

hrvatski izvoznici
croatian exporters

broj
92
lipanj
2012.

92

Izvoznik

Sadržaj

- 1** Aktivnosti HIZ-a (str. 3.)
Središnja baza hrvatskih izvoznika on-line
Počeo projekt EUforija
Zorica Kučić Vitaljić savjetnica HIZ-a za carinska pitanja
- 2** Kratke informacije (str. 6.)
Prvo ocjenjivanje zahtjeva za projekt "Jačanje međunarodne konkurentnosti"
Produžen rok za Mjere 101 i 103 IPARD programa
- 3** Izdvojeno (str. 7.)
HBOR potiče nova ulaganja kroz nove načine kreditiranja
- 4** Najave (str. 8.)
Sektorske konferencije u sklopu projekta EUforija
Klagenfurt – Poslovni susreti gospodarstvenika
SEE Management Forum, Beograd
- 5** Naučimo (str. 11.)
Strateška konceptualizacija pregovora 2
- 6** BonLine info (str. 13.)
Informacije za izvoznike
- 7** Popusti za članove HIZ-a (str. 15.)

Aktivnosti HIZ-a

Središnja baza hrvatskih izvoznika on-line

Hrvatski izvoznici objavili su on-line izdanje Središnje baze hrvatskih izvoznika koje je dostupno na internetskoj adresi <http://sbhi.hrvatski-izvoznici.hr/pregled>

Baza je besplatna za korištenje članovima i partnerima Hrvatskih izvoznika te sudionicima 7. konvencije hrvatskih izvoznika.

Ukoliko želite korisničke podatke za ulaz u SBHI on-line pošaljete nam zahtjev na e-mail adresu info@hrvatski-izvoznici.hr.

Za više informacija kontaktirajte nas na isti e-mail ili broj telefona 01/4923 796.



The screenshot shows the search interface of the Hrvatski Izvoznici website. The header includes the logo and the text "hrvatski izvoznici". Below the header, it says "Središnja baza Hrvatskih izvoznika". The main content area is titled "Pretraga" (Search) and includes a navigation breadcrumb "Pregled izvoznika > Pretraga" and a date "Vrijedi do: 27.06.2013.". There are language selection buttons for "Hrvatski" and "English".

The search form contains the following fields and options:

- Naziv poduzeća:** Text input field.
- Mjesto:** Text input field.
- Broj zaposlenih:** Radio button options:
 - Manje od 10
 - 11-50
 - 51-100
 - 101-250
 - 251-500
 - Više od 500
- Udio izvoza u ukupnim prihodima:** Radio button options:
 - Manje od deset
 - 11-25
 - 26-50
 - 51-80
 - Više od 80
- Zemlja u koja se izvozi:** Dropdown menu with "Sve zemlje" selected.
- Ciljane zemlje za izvoz:** Dropdown menu with "Sve zemlje" selected.
- Glavna djelatnost:** Text input field with buttons "Odaberi NKD" and "Poništi" next to it.
- Podružnica u županiji:** Dropdown menu with "Sve županije" selected.
- Predstavništva u inozemstvu:** Dropdown menu with "Sve zemlje" selected.
- TBR proizvoda:** Text input field with a button "Tablica tarifnih brojeva" next to it.
- Opis proizvoda:** Text input field.
- Certifikat:** Dropdown menu with "Sa i bez certifikata" selected.

At the bottom of the form is a "Traži" (Search) button.

Aktivnosti HIZ-a

Počeo projekt EUforija



Šef delegacije Europske unije u Hrvatskoj Paul Vandoren i zamjenik ministra regionalnog razvoja i EU fondova Jakša Puljiz otvorili su 13. lipnja 2012. u Zagrebu prvu u nizu od 13 konferencija u sklopu projekta Euforija koja je održana na temu „Prerađivačka industrija, konkurencija i unutrašnje tržište“.

