

hrvatski izvoznici
croatian exporters

broj
89
ožujak
2012.

89

Izvoznik

Sadržaj

- 1** Aktivnosti HIZ-a (str. 3.)
Održana Akademska donatorska večer
Koordinacija udruga u prijevozu na sastanku u MPPI
- 2** Izdvojeno (str. 5.)
EU voljna pregovarati o izmjenama ugovora o slobodnoj trgovini
Izvoznici u 2012. ugovorili poslove za oko 800 milijuna kuna
- 3** Programi poticaja (str. 7.)
Od travnja kreće „Poduzetnički impuls“
BICRO: Provjera inovativnog koncepta
Raspisan 3. natječaj za Mjeru 301 IPARD programa
- 4** Najave (str. 9.)
Termini seminara u sklopu programa „Olakšavanje trgovine i
transporta 2012“
- 5** Naučimo (str. 10.)
Integrativna pregovaračka situacija
- 6** Kratke informacije (str. 12.)
HGK dodijelio „Zlatne kune“
Uskoro ured PKS u Zagrebu
U 2011. rekordan broj patenata u Europi
Za rast BDP-a trebaju investicije, zapošljavanje i izvoz
D&B izvješće o kretanju stečajeva po tržištima
- 7** BonLine info (str. 14.)
Informacije za izvoznike
- 8** Popusti za članove HIZ-a (str. 16.)

Aktivnosti HIZ-a

Održana Akademska donatorska večer



U Rijeci, u restoranu Kampus u sveučilišnom Kampusu na Trsatu, pod visokim pokroviteljstvom predsjednika Republike Ive Josipovića održana je 9. ožujka 2012. Druga akademska donatorska večera.

Donatorsku večer organizirala je Nacionalna zaklada za potporu učeničkom i studentskom standardu u partnerstvu sa Sveučilištem u Rijeci, te uz potporu Hrvatske udruge poslodavaca, Hrvatske gospodarske komore i udruge Hrvatski izvoznici.

Prikupljena sredstva dijele Nacionalna zaklada i Zaklada Sveučilišta u Rijeci.

Više informacija pronađite na www.nzpuss.hr



Aktivnosti HIZ-a

Koordinacija udruga u prijevozu na sastanku u MPPI

Na zahtjev Koordinacije udruga i komora cestovnih prijevoznika 16. ožujka 2012. je u Ministarstvu pomorstva, prometa i infrastrukture održan sastanak predstavnika Koordinacije s pomoćnikom ministra Jasminom Krizmanićem. Koordinaciju su, s ciljem rješavanja tekućih problema prijevozničkog sektora, oformili predstavnici HOK-a, HGK-a, HUP-a, HCP-a i HIZ-a.

Predstavnici prijevoznika iznijeli su svoje zahtjeve i prijedloge u cilju podizanja konkurentnosti hrvatskih cestovnih prijevoznika i pripreme za ulazak RH u EU.

Ulaskom RH u EU, otvara se tržište prijevoznih usluga za domaće i strane prijevoznike. Kako bi hrvatski prijevoznici, koji imaju visoke fiksne troškove poslovanja, mogli biti konkurentni u odnosu na prijevoznike iz država članica EU, prijevoznici su predložili donošenje Strategije prometnog razvitka s posebnim naglaskom na razvitak cestovnog prometa u razdoblju od narednih deset godina čime bi se moglo planirati obavljanje djelatnosti cestovnog prijevoza, donošenje novog Zakona o cestovnom prijevozu i aktivno uključivanje predstavnika prijevoznika u izradu propisa.



Iskazali su i potrebu da se nadležnost za donošenje Zakona o sigurnosti prometa na cestama prenese sa MUP-a na Ministarstvo pomorstva, prometa i infrastrukture.

Pomoć Ministarstva zatražena je u rješavanju pitanja ukidanja sedam zona rizika kod obveznog osiguranja za vozila kojima se obavlja djelatnost prijevoza, kao i zahtjev za donošenjem novog Programa kojim bi se prijevoznicima davali poticaji za nabavku novih-ekološki prihvatljivijih vozila.

Obzirom na povećanje cijena goriva i činjenicu da cijena goriva čini preko 30% ukupnih troškova prijevoza, upućen je prijedlog da se prijevoznicima koji se isključivo bave djelatnošću cestovnog prijevoza, osigura povrat dijela trošarina koje su sadržane u cijeni goriva.

