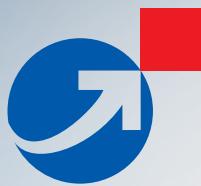


broj
86
prosinac
2011.



hrvatski izvoznici
croatian exporters

86

Izvoznik



UGODNE BLAGDANE I
USPJEŠNU 2012.

HAPPY HOLIDAYS &
SUCCESSFUL 2012.

Sadržaj

1

Aktivnosti HIZ-a (str. 3.)

HIZ i CISEx započeli suradnju

Održan trening Poslovno pregovaranje I

2

Izdvojeno (str. 6.)

Novosti u carinskim postupcima u 2012.

FINA gospodarske vijesti – u 2010. ostvaren trgovinski suficit

3

Naučimo (str. 9.)

Dileme u pregovaranju - Kreiranje i/ili prisvajanje vrijednosti

4

Najave (str. 11.)

Otvoreni trening osnova pregovaranja za menadžment

Gospodarski susreti Tourism@GAST 2012

Izložba Histria 2012

5

Kratke informacije (str. 13.)

Uredba o Carinskoj tarifi za 2012. godinu

Novo službeno ime Mađarske

Boniteti stranih poduzeća dostupni i uz 12 mjesечni monitoring

6

BonLine info (str. 14.)

Informacije za izvoznike

7

Popusti za članove HIZ-a (str. 17.)



Sadržaj

Aktivnosti HIZ-a

HIZ i CISEx započeli suradnju



Dvije izvozničke udruge - Hrvatski nezavisni izvoznici softvera (CISEx) i Hrvatski izvoznici (HIZ) potpisali su 12. prosinca 2011. Sporazum o suradnji kojim su dogovorili programsku sinergiju na područjima od zajedničkog interesa.

Sporazum su potpisali predsjednik HIZ-a Darinko Bago i predsjednik CISEx Luka Abrus.

CISEx i HIZ ovim su činom započeli redovitu suradnju kroz zajedničke inicijative i aktivnosti s ciljem unapređivanja poslovnog okruženja i stvaranja pretpostavki za povećanje razine hrvatskog izvoza. Dalnjim zajedničkim aktivnostima nastojat će se poticati suradnja izvoznika softvera s izvoznicima ostalih industrija, kao i promocija izvoznog potencijala hrvatskog softwarea.

Udruga Hrvatski nezavisni izvoznici softvera (Croatian Independent Software Exporters - CISEx) okuplja hrvatske proizvođače softvera koji nastupaju na internacionalnom tržištu. Udruga je osnovana u siječnju 2011. godine. Osnovne djelatnosti udruge su razvoj platformi i modela suradnje izvoznika softvera i svih pratećih industrija, promocija industrije i članova udruge, razvoj programa edukacije za članove, razvoj programa suradnje s komplementarnim udrugama, znanstvenim, državnim i međunarodnim organizacijama, poticanje programa investicija u softversku industriju, sudjelovanje u izdavačkim projektima, organizacija stručnih skupova, razvoj programa suradnje s akademskom zajednicom, razvoj programa zapošljavanja i društveno korisni projekti.

Trenutno CISEx broji 85 tvrtki članica, a kako se svake se godine sve više tvrtki okreće izvozu, cilj im je da kroz nekoliko godina okupe više od 200 tvrtki. Prije svega, njihovi su članovi male start-up kompanije koje već posluju na stranom tržištu ili su tek odlučile svoje poslovanje bazirati na izvozu. Ono što one neiskusne u izvoznom poslu može ohrabriti jest uspjeh koji na globalnom tržištu ostvaruju pojedini članovi CISEx-a.

Jedan takav uspješan primjer izvoznog Go2Market modela na svečanosti potpisivanja predstavio je dopredsjednik udruge CISEx Goran Radić, ujedno i član uprave tvrtke Applicon d.o.o..



Aktivnosti HIZ-a

Održan trening Poslovno pregovaranje I



Članove Hrvatskih izvoznika osnovnim vještinama poslovnog pregovaranja trenirao je, 1. i 2. prosinca 2011., Ivica Katanić, konzultant i direktor tvrtke Procedo d.o.o.

