



**hrvatski izvoznici**  
croatian exporters

broj

**84**

listopad  
2011.

**84**

Izvoznik

## Sadržaj

- 1** Aktivnosti HIZ-a (str. 3.)  
Održana 5. izborna skupština Hrvatskih izvoznika  
Održan Poslovni skup HIZ-a "Što nas čeka nakon ulaska u EU?"
- 2** Izdvojeno (str. 5.)  
Izvoz na tržišta CEFTA-e nakon ulaska u EU
- 3** Predstavljamo člana (str. 7.)  
Culmena d.o.o. – veza sa zelenom proizvodnjom
- 4** Ukratko (str. 8.)  
Poslovno pregovaranje - Pregovaračke vještine
- 5** Najave (str. 9.)  
Seminar "Kako poslovati s Nizozemskom"  
GALP 2011. - Konferencija o zelenoj i vitkoj proizvodnji
- 6** Kratke informacije (str. 10.)  
HBOR izmijenio uvjete kreditiranja
- 7** BonLine info (str. 11.)  
Informacije za izvoznike
- 8** Popusti za članove HIZ-a (str. 15.)

## Aktivnosti HIZ-a

### Održana 5. izborna skupština Hrvatskih izvoznika



Hrvatski izvoznici održali su 24. listopada 2011. u Zagrebu redovnu 5. izbornu skupštinu. Nakon provedenih izbora objavljeno je da će Hrvatske izvoznike u novom mandatu voditi:

**Predsjednik:** Darinko Bago, Končar elektroindustrija

**Zamjenik predsjednika:** Dubravko Miholić, Hauska&Partner

**Potpredsjednici:** Jerko Andrijić, Radež, Ante Babić, Centar za međunarodni razvoj, Ivanka Maričković Putrić, HBOR, Nada Šimić, Primaco Grupa, Josip Vugrinec, Ferokotao

**Članovi Upravnog odbora:** Matko Bolanča, Pliva, Ivan Brkić, Selk, Franjo Bušić, Potomac, Dorotea Effenberger, Tahograf, Ružica Geceg, Scott Bader, Miro Jakuš, Zagorka, Betina Jurman, Filix, Andrija Lalić, Apipharma, Vjekoslav Majetić, Dok-Ing, Čedo Maletić, HPB, Luka Miličić, Dalekovod, Trpimir Renić, Cemex Hrvatska, Ante Rogoznica, Končar – mjerni transformatori, Domagoj Soukup, Dilj, Željko Zadro, Viro, Nadica Zver, Ivančica.

U kratkom obraćanju članovima Skupštine nakon reizbora, Darinko Bago izjavio je kako Hrvatska sa svojom gospodarskom strukturom ima značajnu potrebu za afirmacijom izvoza te je najavio da će novi saziv tijela HIZ-a nastaviti s lobiranjem za interese izvoznika.

„Moramo naći zajednički jezik s Vladom i tražiti jaču potporu izvoznicima. S druge strane, smatramo da je potrebno uvesti ozbiljnu kontrolu praćenja dodjela raznih subvencija“, izjavio je Bago.



## Aktivnosti HIZ-a

### Održan Poslovni skup HIZ-a "Što nas čeka nakon ulaska u EU?"



U organizaciji Hrvatskih izvoznika 24. listopada 2011. u hotelu Aristos, održan je poslovni skup "Što nas čeka nakon ulaska u EU?". O navedenoj su temi na panelu raspravljali potpredsjednik Vlade za investicije Domagoj Milošević, posebni savjetnik Predsjednika RH za gospodarstvo prof. dr.sc. Boris Cota, predsjednik HUP-a Ivan Ergović, te potpredsjednik HIZ-a dr.sc. Ante Babić. Raspravu je moderirao glavni urednik Lidera Miodrag Šajatović.



Prenosimo vijest sa [liderpress.hr](http://liderpress.hr)

#### Hrvatski izvoznici još nisu potpuno spremni za EU

Nakon ulaska u Europsku uniju hrvatske izvoznike čeka mnogo rada na povećanju konkurentnosti njihovih proizvoda, prilagodbi legislativi novog i velikog tržišta...

Nakon ulaska u Europsku uniju hrvatske izvoznike čeka mnogo rada na povećanju konkurentnosti njihovih proizvoda, prilagodbi legislativi novog i velikog tržišta te bolni rezovi i strukturne promjene kako bi se postigli maksimalni efekti od tog pridruživanja, zaključak je okruglog stola na temu "Što nas čeka nakon ulaska u EU?" pod moderatorstvom glavnog

urednika Lidera Miodraga Šajatovića, održanog u organizaciji Hrvatskih izvoznika u zagrebačkom hotelu Aristos.

Zaključci okruglog stola na kojem su sudjelovali Domagoj Ivan Milošević, Boris Cota, Ivan Ergović i Darinko Bago se odnose na činjenicu da Hrvatska još uvijek nije dosegla točku preokreta što se tiče izvoza kao i da izlazak iz CEFTA-e ne znači gubitak tih tržišta, izuzev srpskog i to na šest mjeseci.