Cilj projekta je dati jasne, konkretne i nedvosmislene informacije o tome što Vas i Vašu tvrtku očekuje pri ulasku RH u EU 1. srpnja 2013. Projekt EUforija osmišljen je kao niz jednodnevnih konferencija posvećenih poslovanju EU - svaki mjesec pokriva se drugi sektor.

Koje su nadolazeće promjene te koje će nove vještine i znanja trebati poduzetnicima u budućem poslovanju na zajedničkom tržištu EU poduzetnicima se približilo putem konkretnih savjeta stručnjaka.

Opći pregled promjena koje će nastupiti ulaskom Hrvatske u EU na početku konferencije predstavio je potpredsjednik HIZ-a i direktor Centra za međunarodni razvoj – CID prof.dr.sc. Ante Babić.

Suzana Kulaš iz TF marketinga prezentirala je konkretne marketing i branding alate koji će već za godinu dana predstavljati nužnost marketinškog pozicioniranja i pronalaska pravog puta u zadovoljenju želja preko 500 milijuna Europskih kupaca.

Usljedio je okrugli stol o strategiji i konkretnoj praksi poslovanja u EU. Savjetnica HIZ-a za carinska pitanja Zorica Kučić Vitaljić pojasnila je konkretno i vrlo praktično načine i propise u carinskom poslovanju koji će vrijediti već naredne godine. Direktor Bonlinea Veljko Drakulić objasnio je kako provjeriti potencijalne partnere iz EU, dok je izvršna direktorica HBOR-a Ivanka Maričković Putrić pojasnila kako financirati poslove u EU, izvoz u treće zemlje, kao i kako iskoristiti EU fondove za poslovanje.

Na završnom panelu predsjednik Hrvatskih izvoznika Darinko Bago iznio je dosadašnja iskustva Končar elektroindustrije na tržištima EU, dok su Metka Jerina i Zoltan Pogatsa iznijeli iskustva slovenskih i mađarskih poduzetnika stečena procesom pristupanja njihovih zemalja Europskoj uniji 2004. godine.

Sljedeća konferencija bit će održana u srijedu 11. srpnja 2012. na temu „Usluge, konkurencija i unutrašnje tržište“. Najavu te i svih daljnjih konferencija u sklopu projekta EUforija pronađite u rubrici NAJAVE.



Aktivnosti HIZ-a

Zorica Kučić Vitaljić savjetnica HIZ-a za carinska pitanja

Predsjedništvo Hrvatskih izvoznika imenovalo je na svojoj 3. sjednici Zoricu Kučić Vitaljić savjetnicom HIZ-a za carinska pitanja. Tako će Zorica Kučić Vitaljić, nakon niza godina suradnje s gospodarstvenicima kao zamjenica ravnatelja Carinske uprave RH, kroz svoj angažman u udruzi Hrvatski izvoznici nastaviti informirati članove HIZ-a i izvoznike o nastupajućim promjenama u carinskom poslovanju po ulasku RH u EU te ostalim zanimljivim pitanjima te tematike.



Ukoliko imate pitanja za vezano uz carinsku problematiku, molimo Vas da nam ih uputite na e-mail info@hrvatski-izvoznici.hr.

Za sve daljnje informacije dostupni smo na broju telefona 01/4923 796.



Kratke informacije

Prvo ocjenjivanje zahtjeva za projekt "Jačanje međunarodne konkurentnosti"



Ministarstvo poduzetništva i obrta najavilo je da će se na prvoj sjednici Povjerenstva za projekt „Jačanje međunarodne konkurentnosti“ za 2012. godinu ocjenjivati zahtjevi zaprimljeni prema Javnom pozivu najkasnije do 1.

srpnja 2012. godine. Ukoliko nakon obrade svih zahtjeva zaprimljenih do tog datuma ostane raspoloživih sredstava, projekt se nastavlja do iskorištenja sredstava.

