



hrvatski izvoznici
croatian exporters

broj
76
veljača
2011.

76

Izvoznik

NAJAVA TEMA

- 1** Aktivnosti HIZ-a (str.3.)
Novi članovi UO HIZ-a
Upravni odbor HIZ-a usvojio prioritete za 2011.
Priprema se „Središnja baza Hrvatskih izvoznika 2011.“
- 2** Obavijesti (str. 6.)
Nova adresa Tajništva Hiz-a, Ilica 242
- 3** Najave (str. 7.)
Besplatni WEB seminar Dun&Bradstreeta
- 4** Izdvojeno (str. 9.)
Raspisani natječaji za državne poticaje
Upisi za edukaciju Specijalist/ica za upravljanje izvozom
- 5** Kratke informacije (str. 14.)
Povrat PDV-a iz inozemstva
- 6** BonLine info (str. 15.)
Informacije za izvoznike
- 7** Popusti za članove HIZ-a (str.22.)



Aktivnosti HIZ-a

Novi članovi UO HIZ-a

Upravni odbor Hrvatskih izvoznika na svojoj 14. sjednici, 23. veljače 2011., na vlastiti je zahtjev razriješilo g. Domagoja Ivana Miloševića i mr. Vladimira Plečka funkcija članova Upravnog odbora HIZ-a prije isteka mandata na koji su izabrani na 4. skupštini Hrvatskih izvoznika, održanoj 7. studenoga 2008.

Upravni odbor HIZ-a na upražnjeno je mjesto člana Upravnog odbora HIZ-a uslijed ostavke g. Domagoja Ivana Miloševića imenovalo g. Matka Bolanču, predsjednika Uprave Pliva d.d., a na upražnjeno mjesto člana Upravnog odbora HIZ-a, uslijed odlaska u mirovinu mr. Vladimira Plečka, imenovalo je g. Antu Rogoznicu, predsjednika Uprave Končar mjernih transformatora.

Novi članovi Upravnog odbora preuzimaju mandat u vremenskom trajanju koje odgovara preostalom neiskorištenom vremenu mandata razriješenog člana UO, odnosno do kraja mandata sadašnjeg saziva Upravnog odbora HIZ-a.

Upravni odbor HIZ-a usvojio prioritete za 2011.

Hrvatskim izvoznicima u 2011. najvažnije povećanje konkurentnosti, stvaranje domaćih referenci i definiranje strategije izvoza

Na sjednici održanoj 23. veljače 2011. Upravni odbor Hrvatskih izvoznika odredio je prioritete djelovanja udruge u 2011. godini te analiziralo utjecaj aktualne situacije u sjevernoafričkim zemljama na poslovanje naših tvrtki.

Osnovno djelovanje HIZ-a usmjereno izvoznicima bit će vezano uz osiguravanje kontinuirane sustavne edukacije o mogućnostima korištenja fondova Europske unije i državnih poticaja, s ciljem povećanja konkurentnosti.

Pomoć pri povećanju konkurentnosti bit će najznačajniji prioritet i u komunikaciji HIZ-a s Vladom RH. HIZ će inicirati određivanje prioriteta hrvatskih izvoznih tržišta i izvoznih sektora prema kojima bi se mogli usmjeriti posebni programi i usluge različitih institucija, kao i izradu analize kojom bi se identificirali dinamični hrvatski proizvodi i usluge. Od Vlade RH izvoznici traže zaštitu hrvatskog poduzetnika u procesu domaćih javnih natječaja kao i pokretanje ciklusa javnih investicija s ciljem stvaranja referenci domaćih tvrtki za strana tržišta.

Na osnovi usvojenih smjernica Hrvatski izvoznici nastavljaju aktivno predlagati Vladi Republike Hrvatske moguće kratkoročne i dugoročne mjere potpore i pomoći izvoznicima. Cjelovite smjernice djelovanja Hrvatskih izvoznika rangirane po prioritetima možete preuzeti na internetskoj stranici www.hrvatski-izvoznici.hr.

Upravni odbor HIZ-a analizirao je utjecaj aktualnih unutarnjih nemira na tržištima zemalja sjeverne

Aktivnosti HIZ-a

Afrike i Bliskog istoka na nestabilnost poslovanja na tim tržištima. HIZ pozdravlja napore koje Vlada RH čini ne bi li se s tog područja na sigurno izvukli svi radnici hrvatskih tvrtki, odnosno svi hrvatski građani. Trenutačno stanje u težak položaj dovodi izvoznike poslovno prisutne na tim tržištima i štete uzrokovane političkim nemirima mogle bi biti značajne. Kako bi iz nastale krize izvoznici mogli izaći sa što manjom štetom, HIZ traži da Vlada RH selektivno pomogne svakom tko će zbog trenutačne nemogućnosti ispunjavanja ugovorenih poslovnih obveza na tim tržištima, opravdano zatražiti pomoć.

