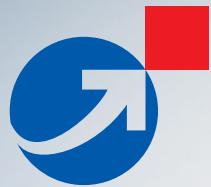


broj
70
kolovoz
2010.



hrvatski izvoznici
croatian exporters

70

Izvoznik

Sadržaj

1

Makroekonomski osvrt (str. 3.)

Izlazak iz recesije

2

Izdvojeno (str. 9.)

Potpore hrvatskim izvoznicima u Austriji i Njemačkoj

I dalje dostupna bespovratna sredstva putem programa MIN-GORP-a

3

BonLine info (str. 12.)

Informacije za izvoznike

4

Kratke informacije (str. 17.)

D&B specijalni izvještaj o poslovanju u Kini

Pokrenut blog o ekonomskim temama

Krajem rujna sljedeći rok za program Eurostars

5

Poslovna kultura (str. 18.)

Egipat - zemlja bogate povijesti i kulture

6

Popusti za članove HIZ-a (str. 19.)



Sadržaj

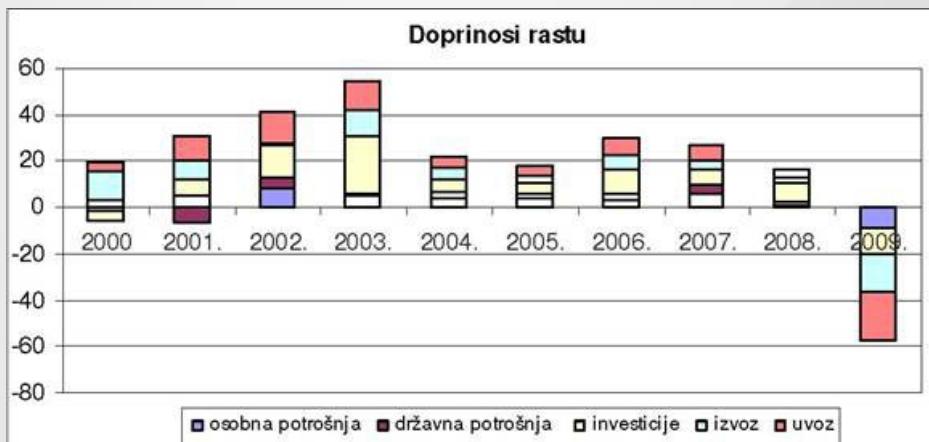
MAKROEKONOMSKI OSVRT

Izlazak iz recesije

Počelo se pisati o izlasku Hrvatske iz recesije. Pogledajmo podatke i činjenice...
Izlazak iz recesije znači povećanje realnog BDP-a.

Hrvatska privreda je, unatoč onome što bismo željeli, jako malo izvozno orijentirana i zapravo se uglavnom oslanja na domaće tržište. Udio domaće potrošnje u BDP-u je gotovo 80%, od čega je 60% osobna potrošnja, a preostalih 20% je javna potrošnja. Preostaje 20-30% investicija, te neto izvoz roba i usluga koji je zbog većeg uvoza negativna do 10%.

U 2009. godini (koja je bazna za izračunavanje stope rasta BDP-a u 2010), došlo je do pada osobne potrošnje za 8,5%, bruto investicija za 11,8%, izvoza za 16,2%, a uvoza za 20,7%, dok je javna potrošnja ostala nepromijenjena.



Izvor: DZS

Stoga, da bi ikako značajnije porastao BDP, osobna potrošnja mora porasti, javna potrošnja ostati otprilike na istom, investicije se kompenzirati eventualnim pozitivnim kretanjima u neto izvozu jer uvoz pada brže od izvoza i dulje ostaje u depresiji.

Javna potrošnja će ostati gotovo nepromijenjena. Ne vidim način da će se napraviti ozbiljniji rezovi u Proračunu za 2011. A rebalansi do sada nisu pokazivali ništa do kozmetičke promjene. Tako će biti i u eventualnom rebalansu ove jeseni ako ga bude, a mislim da bi ga trebalo biti za izdanje državnih obveznica u SAD-u. Ako i bude nekog kresanja potrošnje, ona je ionako prevelika nekakvih 4-5 milijardi kuna u odnosu na zacrtani budžet zbog toga što se proračun puni sporije (porez na dobit, porezi na dohodak, trošarine, PDV – tek ćemo s krajem turističke sezone zbog sezonalnosti saznati koliko se stvarno slilo u državnu blagajnu).

Što se tiče osobne potrošnje, ova recesija je bila neočekivana za neuk puk i dobar dio svog standarda života su financirali uštedevinom. Uslijedio je i pad kupovne moći i otpuštanja, što je dodatno narušilo potrošnju. Kada se promijene trendovi, kupovna moć počne rasti i

MAKROEKONOMSKI OSVRT

zaposlenost počne održivo se smanjivati (jer je dohodak od rada ipak glavni izvor dohotka za široku populaciju), trebat će period u kojem će se potrošači nastaviti ustezati od potrošnje kako bi nadoknadili zalihe štednje koje su potrošili u ovoj neočekivanoj recesiji i možda dodali malo (povećali razinu zalihe) za buduće recesije. Možda dođe i do racionalizacije ponašanja potrošača pod dojmom recesije, barem onog medijalnog dijela koji je i najviše bio zahvaćen.

Tablica 1. Brojke o potrošnji i štednji iz ankete o potrošnji

	Ukupno upotrijebljena sredstva po kućanstvu							
	kune				struktura, %			
	2006.	2007.	2008.	2009.	2006.	2007.	2008.	2009.
Ukupna upotrijebljena sredstva	84 513	89 826	93 425	93 045	100	100	100	100
Izdaci za potrošnju	69 457	74 006	74 524	76 188	82,18	82,39	79,77	81,88
Investicije u kuću, stan i imovinu	8 558	7 887	10 662	8 380	10,13	8,78	11,41	9,01
Otplate kredita s kamata	4 341	5 043	5 374	5 854	5,14	5,61	5,75	6,29
Štednja ¹⁾	1 731	2 343	2 284	(2 052)	2,05	2,61	2,44	-2,21
Ostali izdaci	426	547	582	-571	0,5	0,61	0,62	-0,61

1) Uključuje sredstva stavljenia na štednju, životno osiguranje i dobrovoljno mirovinsko osiguranje

Izvor: DZS

Tablica 2. Raspoloživi dohodak iz ankete o potrošnji

	Ukupna raspoloživa sredstva							
	kune				struktura, %			
	2006.	2007.	2008.	2009.	2006.	2007.	2008.	2009.
Raspoloživa sredstva ukupno	82 794	86 509	89 078	95 414	100	100	100	100
Raspoloživi dohodak	72 075	77 442	79 274	86 847	87,05	89,52	88,99	91,02
Dohodak od nesamostalnog rada	37 391	39 890	41 612	47 346	45,16	46,11	46,71	54,52
Dohodak od samostalne djelatnosti	11 109	12 480	12 265	12 981	13,42	14,43	13,77	14,95
Dohodak od imovine	624	788	817	762	0,75	0,91	0,92	0,88
Mirovine	13 969	13 925	14 470	15 284	16,87	16,1	16,24	17,6
Transferi i ostali primici ¹⁾	8 982	10 360	10 111	10 474	10,85	11,98	11,35	12,06
Podignuti krediti	7 955	6 414	7 191	6 719	9,61	7,41	8,07	7,04
Podignuti štedni ulozi	1 463	1 341	1 642	(1 204)	1,77	1,55	1,84	-1,26
Ostala raspoloživa sredstva ²⁾	1 301	1 313	971	-645	1,57	1,52	1,09	-0,68

1) Uključuju naknade za nezaposlenost, socijalne transfere i ostale primitke.

