

hrvatski izvoznici
croatian exporters

broj
91
svibanj
2012.

91

Izvoznik

Sadržaj

- 1** Sedma konvencija hrvatskih izvoznika (str. 3.)
Održana 7. konvencija
Naglasci iz uvodnih govora
Zlatni ključ za 2011.
Profili dobitnika Zlatnog ključa za 2011.
Izdvojeno iz panel rasprave
Radionice 7. konvencije
Deklaracija 7. konvencije
- 2** Najave (str. 20.)
SEE Management Forum, Beograd
- 3** Naučimo (str. 21.)
Strateška konceptualizacija pregovora 1
- 4** BonLine info (str. 23.)
Informacije za izvoznike
- 5** Popusti za članove HIZ-a (str. 26.)

Sedma konvencija hrvatskih izvoznika

Održana 7. konvencija



Hrvatski izvoznici održali su 21. svibnja 2012. u zagrebačkom Hotelu Westin 7. konvenciju hrvatskih izvoznika. Skup je održan pod visokim pokroviteljstvom Vlade Republike. Suorganizatori događaja bili su Hrvatska banka za obnovu i razvitak, Hrvatska gospodarska komora, Hrvatska udruga poslodavaca, Financijska agencija, Hrvatski nezavisni izvoznici softvera te Klub izvoznika. Središnja tema 7. konvencije hrvatskih izvoznika bila je „Što hrvatskim izvoznicima donosi članstvo u EU?“

U priliky održavanja 7. konvencije hrvatskih izvoznika, dodijeljena je i nagrada „Zlatni ključ“ najboljim izvoznicima u 2011. godini. Kako bi se posebno istaknuo i nagradio trud izvoznika, naglasila važnost izvoza za ukupni razvoj Hrvatske te promicala izvrsnost u izvozu, Hrvatski izvoznici od 2008. godine, dodjeljuju nagradu „Zlatni ključ“ najboljim izvoznicima prema ostvarenim rezultatima u prethodnoj poslovnoj godini. Glavne kategorije nagrada Zlatni ključ su najbolji veliki, srednji i mali izvoznik, te najinovativniji izvoznik u godini za koju se dodjeljuje nagrada, uz koje se dodjeljuje i 14 nagrada u kategorijama po najznačajnijim hrvatskim izvoznim tržištima.

Cilj je ovakvog nagrađivanja da se javnosti i rele-

vantnim institucijama, posebice hrvatskoj diplomaciji, skrene pozornost na najbolje izvoznike pojedine zemlje, čime će vjerujemo ta poduzeća dobiti prednost kod rješavanja prepreka nastalih kako u Hrvatskoj, tako i na tržištima na koje izvoze.

Nakon svečanosti dodjele nagrada „Zlatni ključ“ održana je središnja panel rasprava 7. konvencije na temu „ŠTO HRVATSKIM IZVOZNICIMA DONOSI ČLANSTVO U EU“ na kojoj su sudjelovali potpredsjednik Vlade RH mr.sc. Neven Mimica, potpredsjednik Vlade i ministar regionalnog razvoja i fondova EU prof.dr.sc. Branko Grčić, Šef odjela za politička, gospodarska i trgovinska pitanja, tisak i informiranje EU delegacije u Hrvatskoj Paolo Berizzi, ekonomski savjetnik Predsjednika Republike Prof. dr.sc. Boris Cota te predsjednik Hrvatskih izvoznika gospodin Darinko Bago. Panelom je moderirao potpredsjednik hrvatskih izvoznika prof.dr.sc. Ante Babić. U poslijepodnevnom dijelu održane su i tri paralelne radionice na teme Što donosi EU; Pregovaranje – Korporativna kompetencija te Financiranje i osiguranje izvoza.

Udruga Hrvatski izvoznici kontinuirano prati, analizira i predlaže mjere za ublažavanje financijske krize, naglašavajući činjenicu da je izvoz ključ du-

Sedma konvencija hrvatskih izvoznika

goročnog razvoja bez kojeg se ne može osigurati povećanje tržišta za domaće tvrtke, povećanje zaposlenosti, povećanje blagostanja za zaposlene i poslodavce izvoznih tvrtki i povećanje ukupnog blagostanja građana Hrvatske.

Naglasci iz uvodnih govora

Predsjednik Hrvatskih izvoznika Darinko Bago u pozdravnom je govoru pred 470 sudionika konvencije iznio mnogo zabrinjavajućih podataka. U ukupnoj svjetskoj robnoj razmjeni Hrvatska sudjeluje s 0,7 promila. Vrijednost hrvatskog izvoza robe u 2011. bila je 13,4 milijarde dolara, što je porast od osam posto. Usluga, u koje se ubraja i turizam, izvezli smo u vrijednosti od 12,6 milijardi dolara, što je porast od 11 posto.

izvozu. Godine 2011. sudjelovala je s 90,6 posto, a godinu prije taj je udio bio 91 posto. U prvom je kvartalu 2012. prerađivačka industrija u robnom izvozu sudjelovala s 87,7 posto. Hrvatska je u tom razdoblju na svoje najveće izvozno tržište, talijansko, izvezla robe i usluga u protuvrijednosti od 323 milijuna eura, što je 22,2 posto manje u odnosu na isto razdoblje 2011. Pozitivne rezultate bilježi na tržištu BiH, na kojem je izvoz u odnosu na 2011. porastao za 6,5 posto. Na njemačko tržište porastao je za 13,7 posto, na slovensko za 6,7, a na austrijsko za 50 posto u odnosu na prvi kvartal 2011.

U prvom tromjesečju 2012. za 0,9 posto bio je manji izvoz robe u eurima u odnosu na isto razdoblje 2011. Unatoč tomu broj poslovnih subjekata koji su izvozili na kraju 2011. u odnosu na referentnu 2008. porastao je za 5,8 posto, no to se nije vidjelo

u prihodima izvoznika koji su zabilježili smanjenje od 10 posto. U tom su razdoblju zapošljavali 11 posto manje radnika, a i rokovi naplate potraživanja produljeni su u prosjeku sa 65 dana na 66. Za 10,6 posto rasla je dobit izvoznika, popela se na 22,85 milijardi kuna u 2011. Međutim, rasli su i gubici, i to za 7,25 posto; iznosili su devet milijardi kuna. Jedan od najporaznijih rezultata u 2011. u odnosu na 2008. odnosio se na investicije u sva trgovačka društva u Hrvatskoj - strmoglavi-



- Turizam je životno važan za Hrvatsku, ali ne može osigurati zapošljavanje i potreban rast BDP-a. To mogu tehnološki proizvodi za izvoz s velikom novostvorenom vrijednošću - istaknuo je Bago i dodao da bez investicija u tehnologiju i proizvodnju za izvoz zaostajemo za svijetom. Negativan rezultat imao je udio prerađivačke industrije u robnom

le su se za 48,3 posto, odnosno 33 milijarde kuna. Izvoznici su zabilježili malo manji pad investicija - od 43,5 posto ili 16,4 milijarde kuna. U tom je razdoblju amortizacija na razini svih trgovačkih subjekata u Hrvatskoj porasla za 2,2 posto (31,5 milijardi kuna), a u tvrtkama izvoznicima rasla je prema manjoj stopi - od 1,7 posto (18,8 milijardi kuna). - Loše



Sedma konvencija hrvatskih izvoznika

je što se investicije približavaju amortizaciji - upozorio je Bago.

Iznio je i Finin podatak da je u prva tri mjeseca 2012. zabilježen devetpostotni pad investicija u odnosu na isto razdoblje 2011. Investicije su bile veće od amortizacije za samo 3,2 posto. Prošle je godine novostvorena vrijednost po zaposlenome kod tvrtki izvoznika bila 171.709 kuna, a na općoj razini u hrvatskim tvrtkama 128.591 kunu. Bago je rekao da je za to dijelom kriva svjetska gospodarska kriza, no da je većina krivnje na tehnološkom zaostajanju za svijetom.

– Trebaju nam i domaće i strane investicije - bio je izričit predsjednik Hrvatskih izvoznika. Rekao je da izvoznici pozdravljaju Vladinu spremnost za dokapitalizaciju Hrvatske banke za obnovu i razvitak (HBOR), smanjenje doprinosa i neporeznih nameta te pomoć tvrtkama koje će nakon ulaska Hrvatske u EU imati teškoća u poslovanju u zemljama CEFTA -e. Izvoznici traže i osiguranje povoljnih kredita, detaljnu studiju o utjecaju ulaska Hrvatske u EU te program pripreme poduzetnika na nove uvjete poslovanja u EU.

- Stabilno poslovno i pravno okružje, kontinuitet zakonske regulative od najmanje 15 godina te oporavak investicija uvjeti su razvoja izvoznih djelatnosti - zaključio je Darinko Bago.