Također, zatraženo je osiguravanje status izvoznika cestovnim prijevoznicima kako bi im se omogućilo povoljnije kreditiranje putem Hrvatske banke za obnovu i razvitak.

Pomoćnik Krizmanić iskazao je potporu Ministarstva u svim aktivnostima koje će prijevoznicima pomoći u poslovanju i poboljšanju njihovog položaja na tržištu. Budući se veći dio zahtjeva prijevoznika odnosi na rješavanje problema koji nisu u nadležnosti MPPI, Ministarstvo će se aktivno uključiti u rješavanje tih problema kod nadležnih tijela.



Izdvojeno

EU voljna pregovarati o izmjenama ugovora o slobodnoj trgovini



Europska unija uskoro bi mogla ukinuti antidampinške carine za bešavne cijevi iz Hrvatske, osigurati povoljniji tretman hrvatskih proizvoda na tržištu CEFTA-e i pokrenuti postupak za ukidanje zabrane uvoza svinjetine iz Hrvatske, izjavio je u 27.ožujka 2012. u Bruxellesu potpredsjednik hrvatske vlade Neven Mimica nakon razgovora s povjerenikom za trgovinu Karelom De Guchtom.

“Od ova tri pitanja za dva i pol imamo jasna i obećavajuća stajališta povjerenika De Guchta da će se riješiti onako kako mi mislimo da ih treba riješiti”, rekao je Mimica nakon razgovora s europskim povjerenikom. EU-a je još 2006. uvela zaštitne antidampinške carine od 29,8 posto na bešavne cijevi koje proizvodi sisačka željezara i koja je na kraju bila presudna da američki vlasnik, tvrtka CMC zatvori željezaru i sada traži novog vlasnika.

“Dobili smo jasnu potvrdu i uvjeravanje povjerenika De Guchta da Komisija razumije da su se promijenili razlozi zbog kojih su uvedene antidampinške carine. Isto tako razumije da je Hrvatska pred članstvom u EU i u tom kontekstu će Komisija vrlo brzo pokrenuti postupak u Vijeću EU-a za ukidanje toga nameta na bešavne cijevi. To je jako važno pitanje, pogotovu u trenutku kada američki vlasnik CMC traži novog vlasnika za sisačku željezaru, a s antidampinškim carinama nema previše zainteresiranih, budući da je s njima europsko

tržište praktički zatvoreno”, rekao je Mimica, ističući da su time država i vlada učinile ono što su obećale u Sisku, da će otvoriti prostor za privatnu inicijativu i poslove.

Drugo pitanje o kojem je bilo riječi u razgovoru s De Guchtom jest izvoz poljoprivredno-prehrambenih proizvoda na tržište CEFTA-e nakon ulaska Hrvatske u EU-u. Za Hrvatsku su BiH i Srbija velika tržišta i uvođenjem carina njezini bi proizvodi znatno izgubili na konkurentnosti. Hrvatska s danom ulaska u EU mora napustiti CEFTA-u, unutar koje nema carina na trgovačku razmjenu između zemalja članica toga prostora. EU sa svakom od tih zemalja ima potpisane Sporazume o stabilizaciji i pridruživanju, koji im dopušta da još neko vrijeme zadrže carine na proizvode iz EU-a, dok one mogu gotovo sve proizvode izvoziti bez carina.

Mimica je izjavio da ga je je povjerenik De Gucht izvijestio kako će uskoro biti pokrenut postupak konzultacija sa zemljama CEFTA-e o dodatku na njihove Sporazume o stabilizaciji i pridruživanju u koji bi bili uključeni hrvatski izvozni interesi. Što se tiče izvoza živih svinja, svinjskog mesa i prerađevina od svinjskog mesa, povjerenik De Gucht je obećao da će se zauzeti kako bi Komisija što prije u Hrvatsku poslala misiju koja bi utvrdila da su prestali razlozi za zabranu izvoza iz Hrvatske.