Trening je bio namijenjen širokom spektru menadžera koji uključuje upravu, generalne i izvršne direktore, operativne direktore, direktore/managere u prodaji, nabavi, marketingu, ljudskim resursima, financijama, logistici/transportu/distribuciji, proizvodnji, IT/ICT, i.t.d., kao i poduzetnicima i vlasnicima malih tvrtki i obrta.

Suradnja Hrvatskih izvoznika i Ivice Katanića nastavlja se sljedećim zatvorenim treningom u siječnju, a svima ostalima na raspolaganju je otvoreni trening u veljači. Više o istome pročitajte u dijelu NAJAVE ovog newslettera.

Ako dvojite o korisnosti treninga pročitajte komentare nekih od sudionika, kao i samog trenera Ivice Katanića, na održani prvi trening koje dajemo u nastavku.

TRENER

Ivica Katanić, direktor
Procedo d.o.o.

"Bilo mi je izuzetno zadovoljstvo održati trening tako jednoj proaktivnoj grupi, spremnoj na razmjenu znanja i iskustava.

Vjerujem da će svi sudionici primjenom stečenih znanja i vještina biti kompetentniji i uspješniji pregovarači na svoje vlastito zadovoljstvo i korist kompanija za koje rade, što i je primarni cilj treninga. Otvorenost i interaktivnost svih sudionika od samog početka treninga bili su faktori koji su ovaj trening učinili dinamičnim i interesantnim za vođenje. Na taj način stvorila se atmosfera optimalna za učenje i usvajanje novih znanja i vještina. Drago mi je da se sudionicima svidio praktični dio, igra uloga, a napose uloga promatrača, koja kad se još malo više suoči s njom može biti od izuzetne koristi u stvarnim pregovorima, kako u boljem razumijevanju druge strane tako i u povratnoj informaciji o izvedbi vlastitog tima te konstantnom podizanju efikasnosti u pregovaranju. "Practice makes perfect."

No, ne zaboravite: svaka pregovaračka situacija je specifična za sebe, ima svoju strukturu i elemente, a vi ste ti koji trebate prikupiti potrebne informacije i analizirati tu situaciju. Zatim odrediti cilj, najbolju strategiju i taktike shodno situaciji u kojoj se nalazite vi i suprotna strana, te se pripremiti za pregovore za stolom. Ovdje se ne može primijeniti ona "One size fits all" ili unaprijed prepisati recept. Mislim da je daleko bolja ona: "Nauči čovjeka pecati i nahranio si ga za cijeli život, daj mu ribu i nahranio si ga za jedan dan."



SUDIONICI

Branko Labinac / Član uprave
Agenor automatika d.o.o.

"U svom radu susrećem se sa pregovaranjem i ovaj trening mi je pomogao da bolje shvatim sam proces pregovaranja u teoriji i praksi.

Najveću korist dobio sam vježbajući pregovaranje kroz igru uloga i simulaciju pregovaračkih situacija. Toplo bih preporučio ovaj trening svakome tko se susreće s pregovaranjem."

Denis Zlatić / Direktor odjela logistike
Imunološki Zavod

"Što se samog treninga tiče, smatram ga izuzetno korisnim kako zbog teoretskog osvrta na stilove, tehnike i taktike, tako i zbog praktičnog dijela, nakon kojeg se dobiva feedback, koji za svakog pregovarača izostaje u stvarnom poslovnom

Aktivnosti HIZ-a

okruženju. Ovo je ujedno bila prilika za razmjenu raznih iskustva u raznim pregovaračkim situacijama, što daje do datnu vrijednost treningu."

Vlasta Cuculić-Kapec / Voditelj prodaje i marketinga Končar - GIM

"Bilo mije zadovoljstvo sudjelovati u ovoj grupi. Mislim da smo svi puno dobili i oni koji počinju pregovarati i mi koji smo već neko vrijeme u takvom poslu. Velika vrijednost je u rješavanju slučajeva iz prakse (globalno, a ne iz domaće prakse) koji su odlično odabrani. Nadam se da će se moći priključiti i naprednom tečaju."