Izvoziti ili nestati

Među ostalim, s izjavom predsjednika Hrvatskih izvoznika da je prijeko potrebno ulagati u proizvodnju za izvoz i da je nužna supstitucija uvoza složio se i prvi potpredsjednik Vlade i ministar gospodarstva Radimir Čačić, koji je izjavio da bi se kao potencijalni ulagači mogli angažirati i mirovinski fondovi. Čačić smatra da su opravdani zahtjevi za kontrolu trošenja državnih subvencija, posebno u poljoprivredi, njihovo smanjenje i usmjeravanje prema izvoznicima, tehnološkom razvoju, znanosti i obrazovanju. Ministar gospodarstva smatra da Hrvatska mora angažirati velike neiskorištene potencijale i usmjeriti domaću pamet u stvaranje inovativnih proizvoda.

- Nakon ulaska Hrvatske u EU otvorit će se tržište. Mi trebamo jačati svijest o vlastitom identitetu i vrijednostima – poručio je Čačić i dodao da je pred Hrvatskom samo jedna perspektiva - 'izvoziti ili nestati'.



Sedma konvencija hrvatskih izvoznika

Zlatni ključ za 2011.

U sklopu konvencije održala se i peta dodjela nagrada Zlatni ključ najboljim izvoznicima u 2011. Kako bi se posebno istaknuo i nagradio trud izvoznika, naglasila važnost izvoza za ukupni razvoj Hrvatske te promicala izvrsnost u izvozu, Hrvatski izvoznici od 2008. godine, dakle punih pet



godina, dodjeljuju nagradu Zlatni ključ najboljim izvoznicima prema ostvarenim rezultatima u prethodnoj poslovnoj godini. Glavne kategorije nagrada Zlatni ključ su najbolji veliki, srednji i mali izvoznik, te najinovativniji izvoznik u godini za koju se dodjeljuje nagrada, uz koje se dodjeljuje i 14 nagrada u kategorijama po najznačajnijim hrvatskim izvoznim tržištima.

Stručno povjerenstvo za dodjelu nagrada Zlatni ključ sastavljeno je od predstavnika Hrvatskih izvoznika, Financijske agencije, Hrvatske banke za obnovu i razvitak, Hrvatske gospodarske komore, Hrvatske radiotelevizije, Hrvatske udruge poslodavaca, Ministarstva gospodarstva, Ministarstva vanjskih i europskih poslova, Carinske uprave, Hrvatskog zavoda za statistiku, BICRO-a i Hrvatske agencije za malo gospodarstvo. Povjerenstvo je Pravilnikom odredilo kriterije odabira nagrađenih po kategorijama, koji su javno objavljeni na internetskoj stranici Hrvatskih izvoznika.

DOBITNICI NAGRADA I NOMINIRANA DRUŠTVA ZA ZLATNI KLJUČ 2011.

- NAJBOLJI VELIKI IZVOZNIK U 2011. GODINI**
Dobitnik: KONČAR-ENERGETSKI TRANSFORMATORI d.o.o.
 Nominirani: PLIVA HRVATSKA d.o.o.
 Nominirani: ERICSSON NIKOLA TESLA d.d.
- NAJBOLJI SREDNJI IZVOZNIK U 2011. GODINI**
Dobitnik: KONČAR- MJERNI TRANSFORMATORI d.d.
 Nominirani: CALUCEM d.o.o.
 Nominirani: KALI TUNA d.o.o.
- NAJBOLJI MALI IZVOZNIK U 2011. GODINI**
Dobitnik: A.M.S. BIOMASA d.o.o.
 Nominirani: NAVIS CONSULT d.o.o.
 Nominirani: GENERA d.d.
- NAJINOVATIVNIJI IZVOZNIK U 2011. GODINI**
Dobitnik: P.P.C. BUZET d.o.o.
 Nominirani: KONČAR-ELEKTRIČNA VOZILA d.d.
 Nominirani: HS PRODUKT d.d.
- NAJBOLJI IZVOZNIK U ITALIJU U 2011. GODINI**
Dobitnik: ULJANIK BRODOGRADILIŠTE d.d.
 Nominirani: PLAMEN d.o.o.
 Nominirani: YTRES d.o.o.
- NAJBOLJI IZVOZNIK U BOSNU I HERCEGOVINU U 2011. GODINI**
Dobitnik: TDR d.o.o.
 Nominirani: ŽITO d.o.o.
 Nominirani: KARLOVAČKA PIVOVARA d.o.o.
- NAJBOLJI IZVOZNIK U NJEMAČKU U 2011. GODINI**
Dobitnik: BOXMARK LEATHER d.o.o.
 Nominirani: ELEKTRO-KONTAKT d.d.
 Nominirani: HAIX OBUČA d.o.o.
- NAJBOLJI IZVOZNIK U SLOVENIJU U 2011. GODINI**
Dobitnik: P.P.C. BUZET d.o.o.
 Nominirani: BOXMARK LEATHER d.o.o.
 Nominirani: BULGARI FILATI d.o.o.



Sedma konvencija hrvatskih izvoznika

9. NAJBOLJI IZVOZNIK U AUSTRIJU U 2011. GODINI

Dobitnik: **IVANČICA d.d.**

Nominirani: FERIMPEX AUTOMOBILSKA TEHNIKA d.o.o.

Nominirani: TE-PRO d.o.o.

10. NAJBOLJI IZVOZNIK U SRBIJU U 2011. GODINI

Dobitnik: **VETROPACK STRAŽA d.d.**

Nominirani: SAPONIA d.d.

Nominirani: TDR d.o.o.

11. NAJBOLJI IZVOZNIK U FRANCUSKU U 2011. GODINI

Dobitnik: **SAINT JEAN INDUSTRIES d.o.o.**

Nominirani: EKO MEĐIMURJE d.d.

Nominirani: LPT d.o.o.

12. NAJBOLJI IZVOZNIK U SJEDINJENE AMERIČKE DRŽAVE U 2011. GODINI

Dobitnik: **HS PRODUKT d.o.o.**

Nominirani: CALUCEM d.o.o.

Nominirani: DOK-ING d.o.o.

13. NAJBOLJI IZVOZNIK U MAĐARSKU U 2011. GODINI

Dobitnik: **FERIMPEX AUTOMOBILSKA TEHNIKA d.o.o.**

Nominirani: SLADORANA d.d.

Nominirani: A.M.S. BIOMASA d.o.o.

14. NAJBOLJI IZVOZNIK U RUSKU FEDERACIJU U 2011. GODINI

Dobitnik: **PLIVA HRVATSKA d.o.o.**

Nominirani: JADRAN-GALENSKI LABORATORIJ d.d.

Nominirani: BELUPO d.d.

15. ZA TRŽIŠTE AZIJE I PACIFIKA - NAJBOLJI IZVOZNIK U UJEDINJENE ARAPSKE EMIRATE U 2011. GODINI

Dobitnik: **KONČAR-DISTRIBUTIVNI I SPECIJALNI TRANSFORMATORI d.d.**

Nominirani: EMERSON d.o.o.

Nominirani: TDR d.o.o.

16. ZA TRŽIŠTE AFRIKE - NAJBOLJI IZVOZNIK U EGIPAT U 2011. GODINI

Dobitnik: **CEDAR d.o.o.**

Nominirani: RIGETA d.o.o.

Nominirani: ŽITO d.o.o.

17. ZA TRŽIŠTE SREDNJE I JUŽNE AMERIKE - NAJBOLJI IZVOZNIK U BRAZIL U 2011. GODINI

Dobitnik: **PREDIONICA KLANJEC d.o.o.**

Nominirani: HARBURG-FREUDENBERGER BELIŠĆE D.O.O.

Nominirani: PLIVA HRVATSKA d.o.o.

18. ZA "RASTUĆA TRŽIŠTA" - NAJBOLJI IZVOZNIK U TURSKU U 2011. GODINI

Dobitnik: **ELEKTRO-KONTAKT d.d.**

Nominirani: BOXMARK LEATHER d.o.o.

Nominirani: TELEGRA d.o.o.



Sedma konvencija hrvatskih izvoznika

Profili dobitnika Zlatnog ključa za 2011.

NAJBOLJI VELIKI IZVOZNIK

KONČAR-ENERGETSKI TRANSFORMATORI d.o.o.

Tvrtka proizvodi sve vrste transformatora velikih snaga namijenjenih potrebama industrije, električne vuče te proizvodnji, prijenosu i distribuciji električne energije. Kompanija je izvozno usmjerena, djeluje na svjetskom globalnom tržištu, izvozi u 83 zemlje smještene na svim kontinentima i u izvozu ostvaruje više od 97% ukupnoga godišnjeg prihoda, što je u 2011. bilo 1,3 milijarde kuna. Tvrtka Končar ET je u posljednjih 10 godina ostvarila ukupan izvoz veći od 8 mlrd. kuna. Stalnim ulaganjem u poboljšanje kvalitete proizvoda i procesa stvorena je respektabilna konkurentna tvrtka u svjetskim raz-

mjerima. Zato tvrtka kontinuirano povećava ukupni godišnji prihod, što je uz investiranje u proizvodne i ispitne kapacitete u prethodnim godinama omogućilo otvaranje novih radnih mjesta. Kako bi i dalje osigurala svoje mjesto na svjetskom tržištu, tvrtka uz mjere za smanjenje troškova i povećanje produktivnosti razvija i nove proizvode kao što su transformatori za istosmjerni prijenos električne energije.