Produžen rok za Mjere 101 i 103 IPARD programa



AGENCIJA ZA PLAĆANJA U POLJOPRIVREDI,
RIBARSTVU I RURALNOM RAZVOJU

Agencija za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvitku na svojoj je internetskoj stranici objavila obavijest kojom obavještava sve potencijalne IPARD korisnike mjere 101 „Ulaganja u poljoprivredna gospodarstva“ i mjere 103 „Ulaganja u preradu i trženje poljoprivrednih i ribljih proizvoda“ da je produžen rok za podnošenje prijava za dodjelu sredstva iz IPARD programa. Novi rok za podnošenje prijava je 13. srpnja 2012. godine. Više informacija: [APPRRR](#)

Izdvojeno

HBOR potiče nova ulaganja kroz nove načine kreditiranja

S ciljem jačanja poduzetničkih kapaciteta, održavanja i poboljšavanja likvidnosti HBOR je u suradnji s Vladom RH, Hrvatskom narodnom bankom i poslovnim bankama uveo novi program kreditiranja razvoja gospodarstva. Program je prvenstveno namijenjen financiranju obrtnih sredstava za poduzetnike koji su se zbog objektivnih razloga, utjecaja financijske i gospodarske krize, našli u poteškoćama, a imaju najmanje 25 posto privatnog vlasništva i ostvaruju najmanje 10% prihoda na međunarodnom tržištu. Krediti su namijenjeni za podmirenje obveza prema vjerovnicima, a do 30% kredita može se koristiti i za izmirenje obveza prema financijskim institucijama. Za dodjelu kvota kredita HBOR-a, poslovne banke će sudjelovati na aukcijama te će se njihove ponude rangirati prema visini ponuđene kamatne marže. Dio kredita iz sredstava HBOR-a odobravat će se u kunama uz kamatnu stopu od 1,8 posto godišnje. Poslovne banke će svoj dio kredita odobravati u kunama ili u kunama uz valutnu klauzulu, a kamatna stopa bit će u visini fiksne marže ponuđene na aukciji i uvećane za referentnu kamatnu stopu; prinosi trezorskih zapisa s rokom dospijeca 364 dana za kunske kredite ili 12-mjesečni EURIBOR za kredite s valutnom klauzulom. Krediti će se odobravati uz rok otplate do 3 godine uključujući početak do godine dana. Rok korištenja kredita je do 6 mjeseci po zaključenju ugovora o kreditu, te je također moguće i mostno kreditiranje. Podjela rizika provodit će se u suradnji s poslovnim bankama putem postojećih kreditnih programa HBOR-a. Za male i srednje poduzetnike HBOR kreditira i preuzima rizik do 40% iznosa ukupnog kredita uz jamstvo HAMAG Investa u iznosu od 80% glavnice kredita. Poslovna banka kreditira i preuzima rizik do 60% iznosa ukupnog kredita uz instrumente osiguranja uobičajene u bankarskom poslovanju. Novi način financiranja

namijenjen je poduzetnicima koji novim ulaganjima doprinose povećanju zaposlenosti, izvoza, ostvarenju veće dodane vrijednosti i jačanju konkurentnosti na domaćem i međunarodnom tržištu i to u sektorima – poljoprivrede, prerađivačke industrije, turizma, te u sektoru vezanom uz projekte obnovljivih izvora energije



i energetske učinkovitosti. Podjela rizika za velike investicijske projekte provodit će se također u suradnji s poslovnim

bankama putem postojećih kreditnih programa. U slučaju velikih investicija HBOR će kreditirati i preuzeti rizik do 50% iznosa ukupnog kredita, a poslovna banka kreditirat će i preuzeti rizik od najmanje 50% iznosa ukupnog kredita. U ovom modelu kamatna stopa ukupnog kredita bit će ponderirani prosjek kamatnih stopa izravnog kredita HBOR-a i kredita poslovne banke. Osim za investicijska ulaganja HBOR će preuzimati 50 posto rizika uz jamstvo HAMAG Investa i po programu namijenjenom za pripremu proizvodnje. Kroz preuzimanje dijela rizika HBOR želi potaknuti poslovne banke na povećanje kreditnih plasmana u sektor gospodarstva te na taj način pokrenuti investicijski ciklus koji je preduvjet gospodarskog oporavka.