Europska unija je prije sedam godina zabranila uvoz iz Hrvatske živih svinja, svinjskog mesa i prerađevina od svinjskog mesa jer se Hrvatska protiv svinjske kuge borila cijepljenjem tih životinja što je zabranjeno u EU-u. Hrvatska se kroz pristupne pregovore uskladila s praksom i zakonodavstvom EU-a u tom području i sada očekuje da se to i službeno potvrdi kako bi mogla nesmetano izvoziti.

Izvor: HINA



Izdvojeno

Izvoznici u 2012. ugovorili poslove za oko 800 milijuna kuna

Hrvatski robni izvoz na početku godine ostvaruje znatno niži rast od uvoza, izražen u kunama izvoz je povećan za 3,7 posto, dok je uvoz istodobno porastao za 11,7 posto. Tako je deficit u robnoj razmjeni s inozemstvom u siječnju iznosio 3,17 milijardi kuna, što je gotovo 27 posto veći deficit nego u istom razdoblju lani.

U udruzi Hrvatski izvoznici (HIZ) kažu da su, s obzirom na nisku industrijsku aktivnost, performance izvoza zadovoljavajuće. "Rast uvoza posljedica je većeg pada u razdoblju 2009.-2011. i porasta cijena energenata, koji se uvoze. Očekujemo nastavak rasta izvoza između tri i pet posto u 2012. s obzirom na snažan rast u Njemačkoj i Austriji, koji će više nego kompenzirati nastavak recesije u Italiji. Isto tako očekujemo nastavak rasta izvoza u zemlje središnje Europe, kao i jugoistočne Europe u okviru CEFTE, te prema preporukama članovima HIZ-a jačanje izvoza u Tursku, Brazil, Rusiju, Indiju i druge zemlje južne i istočne Azije", kaže Ante Babić iz HIZ-a.

Povoda za optimizam daje serija ugovorenih izvoznih poslova vodećih hrvatskih kompanija, ukupne vrijednosti veće od 780 milijuna kuna. Perjanica je Eurocable koji je dobio posao od 525 milijuna kuna sa Menhart i Faber Kabelom. Slijede Končar i ENT s dogovorenim poslovima od 112, odnosno 85 milijuna kuna...

Izvor: Poslovni dnevnik

Više na stranicama [Poslovnog dnevnika](#).



Programi poticaja

Od travnja kreće „Poduzetnički impuls“



Vlada je na sjednici 22. ožujka 2012. usvojila plan poticanja poduzetništva i obrtništva za ovu godinu vrijedan 376 milijuna kuna. Putem projekta nazvanog „Poduzetnički impuls“ u konkurentno poduzetništvo uložiti će se 115 milijuna kuna, u povoljno financiranje i jamstva 113,4, u obrazovanje za poduzetništvo i obrtništvo 18 te u unapređenje poduzetničke infrastrukture 56,5 milijuna kuna.

U travnju će se krenuti s raspisivanjem natječaja preko kojih će se poticati poduzetništvo i obrtništvo, a u sto dana bit će raspisani svi koji su predviđeni, najavio je Gordan Maras, ministar poduzetništva i obrta.

Za konkurentno poduzetništvo bit će 15 projekata (115 milijuna kuna), sedam projekata za obrazovanje i poduzetništvo (18 milijuna kuna), dva projekta za unaprjeđenje infrastrukture (56,5 milijuna kuna), a za subvencioniranje kamata Ministarstvo je predvidjelo 113,4 milijuna kuna. Kroz programe Europske unije trenutno se provodi šest projekata i jedna grant shema (15,9 milijuna eura), a početak će još četiri projekta i jedna grand shema (10,9 milijuna eura).

Ministarstvo namjerava poduzetnicima život olakšati i institucionalnom podrškom preko središnjeg registra mjera i poticaja, e-portala i e-poslovanja. Maras je najavio gradnju Regionalnog centra za razvoj poduzetničkih kompetencija zemalja Jugoistočne Europe (SEECCEL). Riječ je o modernom centru za poduzetničko obrazovanje koji će imati prostor za treninge, smještaj i inovativni park, a koji bi trebao biti gotov do kraja 2014.

BICRO: Provjera inovativnog koncepta



Poslovno-inovacijska agencija Republike Hrvatske - BICRO objavila je JAVNI POZIV ([NN](#)) za podnošenje prijave za sufinanciranje inicijalne faze inovativnih znanstveno-poduzetničkih projekata kroz Program provjere inovativnog koncepta.