Valter Beaković / Direktor Agenor automatika d.o.o.

"Vrlo koristan trening iz poslovnog pregovaranja. Posebno zanimljive i poučne bile su simulacije stvarnih situacija kroz uloge pregovarača ili promatrača. Svakako preporučujem!"



Roko Bodulić / Rukovoditelj prodaje Končar - GIM

"Zahvaljujem na ugodnom radnom okruženju i mogućnosti da proširim perspektivu iz domena poslovnog pregovaranja. Seminar je snažan poticaj za kvalitetno strukturiranje i pripremu pregovaranja na profesionalnom nivou koji mogu značajno pojačati snagu nastupa pregovaračkog tima i firme koje tim zastupa. Nadam se uskoro i naprednom tečaju."

**Krešimir Mandić
TPK-EPO Proizvodnja d.o.o.**

"Sudionici će proći još bolje ako se promatrače već unaprijed upozori i konstantno potiče da što više iznose svoja zapažanja o pregovaračima. Pregovarači bi tako mogli čuti interesantne detalje o svojim postupcima, ali će i promatrači dobiti feedback da li su se koncentrirali na prave stvari i jesu li dobro procijenili."

**Ivana Brnčić, dip. oec. / Poslovi nabave
Končar – MES d.d.**

"... jako mi se sviđa koncept treninga, znači naglasak na praktični dio, odnosno radionice, a ne samo pusta teorija."

Pristup radionicama je odlično postavljen, tu prvenstveno mislim na ulogu promatrača, iz koje se dobije dobar uvid s objektivne strane na greške kojih sami nismo svjesni. Mislim da trening treba svakako nastaviti u tom smjeru. Također mislim da je dobro da je na radionicama individualni pristup, znači svaki sudionik osobno ima priliku pregovarati, a ne samo grupno kao što je slučaj da nekim drugim treninzima. Nemam nikakvih primjedbi, vrlo sam zadovoljna dobivenim."

**Antun Tunuković / Inženjer prodaje
Đuro Đaković Kotlovi d.o.o.**

"Smatram kako je trening bio vrlo koristan i dobro osmišljen. Posebno mi je bio zanimljiv praktični dio gdje se naknadnom analizom zadataka točno moglo vidjeti koje su to greške koje smo radili i sugestije trenera na koji način ih izbjegći. U slučaju ako bi bio i napredni tečaj pregovaranja očekujem Vaš poziv."

Branimir Šopar / Voditelj razvoja i planiranja Ferokotao d.o.o.

"Seminar je bio koristan i na neki način nudi sistematizirano gradivo o poslovnom pregovaranju, a posebne pohvale upućujem za praktičan dio seminara koji pregovaračima pruža pogled na vođene pregovore sa pozicije suprotne strane, što u stvarnim pregovaračkim situacijama nije slučaj."

Ivan Zaninović / Rukovoditelj komercijale Utenzilia d.d.

"S treninga nosim utiske o izvanrednoj radnoj i pozitivno realističnoj atmosferi, koja proizlazi iz načina i sadržaja vođenja treninga kojeg po mom iskustvu mogu opisati ovako:

Svesni ste da ste dobar i uspješan pregovarač, dodite i spoznajte zašto je to tako, a kada budete na ovom treningu shvatit ćete da možete biti i bolji kupac i prodavač, a nadasve pregovarač, a što je vjerujem i cilj treninga."

**Marko Jurman / Export and Sales Manager
Filix d.o.o.**

"Radi se o iskustvu koje mi je omogućilo sagledavanje situacija iz jedne druge objektivnije perspektive u kojoj se mogu sagledati dobre i loše stvari koje sam dosad radio. Isto tako primjeri koje smo prošli omogućili su nam da osjetimo i primijenimo teoriju koja na taj način nije ostala samo slovo na papiru. Nadam se da će takvih i sličnih predavanja biti i u budućnost jer stvarno omogućuju razvoj na drugačijem nivou koji je teško dobiti u sredini koja ima svoju rutinu."

