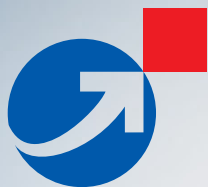


broj  
**90**  
travanj  
2012.



**hrvatski izvoznici**  
croatian exporters

**90**

Izvoznik

**7** KONVENCIJA  
HRVATSKIH  
IZVOZNIKA

## Sadržaj

- 1** Konvencija HIZ-a (str. 3.)  
Poziv na 7. konvenciju hrvatskih izvoznika  
Program 7. konvencije  
Prijavnica za 7. konvenciju
- 2** Izdvojeno (str. 6.)  
HAA zadržala status potpisnice EA MLA  
HGK: dovoljna dva granična prijelaza za robnu razmjenu BiH i Hrvatske  
WB: prioriteti RH fiskalna konsolidacija, konkurentnost i EU
- 3** Programi poticaja (str. 8.)  
Krenuo "Poduzetnički impuls"
- 4** Najave (str. 9.)  
Program olakšavanja trgovine i transporta 2012.  
Seminar "Utjecaj terorističkih djelovanja na poslovanje"  
Slovačka: Engineering 2012.
- 5** Naučimo (str. 11.)  
Pristup pregovorima/konfliktnim situacijama
- 6** Kratke informacije (str. 13.)  
Gredelj ugovorio obnovu lokomotiva za Maroko  
Mimica o ulasku u EU i utjecaju na razmjenu s CEFTA-om  
Izvoz vojne industrije sedam puta veći od uvoza
- 7** BonLine info (str. 14.)  
Informacije za izvoznike
- 8** Popusti za članove HIZ-a (str. 18.)

# Konvencija HIZ-a

Poziv na 7. konvenciju hrvatskih izvoznika



## ŠTO HRVATSKIM IZVOZNICIMA DONOSI ČLANSTVO U EU?

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

Udruga Hrvatski izvoznici, sa svojim partnerima - Hrvatskom bankom za obnovu i razvitak, Hrvatskom gospodarskom komorom, Hrvatskom udrugom poslodavaca, Hrvatskom udrugom nezavisnih izvoznika softvera, Financijskom agencijom i Klubom izvoznika organizira

### 7. KONVENCIJU HRVATSKIH IZVOZNIKA

koja će se održati

u ponedjeljak, 21. svibnja 2012., od 9.00 sati, u Zagrebu, u Hotelu Westin, I. Kršnjavoga 1

Kotizacija za sudjelovanje na 7. konvenciji hrvatskih izvoznika iznosi **250,00 kn (Hrvatski izvoznici nisu u sustavu PDV-a)**.

Kotizacija se uplaćuje isključivo platnim nalogom na žiro-račun Hrvatskih izvoznika broj: 2390001-1100316703 kod Hrvatske poštanske banke d.d., s pozivom na broj: 2012-OIB i naznakom "kotizacija za 7 konvenciju", najkasnije do petka, 18. svibnja 2012., do 12.00 sati.

Molimo Vas da ispunjenu PRIJAVNICU pošaljete Tajništvu Hrvatskih izvoznika, najkasnije **do petka, 18. svibnja 2011., do 12.00 sati**, na broj faksa 01/49 23 797 ili na e-mail adresu: [info@hrvatski-izvoznici.hr](mailto:info@hrvatski-izvoznici.hr).

Za članove HIZ-a trošak kotizacije snosi udruga Hrvatski izvoznici, odnosno članovi ne plaćaju

kotizaciju za sudjelovanje svojih predstavnika na 7. konvenciji do maksimalnog broja svojih članova u Skupštini HIZ-a. Sudionici preko tog broja plaćaju 50% iznosa kotizacije što iznosi **125,00 kuna (Hrvatski izvoznici nisu u sustavu PDV-a)**. Tvrtke članovi svoje predstavnike prijavljuju ispunjavanjem priznanice o članstvu (poslane poštom na adrese članova) te ispunjavanjem prijavnice. Prijavnice za sve predstavnike i priznanicu o članstvu treba poslati Tajništvu Hrvatskih izvoznika najkasnije **do petka, 18. svibnja 2012., do 12.00 sati**, na broj faksa 01/49 23 797 ili na e-mail adresu: [info@hrvatski-izvoznici.hr](mailto:info@hrvatski-izvoznici.hr).

Program i prijavnicu za sudjelovanje šaljemo vam u prilogu ovome dopisu, a isti su dostupni i na internetskoj stranici [www.hrvatski-izvoznici.hr](http://www.hrvatski-izvoznici.hr), putem koje su moguće i on-line prijave.

Sve dodatne informacije o 7. konvenciji hrvatskih izvoznika možete potražiti u Tajništvu Hrvatskih izvoznika na telefon 01/ 49 23 796, e-mailom na [info@hrvatski-izvoznici.hr](mailto:info@hrvatski-izvoznici.hr) ili na web stranici [www.hrvatski-izvoznici.hr](http://www.hrvatski-izvoznici.hr).

Na daljnjem tekstu možete pronaći i preuzeti preliminarni program i prijavnicu za sudjelovanje.

Nadamo se da ćete se odazvati našem pozivu i sudjelovati u radu 7. konvencije hrvatskih izvoznika.

organizator



partneri



medijski pokrovitelj



## Konvencija HIZ-a

### Program 7. konvencije

#### PROGRAM

- 9.00 registracija sudionika, piće dobrodošlice
- 9.30 otvaranje 7. konvencije hrvatskih izvoznika  
Dodjela nagrada "Zlatni ključ" najboljim izvoznicima u 2011.
- 11.00 stanka za kavu
- 11.30 panel rasprava "Što hrvatskim izvoznicima donosi članstvo u EU?"  
**sudionici:** PREDSTAVNICI EUROPSKE KOMISIJE  
PREDSTAVNICI VLADE RH  
prof.dr.sc. Boris Cota, posebni savjetnik Predsjednika RH za gospodarstvo  
g. Darinko Bago, predsjednik HIZ-a  
**moderator:** prof.dr.sc. Ante Babić, potpredsjednik HIZ-a
- 13.30 ručak
- 14.30 paralelne radionice
- 1. Što donosi EU?
  - 2. Pregovaranje - Korporativna kompetencija
  - 3. Financiranje i osiguranje izvoza
- 16.00 zatvaranje 7. konvencije hrvatskih izvoznika  
usvajanje Deklaracije Hrvatskih izvoznika

Pošaljite nam ispunjenu prijavniciu za sudjelovanje, zabilježite događaj u svoj planer i vidimo se uskoro!

