

hrvatski izvoznici
croatian exporters

broj

98

prosinac
2012.

98

Izvoznik

Sadržaj

- 1** Aktivnosti HIZ-a (str. 4.)
Hrvatski izvoznici donirali Hrvatski Caritas
Euforija o promjenama koje EU donosi sektoru poljoprivrede
Možemo li pregovarati uspješnije?
Objavljen Makroekonomski izvještaj 12/2012 za članove HIZ-a
- 2** Najave (str. 8.)
Raspored konferencija EUforija za 2013.
Otvoreni treninzi pregovaranja za Q1/2013
- 3** Programi poticaja (str. 10.)
Novi program HBOR-a „Kreditiranje nove proizvodnje“
Natječaji Fonda za zaštitu okoliša i energetiku
- 4** Izdvojeno (str. 12.)
Informirajte se o prilagodabama na koje vas obvezuje Zakon o fiskalizaciji
- 5** Novosti (str. 14.)
Carina – novi pravilnik o kretanju trošarinskih proizvoda
EMCS E-learning
Aktivirana je web stranica Opservatorija malog i srednjeg poduzetništva
- 6** Naučimo (str. 16.)
Uokvirivanje u pregovaranju
- 7** BonLine info (str. 18.)
Informacije za izvoznike
- 8** Popusti za članove HIZ-a (str. 20.)



**UGODNE BLAGDANE I
USPJEŠNU 2013.**

**HAPPY HOLIDAYS &
SUCCESSFUL 2013.**

Aktivnosti HIZ-a

Hrvatski izvoznici donirali Hrvatski Caritas

Udruga Hrvatski izvoznici, u predblagdansko je vrijeme u ime svih svojih članova i uz potporu Tekstilprometa d.d., donirala Hrvatskom Caritasu odjeću za pomoć najpotrebitijim obiteljima.



Zamjenik predsjednika udruge Hrvatski izvoznici Dubravko Miholić, zajedno s predsjednikom uprave Tekstilprometa d.d. Mijom Šimićem, uručili su 21. prosinca 2012. donaciju u obliku odjevnih predmeta mons. Fabijanu Svalini, ravnatelju Hrvatskog Caritasa. Odjeća će se u sklopu Caritasove božićne akcije „Za 1000 radosti“ darovati najpotrebitijim obiteljima.



Izvor fotografije: Hrvatski Caritas

Na prvoj slici slijeva na desno:
 – Dubravko Miholić, zamjenik predsjednika Hrvatskih izvoznika
 – mons. Fabijan Svalina, ravnatelj Hrvatskog Caritasa

Na drugoj slici slijeva na desno:
 – Dubravko Miholić, zamjenik predsjednika Hrvatskih izvoznika
 – mons. Fabijan Svalina, ravnatelj Hrvatskog Caritasa
 – Katica Krpan, direktor računovodstva Tekstilpromet d.d.
 – Mijo Šimić, predsjednik uprave Tekstilprometa d.d.

EUforija o promjenama koje EU donosi sektoru poljoprivrede

U Zagrebu je 5. prosinca 2012. održana konferencija EUforija na temu „Poljoprivreda-ribarstvo-prehrambena industrija“. Konferenciju je otvorio ministar poljoprivrede Tihomir Jakovina izlaganjem o dosadašnjim akcijama njegova ministarstva i planovima za naredno razdoblje. Za 2013. godinu predviđena je priprema Zakona o poljoprivrednom zemljištu, izmjena zakona o potpori poljoprivredi i ruralnom razvoju, jačanje apsorpcijskog kapaciteta iz fondova EU te priprema programa ruralnog razvoja za razdoblje od 2014. do 2020., najavio je ministar Jakovina.



Izvor fotografije: EUforia Facebook stranica

Na panelu o srednjoročnim perspektivama poljoprivrede, šumarstva i ribarstva u EU sudjelovali su Dalibor Georgievski, stručnjak za SAPARD i IPARD, Miroslav Božić, šef pregovaračke skupine za poljoprivredu, Darko Znaor, stručnjak za organsku poljoprivredu, Sonja Karoglan Todorović, stručnjak za poljoprivredu i EU projekte te Zvezdana Blažić, savjetnica ministra poljoprivrede. Svaki iz svog kuta panelisti su raspravljali o srednjoročnim prognozama za poljoprivredu Hrvatske nakon ulaska u EU. Nakon uvodnog izlaganja Ante Babića o poljoprivredi u EU i onome što će se stvarno dogoditi 2013., rasprava na panelu je krenula u smjeru reforme Zajedničke poljoprivredne politike EU koja slijedi 2014., a koja će se još više fokusirati na ekologiju, zaštitu okoliša i ruralni razvoj. Na panelu su iznijeta oprečna iskustva Rumunjske i Bugarske, koji su uz pronevjere jedva došli do



Aktivnosti HIZ-a

iskorištenja od 30%, te s druge strane Poljaka, koji nisu imali adekvatne nacionalne programe poljoprivrednih poticaja financiranih iz svog proračuna te su stoga maksimalno iskoristili EU fondove. Hrvatska je dobila puno mogućnosti i izdašna sredstva, za koja se ozbiljno treba potruditi da se iskoriste – ne toliko u Stupu 1 koji ovisi i poljoprivrednom zemljištu, nego u Stupu 2 koji će se više fokusirati na ruralni razvoj. Darko Znaor je ustvrdio da će u tom smislu najvažniji biti REZ u hrvatskoj poljoprivredi – što znači bolje upravljanje slabim točkama hrvatske poljoprivrede - resursima, ekologizacijom i znanjem.