Predsjednik Uprave Končar grupe i predsjednik Hrvatskih izvoznika Darinko Bago upozorio je da u javnosti kolaju oprečni i neargumentirani stavovi o tome što Hrvatska dobiva i što gubi ulaskom u EU.

- Od sljedeće Vlade, iz koje god ona stranke dolazila očekujemo ozbiljnu analizu hrvatskih prednosti koje može ostvariti na tržištu od 500 milijuna ljudi, kazao je Bago.

Potpredsjednik Vlade za investicije Domagoj Ivan Milošević upozorio je da se u buduću moramo osim EU okrenuti i tržištima s kojima nemamo tradicionalne poslovne odnose. Milošević i Bago su iznijeli brojku 42 milijarde kuna vrijednog izvoza roba što predstavlja 2,7 posto porasta izvoza u prvih osam mjeseci ove godine u odnosu na isti lanjski period uz izuzeće brodogradnje koja se nalazi u procesu privatizacije s time da je kolovoz upravo zbog toga bio 18 posto lošiji.

- Ne smijemo zaboraviti da će po ulasku u EU hrvatski poduzetnici imati na raspolaganju 100 milijuna eura nepovratnih sredstava iz kohezijskih fondova, - poručio je Milošević.

Mnogo manje optimističan bio je Boris Cota glavni Josipovićeve savjetnik za gospodarstvo rekavši da bi se stanje u hrvatskom izvozu moglo pogoršati jer se pogoršava i gospodarsko stanje u zemljama eurozone.

- Razlozi zbog kojeg su hrvatski proizvodi nekonkurentni leži u nesimetričnosti povećanja produktivnosti u odnosu na cijenu rada. Od tržišta radne snage se očekuje fleksibilnost, a od fiskalne politike osiguranje održivosti javnih financija, - izjavio je Cota. Dodao je i da investitori možda žele investirati u infrastrukturu, energetiku i turizam, ali da nema greenfield investicija.

Kako Hrvatsko gospodarstvo još nije spremno za ulazak u EU smatra Predsjednik Hrvatske udruge poslodavaca (HUP) i vlasnik našičke Nexe grupe Ivan Ergović, jer kaže da se domaće gospodarstvo još nije izvuklo iz prve krize jer se jako sporo oporavlja.

- Država jedina nije osjetila krizu jer se su se troškovi svugdje rezali osim u državnoj upravi i poduzećima.

Potpredsjednik Hrvatskih izvoznika Ante Babić smatra da bi se stanje nakon izbora moglo pokazati mnogo gorim nego što se prikazuje te da je u općem beznađu jedina nada u oporavak usmjerena prema ulasku u EU. Mišljenja je da Hrvatska nema šanse za strane investicije dok ne osigura pravnu i poslovnu sigurnost.

- U Hrvatskoj sve stavljamo na jednu kartu, a znamo što se događa u takvim slučajevima, - rekao je Babić.

## Izdvojeno

## Izvoz na tržišta CEFTA-e nakon ulaska u EU



Danom pristupa u Europsku uniju Hrvatska će preuzeti zajedničku trgovinsku politiku EU, a otkazat će se trenutno važeći ugovori o slobodnoj trgovini koje RH ima potpisane i koje sada primjenjuje.

To znači da će naši izvoznici imati koristi od mnogih trgovinskih ugovora koje EU ima potpisane s trećim zemljama, no istovremeno gube se sadašnji uvjeti koje vrijede za trgovinu sa zemljama CEFTA-e i preuzimaju uvjeti koje kompanije sa zajedničkog tržišta EU provode u trgovini s tim tržištima.

TABLICA 1: Izvoz u zemlje CEFTA-e, u tisućama eura

	2008.						2009.						2010.					
	Ukupno		Poljoprivredni proizvodi		Industrijski proizvodi		Ukupno		Poljoprivredni proizvodi		Industrijski proizvodi		Ukupno		Poljoprivredni proizvodi		Industrijski proizvodi	
	'000 €	%	'000 €	%	'000 €	%	'000 €	%	'000 €	%	'000 €	%	'000 €	%	'000 €	%	'000 €	%
<b>Ukupno</b>	2.253.661		453.701	20,1	1.799.960	79,9	1.601.885		454.612	28,4	1.147.274	71,6	1.665.439		457.736	27,5	1.207.704	72,5
Albanija	31.151		3.648	11,7	27.503	88,3	26.646		10.024	37,6	16.622	62,4	60.338		12.436	20,6	47.902	79,4
BiH	1.468.181		319.606	21,8	1.148.575	78,2	965.852		315.543	32,7	650.308	67,3	1.033.934		311.863	30,2	722.071	69,8
Crna Gora	125.915		19.604	15,6	106.310	84,4	120.500		18.346	15,2	102.154	84,8	81.365		18.756	23,1	62.610	76,9
Kosovo	-		-	-	-	-	-		-	-	-	-	54.705		15.978	29,2	38.726	70,8
Makedonija	97.499		25.149	25,8	72.350	74,2	86.803		25.028	28,8	61.775	71,2	84.641		28.482	33,7	56.159	66,3
Moldova	1.321		79	6,0	1.242	94,0	1.291		26	2,0	1.266	98,0	1.278		147	11,5	1.131	88,5
Srbija	529.595		85.615	16,2	443.980	83,8	400.793		85.645	21,4	315.148	78,6	349.179		70.074	20,1	279.105	79,9

