

hrvatski izvoznici
croatian exporters

broj
96
listopad
2012.

96

Izvoznik

Sadržaj

- 1** Aktivnosti HIZ-a (str. 3.)

Održan Poslovni skup HIZ-a
Bago: Moramo se širiti na tržišta poput Rusije, Azerbajdžana i Kazahstana
Održana i EUforija na temu energetike
- 2** Najave (str. 7.)

Najavljujemo konferenciju „Porezi“ u sklopu EUforije
Otvoreni treninzi za poslovno pregovaranje
Poziv na VI. međunarodnu klaster konferenciju
- 3** Izdvojeno (str. 10.)

TESCO traži hrvatske dobavljače
Obavijest Ministarstva poljoprivrede gospodarstvenicima
Dozvole za izvoz u EU svježeg svinjskog mesa, proizvoda od mesa svinja i školjkaša
Utjecaj ulaska Hrvatske u EU na cijene domaćih proizvoda
Rast prometa industrije i narudžbi na godišnjoj razini
- 4** Novosti (str. 13.)

Jeftinije, lakše i brže osnivanje tvrtki
EU pravni okvir za EMCS sustav
- 5** O članovima (str. 16.)

Stjepan Car odlikovan Redom Danice Hrvatske s likom Nikole Tesle
Metal Product u konzorciju za proizvodnju LED rasvjete
Kravata Croata bilježi značajni rast u 2012.
Novi poslovi u BiH za Ericsson Nikola Tesla
Pliva u investicijskom zamahu za uspješniji izvoz
- 6** Kratke informacije (str. 18.)

Novi brojevi DUTP
Održani 3. Dani EU fondova
- 7** Naučimo (str. 19.)

Proces kreiranja vrijednosti
- 8** BonLine info (str. 21.)

Informacije za izvoznike
- 9** Popusti za članove HIZ-a (str. 23.)



Aktivnosti HIZ-a

Održan Poslovni skup HIZ-a



Hrvatski izvoznici održali su u utorak, 9. listopada 2012., u Zagrebu, u Hotelu Aristos, poslovni skup na temu „[Ekonomske politike Republike Hrvatske i očekivanja za 2013.](#)”

Uvodno je predsjednik Hrvatskih izvoznika Darinko Bago istaknuo pitanja koja muče izvoznike nakon čega je govor održao ministar financija RH g. Slavko Linić.

U panel raspravi ministru Liniću i predsjedniku HIZ-a Bagi pridružili su se posebni savjetnik Predsjednika Republike Hrvatske za gospodarstvo prof.dr.sc Boris Cota, ravnateljica Ekonomskog instituta u Zagrebu dr. sc. Sandra Švaljek i predsjednik uprave HBOR-a Anton Kovačev. Raspravu je moderirao potpredsjednik Hrvatskih izvoznika prof.dr.sc. Ante Babić.



Preuzmite materijale:



[Zaključci poslovnog skupa HIZ-a 2012](#)



[Prezentacija predsjednika HIZ-a Darinka Bage](#)



Aktivnosti HIZ-a

Bago: Moramo se širiti na tržišta poput Rusije, Azerbajdžana i Kazahstana

PRENOSIMO VIJEST LIDERPRESS.HR



Izvor fotografije: www.liderpress.hr

Ministar Slavko Linić izjavio je da je će u 2013. godini biti borba za gospodarski rast, te je najavio dodatna rasterećenja za poslodavce.

Na skupu Hrvatskih izvoznika ministar financija Slavko Linić uputio je optimistične poruke za sljedeću godinu. Iako su i ove godine očekivali rast, to se prema svim projekcijama neće dogoditi. No ključ je da se i dalje pazi na deficit koji će u sljedećem proračunu biti oko 3 posto.

– Mi smo deficit mogli pokrivati na dva načina višim porezima ili smanjenjem rashoda. Poreze nismo dirali nego smo samo povećali PDV za dva indeksna boda, ali smo istovremeno smanjili davanje za zdravstveno iz plaće za također dva postotna boda. Cilj nam je do kraja mandata to smanjiti na 7 posto. Također smo smanjili parafiskalna namete i to želimo još dodatno smanjiti. Želimo pomoći našim kompanijama da budu konkurentne na inozemnim tržištima, a upravo ćemo kroz smanjenje cijene rada to postići – istaknuo je Linić.

Izvoznici su ministru prenijeli probleme koji ih muče, ali su i pohvalili Vladu zbog dokapitalizacije

HBOR-a. No, to je samo kap u moru, a za rješenje problema i povećanje konkurentnosti trebat će još puno toga uraditi.

– Situacija nije nimalo jednostavna. Moramo se širiti na nova tržišta kao što su Rusija, Azerbajdžan, Kazahstan i na taj način povećati svoj izvoz. Vlada, ali mi kao poslodavci moramo naći način kako zaustaviti odljev mozgova jer kvalitetan kadar u posljednje vrijeme sve više napušta Hrvatsku. Mi moramo afirmirati izvrsnost i promovirati uspješne – zaključio je Darinko Bago, predsjednik hrvatskih izvoznika.

Ministar Linić osvrnuo se i na novi zakon o financijskom poslovanju koji bi trebao uvesti reda na nelikvidno tržište. Očekuje da će u prvom naletu kroz taj način riješiti se problem 650 ozbiljnih tvrtki koji su u problemima. Na ovom projektu radit će 500-injak zaposlenih pred kojima je teška zadaća. Također istaknuo da bez rasta od 1,7 posto neće biti moguće smanjiti deficit i održati proračun. Najavio je i uvođenje poreza na nekretnine koji će zamijeniti komunalne naknade.

– Najmanji porez će biti onima koji taj prostor koriste za život u njemu, te za tvrtke koje se bave izvozom. Oni koji to koriste neracionalno oni će plaćati i najveće poreze. To je način da se uvede red na ovo tržište i da se pokrenemo. Sve to radimo u cilju da bude lakše poslodavcima i da se pokrene proizvodnja – rekao je Linić.