Rokovi za prijavu projekata u Program provjere inovativnog koncepta:

- rok za predaju pretprijava u Prepoznati centar je 9. travnja 2012. godine
- natjecatelji čije su pretprijave pozitivno ocijenjene od strane Prepoznatog centra imaju rok za izradu i predaju potpunih prijava do 25. travnja 2012. godine u Prepoznati centar.

Detaljne informacija o Programu i uvjetima sufinanciranja nalaze se u

- [„Priručniku za operativne postupke programa provjere inovativnog koncepta za poduzetnike“](#) i
- [„Priručniku za operativne postupke programa provjere inovativnog koncepta za znanstvenike i istraživače“](#).

Projektnu dokumentaciju zaprimljenu od strane Natjecatelja Prepoznati centri dužni su predati u BICRO zaključno do 30. travnja 2012. godine.

Napomena:

Ugovori o sufinanciranju projekata odabranih u četvrtom krugu, potpisivati će se ovisno o dostupnim sredstvima financiranja.

Informacije o programu i dokumentacija dostupni su i na mrežnim stranicama [Prepoznatih centara](#).



Programi poticaja

Raspisan 3. natječaj za Mjeru 301 IPARD programa



AGENCIJA ZA PLAĆANJA U POLJOPRIVREDI,
RIBARSTVU I RURALNOM RAZVOJU

Agencija za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju - SAPARD/IPARD Agencija objavila treći javni natječaj za prikupljanje prijava za dodjelu sredstava iz IPARD programa za Mjeru 301 „Poboljšanje i razvoj ruralne infrastrukture“.

Javni natječaj je objavljen u Narodnim novinama broj 33/12, a dostupan je i na internetskoj stranici Agencije za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju, gdje se nalazi i Vodič za korisnike za ovu mjeru.

Obrasci za prijavu na natječaj te informativni upitnici, koji se popunjavaju i šalju zajedno s prijavom i pratećom dokumentacijom, dostupni su na internetskoj stranici Agencije za plaćanja, a rok za podnošenje prijave počinje teći od 19. ožujka 2012. i traje zaključno do 30. travnja 2012., sukladno tekstu Natječaja. Također, Pravilnik o provedbi Mjere 301 unutar IPARD programa objavljen je u Narodnim novinama br. 33/12, a bit će dostupan i na navedenoj internetskoj stranici Agencije.

Detaljne informacije se nalaze na sljedećoj adresi: <http://www.aprrr.hr/mjera-301-108.aspx>



Najave

Termini seminara u sklopu programa „Olakšavanje trgovine i transporta 2012“

Hrvatska gospodarska komora najavljuje termine seminara u sklopu programa „Olakšavanje trgovine i transporta 2012.“ namijenjenog edukaciji malih i srednjih poduzetnika iz područja carinskih procedura i cestovnog prijevoza.

Program je u potpunosti financiran sredstvima HGK u organizaciji CroatiaPRO Odbora te će se provesti u suradnji sa županijskim komorama.

Svi seminari i radionice su besplatni i za sada nema ograničenja za broj prijavljenih osim u djelu radionice za cestovne prijevoznike gdje je broj ograničen na maksimalno 25 sudionika.

U nastavku dajemo raspored predviđenih seminara o Konvenciji o zajedničkom provoznom postupku i te kontakte osoba u županijskim komorama za sve daljnje informacije.

Županijska komora	Datum	Vrijeme	Kontakt osoba
Pula	10. travnja	11:00 – 15:00	Sandra Perinić – 052 378 105, sperinic@hgk.hr
Bjelovar	19. travnja	11:00 – 15:00	Dragica Kovačević – 043 274 069, dkovacevic@hgk.hr
Zagreb	27. travnja	11:00 – 15:00	Irena Trauber Jurić – 01 4606 806, itrauber@hgk.hr
Koprivnica	04. svibnja	11:00 – 15:00	Vlatka Grotić Samaržija, – 048 674 564 vgrotic@hgk.hr
Osijek	04. svibnja	11:00 – 15:00	Vedran Bestvina – 031 223 840, vbestvina@hgk.hr
Krapina	07. svibnja	11:00 – 15:00	Lucija Balaško – 049 371 883, lbasko@hgk.hr
Varaždin	10. svibnja	11:00 – 15:00	Mira Možek - 042 405 440, mmozek@hgk.hr
Split	10. svibnja	11:00 – 15:00	Katija Buličić – 021 321-105, kbulicic@hgk.hr
Slavonski Brod	14. svibnja	11:00 – 15:00	Ivan Brechelmacher – 035 448 583, mbalen@hgk.hr
Rijeka	18. svibnja	11:00 – 15:00	Ivan Čule – 051 209 150, icule@hgk.hr