	1-8 mjesec 2010.						1-8 mjesec 2011.					
	Ukupno		Poljoprivredni proizvodi		Industrijski proizvodi		Ukupno		Poljoprivredni proizvodi		Industrijski proizvodi	
	'000 €	%	'000 €	%	'000 €	%	'000 €	%	'000 €	%	'000 €	%
<b>Ukupno</b>	1.040.768		241.293	23,2	799.475	76,8	1.094.685		251.985	23,0	842.700	77,0
Albanija	42.204		6.772	16,0	35.432	84,0	33.552		4.839	14,4	28.714	85,6
BiH	643.078		167.050	26,0	476.028	74,0	699.336		174.781	25,0	524.555	75,0
Crna Gora	56.112		10.809	19,3	45.304	80,7	51.068		12.051	23,6	39.018	76,4
Kosovo	33.370		9.203	27,6	24.167	72,4	33.808		8.939	26,4	24.869	73,6
Makedonija	57.616		15.173	28,3	38.443	71,7	55.932		15.628	27,9	40.305	72,1
Moldova	936		96	10,3	840	89,7	1.263		1	0,1	1.262	99,9
Srbija	211.452		32.191	15,2	179.261	84,8	219.725		35.747	16,3	183.978	83,7



## Izdvojeno

Kako veliki broj hrvatskih izvoznika najviše posluje na CEFTA tržištima, ne čudi veliko zanimanje javnosti vezano uz uvjete poslovanja prema tim tržištima nakon 1. srpnja 2013.

Uvjeti koje ćemo ulaskom u EU imati u trgovini s CEFTA tržištima ovise o tijeku primjene Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju koji određena zemlja ima potpisan s EU.

Analize pokazuju da će se carina za industrijske proizvode ulaskom RH u EU primjenjivati samo kraće vrijeme za trgovinu sa Srbijom. Donja tablica prikazuje, prema tržištima, u kojoj je fazi pojedina zemlja u primjeni ugovornih obaveza s EU, te godina ukidanja carina za industrijske proizvode (podrijetlom iz EU) po SSP.

### TABLICA 2

Prikaz ugovornih odnosa zemalja potpisnica CEFTA-e s EU

Izvor: MINGORP, Uprava za trgovinsku politiku i međunarodne odnose

Država	EU	Godina ukidanja carina za industrijske proizvode (podrijetlom iz EU) po SSP
Albanija	Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju potpisan 12. lipnja 2006. (privremena primjena od prosinca 2006.) 28. travnja 2009. godine podnijet zahtjev za članstvo u EU	2011.
BiH	Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju potpisan 16. lipnja 2008. (privremena primjena od 1. srpnja 2008.)	za manje osjetljive proizvode 2009. za najosjetljivije 2011. i 2013.
Crna Gora	Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju potpisan 15. listopada 2007. (privremena primjena od 1. siječnja 2008.) 15. prosinca 2008. podnijet zahtjev za članstvo u EU	2011. i 2013.
Makedonija	Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju potpisan 9. travnja 2001., stupio na snagu 1. travnja 2004. (privremena primjena od 1. lipnja 2001.) 16. prosinca 2005. stekla status zemlje kandidata za članstvo u EU	završilo prijelazno razdoblje
Moldova	Ugovor o partnerstvu i suradnji stupio na snagu u srpnju 1998. Početkom 2010. godine Moldova započela pregovore s EU Sporazum o pridruživanju (DFCTA)	
Srbija	Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju potpisan 29. travnja 2008. (privremena primjena od 30. siječnja 2009 – Srbija primjenjivala jednostrano, obostrano od 1. veljače 2010.)	za manje osjetljive proizvode 2011., za najosjetljivije 2013. i 2014.
Unmik/Kosovo	U lipnju 2004. potpisano prvo Europsko partnerstvo sa Srbijom i Crnom Gorom uključujući Kosovo U siječnju 2005. potpisano drugo Europsko partnerstvo EU i Kosovo Kosovo je 2006. sklopilo Akcijski plan za Kosovo s EU	



## Predstavljamo člana

Culmena d.o.o. – veza sa zelenom proizvodnjom



Culmena d.o.o. je međunarodno poduzeće koje se bavi pružanjem intelektualnih usluga na području projektnog menadžmenta, Lean (vitkog) menadžmenta, Green zelene proizvodnje i usluga, poslovne edukacije te konzaltinga javnim i privatnim subjektima.

Kao članica udruge Hrvatski izvoznici, Culmena d.o.o. želi pomoći drugim članicama u optimiziranju procesa, proizvoda i usluga koristeći alate i metode Lean i Green menadžmenta u svrhu poboljšavanja konkurentnosti, povećanja produktivnosti i kvalitete proizvoda i smanjenja troškova poslovanja.