2) Uključuju primanja na ime životnog i ostalih neživotnih osiguranja, primanja od prodaje dionica, vrijednosnih papira te nepokretne i pokretne imovine.

Izvor: DZS

MAKROEKONOMSKI OSVRT

Raspoloživa sredstva su bila nešto veća 2009. godine, kao nastavak porasta plaća, te početka otpuštanja (tj. do 2009. godine nije bilo ozbiljnijih otpuštanja).

Kako više od polovice raspoloživog dohotka ovisi o dohotku od rada i plaćama, pogledajmo kako se to kreće u 2010.

Ukupni vrh zaposlenosti (dno nezaposlenosti) je bilo u srpnju 2009. godine s ukupno 1.226.976 zaposlenih u pravnim osobama i svega 248.586 registriranih nezaposlenih. Broj zaposlenih se od tada počeo smanjivati do ožujka 2010. kada je dosegao 1.151.599 zaposlenih u pravnim osobama i 318.658 nezaposlenih. Izgubljeno je oko 70 tisuća radnih mjesta, još toliko radi a ne prima plaću, a ostali u privredi su pretrpjeli smanjivanje prava i plaća. Onda je krenulo sezonsko zapošljavanje koje je do lipnja dodalo oko 30 tisuća radnih mjesta. Velik dio tih radnih mjesta će otići sa sezonom (u listopadu), pa prvo stabilnije smanjenje nezaposlenosti očekujemo 2011. kada se utjelovi povećanje narudžbi u izvozu koje se očekuje prema kraju 2010. na temelju pozitivnih pokazatelja o izlasku iz recesije glavnih vanjskotrgovačkih partnera Hrvatske, poglavito EU zemalja.

Što se tiče plaća, one su u bruto i neto iznosu rasle do lipnja mjeseca 2009. i ostvarile vrh od 5.370 kuna (neto isplaćena plaća). Nakon početka otpuštanja koje je počelo u lipnju i srpnju 2009. vidjeli su se i efekti smanjivanja plaća u privatnom sektoru. Plaće su se odonda smanjivale da bi u travnju 2010. dosegle 5.247 kuna (neto isplaćena plaća) – sa sezonskim zapošljavanjem su malo porasle u svibnju i lipnju, ali se zbog sezonskog karaktera zapošljavanja neće održati. S obzirom na potrošenu štednju koju treba nadoknaditi i očekivana kretanja u ostalim segmentima važnim za potrošnju, blagi porast potrošnje se očekuje 2011., koji neće odmah postizati razinu potrošnje od prije jer će se tijekom 2011. nadoknađivati potrošena zaliha štednje. Ozbiljnije povećanje potrošnje se očekuje tek 2012. godine.

Investicijama su uvijek dominirale javne investicije (između 60 i 70% u najboljim godinama). Tijekom 2009. godine ukupne su investicije pale za ukupno 16 milijardi kuna. Od toga je oko 6 milijardi bilo smanjenje javnih investicija (do dvije milijarde u Proračunu, a ostatak u izvanproračunskim fondovima i ostalim jedinicama države uprave), dok je 10 milijardi bilo smanjenje privatnih investicija. Gledajući proračun za 2010. javne će investicije se blago smanjiti, odnosno svakako se neće povećavati. Što se tiče privatnih investicija, nekoliko je razloga zašto se one neće neko vrijeme povećavati. Kao prvo, recesija je uhvatila nespremne i mnoge privatne i pravne osobe koje su se „zaletavali“ u kupnje nekretnina i u proširivanje proizvodnje pred samu recesiju i sada pronalaze rješenja i muče se kako otplatiti leasinge i kredite za to – trgovačka društva su u prosjeku kod banaka 2008. držala 15-16 milijardi kuna depozita, da bi tijekom 2009. to palo na 12-13 milijardi, a stanovništvo je u prosjeku kod banaka 2008. godine imalo 17-18 milijardi kuna depozita, da bi tijekom 2009. godine to palo na 14 milijardi. Kao drugo, iako je recesija, kamate banaka se ne smanjuju – u velikoj je mjeri to posljedica prevelike javne potrošnje koja se ne smanjuje i kupi s tržišta sav eventualni višak sredstava od banaka – kamate na kredite su 2008. godine (ukupni prosjek) bile 10%, da bi u 2009. godini dosegле 11,55%, a u prvoj polovici godine se spustile na 10,6%. Kao treće, banke su dodatno postrožile uvjete kreditiranja, a kolaterali poput nekretnina su u recesiji pretrpjeli smanjivanje vrijednosti

MAKROEKONOMSKI OSVRT

(barem kod bankovnih vještaka), a kako će kupovna moć potrošača ostati niska neko vrijeme, tek će doći do ozbiljnijeg smanjivanja cijena nekretnina. U prilog ovome govore i pokazatelji o nastavku smanjivanja broja izdanih dozvola za građenje, indeks industrijske proizvodnje strojeva i opreme, uvoz strojeva i opreme.

Izvoz je prvi počeo pokazivati opadanje. Robni izvoz je tako počeo usporavati već sredinom 2008. godine, da bi svoje dno (minus od 27% u odnosu na prethodnu godinu) postigao početkom 2009. godine. Tek se zbog statističkih razloga počeo oporavljati početkom 2010. U prvih šest mjeseci 2010. izvoz je tako 10% veći nego u prvih šest mjeseci 2009. godine, ali je još uvijek 10% niži od prvih šest mjeseci 2008. godine. Oporavak najvažnijih trgovачkih partnera, poglavito iz EU (Njemačke) i povećavanje narudžbi iz inozemstva mogli bi do kraja godine omogućiti rast izvoza i povratak na razine iz 2008. godine. Nastavak normalnog poslovanja u EU i oporavak u regiji mogao omogućiti povratak izvoza na razine iz 2007. i nastavak trenda.