SMJERNICE ZA DJELOVANJE UDRUGE HRVASTKI IZVOZNICI:

a) Osnovne smjernice djelovanja Hrvatskih izvoznika prema članstvu u 2011. godini:

- kontinuirana sustavna edukacija o mogućnostima korištenja fondova Europske unije i državnih poticaja s ciljem povećanja konkurentnosti
- međusobni poslovni networking između hrvatskih izvoznih menadžera na susretima i druženjima radi razmjene iskustava, kontakata, informacija, dogovora zajedničkih promocija na stranim tržištima i sl.

b) Osnovne smjernice djelovanja Hrvatskih izvoznika prema Vladi RHu 2011. godini:

1. tražiti pomoć države u povećanju konkurentnosti domaće industrije, u skladu s pravilima EU-a o zaštiti tržišnog natjecanja
2. tražiti određivanje prioriteta hrvatskih izvoznih tržišta i izvoznih sektora/proizvoda, prema kojima bi se usmjerili posebni programi i usluge različitih institucija (povoljniji kreditni programi...)
3. tražiti zaštitu hrvatskog poduzetnika u procesu domaćih javnih natječaja stavljanjem u ravnopravni položaj u odnosu na stranu konkurenciju, ne isključivati mogućnost javljanja na natječaje domaćih proizvođača stavljanjem određenih odrednica natječaja koje domaća industrija ne može ispuniti
4. zakonski urediti kontrolu ulaska nekvalitetnih i subvencioniranih roba na hrvatsko tržište, te instituciju koja će tu kontrolu provoditi
5. tražiti zaštitu od povećanja cijene energenata za industriju
6. tražiti pokretanje ciklusa javnih investicija s ciljem stvaranja referenci domaćih tvrtki za strana tržišta
7. inicirati izradu analize kojom bi se identificirali dinamični hrvatski proizvodi i usluge, koji kroz primjenu visoke tehnologije u sebi sadrže znatnu komponentu hrvatskog znanja i pameti, a poticanje kojih može u budućnosti osigurati porast BDP na razinu od 20 tisuća eura po glavi stanovnika
8. posebnim programima i/ili mjerama zaštititi tvrtke koje investiraju s ciljem očuvanja radnih mjesta i zadržavanja tržišta
9. tražiti preusmjeravanje većeg dijela jamstvenog fonda prema MODELU B u izdavanje činidbenih garancija - avansnih jamstava za dobro izvršenje izvoznog posla
10. Vladi RH predati popis mjera za koje bi, zbog lošeg stanja gospodarstva, trebalo izpregovarati prolongiranje stupanja na snagu ulaskom RH u EU
11. inicirati izradu analize utjecaja ulaska RH u EU na hrvatski izvoz, prema djelatnostima i prema

Aktivnosti HIZ-a

tržištima

Navedene smjernice ušle su u Program rada HIZ-a za 2011. godinu.

Priprema se „Središnja baza Hrvatskih izvoznika 2011.“



Hrvatski izvoznici pripremaju novu „Središnju bazu Hrvatskih izvoznika“ koja će biti izdana u proljeće 2011. godine na CD-u, a potom i na webu Hrvatskih izvoznika - www.hrvatski-izvoznici.hr.

I ovim putem obavještavamo sve izvoznike da je preko internetske stranice www.hrvatski-izvoznici.hr, pod temom **SREDIŠNJA BAZA HRVATSKIH IZVOZNIKA**, te unosom korisničkog imena i lozinke, već omogućen pristup korisničkim stranicama svake tvrtke izvoznice. Opći podaci o tvrtki, kao i podaci uneseni za ranije verzije Središnje baze Hrvatskih izvoznika, nalaze se u Upitniku te ih možete provjeriti i po potrebi ispraviti.

Podaci potrebni za pristup korisničkom dijelu u Upitniku „Središnje baze Hrvatskih izvoznika 2011.“ poslani su na e-maileve ili telefaks brojeve tvrtki. Ukoliko niste sigurni koji su vaši korisnički podaci molimo Vas da iste zatražite na e-mail info@hrvatski-izvoznici.hr.

Period za ispunjavanje odnosno ažuriranje Upitnika trajat će do 30. ožujka 2011. nakon čega će se podaci o izvoznicima publicirati na CD-u „Središnja baza Hrvatskih izvoznika 2011.“.

Hrvatski izvoznici snose sve troškove pripreme i objave baze na CD-u, te je ova usluga za izvoznike popunosti bez naknade.

Podatke unesene u Upitnik koristit će se isključivo u svrhu promocije hrvatskoga izvoza i najboljih izvoznika u pojedine zemlje, za projekt godišnje dodjele nagrada najboljima izvoznicima „Zlatni ključ“, a financijske podatke o izvozu u pojedine zemlje neće objavljivati na CD-u niti će ih se na bilo koji način učiniti dostupnima trećoj strani.

Ukoliko ne želite da podaci o Vašoj tvrtki budu objavljeni na CD-u „Središnja baza Hrvatskih izvoznika 2011“, molimo Vas da nas o tome obavijestite pisanim putem na e-mail info@hrvatski-izvoznici.hr, broj telefaksa 01/4923797 ili na adresu HRVATSKI IZVOZNICI, Ilica 242, 10 000 Zagreb, najkasnije do 30. ožujka 2011., do 12.00 sati.

Unaprijed zahvaljujemo na izdvojenom vremenu za ispunjavanje Upitnika. Za sve daljnje informacije obratite se Tajništvu Hrvatskih izvoznika na broj telefona 01/4923-796 ili e-mail info@hrvatski-izvoznici.hr. **Nova adresa Tajništva HIZ-a, Ilica 242**

Obavijesti

Nova adresa Tajništva HIZ-a, Ilica 242

Tajništvo udruge Hrvatski izvoznici od 1. veljače 2011. posluje na novoj adresi:

Ilica 242/II kat, 10000 Zagreb, (ulaz iz Domobranske ulice, zgrada C, II. kat)

Na navedenu adresu primaju se stranke i sva pisana komunikacija poštom.



Kontakt brojevi telefona, telefaksa te e-mail adresa Tajništva HIZ-a ostaju nepromijenjeni.