**Informacije:** Hrvatski izvoznici  
Tel: 01/ 49 23 796  
Fax: 01/ 49 23 797  
e-mail: info@hrvatski-izvoznici.hr  
www.hrvatski-izvoznici.hr

organizator



partneri



medijski pokrovitelj



[Preuzmite preliminarni PROGRAM u PDF-u](#)

[Preuzmite PRIJAVNICE u PDF-u](#)



**hrvatski izvoznici**

**7 KONVENCIJA  
HRVATSKIH  
IZVOZNIKA**

## ŠTO HRVATSKIM IZVOZNICIMA DONOSI ČLANSTVO U EU?

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

### PRIJAVNICA ZA SUDJELOVANJE:

Društvo /obrt /institucija

Naziv: .....

OIB: .....

Adresa društva /obrta /institucije

ulica i broj: .....

poštanski broj: .....

mjesto: .....

Sudionik 7. konvencije

ime: .....

prezime: .....

funkcija: .....

telefon: .....

faks: .....

e-mail: .....

mobilni telefon: .....

**Molimo da zaokružite redni broj ispred jedne radionice na kojoj ćete sudjelovati:**

1. Što donosi EU?
2. Pregovaranje – Korporativna kompetencija
3. Financiranje i osiguranje izvoza

#### **Kotizacija**

ČLANOVI udruge Hrvatski izvoznici ne plaćaju kotizaciju za sudjelovanje na 7. konvenciji hrvatskih izvoznika do broja svojih predstavnika u Skupštini HIZ-a. Kod prijave članovi HIZ-a obavezno šalju ispunjenu *Prijavnicu za sudjelovanje* i ispunjenu *Priznanicu o članstvu* koja im je poslana uz prijavnicu na adrese.

OSTALI SUDIONICI plaćaju kotizaciju za 7. konvenciju hrvatskih izvoznika u iznosu od **250,00 kn (Hrvatski izvoznici nisu u sustavu PDV-a)**, koja uključuje: sudjelovanje u radu Konvencije, korisničke podatke za ulaz u on-line Središnju bazu hrvatskih izvoznika, ostali konvencijski materijal, kavu i osvježenje tijekom stanke, ručak, završnu deklaraciju 7. konvencije hrvatskih izvoznika koja će biti dostavljena poštom.

Kotizacija se plaća unaprijed, platnim nalogom na žiro-račun Hrvatskih izvoznika broj:

**2390001-1100316703** kod Hrvatske poštanske banke d.d.,

s pozivom na broj: **2012-OIB**

i opisom plaćanja "kotizacija za 7 konvenciju",

**najkasnije do petka, 18. svibnja 2012., do 12.00 sati.**

**Računi za uplaćenu kotizaciju slat će se poštom na adrese naznačene u prijavama nakon održane 7. konvencije.**

#### **Prijava**

Ispunjenu prijavnicu dostavite najkasnije do petka, 18. svibnja 2012., do 12.00 sati, na broj telefaksa **01/49 23 797** ili na e-mail adresu **info@hrvatski-izvoznici.hr**. Prijavu ćemo smatrati pravovaljanom tek po uplati kotizacije na račun Hrvatskih izvoznika.

#### **Naknadni povrat uplaćene kotizacije**

Puni iznos kotizacije bit će vraćen ukoliko je odjava sudjelovanja zaprimljena isključivo pisanim putem na broj telefaksa **01/49 23 797** ili na e-mail adresu **info@hrvatski-izvoznici.hr**, najkasnije do 18. svibnja 2012., do 12.00 sati.

Program i prijavnica za sudjelovanje u elektronskom obliku dostupni su na internetskoj stranici **www.hrvatski-izvoznici.hr**.

## Izdvojeno

### HAA zadržala status potpisnice EA MLA



Hrvatska akreditacijska agencija (HAA) zadržala status potpisnice EA MLA za sve akreditacijske sheme.

Vijeće za multilateralne sporazume Europske organizacije za akreditaciju (EA MAC) na sjednici održanoj 18. travnja 2012. godine donijelo je odluku da HAA zadržava status potpisnice Multilateralnog sporazuma o akreditaciji (EA MLA) za sve akreditacijske sheme te da će sljedeću redovnu re-evaluaciju rada HAA provesti u rujnu 2015. godine. Veliki je to uspjeh za HAA te kao što znate izuzetno je važno i za sva HAA akreditirana tijela. Na ovaj način HAA značajno pridonosi konkurentnosti hrvatskog gospodarstva u međunarodnoj razmjeni roba i usluga odnosno u stavljanju hrvatskih proizvoda na međunarodno tržište.

Vijeće za multilateralne sporazume Europske organizacije za akreditaciju (EA MAC) upravno je tijelo EA u kojem odluke glasovanjem donose predstavnici svih nacionalnih akreditacijskih tijela zemalja članica Europske unije i EFTA-e.

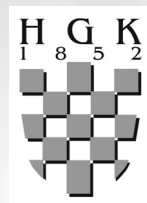
Ovoj odluci EA MAC-a prethodio je postupak redovne re-evaluacije rada HAA od strane EA koji je započeo u rujnu 2011. godine. EA evaluatori ocjenjivali su usklađenost rada, organizaciju i kompetencije HAA sa svim zahtjevima međunarodne norme koja je u Hrvatskoj prihvaćena kao hrvatska norma HRN EN ISO/IEC 17011 (Ocjena sukladnosti - Opći zahtjevi za akreditacijska tijela koja akreditiraju tijela za ocjenu sukladnosti). Evaluatori su rad HAA ocjenjivali uvidom u akreditacijske predmete u sjedištu HAA, ali proveli su i 13 tzv. witness audita promatrajući i ocjenjujući rad ocjenitelja HAA tijekom ocjena na licu mjesta

u tijelima za ocjenu sukladnosti u Zagrebu, Pazinu, Slavonskom Brodu, na Krku i u Splitu. EA evaluatori bili su iz akreditacijskih tijela Nizozemske (voditelj tima), Finske (zamjenik voditelja tima) te članovi tima iz nacionalnih akreditacijskih tijela Islanda, Italije, Norveške i Portugala.