Osvrnuo se i na uvoz velikog broja energenata i derivata naglašavajući da se što prije moramo postati energetske neovisni što ćemo postići izgradnjom hidro i termoelektrana. Posebno se osvrnuo na Inu istaknuvši da se moraju pokrenuti i da je nedopustivo da 40 posto derivata uvozimo, a kada smo u prošlosti upravo kroz rafinerije imali dosta za zadovoljavanje potreba.

– Veliki problem su brodogradilišta, ali zašto ih ne bi upotrijebili za izgradnju platformi za plinska iskapališta. Otprilike 10 platformi se mora izgraditi, a zašto mi ne bi taj posao dali domaćim



Aktivnosti HIZ-a

brodogradilištima. To je jedan od načina da se podigne proizvodnja i zamijeni uvoz vlastitom proizvodnjom - smatra Linić.

Na okruglom stolu mogla su se čuti razna mišljenja o idućoj godini, ali nekako je zajedničko da su optimističnija nego prije nekoliko mjeseci.

– Mi prognoziramo blagi rast od 0,5 do 1 posto rasta za sljedeću godinu, a već od trećeg kvartala ove godine očekujemo neka pozitivnija kretanja ponajprije zahvaljujući snažnom turizmu. Treba istaknuti da smo dosta oprezni iako bi ulazak u Europsku uniju mogao donijeti pozitivne pomake. Ali treba naglasiti da smo mi prije krize rasli više od zemalja EU, ali smo u posljednjih sedam godina izgubili sedam posto BDP-a, dok su zemlje EU čak blago porasli. To je znak da prije nismo nešto dobro radili - istaknula je Sandra Švaljek s Ekonomskog instituta.

Antuna Kovačev iz HBOR-a istaknuo je da su osmislili novi program za kreditiranje nove proizvodnje s ciljem otvaranja novih radnih mjesta. Profesor Boris Cota istaknuo je da su prepreke za izvoz već spomenuta cijena rada, ali i tehnološka zaostalost i mala dodana vrijednost. To su sve opasnosti na koje se mora paziti kada se priča o izvozu.

Izvor: www.liderpress.hr, Alan Eder, 9.10.2012.

Održana i EUforija na temu energetike

U zagrebačkom Muzeju Mimara je 10. listopada 2012. održana četvrta u nizu konferencija Euforija na temu energetike.

U uvodu je prvi potpredsjednik Vlade RH i ministar gospodarstva Radimir Čačić predstavio u detalje planove iz područja energetike vrijedne oko 4 milijarde eura - od izgradnje Plomina C, preko obnove i izgradnje hidroelektrana do LNG terminala. Najavio je novo izdanje obveznica



Izvor fotografije: EUforia Facebook stranica

HEP-a kojim će se konsolidirati poslovanje tog društva i omogućiti da ide u investicijski ciklus, iako najavljuje da će se veliki projekti raditi u suradnji s investitorima. Najavio je daljnje približavanje cijena struje i plina prema stvarnim troškovima. Obnovljivi izvori su prema njemu i uz smanjene poticaje su isplativi. Složio se s dr. Antom Babićem da veliki posao tek predstoji u području energetske učinkovitosti, od zgradarstva do prometa.

Usljedio je panel "Promjene, prilagodbe, prijetnje i prilike u sektoru energetike. Nakon uvodne prezentacije dr. Babića o europskim strategijama i nužnim promjenama ulaskom u EU koje nas očekuju, Gorazd Ažman, direktor regionalne burze električne energije iz Ljubljane, iznio je zanimljiva iskustva Slovenije u području energetike tijekom njezinog pristupanja EU. Kako je iznio, kod njih su prvo ušli trgovci strujom, a kad su se uvjerali u uvjete poslovanja, tad su počeli investirati i u objekte.

Darinko Bago, predsjednik uprave Končar Elektroindustrija i predsjednik Hrvatskih izvoznika iznio je zadovoljstvo planom investicija koje je iznio prvi potpredsjednik Vlade Radimir Čačić i ako se ostvare ti planovi, ne samo da će domaća elektroindustrija dobiti korisne reference, nego će se supstituirati ogroman uvoz energije, što može povećati BDP za 10-12%. Prof.dr.sc. Nedjeljko Perić, dekan FER-a, ustvrdio je kako u području energetike, smart grid prijenosa i obnovljivih izvora imamo stručnjake koji mogu osmisliti i iznijeti



Aktivnosti HIZ-a

projekte, od velikih i do manjih i pozvao na suradnju s investitorima i privredom. Dr.sc. Gordana Sekulić iz JANAF-a potvrdila je da je plin jedan od izvora energije koji EU preporuča u tranziciji prema čistijem i energetske efikasnijem sustavu 2020. i 2050., te da se JANAF uključuje u cjevovodne tokove EU Sjever-Jug i PanEuropski cjevovod. Mladen Antunović, predsjednik Uprave Plinacro-a potvrdio je kako je Plinacro u investicijskom zamahu i kako se priključuje na plinovodne tokove EU i spremnije čeka liberalizaciju tržišta.