TEL: +385 /1/49 23 796

FAKS:+385/1/49 23 797

E-MAIL: info@hrvatski-izvoznici.hr



Najave

Besplatni WEB seminar Dun&Bradstreeta



Dun & Bradstreet, najveća i najstarija bonitetna kuća na svijetu organizira besplatni on-line seminar 16.03.2011. u 11 sati o ekonomskim zbivanjima u svijetu i učincima krize na poduzeća.

Predavanje će održati Dr. Warwick Knowles (<http://uk.linkedin.com/pub/warwick-knowles/1a/544/5a0>), glavni ekonomist D&B-ja. Više o sadržaju samog seminara, te registraciji možete pročitati u donjem tekstu.

Za dodatne informacije kontaktirajte Bonline na kontakte:

BonLine d.o.o.
www.bonline.hr
Tel: 3851 3765 175
Fax: 3851 3535 110
BonLineINFO: 060 887 889

Najave

The Global Outlook for 2011 - The Impact on Your Business
Invitation to join our free webinar on Wednesday 16 March

During 2010, some economies continued to struggle following the fall-out from the global financial crisis, while other economies thrived and exploited the opportunities that were readily available.

The vital question for 2011 is this: what will the global landscape look like in 2011 and how can your organisation not only mitigate potential risks but also identify key markets to expand into?

To gain insight into the answers to this question, join D&B's Chief Economist, Dr Warwick Knowles, on **Wednesday 16th March** for a FREE webinar focused on the global outlook for 2011, where he will cover what you need to know when doing business in different regions and give recommendations for managing risk. Our expert panel will be available for a Q&A session at the end of the presentation.

In the webinar, Dr Knowles will:

- Provide a short overview of the global economic landscape and discuss the outlook, highlighting why Asia continues to grow amid sluggish European/US growth.
- Provide a region-by-region view and describe the role played by issues such as sovereign debt and rising political risks.
- Offer insights into the possible implications for businesses trading in these regions.
- Suggest best practice and recommendations for managing risk

If your company trades internationally, or if you are planning to invest/expand internationally, join us to find out how to assess your level of risk and how to effectively minimise your risk exposure.

Webinar Timings: Wednesday 16th March: 10am UK; 11am CET; 12pm CET +1

Who Should Attend? Those already engaged in international trade or looking to expand globally.

REGISTRATION: <http://www.dnbcustomer.com/forms/GlobalOutlookWebinar?elq=7b9b502aef3c470cbb635d52b2e0e2aa>

Izdvojeno

Raspisani natječaji za državne poticaje

Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva 23. veljače 2011. započelo je s objavom natječaja prema Operativnom planu poticanja malog i srednjeg poduzetništva, po kojem je u 2011. godini predviđeno ukupno 407,9 milijuna kuna bespovratnih sredstava. Riječ je o potporama uspješnim poduzetnicima, koji pozitivno posluju i nemaju dugove prema državi i zaposlenima.

Skrećemo vam pozornost da dnevne promjene o objavljenim natječajima možete pregledavati na adresi: <http://www.mingorp.hr/default.aspx?id=1618>

Do sada su objavljeni sljedeći natječaji:

Objavljeno 23. veljače 2011.

PROJEKT - OBRAZOVANJE ZA PODUZETNIŠTVO

[projekt](#) [javni poziv za izvođače](#) [javni poziv za organizatore](#) [kriteriji za dodjelu sredstava](#) [obrazac prijave](#) [izjava](#)

Objavljeno 23. veljače 2011.

PROJEKT- "KLASTERI- UDRUŽIVANJEM DO USPJEHA"

[projekt](#) [javni poziv](#) [obrazac](#) [izjava](#)

Objavljeno 23. veljače 2011.

PROJEKT- INOVACIJOM DO KONKURENTNOSTI

[projekt](#) [javni poziv](#) [Obrazac – IN.1/2011](#) [Obrazac - IN/2011](#) [izjava](#)

Objavljeno 23. veljače 2011.

PROJEKT - ZADRUŽNO PODUZETNIŠTVO

[projekt](#) [javni poziv](#) [Obrazac – ZP/11 - 1](#) [Obrazac – ZP/11 - 2](#) [izjava](#)

Objavljeno 24. veljače 2011.

PROJEKT - OBRAZOVANJE U OBRTNIŠTVU

[projekt](#) [javni poziv](#) [Obrazac – OO-A/11](#) [Obrazac – OO-B/11](#) [Obrazac – OO-C/11](#)

[Obrazac – OO-D/11](#) [Obrazac – OO-E/11](#) [izjava](#)

Objavljeno 24. veljače 2011.

PROJEKT - JAČANJE KONKURENTNOSTI MALOG GOSPODARSTVA

[projekt- upute za prijavitelje](#) [javni poziv](#) [izjava](#)

Objavljeno 24. veljače 2011.

PROJEKT - RAZVOJ TRADICIJSKIH I UMJETNIČKIH OBRTA

Izdvojeno

[projekt](#) [javni poziv](#) [Obrazac -TUO/11](#) [Obrazac -00T/11](#) [izjava](#)

Objavljeno 24. veljače 2011.

PROJEKT - PODUZETNIŠTVO MLADIH, POČETNIKA I OSOBA S INVALIDITETOM

[projekt](#) [javni poziv](#) [Obrazac - PMPI/11.](#)

PROJEKT - PODUZETNIŠTVO U KULTURI

[projekt](#) [javni projekt](#) [Obrazac - PuK/11](#) [izjava](#)

Objavljeno 25. veljače 2011.

PROJEKT - GAZELE

[projekt](#) [javni poziv](#) [Obrazac - GAZELA/11.](#) [izjava](#)

Objavljeno 25. veljače 2011.

