



**hrvatski izvoznici**  
croatian exporters

broj  
**97**  
studeni  
2012.

**97**

Izvoznik

## Sadržaj

- 1** Aktivnosti HIZ-a (str. 3.)  
Održana i EUforija na temu porezi
- 2** Najave (str. 5.)  
EUforija ide dalje s temom „Poljoprivreda, ribarstvo, prehrambena industrija i šumarstvo“  
Otvoreni treninzi za poslovno pregovaranje
- 3** Programi poticanja (str. 8.)  
Državna potpora za istraživačko-razvojne projekte  
Bespovratna sredstva EBRD BAS programa za Žene poduzetnice
- 4** Izdvojeno (str. 12.)  
Deloitte: Stavovi financijskih direktora u Srednjoj Europi  
Što možemo naučiti od inovativnih kompanija?  
Završena VI. međunarodna klaster konferencija
- 5** O članovima (str. 15.)  
Podravka u suradnji s Unilineom  
World Communication Award 2012 Končaru i VIPnet-u  
Uspjesi hrvatskih inovatora u Belgiji i Kuvajtu
- 6** Kratke informacije (str. 17.)  
Osnovana udruga „Hrvatski proizvođači namještaja“  
U MFF uvršten hrvatski prijedlog za N+3  
Objavljena publikacija MRRFEU o mogućnostima financiranja iz EU fondova  
Pesimizam među njemačkim poduzetnicima
- 7** Naučimo (str. 18.)  
Dijeljenje/prisvajanje vrijednosti
- 8** BonLine info (str. 20.)  
Informacije za izvoznike
- 9** Popusti za članove HIZ-a (str. 22.)



## Aktivnosti HIZ-a

### Održana i EUforija na temu porezi

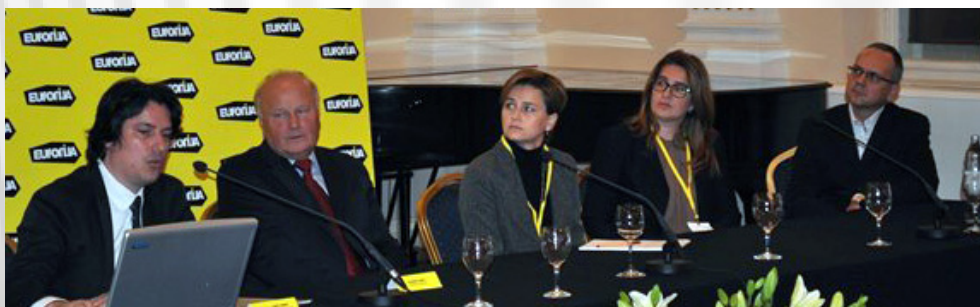
Projekt Euforija nastavljen je 7. studenoga 2012. s konferencijom na temu poreza.

U uvodu je ministar financija Slavko Linić predstavio u detalje promjena poreznog sustava koji će se primjenjivati od 1.1.2013. godine i one koje će se početi primjenjivati s ulaskom u EU, od 1.07. 2013. godine.



Izvor fotografije: EUforia Facebook stranica

Što se tiče PDV-a, osnovna stopa od 25% neće se mijenjati. Za ugostiteljske usluge, hranu i piće uvodi se međustopa od 10%, čime se, uz Zakon o fiskalizaciji i fiskalnim blagajnama, pojačava borba protiv sive ekonomije i želi smanjiti plaćanja u gotovini. Kako je obveza prema EU ukinuti nultu stopu, nju će zamijeniti stopa od 5%, dok će se još nakon razmatranja utvrditi konačni popis stavki koje će se oporezovati s 5 i s 10%. Što se tiče trošarina, na tom dijelu poreza ima više usklađenja s EU. Od



Izvor fotografije: EUforia Facebook stranica

1.1. 2013. Se ukidaju trošarine na luksuzna dobra, koje ne poznaje EU. Nadalje od 1.7.2013. će se primjenjivati nov obračun trošarina na automobile koji uzima u obzir emisije CO2 i vrijednost, pa će tako skuplji i auti s više konja, kao i rabljeni biti oporezovani više, dok će električni, hibridni i auti s nižom potrošnjom i emisijom CO2 biti oporezovani manje nego do sada. Očekuje nas usklađivanje trošarina na cigarete i alkohol prema minimalnim stopama u EU, te uvođenje trošarina na sve ostale oblike energije, od električne energije, plina i loživog ulja.

Usljedio je panel: „Promjene, prilagodbe, prijetnje i prilike u poreznom sustavu“ 9.30-11.00. U uvodnoj prezentaciji dr. Ante Babić je govorio o poreznim trendovima u EU, koji se mogu svesti na nekoliko točaka: europske zemlje su usmjerile svoje porezne sustave prema strukturi u kojoj sve više dominiraju porezi na potrošnju PDV (većina zemalja je u krizi povećala stope) i trošarine, ekološki porezi i porezi na imovinu i nekretnine. Nakon uvodne prezentacije Ministar financija Slavko Linić je elaborirao vremenski slijed promjena porezne politike prema europskim obvezama, onako kako ga on vidi. Dr. Sandra Švaljek, ravnateljica EIZ iznijela je svoju usporedbu sadašnjeg poreznog sustava Hrvatske i Europskih poreznih sustava, ustvrdivši kako smo „u trendu“, ali kako još moramo smanjiti porezno opterećenje rada, pojačati fiskalnu disciplinu, te poboljšati funkcioniranje i stabilnost poreznog sustava. Helena Schmidt iz Deloittea, a inače i članica stručnog tima za poreznu reformu i PDV u Bruxellesu je dala pregled nužnih promjena hrvatskog poreznog sustava.

Kako je ona istaknula, sam hrvatski porezni sustav je zadovoljavajući, ali najveći problem predstavljaju nagla iznenađenja u promjenama poreznog sustava, retroaktivna rješenja i činjenica da mišljenje središnjeg poreznog ureda nije





## Aktivnosti HIZ-a

obvezujuće. Božidar Lukša iz TEXEL, dao je pregled poreznog sustava i njegovih recentnih promjena kako ga vidi struka poreznih stručnjaka i financijski direktori privatnih poduzeća. Najveći problem vidi u činjenici da porezni nadzor nije ujednačen i kada



Izvor fotografije: EUforia Facebook stranica

se jave kompleksna pitanja tada nema odgovora od strane porezne uprave, a slaže se da je veliki problem često mijenjane ne samo poreznih obveza i pravila, već i izgleda obrazaca, koji onda iziskuju nepotrebne troškove poreznim obveznicima.