NAPOMENA:

Raspored je podložan promjenama



Naučimo

Integrativna pregovaračka situacija

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

Pregovaračka situacija u kojoj postoji više nego jedan prijedor (stavka) o kojem se pregovara ima potencijal da bude integrativnog tipa. U tom tipu pregovaračke situacije pregovarači moraju biti dobri kako u iznalaženju potencijala za kreiranje vrijednosti tako i u prisvajanju relevantne vrijednosti za sebe.

Glavna značajka integrativnog pristupa pregovaranju je suradnja pregovaračkih strana kako bi koristi za sve strane u pregovorima bile što veće. Međutim pregovaračke strane trebaju vjerovati da im je u interesu pronaći načine kreiranja vrijednosti za sve strane uključene u pregovore, što često nije slučaj. Da bi se u ovom obliku pregovaranja pronašla za sve korisna rješenja, podrazumijeva se razmjena bitnih informacija te razumijevanja potreba, interesa i ciljeva druge strane. Kako bi se mogla pronaći rješenja koja zadovoljavaju interese, potrebe i ciljeve svih strana, potrebno je utvrditi i zajedničke i suprotstavljene interese.

Kreiranje vrijednosti – Različite preferencije/prioriteti. U integrativnom tipu pregovaranja pregovaračke su strane kooperativne (ili bi takve trebale biti ako razumiju situaciju) pri kreiranju vrijednosti za obje strane. Vjerojatnost da će strane u pregovorima imati identične preferencije po svim prijedorima (stavkama) je mala, a ta razlika u preferencijama, vjerovanju i kapacitetima osnova je za kreiranje "trgovanja", odnosno davanja ustupaka po principu pakiranja više stavaka odjednom. Dakle u ovom tipu pregovaračke situacije ključ je da se odrede preferencije strana u pregovorima i kreiraju rješenja koja zadovoljavaju te preferencije. Osnova za takvo kreiranje vrijednosti je davanje većih ustupaka na stavkama koje su nama manje značajne, a za drugu stranu predstavljaju znatnu vrijednost i obrnuto.

Pri kreiranju vrijednosti u integrativnoj pregovaračkoj situaciji treba razmišljati na sljedeći način:

- Raspravlja li se o više prijedora i o kojima, te kako ćemo tome pristupiti?
- Može li se neki veći prijedor razložiti/rastaviti na dva ili više manjih prijedora koji se tada mogu povezati u paket?
- Mogu li se uvesti još neki novi prijedori/stavke za kreiranje vrijednosti?
- Koji prijedori/stavke imaju veći/manji prioritet za nas/dругu stranu?
- Ima li prijedora/stavki koji su visokog prioriteta za nas, a manjeg za drugu stranu i obratno?
- Što je za mene relativno jeftino za ustupiti, međutim vrijedno je za drugu stranu, a daje mogućnost za kreiranje paketa?
- Kontingentni ugovori/klauzule (tzv. contingency contracts): kao osnova za kreiranje vrijednosti. Kreiranje vrijednosti može nastati na osnovi različitog viđenja očekivanih rezultata u budućnosti, vjerojatnosti da će se nešto dogoditi i po različitim vremenskim okvirima – drugim riječima – što će se dogoditi, vjerojatnost da će se nešto dogoditi i kada će se nešto dogoditi.

Razlike u preferenciji rizika. Vjerojatno ste čuli za izreku: Bolje vrabac u ruci, nego golub na grani. Međutim ljudi imaju različitu toleranciju prema riziku, i u tom kontekstu moguće je kreirati pakete koji to uvažavaju. U osnovi, strana koja je spremna preuzeti više rizika na sebe, više i dobiva ili gubi.