PROJEKT - DOKVALIFIKACIJE I PREKVALIFIKACIJE U OBRTNISHTVU

[projekt](#) [javni poziv](#) [Obrazac - DP/11](#) [izjava](#)

Objavljeno 25. veljače 2011.

PROJEKT - PODUZETNIČKE POTPORNE INSTITUCIJE

[projekt](#) [javni poziv](#) [Obrazac - DP/11](#) [OBRAZAC - PPI-PI/2011.](#) [OBRAZAC - PPI-TP/2011.](#) [OBRAZAC - PPI-RA-PC/2011](#)

Objavljeno 25. veljače 2011.

PROJEKT - PODUZETNIŠTVO ŽENA

[projekt](#) [javni poziv](#) [Obrazac - PŽ/11.](#) [izjava](#)

Objavljeno 26. veljače 2011.

PROJEKT - PODUZETNIČKE ZONE

[projekt](#) [javni poziv](#) [OBRAZAC -Z/11](#)

Objavljeno 26. veljače 2011.

PROJEKT - JAČANJE MEĐUNARODNE KONKURENTNOSTI

[projekt](#) [javni poziv](#) [Obrazac - JMK/11](#) [izjava](#)

Objavljeno 26. veljače 2011.

PROJEKT - INTERNACIONALIZACIJA HRVATSKOG GOSPODARSTVA

[projekt](#) [javni poziv](#) [Obrazac - PI/11](#) [izjava](#)



Izdvojeno

Izdvojeno

Upisi za edukaciju Specijalist/ica za upravljanje izvozom

Potražnja za internacionalnim znanjima iz područja izvoza neprestano raste. Ekonomska isprepletenost u Europi, ali i u cijelome svijetu, stavlja poduzeća i njihove zaposlenike pred visoke izazove u poslovanju koja su podređena sve kraćim ciklusima promjena. Ta činjenica ima utjecaj na zadaće svih zaposlenika u području izvoza, marketinga i internacionalne prodaje. Poduzeća na internacionalnom tržištu očekuju vrhunska aktualna stručna znanja i vještine. Iz tog su razloga zajedno gospodarske komore Njemačke i Austrije (DIHK i WKO) izradile, za izvozno orijentirana poduzeća i njihove zaposlenike koji rade izvozne poslove, novi europski edukacijski koncept znanja u području izvoznog upravljanja pod nazivom European Export Manager (Specijalist/ica za upravljanje izvozom).

Kroz stručno usavršavanje European Export Manager (Specijalist/ica za upravljanje izvozom) polaznici će produbiti svoja znanja i kompetencije na području izvoznih poslova i razviti se u internacionalno orijentiranog i priznatog menadžera. Nakon ove edukacije polaznici će suvereno upravljati alatima na području vanjske trgovine i izvoza, koji čine glavne faktore uspjeha u izvoznom poslovanju. Edukacija je organizirana na hrvatskome (70% vremena) i engleskom jeziku (30% vremena), a provode je certificirani hrvatski i europski stručnjaci iz prakse.

Kome je edukacija namijenjena?

- Voditeljima izvoza, voditeljima marketinga stranih tržišta, voditeljima prodaje na stranim tržištima, vlasnicima malih i srednjih poduzeća koji izvoze ili žele početi izvoziti.

Trajanje programa i održavanje treninga

- Program sadržava 12 modula u ukupnom trajanju od 188 nastavnih sati (1 nastavni sat = 45 minuta): od toga 184 sata treninga i 4 sata individualnih konzultacija u izradi izvoznoga koncepta.
- Trening moduli održavaju se subotom (od 09:00h do 16:00h)
- Trajanje programa: 10 mjeseci

Kratki pregled edukacijskih modula

1. Praksa i savjeti u međunarodnom poslovanju
2. Izvozni marketing
3. Međunarodna direktna prodaja
4. Procedure i administracija u međunarodnom poslovanju
5. Internacionalne financije u međunarodnom poslovanju
6. Nacionalne i internacionalne potpore u izvozu
7. Internacionalni kontroling
8. Internacionalno upravljanje rizikom
9. Internacionalni i interkulturalni menadžment
10. Inovacijski menadžment
11. Zaštita na radu
12. Individualne konzultacije u izradi vlastitoga izvoznog koncepta



Izdvojeno

Cijena

- Cijena programa iznosi: 20.000 kn
 - za jednokratno plaćanje: 19.000,00 kn (cijena s 5% popusta)
 - plaćanje u ratama: 2.000,00 kn x 10 obroka (valuta plaćanja svakog 20. u mjesecu)
 - prijavite se na program do 30. lipnja 2011. i ostvarite popust na raniju prijavu u iznosu od 20% na cijenu programa
 - prijavite se na program do 30. rujna 2011. i ostvarite popust na raniju prijavu u iznosu od 10% na cijenu programa

Potvrda o edukaciji

- Polaznik nakon edukacije **prema europskim standardima** ostvaruje pravo na WIFI diplomu (European Export Manager), europski cijenjen certifikat koji izdaje WIFI - institut Austrijske gospodarske komore na tri jezika (hrvatski, njemački i engleski).
- Prema **hrvatskim standardima** polaznik ostvaruje pravo na Uvjerenje o usavršavanju i upis usavršenog znanja u radnu knjižicu (Specijalist/ica za upravljanje izvozom).
- Osiguravajući europske i hrvatske certifikate WIFI polaznicima jamči povezanost prakse s najnovijim znanjima i vještinama potrebnima gospodarstvu. Posjedovanje WIFI diplome i mogućnost upisa stečenog zvanja u radnu knjižicu znači potvrdu i jamstvo polazniku i poduzeću o uspješno završenoj edukaciji, što ima neizostavnu važnost u poslovnom napredovanju na hrvatskom i europskom tržištu rada. WIFI diploma i upis zvanja u radnu knjižicu omogućuje polazniku razvoj, inovaciju i primjenu znanja u svakodnevnom poslu.