Na panelu „Transakcijski porezi u EU“ Gordana Sekulić, zamjenica ravnateljice Porezne uprave, obrazložila je očekivane promjene u sustavu PDV-a. Ulaskom u EU prema poreznoj upravi OIB bi trebao funkcionirati kao TIN (Tax Identification Number), a dokument za dokazivanje porezne obveze će biti ispostavljena faktura. Iako ista nema propisanog izgleda, na fakturi za isporučenu robu/



Izvor fotografije: EUforia Facebook stranica

usluge će trebati napisati da će poreznu obvezu za PDV platiti kupac sa njegovim točno navedenim TINom, te priloženim dokumentima preuzimanja robe/usluge. Porezna savjetnica Dijana Antičić iznijela je informaciju kako su u nekim slučajevima u izostanku pratećih dokumenata o isporuci robe/

usluge između slovenskog i poljskog poduzetnika porezne vlasti u Sloveniji razrezale PDV slovenskom poduzetniku koji je isporučio robu u Poljsku. Pomoćnik ministra financija i ravnatelj Carinske uprave Zlatko Grabar obrazložio promjene u

sustavu trošarina. One se tiču usklađivanja s minimalnim stopama u EU (osobito na alkohol i cigarete), uvođenje trošarina na električnu energiju, koks, plin i druge oblike energije. Trošarina na luksuz se ukida, trošarine na bezalkoholna

pića, kavu i automobile se usklađuju s EU tako da od 1.1.2013. ne ometaju prekogranični promet. Ukinut je posebni porez na brodove.

Okrugli stol „Porezi na dohodak, dobit i imovinu u EU“ od 12.30 do 13.30 nastavio se na komentare o konkurencijama poreznih sustava i brisanju granica između transakcija i dobiti za poduzetnike. Božidar Lukša, TEXEL, iznio je praktična iskustva u optimiziranju poreza i transfernim cijenama, a u raspravu su se uključili Adrian Hammer iz Deloitte i Dijana Antičić, porezna savjetnica. Iako se preporučuje suradnja s poreznim vlastima i traženje prethodnih mišljenja kod transfernih cijena, izrada elaborata o transfernim cijenama nipošto nije kraj priče, treba elaborat svake godine provjeravati i prilagođavati. Naglašava se da i porezna uprava treba nastupati u „dobraj vjeri“ i pomagati u izgladivanju nesporazuma na obostranu korist, a ne da bi se pronalazile mogućnosti dodatnog novčanog kažnjavanja poduzetnika. Mnogi mali i srednji poduzetnici nisu svjesni činjenice da ako imaju više d.o.o.-a moraju imati riješene probleme transfernih cijena, osobito ulaskom u EU, gdje ih osim domaćih poreznih vlasli mogu ganjati i porezne vlasti zemalja u kojima su im poslovni partneri.

Više o projektu na [www.EUforija.hr](http://www.EUforija.hr)



## Najave

### EUforija ide dalje s temom „Poljoprivreda, ribarstvo, prehrambena industrija i šumarstvo“



Besplatno sudjelovanje za 10 članova HIZ-a  
– više pročitajte u nastavku

EUforija je zajednički projekt hrvatskog neovisnog makroekonomista, prof.dr.sc. Ante Babića, Centra za međunarodni razvoj, agencije TF Marketing i udruge Hrvatski izvoznici, pod visokim pokroviteljstvom Vlade Republike Hrvatske ([www.EUforija.hr](http://www.EUforija.hr)).

Cilj projekta je dati jasne, konkretne i nedvosmislene informacije o tome što Vas i Vašu tvrtku očekuje pri ulasku u EU 01.07.2013.

Šesta konferencija na temu „Poljoprivreda, ribarstvo, prehrambena industrija i šumarstvo“, održava se 5. prosinca 2012. u Muzeju Mimara u Zagrebu.

Teme koje će se posebno obrađivati na ovoj konferenciji su:

- Pregled promjena u poslovanju u segmentu poljoprivrede od 1.7.2013.
- Zajednička poljoprivredna politika EU
- Zajednička politika EU u ribarstvu
- EU politika u šumarstvu i drvnjoj industriji
- EU fondovi u području poljoprivrede, ribarstva, prehrambene i drvne industrije

Preliminarni program:

- 9.00 – 9.30 Uvodno izlaganje ministra poljoprivrede Tihomira Jakovine
- 9.30 – 11.00 Panel o srednjoročnim perspektivama poljoprivrede, šumarstva i ribarstva u EU
- 11.00 – 11.30 Pauza za kavu
- 11.30 – 12.30 Okrugli stol o promjenama u poljoprivredi i ribarstvu te prehrambenoj industriji prilikom pristupanja EU
- 12.30 – 13.30 Okrugli stol o promjenama u šumarstvu i drvnjoj industriji prilikom pristupanja EU

Osim ministra Tihomira Jakovine, koji će ostati i na panelu, na konferenciji će među ostalima sudjelovati:

**Dalibor Georgievski**, stručnjak za SAPARD i IPARD;

**Miroslav Božić**, šef pregovaračke skupine za poljoprivredu;

**Darko Znaor**, stručnjak za organsku poljoprivredu;

**Stipan Bilić**, stručnjak za poljoprivredu i prehrambenu industriju;

**POSEBNA PONUDA ZA ČLANOVE HIZ-a:**

**BESPLATNO SUDJELOVANJE** na konferenciji za prvih 10 članova HIZ-a koji se prijave putem e-maila [info@hrvatski-izvoznici.hr](mailto:info@hrvatski-izvoznici.hr) (prijava treba sadržavati ime tvrtke, ime i prezime sudionika, kontakt e-mail)

Svaka tvrtka može prijaviti 1 predstavnika za besplatno sudjelovanje. Prvih 10 prijavljenih članova će zaprimiti i e-mail potvrde BESPLATNOG sudjelovanja.