Više informacija pronađite na internetskoj stranici www.hbor.hr



3. Izdvojeno

Najave

Sektorske konferencije u sklopu projekta EUforija



Ukoliko do sada niste razmišljali o tome što Vas sve čeka ili ste već pokušali dobiti informacije što se događa s Vašim poslovanjem kada Hrvatska postane član EU-a, ali su te informacije bile nepotpune ili nejasne, pozivamo Vas da prisustvujete na konferencijama kreiranim upravo za poduzetnike.

Centar za međunarodni razvoj - CID, Hrvatski izvoznici i TFM pokrenuli su projekt EUFORIJA koji će se do ulaska RH u EU provoditi pod pokroviteljstvom Ministarstva regionalnog razvoja i fondova EU i uz podršku Delegacije Europske unije u Hrvatskoj. Projekt je započeo u srijedu, 13. lipnja 2012. prvom konferencijom na temu: PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA, KONKURENCIJA I UNUTRAŠNJE TRŽIŠTE.

Raspored ostalih tema po mjesecima je kako slijedi:

Tema	Datum
Usluge, konkurencija i unutrašnje tržište	11. srpnja 2012.
Transport	5. rujna 2012.
Energetika	10. listopada 2012.
Turizam	7. studenog 2012.
Porezi	21. studenog 2012.
Poljoprivreda, ribarstvo, šumarstvo, prehrambena	5. prosinca 2012.
Prerađivačka industrija, konkurencija i unutrašnje tržište II	23. siječnja 2013.
Građevinarstvo i nekretnine	13. veljače 2013.
Okoliš	6. ožujka 2013.
Carine i vanjska trgovina	3. travnja 2013.
Trgovina i zaštita potrošača	8. svibnja 2013.
Informacijsko društvo	5. lipnja 2013.

MJESTO ODRŽAVANJA

Muzej Mimara, Rooseveltov trg 5, Zagreb

KOTIZACIJA

Kotizacija za članove Hrvatskih izvoznika → 1409,10 (pdv uključen)

Kotizacija puna cijena → 2.013,00 HRK (PDV uključen)

PRIJAVE

putem on-line obrasca na adresi <http://www.euforija.hr/prijave/>

Više informacija pronađite na internetskoj stranici www.euforija.hr



Najave

Klagenfurt – Poslovni susreti gospodarstvenika



U Klagenfurtu će se 30. kolovoza 2012. održati međunarodni poslovni susreti - B2B-Cooperation-Exchange. Poslovni susreti održat će se za vrijeme sajma drvoprerađivačke industrije Holzmesse Klagenfurt, a namijenjeni su tvrtkama i institucijama iz JI Europe vezenim uz drvoprerađivačku industriju.

Sudjelovanje na poslovnim susretima je besplatno, a potrebno se registrirati on-line na web adresi <http://www.b2match.eu/timberfair2012/participants/new> do 19. srpnja 2012. Od 20. srpnja do 20. kolovoza 2012. svaki prijavljeni moći će, također on-line, odabrati partnere sa liste prijavljenih za izravne B2B sastanke koji će se održati 30. kolovoza 2012.

Više informacija potražite na <http://www.b2match.eu/timberfair2012/pages/home>



Najave

SEE Management Forum, Beograd

U Privrednoj komori Srbije, u Beogradu, 19. – 20. rujna 2012. održat će se drugi međunarodni SEE Management Forum 2012 koji organizira Hrvatsko društvo ekonomista u suradnji sa Savezom ekonomista Srbije i IEDC-Poslovnom školom Bled, a pod pokroviteljstvom Vlade Republike Srbije.