Izdvojeno

Novosti u carinskim postupcima u 2012.



Nadolazeća 2012. godina donosi određene izmjene u carinskom zakonodavstvu i poslovanju, a sve povezano s završnim pripremama za pristupanje EU.

Postupak provoza i Konvencija o zajedničkom provoznom postupku

Republika Hrvatska bi, još uvijek prema neslužbenim informacijama, 1. srpnja 2012. trebala pristupiti Konvenciji o zajedničkom provoznom postupku iz 1987., čime će postati 32. zemlja članica Konvencije (27 članica EU te Švicarska, Lihtenštajn, Island i Norveška). To znači da će od datuma pristupa Konvenciji za kretanje roba između Hrvatske i bilo koje članice Konvencije i obratno biti dovoljna jedna provozna deklaracija. Primjerice, roba koja se iz Hrvatske bude upućivala u Francusku, ili obratno, preko Slovenije, Italije i Švicarske kretat će se uporabom jedne provozne deklaracije koja će se ispostaviti na mjestu otpreme i vrijedit će u svim usputnim zemljama do odredišta.

Postupak provoza prema pravilima Konvencije izgledat će otprilike ovako:

Robne pošiljke iz EU/EFTA zemalja pristizat će preko granice Hrvatske i EU zemalja na naše unutarnje ispostave i na ispostave na granici sa susjednim trećim zemljama (BiH, Crna Gora i Srbija) praćene provoznom ispravom sačinjenom u EU ili EFTA zemljama. Te pošiljke će prilikom ulaska Hrvatsku biti podvrgnute vrlo kratkoj kontroli koja će se, u pravilu, sastojati od očitavanja broja deklaracije i provjere plombi

Robne pošiljke koje će se iz Republike Hrvatske

upućivati u EU/EFTA zemlje bit će praćene jednom provoznom ispravom (sačinjenom u Republici Hrvatskoj) do odredišta bez ikakvih carinskih formalnosti od strane naše carinske službe pri izlazu iz zemlje.

Smanjenje broja i trajanja carinskih procedura i graničnih formalnosti između domaćih gospodarskih subjekata i njihovih trgovinskih partnera u zemljama EU trebalo bi pozitivno utjecati na brzinu kretanja roba.

Carinska uprava priprema seriju edukacije svih sudionika o provoznom postupku temeljenom na Konvenciji, kako bi se potrebna znanja učinila dostupnim svim zainteresiranim sudionicima. Edukacija će se provoditi u Zagrebu i drugim većim regionalnim centrima, u prvoj polovici 2012.

Postupak izvoza

Iako je Carinska uprava provela najveći dio priprema potrebnih za uvođenje elektronskog izvoznog postupka kakav primjenjuju zemlje EU i koji je poznat pod nazivom ECS isti se neće uvoditi tijekom sljedeće godine odnosno ne bi se trebao uvoditi do ulaska u EU (kad postaje obvezan). Razlog tome je kratak rok do ulaska u EU te finansijski preskupa prilagodba stvorene informatičke aplikacije izrađene po EU pravilima. .

Izdvojeno

FINA gospodarske vijesti – u 2010. ostvaren trgovinski suficit

U 2010. godini prema podacima FINA-e Republika Hrvatska prvi je put ostvarila trgovinski suficit, budući je izvoz bio veći od uvoza za 1,4 milijarde kuna, dok je u 2009. godini ostvaren trgovinski manjak od 16,5 milijardi kuna.

Trgovinski suficit posljedica je s jedne strane smanjenja gospodarske aktivnosti te zbog toga smanjenja uvoza, a s druge strane povećane inozemne potražnje i okretanja naših poduzetnika inozemnom tržištu kako bi zadržali postojeću razinu zaposlenosti i proizvodnje te nastojanja da proizvodnju i povećaju.