Lean alati i metode su ono što izdvaja najuspješnija svjetska poduzeća od konkurencije kroz poticanje kontinuiranih inovacija i praćenje svjetskih trendova. Multinacionalne kompanije i mala poduzeća diljem svijeta koja su uvela Lean pokazala su se agilnijima, profitabilnijima i otpornim na stalne tržišne prijetnje. Najpoznatiji primjer Lean poduzeća je Toyota Motor Corporation koja je svojim Toyota Production Systemom osigurala tržišno vodstvo na iznimno kompetitivnom svjetskom tržištu automobila upravo zbog Lean alata poput JIT sustava, Kanban optimizacije proizvodnje i zaliha, TQM (potpuno upravljanje kvalitetom), 5WHY, 5S, Kaizen (konstantno unapređivanje), Poka Yoke (minimiziranje nenamjernih pogrešaka) itd. Implementacijom navedenih alata Toyota Motor Corporation je uspješno smanjila troškove proizvodnje i zaliha, poboljšala novčani tok, profit, kvalitetu proizvoda, te povećala krajnju vrijednost za kupca.

Lean alati se veoma uspješno implementiraju i u uslužnom sektoru, u Lean zdravstvenom sustavu (Ujedinjeno Kraljevstvo, SAD), Lean bankarstvu (Deutsche bank, Raiffeisen bank), Lean office & administration (Allianz, IBM, Deutsche bank), Lean sveučilište (Ujedinjeno kraljevstvo), Lean telekomunikacije (Telecom Paristech, Deutsche Telekom), te se u novije vrijeme kombiniraju sa filozofijom Green (zelenog) poslovanja.

Na taj način poduzeća uz optimizaciju poslovanja dobivaju i pristup značajnim financijskim sredstvima za zelene projekte i inovacije iz pristupnih, kao i strukturnih fondova EU, koja u aktualnom periodu 2007. – 2013. iznose 105 milijardi €.



## Ukratko

### Poslovno pregovaranje - Pregovaračke vještine

tekst pripremio: IVICA KATANIĆ

PROCEDO d.o.o. za poslovno savjetovanje

e-mail: [ikatanic@pregovaranje.com](mailto:ikatanic@pregovaranje.com)

više informacija na: [www.pregovaranje.com](http://www.pregovaranje.com)



*Everything should be made as simple as possible, but not simpler.*

- Albert Einstein

Dobre pregovaračke vještine u poslovnom svijetu oduvijek su bile važna pretpostavka kako osobnog uspjeha pojedinaca tako i poslovnog uspjeha kompanija. Gotovo svatko od nas svakodnevno o nečemu pregovara. Bez obzira na to jeste li svjesno započeli pregovore ili tijekom razgovora shvatite da upravo pregovarate, rezultat pregovora ovisit će o tome koliko znate o pregovaranju te koliko ste vješti i iskusni u pregovaranju.

Kad govorimo o vještini pregovaranja, ne mislimo samo na pregovaranje "za stolom" već i na planiranje i pripremu koju treba obaviti unaprijed te na analizu i evaluaciju koje treba obaviti tijekom i poslije završenih pregovora. Uz navedene aspekte, svoje vještine pregovaranja usavršit ćete razumijevanjem i svjesnim korištenjem: okvira, koncepata, metoda, strukture, procesa pregovaranja te korištenjem povratnih informacija kad god je to moguće, a u kontekstu određene pregovaračke situacije.

Cilj je stoga u poslovnom pregovaranju da znate:

- ispravno razumjeti pregovaračku situaciju i

strukturu,

- odrediti cilj i najbolju strategiju/taktike,
- načiniti odgovarajuću pripremu,
- razumjeti događanja za pregovaračkim stolom te što učiniti i reći tijekom procesa pregovaranja, a sve to kako biste na kraju pregovaranja ostvarili dobre rezultate.

Unatoč zajedničkim osnovnim karakteristikama, okvirnom procesu i principima koji se primjenjuju u pregovaranju, važno je shvatiti da svako pregovaranje ima specifičnu strukturu, tijek i dinamiku te da je u skladu s time potrebno odrediti specifičnu strategiju i taktike za uspješno vođenje pregovora. Da biste to bili u stanju, morate imati što jasniju sliku situacije u kojoj se nalazite i vi i druga strana u pregovorima te jasno definirana očekivanja od pregovora.

Da bi ishodom pregovaranja bile zadovoljne obje strane, trebate znati da pregovaranje funkcionira najbolje kada:

- obje strane vide koristi od postizanja dogovora
- su obje strane spremne razmotriti različite načine postizanja dogovora (tzv. "my way or no way" u velikoj većini slučajeva vodi prekidu pregovora)
- zaključivanjem dogovora obje strane osjećaju zadovoljstvo dogovorenim
- obje strane imaju izgrađene vještine pregovaranja.