## Najave

Raspored tema po mjesecima je kako slijedi:

Tema	Datum
Poljoprivreda, ribarstvo, šumarstvo, prehrambena	5. prosinca 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](http://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** u prosincu 2012:

#### POSLOVNO PREGOVARANJE I

- 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](mailto:ikatanic@pregovaranje.com)

Web: [www.pregovaranje.com](http://www.pregovaranje.com)





## Programi poticaja



INOVACIJA?  
 PROTOTIP?  
 RAZVOJ SOFTVERA?  
**DRŽAVNA  
 POTPORA!**

## DRŽAVNA POTPORA ZA ISTRAŽIVAČKO-RAZVOJNE PROJEKTE

### Državna potpora za istraživačko-razvojne projekte

Izvor informacija: Poduzetnički centar Prvi korak (član Hrvatskih izvoznika)

Potpore za istraživačko-razvojne projekte mogu ostvariti svi obveznici poreza na dobit putem:

- izravnih dotacija (za opravdane troškove istraživanja i razvoja)
- smanjenja osnovice poreza na dobit

Ukupna svota državnih potpora, odnosno svi njezini oblici koji se dodjeljuju bilo izravnim transferima bilo putem manje plaćenog poreza, utvrđuje se u navedenim postotcima od opravdanih troškova za pojedinu vrstu projekta:

- do 100% iznosa opravdanih troškova projekta za temeljna istraživanja
- do 50% iznosa opravdanih troškova projekta za primijenjena istraživanja

- do 25% iznosa opravdanih troškova projekta za razvojna istraživanja

#### OPRAVDANI TROŠKOVI ISTRAŽIVANJA

- plaće zaposlenika i naknade osobama koje izravno sudjeluju u istraživanjima
- materijalni troškovi za istraživanja: utrošene sirovine i materijal, utrošena energija, rezervni
- dijelovi korišteni ili potrošeni tijekom istraživanja i dr.
- troškovi usluga korištenih tijekom istraživanja kao što su intelektualne usluge vezane uz
- istraživanja te sve druge usluge koje su uvjet za ostvarivanje istraživanja
- troškovi amortizacije

nekretnina, postrojenja i opreme u dijelu u kojem se ta sredstva koriste

- za istraživanja kod onih poreznih obveznika koji sami obavljaju istraživanja, a rashodi
- amortizacije utvrđuju se na način propisan člankom 12. Zakona o porezu na dobit
- troškovi amortizacije nabavljenih patenata i licenca koji se koriste za konkretno istraživanje,
- a rashodi amortizacije utvrđuju se na način propisan člankom 12. Zakona o porezu na dobit
- opći troškovi pod kojima se razumijevaju samo oni troškovi koji su nužni za istraživanja i
- koji se mogu rasporediti na razumnoj i dosljednoj osnovi na tu djelatnost.

#### NAČIN OSTVARENJA





## Programi poticaja

### PRAVA NA POTPORU ZA RAZVOJNO-ISTRAŽIVAČKE PROJEKTE

- Projekt se prijavljuje u Ministarstvo znanosti, obrazovanja i športa (MZOŠ)
- MZOŠ izdaje potvrdu da je poduzetnik nositelj potpore za razvojne istraživačke projekte, te se ista prilaže uz prijavu poreza na dobit
- Visina državne potpore utvrđuje se na temelju ostvarenih opravdanih troškova istraživanja

### VRSTE ISTRAŽIVANJA

Zakonom o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju određeno je što se smatra pod znanstvenim, temeljnim, primijenjenim, a što razvojnim istraživanjem:

1. znanstveno istraživanje je izvorno i planirano ispitivanje poduzeto za stjecanje novih znanstvenih i tehničkih spoznaja i razumijevanja, a uključuje temeljno i primijenjeno istraživanje
2. temeljnim istraživanjem smatraju se poslovi namijenjeni širenju znanstvenih i tehničkih znanja koja nisu povezana s industrijskim i

komercijalnim ciljevima

3. primijenjenim istraživanjem smatraju se planirana istraživanja ili kritička ispitivanja s ciljem stjecanja novih znanja koja se mogu koristiti za razvoj novih proizvoda, proizvodnih postupaka ili usluga ili za znatna poboljšanja već postojećih proizvoda, proizvodnih postupaka ili usluga
4. razvojnim istraživanjem smatraju se poslovi razvojnog istraživanja namijenjeni pretvaranju rezultata primijenjenih istraživanja u planove, nacрте ili modele za nove, izmijenjene ili poboljšane proizvode, proizvodne postupke ili usluge uključujući i izradu prvih prototipova koji nisu komercijalno uporabljivi. Razvojno istraživanje može uključivati konceptualno planiranje i modeliranje alternativnih proizvoda, proizvodnih postupaka ili usluga te prve demonstracijske ili pilot projekte.
5. istraživačko-razvojni projekti odnose se na razvoj aktivnosti vezanih uz unapređenje proizvodnog procesa, integracije softvera i laboratorijskih istraživanja.

ŽELITE LI I VI BITI KORISNIK OVE DRŽAVNE  
POTPORE? **KONTAKTIRAJTE NAS!**

NEKA VAŠ SLJEDEĆI KORAK BUDE

Našička 61/N, HR-10000 Zagreb - tel: +385 91 111 5554  
info@prvikorak.eu - [www.prvikorak.eu](http://www.prvikorak.eu)



## Programi poticaja

BESPOVRATNE  
POTPORE DO  
**10.000 €** ZA  
ŽENE PODUZETNICE



*'Nisam sanjerala o uspjehu,  
radila sam za uspjeh.'*  
Estee Lauder

### Bespovratna sredstva EBRD BAS programa za Žene poduzetnice

Izvor informacija: Poduzetnički centar Prvi korak (član Hrvatskih izvoznika)

U okviru programa Europske banke za obnovu i razvoj (EBRD) – Business Advisory Services (BAS) u tijeku je "Program za žene poduzetnice u Hrvatskoj" (**Women in Business Programme – WIB**) koji će trajati do iskorištenja sredstava (prijave se zaprimaju do kraja 2013 godine).

BAS je EBRD-ov program koji se temelji na donacijama, a cilj mu je **razvoj malog i srednjeg poduzetništva u Hrvatskoj** kroz subvencioniranje savjetodavnih usluga. BAS omogućava mikro, malim i srednjim tvrtkama lakši pristup širokom spektru lokalnih savjetodavnih usluga kroz **proces sufinanciranja** tih usluga. Više informacija možete naći [ovdje](#)

**Subvencije BAS programa variraju od 25% do 90% ukupne neto cijene projekta**, ovisno o sjedištu i veličini tvrtke, tipu savjetodavne usluge i očekivanom tranzicijskom učinku, a maksimalan iznos subvencije je 10.000,00 eura.