U gospodarstvu Hrvatske najznačajniji je segment poduzetnika obveznika poreza na dobit koji stvara najveći dio novostvorene vrijednosti, odnosno bruto domaćeg proizvoda. U razdoblju od 2008. do 2010. godine poduzetnici su smanjili obim poslovanja, što je dovelo i do smanjenja bruto domaćeg proizvoda.

Hrvatsko tržište spada u relativno mala tržišta, a poduzetnici koji se razvijaju moraju izaći i na strana tržišta pa su veliki, a i srednji poduzetnici, tradicionalno, dio svoje proizvodnje plasirali na tim tržištima. Jednako tako, dio se malih poduzetnika uspješno probio na inozemno tržište. Jedna je od karakteristika poduzetništva Hrvatske mali udjel izvoza u prihodima od prodaje roba i usluga u prosjeku oko 14%, uz istovremeno veći uvoz te je tradicionalno ostvarivan trgovinski manjak.

U 2010. godini, od 96.758 poduzetnika njih 12.035 ili 12,4%, odnosno svaki osmi poduzetnik, prodao je dio svojih roba i usluga na inozemnom tržištu.

U odnosu na 2009. godinu, povećan je broj poduzetnika izvoznika za 900 ili 8,1%. Najveći udjel izvoznika u ukupnom broju poduzetnika prema veličini poduzetnika imaju veliki poduzetnici sa 75,7%, slijede srednji s 59,0% te mali poduzetnici sa svega 11,5%. Mali poduzetnici u pravilu brže reagiraju na tržišne promjene od velikih i srednjih



te je njih 947 ili 9,5% više nego prethodne 2009. godine, bilo prisutno na stranim tržištima. Povećan broj malih izvoznika u 2010. godini doprinio je smanjenju trgovinskog deficitu te grupacije poduzetnika za 67,9%, u odnosu na 2009. godinu. U 2010. godini je trgovinski deficit malih poduzetnika iznosio 16,1 milijardu kuna, da bi u 2010. bio 5,2 milijarde kuna.

U isto su vrijeme srednji poduzetnici također smanjili trgovinski deficit za 55,1%, a najbolje rezultate imali su veliki poduzetnici koji su povećali trgovinski suficit od 3,6 milijardi u 2009. godini na 8,4 milijardi kuna u 2010. godini, odnosno za 134,3%.

Povećanje izvoza bio je i ostao jedan od temeljnih ciljeva ekonomске politike Hrvatske, a poduzetnici, obveznici poreza na dobit, oni su koji ga trebaju realizirati. Bude li se i dalje povećavao broj izvoznika uz istovremeno povećanje izvoza, to će poboljšati trgovinske i platne bilance.

Izdvojeno

Izvoz i uvoz poduzetnika Hrvatske 2009. i 2010. godine prema veličini poduzetnika

Izvor: FINA

	Opis	Iznosi u tisućma kuna, indeksi 2009. = 100,0			Struktura u %	
		2009.	2010.	Indeks	2009.	2010.
Ukupno poduzetnici Hrvatske	Broj poduzetnika	91.320	96.758.	106,0.	100,0	100,0
	Broj izvoznika	11.135	12.035	108,1	100,0	100,0
	Broj uvoznika	13.135	13.001	99,0	100,0	100,0
	Uvoz	80.831.486	90.159.816	111,5	100,0	100,0
	Izvoz	97.349.432	88.713.160	91,1	100,0	100,0
	Trgovinski saldo	-16.517.947	1.446.655	-	100,0	100,0
	Broj poduzetnika	89.438	95.004	106,2	97,9	98,2
Mali	Broj izvoznika	9.990	10.937	109,5	89,7	90,9
	Broj uvoznika	11.924	11.912	99,9	90,8	91,6
	Uvoz	15.275.328	18.073.129	118,3	18,9	20,0
	Izvoz	31.414.266	23.255.539	74,0	32,3	26,2
	Trgovinski saldo	-16.138.938	-5.182.410	32,1	97,7	-
	Broj poduzetnika	1.446	1.379	95,4	1,6	1,4
	Broj izvoznika	842	814	96,7	7,6	6,8
Srednje veliki	Broj uvoznika	900	813	90,3	6,9	6,3
	Uvoz	17.517.021	18.953.987	108,2	21,7	21,0
	Izvoz	21.486.694	20.736.812	96,5	22,1	23,4
	Trgovinski saldo	-3.969.674	-1.782.825	44,9	24,0	-
	Broj poduzetnika	436	375	86,0	0,5	0,4
	Broj izvoznika	303	284	93,7	2,7	2,4
	Broj uvoznika	311	276	88,7	2,4	2,1
Veliki	Uvoz	48.039.137	53.132.700	110,6	59,4	58,9
	Izvoz	44.448.472	44.720.809	100,6	45,7	50,4
	Trgovinski saldo	3.590.665	8.411.890	234,3	-	581,5