Važno je naglasiti da najvažnijeg čimbenika za uspješno pregovaranje – a to ste vi sami – možete u potpunosti kontrolirati: možete odlučiti kako ćete se pripremiti, kako ćete pregovarati za pregovaračkim stolom, kakve ćete odluke donositi i niz drugih stvari. Sudionike pregovora, prijepore i pregovaračko okruženje najčešće niste u mogućnosti kontrolirati. Na njih možete ili utjecati, ako imate razvijena znanja i vještine interpersonalne komunikacije/utjecanja i uvjeravanja, ili im se možete prilagoditi. Stoga umjesto da nastojite kontrolirati te okolnosti, više vremena trebate posvetiti usavršavanju vlastitih sposobnosti neophodnih da biste bili uspješan pregovarač, kako biste na okolnosti izvan vaše kontrole mogli utjecati na najbolji mogući način.





## Najave

### Seminar "Kako poslovati s Nizozemskom"

Nizozemsko veleposlanstvo u Zagrebu i Hrvatska gospodarska komora najavljuju seminar "Kako poslovati s Nizozemskom", koji će se održati 11. studenoga 2011. od 9 do 12 sati u prostorijama Hrvatske gospodarske komore, Rooseveltov trg 2 u Zagrebu.

Cilj je seminara približiti praktične aspekte poslovanja s Nizozemskom, predstaviti poslovna iskustva hrvatskih tvrtki koje već posluju s Nizozemskom, kao i područja moguće suradnje i poslovnih prilika između Hrvatske i Nizozemske.

Prijaviti se možete slanjem prijavnog obrasca (preuzmite ga na donjoj poveznici) Sektoru za međunarodne odnose HGK, najkasnije do 8. studenoga (e-mail: [apetric@hgk.hr](mailto:apetric@hgk.hr); tel: 01 4561 784 fax: 01 4828 380).

Sudjelovanje na seminaru besplatno za sve sudionike te da je osiguran simultani prijevod s engleskog jezika.

Prilozi:

[Program događanja](#)

[Prijavni obrazac](#)

### GALP 2011. - Konferencija o zelenoj i vitkoj proizvodnji



Culmena d.o.o. za konzalting i edukaciju 16. studenoga 2011. organizira prvu Konferenciju o zelenoj i vitkoj proizvodnji te uslugama pod nazivom GALP 2011.

Govornici iz Toyota Motor Corporation, Toyota Motor Europe, Telecom Paristech, Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation, Fakulteta elektrotehnike, strojarstva i brodogradnje u Splitu te Fakulteta strojarstva i brodogradnje u Zagrebu podijeliti će svoja iskustva i znanje na području Lean-a i Green-a i konkretne rezultate koje te metode i alati donose za poduzeća koja ih implementiraju.

Program Konferencije, informativne materijale o Green-u i Lean-u, te on-line prijave za Konferenciju, i Okrugli stol na kojem će hrvatski menadžeri imati priliku izravno razgovarati s predavačima, dobiti korisne savjete za aktualne poslovne izazove možete naći na internetskoj stranici [www.galp.com.hr](http://www.galp.com.hr).

Najnovija postignuća, rezultate i novosti iz Lean i Green menadžmenta možete pratiti na Facebook-u GALP 2011.



## Kratke informacije

### HBOR izmijenio uvjete kreditiranja



U 2011. godini gospodarska kriza je nastavila otežavati poslovanje hrvatskih gospodarstvenika te je HBOR odlučio izaći im u susret olakšavanjem uvjeta po pojedinim kreditnim programima i to u vidu produljenja počeka i roka otplate te smanjenja kamatnih stopa.

Tako su uvedena produljenja počeka i rokova otplate po sljedećim programima: po programu Zaštite okoliša poček je produljen s 2 na 3 godine, a rok otplate s 12 na 14 godina; po programu Gospodarstvo poček je produljen s 2 na 3 godine dok je rok otplate produljen s 10 na 12 godina; po programu Turizam poček je povećan s 2 na 4 godine, a rok otplate s 15 na 17 godina, po programima Poljoprivreda i ujednačen razvoj i Otoci poček je produljen s 2 na 3 godine dok je rok otplate produljen s 12 na 14 godina; po programu Malo i srednje poduzetništvo poček je produljen s 2 na 3 godine, a rok otplate s 10 na 12 godina; po programu Početnici poček je produljen s 2 na 3 godine dok je rok otplate produljen s 12 na 14 godina; po programu Pronalasci produljen je rok otplate s 12 na 14 godina.

Što se tiče godišnjih kamatnih stopa one su smanjene po programu Zaštita okoliša na 4% ili 3M EURIBOR + 2%; po programu Infrastruktura na 4 % te po programu Pronalasci na 2% i 4%.