Izvor fotografije: EUforija Facebook stranica

Dan je zaključen panelom koji je obradio dvije teme vezane uz strategiju i praktične aspekte poslovanja u EU - „Obnovljivi izvori i zelena energija, energetska efikasnost“ te „Nuklearni i klasični izvori“. Tomislav Marjanović sa Croenergo portala ustvrdio je kako usprkos smanjivanju poticaja projekti obnovljivih izvora od nekih 500 milijuna kuna idu svojim tokom, ponajprije solari i vjetar, a potom bioenergane. Prof.dr.sc. Željko Tomšić, sa FER-a ustvrdio je kako najviše potencijala ima u vjetru, a kod nuklearne je skeptičan da se možemo dogovoriti sa Slovencima za novi blok Krškog koji bi morao biti snage 1.000 MW koji bi koštao između 3 i 4 milijarde dolara, te da bi nama bilo od koristi izgraditi jednu takvu kod Kutine, što je puno povoljnije za izgradnju, a rizici su jednaki. Prof.dr.sc. Igor Dekanić sa Rudarsko-naftno-geološki fakultet iznio je činjenicu kako se zbog kretanja cijene nafte, ali i potražnje za energijom svakih dvadeset godina tvrdi kako nafte ima „samo još za 20 godina“ jer se poboljšavaju tehnike istraživanja. Na tvrdnju Dr. Babića da je plin jedna od mogućnosti potpore tranzicije hrvatskog energetskog sustava prema zelenijem i učinkovitijem, prof. Dekanić je ustvrdio kako je Hrvatska jedna od plinom bogatijih zemalja u Europi i kako se novim tehnologijama otvaraju mogućnosti istraživanja i eksploatiranja plina i nafte u srednjem i južnom Jadranu, što bi pomoglo energetskej tranziciji Hrvatske.

Više o projektu na www.EUforija.hr



Najave

Najavljujemo konferenciju „Porezi“ u sklopu EUforije



Centar za međunarodni razvoj – CID nastavlja s provedbom projekta EUFORIJA koji će se do ulaska RH u EU provoditi pod pokroviteljstvom Vlade RH, Ministarstva regionalnog razvoja i fondova EU i uz podršku Delegacije Europske unije u Hrvatskoj.

Raspored tema po mjesecima je kako slijedi:

Tema	Datum
Porezi	7. studenog 2012.
Poljoprivreda, ribarstvo, šumarstvo, prehrambena	5. prosinca 2012.
Turizam	23. siječnja 2012.
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

PRIJAVE

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

Program i ostale informacije pronađite na internetskoj stranici www.euforija.hr ili na broju telefona 01/45 765 01.



Najave

Otvoreni treninzi za poslovno pregovaranje



Najavljujemo termine održavanja otvorenih/javnih dvodnevni treninga **Poslovno pregovaranje** od listopada do prosinca 2012:

POSLOVNO PREGOVARANJE I

- 22. i 23. studeni 2012.
- 13. i 14. prosinac 2012.

POSLOVNO PREGOVARANJE – II*

prvi kvartal 2013.

*Trening "Poslovno pregovaranje – II" namijenjen je samo onima koji su prethodno prošli kroz trening "Poslovno pregovaranje – I".

Mjesto održavanja treninga: Hotel Aristos (Besplatan parking osiguran)

Cijena treninga: 4.200,00 kn + PDV (ukupno 5.250,00 kn). Cijena uključuje: stručno vođen trening, materijale za trening, osvježavajuće napitke/ručak u dva dana treninga

Popusti:

- 15% popusta za prijave (uplate) koje se izvrše 20 i više dana prije treninga
- **10% popusta za članove HIZ-a (Hrvatski izvoznici)**
- Cijena s 10% popusta – 3.780 kn + PDV = 4.725 kn
- Cijena s 15% popusta – 3.570 kn + PDV = 4.462,50 kn
- Cijena s 25% popusta – 3.150 kn + PDV = 3.937,50 kn

Za više informacija kontaktirati:

Ivica Katanić – izvršni direktor PROCEDO d.o.o. za poslovno savjetovanje

Mobitel: +385 (0)91 2010 770

E-mail: ikatanic@pregovaranje.com

Web: www.pregovaranje.com



Najave

Poziv na VI. međunarodnu klaster konferenciju



Ovogodišnja, VI. međunarodna konferencija "Regionalni izazovi i mogućnosti razvoja klastera na području Jugoistočne Europe" održat će se u Opatiji, od 22.-23. studenog 2012. godine.

Na dvodnevnoj Konferenciji raspravljat će se o aktualnim pitanjima razvoja klastera u regiji jugoistočne Europe, i to:

- Organizacija i upravljanje klasterima – koji pristup i koje politike daju najbolje rezultate;
- Financiranje klastera iz EU Fondova – jačanje kapaciteta klastera kao preduvjet gospodarskog rasta i razvoja;
- Uloga državnih/regionalnih institucija u razvoju klastera, s naglaskom na regionalno umrežavanje klastera - sadašnjost , budućnost.

Sudjelovanje na konferenciji je besplatno uz prethodnu potvrdu sudjelovanja. Očekuje se oko 150 sudionika s područja zemalja jugoistočne Europe.

Preuzmite poziv i prijavnicu:



[Poziv na konferenciju i prijavni obrazac](#)



Izdvojeno

TESCO traži hrvatske dobavljače

Britanski trgovački lanac „Tesco“, treći svjetski maloprodajni lanac, s preko 6.200 prodavaonica u 13 zemalja svijeta, iskazao je interes za suradnju s hrvatskim proizvođačima električnih proizvoda i robe širokog asortimana.



Ulaskom u centralizirani sustav nabave TESCO-ovi dobavljači imaju prilike izvoziti svoje proizvode na tržišta Azije Europe, SAD-a.

Ukoliko ste kao proizvođač zainteresirani da postanete dobavljač TESCO-a te želite više informacija o mogućoj suradnji, javite se Tajništvu Hrvatskih izvoznika na telefon 01/4923-796 ili na e-mail info@hrvatski-izvoznici.hr

Obavijest Ministarstva poljoprivrede gospodarstvenicima

ŠPEKULATIVNO GOMILANJE ZALIHA



Na dan pristupanja Republike Hrvatske Europskoj uniji za sve zalihe, privatne ili javne, u slobodnom prometu u Hrvatskoj, koje premašuju razinu koja se može smatrati uobičajenom za prijenos zaliha, od Republike Hrvatske se naplaćuje iznos u korist

općeg proračuna Europske unije kako je određeno u prilogu IV., točka 3., alineja a), točka 2. Ugovora o pristupanju Europskoj uniji. Svrha ove odredbe je spriječiti moguće špekulativno gomilanje zaliha određenih poljoprivrednih proizvoda zbog ulaska Republike Hrvatske u Europsku uniju, a koje bi mogle imati negativan utjecaj na zajedničko tržište Europske unije ili dovesti do dvostruke isplate

naknade za izvoz određenih proizvoda.