Do kraja radnog dijela konferencije održana dva panela - o promjenama u poljoprivredi, ribarstvu i prehrambenoj industriji nakon pristupanja u EU te o financiranju poljoprivrede iz EU fondova, na kojima su panelisti raspravljali o prilikama u organskoj i ekološkoj poljoprivredi, ruralnom razvoju te detaljima projektnog ciklusa u IPARD-u i sličnosti sa Stupom 1 i Stupom 2 novih EU fondova.

Raspored narednih konferencija u sklopu projekta EUforija pogledajte u rubrici NAJAVE.

Više o projektu na www.EUforija.hr

Možemo li pregovarati uspješnije?

Hrvatski izvoznici, u suradnji s Ivicom Katanićem, trenerom specijaliziranim za područje pregovaranja (više o treneru i programima možete naći na www.pregovaranje.com), 6. i 7. prosinca 2012., organizirali su za svoje članove besplatni dvodnevni trening Pregovaranje - Korporativna kompetencija.

Iako ishod velike većine pojedinih pregovora, gledajući ih zasebno, nema "presudan" utjecaj na poslovanje kompanija, stotine (tisuće) pregovora koje zaposlenici neke kompanije obave tijekom godine ima, zajednički gledano, enorman utjecaj na strategiju, konkurentnost i profitabilnost kompanija.

Međutim, pregovaranje je još uvijek jedna od rijetkih funkcija koja je u velikom broju kompanija ostala izvan konteksta standardizacije poslovnih procesa. Često na razini cijelog sustava nema jasnih smjernica za osnovne korake o tome što razmatrati u planiranju strategije pregovaranja, kako se pripremiti za vođenje pregovora za pregovaračkim stolom te kako voditi same pregovore. Stoga su rezultati pregovora nešto što još uvijek prvenstveno ovisi o pretpostavljenoj vještini samih pregovarača, iako većini pregovarača nedostaje neophodno formalno znanje i potrebne vještine, te se stoga naglasak uvelike stavlja na "iskustvo". U tom kontekstu izostaje učenje i unapređivanje znanja i vještina na temelju pregovaračkih situacija u kojima se sudjeluje, jer nema podloge za efikasnu analizu pregovora u kojima pojedinci i timovi sudjeluju. To se snažno odražava na konkurentnost i profitabilnost, a da kompanije toga nisu niti svjesne.



Ivica Katanić upoznao je sudionike sa S.M.A.R.T. - WIN modelom/konceptom pregovaranja koji procesu pregovaranja prilazi na drugačiji načini i pretpostavlja da kompanije usvoje/ razviju odgovarajući strateški pristup procesu pregovaranja. To je model koji daje sustavna znanja i vještine u području pregovaranja, a menadžmentu služi i kao alat za vođenje ljudi. To uključuje elemente poput: usvajanje odgovarajućeg modela za strategiju pregovaranja, usvajanje "formalnih" pregovaračkih znanja i vještina, usvajanje alata za vođenje, evaluaciju i unapređivanje pregovora



Aktivnosti HIZ-a

te mjerila uspješnosti pregovaranja. Na temelju toga možemo očekivati da će se u velikoj većini pregovaračkih situacija koristiti odgovarajuća strategija, pristupi, metode i taktike, a rezultati pregovora biti bolji. Samo u tom kontekstu bit će moguće i odgovarajuće učenje na temelju iskustva.

Ovaj intenzivni dvodnevni trening predstavlja koncentrirani program koji obuhvaća najvažnije aspekte pregovaranja koji se proučavaju na treninzima "Poslovno pregovaranja I/II". Namijenjen je bio prvenstveno visokom i višem menadžmentu (članovima uprava/nadzornih odbora; generalnim/izvršnim direktorima, direktorima prodaje/marketinga/nabave/financija/proizvodnje te drugom visokom i višem menadžmentu) odnosno onima koji žele dobiti praktična znanja i alat za vođenje ljudi u području poslovnog pregovaranja.

DOJMOVI SUDIONIKA TRENINGA

Inspirativan, zanimljiv i dinamičan trening. Koncept treninga omogućava značajan osobni angažman. Također, kroz teorijsko znanje i uloge promatrača drugih pregovaračkih skupina, dobiva se dobar uvid, koje su zamke i prilike u pregovaračkom procesu.

– *Zrinka Kos* | *Direktor poslovnog područja* | *Tekstilpromet d.d.*

Bilo je zanimljivo i korisno, na momente i jako poučno. Iako sam već čitala knjige o pregovaranju tek mi je sad jasno zašto su bile tako suhoparne: kroz vježbe u 'srazu' s drugima i sobom vidjela sam koliko još moram učiti. Ono što posebno odlikuje ovaj trening je mogućnost promatranja drugih polaznika u pregovorima – studijama slučaja, što je dragocjen izvor učenja. Želite li profesionalno i pametno pregovarati ovaj je trening vaš prvi izvor.