MAKROEKONOMSKI OSVRT

Tablica 3. Stope rasta u 2010. godini u EU

Growth rates of GDP in volume (based on seasonally adjusted* data) Percentage change compared with the same quarter of the previous year		
	2010	
	Q1	Q2
EA16	0.6	1.7
EU27	0.5	1.7
Belgium	1.6	2.2
Bulgaria**	-3.6	-1.5
Czech Republic	0.9	2.2
Denmark	-0.6	:
Germany	2.0	3.7
Estonia**	-2.0	3.5
Ireland	-0.6	:
Greece	-2.3	-3.5
Spain	-1.3	-0.2
France	1.2	1.7
Italy	0.5	1.1
Cyprus	-1.4	-0.2
Latvia	-5.1	-3.9
Lithuania	-2.7	1.1
Luxembourg	2.9	:
Hungary	-1.2	0.1
Malta	2.3	:
Netherlands**	0.6	2.1
Austria	0.2	2.0
Poland	2.8	:
Portugal	1.8	1.4
Romania	-3.2	:
Slovenia	-0.8	:
Slovakia	4.5	4.9
Finland	-0.4	:
Sweden	3.0	3.6
United Kingdom	-0.2	1.6
Iceland	-6.8	:
Norway	-0.5	:
Switzerland	1.7	:
United States	2.4	3.2
Japan	4.2	:

Izvor: Eurostat

MAKROEKONOMSKI OSVRT

Uvoz je počeo opadati kasnije od izvoza tek sredinom 2009., kada su se počele smanjivati plaće i kad su počela otpuštanja, ali je pao i više od 30% do kraja 2009. godine. Uvoz je vezan uz kupovnu moć potrošača i osobnu i javnu potrošnju. Javna potrošnja se doduše neće puno smanjivati, no kao što smo za osobnu potrošnju rekli, čitava 2011. godina će proći u povratku osobne potrošnje na razine koje je imala 2008., te nadoknađivanju štednje koja se potrošila u ovoj neočekivanoj recesiji. Tako ce veće stavke kućnog budžeta poput automobila doživjeti oporavak (a s njima i uvoz tih artikala) tek u 2012. godini.

To je na neki način dobro za BDP, jer će neto izvoz biti najmanje negativna stavka u 2010. i 2011. od svih dosadašnjih godina.

ZAKLJUČAK

Dakle, 2010. godine ne možemo očekivati značajan oporavak ili izlazak iz recesije, jer se glavna komponenta osobna potrošnja neće oporaviti do 2011., a manji deficit neto izvoza će biti premali da bi nadoknadio taj deficit i deficit u investicijama (osobito privatnim). Očekujemo da će 2010. godina ugrubo završiti s negativnim rezultatom, ali blagim (do -1% realnog rasta) zbog čisto statističkih razloga.

Nasuprot tome, 2011 godina će imati rast, zbog oporavka potrošnje i nastavka nižeg deficitu neto izvoza, te djelomičnog oporavka privatnih investicija u drugoj polovici 2011. Međutim, to će biti na razini od oko 3% realno.

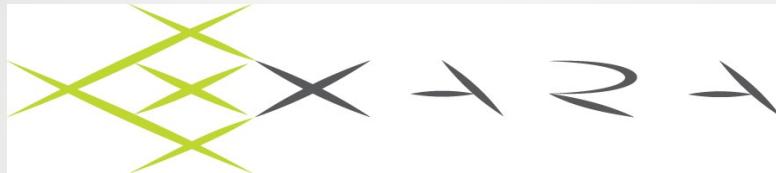
TAJMING IZLASKA IZ RECESIJE JE PROLJEĆE 2011. GODINE. OZBILJNIJI RAST PREKO 4% (IZ SADAŠNJE POZICIJE; AKO SE NEŠTO DRUGO NE DOGODI) TEK OD 2012. (U ČEMU ĆE UVELIKE SUDJELOVATI KONAČNI DATUM ULASKA U EU).

pripremio dr.sc. Ante Babić



IZDVOJENO

Potpore hrvatskim izvoznicima u Austriji i Njemačkoj



Trgovačka bilanca Hrvatske s Austrijom i Njemačkom je jednoznačno negativna:

	2007		2008		2009		Bilanca 2009
	izvoz	uvoz	izvoz	uvoz	izvoz	uvoz	
Austrija	756	1.368	816	1.509	565	1.063	-498
Njemačka	1.237	3.720	1.518	4.116	1.148	2.863	-1.715

Izvor: Državni zavod za statistiku, Statističke Informacije 2010

Iako je nemoguće nabrojati sve razloge takvog stanja, niti je realno očekivati njegovu skoru promjenu, činjenica je da tvrtke iz Austrije i Njemačke mogu računati na jaku lokalnu potporu kako državnih tako i privatnih organizacija i savjetodavnih tvrtki pri poslovanju u Hrvatskoj. Samo vanjsko-trgovačka poslovница Austrijske gospodarske komore u Zagrebu stalno zapošljava oko 13 stručnjaka čiji je jedini cilj pomoći austrijskim poduzećima pri poslovanju na hrvatskom tržištu.

Hrvatske tvrtke do nedavno nisu mogle računati na pomoći kompetentnog partnera u Austriji i Njemačkoj. Početkom 2010. situacija se promijenila: Tvrtka XARA (www.xara.hr) je privatna tvrtka s sjedištem u Linzu (A) osnovana s ciljem pružanja pomoći hrvatskim poduzećima pri izvozu i plasmanu njihovih proizvoda na tržištima Austrije i Njemačke.

Tvrtka XARA nudi između ostalog operativnu pomoći pri:
istraživanju tržišta (norme, zakonici, propisi te tržišne mogućnosti, konkurencija, potencijalni kupci i sl.)

Ulasku na tržište (priprema marketinškog materijala, prodaja i dr.)

Razvoju tržišta (pojačanje prodajnih kapaciteta, strateška partnerstva, i dr.)

kroz cijeli niz usluga kao što su:

savjetovanje,

zapošljavanje kvalificiranih radnika i stručnjaka – stalno ili privremeno u Vaše ime i za Vaše projekte,

otvaranje i privremeno vođenje podružnica, i dr.

Iako mlada, tvrtka Xara već okuplja tim iskusnih i uspješnih stručnjaka i organizacija, kao na primjer austrijsku gospodarsku komoru i austrijsku agenciju za poticanje i uvođenje inovacija, i priprema prve projekte.