## Programi poticaja

Kriteriji za prijavitelje:

**Tvrtke koje su u većinskom ženskom (51%), domaćem i privatnom vlasništvu**

- Tvrtke koje upošljavaju najviše 250 radnika
- Tvrtke čije područja poslovanja NISU bankarstvo, proizvodi vojne industrije, igre na sreću, duhan i duhanski proizvodi
- Tvrtke koje su financijski sposobne platiti 25%-90% ukupnih troškova projekta.

**Koje savjetodavne usluge se podržavaju?**

**Analiza tržišta i planiranje:** istraživanje i ispitivanje tržišta, strateški razvoj, brendiranje, promotivni materijal, izrada web stranice, unaprijeđenje procesa prodaje, elektronička trgovina

**Razvojno planiranje:** poslovno i strateško planiranje, planiranje proširenja / diverzifikacije, analiza troškova, upravljanje financijama

**Studije izvodljivosti**

**Nalaženje partnera:** pronalaženje dobavljača, investitora, klijenata, unaprijeđenje procesa nabave

**Reorganizacija / restrukturiranje:**

organizacijski razvoj, upravljanje ljudskim resursima, sustav prodaje i distribucije, logistika

**Informacijski sustavi:** informacijski sustav upravljanja financijama, sustav upravljanja odnosima s klijentima (CRM), sustav upravljanja informacijama u čitavoj tvrtci (ERP)

**Poljoprivreda:** menadžment usjeva, stočnog fonda i zemljišta

**Kompjuterizirani proizvodni sustavi:** programi CAD i CAM, modeliranje, optimizacija i simulacija u proizvodnji

**Tehničke studije:** prostorno planiranje i arhitektonsko projektiranje, prostorna optimizacija, projektiranje IT infrastrukture, izbor opreme i strojeva, instalacije, obuka

**Upravljanje kvalitetom i certifikati:** ISO 9000 do 27.000, „HASAP“ standard (HACCP)

**Energetska učinkovitost i okoliš:** obračun energije, mehanizmi čistog razvoja (CDM), obnovljiva energija, procjena utjecaja na okoliš, integrirana prevencija od zagađenja (IPPC), implementacija standarda ISO 14000.

VEĆI POTICAJI SE DAJU MANJIM TVRTKAMA SA SJEDIŠTEM  
U MANJE RAZVIJENIM I RURALNIM PODRUČJIMA I BEZ  
PRETHODNOG ISKUSTVA SA SAVJETODAVNIM USLUGAMA

ŽELITE LI I VI BITI KORISNICA OVE  
POTPORE? **KONTAKTIRAJTE NAS!**

[www.prvikorak.eu](http://www.prvikorak.eu)



**PRVI  
KORAK**  
PODUZETNIČKI  
CENTAR



## Izdvojeno

### Deloitte: Stavovi financijskih direktora u Srednjoj Europi

Deloittovo istraživanje stavova financijskih direktora u srednjoj Europi pokazalo je da se u Hrvatskoj povećao udio ispitanika koji vanjsku financijsku i ekonomsku nesigurnost smatraju izrazito visokom, kao i udio onih koji smatraju da je financijska perspektiva njihove tvrtke bolja nego što je bila prije pola godine, ali i da su financijski direktori pesimističniji u pogledu makroekonomskih kretanja i promjena stope nezaposlenosti.

Udio ispitanika koji vanjsku financijsku i ekonomsku nesigurnost smatraju izrazito visokom povećao se u odnosu na početak 2012. godine, sa 15 posto početkom godine na 31 posto, izvijestili su iz Deloittea u priopćenju o trećem krugu istraživanja. Istraživanjem je provedeno tijekom rujna i listopada u Hrvatskoj, Bugarskoj, Češkoj, Mađarskoj, Poljskoj, Slovačkoj, Sloveniji i Rumunjskoj, a obuhvatilo je više od 360 financijskih direktora najvećih tvrtki, uključujući i 51 iz Hrvatske.

Iz Deloittea ističu kako je na vrhu ljestvice prioriteta financijskih direktora u Hrvatskoj i dalje rezanje indirektnih troškova, dok su investicije ostale pri dnu ljestvice za čak polovicu ispitanika. S druge strane, povećao se udio financijskih direktora koji smatraju da je financijska perspektiva njihove tvrtke bolja nego što je bila prije pola godine. Gotovo polovica ispitanika financijsku perspektivu svoje tvrtke promatra optimistično, a sličan trend zamjetan je na polju spremnosti za poduzimanje rizika, pa je, iako neznatno, porastao udio ispitanika koji su spremni poduzeti rizike i sada iznosi 22 posto.

Što se tiče zaduživanja, polovica ispitanika smatra da su bankovni krediti uobičajeno dostupni, a porastao je i udio onih koji bankovne kredite smatraju privlačnima, ali je ipak ostao na niskih 12 posto. Također, došlo je i do smanjenja udjela ispitanika koji smatraju da će trošak financiranja rasti - za razliku od 64 posto financijskih direktora

koji su početkom godine prognozirali djelomično povećanje troška financiranja za tvrtke u razdoblju od 12 mjeseci, sada ih to predviđa 27 posto.

U pogledu makroekonomskih kretanja, stavovi financijskih direktora najvećih tvrtki u Hrvatskoj su negativniji nego početkom godine - gotovo polovica ih očekuje da će Hrvatska u 2013. stagnirati, dok druga polovica predviđa nastavak recesije. Svega dva posto ispitanika smatra da će Hrvatska iduće godine ostvariti umjeren rast. Ispitanici su pesimistični i u pogledu promjene stope nezaposlenosti - više od polovice ih smatra kako će ona i u 2013. nastaviti rast, dok tek nešto više od petine smatra da će doći do njenog smanjivanja.