– *Andreja Pavlović* | *Senior Consultant, H&P Group CSR Director* | *Hauska & Partner*

Trening "Pregovaranje – Korporativna kompetencija" daje sveobuhvatan uvid u kompetentno poslovno pregovaranje. S.M.A.R.T. - WIN model/koncept pregovaranja je izvrstan alat visokom i višem menadžmentu za vođenje ljudi u području poslovnog pregovaranja. Svakako za preporuku!

– *Dario Srhoj* | *Voditelj izvoza/ Export Manager* | *COMMEL-ZAGREB d.o.o.*

Izuzetno kvalitetan i svrhovit trening, sa širokim uvidom u različitu problematiku i rješenja u procesu pregovaranja. Predavač s lakoćom animira polaznike, a u kombinaciji s vlastitim primjerima i praktičnim osvrtima kvalitetno prenosi svoje znanje i iskustvo. Široki spektar tema pokrivenih u teoretskom dijelu podržan je kvalitetnim poslovnim slučajevima/igrom uloga gdje sami sudionici imaju mogućnost kvalitetnog uvida u proces pregovaranja i moguće vlastite propuste.

– *Željko Beker* | *Direktor* | *Akton d.o.o.*

Dvodnevni trening je bio ne samo zanimljiv nego i vrlo primjenjiv u stvarnom svijetu. Ivica očito ima veliko iskustvo, zna kako ga prenijeti i fokusirati polaznike treninga na ono što je bitno. Preporučio bih trening menadžerima velikih korporacija ali i mali tvrtki jer su upravo takvi odnosi nerijetko za pregovaračkim stolom.

– *Gorjan Agačević* | *Voditelj projekata* | *Studio Revolucija d.o.o.*

Poslovno planiranje te praćenje poslovnih procesa postali su standard u poslovanju u svim segmentima, međutim, jedan vrlo važan segment poslovanja, poslovno pregovaranje, nekako je zaobiđen u tim procesima standardizacije poslovnih procesa. Trening g. Katanića pokriva upravo taj aspekt u poslovanju koji nedostaje u postizanju poslovne izvrsnosti. Napokon trening u pravom smislu riječi.

– *Vjenceslav Pukšec* | *Voditelj programa* | *KONČAR - MES d.d.*



Aktivnosti HIZ-a

Objavljen Makroekonomski izvještaj 12/2012 za članove HIZ-a

Hrvatski izvoznici poslali su krajem prosinca svojim članovima putem e-maila pregled ekonomskih kretanja u svijetu te u regijama SEE, CEE i EE sadržan u Makroekonomskom izvještaju 2012-12, kojeg je za članove HIZ-a pripremio Centar za međunarodni razvoj d.o.o.

Sadržaj

1. Kretanja u svijetu

- 1.1. Amerika
- 1.2. Europa
- 1.3. Japan
- 1.4. Svijet
- 1.5. Svjetske valute
- 1.6. Svjetska tržišta

2. Kretanja u SEE

- 2.1. Makroekonomija
- 2.2. Sektori
- 2.3. Valute
- 2.4. Prognoze

3. Kretanja u CEE

- 3.1. Makroekonomija
- 3.2. Sektori
- 3.3. Tečaj
- 3.4. Prognoze

4. Kretanja u EE

- 4.1. Makroekonomija
- 4.2. Sektori
- 4.3. Tečaj
- 4.4. Prognoze

Ukoliko želite da se Makroekonomski izvješće pošalje i Vama, javite nam se putem e-maila na adresu info@hrvatski-izvoznici.hr



Najave

Raspored konferencija EUforija za 2013.

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
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

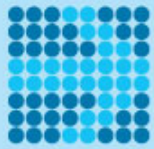
putem on-line obrasca na adresi <http://www.euforija.hr/prijave/>

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



Najave

Otvoreni treninzi pregovaranja za Q1/2013



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

Najavljujemo termine održavanja otvorenih/javnih dvodnevni treninga **za prvo tromjesečje 2013.**

POSLOVNO PREGOVARANJE – I

- Veljača: 21. – 22.
- Ožujak: 28. – 29.

POSLOVNO PREGOVARANJE – II*

- Veljača: 14. – 15

PREGOVARANJE – KORPORATIVNA KOMPETENCIJA**

- Ožujak: 14. – 15

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

**Trening "Pregovaranje – Korporativna kompetencija" namijenjen je samo visokom i višem menadžmentu.

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)**
(popusti se zbrajaju)
- 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



Programi poticaja

Novi program HBOR-a „Kreditiranje nove proizvodnje“



Hrvatska banka za obnovu i razvitak

Predsjednik Uprave Hrvatske banke za obnovu i razvitak Anton Kovačev predstavio je sredinom prosinca novi HBOR-ov kreditni program „Kreditiranje nove proizvodnje“, kao i ostvarenja HBOR-a tijekom jedanaest mjeseci 2012. godine.