Ostale uvedene izmjene su mogućnost ugovaranja kredita u kunama po programima: Restrukturiranje, Otoci, Poljoprivreda i ujednačeni razvoj, Početnici

i Pronalasci; ujednačavanje roka otplate kredita za nabavu opreme i strojeva s rokovima otplate za ostale namjene po programima: Gospodarstvo, Turizam, MSP, Otoci, Poljoprivreda i ujednačeni razvoj, Početnici, Pronalasci i Žene poduzetnice. Također je povećan udjel na 100% predračunske vrijednosti investicije kod kreditiranja jedinica lokalne uprave i samouprave te je proširena namjena kredita po programu Infrastruktura – mogućnost uključivanja troškova katastarskih izmjera i kreditiranje katastarskih izmjera u svrhu izrade katastra nekretnina. Uvedeni su novi prihvatljivi korisnici po programu Pronalasci – društva koja posluju i dulje od 2 godine pod uvjetom da u bilanci za prethodno razdoblje imaju iskazanu stavku - nematerijalna imovina - izdaci za razvoj. Odobrena je i mogućnost kreditiranja većeg postotka trajnih obrtnih sredstava za djelatnosti razvoja programske podrške računalima.



## BonLine info

### Informacije za izvoznike

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. 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 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 – % rast realnog BDP-a

	2010	2011	2012
<b>Svijet</b>	<b>3,9</b>	<b>2,5</b>	<b>2,8</b>
<b>Razvijene zemlje</b>	<b>2,8</b>	<b>1,3</b>	<b>1,5</b>
SAD	3,0	1,1	1,0
Eurozona	1,8	1,6	1,2
Japan	4,0	-0,9	2,2
Velika Britanija	1,4	1,0	1,4
<b>Zemlje u razvoju</b>	<b>6,7</b>	<b>5,7</b>	<b>5,9</b>
Brazil	7,5	4,0	5,0
Rusija	4,0	3,9	4,0
Indija	9,7	7,7	7,6
Kina	10,3	8,9	8,5

### Globalno kretanje broja stečajeva

U drugom kvartalu ove godine broj stečajeva mjereno po D&B-jevom globalnom indeksu insolventnosti pao je na najnižu razinu još od trećeg kvartala 2007. godine (odnosno na razdoblje prije krize). Najveći broj stečajeva bio je u prvom kvartalu 2009. godine. Na godišnjem nivou, broj stečajeva pao je za 7,3% a kvartal prije pao je za 3,2% što upućuje da unatoč globalnom ekonomskom usporavanju u drugom kvartalu ove godine broj stečajeva globalno pada. Najveći pad broja stečajeva zabilježen je u zemljama poput Brazila i Južne Afrike (11,8% na godišnjem nivou). Sve regije osim eurozone koja je pogođena dužničkom krizom bilježe pad broja stečajeva na godišnjoj razini. Gledajući po zemljama, najveći pad broja stečajeva bilježi Poljska, a slijede ju Kanada, Kina i Južna Afrika. Najveći porast broja stečajeva bilježe Mađarska, Španjolska, Australija i Portugal. Do kraja godine zbog usporavanja ekonomije globalno se očekuje blagi rast broja stečajeva i zbog toga se hrvatski izvoznici savjetuju da provjere bonitet svakog kupca u inozemstvu prije sklapanja posla.

Kakva je insolventnost u hrvatskim izvoznim destinacijama:

#### Velika Britanija:

- Broj stečajeva smanjen je za 17% u odnosu na godinu ranije
- Tempo smanjenja broja stečajeva polako pada, budući da se i ekonomski oporavak usporio.
- Maloprodaja i osobne usluge su sektori koji bilježe najveće smanjenje broja stečajeva
- Sektori poslovnih usluga te hrane i pića bilježe rast broja stečajeva.

#### Španjolska:

- Broj stečajeva u drugom kvartalu 2011. godine porastao je za 12,3%
- Najveći porast broja stečajeva bilježe sektori hotelijerstva i cateringa, te agrikulture i veleprodaje.



## BonLine info

- Građevina, najveći industrijski sektor u Španjolskoj bilježi pad broja stečajeva
- U idućim mjesecima očekuje se povećanje broja stečajeva

### Japan:

- broj stečajeva pa je za 0,3% u odnosu na godinu ranije
- najveći pad bilježi sektor transporta, a nakon njega slijedi maloprodaja
- broj stečajeva u sektoru usluga porastao je za 15,2% u odnosu na godinu ranije

### Kina:

- broj stečajeva smanjio se za 27,0% u odnosu na godinu ranije
- djelomično je to zbog toga što je Kina uvela novi stečajni zakon

### Francuska:

- Broj stečajeva pao je za 0,5% u odnosu na godinu ranije. Kvartal ranije pao je za 3,1% što znači da možemo očekivati porast stečajeva u nadolazećem periodu.

### Nizozemska:

- Broj stečajeva pao je za 7,8% u odnosu na godinu ranije
- Pad je pozitivno utjecao na ekonomski oporavak te se disciplina plaćanja značajno poboljšala
- Očekuju se daljnji snažni padovi u broju stečajeva te jačanje domaće potražnje

### Njemačka:

- Broj stečajeva pao je za 9% u odnosu na godinu ranije, dok je u kvartalu prije pao za 9,5% u odnosu na godinu ranije.
- Pad se pozitivno odrazio na ekonomski oporavak te su se uvjeti kreditiranja i disciplina plaćanja značajno poboljšali
- U nadolazećem razdoblju očekuje se pad broja stečajeva iako je ekonomski rast blago usporio.