### HGK: dovoljna dva granična prijelaza za robnu razmjenu BiH i Hrvatske

Na inicijativu HGK 24. travnja 2012. sastali su se u Banja Luci gospodarstvenici Republike Srpske na čelu s predsjednikom RS Miloradom Dodikom te predstavnici institucija Republike Hrvatske i hrvatskih prehrambenih tvrtki predvođenih predsjednikom HGK Vidoševićem.

- Ni Bosna i Hercegovina, kao ni Hrvatska ne žele da se 1. srpnja sljedeće godine, kada Hrvatska postane punopravna članica Europske unije, dogodi a što bi poremetilo ekonomsku suradnju dvije zemlje, istaknuo je predsjednik Hrvatske gospodarske komore Nadan Vidošević na susretu gospodarstvenika u Banja Luci.



Vidošević je rekao da će biti formirana grupa koja će u roku od desetak dana napraviti plan aktivnosti koje treba poduzeti do trenutka ulaska Hrvatske u EU kako ne bi došlo do bilo kakvih promjena, odnosno problema u ekonomskoj suradnji između Hrvatske i BiH. Ocijenio je kako su između BiH i Hrvatske dovoljna dva granična prijelaza za razmjenu robe animalnog porijekla, koliko je i predviđeno.

Na sastanku je dogovoreno da će predsjednik Dodik u razgovorima BiH s Bruxellesom učiniti sve da uvjeti poslovanja između Hrvatske i BiH, nakon ulaska Hrvatske u EU, ostanu kakvi su danas. Također, je dogovorena suradnja na razini komora u sklopu koje će se izraditi platforma za unapređenje suradnje i otklanjanja prepreka koje su moguće zbog promjena u trgovinskom poslovanju ulaskom Hrvatske u EU.



## Izdvojeno

### WB: prioriteti RH fiskalna konsolidacija, konkurentnost i EU



- Najveći gospodarski izazovi pred kojima se nalazi Hrvatska su "fiskalna konsolidacija, nastavak strukturnih reformi u cilju povećanja konkurentnosti i pripremljenost za ulazak za Europsku uniju", ocijenio je direktor Svjetske banke za Hrvatsku, Hongjoo Hahm. "To su trenutačno tri najveća izazova za Hrvatsku", rekao je Hahm u intervjuu za washingtonsko dopisništvo televizije Al-Jazeera Balkan.

Dr. Hahm, koji je od kraja 2010. na čelu ureda Svjetske banke za Hrvatsku, proteklog je vikenda na proljetnom sastanku MMF-a i Svjetske banke u Washingtonu o tim pitanjima razgovarao s hrvatskim izaslanstvom koje su vodili ministar financija Slavko Linić i zamjenik guvernera HNB-a Boris Vujčić. "S dužnosnicima hrvatske vlade razgovarali smo o tri široka područja za akciju, gdje je na prvom mjestu fiskalna konsolidacija i održivost", rekao je Hahm. U tom je kontekstu ocijenio da glede socijalnih davanja u Hrvatskoj postoji "vrlo luksuzna pokrivenost, što je dobro za siromašne ... ali postoje i programi koji koriste bogatima i dobrostojećima", te istakao kako je nužna racionalizacija da bi se "manje trošilo ali jednako pomagalo siromašnima", a javnu potrošnju učinilo održivijom.

Drugo su područje, po njegovim riječima, strukturne reforme koje Hrvatska nije dovršila,

poput poticanja rasta u privatnom sektoru i privatizacije, koji trebaju pridonijeti povećanju konkurentnosti. "Podizanje konkurentnosti iznimno je važno, jer će se Hrvatska sada morati natjecati s ostatkom Europe, odnosno svijeta, a ne više samo sa Srbijom i Makedonijom", kazao je.

Treće područje djelovanja hrvatske vlade treba biti postizanje spremnosti za ulazak u EU. "EU će doći i dati puno novaca za potporu Hrvatskoj. Hrvatska se mora pripremiti da apsorbira taj novac i ne krene

Svjetska banka upozorila je zemlje regije Istočne Europe i srednje Azije (ECA) na negativne učinke prelijevanja krize u eurozoni, a Hahm smatra da Hrvatska, zbog svoje visoke integriranosti s Europom, teško može izbjeći taj scenarij. "Hrvatska je vrlo integrirana s ostatkom Europe, integracija hrvatskog financijskog tržišta s Italijom, Austrijom i Slovenijom je visoka. Banke u Hrvatskoj su u velikom postotku u stranom vlasništvu, a postoji i velika trgovinska intergriranost s Europom, posebno Italijom. Ako eurozona uđe u dublju i produljenu recesiju prelijevanje krize imat će negativan učinak na Hrvatsku", ocijenio je.

Negativne učinke, po njegovim riječima, treba očekivati od pada izvoza u EU, te zbog smanjenja prometa u turizmu kao posljedici krize, pa će "Hrvatska imati jasno negativan učinak ako dođe do drugog kruga teškoća" u EU.



## Programi poticaja

### Krenuo „Poduzetnički impuls“



Ministarstvo poduzetništva i obrta, temeljem [„Poduzetničkog impulsa“ - plana poticanja poduzetništva i obrtništva za 2012. g.](#) objavilo je javne pozive za uključivanje u poticajne projekte Ministarstva.

#### PRVI CIKLUS POZIVA

1. [Razvoj i primjena inovacija 2012.](#)
2. [Normizacija i znakovi kvalitete 2012.](#)
3. [Gazele 2012.](#)
4. [Žena poduzetnica 2012.](#)
5. [Poduzetnik početnik 2012.](#)
6. [Mladi u poduzetništvu 2012.](#)
7. [Obrazovanje za poduzetništvo 2012.](#)
8. [Cjeloživotno obrazovanje za obrtništvo 2012.](#)

[Javni poziv prvog ciklusa poziva](#) otvoren je od dana objave do zaključno 14. svibnja 2012. godine.