IZDVOJENO

Za više informacija obratite na njihovoj internetskoj stranici www.xara.hr ili na sljedećim kontaktima:

IGOR ARBANAS
Tel. +43 664 6394025
igor.arbanas@xara.at

I dalje dostupna bespovratna sredstva putem programa MINGORP-a

MEĐUNARODNA
KONKURENTNOST I
INTERNACIONALIZACIJA
GOSPODARSTVA RH



Obavještavamo vas da su i dalje otvoreni javni natječaji za bespovratne potpore putem Programa poticanja međunarodne konkurentnosti i internacionalizacije gospodarstva Republike Hrvatske 2009 – 2010. za projekte:

**JAČANJE MEĐUNARODNE KONKURENTNOSTI ZA 2010. GODINU
INTERNACIONALIZACIJA HRVATSKOG GOSPODARSTVA ZA 2010. GODINU**
Sredstva su nepovratna, a potiču se sljedeće aktivnosti:

**JAČANJE MEĐUNARODNE KONKURENTNOSTI ZA 2010. GODINU
AKTIVNOSTI NA RAZINI PODUZETNIKA**
A1 Individualni nastup tvrtki na inozemnim sajmovima
A2 Jačanje konkurenčnosti razvojem novih proizvoda
A3 Priprema uvođenja novog ili postojećeg proizvoda na novo tržište

**INTERNACIONALIZACIJA HRVATSKOG GOSPODARSTVA ZA 2010. GODINU
AKTIVNOSTI NA RAZINI UDRUŽENIH GOSPODARSKIH SUBJEKATA I ASOCIJACIJA
GOSPODARSKIH SUBJEKATA**
B1 zajednički nastup na inozemnim sajmovima
B2 Organizirane gospodarske misije na međunarodnim tržištima

Za poticanje navedenih aktivnosti Vlada RH namijenila je više od 50 milijuna kuna, a javni su pozivi otvoreni tijekom 2010. godine, do utroška sredstava.

Informacije o programu te projektima i aktivnostima, kao i potrebne dokumente za prijavu na natječaj, možete preuzeti s donjih poveznica ili na internetskoj stranici MINGORP-a <http://www.mingorp.hr/default.aspx?id=1826>.

Izdvojeno

IZDVOJENO

POVEZNICE

Projekt jačanja međunarodne konkurentnosti 2010.

JAVNI POZIV

PROJEKT

ZAHTJEV

IZJAVA O POTPORAMA

Projekt internacionalizacije hrvatskog gospodarstva 2010.

JAVNI POZIV

PROJEKT

ZAHTJEV

IZJAVA O POTPORAMA



Izdvojeno

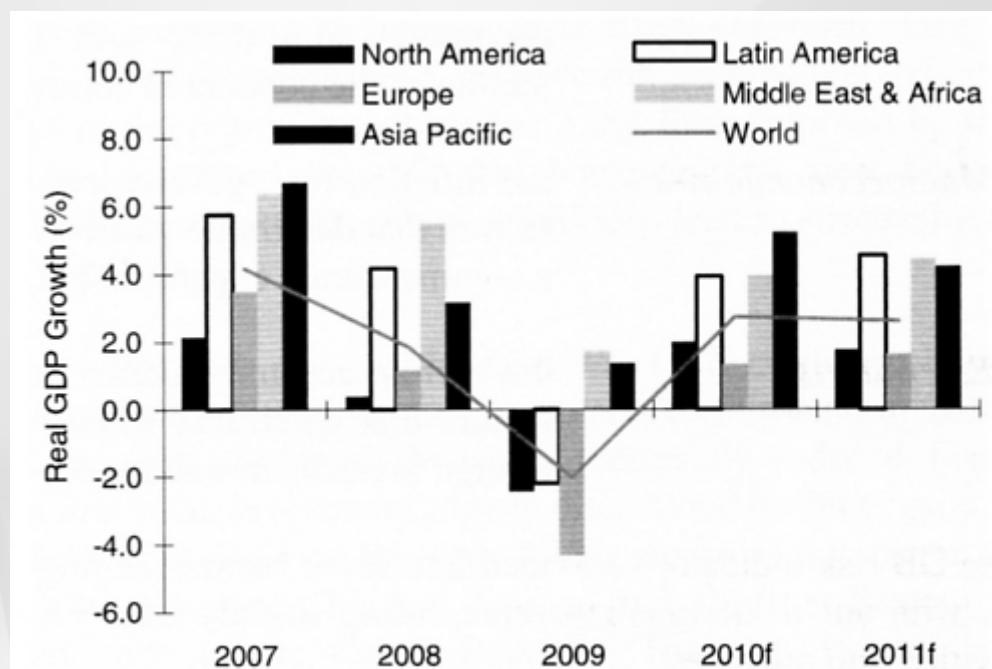
BONLINE INFO

BonLine d.o.o.

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. U nastavku slijede predviđanja i analize koje D&B objavljuje u svom mjesечноj 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



D&B očekuje da će rast BDP-a ove godine biti 2,7%. Ono što koči njegov rast su dužnička kriza u Europi, slaba privatna potrošnja u SAD-u, te zakonodavci Kine koji nastoje napraviti deflaciiju imovinskog sektora, te racionalizaciju sektora čelika. Svi ti faktori će utjecati na cijenu roba u iduća dva kvartala.

BONLINE INFO

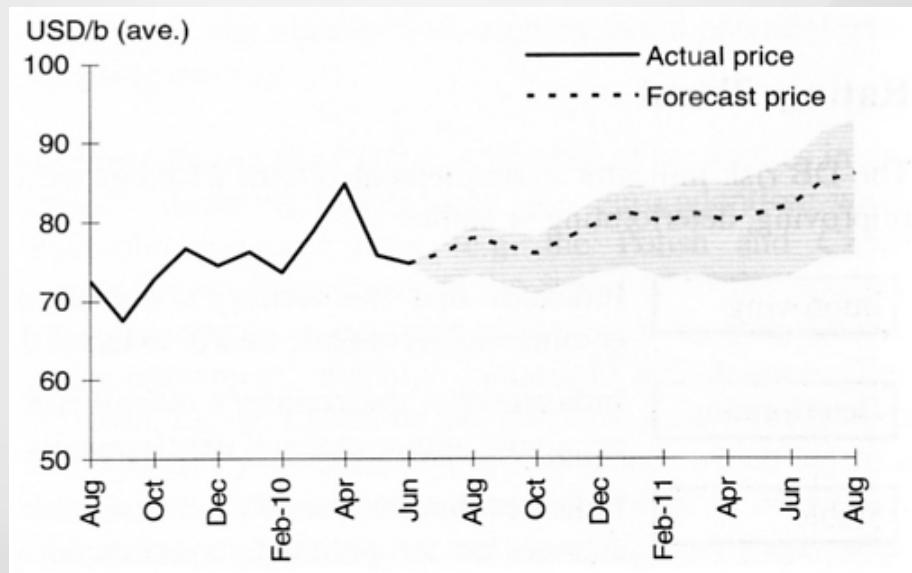
PREDVIĐANJA RASTA BDP-A

	2007	2008	2009*	2010**	2011**
Svijet %	4.2	1.8	-2.0	2.7	2.6
SAD %	2.1	0.4	-2.4	2.0	1.7
Europa %	2.8	0.6	-4.1	0.8	1.1
Kina %	13.0	9.0	9.3	9.5	8.9
Japan %	2.4	-1.2	-5.2	2.0	0.1

*Očekivanja

**Predviđanja

CIJENA NAFTE



U lipnju su cijene nafte bile oko 75 dolara po barelu, dok su najviše bile u svibnju kada je cijena za barel iznosila 88,1 dolara. Strah od ekonomskog usporavanja te njegovog potencijalnog negativnog učinka na potražnju energije, drži cijene nafte na ovom nivou. D&B predviđa da će cijena nafte u ovoj godini biti 77,4 dolara po barelu, a iduće godine 83,2 dolara po barelu.