Slijedom toga za očekivati je da će Europska Komisija dodatno propisati prijelazne mjere za trgovinu poljoprivrednim proizvodima prilikom pristupanja Republike Hrvatske. Prilikom prethodnih proširenja Europske unije doneseni su sljedeći propisi koji su uređivali ovo pitanje:

2004:

- Uredba Komisije (EZ-a) br. 1972/2003 – proizvodi osim šećera,
- Uredba Komisije (EZ-a) br. 60/2004 – šećer,

2007:

- Uredba Komisije (EZ-a) br. 1683/2006 – proizvodi osim šećera,
- Uredba Komisije (EZ-a) br. 1832/2006 – šećer.

Stoga će Vlada Republike Hrvatske, kako bi zaštitila Državni proračun Republike Hrvatske i osigurala regresnu naplatu eventualnih troškova nastalih gomilanjem zaliha, propisati zakonske mjere nadzora i kontrole uvoza poljoprivrednih proizvoda i druge potrebne mjere kako bi se spriječilo špekulativno gomilanje zaliha do dana pristupanja Europskoj uniji. Gospodarstvenici koji do dana pristupanja stvore zalihe poljoprivrednih proizvoda u količini koja premašuje njihovu uobičajenu razinu aktivnosti sudjelovat će u naknadi nastalih troškova.

Dozvole za izvoz u EU svježeg svinjskog mesa, proizvoda od mesa svinja i školjkaša

Stalni odbor za prehrambeni lanac i zdravlje životinja Europske komisije u Bruxellesu je 2. listopada 2012. jednoglasno usvojio odluke kojima se Hrvatskoj, bez ograničenja, dozvoljava izvoz svježeg mesa svinja i proizvoda od mesa svinja na tržište Europske unije kao i odluku kojom se odobrava izvoz školjkaša, izvijestilo je Ministarstvo poljoprivrede.



Izdvojeno

Ovim odlukama, koje će stupiti na snagu objavom u Službenom listu EU, okončan je dugotrajan proces pregovaranja RH oko osiguravanja uvjeta kojima je bilo potrebno udovoljiti, a u svrhu stavljanja hrvatskih proizvoda na zajedničko tržište EU, navode iz resornog ministarstva. Osiguravanje uvjeta za izvoz svježeg mesa svinja i proizvoda od mesa svinja na tržište EU započelo je u siječnju 2005. Sve provedene mjere i opsežni podaci prikupljeni programima nadziranja svinja omogućili su da RH nakon osmogodišnjeg razdoblja, dokaže da svježe meso svinja i proizvodi od mesa svinja ne predstavljaju rizik za EU.

Proces usklađivanja i osiguravanja uvjeta za izvoz školjkaša iz RH u EU započeo je 2006. godine. RH od tada svake godine izrađuje Plan praćenja kakvoće mora i školjkaša na proizvodnim područjima i područjima za ponovno polaganje živih školjkaša. Ovom odlukom, koju je EK usvojila, RH će u EU moći izvoziti "žive, smrznute, ohlađene ili prerađene školjkaše, bodljikaše, plaštenjake i morske puževe".

Utjecaj ulaska Hrvatske u EU na cijene domaćih proizvoda

Prilikom ulaska Hrvatske u Europsku uniju neki hrvatski proizvodi, poput čokolade, vode, sladoleda i salame naći će se pred ozbiljnim pritiskom pada cijena inozemnih marki, dok će ulazak u EU biti prilika za rast i izlazak na nova tržišta, kao u slučaju pršuta, mlijeka i čaja.

Rezultat je to studije A.T. Kearneya o utjecaju skorog ulaska u Europsku uniju na hrvatsku prehrambenu industriju, temeljena na usporedbi cijena proizvoda 19 prehrambenih artikala u Hrvatskoj i četirima susjednim zemljama koje su već u Europskoj uniji, točnije Italijom, Austrijom, Slovenijom i Mađarskom.

Istraživanje je pokazalo kako je, suprotno uvriježenom mišljenju, većina hrvatskih prehrambenih proizvoda i dalje jeftinija od

europskih konkurenata, no ulaskom u EU za mnoge od njih situacija će se promijeniti, priopćeno je iz AT Kearneya.

Domaći proizvodi poput mljevene i instant kave, voćnih čajeva, trajnog mlijeka, jogurta i pršuta jeftiniji su ne samo od stranih proizvoda u Hrvatskoj nego i od proizvoda iz promatranih EU zemalja. Zato su trenutno u najboljoj cjenovnoj poziciji.



Izvor fotografije: Wikipedia/GettyImages

U skupinu domaćih proizvoda koji će biti napadnuti cjenovno prihvatljivijim inozemnim proizvodima spada gazirana prirodna voda, za koju se očekuje da će ulaskom u EU postati jeftinija. Neki strani proizvodi poput zimske salame, jogurta i pilećih hrenovki, već su jeftiniji od domaćih, pa će tako ulaskom u Hrvatske u EU zbog skidanja carina i drugih uvoznih izdataka za pojedini proizvod povećati profitabilnost i više ulagati u rast tržišnih udjela.

A.T. Kearney u svojoj analizi, ovisno o trenutačnoj poziciji, hrvatskim prehrambenim tvrtkama preporuča povećanje operativne učinkovitosti i/ili strategiju rasta i repositioniranja.

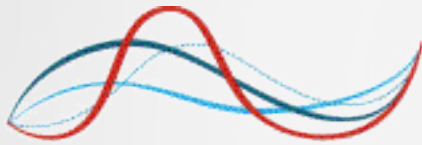
Cjelovite članke "Evo kako će ulazak Hrvatske u EU utjecati na cijene domaćih proizvoda" možete pročitati [OVDJE](#) i "Franck ima priliku života, Jamnica će se morati braniti" [OVDJE](#)

Izvor: Poslovni.hr, 18. listopada 2012.