Novi program, za razliku od ostalih investicijskih kreditnih programa omogućuje kreditiranje obrtnih sredstava i preko 30 posto, na rok do 14 godina, uključujući poček od tri godine. Radi se o do sada najpovoljnijim uvjetima kreditiranja. Sredstvima kredita gospodarstvenici mogu kupiti novu opremu ili uređaje, zemljište i građevinske objekte ili podmiriti troškove ishođenja certifikata. Veći iznos obrtnih sredstava može se koristiti ukoliko poduzetnik ugovori robni kredit s kupcem. Godišnja kamatna stopa do 30. lipnja 2013. iznosi 2 i 3 posto, a nakon toga 2 i 4 posto, ovisno o vrsti investicije. Krediti se odobravaju u kunama ili kunama uz valutnu klauzulu, a kreditiranje se provodi putem poslovnih banaka ili izravno te su uvjeti za korisnike kredita u oba slučaja jednaki.

Što se tiče HBOR-ovih ostvarenja u prvih jedanaest mjeseci ove godine, odobreno

je 8,9 milijardi kuna kredita, što je za 48 posto više nego u istom razdoblju protekle godine. U ovoj godini HBOR je za potrebe izvoznika odobrio preko 5 milijardi kuna kredita, osigurao 2,1 milijardu kuna izvoznih poslova i izdao preko 200 milijuna kuna izvoznih bankarskih garancija. Hrvatski izvoz od strane HBOR-a podržan je sa više od 7,3 milijarde kuna, odnosno podržano je 12 posto ukupnog hrvatskog izvoza. Važno je naglasiti kako je po prvi puta nakon financijske krize izmijenjena struktura odobrenih kredita u korist kreditiranja novih investicija što i jest bio jedan od glavnih ciljeva HBOR-a za ovu godinu.

Kao što je poznato, ove godine je značajno povećana uplata iz Državnog proračuna u osnivački kapital HBOR-a, te je ona utrostručena u odnosu na 2011. godinu. U Proračunu za 2013. planiran je iznos sredstava od 600 milijuna kuna za uplatu u osnivački kapital HBOR-a, jednako kao i u ovoj godini. Uz sredstva iz Proračuna, planiranog zaduženja od gotovo milijardu i tristo milijuna eura i uz nastavak provedbe kreditiranja uz snižene kamatne stope u prvoj polovini 2013. godine, HBOR planirana kreditnu aktivnost približno jednaku ovogodišnjoj koja će do kraja godine iznositi preko 9 milijardi kuna.



Programi poticaja

Natječaji Fonda za zaštitu okoliša i energetiku



Fond za zaštitu okoliša i energetska učinkovitost objavio je devet natječaja za sufinanciranje projekata energetske učinkovitosti i korištenja obnovljivih izvora energije za koje su planirana sredstva u iznosu od 84,5 milijuna kuna.

Natječaji su objavljeni na web stranici Fonda i u Narodnim novinama br. 137/12, a svoje projekte mogu kandidirati jedinice regionalne i lokalne samouprave, javne ustanove, trgovačka društva, obrtnici i druge pravne osobe te građani.

Sredstva će se odobravati za provedbu energetske pregleda radi certificiranja komercijalnih zgrada javne namjene, postojećih stambenih zgrada u vlasništvu fizičkih osoba te zgrada u vlasništvu županija i gradova, a sufinancirat će se i ugradnja razdjelnika toplinske energije i radijatorskih termostatskih ventila u stanovima zgrada priključenih na centralizirani toplinski sustav.

Sredstva Fonda će se, ovisno o natječaju i korisnicima, dodjeljivati kao financijske pomoći, subvencije, beskamratni zajmovi te subvencije kamata, a s obzirom na to raspoloživi iznosi po projektu bit će od 12.000,00 kuna za građane pa do

1.400.000,00 kuna za trgovačka društva i obrtnike, dok će jedinice regionalne, odnosno lokalne samouprave, sukladno važećim pravilnicima o dodjeli sredstava Fonda, moći dobiti 40 do 80 posto od vrijednosti ukupne investicije.

Uz dostavu tražene dokumentacije koja je propisana u svih devet natječaja kriteriji za ocjenjivanje ponude i određivanja prednosti pri dodjeli sredstava biti će pripremljenost konkretnih projekata, stupanj povoljnog utjecaja na zaštitu okoliša i energetska učinkovitost, kvaliteta ponuđenog tehničkog rješenja, veća ušteda energije, smanjenje emisija stakleničkih plinova za manja uložena sredstva te financijska sposobnost korisnika na ulaganja i povrat sredstava.

Sve upute i obrasci za prijavu projekata mogu se pronaći na web stranici Fonda – www.fzoeu.hr



Izdvojeno

Informirajte se o prilagodabama na koje vas obvezuje Zakon o fiskalizaciji

Skrećemo vam pozornost da je u Narodnim novinama br.133/12, od 3.12.2012. objavljen *Zakon o fiskalizaciji u prometu gotovinom* koji stupa na snagu 1. siječnja 2013. godine, osim članka 25., članka 26. i članka 35. stavka 1. točke 8. koji stupaju na snagu 1. srpnja 2013. godine te članka 23. stavka 2. i članka 38. ovoga Zakona, koji stupaju na snagu osmogoga dana od dana objave ovoga Zakona u »Narodnim novinama«.