BONLINE INFO

EUROPSKI TRENDYOVI U PLAĆANJU

Country	% of payments made beyond terms in Q2 2010							% made 30 or more days over terms				
	Prompt	1-15	16-24	25-29	30-59	60-89	90-119	120+	Q2-09	Q3-09	Q4-09	Q1-10
Belgium	33.5	27.7	20.7	9.6	4.2	2.9	1.0	0.3	8.7	8.4	8.5	8.6
France	35.0	37.6	15.3	6.6	2.9	1.3	0.7	0.7	5.3	5.6	5.7	5.7
Germany	59.9	24.4	7.5	3.2	1.8	0.9	0.6	1.7	6.1	5.2	4.9	5.2
Italy	45.5	20.6	12.8	9.1	4.6	2.7	2.2	2.4	16.0	15.0	14.2	12.5
Netherlands	51.5	26.8	13.1	4.9	2.0	1.0	0.5	0.3	5.4	5.3	4.7	4.4
Spain	45.6	20.3	10.0	5.8	4.2	2.9	2.8	8.4	13.1	15.8	16.7	17.7
UK	24.8	29.2	23.2	9.8	6.3	3.7	1.5	1.3	12.6	12.8	13.5	13.4

Tablica pokazuje koliki dio faktura se plati na vrijeme (prompt) a koliki dio kasni od 1 do 120 dana.

D&B GLOBALNI REJTING ZEMALJA

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 slijedi tabela trenutačnog rejtinga zemalja. Zemljama čija je pozadina istaknuta sivom bojom se je rejting promijenio u odnosu na prošli mjesec.

COMPARATIVE GLOBAL RISK

D&B Country Risk Indicator Ranked Globally by Strength of Indicator

Australia	DB1d	Tunisia	DB2c	Trin. & Tobago	DB3b	Latvia	DB4b	Argentina	DB5b	Iran	DB6b
Canada	DB1d	Bahrain	DB2d	Egypt	DB3c	Macedonia (FYR)	DB4b	Azerbaijan	DB5b	Malawi	DB6b
Norway	DB1d	Korea (South)	DB2d	Lithuania	DB3c	Namibia	DB4b	Guatemala	DB5b	Nepal	DB6b
Switzerland	DB1d	Slovakia	DB2d	Spain	DB3c	Philippines	DB4b	Jamaica	DB5b	Nigeria	DB6b
Austria	DB2a	Taiwan	DB2d	Brazil	DB3d	El Salvador	DB4c	Angola	DB5c	Sierra Leone	DB6b
Finland	DB2a	UAE	DB2d	China	DB3d	South Africa	DB4c	Fiji	DB5c	Belarus	DB6c
France	DB2a	Botswana	DB3a	Costa Rica	DB3d	Turkey	DB4c	Gabon	DB5c	Cote d'Ivoire	DB6c
Germany	DB2a	Cyprus	DB3a	Croatia	DB3d	Ghana	DB4d	Kazakhstan	DB5c	Cuba	DB6c
Luxembourg	DB2a	Czech Republic	DB3a	India	DB3d	Lebanon	DB4d	Kenya	DB5c	Myanmar	DB6c
Qatar	DB2a	Estonia	DB3a	Jordan	DB3d	Mozambique	DB4d	Bangladesh	DB5d	Nicaragua	DB6c
Sweden	DB2a	Israel	DB3a	Mexico	DB3d	Senegal	DB4d	Cameroon	DB5d	Turkmenistan	DB6c
US	DB2a	Italy	DB3a	Peru	DB3d	Serbia	DB4d	Honduras	DB5d	Venezuela	DB6c
Denmark	DB2b	Mauritius	DB3a	Portugal	DB3d	Tanzania	DB4d	Pakistan	DB5d	Congo, Dem. Rep.	DB6d
Hong Kong	DB2b	Oman	DB3a	Uruguay	DB3d	Thailand	DB4d	Russian Fed.	DB5d	Ethiopia	DB6d
Malta	DB2b	Saudi Arabia	DB3a	Albania	DB4a	Vietnam	DB4d	Sri Lanka	DB5d	Iraq	DB6d
Netherlands	DB2b	Chile	DB3b	Bulgaria	DB4a	Iceland	DB5a	Bosnia & Herz.	DB6a	Kyrgyz Republic	DB6d
New Zealand	DB2b	Ireland	DB3b	Hungary	DB4a	Libya	DB5a	Cambodia	DB6a	Sudan	DB6d
Singapore	DB2b	Kuwait	DB3b	Romania	DB4a	PNG	DB5a	Georgia	DB6a	Tajikistan	DB6d
UK	DB2b	Malaysia	DB3b	Colombia	DB4b	Syria	DB5a	Paraguay	DB6a	Uzbekistan	DB6d
Belgium	DB2c	Morocco	DB3b	Dominican Rep.	DB4b	Uganda	DB5a	Ukraine	DB6a	Yemen	DB6d
Japan	DB2c	Panama	DB3b	Greece	DB4b	Zambia	DB5a	Bolivia	DB6b	Afghanistan	DB7
Slovenia	DB2c	Poland	DB3b	Indonesia	DB4b	Algeria	DB5b	Ecuador	DB6b	Zimbabwe	DB7

Indicates the D&B Country Risk Indicator has been changed this month.

BONLINE INFO

D&B REJTINZI ZEMALJA

Važnost rejtinga zemlje:

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

Mađarska DB4a: umjeren rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: akreditiv

Preporučeni uvjeti: akreditiv

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	2007	2008	2009*	2010**	2011**
Rast realnog BDP-a, %	1.0	0.6	-6.3	-0.5	1.6
Inflacija (god. prosjek), %	7.9	6.0	4.2	5.8	4.7
Nezaposlenost, %	7.4	7.8	10.6	10.5	10.0

*Procjena

**Predviđanja

Mađarskoj je ovaj mjesec snižen rejting sa DB3d na DB4a jer su su analitičari zabrinuti oko utjecaja dužničke krize u eurozoni, kao i oko političkog rizika, visokog javnog duga i loše ekonomske prognoze.