Forum se održava s ciljem poboljšanja međuregionalne suradnje vodećih poslovnih ljudi, predstavnika iz korporativnog i financijskog sektora, vladinih i nevladinih organizacija, renomiranih ekonomskih stručnjaka i drugih uvaženih gostiju iz Hrvatske, Srbije, Slovenije i drugih zemalja regije i EU. Ove godine je tema: "Kako poboljšati konkurentnost Jugoistočne Europe", a preliminarni program dostupan je na www.hde.hr.

Kotizacija iznosi 600 eura i uključuje konferencijski materijal, zbornik radova, osvjеženje i ručak prvoga i drugoga dana te PDV.

Članovi HIZ-a koji se prijave do 15. srpnja 2012. ostvaruju popust od 10%.

Smještaj sudionici osiguravaju sami, rezervacije putem agencije na www.hde.hr, a osigurane su cijene s posebnim popustom za sudionike Foruma.

Prijave su moguće online putem prijavnog obrasca na stranicama HDE-a www.hde.hr ili e-mailom: hde@hde.hr zatražite prijavnicu.

KONTAKT ZA VIŠE INFORMACIJA:

Hrvatsko društvo ekonomista
Heinzlova 4a, Zagreb

web: www.hde.hr

e-mail: hde@ingbiro.hr

tel: 01/46 00 888,

01/46 50 479

POZIV na
2012 SEE Management Forum
u organizaciji



**“ Kako poboljšati konkurentnost
Jugoistočne Europe: Kontekst,
strategija, ekonomske politike
i uloga poslovnih lidera “**

19. - 20. rujna 2012.

Privredna komora Srbije, Beograd



4. Najave

Naučimo

Strateška konceptualizacija pregovora 2

tekst pripremio: PROCEDO d.o.o.
Ivica Katanić za poslovno savjetovanje
e-mail: ikatani@pregovaranje.com

više informacija na: www.pregovaranje.com

Već smo naučili da je prvi i neizostavan korak koji trebate učiniti da biste stvorili preduvjete za uspješno pregovaranje dijagnosticiranje svih potrebnih aspekata odnosne pregovaračke situacije i sagledavanje strukture. Širina i dubina dijagnosticiranja ovisit će prvenstveno o važnosti odnosnih pregovora, o kompleksnosti pregovaračke situacije, raspoloživosti informacija i vremenu koje nam je na raspolaganju.

U prošlom smo broju newslettera Izvoznik objasnili okvire situacije, te nastavljamo s prezentacijom elemenata dijagnoze situacije.

Alternative

Dobar ishod pregovora treba biti bolji od najbolje moguće alternative koja vam je na raspolaganju. U tom kontekstu prije nego što prihvatite dogovor ili prekinete pregovore morate imati jasnu predodžbu o svim aspektima vaše alternative. Da biste to ustanovili, potrebno je prije početka pregovora utvrditi sve alternative koje su vam na raspolaganju i moguće načine njihovog unaprjeđivanja, te zatim odabrati najbolju i nastojati ju maksimalno unaprijediti, jer je dobra alternativa jedan od najznačajnijih izvora prevage (moći) u pregovorima.

Sudionici

Nekada su sudionici pregovora očigledni na prvi pogled, međutim često to nije tako, bez obzira na to radi li se nominalno o samo dvije pregovaračke strane ili se radi o pregovorima u koje je uključeno više strana. Drugi koji nisu direktno vidljivi/uključeni mogu imati znatnog utjecaja na pregovore, a neki su i krajnji donositelji odluka.

Stoga treba saznati koji je princip donošenja odluka druge strane, ali isto tako i koje moguće strategije/taktike druga strana može primijeniti na toj osnovi. Ako se radi o pregovorima u koje je uključeno više strana, pažnja se treba posvetiti i stvaranju koalicija, jer snažne koalicije imaju znatan utjecaj na krajnji rezultat.