Radimir Čačić, prvi potpredsjednik Vlade RH i ministar gospodarstva i Ivan Milčić, predsjednik Uprave Končar ET-a

Uspješnom isporukom takvih transformatora Novom Zelandu tvrtka je potvrdila svoje mogućnosti i lani ušla u klub dvadeset tvrtki koje posjeduju

takvo znanje i tehnologiju. Trenutno su u proizvodnji transformatori za istosmjerni prijenos koji će se izvoziti na tržište JAR-a i Mozambika.

NAJBOLJI SREDNJI IZVOZNIK

KONČAR- MJERNI TRANSFORMATORI d.d

Tvrtka Končar Mjerni transformatori (KMT) najbolji je hrvatski izvoznik u prošloj godini u kategoriji srednjih poduzeća. Tvrtka KMT pripada poslovnom području energetike, koje ujedno predstavlja "core business" cijele grupe Končar, a proizvodni program obuhvaća visokonaponske, sredjonaponske i mjerne transformatore specijalnih izvedaba i namjena. Proizvodnja KMT-a odvija se poštujući sve relevantne standarde kvalitete, očuvanja okoliša i skrbi o zaštiti



Milorad Batinić, potpredsjednik Hrvatskoga sabora i Ante Rogoznica, predsjednik Uprave Končar MT-a

zdravlja radnika i sigurnosti na radu, a u izvedbama mjernih transformatora društvo je u stanju odgovoriti na zahtjeve svih poznatih standarda koji se odnose na proizvod. Takav pristup rezultirao je respektabilnom referentnom listom kupaca i korisnika u više od 90 zemalja: u Europi, Africi, Australiji, Aziji i Americi. Potvrđuju to i financijski rezultati o ostvarenom ukupnom

prihodu tvrtke u 2011. od 203,8 milijuna kuna, od čega je 83,1%, odnosno 169,4 milijuna kuna ostvareno izvoznim plasmanima. Prošlu je godinu tvrtka završila s dobiti koje je prije oporezivanja iznosila 20,2 milijuna kuna. Tvrtka je dobitnica mnogih priznanja, od čega kao najvažnije izdvaja Zlatnu medalju za kombinirani transformator na svjetskoj izložbi inovacija u Bruxellesu, Nagradu za primijenjenu znanost RH, Zlatni ključ HIZ, a za ostvareni izvoz u Mađarsku 2007. te Zlatnu kunu HGK Komore Zagreb 2008. u kategoriji srednjih trgovačkih društava. Tvrtka zapošljava 244 radnika.

Sedma konvencija hrvatskih izvoznika

NAJBOLJI MALI IZVOZNIK

A.M.S. BIOMASA d.o.o

Najbolji mali izvoznik, tvrtka A.M.S. Biomasa iz Darde osnovana je 2007. godine s prvotnom namjenom kupnje i prodaje drveta i na Hrvatskom i na međunarodnom tržištu. Početkom 2008., zato što je današnji pristup energiji neodrživ, a od svih obnovljivih izvora energije najveći se doprinos u bližoj budućnosti očekuje od biomase, tvrtka se počinje baviti proizvodnjom sječke koja je deficitarna vrsta sirovine na hrvatskom tržištu. Ubrzani razvoj uporabe drvene sječke u zemljama EU kao obnovljivog izvora energije i pozitivne zakonske promjene o energiji u Hrvatskoj potaknuli su tržište prostornog i sitnoga energetskog drva. Prateći potrebe tržišta tvrtka je odlu-

čila ulagati u izgradnju i opremanje proizvodnih pogona za preradu drveta. Prvi pogon za preradu drvene mase otvoren je u Turopolju. Zbog povećane potražnje za drvnom biomasom na tržištu Mađarske, Austrije i Slovenije tvrtka proširuje proizvodnju u pogonima u Dardi i Virovitici što rezultira povećanjem izvoza i broja zaposlenih od prvotnih tri do današnjih 27 radnika. Udio izvoza u cjelokupnom poslovanju tvrtke iznosi 83%. U cjelokupnom procesu proizvodnje biomase surađujemo s partnerima diljem zemlje s više od 300 sudionika uključenih u proces proizvodnje i distribucije. Strateške partnere čine pilanari, prijevoznici, izvođači radova na lokacijama u

šumi i Hrvatske šume. Tijekom godina otvorili su više dislokacija prerade drvene sirovine u biomasu.



prof.dr.sc. Branko Grčić, potpredsjednik Vlade RH i Saša Presečki, direktor komercijale A.M.S. Biomase

NAJINOVATIVNIJI IZVOZNIK

P.P.C. BUZET d.o.o.

Priznanje za najinovativnijeg izvoznika u prošloj godini pripalo je tvrtki P.P.C. Buzet, koja je razvojni dobavljač dijelova i sklopova za automobilsku industriju. Tvrtka je izrasla u konkurentnog igrača te danas samostalno isporučuje proizvode za poznate svjetske proizvođače automobila poput Peugeota, Citroëna, BMW-a, Audija, FordaHoneywella, Toyote, Opela, Eatona, Mercedesa, Renaulta, Getraga i ZF-a. Svi njihovi proizvodi



mr. sc. Neven Mimica, potpredsjednik Vlade RH i Franko Vižintin, direktor P.P.C. Buzeta

namijenjeni su za prvu ugradnju te se izravno isporučuju u montažne tvornice proizvođača automobila diljem Europe, Sjedinjenih Američkih Država i Indije, što im osigurava prednost u odnosu na konkurenciju.

Tvrtka je stalnim ulaganjima u ljudske resurse i nove tehnologije osigurala poziciju partnera globalnog tržišta autoindustrije. Tvrtka posjeduje certifikate kvalitete ISO-TS 16949-2002, ekološki certifikat ISO

14001 te certifikat sigurnosti i zdravlja na radu OHSAS 18001. Također P.P.C. Buzet ima Fordovu zastavu za kvalitetu (Q1 AWARD) dodijeljenu kao jednom od najkvalitetnijih i najpouzdanijih razvojnih dobavljača dijelova za automobilsku industriju. P.P.C. Buzet želi privući i zadržati talentirane, inovativne i kreativne ljude, a kontinuirano organiziraju i potiču zaposlenike na školovanje uz rad, bilo u formalno obliku u suradnji s obrazovnim institucijama, bilo u internom obliku kroz interne škole i različite radionice. U P.P.C.-u je zaposleno 1057 radnika, od čega je 19 posto visokoobrazovanoga kadra.

Sedma konvencija hrvatskih izvoznika



Uljanik Brodogradilište

NAJBOLJI IZVOZNIK U ITALIJU

ULJANIK BRODOGRADILIŠTE d.d.

Uljanik brodogradilište je osnovano 1856. od kada su izrađeni mnogi plovni objekti vrhunske kvalitete i stečene vrijedne međunarodne referencije. Uljanik je u 2011. godini isporučio pet brodova, dva višenamjenska broda za prijevoz automobila, kamiona i kontejnera, dva jaružara i jedan brod za prijevoz rasutog tereta. Od pet brodova isporučenih u 2011. Uljanik brodogradilište je dva broda - "ro/ro car container carrier" nosivosti 24.800 t, isporučilo upravo na talijansko tržište - talijanskoj kompaniji Grimaldi.



Ivan Ergović, predsjednik HUP-a i Tihomir Premužak, predsjednik Uprave

NAJBOLJI IZVOZNIK U SRBIJU

VETROPACK STRAŽA d.d.

Vetropack Straža tvornica stakla d.d. iz Huma na Sutli jedini je proizvođač staklene ambalaže u Hrvatskoj. Utemeljena je 1860. kao mala šumska staklana u kojoj su se proizvodile boce za punionicu mineralne vode u obližnjoj Rogaškoj Slatini. Od 1996. je u vlasništvu švicarskog Vetropacka, koji uz ovu hrvatsku ima još i tvornice stakla u Švicarskoj, Austriji, Češkoj, Slovačkoj i Ukrajini. U 2011. je prodano 920,3 milijuna boca i staklenki (2,2% manje nego u 2010.), od čega je gotovo 70% plasirano na izvozna tržišta. Ostvaren je ukupan prihod od 711,3 milijuna kuna te neto dobit od 76 milijuna kuna.



Anđelka Buneta, predsjednica Uprave FINA-e i David Janković, financijski direktor

NAJBOLJI IZVOZNIK U FRANCUSKU

SAINT JEAN INDUSTRIES d.o.o.

Grupacija Saint Jean Industries je obiteljska tvrtka koja se razvijala i rasla u posljednjih 50 godina u međunarodnoj trgovini s pogonima na svim kontinentima. U slavonsko-brodskoj slobodnoj zoni Đure Đakovića SJI već sedam godina proizvodi više od 40 različitih aluminijskih nosača za automobilsku industriju. U Hrvatskoj se rade isključivo dijelovi za Peugeot i Citroën premda su njihovi glavni kupci PSA grupa, VW grupa, Renault, Honda. Lani su ostvarili ukupan prihod od izvoza u iznosu od 93,7 milijuna kuna, što je 26 posto više u odnosu na godinu prije.



