika kojeg predaju izvorni govornici i koji je usklađen s potrebama klijenta i industrije iz koje dolazi.

Više informacija na [www.prospera-viva.hr](http://www.prospera-viva.hr) ili na e-mail: [leila.paric@prospera-viva.hr](mailto:leila.paric@prospera-viva.hr)

#### KONTAKT:

PROSPERA VIVA d.o.o.  
 SAVSKA CESTA 2C  
 10360 SESVETE  
 TEL: 01/20-15-004  
 MOB: 098/ 49 50 48  
 E-MAIL: [prospera@prospera-viva.hr](mailto:prospera@prospera-viva.hr)



**HalPet: Priprema za Cambridge BEC ispite! – popust za članove HIZ-a**

**Jedinstvena prilika: procijenite svoje znanje poslovnog engleskog koje Vam je potrebno za dobivanje međunarodne diplome**

Business English Certificates (Certifikati općeg poslovnog jezika) **BEC** su međunarodno priznate diplome koje dokazuju



## POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A

vještinu korištenja engleskog jezika u poslovnom okruženju. Dobro znanje engleskog jezika nikad nije bilo toliko potrebno u međunarodnom poslovanju i trgovini kao što je to danas.

### ŠTO TREBA ZNATI PRIJE UPISA TEČAJA?

- Preduvjet pohađanja tečaja je tražena razina znanja definirana Europskim okvirom za jezike (CERF – The Common European Framework of Reference for Languages)

### ZAŠTO HALPET PRIPREMNI TEČAJ?

- **Zato** što ćete na **HalPet-ovim** pripremim tečajevima usavršiti svoje znanje, vještine i komunikaciju na engleskom jeziku
- **Zato** što će nakon HalPet pripremnog tečaja Vaše znanje poslovnog vokabulara biti puno bogatije kroz točno definirane teme i stvarne poslovne situacije

**ZA SVE ČLANOVE HIZ-A** kao dodatnu POGODNOST  
- organiziramo besplatno testiranje (bez obveze upisa)  
- za svaku cijenu pojedinog tečaja dodatni popust od **10%**

### TEČAJEVI

- BEC Preliminary - CERF /B1
- BEC Vantage - CERF /B2
- BEC Higher - CERF /C1

Broj Nastavnih Sati: 80

Dinamika nastave: 2 x 2 sata tjedno

**Cijena pojedinog tečaja=3.398,00 kn**

**POČETAK NASTAVE 18. 9. 2010.**

**Javite se radi dodatnih informacija na e-mail: [halpet@halpet.hr](mailto:halpet@halpet.hr)**  
ili na telefon broj **01/3095222**



## POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A



### BonLine d.o.o. - akcija 1+1 gratis!

Ukoliko se pretplatite na jedan mjesec korištenja skraćenih boniteta, idući mjesec dobivate gratis! BonLine d.o.o., predstavnik Dun & Brastreeta, najveće i najstarije bonitetne kuće na svijetu nudi bonitetne informacije poduzeća iz cijeloga svijeta. Uz bonitete poslovnih subjekata nudimo i:

- Skraćene bonitetne izvještaje on-line uz neograničeno pretraživanje na mjesečnoj bazi.
- Podatke o stečajevima poduzeća u regiji.
- Informacije o riziku poslovanja u stranim zemljama.
- Različite korisne poslovne tražilice

Detaljan opis usluga možete vidjeti na našoj web stranici: [www.bonline.hr](http://www.bonline.hr) ili pozivom na naše kontakte.

BonLine d.o.o., gospodarske informacije  
 Črnomerec 63, Zagreb  
[www.bonline.hr](http://www.bonline.hr)  
[bonline@bonline.hr](mailto:bonline@bonline.hr)  
 Tel: 3851 3707 009  
 Fax: 3851 3776 415

### WIFI Croatia – 6% popusta za program „Specijalist/-ica za upravljanje izvozom“



C R O A T I A

Kroz stručno usavršavanje Specijalista/-ice za upravljanje izvozom (European Export Manager) polaznici će prođubiti svoja znanja i kompetencije na području izvoznih poslova i razviti se u internacionalno orijentiranog i priznatog menadžera. Nakon ove edukacije polaznici će uspješno upravljati alatima na području vanjske trgovine i izvoza što je glavni faktor uspjeha u izvoznom poslovanju.

#### Sadržaj po modulima:

**OSNOVNE KOMPETENCIJE**- Modul 1: Praksa i savjeti u međunarodnom poslovanju

- Modul 2: Pravo, procedure i administracija u međunarodnom poslovanju
- Modul 3: Zaštita na radu

#### NAPREDNE KOMPETENCIJE

- Modul 4: Izvozni marketing
- Modul 5: Međunarodna prodaja
- Modul 6: Internacionalni kontroling, korporativne financije, garancije i upravljanje rizikom



## POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A

- Modul 7: Internacionalno upravljanje i inovacija
- PRAKTIČAN IZVOZNI "CASE STUDY"**
- Individualne konzultacije u izradi praktičnog izvoznog slučaja
  - Evaluacija praktičnog izvoznog slučaja

Edukacija će se odvijati 70% na hrvatskom i 30% na engleskom jeziku.