#### DRUGI CIKLUS POZIVA

1. [Očuvanje tradicijskih i umjetničkih obrta](#)
2. [Informatičke kompetencije obrtnika](#)
3. [Stipendije učenicima u obrtničkim zanimanjima](#)
4. [Opremanje praktikuma obrtničkih strukovnih škola](#)
5. [Majstorska škola](#)
6. [Naukovanje za obrtnička zanimanja](#)
7. [Zadružno poduzetništvo](#)
8. [Franšizno poslovanje - Pilot projekt](#)

[Javni poziv drugog ciklusa poziva](#) otvoren je od dana objave do zaključno 21. svibnja 2012. godine.

#### TREĆI CIKLUS POZIVA

1. [Jačanje međunarodne konkurentnosti](#)
2. [Nove tehnologije](#)
3. [Pozicioniranjem na tržištu do uspjeha](#)
4. [Klasteri - zajedno do uspjeha](#)
5. [Poduzetničke potporne institucije](#)
6. [Poduzetništvo u kulturi](#)
7. [Socijalno poduzetništvo](#)

Javni poziv trećeg ciklusa poziva otvoren je od dana objave do zaključno 28. svibnja 2012. godine.

Javni poziv za projekt **„Poduzetnička zona“** bit će objavljen 4. svibnja 2012. godine na stranici [www.minpo.hr](http://www.minpo.hr).

Bespovratna sredstva dodjeljuju se sukladno Državnom proračunu Republike Hrvatske za 2012. godinu i projekcije za 2013. i 2014. godinu (NN 24/12).

Sve dodatne informacije mogu se dobiti na besplatnom info telefonu Ministarstva 0800 234505.

**Pozivamo Vas da se uključite u poticajne projekte MINPO-a i dostavite zahtjeve za dodjelu bespovratnih sredstava koja se odobravaju kao državne potpore male vrijednosti.**





# Najave

## Program olakšavanja trgovine i transporta 2012.

Zbog povećanog interesa za seminarom „Konvencija o zajedničkom prozornom postupku“ Hrvatska gospodarska komora dogovorila je sa carinskom upravom RH održavanje 4 dodatnih seminara. Isti će se održati u još 4 županijske komore, u sljedećim terminima:

Županijska komora	Datum	Vrijeme	Kontakt osoba
Koprivnica	04. svibnja	11:00 – 15:00	Vlatka Grotić Samaržija, – 048 674 564 <a href="mailto:vgrotic@hgk.hr">vgrotic@hgk.hr</a>
Osijek	04. svibnja	11:00 – 15:00	Vedran Bestvina – 031 223 840, <a href="mailto:vbestvina@hgk.hr">vbestvina@hgk.hr</a>
Krapina	07. svibnja	11:00 – 15:00	Lucija Balaško – 049 371 883, <a href="mailto:lbalasko@hgk.hr">lbalasko@hgk.hr</a>
Varaždin	10. svibnja	11:00 – 15:00	Mira Možek - 042 405 440, <a href="mailto:mmozek@hgk.hr">mmozek@hgk.hr</a>
Split	10. svibnja	11:00 – 15:00	Vesna Friedl – 021 321-166, <a href="mailto:vfriedl@hgk.hr">vfriedl@hgk.hr</a>
Slavonski Brod	14. svibnja	11:00 – 15:00	Ivan Brechelmacher – 035 448 583, <a href="mailto:mbalen@hgk.hr">mbalen@hgk.hr</a>
Rijeka	18. svibnja	11:00 – 15:00	Ivan Čule – 051 209 150, <a href="mailto:icule@hgk.hr">icule@hgk.hr</a>
Sisak	25. svibnja	11:00 – 15:00	Ivan Javornik – 044 522 583, <a href="mailto:ijavornik@hgk.hr">ijavornik@hgk.hr</a>
Zadar	29. svibnja	11:00 – 15:00	Slavica Kosović – 023 211 747, <a href="mailto:skosovic@hgk.hr">skosovic@hgk.hr</a>
Čakovec	29. svibnja	11:00 – 15:00	Monika Bistrović – 040 311 160, <a href="mailto:mbistrovic@hgk.hr">mbistrovic@hgk.hr</a>
Karlovac	31. svibnja	11:00 – 15:00	Jagoda Laurić – 047 612 111, <a href="mailto:jlauric@hgk.hr">jlauric@hgk.hr</a>



## Najave

### Seminar "Utjecaj terorističkih djelovanja na poslovanje"

Akcijskim planom Vlade Republike Hrvatske iz 2011.g. Hrvatska gospodarska komora je definirana kao jedna od sudionica sustava za suzbijanje i prevenciju terorizma. Jedna od glavnih aktivnosti kojih je HGK nositeljica je provedba obrazovnih programa u spektru upravljanja krizama u okviru čega je protuterizam jedan od središnjih elemenata.

U tom kontekstu HGK za hrvatske tvrtke organizira seminar „Utjecaj terorističkih djelovanja na poslovanje“ u Vijećnici HGK u Zagrebu, Rooseveltov trg 2, 16. svibnja 2012. godine.

Na seminaru će govoriti stručnjaci iz različitih područja i institucija, koji će u svojim izlaganjima gospodarstvenicima pružiti širu sliku mogućih prijetnji od terorističkih aktivnosti, a koje bi mogle utjecati na poslovanje kako u Hrvatskoj tako i u inozemstvu.

Ukoliko ste zainteresirani za sudjelovanje na navedenom seminaru, svoj dolazak što prije potvrdite na e-mail [skosutic@hgk.hr](mailto:skosutic@hgk.hr) ili telefon 01 / 456 1593, a najkasnije do 4. svibnja ove godine.

### Slovačka: Engineering 2012.



**engineering 2012**  
24 May 2012, Nitra, Slovakia  
international engineering co-operation day  
mechanical engineering & electrotechnics



Međunarodni strojarski kooperacijski dan - Engineering 2012 s naglaskom na područja visokonaponske elektrotehnike energetskog strojarstva održat će se 24. svibnja u Nitri u Slovačkoj u okviru 19. međunarodnog sajma strojarstva. Organizator je Agencija SARIO u suradnji sa BIC Bratislava.

Rok za prijave je najkasnije do 10. svibnja posredstvom on-line obrasca prijavnice.

Službeni jezik je engleski. Detaljne informacije dostupne su na [LINKU](#).