Željko Pavlin, direktor i Hrvoje Bujas, predsjednik CISEX-a

NAJBOLJI IZVOZNIK U SJEDINJENE AMERIČKE DRŽAVE

HS PRODUKT d.o.o.

Tvrtka HS Produkt od svog osnutka orijentirana je na izvoznu proizvodnju za specijalne namjene. Vlasnici Ivan Žabčić i Marko Vuković razvojni put tvrtke započeli su 1991. HS Produkt ima više od 20 međunarodno priznatih i zaštićenih patenata, a u tijeku je razvoj novih proizvoda koji će činiti okosnicu proizvodnje u idućim godinama. Orijentacija HS Produkta na vlastiti razvoj i proizvodnju rezultirala je neprestanim povećanjem proizvodnje i zaposlenosti. Tako je od 2009. HS Produkt je povećao zaposlenost 25% i proizvodnju 80% te ima 1150 zaposlenih, a ove će godine ostvariti rekordan izvoz od 400.000 pištolja.



Sedma konvencija hrvatskih izvoznika



Miodrag Šajatović, glavni urednik LIDERA i Zoran Legac, direktor

NAJBOLJI IZVOZNIK U MAĐARSKU

FEROIMPEX AUTOMOBILSKA TEHNIKA d.o.o.

Današnje poduzeće Feroimpex automobilska tehnika nastalo je 1976. godine kao mala bravarska radionica za proizvodnju vijaka i opruga, a izraslo je u moderno poduzeće koje djeluje na hrvatskom i europskom tržištu. Svojom orijentiranošću prema zadovoljavanju očekivanja kupca te stalnim ulaganjem u poboljšanje tehnologije i edukaciju osoblja poduzeće ostvaruje kontinuiran i stabilan rast u zahtjevnoj proizvodnji prstena za ležajeve, dijelova za automobilsku i željezničku industriju. Poduzeće je u 100% privatnom vlasništvu obitelji Legac.



Prof.dr.sc. Boris Cota, posebni savjetnik Predsjednika RH za gospodarstvo i Davor Tomašković, predsjednik Uprave

NAJBOLJI IZVOZNIK U BOSNU I HERCEGOVINU

TDR d.o.o.

TDR, najveća proizvodna kompanija u Hrvatskoj u domaćem vlasništvu, više od 60% prodaje ostvaruje u izvozu, a lani je bila najbolji hrvatski izvoznik u BiH. S tržišnim udjelom od 25 posto TDR je vodeći proizvođač cigareta u JI Europi. TDR se ubraja među vodeće hrvatske kompanije te zapošljava više od 800 zaposlenika. Osim u regiji TDR svoje proizvode izvozi u Njemačku, Španjolsku, Češku, Italiju, Austriju, Ujedinjene Arapske Emirate i Iran gdje gradi tvornicu.



Dražen Pros, zamjenik ministra poduzetništva i obrta i Tomislav Cesarec, asistent direktora

NAJBOLJI IZVOZNIK U NJEMAČKU

BOXMARK LEATHER d.o.o.

Tvrtka Boxmark Leather iz Trnovca Bartolovečkog najbolji je izvoznik u Njemačku. Tvrtka proizvodi visokovrijedne sašivene kožnate navlake za sjedala za osobna vozila, kožnate krojne dijelove za interijer osobnih vozila i kožom tapecirane dijelove interijera osobnih vozila. Kupci su renomirane svjetske marke automobila kao što su Daimler-Mercedes, Volkswagen, Audi, Porsche, BMW, Bentley, Bugatti, Maybach, Škoda, Opel, Ford i mnogi drugi. Tvrtka ima više od 3100 zaposlenika, prošle je godine imala ukupan prihod veći od 1,8 milijardi kuna, čime je postala četvrti najveći izvoznik u Hrvatskoj.



Anton Kovačev, predsjednik Uprave HBOR-a i Franko Vižintin, direktor

NAJBOLJI IZVOZNIK U SLOVENIJU

P.P.C. BUZET d.o.o.

Najbolji izvoznik u Sloveniju prošle godine bila je istarska tvrtka P.P.C. Buzet, razvojni je dobavljač dijelova za automobilsku industriju.



Sedma konvencija hrvatskih izvoznika



Nadica Zver, direktorica
i Vesna Trnokop Tanta,
potpredsjednica HGK

NAJBOLJI IZVOZNIK U AUSTRIJU

IVANČICA d.d.

Već više od 65 godina poduzeće Ivančica predano i strpljivo razvija originalne i kvalitetne modele cipela za djecu i mlade. Ono što je počelo 1946. godine kao malen obrt skupine postolara koji su izrađivali cipele za rudare zagorskih rudnika danas je dioničko društvo sa 700 zaposlenih, čiji su proizvodi nositelji brojnih domaćih i međunarodnih nagrada i priznanja. Ivančica je izvozno orijentirano poduzeće, 68% ukupnog prihoda ostvaruje se u izvoznim poslovima, a pritom se bilježi stalni rast izvoza vlastitih robnih marki. Njihove dječje cipele prodaju se u čak 19 zemalja diljem svijeta.



Ivo Friganović, viši izvršni
direktor Sektora za
inovacije BICRO-a i Matko
Bolanča, predsjednik Uprave

NAJBOLJI IZVOZNIK U RUSKU FEDERACIJU

PLIVA HRVATSKA d.o.o.

S više od 90 godina uspješnoga farmaceutskog poslovanja Pliva je danas najveća farmaceutska kompanija u Hrvatskoj, ali i jedna od vodećih u regiji jugoistočne Europe. Osim što je s oko 1700 zaposlenih među većim gospodarskim subjektima u Hrvatskoj, Pliva je i jedan od vodećih izvoznika: više od 80% proizvoda se izvozi, a najveća izvozna tržišta su Rusija i SAD. Od 2008. Pliva posluje u sastavu Teva grupe, jedne od najvećih farmaceutskih kompanija u svijetu.



Dragan Ćuća, direktor
KAPITAL NETWORK-a i Ivan
Klapan, predsjednik Uprave

ZA TRŽIŠTE AZIJE I PACIFIKA - NAJBOLJI IZVOZNIK U UJEDINJENE ARAPSKJE EMIRATE

KONČAR-D&ST d.d.

Končar - Distributivni i specijalni transformatori d.d. (D&ST d.d.) društvo je s proizvodnim programom na području distributivnih, specijalnih i srednjih energetskih transformatora do 100 MVA i 170 kV u grupi Končar Elektroindustrija d.d. Ukupna prodaja roba i usluga u 2011. od 673 mil. kuna, od čega je izvezeno 520 mil. kuna ili 77%, s prosječno 419 zaposlenih Končar D&ST pozicionira među velika hrvatska poduzeća. U posljednje tri godine društvo izvozi više od 500 mil. kuna godišnje na zahtjevno europsko tržište te tržišta Afrike i zemalja Arapskog zaljeva.



Darko Markušić, glavni
urednik Poslovnog dnevnika i
Darko Prodan, direktor

ZA TRŽIŠTE AFRIKE - NAJBOLJI IZVOZNIK U EGIPAT

CEDAR d.o.o.

Tvrtka Cedar d.o.o. osnovana je 1992. i u proteklom razdoblju uspjela je zauzeti vodeći položaj u drvnoprerađivačkoj industriji u Hrvatskoj. U proteklom je razdoblju od hrvatske samostalnosti Cedar Kastav izrastao u vodećega hrvatskog vanjskotrgovačkog subjekta u dijelu izvoza drvnih proizvoda na tržišta Bliskog i Dalekog istoka, pritom angažirajući desetke kooperantskih tvrtki u različitim fazama proizvodnog procesa. Snažan razvojni impuls i svojevrsni konceptijski iskorak tvrtka je pokrenula prošle godine kupnjom Pilane Vrbovsko.



Sedma konvencija hrvatskih izvoznika



Josip Popovac, predsjednik
uprave HRT-a i Goran
Iveković, direktor

ZA TRŽIŠTE SREDNJE I JUŽNE AMERIKE - NAJBOLJI IZVOZNIK U BRAZIL

PREDIONICA KLANJEC d.o.o.

Predionica Klanjec proizvodi predivo punih 50 godina. Tvornica je izgrađena 1962. godine i u početku je proizvodila pamučno češljano predivo visoke finoće. Ubrzo nakon osnivanja prva u Hrvatskoj počinje s proizvodnjom mješavina pamuka i poliester. Zahitjevna daleka tržišta donose nove izazove, ali i potvrđuju važnost osnovnog principa rada Predionice Klanjec - održavanje visoke i stalne kvalitete u uvjetima visoke produktivnosti. Trenutno su u tijeku infrastrukturna ulaganja u transformatorsku stanicu te hidrantsku mrežu kako bi se omogućilo racionalno upravljanje energijom.



Darinko Bago, predsjednik
HIZ-a i Domagoj Matasić,
član Uprave

ZA "RASTUĆA TRŽIŠTA" - NAJBOLJI IZVOZNIK U TURSKU

ELEKTRO-KONTAKT d.d.