Kina DB3d: 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

BONLINE INFO

nakon njezinog izdavanja. (90 dana odgode + 2 mjeseca kašnjenja + 1 mjesec kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2007	2008	2009*	2010**	2011**
Rast realnog BDP-a, %	13.0	9.0	9.3	9.5	8.9
Inflacija (god. prosjek), %	4.8	6.0	-0.7	3.2	2.9
Nezaposlenost ,%	4.0	4.2	4.3	4.2	4.2

*Procjena

**Predviđanja



KRATKE INFORMACIJE

D&B specijalni izvještaj o poslovanju u Kini

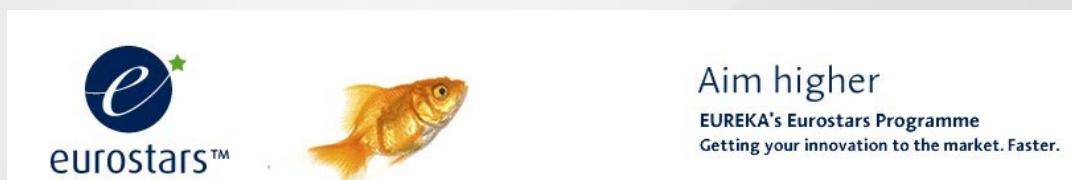
Dun&Bradstreet, vodeći svjetski dobavljač poslovnih informacija, izdao je specijalni izvještaj o Kini, koji zahvaljujući našem partneru i ekskluzivnom zastupniku D&B-a za područje RH i BIH BONLINE d.o.o. možete preuzeti OVDJE (na engleskom jeziku).

Pokrenut blog o ekonomskim temama

Makroekonomist i potpredsjednik Hrvatskih izvoznika dr. sc. Ante Babić pokrenuo je blog na kojim će objavljivati osvrte o raznim makroekonomskim temama.

Blog možete naći na adresi: www.cid-eu.org/blog

Krajem rujna sljedeći rok za program Eurostars



Eurostars je prvi europski program za istraživanje i razvoj specifično namijenjen malim i srednjim poduzetnicima. Provodi ga EUREKA, a plod je zajedničke inicijative Eureke i 7. okvirnog programa za istraživanje i razvoj. Na natječaj se mogu prijaviti projekti usmjereni na istraživanje i razvoj novog proizvoda, procesa ili usluge.

Projekt trebaju zastupati najmanje dvije tvrtke iz dviju zemalja koje imaju pravo sudjelovati u programu (EU 28, Hrvatska, Švicarska i Turska), a nositelj projekta mora biti istraživačka tvrtka. Svoj projekt mogu prijaviti mali ili srednji poduzetnici koji ulažu najmanje 10% godišnjeg prihoda u aktivnosti istraživanja i razvoja. Najmanje 50% aktivnosti u projektu moraju odraditi upravo mala i srednja poduzeća. Eurostars projekt treba biti tržišno usmjeren i u trajanju od najviše tri godine nakon čega bi proizvodi koji su rezultat istraživanja trebali biti spremni za tržiste.

Sljedeći rok za prijavu je 30. rujna 2010. godine, a nakon toga 24. travnja 2011. godine.

Više informacija dostupno je na internetskim stranicama Programa, a kontakt točka u Hrvatskoj je Antonija Mršić (antonija.mrsic@bicro.hr) u Poslovno inovacijskom centru Hrvatske BICRO.



POSLOVNA KULTURA

Egipat - zemlja bogate povijesti i kulture

Kao jedna od najvećih i najvažnijih civilizacija u svjetskoj povijesti, Egipat je zemlja koja je sama po sebi iznimno intrigantna i bogata kulturnim i povijesnim nasljeđem. Sam pojam poslovnog bontona i diplomacije svoje korijene vuče iz doba faraona u Egiptu. Zemlja je to različitih kultura, od modernih poslovnih ljudi sve do Beduina koji žive u plemenskim zajednicama i tradicionalnih Arapa koji žive u skladu s pravilima Islama. Zanimljivo je da Egipćani svoju zemlju smatraju „mostom“ između europskog zapada i arapskog istoka. Upravo iz tih razloga, poslovna je kultura u Egiptu iznimno zanimljiv i nadasve kompleksan fenomen.

Poslovno je odijevanje u Egiptu iznimno različito kada su u pitanju žene i muškarci. Iako se očekuje poštivanje lokalnih pravila odijevanja, ne smatra se prihvatljivim da se stranci oblače jednakom kao lokalno stanovništvo. Od muškaraca se očekuje da na poslovne sastanke odijevaju odijela s kravatom i da u svakoj prilici nose duge hlače i košulje dugih rukava. Od žena se očekuje da su u javnosti u svakoj prilici odjevene konzervativno te da su im pokrivenе ruke, ramena i noge. Otvoreni izrezi i izazovna odjeća smatraju se neprihvatljivima i uvredljivima.

Kultura ponašanja u Egiptu također je usko vezana uz spolne razlike. U arapskoj kulturi uobičajeno je da pripadnici istog spola budu mnogo bliži u komunikaciji nego što je to običaj u zapadnim zemljama. Odmicanje od sugovornika smatra se znakom nepovjerenja. Pripadnici suprotnog spola s druge strane, u komunikaciji stoje udaljenije jedni od drugih nego što je običaj u zapadnim zemljama. Sjedenje se prekriženim nogama smatra se uvredljivim kao i pokazivanje dna cipele. Pušenje u javnosti je uobičajena praksa te se u slučaju da ste pušač smatra pristojnim ponuditi svoje sugovornike s cigaretom.

Komunikacija je s obzirom na jezik i kulturu jedan od najzanimljivijih aspekata egipatske poslovne kulture. Imena su često zbunjujuća te je stoga pametno prije sastanka doznati i naučiti imena svojih sugovornika kako se ne biste doveli u neugodnu situaciju nerazumijevanja pri upoznavanju. Arapski se jezik čita s desna na lijevo te stoga knjige i časopisi započinju s zadnjom stranicom. Većina se poslovnih razgovora obavlja na engleskom ili francuskom jeziku. Očekujte upadice u sastanak, bilo da se radi o posjetu drugih ljudi ili telefonskom pozivu; to je neodvojivi dio egipatske kulture.

Egipat je jedna od najzanimljivijih zemalja na svijetu koja zbog svoje tisućljetne povijesti i kulture svakodnevno privlači milijune turista iz cijelog svijeta. U poslovnom smislu, to je zemlja velikih potencijala i poslovnih mogućnosti. Poznavanje kulture i pravila poslovne komunikacije u ovoj zemlji iznimna je prednost u ostvarivanju željenih ciljeva i uspješnom poslovanju.