#### Privitak

Pogledajte Deloitteovo istraživanje:  
[Stavovi financijskih direktora Srednje Europe](#)  
**Croatian CFO Survey**  
**Increased optimism?**

– Engleski jezik  
PDF; 28 stranica, 2,00 MB  
Studeni 2012. godine





## Izdvojeno

### Što možemo naučiti od inovativnih kompanija?

Claire Diaz-Ortiz je jedna od vodećih stručnjakinja na području inovacija na Twitteru, a za portal Fastcoexist navela je šest temeljnih stvari koje bi 'socijalni' poduzetnici trebali usvojiti od inovativnih kompanija smještenih u Silicijskoj dolini u Kaliforniji. Evo koje su to.

#### 1. Riskirajte

Poduzimanje rizika ključno je za postizanje bilo kakvog uspjeha, osobito u poduzetništvu, piše Diaz-Ortiz. Poznata izreka 'tko riskira, profitira' je istinita u svakom pogledu i poduzetnici se ne bi trebali bojati riskirati, ako žele ostvariti rezultate. Veliki rizik nosi i velike nagrade, sjetite se samo **Stevea Jobsa**, koji je svoj biznis započeo u garaži, navodi Diaz-Ortiz.

#### 2. Kolaboracija je ključna

Socijalno poduzetništvo počiva na kolaboraciji i suradnji s drugima. Bez obzira radi li se o vladi, neprofitnim udrugama, zakladama, korporativnim tvrtkama i svim ostalim dionicima. Uvijek treba tražiti prostor za suradnju sa svim interesnim skupinama koje su ključne za uspjeh poduzeća, smatra Diaz-Ortiz. Surađujući s drugima, postiže se kompromis i win-win situacija pa svi imaju korist.

#### 3. Slušajte druge

Da biste znali što tržište želi i očekuje, morate oslušivati njegove potrebe. Neki od najvećih uspjeha ostvareni su upravo zato jer su kompanije u pravo vrijeme shvatile što klijenti žele. 'Pitajte klijente što očekuju, kakve su im potrebe i nastojite ih ispuniti na najbolji mogući način', savjetuje Diaz-Ortiz.

#### 4. Bitno je postići ravnotežu

Život u Silicijskoj dolini ne može funkcionirati bez ravnoteže, a tu su poruku rukovoditelji uspješnih kompanija prenijeli i zaposlenicima kako bi balans bio ugrađen u samu organizacijsku kulturu. Socijalni bi poduzetnici trebali učiniti isto. 'Osim u

kompaniji, važno je ostvariti i balans u privatnom životu kako biste se mogli uhvatiti u koštac sa svim izazovima s kojima se u biznisu susrećete', kaže Diaz-Ortiz.

#### 5. Stvorite lojalne kupce

Dobar se glas daleko čuje. Potrebno je stvoriti 'bazu lojalnih potrošača' koji će uvijek biti vjerni kompaniji, ali će isto tako o njoj širiti dobar glas. 'To će pozitivno utjecati na sam imidž kompanije te stvoriti zadovoljne potrošače koji će 'strastveno obožavati' proizvod/uslugu koju kompanija nudi', smatra Diaz-Ortiz.

#### 6. Marketing je pričanje priče

Diaz-Ortiz kaže kako je s vremenom naučila da se marketinška djelatnost svodi na pričanje priče, ali ta priča mora biti jako dobra i prenesena na pravi način. To je put koji vodi prema uspjehu i privlači potencijalne kupce. 'Pronađite svoju priču i ispričajte ju tržištu', zaključuje Diaz-Ortiz.

Izvor: [www.poslovnih.hr](http://www.poslovnih.hr)



# Izdvojeno

## Završena VI. međunarodna klaster konferencija











U organizaciji Ministarstva poduzetništva i obrta održana je 22. i 23. studenog 2012. godine VI. Međunarodna konferencija o klasterima „Regionalni izazovi i mogućnosti razvoja klastera na području Jugoistočne Europe“. Pomoćnik ministra Stjepan Koraj pozdravnim je govorom otvorio Međunarodnu konferenciju koja se ove godine održala na temu „Regionalni izazovi i mogućnosti razvoja klastera na području jugoistočne Europe“.

Šesta Međunarodna konferencija o klasterima ponajprije je bila razmjena iskustava o uspostavi i razvoju klastera, međusobno povezivanje kako postojećih, tako i novih klastera na području zemalja jugoistočne Europe te prezentiranje najboljih primjera prakse zemalja Europske unije u smislu projekata i programa inovacijskih politika vezanih za razvoj i uspostavu klastera. Osim edukacijskog karaktera, VI. Međunarodna konferencija o klasterima pružila je i izvrsne prilike za izravnu međusobnu komunikaciju gospodarstvenika, razmjenu iskustava, ali i sklapanje novih poslovnih veza i dogovora po pitanju osnivanja novih klastera.




Na konferenciji su ugledni predavači iz Hrvatske, Slovenije i Crne Gore prezentirali pristup organizaciji i upravljanju klasterima, ulogu državnih i regionalnih institucija u razvoju klastera te mogućnosti financiranja klastera, zatim važnost nacionalnih i regionalnih strategija klastera, te najbolje prakse klastera kao alata za povećanje izvoza.

U prilogu preuzmite prezentacije s oba dana konferencije.

Prvi dan:

-  [Prezentacija IDA Metris](#)
-  [Networking as a Tool for Successful Cluster Development and Active EU Projects Participation](#)
-  [Klaster male brodogradnje](#)
-  [Klaster poljomehanizacije](#)
-  [Drveni klaster sjeverozapadne Hrvatske](#)
-  [Klaster kao instrument regionalnog gospodarskog razvoja](#)
-  [Klasteri i politike klastera](#)
-  [Temeljne značajke upravljanja AD Klasterom](#)
-  [Organizacija i upravljanje klasterima u BiH](#)
-  [Financing of cluster activities from EU funds – Slovenian Experience](#)

Drugi dan:

-  [Medical Tourism in Europe](#)
-  [Intermodalni prijevoz: Klaster kao prilika za regionalnu integraciju i korištenje EU fondova](#)
-  [Prezentacija – Klasteri u osnovi razvojne politike Crne Gore](#)

Izvor: [www.minpo.hr](http://www.minpo.hr)



## O članovima

### Podravka u suradnji s Unilineom

Prehrambena industrija Podravka i turistička kompanija Uniline potpisale su ugovor o poslovnoj suradnji kojim žele kroz zajedničko djelovanje ostvariti rast i razvoj na međunarodnim tržištima. Zajedničkim djelovanjem kroz vlastite kanale Podravka i Uniline će nastojati proširiti ponudu, ali i značajno povećati rezultate prodaje ponajprije na tržištima Rusije, Mađarske, Poljske, Kine i drugim tržištima.