Upozoravamo da prema Zakonu o fiskalizaciji u prometu gotovinom obveznici fiskalizacije **nisu samo** oni koji naplaćuju obavljene usluge i isporučena dobra sredstvima koji se smatraju gotovinom.

Prema predmetnom Zakonu **OBVEZNIKOM FISKALIZACIJE** smatra se:

1. fizička osoba obveznik poreza na dohodak po osnovi samostalne djelatnosti iz članka 18. Zakona o porezu na dohodak te
2. pravna i fizička osoba koja se smatra obveznikom poreza na dobit prema članku 2. Zakona o porezu na dobit

za sve djelatnosti za koje je, prema odredbama posebnih propisa, obveznik izdavanja računa za isporuku dobra ili obavljene usluge.

MALIM OBVEZNIKOM FISKALIZACIJE smatra se obveznik fiskalizacije iz članka 3. točke 1. ovoga Zakona kojemu se dohodak i porez na dohodak utvrđuje u paušalnom iznosu prema Zakonu o porezu na dohodak i Pravilniku o paušalnom oporezivanju samostalnih djelatnosti.

Obveznikom fiskalizacije **ne smatra se** porezni obveznik za ostvarene promete u sljedećim djelatnostima:

1. prodaja karata ili žetona u putničkom prometu,
2. naplata cestarine,
3. punjenje naftnim derivatima aviona na avioservisima,
4. prodaja vlastitih poljoprivrednih proizvoda na tržnicama i otvorenim prostorima,
5. prodaja proizvoda i/ili usluga u poštanskom prometu,
6. zaprimanje uplata za sudjelovanje u igrama na sreću i zabavnim igrama,
7. prodaja robe ili usluga putem prodajnih automata,
8. pružanje bankovnih usluga i usluga osiguranja,
9. vođenja središnjeg depozitorija nematerijaliziranih vrijednosnih papira i središnjeg registra financijskih instrumenata,
10. ostvareni prometi evidentirani preko mjernih instrumenata (električna energija,



Izdvojeno

plin, voda, javne komunikacijske usluge i slično), od energetske, komunalne, elektroničke komunikacije i drugih pravnih osoba te

11. provođenja zdravstvene zaštite (sudjelovanje u troškovima zdravstvene zaštite do pune cijene zdravstvene usluge, kod izabranog doktora primarne zdravstvene zaštite i izdavanja lijekova na recept).

ŠTO JE POTREBNO PRILAGODITI?:

Svi obveznici fiskalizacije dužni su provoditi postupak fiskalizacije, a samo oni obveznici koji naplaćuju račune sredstvima koji se smatraju gotovinom provode i postupak fiskalizacije izdavanja računa.

Provedba **postupka fiskalizacije**, koju su dužni provoditi svi obveznici fiskalizacije bez obzira na način na koji naplaćuju račune, obuhvaća:

- donošenje internog akta – o poslovnicama i načinu slijednosti računa; interni akt se zadržava kod poreznog obveznika, ne donosi se u Poreznu upravu, ali se predočuje za potrebe poreznog nadzora
- prilagodbu sadržaja računa – uz već obvezne podatke svi računi moraju sadržavati: datum i vrijeme izdavanja, oznaku operatera kao oznaku osobe koja je izdala račun te oznaku načina plaćanja te
- isticanje naljepnice o obvezi izdavanja i uzimanja računa

Provedba postupka **fiskalizacije izdavanja računa**, koji provode svi obveznici fiskalizacije koji naplaćuju obavljene usluge i isporučena dobra sredstvima koji se smatraju gotovinom, obuhvaća nabavku prilagođenog naplatnog uređaja (uz korištenje certifikata Fine i Internet veze za razmjenu podataka):

- dostavu podataka o poslovnim prostorima u kojima se naplaćuje gotovinom – kroz uspostavljeni sustav razmjene podataka
- fiskalizaciju izdanih računa – ovjeru izdavanja računa putem uspostavljene veze za razmjenu podataka
- održavanje kontinuiteta poslovanja – prekid veze, kvar – nabavka knjige uvezanih računa

VIŠE O...

Više o procesu fiskalizacije možete saznati na primijenjenoj internetskoj stranici Porezne uprave:

<http://www.porezna-uprava.hr/fiskalizacija/fiskalizacija.asp>

Zakon o fiskalizaciji u prometu gotovinom možete preuzeti na poveznici:

http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2012_12_133_2822.html

Upite možete uputiti na e-mail: fiskalizacija@porezna-uprava.hr



Novosti

Carina – novi pravilnik o kretanju trošarinskih proizvoda...




Carina je objavila da je donesen Pravilnik o kretanju trošarinskih proizvoda u sustavu odgode plaćanja trošarine uz primjenu elektroničkog trošarinskog dokumenta.