Nakon uspješno završenog programa i položenog ispita polaznik ostvaruje pravo na WIFI diplomu „Export Manager“ koju izdaje WIFI Institut Austrijske gospodarske komore i pravo na upis zanimanja u radnu knjižicu kao „Specijalist/-ica za upravljanje izvozom“.

Program je odobren od Ministarstva znanosti, obrazovanja i športa:

Klasa: UP/I-602-07/09-03/00124

Urudžbeni broj: 533-09-09-0006

**Trajanje:** 190 nastavnih sati (od rujna do listopada)

PREUZMI BROŠURU...

**Cijena programa: 20.000 kn**

**POSEBNA POGODNOST ZA ČLANOVE HIZ-a: 6% popusta – bez uvjeta**

**KONTAKT:**

**WIFI CROATIA**

Vlaška ulica 70a/III, 10000 Zagreb

T: +385 1 4553 020

F: +385 1 4553 029

www.wifi-croatia.com

### **ZAGORKA d.o.o. -10% popusta za članove HIZ-a**



# ZAGORKA

*kamini i kaljeve peći*

Nemojte ovisiti o skupim i nestabilnim energentima

Trećina energije u prosječnom domaćinstvu troši se na grijanje. Postoji više različitih sistema za grijanje, u ovisnosti od vrste energenta, ali i mogućnosti uštede energije. U Hrvatsku se zbog rasta cijena plina i struje vraća drvo kao energent koje je ekonomski i ekološki najprihvatljivije.

Tvornica "Zagorka" osnovana je u Bedekovčini 1889. godine, a danas je specijalizirala za grijača tijela na drva.

U svojoj ponudi nudi veliki izbor kamina, kaljevih peći, kaminskih peći, peći za centralno grijanje, peći na pelet i solarnih sustava. Više informacija na: [www.zagorka.hr](http://www.zagorka.hr)

Kontakt:

Zagorka d.o.o.

Matije Gupca 2

49221 Bedekovčina

Tel.049/213-144



## POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A

info@zagorka.hr

### **CID – 20% popusta za knjigu „Međunarodna ekonomija“**



Knjiga: "Međunarodna ekonomija",  
VII izmijenjeno i dopunjeno izdanje, 2008.,

Autori: Prof.dr.Mate Babić, Prof.dr. Ante Babić; meke korice, 548 str.

"...predstavlja temeljnu literaturu iz područja međunarodne ekonomije, međunarodne trgovine i međunarodnih financija. Namijenjen je kako studentima ekonomskih fakulteta (osobito u Zagrebu, Osijeku, Rijeci, Puli i Splitu gdje je obvezna literatura), tako i nosiocima ekonomskih politika u tijelima državne uprave, tako i poslovnim ljudima koji se bave međunarodnim poslovanjem..." (Iz recenzije Prof.Dr. Mie Mikić)

Originalna cijena knjige je 250 kn, cijena za članove HIZ-a je 200 kn (20% popusta)

Broj primjeraka je ograničen.

Kontakt:  
CID d.o.o.  
e-mail: [marketing@cid-eu.org](mailto:marketing@cid-eu.org)  
tel: 098/909-4726

### **OVERSEAS EXPRESS – voucher za 15% popusta na cijenu vozarine za UPS izvoznu pošiljku**



## POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A



OVERSEAS EXPRESS, kao ovlaštenu pružatelj usluga za UPS, odnosno pružatelj usluga međunarodnog prijevoza pošiljaka, članovima HIZ-a pruža popust od 15 % na uslugu međunarodnog prijevoza pošiljaka putem UPS-a.

Popust se ostvaruje putem potvrda-vouchera, koje će HIZ poslati na adrese svojih članova. Informacije oko slanja potvrda-vouchera možete dobiti u Tajništvu HIZ-a na telefon 01/4923 796 ili na e-mail: [info@hrvatski-izvoznici.hr](mailto:info@hrvatski-izvoznici.hr).