Za detaljne informacije o međunarodnom poslovnom bontonu obratite se na:

PROSPERA VIVA d.o.o. za komunikacijski menadžment
Leila Parić, direktor
tel: 01/ 20 15 004
mob: 098/ 49 50 48
e-mail: prospera@prospera-viva.hr

POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A



PROSPERA VIVA d.o.o.: 10% popusta za članove HIZ-a

Je li vam se ikada dogodilo da baš u trenutku kada trebate održati važnu prezentaciju blokirate i ne možete započeti? Ponekad Vam se čini da jednostavno nećete moći u zadani vremenskom roku izreći sve što je potrebno? Na sastanku s poslovnim partnerima u njihovoј zemlji niste razumjeli protokol te ste našli na „čudne poglede i neodobravanje“? Sastanak ne ide kako ste zamislili? Ako je Vaš odgovor na jedno ili sva od navedenih pitanja DA, vrijeme da nam se obratite i riješite svoje probleme jednom i zauvijek.

Prospera Viva tvrtka je specijalizirana za sve usluge komunikacijskog managementa. Naš tim okuplja stručnjake iz različitih područja od logopedije i komunikologije do jezika i odnosa s javnošću. Naše su usluge zamišljene kao radionice kreirane individualno prema potrebama naših klijenata kako bi se ostvarila maksimalna učinkovitost.

Kroz interaktivnu radionicu sudionici će usavršiti svoja znanja i vještine verbalne i neverbalne komunikacije kao i poslovnog bontona. Steći će uvid u vještine i alate međunarodnog poslovnog bontona posebno izrađene prema njihovim potrebama ovisno o zemlji s kojom ostvaruju poslovnu suradnju.

Usluge se kreiraju individualno nakon uvida u želje i potrebe klijenta. Trajanje radionice i cijene također se prilagođavaju potrebama i željama klijenta.

Popust se odnosi na sve usluge komunikacijskog usavršavanja kao i na individualne tečajeve poslovnog engleskog jezika kojeg predaju izvorni govornici i koji je usklađen s potrebama klijenta i industrije iz koje dolazi.

Više informacija na www.prospera-viva.hr ili na e-mail: leila.paric@prospera-viva.hr

KONTAKT:

PROSPERA VIVA d.o.o.
SAVSKA CESTA 2C
10360 SESVETE
TEL: 01/20-15-004
MOB: 098/ 49 50 48
E-MAIL: prospera@prospera-viva.hr

POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A



HalPet: Priprema za Cambridge BEC ispite! – popust za članove HIZ-a

Jedinstvena prilika: procijenite svoje znanje poslovnog engleskog koje Vam je potrebno za dobivanje međunarodne diplome

Business English Certificates (Certifikati općeg poslovnog jezika) **BEC** su međunarodno priznate diplome koje dokazuju vještina korištenja engleskog jezika u poslovnom okruženju. Dobro znanje engleskog jezika nikad nije bilo toliko potrebno u međunarodnom poslovanju i trgovini kao što je to danas.

ŠTO TREBA ZNATI PRIJE UPISA TEČAJA?

- Preduvjet poхађања tečaja je tražena razina znanja definirana Europskim okvirom za jezike (CERF – The Common European Framework of Reference for Languages)

ZAŠTO HALPET PRIPREMNI TEČAJ?

- Zato** što ћете na **HalPet-ovim** pripremnim tečajevima usavršiti svoje znanje, vještine i komunikaciju na engleskom jeziku
- Zato** što ће nakon HalPet pripremnog tečaja Vaše znanje poslovnog vokabulara biti puno bogatije kroz točno definirane teme i stvarne poslovne situacije

ZA SVE ČLANOVE HIZ-A kao dodatnu POGODNOST

- organiziramo besplatno testiranje (bez obveze upisa)
- za svaku cijenu pojedinog tečaja dodatni popust od **10%**

TEČAJEVI

- BEC Preliminary - CERF /B1
- BEC Vantage - CERF /B2
- BEC Higher - CERF /C1

Broj Nastavnih Sati: 80

Dinamika nastave: 2 x 2 sata tjedno

Cijena pojedinog tečaja=3.398,00 kn

POČETAK NASTAVE 18. 9. 2010.

Javite se radi dodatnih informacija na e-mail: halpet@halpet.hr

POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A



BONLINE d.o.o.

BonLine d.o.o. - akcija 1+1 gratis!

Ukoliko se pretplatite na jedan mjesec korištenja skraćenih boniteta, idući mjesec dobivate gratis!

BonLine d.o.o. , predstavnik Dun & Brastreeta, najveće i najstarije bonitetne kuće na svijetu nudi bonitetne informacije poduzeća iz cijelog svijeta. Uz bonitete poslovnih subjekata nudimo i:

- Skraćene bonitetne izvještaje on-line uz neograničeno pretraživanje na mjesecnoj bazi.
- Podatke o stečajevima poduzeća u regiji.
- Informacije o riziku poslovanja u stranim zemljama.
- Različite korisne poslovne tražilice

Detaljan opis usluga možete vidjeti na našoj web stranici: www.bonline.hr ili pozivom na naše kontakte.

BonLine d.o.o., gospodarske informacije
Črnomerec 63, Zagreb
www.bonline.hr
bonline@bonline.hr
Tel: 3851 3707 009
Fax: 3851 3776 415

WIFI Croatia – 6% popusta za program „Specijalist/-ica za upravljanje izvozom“



Kroz stručno usavršavanje Specijalista/-ice za upravljanje izvozom (European Export Manager) polaznici će produbiti svoja znanja i kompetencije na području izvoznih poslova i razviti se u internacionalno orijentiranog i priznatog menadžera. Nakon ove edukacije polaznici će uspješno upravljati alatima na području vanjske trgovine i izvoza što je glavni faktori uspjeha u izvoznom poslovanju.

Sadržaj po modulima:

OSNOVNE KOMPETENCIJE- Modul 1: Praksa i savjeti u međunarodnom poslovanju

- Modul 2: Pravo, procedure i administracija u međunarodnom poslovanju

- Modul 3: Zaštita na radu

NAPREDNE KOMPETENCIJE

- Modul 4: Izvozni marketing

- Modul 5: Međunarodna prodaja

- Modul 6: Internacionalni kontroling, korporativne financije, garancije i upravljanje rizikom

POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A

- Modul 7: Internacionalno upravljanje i inovacija

PRAKTIČAN IZVOZNI "CASE STUDY"

- Individualne konzultacije u izradi praktičnog izvoznog slučaja

- Evaluacija praktičnog izvoznog slučaja

Edukacija će se odvijati 70% na hrvatskom i 30% na engleskom jeziku.

Nakon uspješno završenog programa i položenog ispita polaznik ostvaruje pravo na WIFI diplomu „Export Manager“ koju izdaje WIFI Institut Austrijske gospodarske komore i pravo na upis zanimanja u radnu knjižicu kao „Specijalist/-ica za upravljanje izvozom“.

Program je odobren od Ministarstva znanosti, obrazovanja i športa:

Klasa: UP/I-602-07/09-03/00124

Urudžbeni broj: 533-09-09-0006

Trajanje: 190 nastavnih sati (od rujna do listopada)

PREUZMI BROŠURU...