Predsjednik Uprave Podravke Zvonimir Mršić istaknuo je kako je ovo novi iskorak dviju tvrtki te kako postoji veliki potencijal za rast na međunarodnim tržištima, prije svega srednje Europe i Rusije. Više od polovice svojih prihoda Grupa Podravka ostvaruje na inozemnim tržištima što dovoljno govori koliko je važno pronalaziti nove modele suradnje koji će doprinijeti rastu i razvoju.

### World Communication Award 2012 Končaru i VIPnet-u

U Londonu je Vipnetu i KONČARU dodijeljena prestižna svjetska nagrada World Communication Award 2012. u kategoriji „The Green Award“, za doprinos zelenom poslovanju. Nagrada je dobivena za projekt hibridnog autonomnog sustava napajanja baznih stanica komercijalnog imena KONČAR Hybrid Box,.



Izvor fotografije: [www.koncar-institut.hr](http://www.koncar-institut.hr)

The Green Award je kategorija nagrada u kojoj se jednom godišnje dodjeljuje priznanje onim telekom tvrtkama u svijetu koje pokazuju znatan napredak u implementaciji ekološki prihvatljivih tehnologija, posluju prema ekološkim načelima te uspješno tijekom cijele godine provode „zelene“ programe kojima je cilj smanjenje emisije ugljičnog dioksida, smanjenje potrošnje energije (u podatkovnim centrima, mrežnoj opremi i na HQ i drugim uredima) te sudjelovanje u recikliranju proizvoda u telekom industriji.

Podsjetimo, KONČAR Hybrid Box za svoj rad energijom se opskrbljuje iz autonomnih sistema koji koriste obnovljive izvore energije poput vjetra i sunca. Tehničko rješenje razvijeno je u KONČARU, a inicijativu je pokrenuo Vipnet. Odlika hibridnog sustava je raspoloživost energije od 99,9 posto koju je inače vrlo teško postići korištenjem obnovljivih izvora energije, poput sunca i vjetra. Ovakve bazne stanice, iako jedine u Europi, za sada su u upotrebi samo u Slavoniji, a u planu je njihovo postavljenje i u drugim krajevima zemlje.



## O članovima

### Uspjesi hrvatskih inovatora u Belgiji i Kuvajtu

Hrvatski inovatori osvojili su tri zlatne i tri srebrene medalje na 61. međunarodnom sajmu inovacija INNOVA 2012. u Bruxellesu. Međunarodni ocjenjivački sud veliku pozornost posvetio je analizi tehničko-tehnološke razine izloženih hrvatskih inovacija te ih je nagradio temeljem stručne prosudbe s tri zlatne i tri srebrne medalje.



U seniorskoj selekciji najuspješniji hrvatski izlagač bio je Alojzije Šestan iz tvrtke ŠESTAN-BUSCH d.o.o. iz Preloga koji je za inovaciju DIJELOVI BORBENE KACIGE osvojio zlatnu plaketu. Zlatnu medalju osvojio je i izložak METODA ZA OTKRIVANJE KVAROVA NAMOTA ASINKRONIH I SINKRONIH STROJEVA Končar – Institut za elektrotehniku d.d., autora dr.sc. Ante Eleza i prof.dr.sc. Stjepana Cara. Ne manje vrijedne bile su i ostale inovacije iz hrvatske selekcije i to ŽELJEZNIČKO CESTOVNI PRIJELAZ RLC23 Zvonimira Viduke iz tvrtke ALTPRO d.o.o, JASTUK „POSPANKO“, MADRAC „SPORTIVO“, KREKET „SAVOY“ Bernarde Cecelje iz tvrtke BERNARDA d.o.o. i BIOROTOR ?ure Horvata iz tvrtke TEHNIX d.o.o. koje su osvojile srebrne medalje.

Hrvatski poduzetnici inovatori ostvarili su velik komercijalni uspjeh te odličja i na 5. međunarodnom sajmu inovacija Bliskog istoka

(IIFME 2012) u Kuvajtu. IIFME je, kao najveća bliskoistočna izložba inovacija, okupio 210 izložaka iz svih zemalja regije, uz goste iz Tajvana, SAD-a, Rusije i brojnih europskih zemalja, ukupno 25 država, a moto ovogodišnje izložbe bio je "IIFME je mjesto gdje inovatori susreću investitore".

Uz poslovne kontakte, ukupno osam hrvatskih izlagača osvojilo je i 10 odličja, a najuspješniji hrvatski izlagač je bila tvrtka Dermoestetik s linijom profesionalne kozmetike "Esensa Mediterana", čiju je autoricu Ivanu Legović Svjetska organizacija za zaštitu intelektualnog vlasništva proglasila Prvom damom izložbe IIFME 2012.

Zlatna odličja osvojili su inovatori Jana Žilja Vujić, Vilko Žiljak, Klaudio Pap i Ivana Stanimirović Žiljak za "Dualni modni dizajn tekstila i kože", Darko Dobošić za "Signalni uređaj za upravljanje protokom prometa detekcijom pješaka i vozila na daljinu" te Slobodan Rajić za "Gumene putne prijelaze DR-1". Zlatom su nagrađeni i Jurica Mavrović i Slavko Lauš za "Zaštitu od zračenja mobitela", inovaciju kojoj je Akademija ruskih elitnih inovatora dodijelila i posebnu nagradu. Srebrnim odličjima nagrađeni su Marko Kravar za "CROFENDER - univerzalni nosač bokobrana", Vjekoslav Majetić za "Višenamjenski robotsko protupožarni sustav MVF 5" i Dejan Ciglenceki za "Mehanizam za učvršćivanje vučnog priključka".





## Kratke informacije

### Osnovana udruga „Hrvatski proizvođači namještaja“

Petnaest vodećih hrvatskih proizvođača namještaja okupilo se u novoosnovanu udrugu „Hrvatski proizvođači namještaja“ koja je u studenom predstavljena u Zagrebu.