Prijava

Prijave u grupe traju do 31. listopada 2011.

Prijavite se na program do 30. lipnja 2011. i ostvarite popust na raniju prijavu u iznosu od 20% na cijenu programa.

Prijavite li se na program do 30. rujna 2011. ostvarujete popust na raniju prijavu u iznosu od 10% na cijenu programa.




Da bi se polaznik prijavio za upis potrebno je ispuniti prijavnicu. Ispunjenu i potpisanu prijavnicu potrebno je poslati telefaksom na broj 01/4553-029 ili u skeniranom obliku na info@wificroatia.hr. Kada se zaprimi ispunjena prijavnica polaznik je osigurao svoje mjesto u grupi i prijavio se za upis. Polaznik je službeno upisan u program nakon potpisa Ugovora o obrazovanju i predočanja potrebnih dokumenata (domovnica, rodni list, svjedodžba srednje škole ili diploma fakulteta, preslika osobne iskaznice).

Izdvojeno

Minimalni broj polaznika je **deset** da bi program bilo moguće realizirati, a maksimalan **dvadeset**. U slučaju prijave više od dvadeset sudionika edukacija će se podijeliti u više grupa.

Požurite i osigurajte svoje mjesto u grupi!

Linkovi za download

-  [Katalog - European Export Manager](#)
-  [PRIJAVA](#)
-  [Ugovor o obrazovanju](#)



Kratke informacije

Povrat PDV-a iz inozemstva



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 sve informacije obratite se na adresu:

Kamaufova 2, 10000 Zagreb

tel: 01 4554 492

mob: 098 758 376

www.povratpdv.com

e-mail: cashbackcroatia@cashbackcroatia.com



Bonline info

BONLINE d.o.o.



Informacije za izvoznike

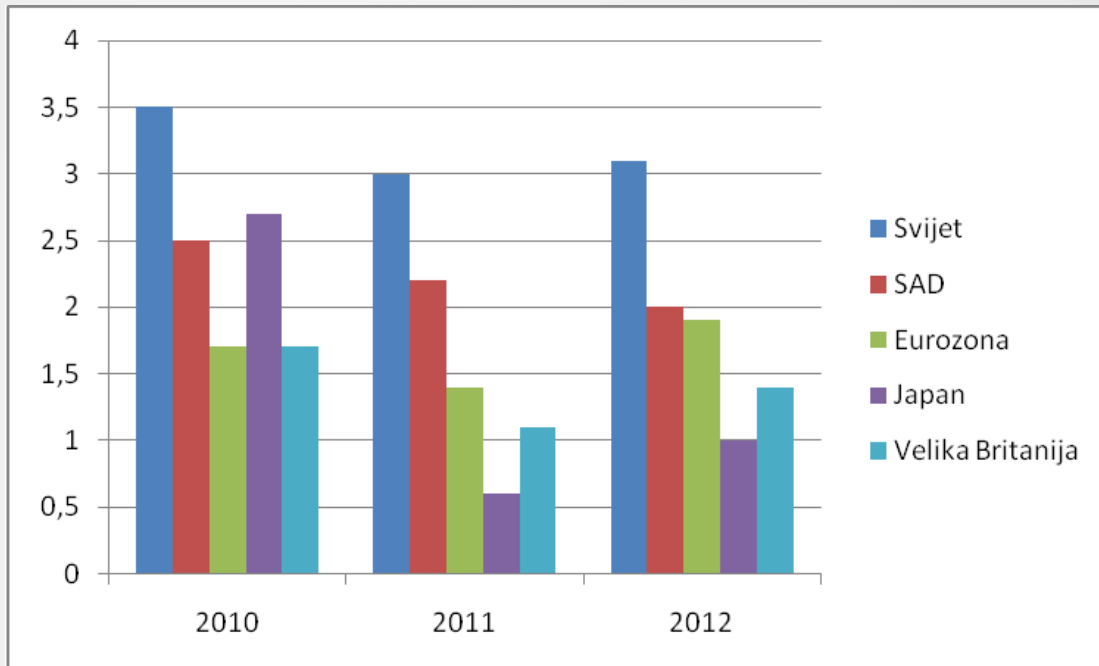
Dun&Bradstreet je vodeći svjetski dobavljač poslovnih informacija koji već 165 godina pruža korisnicima različite informacije o rizičnosti poslovanja, traženju poslovnih partnera, kreditnoj sposobnosti određenog poduzeća ili pak rizik ulaganja u određenu zemlju. D&B-jev rejting zemlje ukazuje na rizik 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.

Bonline info

SVJETSKA EKONOMIJA – % rast realnog BDP-a



Oporavak vodećih svjetskih ekonomija različit je od zemlje do zemlje, što govori o asimetričnom utjecaju financijske krize iz 2008. godine. I dalje vlada zabrinutost oko državnog duga, financijskih i valutnih tržišta te inflatornih šokova u Aziji. U isto vrijeme poslovna klima u SAD-u se poboljšava. Nezaposlenost je pala a federalne rezerve drže kamatne stope niskima. U eurozoni ukupni oporavak je relativno zdrav. Sektor proizvodnje te općenito poslovno povjerenje je na najvišoj razini od 2007. godine. Što se Azije tiče, pritisak na cijenu hrane te poplave u Australiji predstavljaju prijetnju njezinom rastu.