Elektro-Kontakt zapošljava 1000 radnika, s ukupnim prihodom 70 milijuna eura, od čega se više od 90% ostvaruje izvozom. Svakoga radnog dana na zapadno europsko tržište se izveze više od 150.000 komada proizvoda. Proizvodni program elektroinstalacijskog materijala čini više od 300 raznih proizvoda. Koristeći komparativne prednosti međunarodne suradnje Elektro-Kontakt je dostigao stupanj konkurentnosti koji mu omogućava zadovoljenje 35% potreba svjetskog tržišta glede regulacijskih uređaja za suvremene električne štednjake.





hrvatski izvoznici

7 KONVENCIJA HRVATSKIH IZVOZNIKA

POD VISOKIM POKROVITELJSTVOM
VLADE REPUBLIKE HRVATSKE

ŠTO HRVATSKIM IZVOZNICIMA DONOSI ČLANSTVO U EU?

21. svibnja 2012. • ZAGREB, The Westin Hotel, Zagreb, I. Kršnjavoga 1

Hrvatski izvoznici i partneri 7. konvencije hrvatskih izvoznika
s ponosom ističu dobitnike nagrada "Zlatni ključ" za najbolje izvoznike u 2011.

- KONČAR - ENERGETSKI TRANSFORMATORI d.o.o. - Najbolji veliki izvoznik u 2011.
- KONČAR - MJERNI TRANSFORMATORI d.d. - Najbolji srednji izvoznik u 2011.
- A.M.S. BIOMASA d.o.o. - Najbolji mali izvoznik u 2011.
- P.P.C. BUZET d.o.o. - Najinovativniji izvoznik u 2011.
- ULJANIK BRODOGRADILIŠTE d.d. - Najbolji izvoznik u Italiju u 2011.
- TDR d.o.o. - Najbolji izvoznik u Bosnu i Hercegovinu u 2011.
- BOXMARK LEATHER d.o.o. - Najbolji izvoznik u Njemačku u 2011.
- P.P.C. BUZET d.o.o. - Najbolji izvoznik u Sloveniju u 2011.
- IVANČICA d.d. - Najbolji izvoznik u Austriju u 2011.
- VETROPACK STRAŽA d.d. - Najbolji izvoznik u Srbiju u 2011.
- SAINT JEAN INDUSTRIES d.o.o. - Najbolji izvoznik u Francusku u 2011.
- HS PRODUKT d.o.o. - Najbolji izvoznik u Sjedinjene Američke Države u 2011.
- FEROIMPEX AUTOMOBILSKA TEHNIKA d.o.o. - Najbolji izvoznik u Mađarsku u 2011.
- PLIVA HRVATSKA d.o.o. - Najbolji izvoznik u Rusku Federaciju u 2011.
- KONČAR - DISTRIBUTIVNI I SPECIJALNI TRANSFORMATORI d.d. - Najbolji izvoznik u Ujedinjene Arapske Emirate u 2011.
- CEDAR d.o.o. - Najbolji izvoznik u Egipat u 2011.
- PREDIONICA KLANJEC d.o.o. - Najbolji izvoznik u Brazil u 2011.
- ELEKTRO-KONTAKT d.d. - Najbolji izvoznik u Tursku u 2011.

Čestitamo svim dobitnicima nagrada "Zlatni ključ" kao i nominiranim društvima.

Popis nagrađenih i nominiranih društava za "Zlatni ključ" 2011. možete preuzeti na www.hrvatski-izvoznici.hr

organizator



partneri



medijski pokrovitelji

Poslovni dnevnik



KAPITAL NETWORK

Sedma konvencija hrvatskih izvoznika

Izdvojeno iz panel rasprave

Potpredsjednik Hrvatskih izvoznika dr. Ante Babić, moderator središnje panel rasprave 'Što hrvatskim izvoznicima donosi članstvo u EU', istaknuo je u svom uvodnom govoru kako nam se ulaskom u



EU ne otvara samo tržište od 500 milijuna ljudi nego od dvije milijarde ako pribrojimo i bivše kolonije članica EU. Stoga je upitao pred-

sjednika Hrvatskih izvoznika Darinka Bago jesu li hrvatski izvoznici spremni za tako veliki izazov.

Bago je naglasio kako ulazak Hrvatske u EU nosi sa sobom pozitivne i negativne učinke. Kao pozitivan učinak istaknuo je otvaranje novoga velikog tržišta hrvatskim tvrtkama, a kao moguću opasnost ulazak novih europskih tvrtki u Hrvatsku.

- Ipak - zaključio je Bago - ne vjerujem da će netko osvojiti naše tržište i toga se ne bojim. No, opasnosti za Hrvatsku će biti ako naše tvrtke neće biti u stanju usvojiti nove tehnologije i ako ne budemo konkurentni. U tom nam slučaju ulazak u EU može biti problem - zaključio je Bago te dodao kako ulaskom u EU dobivamo kredibilitet, što je za nas kao zemlju dužnika iznimno važno jer ćemo se moći zaduživati po nižim kamatama.

Potpredsjednik Vlade i ministar regionalnog razvoja i fondova EU Branko Grčić rekao je da su i danas aktualna dva pitanja kao i na početku pridruživanja EU, a to su ima li Hrvatska tržišno funkcionalno gospodarstvo i mogu li hrvatske tvrtke biti konkurentne na inozemnim tržištima. Grčić je jasno poručio kako treba odije-



liti tvrtke koje imaju tržišne izgleda od onih koje su godinama umjetno održavane na pogrešnom socijalnom kriteriju.

- Jednostavno jednom moramo podvući crtu i raščistiti s tvrtkama koje ne mogu opstati na tržištu i to u onima gdje država ima utjecaja odnosno gdje je vlasnik ili ima suvlasnički udio - rekao je Grčić.

Babić je upitao posebnog savjetnika Predsjednika RH za gospodarstvo Borisa Cota jesu li naše tvrtke spremne za nove troškove i prilagodbu novim uvjetima poslovanja u EU. Cota je odgovorio da ima stvari na koje naši izvoznici ne mogu utjecati, a to



je stanje u eurozoni, u kojoj je čak pet zemalja u koje hrvatske tvrtke najviše izvoze.

I on je ponovio kako naša poduzeća koja žele biti konkurentna

moraju imati jaku tehnološku razinu i stoga mnogo više ulagati u tehnologiju i inovativnost.

Bolno pitanje CEFTA-e Posebno zanimanje izazvalo je izlaganje potpredsjednika Vlade Nevena Mimice, koji vodi pregovore s Europskom komisijom o novom trgovinskom režimu sa zemljama CEFTA-e kada Hrvatska uđe u EU. Naime, to pitanje muči hrvatske izvoznike, posebice naše kompanije iz prehrambenog i poljoprivrednog sektora, koje će biti jako pogođene izlaskom Hrvatske iz CEFTA-e. Mimica je istaknuo da je Europska komisija pokazala mnogo razumijevanje za hrvatske interese nakon što im joj ukazano što zemlje CEFTA-e znače za hrvatski izvoz.

- One su dužne pregovarati s Europskom komisijom, ali ne moraju pristati na njene uvjete - pojasnio je. Dodao je kako u ljeto očekuju početak pregovora sa zemljama CEFTA-e kako bi do ulaska Hrvatske u EU bio na snazi novi trgovinski režim koji će biti u interesu svih, pa tako i naše zemlje.

Babić je zatim upitao Mimicu ono što muči mnoge: je li se moglo i prije pripremiti i pregovarati, jer se znalo da će ulaskom u EU Hrvatska morati izaći iz



Sedma konvencija hrvatskih izvoznika

te zone slobodne trgovine u tzv. regiji. Mimica je odgovorio kako razumije nestrpljenje izvoznika, ali da je siguran da će godina dana, sudeći prema prethodnim iskustvima u pregovorima s EU, biti sasvim dovoljna za potpisivanje novoga trgovinskog ugovora do 1. srpnja 2013.



Sljedeće pitanje je bilo upućeno Paolu Berizzi, šefu Odjela za politička, gospodarska i trgovinska pitanja te tisak i informiranje delegacije EU u Hrvatskoj. Babić ga je upitao kakve benefite i koristi EU ima od ulaska Hrvatske. Berizzi je odgovorio kako zbog svoje veličine ulazak Hrvatske sigurno neće izazvati 'veliki prasak', ali da isto tako ulazak svake nove zemlje jača položaj Europske unije u svijetu. Sve zemlje koje su se priključile EU, naglasio je Berizzi, napredovale su u ekonomskom smislu. Stoga se nada da će se to isto dogoditi i Hrvatskoj.

- Nama nije stalo samo da Hrvatska uđe u EU, nego i da nam se uspješno priključi. To želimo jer su nam u interesu dobri rezultati proširenja ne samo zbog Hrvatske nego i zbog članica Unije – pojasnio je Berizzi te zaključio kako je ulaskom u EU ostvaren ne samo hrvatski nego i cilj EU.



Babić je potom upitao Grčića koji su konkretni efekti ulaska Hrvatske u EU. Aktualni ministar istaknuo je nedovoljnu iskorištenost fondova EU.