Izdvojeno

Rast prometa industrije i narudžbi na godišnjoj razini



Hrvatska industrija u kolovozu je zabilježila rast prometa na mjesečnoj razini za 3,3 posto, dok se na godišnjoj razini bilježi rast za 11,9 posto, objavio je Državni zavod za statistiku.

Kumulativni podaci za prvih osam mjeseca ove godine u odnosu na isto razdoblje lani pokazuju da je ukupna prodaja hrvatske industrije veća za 1,6 posto.

Po podacima DZS-a, prerađivačka industrija koja radi na temelju narudžbi u kolovozu u odnosu na srpanj bilježi njihov pad za 9,3 posto, a pod utjecajem pada narudžbi sa stranog tržišta za 21,7 posto. Narudžbe s domaćeg tržišta su porasle za 1,5 posto.

U odnosu na kolovoz 2011. narudžbe su porasle za 25,6 posto, pri čemu su naručitelji sa stranih tržišta svoje narudžbe povećali za 35,5 posto, dok su narudžbe s domaćeg tržišta pale za 1,6 posto.

Statistički podaci prema glavnim industrijskim grupacijama pokazuju da je na rast narudžbi na godišnjoj razini utjecao rast narudžbi intermedijarnih proizvoda za 62,1 posto te narudžbi kapitalnih proizvoda za 11,3 posto. Istodobno su na godišnjoj razini narudžbe trajnih proizvoda za široku potrošnju pale za 71,4 posto, a netrajnih proizvoda za široku potrošnju za 18,3 posto.

Prerađivačka industrija koja radi na temelju narudžbi je u razdoblju od siječnja do kolovoza zabilježila rast narudžbi za 15,9 posto prema istom razdoblju lani.



Novosti

EU pravni okvir za EMCS sustav

Nacionalna primjena Sustava kontrole kretanja trošarinskih proizvoda (EMCS) započinje 1. ožujka 2013. godine, a danom pristupa Europskoj uniji Republika Hrvatska će biti u obvezi primjenjivati navedeni sustav i za kretanja trošarinskih proizvoda u sustavu odgode plaćanja trošarine koja se odvijaju između RH i drugih država članica Europske unije.



Kako bi se gospodarskim subjektima, budućim korisnicima EMCS sustava, osigurao pravovremen pristup relevantnoj dokumentaciji koja definira pravni okvir za uspostavu, razvoj i uporabu EMCS sustava, Carinska uprava objavila je na svojim web stranicama u dijelu e-Carina/EMCS, sljedeće

EU propise (na engleskom jeziku, kao i u prijevodu na hrvatski):

– Direktiva Vijeća 2008/118/EZ od 16. prosinca 2008. – predstavlja pravnu osnovu za uporabu EMCS sustava i uvođenje elektroničkog trošarinskog dokumenta (e-TD) koji pokriva kretanje trošarinskih proizvoda u sustavu odgode plaćanja trošarine i zamjenjuje papirnati prateći trošarinski dokument (PTD).

– Uredba Komisije (EZ) br. 684/2009 od 24. srpnja 2009. – propisuje implementaciju Direktive 2008/118/EZ, odnosno definira strukturu i sadržaj elektroničkih poruka koje se razmjenjuju putem sustava EMCS, te pravila i postupke za razmjenu istih.

Preuzmite dokumente:

- [DIREKTIVA VIJEĆA 2008/118/EZ_HR VERZIJA](#)
- [UREDBA KOMISIJE \(EZ\) 684/2009_HR VERZIJA](#)
- [DIREKTIVA VIJEĆA 2008/118/EZ_ENG VERZIJA](#)
- [UREDBA KOMISIJE \(EZ\) 684/2009_ENG VERZIJA](#)



Novosti

Jeftinije, lakše i brže osnivanje tvrtki

Prenosimo obavijesti sa stranica [Ministarstva pravosuđa](#), obzirom da su izmjene Zakona o trgovačkim društvima u nadležnosti tog Ministarstva

Izmjene Zakona o trgovačkim društvima (ZTD) koje omogućavaju osnivanje jednostavnog društva s ograničenom odgovornošću (JDOO), takozvanih „tvrtki za deset kuna“, stupile su na snagu 18. listopada 2012. godine. Prema odredbama ZTD-a i drugih pratećih zakona koji su doneseni, od danas je moguće osnovati tvrtku s temeljnim kapitalom od 10 kuna, uz znatno manje troškove nego što je to bio slučaj s običnim društvom s ograničenom odgovornošću (DOO).

JDOO će biti moguće osnovati za svega 807,5 kuna troška, te uz uplatu minimalnog kapitala od 10 kuna. Dosad su se troškovi osnivanja tvrtke kretali od 4,300 do 7,500 kuna, a uz uplatu minimalnog temeljnog kapitala od 20 tisuća kuna, ukupna svota potrebna za osnivanje nove tvrtke penjala se preko tri tisuće eura.

Novo jednostavno društvo moći će se upisati u sudski registar elektroničkim putem preko javnog bilježnika ili ureda HITRO.hr. Ta mogućnost postojala je i dosad za društva čiji se temeljni kapital uplaćuje u cijelosti u novcu, a kako je uplata temeljnog kapitala u novcu obavezna za JDOO, na takva nova društva primjenjivat će se mogućnost brzog elektroničkog upisa u roku od 24 sata.

Glavni cilj uvođenja JDOO-a je olakšanje ulaska u poduzetnički pothvat, sprječavanje neregistriranih djelatnosti, smanjenje odljeva hrvatskih poduzetnika i olakšavanje stranim poduzetnicima poslovanje u Hrvatskoj.