Razlike u vremenskim preferencijama. Ljudi isti događaj mogu vrednovati sasvim drugačije, ovisno o tome kada će se on dogoditi. Ako je jedna strana nestrpljivija od druge, tj. ako sada nešto vrednuje više nego poslije, moguće je kreiranje vrijednosti na toj osnovi.

Razlike u budućim očekivanjima. Kako pregovaranje često uključuje neizvjesnost, pregovarači mogu imati različite prognoze budućih rezultata ili vjerovanja kako će se stvari odvijati, i to stvara mogućnost za kreiranje vrijednosti.



Naučimo

ZAPAŽANJA, SAVJETI I NAPOMENE

Karakteristike:

- Fokus je na interesima i potrebama iza zauzetih pozicija.
- Uspostavlja se povjerenje.
- Razgovara se o vlastitim interesima, potrebama ili poslovnim ograničenjima.
- Daju se važne informacije o vlastitim okolnostima.
- Uzimaju se u obzir interesi, potrebe i stavovi druge strane.
- Razmatraju se i iznose i druge mogućnosti i sredstva kojima se raspolaže u postizanju dogovora.
- Sudionici koriste ono što su naučili kako bi pronašli kreativne opcije.

Svaka stavka/varijabla o kojoj se pregovara ima svoju početnu vrijednost (pozicija otvaranja), ciljanu vrijednost (onu koju želimo postići) te točku odustajanja (minimum/maksimum koji smo spremni prihvatiti). Stoga treba odrediti točku odustajanja za vrijednosti kreiranih paketa koje se iznosi kao ponudu.

Ustupci se daju tako da se pojedinim stavkama u paketu poveća/smanji vrijednost u skladu s našim prioritetima i prioritetima druge strane.

Fokusiranje na jednu po jednu stavku u pregovaranju najbrži je način da potencijalno kooperativnu pregovaračku situaciju pretvorite u suprotstavljenu. Stoga dvaput razmislite koje su mogućnosti kreativnog povezivanja/pakiranja ponude.

Vještina slušanja i postavljanja dijagnostičkih pitanja ključna je za iznalaženje mogućnosti za kreiranje vrijednosti u integrativnoj pregovaračkoj situaciji.

Zamke kontingentnih ugovora/klauzula:

- Kontingentne klauzule/ugovori mogu biti opasne ako druga strana ima više znanja/saznanja o odnosnoj temi od vas.
- Kontingentne klauzule/ugovori su korisne samo ako će se odnosna nesigurnost riješiti tako da se može objektivno izmjeriti.
- Kontingentne klauzule/ugovori imaju smisla samo ako ste svjesni da razumijete efekt koji one imaju na drugu stranu, kako ne bi došlo do namjernog opstruiranja.



Kratke informacije

HGK dodijelio „Zlatne kune“



Omco Croatia iz Huma na Sutli, kao najbolja velika hrvatska tvrtka po izboru Hrvatske gospodarske komore, dobitnik je "Zlatne kune" za izvrsnost poslovanja u 2011. godini. Omco Croatia bavi se proizvodnjom alata za izradu staklene ambalaže, u čemu je vodeća europska i jedna od najvećih svjetskih tvrtki. Od 1997. godine u sastavu je grupe Omco International sa sjedištem u Belgiji. Više od 97 posto proizvodnje Omco Croatia izvozi.

Najbolja mala tvrtka je Šestan Busch iz Preloga, proizvođač antibalističkih kaciga i druge vojne opreme, a u kategoriji srednjih tvrtki Zlatnu kunu osvojila je tvornica dječje hrane Vivera iz Gline.

Najboljom bankom proglašena je Erste&Steiermärkische Bank, a najboljim osiguravajućim društvom Euroherc.

Zlatnu kunu za inovaciju dobio je Boris Balać, direktor i vlasnik tvrtke INTECO, za autonomni robot za hidrodinamičku obradu betonskih i metalnih površina.

Uskoro ured PKS u Zagrebu

Privredna komora Srbije (PKS) radi na projektu otvaranja ureda u Zagrebu. Početkom prošloga tjedna Drenislav Žekić službeno je imenovan direktorom predstavništva Privredne komore Srbije (PKS) u Zagrebu, piše Poslovni dnevnik. Predstavništvo će najvjerojatnije biti otvoreno tijekom travnja.