### Švicarska:

- Broj stečajeva porastao je za 1,6% u odnosu na godinu ranije
- To se negativno odrazilo na nove narudžbe kojih je sada manje, te također na slabljenje privatne potražnje.
- Zbog aprecijacije franka u odnosu na euro i druge valute očekuje se rast broja stečajeva

### Mađarska:

- Broj stečajeva porastao je za 13% u Q4 2010 u odnosu na godinu ranije.
- Mađarska poduzeća imaju veliku količinu dugova u švicarskim francima, te se očekuje daljnji rast stečajeva.

### Poljska:

- Broj stečajeva pao je za 34,1% u odnosu na godinu ranije.
- To se pozitivno odrazilo na robustan ekonomski rast, te dobre poslovne prilike i plaćanja.
- Kratkoročno se očekuje daljnji pad broja stečajeva.

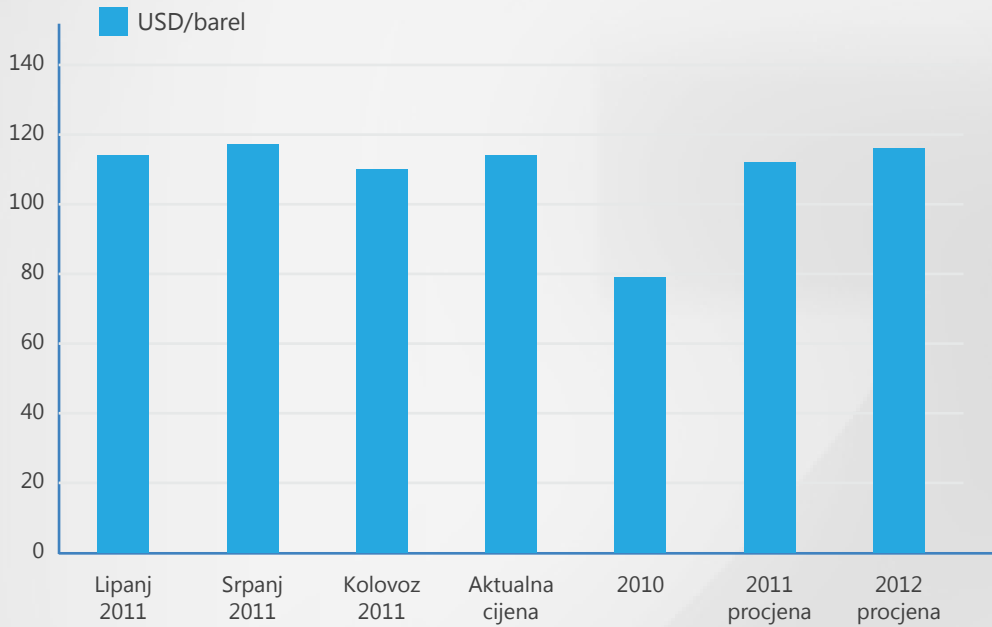
### SAD:

- broj stečajeva pao je za 10,2% u drugom kvartalu ove godine u odnosu na godinu ranije.
- Najveći pad broja stečajeva bilježi sektor proizvodnje a nakon njega transport.
- Jedini sektor koji bilježi porast broja stečajeva četiri kvartala za redom je sektor poslovnih usluga.
- Ekonomsko uporavanje zemlje prijeto ovom pozitivnom trendu smanjenja broja stečajeva
- Slaba domaća potražnja dodatno će pritisnuti sektore poput usluga i graditeljstva