Glavni problem za svjetski oporavak predstavljaju prezadužene zemlje eurozone.

Volatilitet tržišta obveznica se značajno povećala u zadnjih nekoliko mjeseci. Dužnička kriza povećala je troškove zaduživanja za periferne ekonomije eurozone kao što su Grčka, Irska, Portugal, Španjolska i Italija. Zabrinutost oko integriteta eurozone ozbiljno je poljuljala povjerenje investitora. D&B smatra da će ova godina i dalje biti veoma izazovna za zemlje eurozone, te se očekuju dodatne mjere od nadležnih institucija kako bi se stabilizirala trenutna situacija.

Bonline info

Zaduženost Europskih zemalja povećava prinose obveznica

Reperkusije oko odluka vlada Europskih zemalja da spase prezadužene banke sada pritišću državne financije. Na primjer, uslijed nekoliko paketa pomoći niti jedna Irska banka nije ostala neovisna od države. Sada se postavlja pitanje kolika je solventnost Irskih javnih financija i koliko je sigurno uopće držati novac u njima. Također, unatoč naporima države da smanji zaduženost banaka i sam proračunski deficit, nivo zaduženja Irskih banaka i dalje je značajan (pet puta je veći od Irskog BDP-a), što kratkoročno povećava rizik državnih obveznica i samog financijskog sektora. Rezultat toga jest rekordni prinos na Irske obveznice od čak 9,6% u studenom prošle godine, što je prisililo Irsku da uzme 85 milijardi eura od MMF-a i EU kako bi sačuvala likvidnost javnih financija.

Kako bi se izvukla iz teškoća, Portugalska vlada platila je prinos od 6,7% na svoje četvrogodišnje i desetogodišnje obveznice sredinom januara ove godine. Međutim, po procjeni potrebnih financijskih sredstava, Portugal će se dodatno zaduživati u Eurozoni, pogotovo ako prionosi na obveznice pređu 7%. Španjolska također mora dug od 94 milijuna eura pretvoriti u novi dug, a unatoč uspješnoj aukciji petogodišnjih državnih obveznica sredinom januara i dalje se smatra da će bankarski sektor trebati dodatni kapital zbog toga što je još uvijek pogođen nenaplativim kreditima i krizom nekretnina. Također, fiskalni rezovi ili povećanje poreza (kako bi smanjio državni deficit) biti će potrebni u zemljama kao što su Irska i Portugal kako bi se smanjila percepcija rizika investitora.

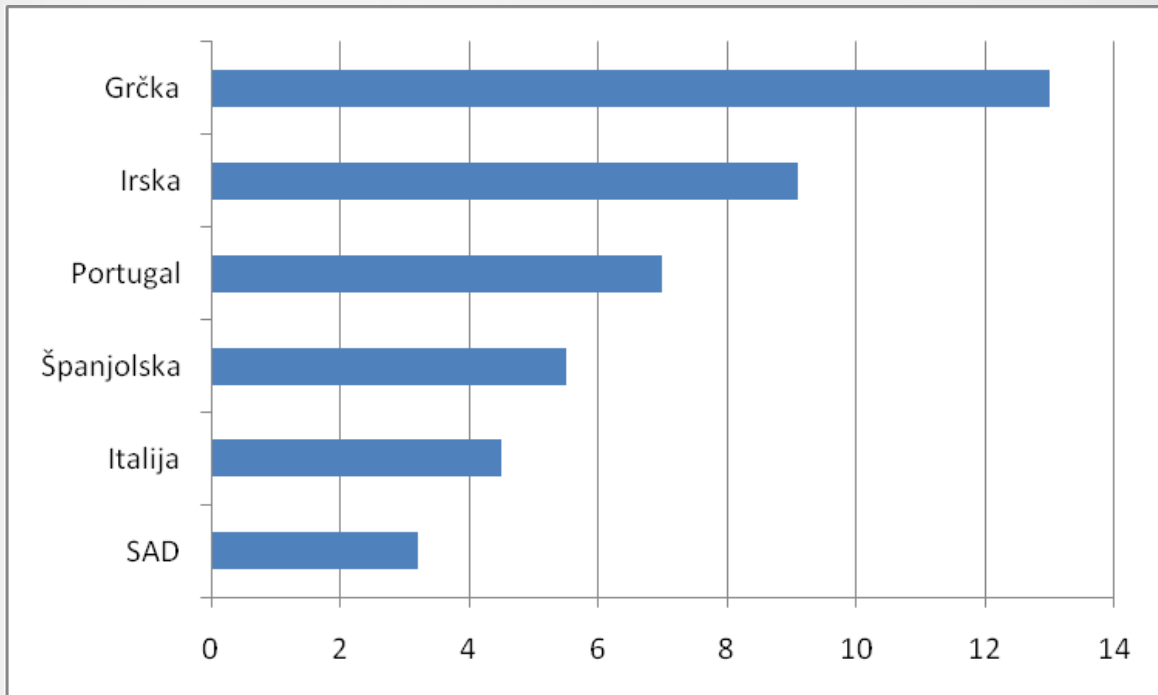
Naposlijetku, očekuje se da će Europska Centralna Banka nastaviti kupovati obveznice Grčke, Portugala i Irske kako bi se očuvala stabilnost eurozone.