Pravilnikom o kretanju trošarinskih proizvoda u sustavu odgode plaćanja trošarine uz primjenu elektroničkog trošarinskog dokumenta objavljenom u "Narodnim novinama" br. 138/12. od 14. prosinca 2012. godine uređuju se posebnosti provedbe postupka kretanja trošarinskih proizvoda u sustavu odgode plaćanja trošarine koje započinje i završava u Republici Hrvatskoj i koje se od 1. ožujka 2013. godine odvija uz primjenu elektroničkog trošarinskog dokumenta u Sustavu kontrole kretanja trošarinskih proizvoda – EMCS (Excise Movement Control System).

Ovaj Pravilnik sadrži odredbe koje su u skladu sa sljedećim aktima Europske unije:

- Direktiva Vijeća 2008/118/EZ od 16. prosinca 2008. o općem sustavu trošarina i kojom se ukida Direktiva 92/12/EEZ (SL L 9, 14. 1. 2009.)
- Uredba Komisije (EZ) br. 684/2009 od 24. srpnja 2009. o provedbi Direktive Vijeća 2008/118/EZ s obzirom na računalnu obradu postupaka za kretanje trošarinske robe u sustavu odgode plaćanja trošarine (SL L 197, 29. 7. 2009.).

VEZANI DOKUMENTI:

 [Pravilnik o kretanju trošarinskih proizvoda u sustavu odgode plaćanja trošarine uz primjenu elektroničkog trošarinskog dokumenta](#)

 [Prilog 1-8](#)

Izvor vijesti: www.carina.hr

EMCS E-learning



Europska komisija je u suradnji stručnjaka za trošarine iz država članica EU-a razvila elektronički modul EMCS e-učenja (EMCS e-learning modul), kao vrlo koristan način za stjecanje osnovnih znanja o određenom području kako administracijama (upravama), tako i korisnicima (gospodarstvenicima) koji sudjeluju u određenim poslovnim procesima povezanim s javnim upravama.

EMCS modul je dizajniran na vrlo pristupačan način i služi za pomoć kako novopristiglim gospodarskim subjektima u trgovini trošarinskim proizvodima kao način jednostavnijeg pronalaženja informacija o korištenju EMCS sustava, a isto tako i službenicima u administracijama država članica koji nisu izravno vezani uz trošarinske poslove, ali se svakodnevno susreću s trošarinama i kretanjem trošarinskih proizvoda.



Novosti

Glavna je karakteristika modula e-učenja da primjenom istog korisnicima pruža:

- pojašnjenje tijeka slanja EMCS poruka – od sustava administracije pošiljatelja do sustava administracije primatelja;
- pojašnjenje pojedine uloge uključenih sudionika (gospodarstvenika, službenika zemalja članica, sustava administracija država članica, centralnih servisa i dr.);
- informacije koji se podaci trebaju osigurati da bi se popunio e-TD (elektronički trošarinski dokument);
- pojašnjenje EMCS poslovnih procesa.

Budući se EMCS sustav u EU uvodio u dvije faze, i tečaj e-učenja je podijeljen u dva modula. Prvi se modul odnosi na osnovno poslovanje, a drugi uglavnom na administrativnu suradnju između država članica kao i preostali manji dio procesa koji se odnosi na osnovno kretanje trošarinskih proizvoda.

e-learning modul EMCS osnovnog poslovanja dostupan je na [web stranici Europske komisije](#), dok će drugi dio e-learning modula biti objavljen u 2013. godini.

Izvor vijesti: www.carina.hr

Aktivirana je web stranica Opsevatorija malog i srednjeg poduzetništva

U okviru projektnih aktivnosti projekta "POBOLJŠANJE ADMINISTRATIVNE UČINKOVITOSTI NA NACIONALNOJ RAZINI (IAENL)" nedavno je aktivirana informativna web stranica <http://www.msposervatorij.com/>

Cilj IAENL projekta jest jačanje kapaciteta donošenja politike (policy) Ministarstva poduzetništva i obrta (MINPO) putem boljeg informiranja o sektoru malog i srednjeg

poduzetništva (MSP) i njihovim potrebama kao i za poboljšanje sposobnosti zaposlenika Ministarstva kako bi pridonijeli razvoju učinkovitije politike za potporu i jačanje MSP-a u Hrvatskoj.



Koncept "Opsevatorija MSP-a" započela je Europska unija (DG Enterprise and Industry, Europska komisija, 1992-2005) u sklopu ugovora koji je podržavao mrežu organizacija širom Europe koje su izvještavale o osnovnim značajkama europskog sektora MSP-a i njegovoj izvedbi.

Opsevatorij MSP-a je nastao kako bi izvještavao o izvedbi sektora MSP-a u Hrvatskoj. Hrvatski opsevatorij MSP-a izradio je prvo godišnje izvješće (2012) i trenutno radi na drugome (2013). Planirana je izrada ad hoc dokumenata koji će se baviti specifičnim temama (Važnost dostave energije za MSP-e) te je upravo pokrenuta i web stranica posvećene MSP-ima.

Rad opsevatorija MSP-a bit će nastavljen i na taj način će važne informacije biti dostupne vlasnicima malih poduzeća, poduzetnicima i potpornim organizacijama.