Renato Radić, predsjednik udruge, izjavio je tom prilikom da bi izravnom intervencijom države kroz nove strukturne potpore drvoprerađivačka industrija u idućih tri do pet godina mogla povećati zaposlenost i izvoz od 50 do 100 posto. Upravo je ulazak u Europsku uniju velika šansa industriji namještaja koja već sada izvozi 70 posto proizvodnje. Ili ćemo propasti ili napredovati, zaključio je Radić.

### U MFF uvršten hrvatski prijedlog za N+3

Predsjednik Europskog vijeća Herman Van Rompuy uvrstio je u nacrt Višegodišnjeg financijskog okvira (MFF) za razdoblje 2014-2020 zahtjev Hrvatske da dobije dodatnu godinu dana za realizaciju projekata koji će se financirati iz europskih fondova.

Van Rompuy je u četvrtak kasno navečer predstavio čelnicima EU-a novi prijedlog višegodišnjeg proračunskog okvira u koji je uvršten hrvatski zahtjev da dobije dodatnu godinu dana za realizaciju i ugovaranje projekata. Riječ je o tzv. pravilu N+3, što znači da se sredstva mogu koristiti u godini u kojoj je ugovor potpisan i još tri dodatne godine. Za sve ostale predloženo je da ostane prvotni prijedlog N+2.

Izvor: Hina

### Objavljena publikacija MRRFEU o mogućnostima financiranja iz EU fondova



Ministarstvo regionalnog razvoja i fondova Europske unije tijekom listopada 2012. godine objavilo je publikaciju o mogućnostima

financiranja iz EU fondova pod nazivom „Ususret EU fondovima“

Preuzimanje publikacije:



[Publikacija „Ususret EU fondovima“](#)

### Pesimizam među njemačkim poduzetnicima

Najnovije ispitivanje među njemačkim poduzetnicima pokazuje da im je samopouzdanje vidno splasnulo.

Mnogi spremaju sljedeće godine otpuštati službenike, a malo tko se usuđuje ulagati u nove poslove. Institut njemačke privrede (IW) iz Kölna predstavio je rezultate ankete provedene ove jeseni u 2300 tvrtki u toj zemlji, piše Deutsche Welle. Oko 20 posto poduzeća namjerava u 2013. zapošljavati nove suradnike, ali 28 posto tvrtki smatra da neće imati drugog izbora, nego otpuštati zaposlene. Dobro se još drže poslovi sklopljeni s prekomorskim zemljama, prednjači Južna Amerika, ali među tvrtkama koje su tradicionalni izvoznici čak gotovo svaka treća (30%) planira sljedeće godine vraćati radne knjižice dosadašnjim zaposlenicima. Naime, knjige narudžbi uopće ne izgledaju dobro: samo u četvrtini poduzeća (24%) u sljedećoj godini očekuju porast proizvodnje. U ostalima se samo nadaju da će barem zadržati dosadašnju razinu proizvodnje.

Izvor: [www.poslovnih.hr](http://www.poslovnih.hr)



# Naučimo

## Dijeljenje/prisvajanje vrijednosti

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

### Ponuda

Nastavno na dvojbu trebate li prvi iznijeti ponudu ili ne, možemo reći da ako to učinite prvi, postići ćete efekt sidrenja i time možete snažno utjecati na zonu mogućeg dogovora/okvira u kojima će se odvijati pogađanje. Pustite li da druga strana prva iznese ponudu, možete se iznenaditi kad shvatite da nude nešto što je više od vaših najoptimističnijih očekivanja. Ako je iznesena ponuda druge strane ekstremna u zahtjevima, još uvijek možete odmah iznijeti isto takvu protuponudu i anulirati njihov pokušaj sidrenja, ili primijeniti neku drugu taktiku.

Druga dvojba oko koje se često postavljaju pitanja je oko iznošenje prve ponude kao agresivne ili više razumne. Ako su u pitanju dugoročni odnosi, vjerojatno ćete naginjati tome da budete umjereni i da, ako imate prednost, ne iskoristavate previše situaciju. Ako se radi o čisto distributivnoj situaciji, tada ćete iskoristiti svaku prevagu koju imate kako biste dobili što veći dio nečega za sebe.

Iznošenje ponude/protuponude nikada nemojte prekidati, čak i ako vam se već na početku ne sviđa, već pričekajte kraj iznošenja kako biste postavili određena pitanja, razjasnili nedoumice, rezimirali ponudu. Isto tako nemojte odgovoriti sa DA/NE na ponudu, jer tako možete propustiti da dodate nešto sa svoje liste želja, a i inicijativu prepuštate drugoj strani.

### Koje su vam mogućnosti na raspolaganju:

- **Trenutačna protuponuda** – Najgora stvar koju možete učiniti jest da odmah, bez razmišljanja, iznesete protuponudu. Nastojite to izbjegavati, jer to često vodi k natezanju ili argumentaciji.

- **Protuponuda nakon razmatranja** – Zatražite li pauzu ili odgodu, ostavljate si dovoljno vremena za razmišljanje i konzultacije s drugima. Možete razmotriti postoje li bilo koje pretpostavke pod kojima biste mogli pristati na ponudu druge strane. I što je najvažnije, ostaje vam dovoljno vremena za prepakiranje ponude kako bi ona bila prihvatljivija i vama i drugoj strani.

Kad se druga strana susteže od prihvaćanja vaše ponude, postoje dvije mogućnosti:

- da ponuda ne korespondira potrebama druge strane te izaziva suzdržanost – stvar pakiranja
- da ponuda jednostavno nije dovoljna – stvar pogađanja.

### Pogađanje

Davanje ustupaka drugoj strani proces je razmjene u kojem nastojimo dati nešto što je za nas malen trošak, što nam je manje važno ili je manjeg prioriteta za nas, a znatna je vrijednost za drugu stranu, i obrnuto. Prije nego što krenete s procesom davanja i traženja ustupaka, osigurajte da su svi zahtjevi druge strane na stolu.

### Zatvaranje

Ako ne prije, a onda kad se sa davanjem ustupaka približavate limitu, morat ćete se odlučiti za pokušaj zatvaranja. Procjena kada uistinu trebate pokušati zatvoriti pregovore dosta je teška, jer pokušaj zatvaranja u pogrešnom trenutku može biti odbijen, dok zatvaranje u pravom trenutku može biti prihvaćeno. Zato se možete poslužiti i probnim zatvaranjem:

- Nastojite li reći da ćete, pristanemo li na oba vaša uvjeta, potpisati ugovor?