- Prošlu smo godinu završili sa samo 37 posto iskorištenosti fondova IPA. Novac je tu, samo ga treba uzeti. A uzeti ga možemo preko projekata, kojih nemamo dovoljno. Stoga smo odučili svaki tjedan na tom području pratiti rad ministarstava, a na red će doći i lokalne zajednice - rekao je Grčić te najavio uspostavu sustava praćenja reformi u Hrvatskoj i to ovih dana. Naglasio je da je Vlada iznimno dobro

radila u proteklom razdoblju te da nam zahvaljujući tome nije pao ni kreditni rejting. Babić je podsjetio da ulazimo u EU u njegovoj najgoroj fazi te da mnogi govore kako će se EU raspasti. Isto tako, oni koji su predviđali ulazak Hrvatske u eurozonu nekoliko godina nakon pristupanja Uniji, sada to više ne spominju. Berizzi je istaknuo da nije sve tako crno-bijelo te da od 17 zemalja u eurozoni, njih čak 10 nije bilo u recesiji ove godine.

Postavilo se pitanje hoće li i uvjeti financiranja biti bolji kada uđemo u Europsku uniju, odnosno hoće li se sniziti kamate na kredite, koje su danas bitno više nego u Uniji. Boris Cota je ustvrdio da bi se to moglo dogoditi ako Vlada ustraje u fiskalnoj konsolidaciji i reformama, što će rezultirati manjom



stopom rizika, a slijedom toga bi i kamate trebale pasti.

Babić se osvrnuo i na suradnju znanosti i gospodarstvenika te ustvrdio kako je

akademska zajednica u Hrvatskoj začahurena i ne pušta nikoga unutra. - Zato se događa da ljude sa sveučilišta moramo prilagođavati najmanje šest mjeseci do godinu dana na poslu. Taj je prosjek u Europskoj uniji od tri do šest mjeseci, a u SAD-u oko mjesec dana - rekao je Babić. I to je razlog zašto akademska zajednica mora mnogo više surađivati s poduzetnicima, kako bi bila u tijeku s potrebama i trendovima na tržištu.

Darinko Bago istaknuo je u svom zaključku da je cilj 7. konvencije bio ukazati novoj Vladi na poziciju u kojoj se nalaze hrvatski izvoznici.

- Željeli smo im naglasiti probleme s kojima se susrećemo i nadamo se da su to primili na znanje - rekao je Bago i još jednom poručio kako je hrvatskim izvoznicima najveći problem rapidno tehnološko zaostajanje.



Sedma konvencija hrvatskih izvoznika

Radionice 7. konvencije

U poslijepodnevnom dijelu 7. konvencije hrvatskih izvoznika održane su tri paralelne radionice.

Što donosi EU ?

Na prvoj radionici na temu 'Što donosi EU ?' sudionici su od, Zorice Kučić-Vitaljić, savjetnice HIZ -a za carinska pitanja, Nikole Nikšića, voditelja operativnih poslova Bismodea, zatim načelnice Odjela u službi za carinski sustav i procedure Carinske uprave Melite Buljan te direktorice Centra za poslovne informacije HGK Lidije Švaljek



dobili odgovore na praktična pitanja.

Zorice Kučić-Vitaljić naglasila je da će se od ulaska Hrvatske u EU primjenjivati novi kriteriji za naplatu carine i da će poduzetnici od tog

datuma morati posvećivati mnogo više pozornosti carinjenju robe jer su nove mjere veoma složene. Objasnila je da TARIC, integrirana i digitalizirana zbirka carinskih propisa, poduzetnicima osigurava nužne informacije za carinjenje robe podrijetlom iz trećih zemalja.

- Taj se sustav svakodnevno mijenja, dnevnih je promjena i do tisuću, zato ga treba stalno pratiti - upozorila je Kučić-Vitaljić. Sustav još nije dostupan na hrvatskom jeziku, ali u njega će se pravodobno unijeti svi hrvatski porezi i trošarine.

Melita Buljan rekla je da se osuvremenjeni Zakon o Carinskom zakonu Zajednice još ne primjenjuje jer se čeka donošenje provedbene uredbe. Na snagu bi mogao stupiti tek 2020.

Kako umjesto zemlje primateljice poticaja postajemo zemlja davateljica u sklopu promjene u općem sustavu povlastica, objasnila je Lidija Švaljek.

Iskustva Slovenaca prenio je Marijan Jambrović iz Primacošpeda.

- Kolege iz Slovenije nakon sedam godina članstva shvatili su da se treba okrenuti tržištima trećih zemalja. Upravo to čine preprodavači iz EU koji robu iz trećih zemalja po mnogo višim cijenama prodaju zemljama članicama - rekao je Jambrović.

Da su dva najveća problema konkurentnosti domaćega gospodarstva likvidnost i nezaposlenost, smatra Nikola Nikšić, koji misli da bi se pitanje likvidnosti trebalo tretirati i kao dublji sociološki, pa i kulturni problem.

- Unatoč optimizmu prema nekim se analizama nezaposlenosti može stati na kraj tek 2015. jer će se tek tada osigurati razina zaposlenosti koja odgovara podacima iz 2008. - istaknuo je Nikšić.

Pregovaranje – korporativna kompetencija

Na radionici 'Pregovaranje – korporativna kompetencija' trener i direktor tvrtke Procedo Ivica Katanić pokušao je objasniti nazočnima koliko je pregovaranje važno u poslovanju svake kompanije. Taj autor novog modela pregovaranja, koji je nazvao S.M.A.R.T-WIN, rekao je da kompanije mnogo ulažu u strateško upravljanje, marketing, prodaju, da su im ti sektori organizirani, u njima su zaposleni ljudi, a istodobno nemaju nikakvu metodologiju ni strategiju za vođenje pregovora. Stoga je uobičajeno da ljudi u tvrtkama vode pregovore svatko na svoj način, a to svakako nije dobro za tvrtku. Pregovaranje bi, smatra Katanić, trebalo postati korporativna disciplina.

Tek se zadnjih nekoliko godina, rekao je, počela pojavljivati literatura u kojoj se govori da bi se pregovaranje trebalo uvesti kao disciplina. Jedno je sigurno, tvrtke koje imaju izgrađen pregovarački

sustav su i konkurentnije. Katanić je napomenuo da je pregovaranje timska igra za koju moraš biti dobro pripremljen.

- Glavni je problem nerazumijevanje pregovaračke igre. Poslovno pregovaranje zahtjevna je disciplina koja ima svoje barijere. Drugečija je priprema kad je sugovornik jedan na jedan, kada je više sugovornika ili kada je više prijepora ili samo jedan koji treba riješiti - uputio je voditelj te radionice.



Katanićev model pregovaranja ističe važnost planiranja i pripreme, jer u tom slučaju, ako ste dobro pripremljeni i znate što točno želite postići, pregovori kratko traju. Katanić je pojasnio kako cilj pregovora nije pobijediti drugog pregovarača nego ostvariti za vas najbolji rezultat.



Sedma konvencija hrvatskih izvoznika

Voditeljica ljudskih resursa u tvrtki Orbico Carmen Čuček Klanac, također je istaknula da se u tvrtkama treba razviti vještina pregovaranja i da svi zaposlenici koji pregovaraju moraju proći trening. No, upozorila je, trening nije dovoljan, treba pronaći način kako da se nova znanja implementiraju u novi posao.

- Važnost pregovaranja trebaju prepoznati i uprave tvrtki, jer mnoge se boje da će se naći u gabulu ako nauče svoje zaposlenike kako da pregovaraju - rekla je Čuček Klanac.

Petar Šimić, direktor Primacošpeda, koji ima 80 zaposlenih, rekao je da su pregovori ključni u njegovom poslovanju.

- U našoj prijevozničkoj branši svaki dan pregovaramo i zato smo odlučili da pregovaranje mora biti korporativna kompetencija - istaknuo je Šimić. Pojasnio je da nije stvar samo u tome da spustite cijenu nego i da u pregovorima stvorite dodanu vrijednost.

- Kao što Ronaldo ne može sam pobijediti cijelu protivničku momčad, tako ni jedan dobar pregovarač ne može sam osigurati uspjeh svojoj tvrtki. Zato pregovaranje treba rasporediti na više ljudi, rasteretiti top-menadžment tvrtke, jer bitke se dobivaju na razini referenata i voditelja odjela - poručio je Šimić.

Financiranje i osiguranje izvoza

Treća radionica donijela je prezentacije financijskih alata i instrumenata osiguranja kojima se, zajednički je zaključeno, treba kvalitetno koristiti.

Iz HBOR -a su naglasili da su programima koji prate izvoz od 2008. do 2011. plasirali 12,86 milijardi kuna, a samo od 1.

siječnja do 30. travnja 2012. ukupno 3,36 milijardi kuna. Predstavljen je i model 'forfaitinga', odnosno fleksibilnog i brzog oblika financiranja koji znači otkup nedospjelih potraživanja bez mogućnosti prava regresa prema prijašnjem vjerovniku. Izvoznik tako u najkraćem roku dolazi do novca prije stvarne naplate ostvarenog izvoza. S obzirom na to da za svaki posao konkurira mnogo najjačih izvoznika iz cijelog svijeta, tvrtke imaju sve više upita za kreditiranje. Izvoznici su nam se obratili za pokrivanje poslovanja u vrijednosti od 100-tinjak milijuna eura, no

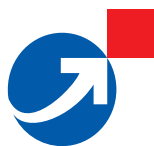
uglavnom je to završilo na pismima ponude. Dio je realiziran, ali, nažalost, zbog jake konkurencije malo poslova završi zaključenjem ugovora - rekao je Ivan Čerina iz PBZ -a.