Prema Prijedlogu Zakona o izmjenama i dopunama Zakona o trgovačkim društvima:

- Jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću inačica je klasičnog društva s ograničenom odgovornošću i na njega se, izuzev kad se izričito Zakonom nešto drugo predviđa, na odgovarajući način primjenjuju odredbe koje vrijede za klasično društvo s ograničenom odgovornošću.
- Takav oblik društva s ograničenom odgovornošću mogu osnovati najviše tri osobe i samo jedna osoba može biti član uprave – direktor. Najniži iznos temeljnog kapitala je 10,00 kn, mora u cijelosti biti plaćen u novcu, dok najniži nominalni iznos poslovnog udjela može iznositi 1,00 kn (moraju glasiti na pune iznose kuna).
- Jednostavno društvo s ograničenom odgovornošću mora imati zakonske rezerve u koje je dužno unijeti četvrtinu iznosa dobiti društva i smiju se upotrijebiti samo za tri Zakonom predviđena slučaja.



Novosti

- U slučaju da temeljni kapital jednostavnog društva s ograničenom odgovornošću dosegne iznos temeljnog kapitala klasičnog društva s ograničenom odgovornošću, takvo društvo prestaje biti jednostavno, i na njega se primjenjuju pravila klasičnog društva s ograničenom odgovornošću, s tim da može zadržati tvrtku jednostavnog društva s ograničenom odgovornošću (j.d.o.o).

KORACI I TROŠKOVI OSNIVANJA J.D.O.O.-A

1



Prije svega, potrebno je odabrati ime tvrtke kod javnog bilježnika ili preko ureda HITRO.hr. Postupak osnivanja započinje kod javnog bilježnika koji će sačiniti zapisnik o osnivanju na obrascu koji je objavljen uz izmjene Zakona o trgovačkim društvima. Uz trošak javnog bilježnika (500,00 kn) iznosu se pridodaje i trošak za izjavu o nepostojanju dugovanja (47,50 kn).

500 KN + 47,50 KN

2



Uz odabrano ime i dokumentaciju sačinjenu kod javnog bilježnika, u banci se otvori račun nove tvrtke, uplati temeljni kapital (najmanje 10,00 kn) i plate sudske pristojbe za upis i upis osnivanja (60,00 kn), te naknada Narodnim novinama za objavu oglasa (200,00 kn).

60 KN + 200 KN

3



Sva dokumentacija i potvrde o uplati predaju se javnom bilježniku ili uredu HITRO.hr. Javni bilježnik ili ured HITRO.hr kroz sustav e-Tvrtke podnose prijavu za osnivanje j.d.o.o. Ako je prijava potpuna i osnovana nadležni registar trgovačkog suda dužan je u roku od **24 sata** elektronički dostaviti rješenje o upisu j.d.o.o. u registar. Dokumentacija i potvrde mogu se osobno odnijeti (odnosno poslati poštom) na sud, no time se procedura produljuje za tri do sedam dana, ovisno o sudu kod kojeg se registrira tvrtka.

UKUPNO: 807,50 KN

Izvor fotografije: infografika www.mprh.hr

Sve dodatne informacije možete pronaći na [web stranicama Ministarstva pravosuđa](#)



O članovima

Stjepan Car odlikovan Redom Danice Hrvatske s likom Nikole Tesle



Izvor fotografije: www.koncar.hr

Predsjednik Uprave KONČAR – Instituta za elektrotehniku prof. dr.sc. Stjepan Car odlikovan je Redom Danice hrvatske s likom Nikole Tesle za osobite zasluge za izumiteljstvo i promociju tehničke kulture u zemlji i svijetu. Priznanje mu je, na završnoj svečanosti 10. Međunarodne izložbe inovacija ARCA 2012, uručio predsjednik Republike Hrvatske prof. dr. sc. Ivo Josipović.

ARCA 2012 održana je od 10. do 13. listopada u Nacionalnoj i sveučilišnoj knjižnici u Zagrebu u organizaciji Udruge inovatora Hrvatske. Predstavljeno je 430 inovacija iz Hrvatske i 11 drugih zemalja.

KONČAR je i ove godine osvojio vrijedna priznanja. Nagradu ARCA dobio je "Jednoopružni pogonski mehanizam za dvopoložajne sklopne aparate" autora iz KONČAR - Električnih aparata srednjeg napona.

Nagrada ARCA dodijeljena je također i "Metodi za otkrivanje kvarova namota asinkronih i sinkronih strojeva" autora iz KONČAR – Instituta za elektrotehniku. Za istu inovaciju autorima je pripala i ovogodišnja nagrada Međunarodne federacije nacionalnih saveza inovatora za najbolju inovaciju povodom 5. međunarodnog dana inovatora, koju je uručio predsjednik IFIA-e dr. Andras Vedres.

Brončanom medaljom nagrađen je "Sustav upravljanja vjetroagregatom za područja jakih i turbulentnih vjetrova" autora iz KONČAR – Instituta za elektrotehniku.

Metal Product u konzorciju za proizvodnju LED rasvjete



Izvor fotografije: www.energyplus.hr

Metal Product, uspješni izvoznik i član Hrvatskih izvoznika bilježi još jedan uspjeh suradnjom u projektu razvoja proizvoda s velikim izvoznim potencijalom.

Konzorcij hrvatskih proizvođača koji čine Data Link, Metal Product i Energy Plus stvorili su LED rasvjetu za unutarnju i vanjsku primjenu. Energy plus je s Data Link-om, poduzećem specijaliziranim za razvoj elektronike, robotike i automatizaciju, razvilo paletu profesionalne LED, visokoenergetski učinkovite rasvjete, dok se Metal Product u projekt uključio izradom aluminijskih odljeva kućišta i strojnom obradom.

Do sada su ovu ekonomski isplativiju rasvjetu prihvatile i u svoje proizvodne pogone ugradile mnoge hrvatske organizacije. Također, ostvareni su izvozni poslovi u Austriji i Njemačkoj, dok se intenzivno radi na otvaranju tržišta Velike Britanije te Izraela, Švedske i SAD-a.