Kontakt: SARIO: Nana Hladka, tel.: +421 2 5826 0321, 0910828227, e-mail: [nada.hladka@sario.sk](mailto:nada.hladka@sario.sk); BIC: Peter Kopkaš, Peter Kopkaš, tel.: +421 2 5441 7515, e-mail: [kopkas@bic.sk](mailto:kopkas@bic.sk)



## Naučimo

### Pristup pregovorima/konfliktnim situacijama

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

Kao što smo već rekli, da bi pregovaranje imalo smisla strane u pregovorima moraju imati kako zajedničke tako i suprotstavljene interese. U protivnom pregovaranje nema smisla. Dvije (ili više) strana u pregovore ulaze jer jedna drugoj mogu nešto ponuditi i zauzvrat nešto dobiti. Ponešto od toga što se daje i želi dobiti uzrokuje neslaganje/konflikt. Na koji način razrješavamo takve situacije ovisi o našem prirodnom naginjanju nekom od pristupa rješavanju takvih prijepornih situacija ili, ako smo vješti pregovarači, o našem odabiru kako ćemo pristupiti odnosnoj pregovaračkoj situaciji. Dakle to može biti naš izbor i dio naše strategije.

#### Pet pristupa rješavanju konflikata

U praksi je moguć različit stupanj uzimanja u obzir i vrednovanja interesa i preferencija, kako vlastitih tako i druge strane. Očito nije u interesu niti jednog pregovarača popuštanje do kraja, jer će iz pregovaranja izaći kratkih rukava, a i "stiskanje" druge strane do krajnjih granica u nastojanju da izvučemo maksimum za sebe može izazvati prekid pregovora ili odnosa.

#### Izbjegavanje konflikta

Oni koji pretežito koriste ovaj pristup ne vole sudjelovati u bilo kojoj vrsti konflikta, jer smatraju da su konflikti neproduktivni. Često ih se percipira kao apatične ili indiferentne ili čak kao pasivno-agresivne. U tom smislu oni niti žele pobijediti ili uzeti dio kolača za sebe niti su zainteresirani za to da druga strana nešto dobije. Zbog toga će ili izbjeći konverzaciju o prijedoru ili će općenito izbjeći takav tip sastanka. Međutim nekada svjesno možemo odlučiti da ovaj pristup bude dio naše

strategije/taktike, jer želimo postići određene efekte.

#### Udovoljavanje/popuštanje drugoj strani

Ovaj tip pregovarača smatra da drugoj strani treba dati ono što ta druga strana želi, od informacija do stvarnih ustupaka. Pregovarač koji koristi ovaj stil, često svoje najvažnije interese i potrebe ostavlja po strani, kako bi udovoljio interesima i zahtjevima druge strane, jer su mu dobri odnosi najvažniji. Ako po prirodi naginjete udovoljavanju/popuštanju, morate biti na oprezu s onima koji njeguju kompetitivni stil. Sve će biti uredu dok na drugoj strani pregovaračkog stola imate osobu s istim pregovaračkim profilom. Naravno, ovaj pristup može biti i naš svjestan izbor ako procijenimo da su nam dugoročni odnosi važni ili ako se radi o osobi ili trenutačnoj situaciji u kojoj je to najbolji pristup.

#### Natjecateljski/kompetitivni pristup

Što je moje je moje, a o onome što ti misliš da treba biti tvoje, možemo pregovarati, ukratko je stav koji bi najbolje mogao opisati izraziti natjecateljski stil. Gleda se prvenstveno vlastiti interes pa makar to bilo i na štetu druge strane. Ljudi ovim stilom žele pobijediti i vole osjećaj da su prošli bolje od druge strane. To ne znači da oni hotimice žele povrijediti drugu stranu i da žele da se druga strana osjeća kao gubitnik, već su najčešće tako usko usmjereni na sebe i svoje kratkoročne ciljeve da i ne vode brigu o drugoj strani. Međutim, kompetitivni pristup neophodan je u svim pregovorima, jer se uvijek i u svim pregovorima želi ostvariti dobar rezultat. Stoga, da bi se postigao dobar rezultat u pregovorima integrativnog karaktera bitna je ravnoteža i umjerenost u nastupu i zahtjevima.



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



## Naučimo

### Kompromisni pristup pregovaranju

Cilj je ovog pristupa pronaći kompromisno rješenje koje će djelomično zadovoljiti obje strane. Ovim se je pristupom spremno popustiti više nego što bi popustio natjecateljski tip pregovarača, a opet manje nego što bi to učinio tip pregovarača sklon udovoljavanju/popuštanju drugoj strani. Ne teži se istraživanju i stvaranju dodatnih mogućnosti, već se nastoji postići brz dogovor, tražeći neko srednje rješenje.

### Kooperativni/kolaborativni pristup

Biti spreman na suradnju ni u kojem slučaju ne znači biti slab i spreman na odustajanje od nečega. Ovaj pristup pregovaranju traži najbolja rješenja. Slikovito rečeno, pregovarači ovim pristupom povećavaju kolač koji treba podijeliti na korist obje strane, tako da i jedna i druga strana nakon završenih pregovora osjećaju da su postigle više od očekivanog.

#### ZAPAŽANJA, SAVJETI I NAPOMENE

**Izbjegavanje konflikta** Paradoksalno je da se ovaj tip "pregovarača", tražeći načine za izbjegavanje konflikata, učestalo uvlači u još veće konflikte i u još više njih.

**Udovoljavanje/popuštanje drugoj strani** Važno je shvatiti da nešto što nije od velike važnosti/vrijednosti za vas, ne smijete samo tako dati drugoj strani, jer ako to nije toliko bitno vama, ne znači da nema veliku važnost/vrijednost za drugu stranu. Koristite princip reciprociteta – ista vrijednost za istu vrijednost.

**Kompetitivni tip** voli kontrolirati agendu i tijekom pregovora, uokvirivati situaciju, počinjati s visokim zahtjevima, koristiti svoju snagu u bilo kojem obliku te prijetnje i ultimatum. Često zna napustiti pregovore kako bi demonstrirao svoju odlučnost da postigne svoje ciljeve.

**Izraženo kompetitivna osoba** automatski devalvira dobivene ustupke, čak i kada su oni uistinu

značajni, jer vjeruje da ono što je dobro za drugu stranu nije tako dobro za nju.

**Promišljeno korištenje kompetitivnog pristupa** neophodno je u svakoj pregovaračkoj situaciji, jer, na kraju krajeva, mi želimo zadovoljiti naše interese i potrebe. Zato i pregovaramo.