Svakako trebate puno pažnje posvetiti kako govoru tijela i pažljivom slušanju druge kako biste uhvatili pozitivan "mig" druge strane. U takvim trenucima trebate iskoristiti pruženu priliku i upotrijebiti svoje znanje i iskustvo u zatvaranju.



## Naučimo

### ZAPAŽANJA, SAVJETI I NAPOMENE

Ponuda pregovore pomiče naprijed. Vrtite li se u krugu, iznesite ili zatražite da se ponuda iznese!

#### Struktura ponude:

- kratak uvod
- iznošenje ponude
- objašnjenje
- sažetak
- traženje odgovora od druge strane
- šutnja.

#### Traženje odgovora:

- Je li to prihvatljivo za vas?
- Koju od ponuda preferirate?
- Kojim aspektom moje ponude niste zadovoljni?
- Što trebam učiniti da bi vam moja ponuda bila prihvatljiva?
- Pod kojim uvjetima bi vam moja ponuda bila prihvatljiva?
- Ako ova ponuda nije prihvatljiva, što vi predlažete?

Prilikom pogađanja/razmjene ustupaka trebamo se držati nekih općih načela:

- Vodite računa o kratkoročnoj/dugoročnoj perspektivi.
- Vrednujte svoje ustupke s pozicije druge strane.
- Ne dajte ništa dok ne dobijete nešto zauzvrat (postavite cijenu za svaki ustupak), kondicionalan prijedlog.
- Nikako nemojte olako davati ustupke, za svaki ustupak druga strana se treba "oznojiti".
- Dajte ustupke u paketu, a ne varijablu po varijablu, jer vam najteža stavka može ostati za kraj.
- Činite veće ustupke na manje važnim stvarima i manje ustupke na značajnim stvarima.
- Nemojte davati jednokratne, velike ustupke, već dajte više manjih ustupaka.
- Na nerazumne zahtjeve stavite nerazumnu cijenu.
- Postignite kompromise bez gubitka obraza



**S.M.A.R.T. - WIN**  
Kompetentnim pregovaranjem do uspješnijeg poslovanja  
[www.pregovaranje.com](http://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.

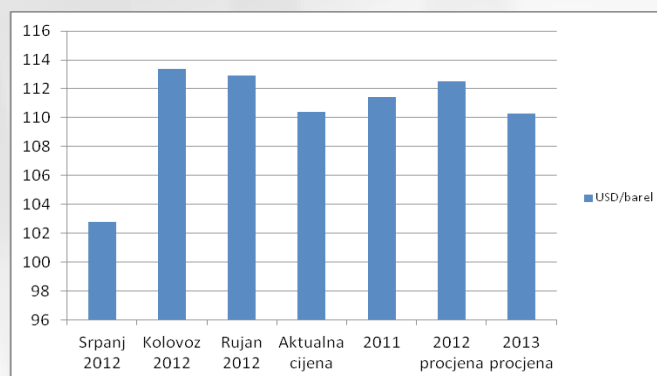
## BONLINE d.o.o.

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
<b>Svijet</b>	<b>2,6</b>	<b>2,0</b>	<b>2,3</b>
<b>Razvijene zemlje</b>	<b>1,5</b>	<b>1,0</b>	<b>1,3</b>
SAD	1,8	2,0	1,9
Eurozona	1,4	-0,7	0,3
Japan	-0,8	1,9	1,6
Velika Britanija	0,9	0,0	1,0
<b>Zemlje u razvoju</b>	<b>5,4</b>	<b>4,7</b>	<b>4,9</b>
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	7,1

### 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. Argentina – vrlo visok rizik poslovanja

##### Uvjeti poslovanja

**Minimalni uvjeti:** akreditiv

**Preporučeni uvjeti:** potvrđeni 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:** 0–2 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 + 2mjeseca kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

##### Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2009	2010	2011	2012f	2013f
Rast realnog BDP-a, %	-1,8	8,0	5,5	3,5	3,8
Inflacija (god. prosjek), %	15,0	30,0	32,0	25,0	28,0

#### 2. Kanada – najniži rizik poslovanja

##### Uvjeti poslovanja

**Minimalni uvjeti:** otvoren račun

**Preporučeni uvjeti:** otvoren račun

**Uvjeti plaćanja:** odgoda od 30 dana

**Kašnjenja u plaćanju:** 0–1 mjesec nakon ugovorenog roka

**Kašnjenja u plaćanju između domaće i strane banke:** 0–1 mjeseca

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 3 mjeseca nakon njezinog izdavanja (30 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, %	-2,8	3,2	2,4	1,7	1,5
Inflacija (god. prosjek), %	0,3	1,8	2,9	1,8	2,0

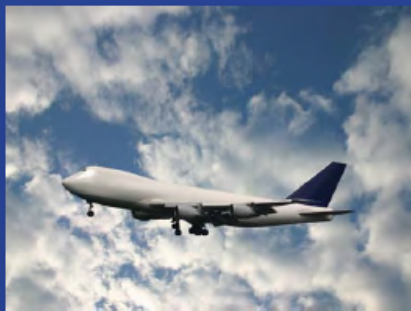
## Popusti za članove HIZ-a

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](mailto:sales@primaco.hr)

**I  TRANSPORT**



9. 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](http://www.povratpdv.com)

e-mail: [cashbackcroatia@cashbackcroatia.com](mailto: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](http://www.bonline.hr) ili pozivom na naše kontakte.

BonLine d.o.o., gospodarske informacije

Črnomerec 63, Zagreb

web: [www.bonline.hr](http://www.bonline.hr)

email: [bonline@bonline.hr](mailto: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](http://www.zagorka.hr)

Kontakt:

Zagorka d.o.o.  
Matije Gupca 2  
49221 Bedekovčina  
tel: 049/213-144  
email: [info@zagorka.hr](mailto: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](http://www.n-lab.hr), ili ih zatražite putem maila na [n-lab@n-lab.hr](mailto: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](http://www.racunala.koncar.hr)

Kontakti:

tel. +385 1 3655 307

e-mail: [pc.prodaja@koncar-inem.hr](mailto:pc.prodaja@koncar-inem.hr)





broj

**97**

studeni

2012.

**97**



**hrvatski izvoznici**  
croatian exporters