Više o proizvodima pronađite na <http://www.energyplus.hr>



O članovima

Kravata Croata bilježi značajni rast u 2012.



Izvor fotografije: www.croata.hr

Potomac d.o.o., vlasnik poznatog brenda kravata Croata, u prvih osam mjeseci 2012. bilježi rast od 23% u odnosu na isto razdoblje prošle godine, što je ujedno najveći promet tog poduzeća

ostvaren u posljednjih pet godina. Direktor poduzeća Potomac d.o.o. Marijan Bušić najavio je iskorak prema stranim tržištima, odnosno planira se prodaja brenda Croata u mnogim svjetskim metropolama.

Izvor: Business.hr, 24.10.2012.

Novi poslovi u BiH za Ericsson Nikola Tesla

Ericsson Nikola Tesla i BH Telecom potpisali su ugovore o proširenju radijskog dijela mobilne mreže vezan uz GSM/UMTS tehnologije kao i proširenju fiksne mreže BH Telecoma, a ukupna vrijednost ugovorenih poslova je 81 milijun kuna.

Realizacijom ugovora BH Telecom će ostvariti daljnje širenje svoje 2G i 3G mreže te obaviti strateške pripreme za prelazak na LTE tehnologiju jednostavnom softverskom nadogradnjom. Također, krajnjim će se korisnicima omogućiti prednosti podatkovnog prijenosa preko 3G mreže jer će na raspolaganju imati veće pristupne brzine.

Pliva u investicijskom zamahu za uspješniji izvoz

Pliva provodi jedan od najvećih investicijskih ciklusa u svojoj povijesti, ukupne vrijednosti veće od 200 milijuna dolara. Investicije obuhvaćaju gradnju novog pogona za proizvodnju aktivnih farmaceutskih supstancija i postrojenja za obradu otpadnih voda i procesnih plinova u Savskom Marofu te proširenje postojećeg pogona za proizvodnju suhih oralnih oblika i proizvodnju injekcija u Zagrebu.

Završetak gradnje planiran je do kraja 2013. godine. Ukupno ulaganje Pliva pokriva iz vlastitih izvora, a više od 80 posto proizvodnje iz novih pogona namijenjeno je izvozu, rekao je predsjednik Uprave Plive Tihomir Orešković. Očekuje se da će više od 50 posto proračuna ulagačkih projekata realizirati domaće tvrtke. Pliva novim investicijama planira otvoriti više od 200 novih radnih mjesta, a očekuje i otvaranje oko tisuću radnih mjesta kod servisera i dobavljača.

Spomenimo također da je Pliva nedavno uspješno prošla inspekcijski nadzor američke Agencije za hranu i lijekove (Food and Drug Administration – FDA). Inspektori FDA-a boravili su u Plivi tijekom kolovoza. Inspekcija je obuhvatila proizvodne procese Plivinih pogona u Zagrebu i Savskom Marofu. Osnovni zadatak inspekcije bio je ustanoviti jesu li proizvodi koji se tamo proizvode potpuno usklađeni s najzahtjevnijim svjetskim standardima i dobrom proizvođačkom praksom.

Izvor: Hina



Kratke informacije

Novi brojevi DUTP

Obavještavamo Vas da je od utorka 23. listopada 2012, Državni ured za trgovinsku politiku promijenio broj telefona i telefaksa. Novi broj telefona je 01/6444 600, a telefaksa 01/6444 601.

Također, za sve informacije u djelokrugu tog državnog ureda upućujemo vas na njihovu internetsku stranicu www.dutp.hr


Održani 3. Dani EU fondova



Informativno-edukativni događaj "Dani EU fondova" održao se 15. i 16. listopada u Zagrebu.

U dva dana ove manifestacije, posjetitelji su stručnjaci informirali o EU fondovima putem info pultova podijeljenih na sektore te devet predavanja koji tretiraju pripremu i prijavu projekata.

U prilogu možete pronaći poveznice na neke prezentacije s 3. Dana EU fondova.

-  [EB SME Natječaji evaluacija i ugovaranje](#)

-  [Prezentacija PPM MINPO Zagreb 2012](#)

-  [Mogućnosti i pretpostavke za financiranje poduzetničkih projekata iz SF-a](#)

-  [VIKO prezentacija](#)



Naučimo

Pregovaranje za stolom

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

Signaliziranje

Pregovaranje često započinje zauzimanjem snažnih, naizgled nepomičnih pozicija. Bezuvjetnih zahtjeva.

...Nemoguće je promijeniti naše rokove isporuke...

Nakon nekog vremena pregovarači uobičajeno signaliziraju spremnost modificiranja početnih pozicija.

...Bit će nam uistinu teško postići kraće rokove isporuke...

Signaliziranje karakterizira jedva zamjetljiva promjena u izražavanju od apsolutnih u uvjetovane izjave:

...Uobičajeno ne dajemo kredit...

...Ne možemo udovoljiti svim vašim interesima...

...Mi nikad ne dajemo rabate, a i kad bismo ih davali... itd.

Zato je potrebno pažljivo slušati, gledati, potvrđivati, razjašnjavati i proširivati značenje signala:

Pod kojim uvjetima biste ipak dali kredit/položili depozit?

Kojim od naših uvjeta ipak možete udovoljiti?

Možete li razjasniti kada možete promijeniti rokove?

Da bismo u pregovorima išli naprijed, potrebno je iznijeti ponudu. Pozitivni signali često indiciraju spremnost da se naredna ponuda dobro prihvatiti. Stoga možemo zaključiti da moramo postati vješti u detektiranju i korištenju signala:

- Signali su dobrodošli – upućuju na fleksibilnost
- Signal ne treba tumačiti kao slabost
- "Kupi" signal svojim signalom.

Iznošenje prijedloga

S pozitivnim signalima pregovaranje prelazi u fazu iznošenja prijedloga, koji adresiraju prioritete suprotnih strana, potrebe i zabrinutosti. To nije krajnja ponuda oko koje se pregovara, već probni prijedlog.