Cijena programa: 20.000 kn

POSEBNA POGODNOST ZA ČLANOVE HIZ-a: 6% popusta – bez uvjeta

KONTAKT:

WIFI CROATIA

Vlaška ulica 70a/III, 10000 Zagreb

T: +385 1 4553 020

F: +385 1 4553 029

www.wifi-croatia.com

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



ZAGORKA
kamini i kaljeve peći

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 emergent koje je ekonomski i ekološki najprihvatljivije.

Tvornica "Zagorka" osnovana je u Bedekovčini 1889. godine, a danas je specijalizirala za grijajuća 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.

Matiće Gupca 2

49221 Bedekovčina

Tel.049/213-144

POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A

info@zagorka.hr

CID – 20% popusta za knjigu „Međunarodna ekonomija“



Knjiga: "Međunarodna ekonomija",
VII izmijenjeno i dopunjeno izdanje, 2008.,

Autori: Prof.dr.Mate Babić, Prof.dr. Ante Babić; meke korice, 548 str.

"...predstavlja temeljnu literaturu iz područja međunarodne ekonomije, međunarodne trgovine i međunarodnih financija. Namijenjen je kako studentima ekonomskih fakulteta (osobito u Zagrebu, Osijeku, Rijeci, Puli i Splitu gdje je obvezna literatura), tako i nosiocima ekonomskih politika u tijelima državne uprave, tako i poslovnim ljudima koji se bave međunarodnim poslovanjem..." (Iz recenzije Prof.Dr. Mie Mikić)

Originalna cijena knjige je 250 kn, cijena za članove HIZ-a je 200 kn (20% popusta)

Broj primjeraka je ograničen.

Kontakt:

CID d.o.o.

e-mail: marketing@cid-eu.org

tel: 098/909-4726

OVERSEAS EXPRESS – voucher za 15% popusta na cijenu vozarine za UPS izvoznu pošiljku



POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A



OVERSEAS EXPRESS, kao ovlašteni pružatelj usluga za UPS, odnosno pružatelj usluga međunarodnog prijevoza pošiljaka, članovima HIZ-a pruža popust od 15 % na uslugu međunarodnog prijevoza pošiljaka putem UPS-a.

Popust se ostvaruje putem potvrda-vouchera, koje će HIZ poslati na adrese svojih članova. Informacije oko slanja potvrda-vouchera možete dobiti u Tajništvu HIZ-a na telefon 01/4923 796 ili na e-mail: info@hrvatski-izvoznici.hr.

Detaljnije informacije o uslugama Overseasa:

www.overseas.hr

Telefon Službe za korisnike 01/3454-555

e-mail: overseas@overseas.hr.

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 najzahtjevниje 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 oboruzanih 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.

1. CARINSKO ZASTUPANJE U UVOZU I IZVOZU (Korisnici smo povlaštene carinske garancije i prvi član krovne međunarodne organizacije špeditera FIATA Geneva)
2. 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

POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A

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 E-mail: sped@primacosped.hr www.primaco.hr	PRIMACO d.o.o. za prijevoz, otpremništvo i trgovinu Ulica hrvatskih branitelja 10, 10090, Hrvatska Tel: +385 1 3440 777 Fax: +385 1 3440 788 Matični broj: 03550419 Email: info@primaco.hr www.primaco.hr
--	--

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



Članovima Hrvatskih izvoznika N-LAB odobrava:

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

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

POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A

SSM Travel Agency – avio karte po povoljnijim tarifama



U sklopu Split Ship Managementa već 7 godina djeluje putnička agencija - SSM Travel Agency, koja ima I.A.T.A. autorizaciju tj. pravo prodaje avio karata svih avio kompanija i diljem cijelog svijeta. Kao dio pomorske tvrtke Split Ship Managementa SSM Travel Agency ima pravo prodaje takozvanih pomorskih tarifa za pomorce iz cijelog svijeta.

Osim pomorskih SSM Travel Agency prodaje i svih ostalih tkz. specijalnih tarifa, promo tarifa za određene periode u godini. Garantiramo vam najjeftinije cijene kao i najbržu uslugu.

SSM Travel Agency organizira hotelskim i privatnim smještajem gostiju te organizacijom turističkih aranžmana i izleta.

Split Ship Management je vlasnik i triju motornih jahti: Luksuzna m/y Le Mirage 34.00m, m/y Rea 17.20m i m/y Princess 36 Riviera 11.28m, te se aktivno bave i yacht charteringom.
SSM Travel Agency na raspolaganju je 24 sata dnevno.

kontakt

tel: +385 21 558 519

fax: +385 21 558 555

E-mail: ssm-agency@ssm.t-com.hr

Website: www.ssmtravel.com

Hotel Express International – 10 % popusta za članove HIZ-a

-HEI logo -

Popusti za članove HIZ-a

POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-A

Hotel Express International, vodeći je svjetski business travellers program osnovan 1987. godine u Americi. Danas s glavnim uredom u Norveškoj u gradu Kristiansand s 40 prodajnih i rezervacijskih HEI ureda diljem svijeta.

Svojim članovima Hotel Express omogućava 50% popusta na standardne cijene soba u oko 4000 hotela u 135 zemalja uključujući i Hrvatsku prema trenutno raspoloživim kapacitetima.

U programu HEI nalaze se hoteli svjetski poznatih lanaca kao što su: Golden Tulip, Hilton, Best Western, Vienna International, Berjaya Hotels & Resorts, Radisson Hotels Worldwide,....

Usluga hotelskog managementa tvrtke Hotel Express pravo je rješenje za outsourcing organizacije hotelskog smještaja i poslovnih putovanja za tvrtke čiji djelatnici prirodom posla češće putuju. Hotel Express pruža svakom korisniku brzu i kvalitetnu uslugu čime se rasterećuju odjeli i djelatnici Vaše tvrtke te ostvaruju značajne uštede.



Uplatom godišnje članarine dostaviti će Vam se HEI zlatnu karticu na Vaše ime i prezime, katalog hotela i račun. Povrat investicije u svaku članarinu je nakon 3-4 noćenja ukoliko se koriste hoteli regulirani ugovorom. Svako sljedeće noćenje je značajna ušteda što novca što Vašeg vremena u potrazi za hotelima.

Svim članovima HIZ-a Hotel Express International odobrava **10 % popusta** na učlanjenje.

Kontakt:

Hotel Express International d.o.o.

Dr. Ante Starčevića 6,

44 000 Sisak

Hrvatska

Tel. +385 44 523 024

Fax. +385 44 531 580

direktor@hot-ex.hr

www.hot-ex.hr

www.hot-ex.com

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

70

kolovoz

2010.

70



hrvatski izvoznici
croatian exporters