Naučimo

Uokvirivanje u pregovaranju

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

 više informacija na: www.pregovaranje.com

Jeffrey Pfeffer je u svojoj knjizi "Managing with Power" napisao: "Stvaranje okvira u kontekstu kojeg će se razmatrati prijedori i postizati dogovor od ogromnog je utjecaja na krajnji rezultat." Različiti konceptualni okviri koje imaju strane u pregovorima osnova su na kojoj uključeni u konflikt djeluju.

Uokvirivanje je svjesno nastojanje prikazivanja problema/prijepora/situacije u određenom svjetlu, onako kako želimo da to usvoji naš sugovornik/ druga strana u pregovorima/javnost. To možemo nastojati zato što želimo olakšati/omogućiti rješavanje problema/postizanje dogovora ili jednostavno zato što želimo pridobiti podršku. Međutim, realna mogućnost je da jednostavno želimo postići određeno uokvirivanje problema/prijepora/situacije za ostvarivanje vlastitih interesa/ koristi, za postizanje vlastite svrhe/cilja (recimo to ovako - tjeramo vodu na vlastiti mlin). Uokvirivanje postižemo definiranjem/prikazivanjem pregovaračke situacije u kojoj se nalazimo sredstvima kao što su: argumentacija, analogije, metafore i priče.

Uokvirivanje nam pomaže da bolje razumijemo situaciju te da je sami sebi interpretiramo na način koji je u skladu s našim okvirima situacije ili s našom intencijom da situaciju prikažemo drugoj strani onako kako bismo mi htjeli da je ona percipira. Pritom se uokvirivanje može koristiti kako za konceptualizaciju i interpretaciju tako i za uvjeravanje i manipuliranje. Naime uokvirivanje može biti strateški manipulirano kako bi se tijekom pregovaranja usmjerio prema rezultatu koji nama odgovara, bez obzira na interese druge strane.

Sama riječ uokvirivanje može se razumjeti kao način na koji se nešto izrazilo/opisalo. Klasičan primjer za to je način na koji netko vidi čašu koja je dopola napunjena vodom. Jedna osoba vidi čašu kao polupraznu, dok druga tu istu čašu vidi kao polupunu. Način na koji percipiramo količinu vode u čaši zorno prikazuje i način na koji dvije osobe mogu imati različito viđenje iste situacije, odnosno kako dvije osobe mogu na različit način uokviriti istu situaciju. Način na koji vidimo pregovaračku situaciju uvelike određuje i naš način pripreme za pregovaranje.

Često se događa da strane u konfliktu ili nekoj drugoj pregovaračkoj situaciji, a obično je to situacija neslaganja, uokvire situaciju kao izrazito kompetitivan odnos između uključenih strana. Polazeći od pretpostavke da su u sukobu interesa, kod obje se strane podrazumijeva stav da je ostvarivanje onoga što jedna strana želi moguće samo ako druga strana ne ostvari ono što ona želi. Umjesto traženja rješenja konflikta kooperativnim pristupom, obje strane traže načine kako bi ishodile jednostrane ustupke. Kad obje strane imaju takav okvir o pregovaračkoj situaciji neminovan je rezultat eskalacija konflikta, zatezanje pozicija i posljedično uvećana mogućnost destruktivne konfrontacije te uvelike smanjena mogućnost rješavanja neslaganja.

Dakle važno je pojmiti da uokvirivanje u pregovaranju može značajno utjecati na postizanje, odnosno nepostizanje dogovora. Stoga je u fazi planiranja i pripreme za pregovore neophodno sagledati kako se problem uokvirio ili će se nastojati uokviriti, kako iz vlastite perspektive tako i iz perspektive druge strane. Razmislite što zauzete pozicije signaliziraju te koji su interesi, kako vaši tako i druge strane. "Velika slika" će vam omogućiti potpunije i sveobuhvatnije shvaćanje pregovaračke situacije pa ćete drugoj strani moći prezentirati više scenarija za postizanje dogovora. Dogovora koji uzimaju u obzir interese i pozicije i jedne i druge strane.



Naučimo

Međutim uvijek treba imati na umu da je naše razmatranje mogućeg okvira koji je stvorila druga strana samo naša pretpostavka i da je stoga podložan informacijama koje će se dobiti od druge strane kad razgovori uistinu počnu. Za potpunije razumijevanje okvira druge strane tijekom razgovora treba biti otvoren i fleksibilan. Isto tako, naši okviri moraju biti dovoljno fleksibilni za promjene na osnovi novih informacija i interesa. Jednom kad se te informacije procesuiraju, naši okviri se na osnovi tih novih uvida mogu podesiti.

ZAPAŽANJA, SAVJETI I NAPOMENE

Uokviravanje je naročito potentan alat u slučaju da vaš sugovornik/druga strana u pregovorima još nije odlučila što je "na stolu" ili nije u potpunosti zauzela vlastite pozicije.

Preuokviravanje je potrebno kada postojeći okvir predstavlja barijeru u postizanju dogovora.