Kretanje ekonomskog rasta u prezaduženim zemljama eurozone

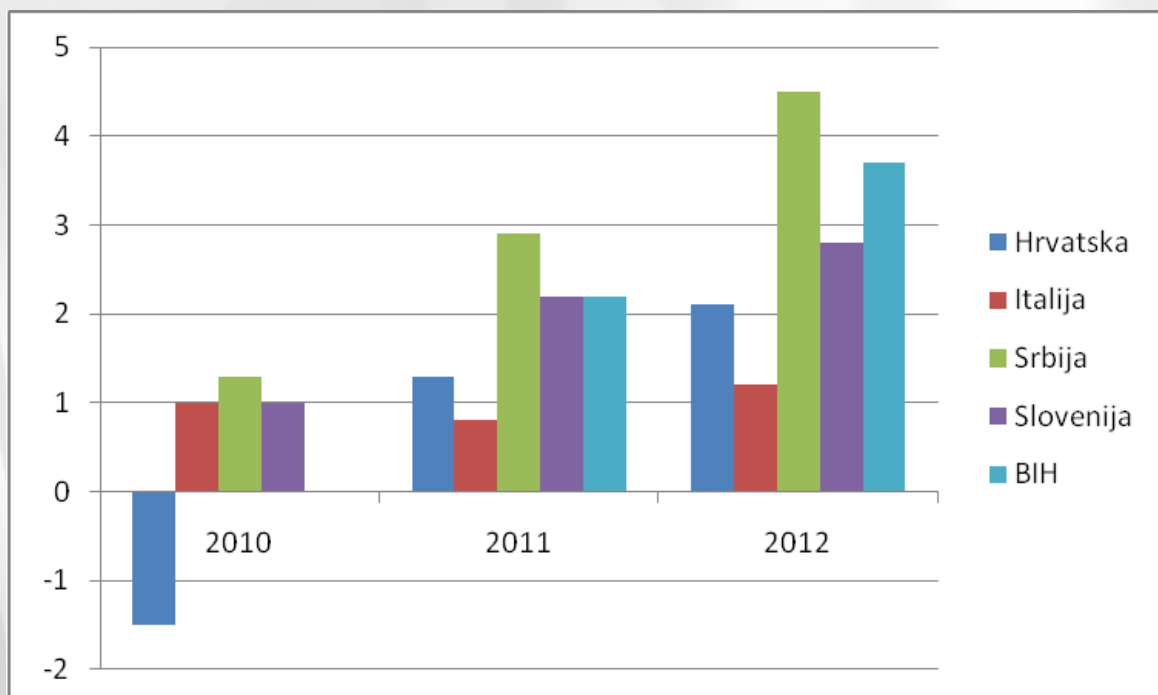


Bonline info

Prosječan prinos na državne obveznice na dan 7.01.2011.