**Kompromisni pristup pregovaranju** Rukovodi se onom "podijelimo razliku, uobičajeno 50:50", i to može izgledati prihvatljivo. Međutim morate pripaziti da ne steknete reputaciju pregovarača naglašeno sklonog ovom pristupu. Druga strana može to iskoristiti tako da krene s ekstremnim početnim zahtjevima i da na taj način stekne prednost pa kad dođe do podjele razlike, ostat ćete kraćih rukava.

**Kooperativni pristup** zahtijeva ulaganje više vremena i energije u iznalaženje inovativnih rješenja. Zahtijeva otvorenost i transparentnost kako bi se eliminirala podozrivost i izgradilo povjerenje, stoga on isključuje primjenu varki i lukavština, što ne znači da se sve informacije trebaju iznijeti samo tako, bez promišljanja, jer se i u ovom tipu pregovaranja mora poštivati načelo reciprociteta.

**Kooperativni pristup** Ovakav pristup zahtijeva više znanja i vještina u pregovaranju pa ovaj tip pregovarača može puno lakše koristiti i druge pregovaračke stilove ako situacija to zahtijeva, tj. ako druga strana nije spremna na suradnju i ako počne koristiti neki drugi pregovarački stil, ovaj se tip pregovarača može lako adaptirati.



## Kratke informacije

### Gredelj ugovorio obnovu lokomotiva za Maroko

Tvornica željezničkih vozila Gredelj i američka tvrtka National Railway Equipment Company (NREC) potpisali su ugovor, vrijedan približno sedam milijuna dolara, o obnovi i modernizaciji dizel-električnih lokomotiva namijenjenih za vuču teških teretnih vlakova u Maroku, priopćeno je iz Gredelja. Obnovom i modernizacijom produljit će se rok upotrebe lokomotiva za još 25 godina.



U sklopu ugovora Gredelj će po prvi put izrađivati kompletni glavni okvir lokomotiva.

Potpisivanje ugovora predstavlja nastavak dugogodišnje suradnje Gredelja i NREC-a kojem je Gredelj isporučio veći broj obnovljenih i moderniziranih lokomotiva koje voze diljem svijeta, navode iz Gredelja.

### Mimica o ulasku u EU i utjecaju na razmjenu s CEFTA-om



Hrvatski je interes da u europski trgovinski režim bude ugrađena ona razina povoljnog ili bescarinskog

trgovinskog režima kojeg Hrvatska ima sa zemljama CEFTA-e, izjavio je potpredsjednik Vlade Neven Mimica nakon sastanka s predstavnicima hrvatske prehrambene industrije o utjecaju ulasku Hrvatske u EU na trgovinsku razmjenu sa zemljama CEFTA-e.

Naš je interes da u europski trgovinski režim bude ugrađena ona razina povoljnog ili bescarinskog trgovinskog režima kojeg Hrvatska ima sa zemljama CEFTA-e. Znači, radi se o dogovoru ne samo sa našim proizvođačima, nego i s Europskom komisijom koja će pregovarati izmjene svojih postojećih trgovinskih režima sa svakom od zemalja CEFTA-e, rekao je Mimica. S europskim institucijama dogovoreno je da će Europska komisija pokrenuti proces pregovora sa svakom od članica CEFTA-e kako bi se izmijenili trgovinski ugovori, odnosno da bi se u novi izvozni režim ugradio hrvatski izvozni interes.

### Izvoz vojne industrije sedam puta veći od uvoza



Domaća vojna industrija pripada rijetkim gospodarskim sektorima koji posljednjih godina bilježe trend rasta izvoza u odnosu prema uvozu, potvrdio prvi potpredsjednik Vlade i ministar gospodarstva Radimir Čačić, najavljujući kako će se posebna pozornost i ubuduće posvećivati gospodarskom potencijalu hrvatskog vojno-industrijskog kompleksa.

Domaći proizvođači vojne opreme izvezli su tako svoje proizvode u više od 30 zemalja svijeta. Primjerice, hrvatske kacige otišle su, među ostalim, u Argentinu, Italiju, Kazahstan, Kolumbiju, Nigeriju, Njemačku, Rusiju. Izvoz pištolja nastavljen je u SAD, a na popisu su i Egipat, Mađarska i Poljska, dok su puške, streljivo i dijelovi nova tržišta našli u Švicarskoj, Portugalu, Sloveniji, Francuskoj te u još desetak zemalja.



## 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.

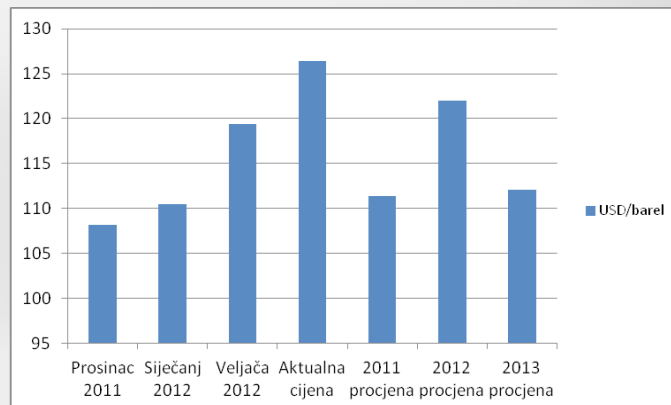
U nastavku slijede predviđanja

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.