Ured PKS-a bit će u neposrednoj blizini Hrvatske gospodarske komore - u Hrvatskom novinarskom domu. Točan datum otvaranja još nije određen iako se uređuje punom parom.

U 2011. rekordan broj patenata u Europi



Prošle je godine u Europi podnesen rekordan zahtjev za registracijom patenata, što je znak da su kompanije odlučile nastaviti ulagati u inovacije unatoč dužničkoj krizi i neizvjesnostima u gospodarstvu, izvijestio je europski ured.

U 2011. je tako Europskom patentnom uredu (EPO) sa sjedištem u Muenchenu podneseno ukupno 244.437 prijava za patente, što je 3,7 posto više nego 2010., pokazalo je godišnje izvješće ureda.

Za rast BDP-a trebaju investicije, zapošljavanje i izvoz

Nakon više godina pada i stagnacije BDP-a u Europi, pa i u Hrvatskoj, jedini izlaz iz krize je rast BDP-a za što su potrebne nove investicije, zapošljavanje i izvoz, ali s obzirom na veliku neravnotežu između sjevera i juga Europe te u ovom trenutku slabu perspektivu rasta, za izlaz iz krize trebat će više od dvije do tri godine, ocjena je zamjenika guvernera Hrvatske narodne banke Borisa Vujčića.

Vujčić je tu i druge napomene o financijskom sektoru u Hrvatskoj i okruženju iznio na IBM Danu financijskih rješenja 2012 koji je u organizaciji tvrtke IBM Hrvatska okupio stotinjak predstavnika banaka i IT sektora.



Kratke informacije

D&B Special Report
March 2012



Decide with Confidence

D&B izvješće o kretanju stečajeva po tržištima

Bonitetna kuća Dun&Bradstreet Limited objavila je najnovije izvješće o globalnom kretanju stečajeva po određenim svjetskim tržištima (Global Business Failures Report).

Global Business Failures Report

Global Business Failures Report možete preuzeti [OVDJE](#)

Izvor podataka: BonLine d.o.o.



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.

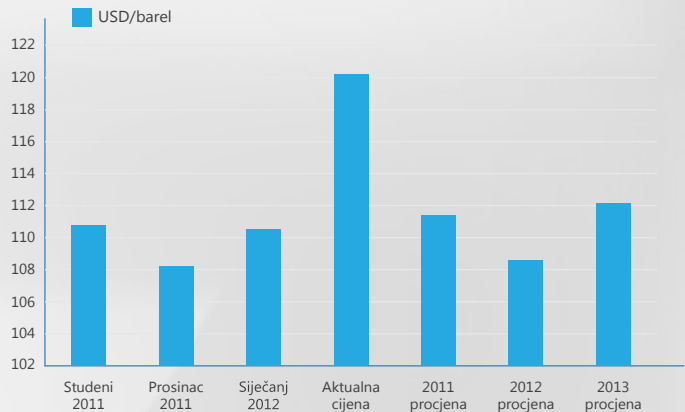
U nastavku slijede predviđanja

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.

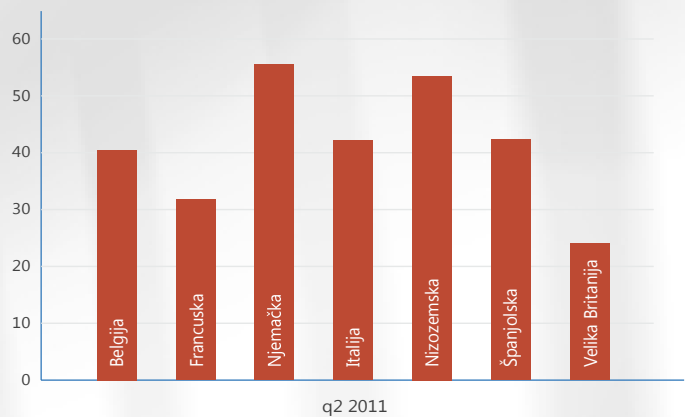
SVJETSKA EKONOMIJA – % rast realnog BDP-a

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

Cijena nafte



EUROPSKI TRENDVI U PLAĆANJU - % faktura plaćenih u roku



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. Portugal – umjeren rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: mjenica po viđenju