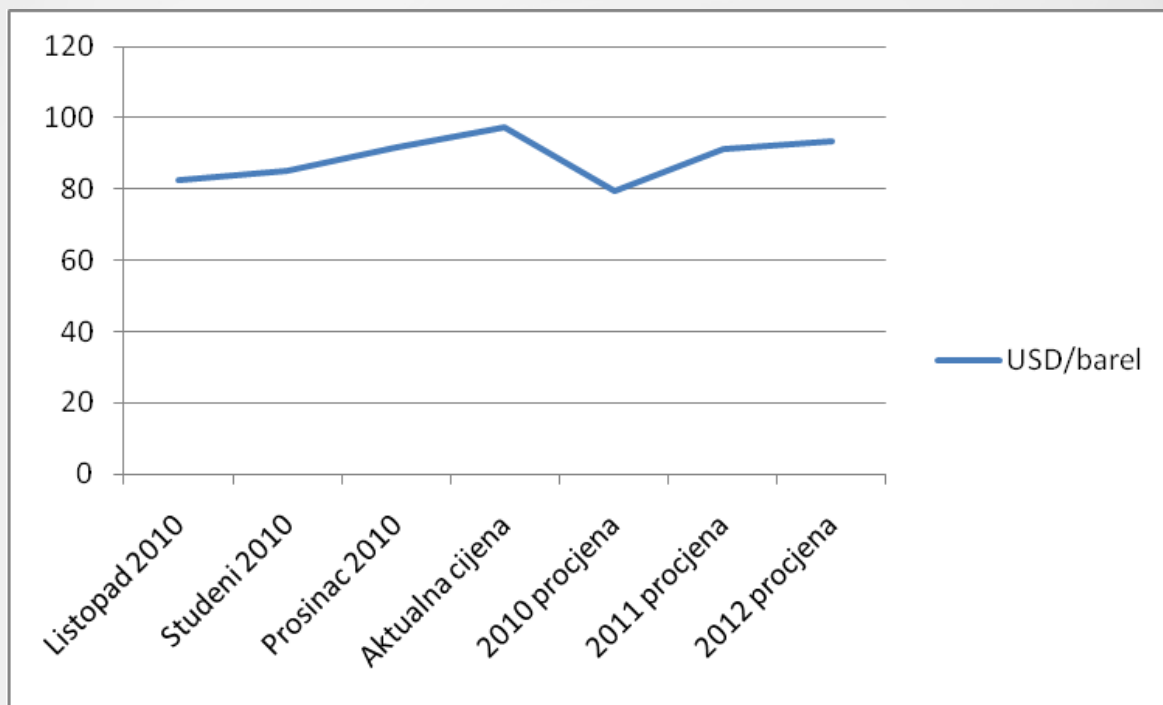


REGIJA – % rast realnog BDP-a



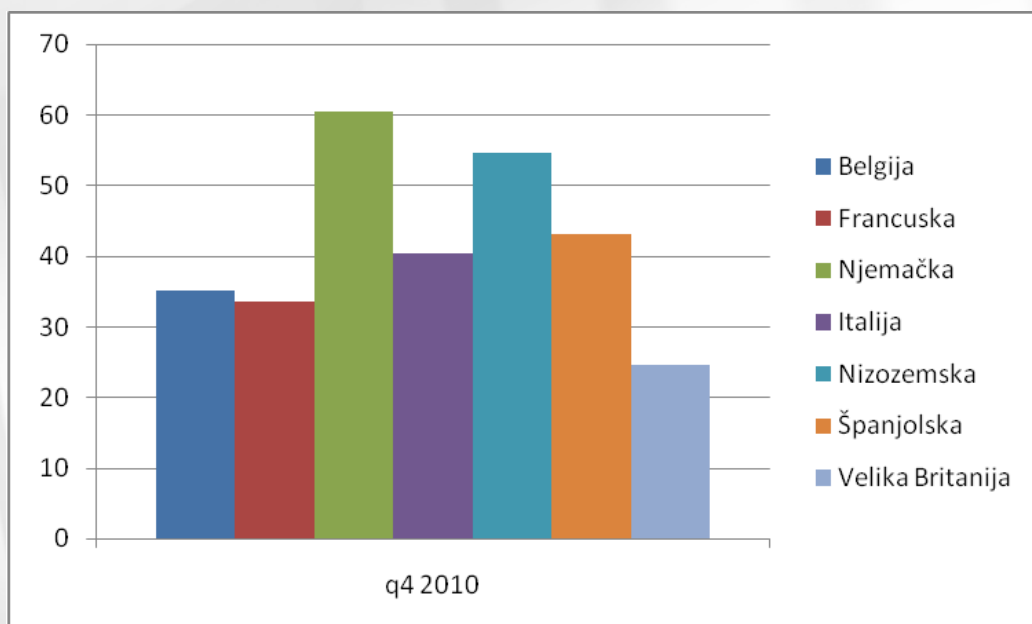
Bonline info

CIJENA NAFTE



Predviđa se da će slab dolar nastaviti dizati cijene nafte u narednim razdobljima.

EUROPSKI TRENDVI 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. Mađarska - umjeren rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: akreditiv

Preporučeni uvjeti: potvrđeni akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 30 do 60 dana

Kašnjenja u plaćanju: 0-2 mjeseca nakon ugovorenog roka

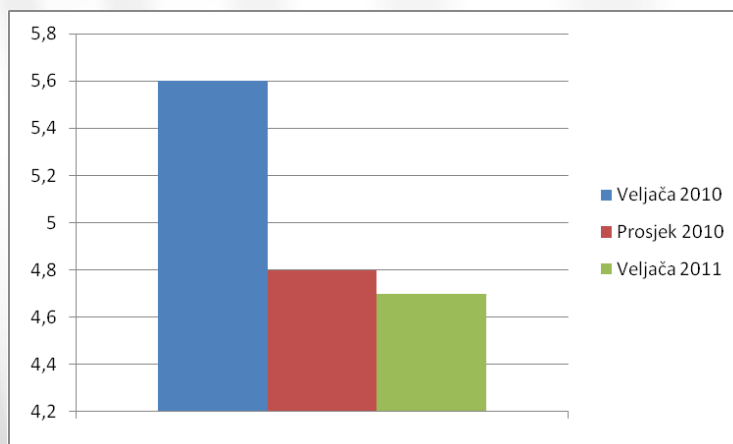
Kašnjenja u plaćanju između domaće i strane banke: 0-2 mjeseca

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 6 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (60 dana odgode + 2 mjeseca kašnjenja + 2 mjeseca kašnjenja banke da prenesu novac na račun Vaše poslovne banke).

Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2008	2009	2010	2011	2012
Rast realnog BDP-a, %	0,6	-6,3	-0,5	2,4	1,8
Inflacija (god. prosjek), %	6	4,2	4,8	3,7	3,5

Rast potrošačkih cijena (%)



Bonline info

1. Srbija – umjeren rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: akreditiv

Preporučeni uvjeti: potvrđeni akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 30 do 90 dana

Kašnjenja u plaćanju: 0-2 mjesec nakon ugovorenog roka

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

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 7 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (90 dana odgode + 2 mjesec kašnjenja + 2 mjeseca kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2008	2009	2010	2011	2012
Rast realnog BDP-a, %	5,5	-3,1	1,3	2,9	4,5
Inflacija (god. prosjek), %	12,5	8,2	6,0	5,6	5,1



Popusti za članove HIZ-a



POPUSTI 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

e-mail: cashbackcroatia@cashbackcroatia.com

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 neodobranje“? 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.



Popusti za članove HIZ-a

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 ili na e-mail: 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

BONLINE d.o.o.



Decide with Confidence

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 ili pozivom na naše kontakte.

BonLine d.o.o., gospodarske informacije

Črnomerec 63, Zagreb

www.bonline.hr

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

Kontakt:

Zagorka d.o.o.

Matije Gupca 2

49221 Bedekovčina

Tel.049/213-144

info@zagorka.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 PRIMACOSPED 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

Popusti za članove HIZ-a

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 . 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 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 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 www.primaco.hr
---	--

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, ili ih zatražite putem maila na 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

-HEI logo -

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 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



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

Kontakti:

tel. +385 1 3655 307

e-mail: pc.prodaja@koncar-inem.hr



broj

76

veljača
2011.

76



hrvatski izvoznici
croatian exporters