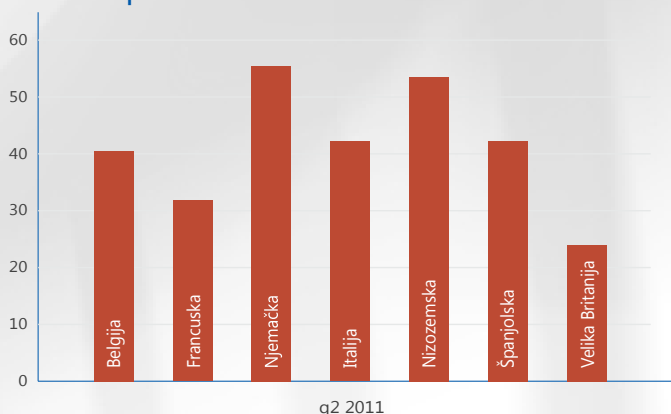
### SVJETSKA EKONOMIJA – % rast realnog BDP-a

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

### Cijena nafte



### EUROPSKI TRENDVI U PLAĆANJU - % faktura plaćenih u roku



## BonLine info

### Globalni izvještaj o stečajevima

Ukratko:

- U IV kvartalu 2011 godine broj ugašenih poduzeća varirao je od regije do regije.
- Najviše se povećao u sjevernoj americi i aziji (osim Kine)
- Broj insolventnih poduzeća povećao se u Eurozoni usred dužničke krize
- Rizik insolventnosti biti će veliki i tijekom prve polovice ove godine zbog mogućeg širenja dužničke krize.
- Rizik insolventnosti ponajviše će rasti u: Australiji, Mađarskoj,

- Irskoj, Nizozemskoj, Poljskoj, Portugalu, Južnoj Africi, Španjolskoj i Velikoj Britaniji.
- Rizik insolventnosti smanjuje se u: Kanadi, Kini, Njemačkoj, Danskoj, Finskoj, Japanu, Latviji te SAD-u.

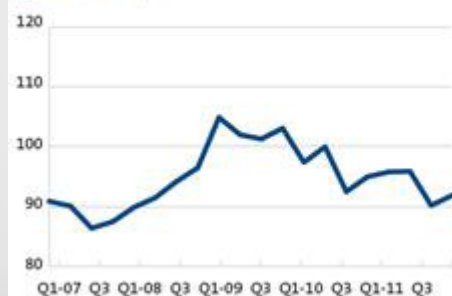
Broj stečajeva gledano po D&B indeksu, narastao je na 91,9 u IV kvartalu 2011 godine. Kvartal ranije taj indeks iznosio je 90,2. Ipak, indeks je značajno niži od maksimalnog koji je iznosio 104,9 u prvom kvartalu 2009 godine usred globalne recesije.

Na godišnjoj razini index je pao za 3,3% zbog oporavka u pojedinim regijama (ponajviše SAD).

Gledajući regije, broj stečajeva jedino nije rastao u sjevernoj americi te nordijskim zemljama, gdje se broj stečajeva smanjio za 14,2% te 2,2%. Najveće povećanje broja stečajeva zabilježeno je u zemljama u razvoju, a ponajviše Aziji (bez Kine), gdje je zabilježen rast stečajeva od 13,7%. Nakon toga je istočna Europa sa 7,6%, te Eurozona sa 2,2%.

### Globalni indeks insolventnosti prikazan grafički:

D&B Global Insolvency Index (Q2 2010=100)



Global Insolvency Data for Q4 2011

	D&B Global Insolvency Index	Year on year change (%)	
		Q4 11	yr to Q4
World	91.9	-3.3	-2.9
Advanced economies	91.1	-4.4	-3.2
North America	80.3	-14.2	-8.9
Euroland	102.2	2.2	2.6
Nordic Region	91.3	-2.2	-3.8
Emerging economies (ex. China)	101.3	10.5	0.9
Emerging Asia (ex. China)	108.7	13.7	-9.9
Eastern Europe	114.6	7.6	-1.7

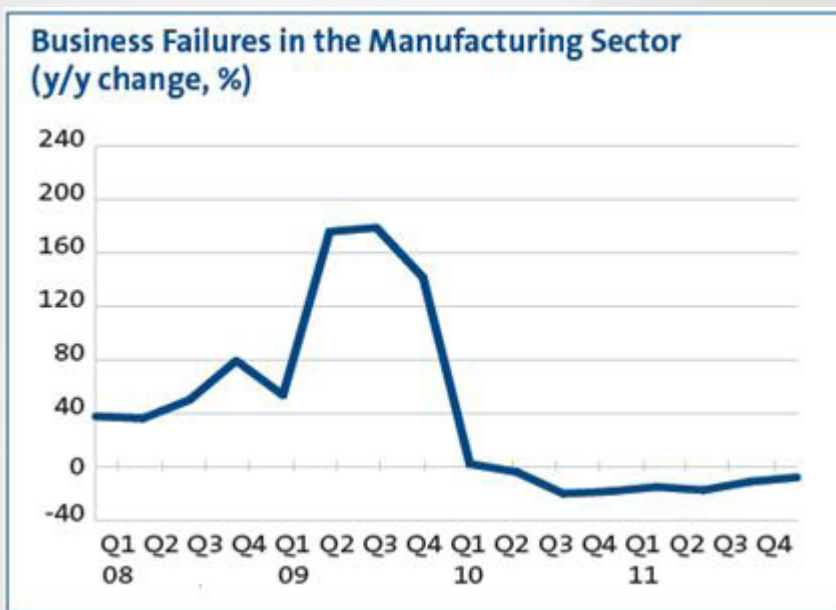
### Kretanje broja stečajeva po sektorima u razvijenim zemljama

	Share of Total	Y/Y Change (%)	
		Q4 11	yr to Q4
Construction	20.2	-11.4	-8.8
Financial Services & Insurance	2.3	-5.9	-7.0
Manufacturing	10.6	-7.5	-12.4
Natural Resources	3.0	-11.5	-0.9
Real Estate	3.2	-16.6	-12.8
Retail	13.6	-2.4	-1.8
Other Services	36.0	-8.4	-3.3
Telecommunications & Transportation	5.6	-14.1	-15.0
Wholesale	5.5	-6.0	-6.7
<b>Global Insolvency Index</b>	<b>100.0</b>	<b>-4.4</b>	<b>-3.2</b>

## BonLine info

### Ključan sektor – proizvodnja:

Broj stečajeva pao je u zadnjem kvartalu 2011 godine, ali je stopa smanjenja bila niža nego u kvartalu ranije. Na globalnoj razini, broj stečajeva u proizvodnom sektoru smanjio se za 7,5% na godišnjoj razini u IV kvartalu 2011 godine, te za 12,4% kroz zadnja četiri kvartala. To je značajno manje od vrhunca koji je bio u trećem kvartalu 2009 godine kada se broj stečajeva povećao za 179% u odnosu a godinu ranije.



### Ostali sektori:

U ostalim je sektorima također zabilježen pad stečajeva u zadnjem kvartalu 2011 godine. Najveći padovi zabilježeni su u građevini, telekomunikacijama, transportu i nekretninama. Međutim, slabi izgledi za potražnju u Eurozoni, te još uvijek blagi oporavak potražnje u SAD-u prijetnja je povećanja rizika u uslužnom sektoru.