Detaljnije informacije o uslugama Overseasa:

[www.overseas.hr](http://www.overseas.hr)

Telefon Službe za korisnike 01/3454-555

e-mail: [overseas@overseas.hr](mailto:overseas@overseas.hr)

### PRIMACO GRUPA - 10% popusta na standardne cijene usluga



PRIMACO GRUPA je ONE STOP SHOP za sva Vaša pitanja u domeni transporta, špedicije, logistike i ekspresne dostave pošiljki, diljem svijeta. Putem svojih kompanija PRIMACOŠPED d.o.o. i PRIMACO d.o.o. nude potpuna rješenja, te obavlja i najzahtjevnije poslove. Morem, cestom, zrakom ili željeznicom – s obzirom na vrstu pošiljke, uvijek nudimo optimalno rješenje koje će zadovoljiti uvjete hitnosti, ekonomičnosti i sigurnosti. Naših 30 voznih jedinica svaki dan su diljem europskih destinacija po Vašem nalogu. Standardni i charter avioni i brodovi otpremaju se diljem svijeta kako bi dopremili ili otpremili Vaše pošiljke. 80-ak članova našeg tima oboružanih znanjem, iskustvom i svim strukovnim kvalifikacijama na raspolaganju su Vam u naših 5 ureda kako biste imali pravu informaciju, na pravom mjestu, u pravo vrijeme.

PRIMACO GRUPA odobrava svim **članovima HRVATSKIH IZVOZNIKA popust od 10%** na standardne cijene svojih usluga, uz zajamčen najviši stupanj kvalitete i profesionalnosti.

1. CARINSKO ZASTUPANJE U UVOZU I IZVOZU (Korisnici smo povlaštene carinske garancije i prvi član krovne međunarodne organizacije špeditera FIATA Geneva)
2. ZRAČNI PRIJEVOZ (Licencirani smo IATA CARGO AGENTI i jedni od vodećih zračnih otpremnika u Hrvatskoj).

EKSPRESNA DISTRIBUCIJA POŠILJKI – ARAMEX GDA (Ovlaštenu smo zastupnik jedne od vodećih svjetskih express mail&cargo kompanija - ARAMEX [www.aramex.com](http://www.aramex.com) . Pružamo usluge „door to door“ express dostave u 228 zemalja diljem svijeta, a sve pošiljke klijent može pratiti on-line.)

MEĐUNARODNI I DOMAĆI CESTOVNI PRIJEVOZ – FTL i zbirni (vlastitim respektabilnim vlastitim voznim parkom obavljamo prijevoze pošiljki na svim europskim i domaćim relacijama)

POMORSKI PRIJEVOZ (Koristimo usluge etabliranih svjetskih brodara. Uz organizaciju kontejnerskog pomorskog

## POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A

transporta, organiziramo i najam charter-brodova za prijevoz raznih tereta i opreme. Također, nudimo organizaciju „in land“ transporta.

**ŽELJEZNIČKI PRIJEVOZ:** organiziramo željeznički transport robe svim vrstama vagona temeljem dugogodišnjeg ugovora s domaćim željezničkim prijevoznikom HŽ Cargo, **članom CIM-a.**

### KONTAKTI

PRIMACOSPED d.o.o. za međunarodno otpremništvo Jankomir 25, 10090 Zagreb, Hrvatska Tel: +385 1 3440 444 Fax: +385 1 3440 477 Matični broj: 1593625 E-mail: <a href="mailto:sped@primacosped.hr">sped@primacosped.hr</a> <a href="http://www.primaco.hr">www.primaco.hr</a>	PRIMACO d.o.o. za prijevoz, otpremništvo i trgovinu Ulica hrvatskih branitelja 10, 10090, Hrvatska Tel: +385 1 3440 777 Fax: +385 1 3440 788 Matični broj: 03550419 Email: <a href="mailto:info@primaco.hr">info@primaco.hr</a> <a href="http://www.primaco.hr">www.primaco.hr</a>
---	---

### **N-LAB – popusti na poslovna rješenja, ERP sustave i poslovne pakete**



Članovima Hrvatskih izvoznika N-LAB odobrava:

- e-UBS online ERP besplatni 30 dnevni pristup i **-10%** na korištenje
- noteS poslovna rješenja **-10%** na kupnju jednog ili više poslovnih rješenja
- UsBS poslovni paket **-15%** na kupnju ili najam poslovnog paketa
- UBS21 ERP **-15%** na kupnju ili najam poslovnog sustava

Detaljnije informacije možete pronaći na web stranici [www.n-lab.hr](http://www.n-lab.hr), ili ih zatražite putem maila na [n-lab@n-lab.hr](mailto:n-lab@n-lab.hr) ili na broj telefona 01/2949-900.



## POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A

### SSM Travel Agency – avio karte po povoljnijim tarifama



**SSM travel agency**  
021 558 519 - 021 558 518 - 021 558 516

Garantiramo  
najkvalitetniju  
i najbržu uslugu

Split-Zagreb-Split  
**240.- Kuna**

Split-Rome-Split  
**62.- Eur**

Split-Frankfurt-Split  
**49.- Eur**

Split-London-Split  
**44.- Eur**

Split-Paris-Split  
**20.- Eur**

Split-Munich-Split  
**20.- Eur**

Split-Dusseldorf-Split  
**23.- Eur**

Split-Amsterdam-Split  
**22.- Eur**

Split-Prague-Split  
**120.- Eur**

Split-New York-Split  
**469.- Eur**

Split-Dubai-Split  
**419.- Eur**

U sklopu Split Ship Managementa već 7 godina djeluje putnička agencija - SSM Travel Agency, koja ima I.A.T.A. autorizaciju tj. pravo prodaje avio karata svih avio kompanija i diljem cijelog svijeta. Kao dio pomorske tvrtke Split Ship Managementa SSM Travel Agency ima pravo prodaje takozvanih pomorskih tarifa za pomorce iz cijelog svijeta.

Osim pomorskih SSM Travel Agency prodaje i svih ostalih tkz. specijalnih tarifa, promo tarifa za određene periode u godini. Garantiramo vam najjeftinije cijene kao i najbržu uslugu.

SSM Travel Agency organizira hotelskim i privatnim smještajem gostiju te organizacijom turističkih aranžmana i izleta.

Split Ship Management je vlasnik i triju motornih jahti: Luksuzna m/y Le Mirage 34.00m, m/y Rea 17.20m i m/y Princess 36 Riviera 11.28m, te se aktivno bave i yacht charteringom. SSM Travel Agency na raspolaganju je 24 sata dnevno.

#### kontakt

tel: +385 21 558 519

fax: +385 21 558 555

E-mail: [ssm-agency@ssm.t-com.hr](mailto:ssm-agency@ssm.t-com.hr)

Website: [www.ssmtravel.com](http://www.ssmtravel.com)

### Hotel Express International – 10 % popusta za članove HIZ-a

-HEI logo -

Hotel Express International, vodeći je svjetski business travellers program osnovan 1987. godine u Americi. Danas s

## Naslov

glavnim uredom u Norveškoj u gradu Kristiansand s 40 prodajnih i rezervacijskih HEI ureda diljem svijeta.

Svojim članovima Hotel Express omogućava 50% popusta na standardne cijene soba u oko 4000 hotela u 135 zemalja uključujući i Hrvatsku prema trenutno raspoloživim kapacitetima.

U programu HEI nalaze se hoteli svjetski poznatih lanaca kao što su: Golden Tulip, Hilton, Best Western, Vienna International, Berjaya Hotels & Resorts, Radisson Hotels Worldwide,....

Usluga hotelskog managementa tvrtke Hotel Express pravo je rješenje za outsourcing organizacije hotelskog smještaja i poslovnih putovanja za tvrtke čiji djelatnici prirodno posla češće putuju. Hotel Express pruža svakom korisniku brzu i kvalitetnu uslugu čime se rasterećuju odjeli i djelatnici Vaše tvrtke te ostvaruju značajne uštede.



Uplatom godišnje članarine dostavit će Vam se HEI zlatnu karticu na Vaše ime i prezime, katalog hotela i račun. Povrat investicije u svaku članarinu je nakon 3-4 noćenja ukoliko se koriste hoteli regulirani ugovorom. Svako sljedeće noćenje je značajna ušteda što novca što Vašeg vremena u potrazi za hotelima.

Svim članovima HIZ-a Hotel Express International odobrava **10 % popusta** na ućlanjenje.

### **Kontakt:**

Hotel Express International d.o.o.  
Dr. Ante Starčevića 6,  
44 000 Sisak  
Hrvatska  
Tel. +385 44 523 024  
Fax. +385 44 531 580  
direktor@hot-ex.hr  
www.hot-ex.hr  
www.hot-ex.com

### **Končar INEM - Akcija "Računala za članove udruge HRVATSKI IZVOZNICI"**

Za članove HIZ-a, KONČAR Elektronika i informatika pripremila je posebnu ponudu za kupnju informatičke opreme iz svog proizvodnog programa.

KONČAR Elektronika i informatika d.d. je prvi domaći proizvođač prijenosnih računala i s ponosom ih predstavlja hrvatskim izvoznicima u ovoj ponudi. Iskustvo 30 godina rada s računalima pretočeno je u kvalitetna prijenosna računala koja se odlikuju visokom pouzdanošću i trajnošću.

Osim prijenosnih računala, u proizvodnom programu i ponudi informatičke opreme Končar nudi i stolna računala te računalnu periferiju. Pozivamo sve zainteresirane da se informiraju o cjelokupnoj ponudi informatičke opreme na njihovim web stranicama [www.racunala.koncar.hr](http://www.racunala.koncar.hr)

### Kontakti:

tel. +385 1 3655 307  
e-mail: [pc.prodaja@koncar-inem.hr](mailto:pc.prodaja@koncar-inem.hr)



broj  
**69**  
srpanj  
2010.

# 69



**hrvatski izvoznici**  
croatian exporters