Najvažnije je, ipak, naći način na koji se može poboljšati rentabilnost. Pronalaženje uzroka nelikvidnosti smanjuje potražnju za novcem, naglasila je Andra Švigir iz Altius savjetovanja. Primijetila je da danas na tržištu nema kvalitetno strukturirane informacije za poslovno odlučivanje i da postoji problem da se ta informacija ne zna pronaći ni oblikovati, stoga je logično da se bavimo likvidnošću kao posljedicom, a ne rentabilnošću kao uzrokom.

Na to se nadovezala Nives Rudež iz Splitske banke SG rekavši da se cilj povećanja novca na kraju ciklusa mora preslikati u svaku dnevnu odluku cijelog menadžmenta. Smatra da je ključna pogreška što se faktoringom ili bilo kojom drugom uslugom svi bave tek kad ponestane novca umjesto da se zalaha stvara u razdobljima tvrtkina uspješnog poslovanja. Iznijela je i istraživanja koja pokazuju da je uzrok bankrota većine poduzeća upravo neprimjereno upravljanje.

Kao zemlje eurozone najriscantnije za poslovanje istaknute su Grčka, Španjolska, Portugal i Italija, istaknuo je Veljko Drakulić iz Bonlinea. Jedini je svijetao primjer Njemačka, u kojoj se broj stečajeva smanjio za šest posto u odnosu na godinu ranije. U Poljskoj se uočava rast BDP -a iako se ondje i broj stečajeva povećao 15 posto u odnosu na godinu prije. Zato se savjetuje da se prije početka poslovanja dobro provjeri svakog partnera te da se osigura izvozno potraživanje. Edvard Ribarić iz Hrvatskog kreditnog osiguranja naglasio je da osiguranje košta, ali ne toliko koliko neplaćanje kupaca. Poduzeća obično podcjenjuju koliko je dodatnog prihoda potrebno ostvariti da bi se nadoknadili i najmanji gubici nastali uslijed nenaplaćenog potraživanja.





hrvatski izvoznici

7 KONVENCIJA HRVATSKIH IZVOZNIKA

POD VISOKIM POKROVITELJSTVOM
VLADE REPUBLIKE HRVATSKE

ŠTO HRVATSKIM IZVOZNICIMA DONOSI ČLANSTVO U EU?

21. svibnja 2012. • ZAGREB, The Westin Hotel, Zagreb, I. Kršnjavoga 1

DEKLARACIJA HRVATSKIH IZVOZNIKA 2012.

Hrvatski izvoznici predstavljaju segment hrvatskog gospodarstva koji se uspješno nosi sa svjetskom konkurencijom sudjelujući i pobjeđujući na svjetskim tržištima. Također, godinama sudjelujemo na tržištima zemalja Europske Unije koja postaju naše "domaće" tržište od 1. srpnja 2013. i otvaraju nove mogućnosti. Svjesni svoje društvene odgovornosti želimo svoje iskustvo i znanje, osobito oko poslovanja na tržištu zemalja EU, podijeliti sa cjelokupnom hrvatskom javnošću kako bismo se što bolje pripremili za ulazak u EU, taj predstojeći veliki šok, ali i veliku mogućnost.

Pozdravljamo dosadašnje napore Vlade Republike Hrvatske oko smanjivanja nelikvidnosti i poboljšanja funkcioniranja pravne države. Osim nastavka napora u tim smjerovima, kao i kontinuiteta procesa i programa koji su usmjereni na poslovanje poduzetnika i izvoznika, a koji su prethodno započeli,

OČEKUJEMO OD VLADE REPUBLIKE HRVATSKE:

- Afirmaciju izvrsnosti i promicanje uspješnih
- Zaštitu hrvatskih izvoznika na tržištu CEFTA-e nakon ulaska u EU
- Daljnje jačanje HBOR-a kroz povećanje temeljnog kapitala
- Pokretanje investicija u RH
 - za proizvode za izvoz
 - za stjecanje referenci za izvoz
- Osiguranje konkurentnih dugoročnih kredita za kupce u inozemstvu (od 15 do 25 godina)
- Detaljnu studiju utjecaja ulaska Hrvatske u EU i program pripreme poduzetnika na uvjete poslovanja u EU
- Kontrolu trošenja državnih subvencija, njihovo smanjivanje i njihovo djelomično preusmjeravanje prema izvrsnima (izvoznicima, tehnološkom razvoju, znanosti, obrazovanju)
- Preispitivanje i pojednostavnjenje te izmjene zakona koji otežavaju poslovne procese i ne ostvaruju ciljeve:
 - Zakon o javnoj nabavi
 - Zakon o poticanju ulaganja
 - Zakon o stečaju
 - Zakon o radu
 - Registriranje imovine i funkcioniranje zemljišnih knjiga
 - Zakon o trgovačkim društvima i drugih Zakona i Pravilnika
- Reformu sustava znanosti i obrazovanja, poticanje inovacija te bolju suradnju znanosti i gospodarstvenika
- Provođenje europskih standarda u nadzoru uvezene robe na tržište RH, s krajnjim ciljem afirmacije kvalitetnih domaćih proizvoda i smanjenja uvoza roba i usluga loše kvalitete

Zagreb, 21. svibnja 2012.

organizator



partneri



medijski pokrovitelji



Najave

SEE Management Forum, Beograd

POZIV na
2012 SEE Management Forum
u organizaciji



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

19. - 20. rujna 2012.

Privredna komora Srbije, Beograd

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

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

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

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

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

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

KONTAKT ZA VIŠE INFORMACIJA:

Hrvatsko društvo ekonomista
Heinzelova 4a, Zagreb
web: www.hde.hr
e-mail: hde@ingbiro.hr
tel: 01 46 00 888,
01 46 50 479



2. Najave

Naučimo

Strateška konceptualizacija pregovora 1

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

 više informacija na: www.pregovaranje.com

Pregovaranje možemo sagledati kroz dvije veće cjeline i elemente/korake unutar tih cjelina, što zajednički omogućuje sistematičan pristup pregovaranju:

1. Faza pripreme (analiziranje i strukturiranje)

- Dijagnoza situacije - strukture/procesa; Definiranje strategije/planiranje aktivnosti; Priprema za pregovaranje za stolom

2. Faza pregovaranja za stolom

- Razlaganje; Kreiranje vrijednosti; Prisvajanje vrijednosti; Zatvaranje; Povezivanje.

Svaka od navedenih faza sastoji se od nekoliko povezanih elemenata/koraka koji zajedno čine povezanu cjelinu dinamičnog karaktera. Prelaskom iz jedne faze u drugu, ili koraka unutar pojedine faze, ne znači da se ta faza/korak u pregovorima zatvorila, već se na osnovi novih informacija/poteza pregovaračkih strana proces može odvijati naprijed-nazad do postizanja konačnog dogovora ili prekida pregovora.

Faza pripreme

Kvalitetnim (i kreativnim) radom u fazi planiranja pregovarači trebaju dobiti relevantne inpute na nekoliko ključnih pitanja:

- Kakva je pregovaračka situacija?
- Kakav ishod želimo postići (cilj i rezultat) u odnosnim pregovorima?
- Što nam stoji na putu (koje su barijere) u postizanju tog ishoda?
- Kako doći do takvog ishoda?

Dijagnoza situacije

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

Dijagnoza situacije može obuhvaćati sve ili samo neke od sljedećih elemenata:

- Okviri situacije: Da li postojeći okviri omogućavaju nastavak pregovora?
- Alternative: Što ćete učiniti ako se ne postigne dogovor?
- Sudionici: Tko će participirati ili tko može participirati u pregovorima?
- Snaga/moć: Na čemu se zasniva postojeći odnos snaga/moći?
- Povezanost: Da li su postojeći pregovori povezani s drugim pregovorima?
- Prijepori: Koji su prijepori o kojima se raspravlja, koji se mogu uključiti u raspravu?
- Interesi: Što je važno vama, a što je važno drugoj strani?
- Dogovor/ishod: Postoji li dogovor koji bi bio prihvatljiv za vas/sve strane?
- Prekid: Koje su posljedice za strane u pregovorima ako ne dođe do dogovora?
- Pristup/taktike: Koji pristup pregovorima možemo očekivati od druge strane?



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



Naučimo

Okviri situacije - Svaki put kada trebate pregovarati, unaprijed razmotrite važnost ishoda, ali isto tako i važnost odnosa koje imate ili želite imati s drugom pregovaračkom stranom, jer će to uvelike utjecati na vaš odnos prema odnosnim pregovorima i na sam proces pregovaranja. Odabrani pristup pregovaranju (ili uobičajeno više njih tijekom pregovora) treba biti prilagođen pregovaračkoj situaciji i fazama procesa. Hoćete li nekada udovoljiti drugoj strani, jer su vam bitni odnosi, a u drugoj prilici u biti izrazito kompetitivni, stvar je odnosa važnosti između ta dva čimbenika. Nadalje, sveobuhvatno razumijevanje primjenjivih pravila igre (profesionalni standardi, zakonska regulativa, društvene norme...) u određenim pregovaračkim situacijama, utječe na okvire pregovaranja, a mogu biti i element prevage ako suprotna strana/drugi sudionici nisu svjesni ili ne razumiju implikacije tih pravila. Jedan od važnih aspekata primjene standarda i normi svakako je i argument da se u pregovorima želi postupati fer prema drugoj strani.