## 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. Brazil – blagi rizik poslovanja

##### Uvjeti poslovanja

**Minimalni uvjeti:** mjenica po viđenju

**Preporučeni uvjeti:** akreditiv

**Uvjeti plaćanja:** odgoda od 60 do 90 dana

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

**Kašnjenja u plaćanju između domaće i strane banke:** 0-1 mjesec

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 5 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (90 dana odgode + 1 mjesec kašnjenja + 1 mjesec kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

##### Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2009	2010	2011	2012f	2013f
Rast realnog BDP-a, %	-0,3	7,6	2,7	3,5	5,0
Inflacija (god. prosjek), %	4,9	4,9	6,2	6,0	6,5

#### 2. Rusija – visok rizik poslovanja

##### Uvjeti poslovanja

**Minimalni uvjeti:** potvrđeni akreditiv

**Preporučeni uvjeti:** avansno plaćanje

**Uvjeti plaćanja:** odgoda od 30 do 60 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 6 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (60 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, %	-7,8	4,0	4,5	3,9	3,6
Inflacija (god. prosjek), %	11,6	6,8	8,4	6,5	6,4

## 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 **svibnju ili lipnju** i u cijeni tog treninga dobivate GRATIS sudjelovanje na treningu "Poslovno pregovaranje II" u rujnu 2012. (06.-07. rujna)
- Broja raspoloživih mjesta na treningu je ograničen tako da će se mogućnost sudjelovanja na treningu ostvarivati po redoslijedu prijava.
- 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/ dojmove nekih od sudionika dosadašnjih treninga na [www.pregovaranje.com](http://www.pregovaranje.com) i [www.hrvatski-izvoznici.hr](http://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](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

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

[bonline@bonline.hr](mailto:bonline@bonline.hr)

Tel: 3851 3707 009

Fax: 3851 3776 415



8. Popusti za članove HIZ-a

## Popusti za članove HIZ-a

ZAGORKA d.o.o. -10% popusta za članove HIZ-a



Nemojte ovisiti o skupim i nestabilnim energentima

Trećina energije u prosječnom domaćinstvu troši se na grijanje. Postoji više različitih sistema za grijanje, u ovisnosti od vrste energenta, ali i mogućnosti uštede energije. U Hrvatsku se zbog rasta cijena plina i struje vraća drvo kao energent koje je ekonomski i ekološki najprihvatljivije.

Tvornica "Zagorka" osnovana je u Bedekovčini 1889. godine, a danas je specijalizirala za grijača tijela na drva. U svojoj ponudi nudi veliki izbor kamina, kaljevih peći, kaminskih peći, peći za centralno grijanje, peći na pelet i solarnih sustava. Više informacija na: [www.zagorka.hr](http://www.zagorka.hr)

Kontakt:

Zagorka d.o.o.  
Matije Gupca 2  
49221 Bedekovčina  
Tel.049/213-144  
[info@zagorka.hr](mailto:info@zagorka.hr)



8. Popusti za članove HIZ-a

## Popusti za članove HIZ-a

### PRIMACO GRUPA - 10% popusta na standardne cijene usluga



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

d.o.o. nude potpuna rješenja, te obavlja i najzahtjevnije poslove. Morem, cestom, zrakom ili željeznicom – s obzirom na vrstu pošiljke, uvijek nudimo optimalno rješenje koje će zadovoljiti uvjete hitnosti, ekonomičnosti i sigurnosti. Naših 30 voznih jedinica svaki dan su diljem europskih destinacija po Vašem nalogu. Standardni i charter avioni i brodovi otpremaju se diljem svijeta kako bi dopremili ili otpremili Vaše pošiljke. 80-ak članova našeg tima oboružanih znanjem, iskustvom i svim strukovnim kvalifikacijama na raspolaganju su Vam u naših 5 ureda kako biste imali pravu informaciju, na pravom mjestu, u pravo vrijeme.

PRIMACO GRUPA odobrava svim članovima HRVATSKIH IZVOZNIKA popust od 10% na standardne cijene svojih usluga, uz zajamčen najviši stupanj kvalitete i profesionalnosti.

CARINSKO ZASTUPANJE U UVOZU I IZVOZU (Korisnici smo povlaštene carinske garancije i prvi član krovne međunarodne organizacije špeditera FIATA Geneva)

ZRAČNI PRIJEVOZ (Licencirani smo IATA CARGO AGENTI i jedni od vodećih zračnih otpremnika u Hrvatskoj).

EKSPRESNA DISTRIBUCIJA POŠILJKI – ARAMEX GDA (Ovlašteni smo zastupnik jedne od vodećih svjetskih express mail&cargo kompanija - ARAMEX [www.aramex.com](http://www.aramex.com) . Pružamo usluge „door to door“ express dostave u 228 zemalja diljem svijeta, a sve pošiljke klijent može pratiti on-line.)

MEĐUNARODNI I DOMAĆI CESTOVNI PRIJEVOZ – FTL i zbirni (vlastitim respektabilnim vlastitim voznim parkom obavljamo prijevoze pošiljki na svim europskim i domaćim relacijama)

POMORSKI PRIJEVOZ (Koristimo usluge etabliranih svjetskih brodara. Uz organizaciju kontejnerskog pomorskog transporta, organiziramo i najam charter-brodova za prijevoz raznih tereta i opreme. Također, nudimo organizaciju „in land“ transporta.

ŽELJEZNIČKI PRIJEVOZ: organiziramo željeznički transport robe svim vrstama vagona temeljem dugogodišnjeg ugovora s domaćim željezničkim prijevoznikom HŽ Cargo, članom CIM-a.

#### KONTAKTI

PRIMACOŠPED d.o.o.  
 za međunarodno otpremništvo  
 Jankomir 25, 10090 Zagreb, Hrvatska  
 T  
 el: +385 1 3440 444  
 Fax: +385 1 3440 477  
 Matični broj: 1593625  
 E-mail: [sped@primacosped.hr](mailto:sped@primacosped.hr)  
[www.primaco.hr](http://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](mailto:info@primaco.hr)  
[www.primaco.hr](http://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](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  
**90**  
travanj  
2012.

**90**



**hrvatski izvoznici**  
croatian exporters