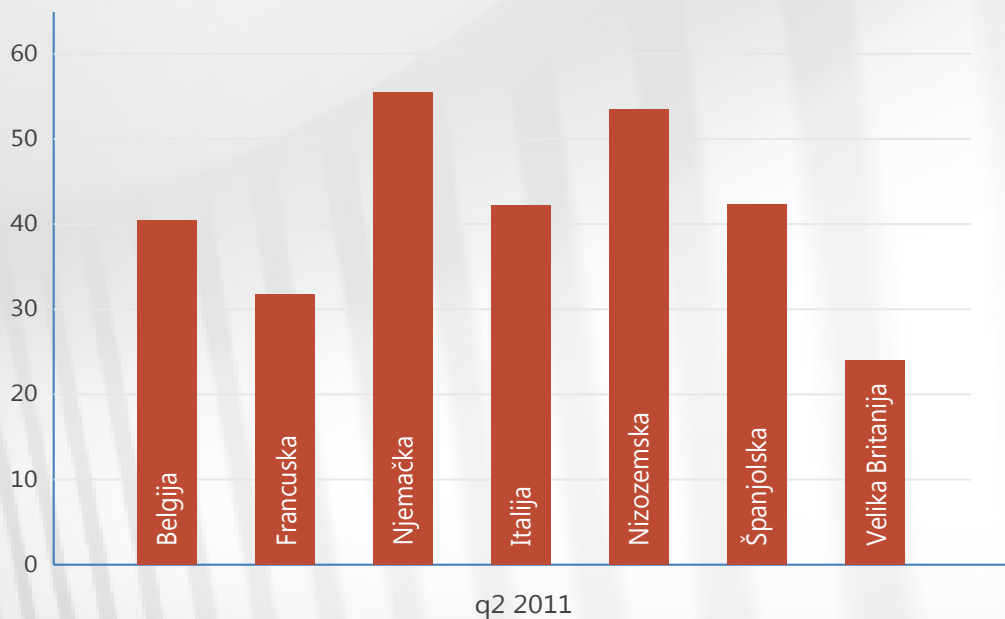


## BonLine info

### Cijena nafte



### EUROPSKI TRENDOMI U PLAĆANJU - % faktura plaćenih u roku



## BonLine info

### 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 u donošenju poslovnih odluka.

#### 1. Austrija – nizak rizik poslovanja

##### Uvjeti poslovanja

**Minimalni uvjeti:** otvoren račun

**Preporučeni uvjeti:** mjenica po viđenju

**Uvjeti plaćanja:** odgoda od 0 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 mjeseca nakon njezinog izdavanja. (30 dana odgode + 1 mjesec kašnjenja + 1 mjesec kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

##### Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2008	2009	2010	2011	2012
Rast realnog BDP-a, %	1,8	-3,9	2,0	2,6	2,2
Inflacija (god. prosjek), %	3,2	0,4	1,7	3,0	2,1

#### 2. Češka – blagi rizik poslovanja

##### Uvjeti poslovanja

**Minimalni uvjeti:** mjenica po viđenju

**Preporučeni uvjeti:** akreditiv

**Uvjeti plaćanja:** odgoda od 15 do 30 dana

**Kašnjenja u plaćanju:** 0-1 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 mjeseca nakon njezinog izdavanja. (30 dana odgode + 1 mjesec kašnjenja + 1 mjesec kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

##### Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2008	2009	2010	2011	2012
Rast realnog BDP-a, %	2,5	-4,1	2,3	2,4	2,4
Inflacija (god. prosjek), %	6,3	0,6	1,2	2,0	1,8

## POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-a

### CB VINCETIĆ – posebna ponuda za članove HIZ-a



Tvrtka CB VINCETIĆ Zagreb je ekskluzivni zastupnik švicarske tvrtke CASH BACK koja se više od 25 godina isključivo bavi povratom PDV-a i ima svoje urede u 35 država Europe, Amerike i svijeta. Tvrtka CB VINCETIĆ je specijalizirana za usluge povrata PDV-a za tvrtke u Hrvatskoj na ime troškova usluga iz inozemstva. Stope PDV-a se kreću od 17-25% što znači da se povratom može uštedjeti 1/5 troškova.

Za sada je povrat moguć iz 21 države. U većini država zahtjevi za povrat za tekuću godinu se podnose do kraja lipnja naredne godine.

Za članove Hrvatskih izvoznika tvrtke CB VINCETIĆ umanjuje proviziju za 5% u odnosu na standardnu proviziju.

Za sve informacije obratite se na adresu:

Kamaufova 2, 10000 Zagreb

tel: 01 4554 492

mob: 098 758 376

[www.povratpdv.com](http://www.povratpdv.com)

e-mail: [cashbackcroatia@cashbackcroatia.com](mailto:cashbackcroatia@cashbackcroatia.com)



## POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-a

# BONLINE d.o.o.



### 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 & Bradstreeta, 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





## POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-a

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



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  
[info@zagorka.hr](mailto:info@zagorka.hr)



8. Popusti za članove HIZ-a

## POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-a

### 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 vozničkih 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.

CARINSKO ZASTUPANJE U UVOZU I IZVOZU (Korisnici smo povlaštene carinske garancije i prvi član krovne međunarodne organizacije špeditera FIATA Geneva)

ZRAČNI PRIJEVOZ (Licencirani smo IATA CARGO AGENTI i jedni od vodećih zračnih otpremnika u Hrvatskoj).

EKSPRESNA DISTRIBUCIJA POŠILJKI – ARAMEX GDA (Ovlašteni 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 obavljam prijevoze pošiljki na svim europskim i domaćim relacijama)

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

PRIMACOŠPED 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: [sped@primacosped.hr](mailto:sped@primacosped.hr)  
[www.primaco.hr](http://www.primaco.hr)

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: [info@primaco.hr](mailto:info@primaco.hr)  
[www.primaco.hr](http://www.primaco.hr)



## POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-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

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

# HOTEL EXPRESS®

## INTERNATIONAL



Hotel Express International, vodeći je svjetski business travellers program osnovan 1987. godine u Americi. Danas s 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 prirodom 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](mailto:direktor@hot-ex.hr)

[www.hot-ex.hr](http://www.hot-ex.hr)

[www.hot-ex.com](http://www.hot-ex.com)



8. Popusti za članove HIZ-a

## POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-a

### 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

**84**

listopad  
2011.

**84**



**hrvatski izvoznici**  
croatian exporters