...Ako ste vi spremni povećati rabat za 7%, tada ćemo mi razmotriti povećanje naših minimalnih narudžbi...

...Ako smanjite jediničnu cijenu na 10 kn, tada ćemo razmotriti povećanje naše narudžbe...

Prijedlozi trebaju biti eksplicitni – trebate reći što želite od druge strane i trebate biti neodređeni u onome što ste vi spremni učiniti. Budite kratki u iznošenju svojih prijedloga. Tada zašutite i čekajte odgovor.

Pakiranje

Pakiranje je prilagođavanje vašeg vlastitog prijedloga potrebama druge strane. Pritom morate voditi računa o tome koji su primarni, a koji sekundarni interesi druge strane te u skladu s time iznositi koristi vašeg paketa. Ideja je da drugoj strani pokušate dati ono što oni žele pod vlastitim uvjetima, a to zahtijeva kreativnost, fleksibilnost i strpljivost kako bi se pronašao paket koji zadovoljava interese obje strane, a da bi u fazi razdjeljivanja vrijednosti mogli primijeniti načelo davanja ustupaka: jeftino za mene, vrijedno za tebe. Dakle, treba voditi računa o tome da se varijable podešavaju u obostrano prihvatljiv paket.



Naučimo

ZAPAŽANJA, SAVJETI I NAPOMENE

Ako ste u fazi razlaganja uspjeli saznati većinu odgovora na ova pitanja:

- koje su teme pregovora važne za drugu stranu?
- što joj je općenito važno?
- koje su smetnje u pregovorima?
- koji su njezini interesi i potrebe?
- koje su skrivene teme i ciljevi?
- koje su prednosti i slabosti druge strane? Imaju li prevagu?
- postoje li vremenska ograničenja?
- koje su alternative pregovorima za drugu stranu?
- koje su posljedice nepostizanja dogovora za drugu stranu?
- koji su interni pritisci i očekivanja na pregovarače u njihovim tvrtkama?
- ...?

te zašto:

- je to tema pregovora?
- to nije tema pregovora?
- oni ne žele čuti naše viđenje stvari?
- nam ne žele dati tu informaciju?
- trebaju tu informaciju?
- im je to važno?
- nam ne žele reći ono što im je važno?
- nam ne žele reći svoje prioritete?
- se osjećaju ugroženima?
- imamo osjećaj da smo nešto propustili?
- je njihova percepcija drugačija od naše?
- se trebamo složiti oko nečega?
- ...?

spremni ste za nastavak pregovora.

Za iznošenje prijedloga i protuprijedloga te za pakiranje vrijede neka pravila kojih bi se trebalo držati kako bi proces mogao biti efikasan:

- Ne prekidajte iznošenje protuprijedloga.
- Izbjegavajte odgovore kao što su "ne slažem se" ili "ne".
- Ne iznosite odmah svoj protuprijedlog.
- Indicirajte gdje bi dogovor bio moguć.
- Sumirajte redovito gdje se nalazite.



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.

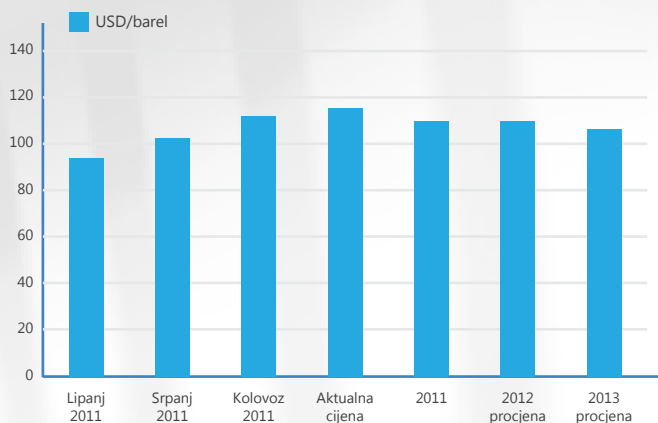
BONLINE d.o.o.

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

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. Tunis – visok rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: akreditiv

Preporučeni uvjeti: potvrđeni akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 60 do 90 dana

Kašnjenja u plaćanju: 0–3 mjeseca nakon ugovorenog roka

Kašnjenja u plaćanju između domaće i strane banke: 0–3 mjeseca

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 9 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (90 dana odgode + 3 mjeseca kašnjenja + 3 mjeseca kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2009	2010	2011	2012f	2013f
Rast realnog BDP-a, %	3,0	3,2	-1,7	2,2	2,5
Inflacija (god. prosjek), %	3,5	4,4	3,5	5,4	4,3

2. Senegal – umjeren rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: akreditiv

Preporučeni uvjeti: akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 90 do 120 dana

Kašnjenja u plaćanju: 0–1 mjesec nakon ugovorenog roka

Kašnjenja u plaćanju između domaće i strane banke: 1–3 mjeseca

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 8 mjeseci nakon njezinog izdavanja (120 dana odgode + 1 mjesec kašnjenja + 3 mjeseca kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2009	2010	2011	2012f	2013f
Rast realnog BDP-a, %	2,2	4,2	3,1	4,1	4,5
Inflacija (god. prosjek), %	-1,1	1,2	3,4	2,2	2,5



Popusti za članove HIZ-a

PRIMACO GRUPA - 10% popusta na standardne cijene usluga

aramex

Kurirska pošta

**Poslovno pismo
do Pariza
Londona, Praga
po cijeni od
130,00kn!**

**Poslovno
pismo do
Dubaja za
10,00 eura!**

 01/4562-600
 air@primaco.hr

 **PRIMACO**ŠPED

  
I ♥ TRANSPORT

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



Decide with Confidence



9. Popusti za članove HIZ-a

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

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

96

listopad
2012.

96



hrvatski izvoznici
croatian exporters