Snaga/moć

Snaga i prevaga su dva različita čimbenika. Snaga/moć koju netko ima u odnosu na nekog drugog govori nam o nečem objektivnom, dok se prevaga odnosi na prednost koju netko ima u određenoj/odnosnoj situaciji, bez obzira na objektivnu snagu pojedinca. U određenim okolnostima oni koji imaju malo konvencionalne/objektivne snage/moći mogu imati znatnu prevagu. Jedan od najvažnijih izvora snage/moći svakako su informacije kojima netko raspolaže. Raspolaganje boljim informacijama uobičajeno predstavlja snažan faktor snage/prevage u pregovorima. Stoga nam i priprema i samo pregovaranje za stolom trebaju poslužiti za prikupljanje relevantnih informacija u svim navedenim područjima, kako bismo što više otklonili nesigurnost koja je prisutna kada nemamo potrebne informacije.

Povezanost

Pregovori koje vodimo malo će kada biti izolirani od utjecaja drugih potencijalnih/paralelnih pregovora. U principu, kada nešto kupujemo/prodajemo tražimo više opcija kako bismo ostvarili najbolji mogući ishod između uloženog i ostvarenog. Za ilustraciju: ako kupujemo stan, razmatramo više stanova, razmatramo razne opcije financiranja te možda i neke druge opcije ulaganja tih istih sredstava. S druge strane, prodavač nastoji privući što više kupaca i postići što bolji dogovor za sebe. Svi ti pregovori su međusobno povezani.



S.M.A.R.T. - WIN
Kompetentnim pregovaranjem do uspješnijeg poslovanja
www.pregovaranje.com



Naučimo

To je još više naglašeno u pregovorima u koje je uključeno više strana.

Prijepori

Koliko god se činilo očiglednim koji su prijepori u pregovorima treba se "zagrepsti ispod površine" da bi se ustanovilo jesu li u obzir uzeti svi prijepori, kako poslije ne bi bilo iznenađenja, namjernog ili nenamjernog. Isto tako treba se voditi računa o tome tko i kako je postavio agendu za pregovore, što nam ona govori i trebaju li se unijeti izmjene u agendu. To je važno stoga što ona daje kontrolu procesa. Zato se ne smije prihvatiti agenda koja vas već unaprijed stavlja u nepovoljan položaj, jer jednom kada izgubite kontrolu nad pregovorima teško ju je ponovno povratiti.

ZAPAŽANJA, SAVJETI I NAPOMENE

"Svaki razlog zbog kojeg druga strana želi ili treba dogovor je moja prevaga – naravno pod pretpostavkom da ja znam za te razloge."

– Bob Wolf

Snaga/moć – pitanja za razmatranje:

- Tko naizgled ima više snage/moći u pregovorima? Koji su izvori te snage/moći?
- Tko što zna? Tko ima koje informacije? Tko raspolaže boljim informacijama?
- Može li se postići određena prednost ako se raspolaže nekim informacijama? Kojim?
- Koji faktori nam mogu omogućiti prevagu?
- Zašto druga strana uopće želi/treba pregovarati s nama? Može li to biti prevaga?
- Tko raspolaže boljim informacijama?

- Koja strana može više izgubiti ne dođe li do dogovora?
- Koje su alternative koje ima druga strana i ima li ih uopće?
- Koje su posljedice za nas/dругu stranu, kako na osobnoj razini tako i na razini kompanije, ako ne dođe do dogovora? Koji su troškovi koji će tako nastati?
- Tko kontrolira status quo i za koga je vrijeme značajniji faktor?

Povezanost – pitanja za razmatranje:

- Koji je najbolji redoslijed pristupanja stranama uključenim u pregovore? Tko na koga utječe u donošenju odluka?
- Mogu li se povezati različiti prijepori/stavke, unutar i izvan postojećih pregovora, kako bi se kreirale različite mogućnosti za kreiranje vrijednosti?
- Može li se iskoristiti kompetitivno povezivanje s drugima, kako bi se izvršio pritisak, odnosno poboljšale pregovaračke pozicije?
- Predstavljaju li neke postojeće veze ograničenja u postizanju dogovora?
- Što će se postići ako se neki pregovori odvijaju paralelno ili jedan za drugim?