ZAPAŽANJA, SAVJETI I NAPOMENE

Planirati znači približiti budućnost sadašnjosti kako biste sada mogli utjecati na nju.

– Alan Larkin

Okviri situacije - pitanja za razmatranje:

- Kako je situacija uokvirena? Kako ju vidite vi, druga strana, neutralni promatrač?
- Da li su prethodni odnosi (konflikti) dio cjelokupne slike?
- Da li su u pregovorima bitniji odnosi ili ishod? Koje su implikacije na ponašanje sudionika i na ishod pregovora?
- Da li pretpostavka dugoročnih poslovnih odnosa

kreira mogućnosti?

- Da li je bitna vaša reputacija?
- Koji zakoni, regulativa i profesionalni standardi primjenjivi?
- Koje društvene norme i druga pravila igre mogu utjecati na ponašanje sudionika/ ishod?

Alternative – pitanja za razmatranje:

- Što će te učiniti ako ne dođe do dogovora?
- Koja je vaša najbolja alternativa dogovoru? Koja je najbolja alternativa za drugu stranu?
- Jeste li presigurni u svoje alternative? Je li druga strana presigurna u svoje alternative? Kako znate da niste/nije?
- Postoje li načini na koje možete ojačati svoju BATNA? Oslabiti BATNA druge strane?
- Postoje li akumulirajući troškovi koji nastaju otežanjem pregovora? Koliki će biti troškovi ako ne dođe do dogovora? Prisiljava li vas to na ustupke/dogovor?
- Postoje li rokovi koji vas/drugu stranu prisiljavaju na nepovoljne ustupke/izbore?

Sudionici – pitanja za razmatranje:

- Da li su uključene odgovarajuće osobe?
- Je li uključeno previše/premalo zainteresiranih strana?
- Mogu li se/trebaju li se uključiti neki drugi sudionici i promijeniti igru?
- Mogu li se stvoriti koalicije koje nam pomažu/ odmažu u postizanju dogovora?
- Da li sam možeš izgraditi podržavajuću koaliciju?
- Može li se iskoristiti konkurencija druge strane za osnaživanje vlastitih pozicija?



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.

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.

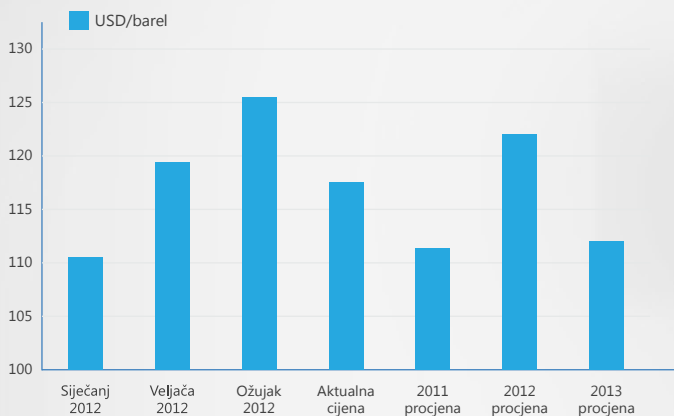
BONLINE d.o.o.

SVJETSKA EKONOMIJA – % rast realnog BDP-a

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

BonLine info

Cijena nafte



Globalna trgovina po regijama



	Imports in USDbn (2011)	Share of Global Imports	Nominal Import growth (%)
World	18,000.0	100.0	19.0
America	3,817.0	21.2	15.0
North America	3,090.0	17.2	15.0
Latin America	727.0	4.0	24.0
Europe and Russian Federation	7,177.0	39.9	23.5
Europe	6,854.0	38.1	17.0
European Union (27)	6,241.0	34.7	16.0
EU (27) intra-trade	3,897.0	21.7	15.0
EU (27) extra-trade	2,344.0	13.0	17.0
Germany	1,254.0	7.0	19.0
Russian Federation	323.0	1.8	30.0
Africa and Middle East	1,220.0	6.8	17.0
Africa	555.0	3.1	18.0
Middle East	665.0	3.7	16.0
Asia-Pacific	5,568.0	30.9	23.0
China	1,743.0	9.7	25.0
Japan	854.0	4.7	23.0
India	451.0	2.5	29.0

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. Kina – blagi rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: mjenica po viđenju

Preporučeni uvjeti: akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 30 do 90 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 6 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (90 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, %	9,2	10,3	9,2	7,5	8,1
Inflacija (god. prosjek), %	-0,7	3,2	5,5	4,1	4,5

2. Indija – blagi rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: mjenica po viđenju

Preporučeni uvjeti: akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 30 do 90 dana

Kašnjenja u plaćanju: 0-2 mjeseca nakon ugovorenog roka

Kašnjenja u plaćanju između domaće i strane banke: 0-2 mjeseca

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 7 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (90 dana odgode + 2 mjeseca kašnjenja + 2 mjeseca kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2009	2010	2011	2012f	2013f
Rast realnog BDP-a, %	9,1	9,7	6,3	6,5	6,7
Inflacija (god. prosjek), %	3,8	9,5	9,5	8,0	5,0

Popusti za članove HIZ-a

PROCEDO d.o.o. – posebna ponuda - Poslovno pregovaranje I/II



Poštovani,

Hrvatski izvoznici i Procedo d.o.o. za članove Hrvatskih izvoznika pripremili su JEDINSTVENU PONUDU za treninge "Poslovno pregovaranje I" i "Poslovno pregovaranje II":

- Prijavite se za trening "Poslovno pregovaranje I" u jednom od ponuđenih termina u lipnju i u cijeni tog treninga dobivate **GRATIS** sudjelovanje na treningu "Poslovno pregovaranje II" u rujnu 2012. (6. – 7. rujna).
- Broj raspoloživih mjesta na treningu je ograničen tako da će se mogućnost sudjelovanja na treningu ostvarivati po redoslijedu prijave.
- Broj prijavljenih iz jedne kompanije ograničen je na maksimalno četiri polaznika u jednom terminu treninga.

Više informacija o treninzima i proceduri prijave u priloženim dokumentima.

Ako još uvijek dvojite o korisnosti treninga, pročitajte komentare/ dojmове nekih od sudionika dosadašnjih treninga na www.pregovaranje.com i www.hrvatski-izvoznici.hr

Preuzimanje dokumenata:

 [Poslovno pregovaranje I i II – Trening info](#)

 [Poslovno pregovaranje I – Program](#)

 [Poslovno pregovaranje II – 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

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



5. 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

Tel: +385 1 3440 444

Fax: +385 1 3440 477

Matični broj: 1593625

Email: sped@primacosped.hr

web: www.primaco.hr

PRIMACO d.o.o.

za prijevoz, otpremništvo i
trgovinu

Ulica hrvatskih branitelja 10,
10090, Hrvatska

Tel: +385 1 3440 777

Fax: +385 1 3440 788

Matični broj: 03550419

Email: info@primaco.hr

web: www.primaco.hr



Popusti za članove HIZ-a

N-LAB – popusti na poslovna rješenja, ERP sustave i poslovne pakete



Članovima Hrvatskih izvoznika N-LAB odobrava:

- e-UBS online ERP besplatni 30 dnevni pristup i -10% na korištenje
- noteS poslovna rješenja -10% na kupnju jednog ili više poslovnih rješenja
- UsBS poslovni paket -15% na kupnju ili najam poslovnog paketa
- UBS21 ERP -15% na kupnju ili najam poslovnog sustava

Detaljnije informacije možete pronaći na web stranici www.n-lab.hr, ili ih zatražite putem maila na n-lab@n-lab.hr ili na broj telefona 01/2949-900.

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

Za članove HIZ-a, KONČAR Elektronika i informatika pripremila je posebnu ponudu za kupnju informatičke opreme iz svog proizvodnog programa.

KONČAR Elektronika i informatika d.d. je prvi domaći proizvođač prijenosnih računala i s ponosom ih predstavlja hrvatskim izvoznicima u ovoj ponudi. Iskustvo 30 godina rada s računalima pretočeno je u kvalitetna prijenosna računala koja se odlikuju visokom pouzdanošću i trajnošću.

Osim prijenosnih računala, u proizvodnom programu i ponudi informatičke opreme Končar nudi i stolna računala te računalnu periferiju. Pozivamo sve zainteresirane da se informiraju o cjelokupnoj ponudi informatičke opreme na njihovim web stranicama www.racunala.koncar.hr

Kontakti:

tel. +385 1 3655 307

e-mail: pc.prodaja@koncar-inem.hr



broj

91

svibanj
2012.

91



hrvatski izvoznici
croatian exporters