Da bi se iskoristila snaga uokvirivanja, trebaju se razumjeti i ključni elementi:

Pozitivan ili negativan stav prema pregovorima

Kad se fokusiramo na elemente koji su zajednički za obje pregovaračke strane, imamo pozitivan pristup i želimo čašu napuniti do vrha. Pozitivnim pristupom nastojimo biti fleksibilniji u kreiranju i prisvajanju vrijednosti te zajednički kreirati vrijednost za potencijalni dogovor. Ako se situacija promatra iz negativne perspektive, tj. kao napola prazna čaša, tada će u pregovorima prevladavati stav ograničenja, stav da jedna strana može nešto dobiti samo na račun gubitka druge strane.

Stav prema preuzimanju rizika

Pregovaranje podrazumijeva nesigurnost u krajnji ishod i rizik koji je s time povezan. Kad nismo skloni riziku, veća je vjerojatnost da ćemo

ishitreno prihvatiti iznesenu ponudu, čak i uz poprilično dobre šanse da daljnjim pregovaranjem postignemo bolje rezultate. Međutim ako smo skloniji preuzimanju rizika, tada smo spremniji čekati na još više ustupaka druge strane.

Koliko je god važno da procijenite/znate vlastiti odnos prema riziku, toliko je važno i da to isto možete učiniti i za drugu stranu u pregovorima, imajući pritom na umu specifičnost situacije.

Stav prema gubitku i dobitku

Način na koji strane u pregovorima percipiraju prijetnje od mogućih gubitaka u odnosu na prilike za određenim dobitcima, uvelike može odrediti okvire promatranja pregovaračke situacije, kao pozitivne ili negativne.

Drugačije reagiramo ako se situacija prikaže/ uokviri kao situacija koja može kreirati potencijalni gubitak u odnosu na prikazivanje te iste situacije kao mogućnosti za kreiranje potencijalnog dobitka. Ustanovljeno je da smo skloniji sprječavanju mogućih gubitaka, i to više vrjednujemo, nego mogućnosti da ostvarimo proporcionalni dobitak. Takav stav uvelike može predstavljati psihološku barijeru u pronalaženju kreativnih rješenja koja stvaraju veću vrijednost za obje strane.



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



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.

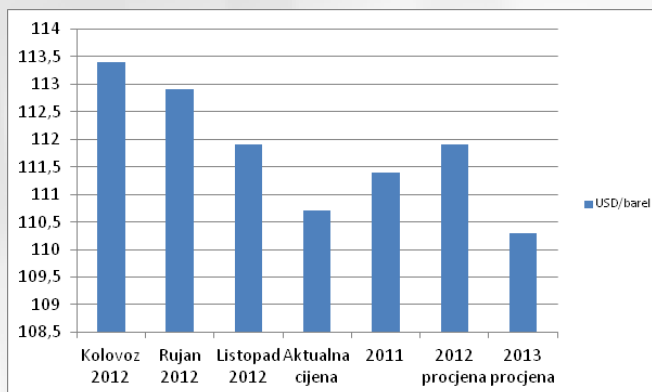
BONLINE d.o.o.

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

Cijena nafte



BonLine info

D&B REJTINZI ZEMALJA

Važnost rejtinga zemlje:

Ukoliko zemlja uđe u recesiju, čest je slučaj da se kamatne stope podignu, te poduzeća počinju plaćati kamate bankama što pogoršava njihov novčani tok i likvidnost. Prvo što će isplatiti to su plaće zaposlenicima, a zadnji na red dolaze izvoznici. Zbog toga rejting zemlje ima veliku važnost u donošenju poslovnih odluka.

1. JAR – umjeren rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: mjenica po viđenju

Preporučeni uvjeti: akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 30 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	2010	2011	2012	2013f	2014f
Rast realnog BDP-a, %	2,9	3,1	2,2	3,0	3,1
Inflacija (god. prosjek), %	4,1	5,0	5,2	5,5	5,4

2. Kamerun – visok rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: akreditiv

Preporučeni uvjeti: potvrđen akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 60–90 dana

Kašnjenja u plaćanju: 0–1 mjesec nakon ugovorenog roka

Kašnjenja u plaćanju između domaće i strane banke: 1–2 mjeseca

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 6 mjeseci nakon njezinog izdavanja (90 dana odgode + 1 mjesec kašnjenja + 2 mjeseca kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2010	2011	2012	2013f	2014f
Rast realnog BDP-a, %	3,2	4,1	4,2	4,5	4,8
Inflacija (god. prosjek), %	1,3	2,9	3,5	3,6	3,5

Popusti za članove HIZ-a

PRIMACO GRUPA - 10% popusta na standardne cijene usluga

PRIMACOŠPED

Mjesec pomorskih i zračnih transporta u Primacošpedu!

Ne samo u cestovnim, već i u zračnim i pomorskim transportima Primacošped ima 20 godina iskustva. Profesionalno i pažljivo brinemo za Vašu robu od mjesta utovara do mjesta istovara. **Iskušajte našu uslugu i u tim segmentima!**



Kontakt: sales@primaco.hr

I  TRANSPORT



8. Popusti za članove HIZ-a

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

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

98

prosinac
2012.

98



hrvatski izvoznici
croatian exporters