Prijepori – pitanja za razmatranje:

- Jesu li u agendu za pregovaranje uključeni svi prijepori od značaja za dogovor?
- Hoće li odgađanje rasprave o "toksičnim" prijeporima ili njihovo rješavanje odmah na početku pomoći da se stvari pokrenu?
- Da li su prethodni konfliktni odnosi isto tako dio problema?
- Što je za drugu stranu najvažnije? Koji su prioriteti? Koje/kolike ustupke su spremni napraviti na pojedinim stavkama?



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.

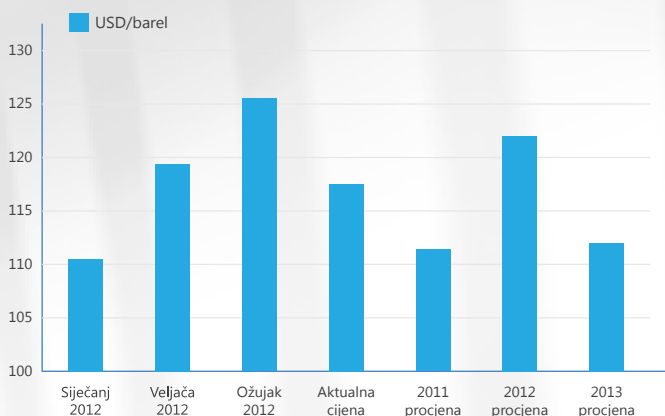
BONLINE d.o.o.

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

	2011	2012	2013
Svijet	2,7	2,3	2,7
Razvijene zemlje	1,6	1,3	1,7
SAD	2,1	2,3	2,2
Eurozona	1,5	-0,3	0,7
Japan	-0,9	2,2	1,8
Velika Britanija	0,9	0,4	1,0
Zemlje u razvoju	5,4	5,0	5,5
Brazil	3,0	3,5	4,5
Rusija	4,5	3,5	3,6
Indija	6,3	6,5	6,7
Kina	9,2	7,5	8,1

Cijena nafte



BonLine info

D&B REJTINGI 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. Irska – umjeren rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: mjenica po viđenju

Preporučeni uvjeti: akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 30 do 60 dana

Kašnjenja u plaćanju: 1-3 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 7 mjeseci nakon njezinog izdavanja (60 dana odgode + 3 mjeseca kašnjenja + 2 mjeseca kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2009	2010	2011	2012f	2013f
Rast realnog BDP-a, %	-7,0	-0,4	0,8	0,6	2,1
Inflacija (god. prosjek), %	-1,7	-1,6	0,8	1,5	2,0

2. Nizozemska – nizak rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: otvoren račun

Preporučeni uvjeti: mjenica po viđenju

Uvjeti plaćanja: odgoda od 0 do 90 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 5 mjeseci nakon njezinog izdavanja (90 dana odgode + 1 mjesec kašnjenja + 1 mjesec kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2009	2010	2011	2012f	2013f
Rast realnog BDP-a, %	-3,5	1,6	1,3	-1,0	0,7
Inflacija (god. prosjek), %	1,0	0,9	2,5	2,5	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

web: www.povratpdv.com

e-mail: cashbackcroatia@cashbackcroatia.com



Popusti za članove HIZ-a

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

BONLINE d.o.o.

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 ili pozivom na naše kontakte.

BonLine d.o.o., gospodarske informacije

Črnomerec 63, Zagreb

web: www.bonline.hr

email: 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
email: info@zagorka.hr



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 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.

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 . 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

Email: sped@primacosped.hr

web: 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

web: 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, ili ih zatražite putem maila na n-lab@n-lab.hr ili na broj telefona 01/2949-900.

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

92

lipanj

2012.

92



hrvatski izvoznici
croatian exporters