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: 0-1 mjesec

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 6 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (120 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, %	-2,9	1,4	-1,9	-3,0	-1,0
Inflacija (god. prosjek), %	-0,9	1,4	3,5	1,8	1,7

2. Španjolska – umjeren rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: mjenica po viđenju

Preporučeni uvjeti: akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 90 do 120 dana

Kašnjenja u plaćanju: 0-2 mjeseca 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 7 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (120 dana odgode + 2 mjeseca 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, %	-3,7	-0,1	0,7	-1,2	1,2
Inflacija (god. prosjek), %	-0,2	2,0	3,1	2,5	2,5

Popusti za članove HIZ-a

PROCEDO d.o.o. - termini otvorenih treninga Poslovno pregovaranje I/II



Tvrtka Procedo d.o.o. i trener Ivica Katanić najavljuju nove termine otvorenih dvodnevni treninga ključnih znanja i vještina pregovaranja "Poslovno pregovaranje I" te treninga naprednih znanja i vještina pregovaranja "Poslovno pregovaranje II"

Termini održavanja treninga iz Poslovnog pregovaranja I:

- travanj: 26. - 27. travnja 2012.
- svibanj/lipanj: 31. svibnja - 1. lipnja 2012.
- lipanj: 14. - 15. lipnja 2012.

Termini održavanja treninga iz Poslovnog pregovaranja II:

- svibanj: 10. - 11. svibnja 2012.
- srpanj: 05. - 06. srpnja 2012.

Mjesto treninga:

Hotel Aristos

Besplatan parking osiguran!

Trening POSLOVNO PREGOVARANJE II namijenjen je samo onima koji su prethodno prošli kroz trening POSLOVNO PREGOVARANJE – I, te će u tom kontekstu njima biti i prosljeđene informacije o treningu, a mogu ih i sami zatražiti.

Broj polaznika: Broj raspoloživih mjesta za polaznike treninga je ograničen tako da će se pravo sudjelovanja na treningu ostvarivati po redoslijedu prijave.

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

Popust: kumulativno na osnovnu cijenu + PDV

- 10% popusta za plaćanje 20 i više dana unaprijed
- 10% popusta za prijavu tri i više polaznika na jednom treningu
- 15% 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 = 4.462,5 kn
 - Cijena s 20% popusta
3.400 kn + PDV = 4.250 kn
 - Cijena s 25% popusta
3.150 kn + PDV = 3.937,5 kn
 - Cijena s 35% popusta
2.762 kn + PDV = 3.452,5 kn

Za više informacija o treningu preuzmite PDF file-ove u dnu vijesti.

PREUZIMANJE DOKUMENATA:

[POSLOVNO PREGOVARANJE I i II - Trening Info](#)

[POSLOVNO PREGOVARANJE I - Program](#)



Popusti za članove HIZ-a

CB VINCETIĆ – posebna ponuda za članove HIZ-a



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

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

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

Za sve informacije obratite se na adresu:

Kamaufova 2, 10000 Zagreb

tel: 01 4554 492

mob: 098 758 376

www.povratpdv.com

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

www.bonline.hr

bonline@bonline.hr

Tel: 3851 3707 009

Fax: 3851 3776 415



8. 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

info@zagorka.hr



8. Popusti za članove HIZ-a

Popusti za članove HIZ-a

PRIMACO GRUPA - 10% popusta na standardne cijene usluga



PRIMACO GRUPA je ONE STOP SHOP za sva Vaša pitanja u domeni transporta, špedicije, logistike i ekspresne dostave pošiljki, diljem svijeta. Putem svojih kompanija PRIMACOŠPED d.o.o. i PRIMACO

d.o.o. nude potpuna rješenja, te obavlja i najzahtjevnije poslove. Morem, cestom, zrakom ili željeznicom – s obzirom na vrstu pošiljke, uvijek nudimo optimalno rješenje koje će zadovoljiti uvjete hitnosti, ekonomičnosti i sigurnosti. Naših 30 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
T
el: +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



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.



Popusti za članove HIZ-a

Končar INEM - Akcija "Računala za članove udruge HRVATSKI IZVOZNIČI"

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

89

ožujak
2012.

89



hrvatski izvoznici
croatian exporters