2. Izdvojeno

Naučimo

Dileme u pregovaranju - Kreiranje i/ili prisvajanje vrijednosti

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

Kreiranje vrijednosti

Kreiranje vrijednosti razmjenom koncept je koji nam govori da strane u pregovaranju svoje pozicije mogu unaprijediti razmjenjujući ono čime raspolažu, a što druga strana želi. Kreiranje vrijednosti razmjenom/davanjem ustupaka svojstveno je integrativnom načinu pregovaranja u kojem postoji više stavaka/elementa za razmjenu. Uobičajeno svaka strana razmjenjuje ono što vrednuje manje za ono što za nju ima veću važnost/vrijednost, a druga strana time raspolaže i voljna je to "razmijeniti". Što su pregovori kompleksniji, što su veći ulozi u "igri", to je veća potreba za kooperativnim načinom pregovaranja, za koji je svojstveno kreiranje vrijednosti. Od velike važnosti za kreiranje vrijednosti su planiranje i priprema prije pregovaranja te analiza tijekom pregovora, kako bismo mogli utvrditi prioritete te što za nas, a što za drugu stranu predstavlja vrijednost.

Prisvajanje vrijednosti

Samo kreiranje vrijednosti, a da jedan dio ne prisvojimo za sebe, ne bi imalo smisla. Kao što je već rečeno, zastupanje vlastitih interesa nije nešto čega bismo se trebali ustručavati, jer u pregovore i ulazimo kako bismo dobili ono što želimo, u većoj ili manjoj mjeri, i naše nastojanje da optimiziramo tu dobit za sebe sasvim je legitimno. U distributivnoj pregovaračkoj situaciji kompetitivni pristup ili prisvajanje vrijednosti bit je pregovora, dok u integrativnoj pregovaračkoj situaciji ima svoje mjesto u fazi raspodjele vrijednosti.

Rezultat pregovora vs. odnosi

Odnosi strana u pregovorima imaju snažan utjecaj na pregovaranje i pregovaranje ima snažan utjecaj na buduće odnose. Činjenica da vam je stalo ili da vam nije stalo do budućih odnosa vjerojatno će uvelike utjecati na to kako ćete pristupiti pregovorima. Međutim u većini slučajeva rezultat pregovora vam je isto tako bitan, zato se i pregovara. Pitanje je kako pronaći pravu ravnotežu kako bi se postiglo i jedno i drugo. Ako se radi o distributivnoj pregovaračkoj situaciji, gdje budući odnosi nisu bitni, vjerojatno će vaš pristup biti izraženo kompetitivan. S druge strane, ako su odnosi bitni, morat će malo "olabaviti" s kompetitivnim pristupom, bilo da se radi o distributivnoj bilo o integrativnoj pregovaračkoj situaciji.



Empatija i asertivnost

Korist od razvijene vještine empatije je ispravno razumijevanje druge strane, njenih interesa, potreba, osjećaja i stajališta, bez obzira na to kako drugu stranu doživljavamo. Empatija ne zahtijeva od ljudi da im se druga strana sviđa, niti da se bude "fin" ili "da se osjeća njihova bol". Na empatiju se treba gledati na vrijednosno neutralan način promatranja situacije.

Asertivnost se zasniva na pretpostavci da pregovarač svoje interese i potrebe smatra opravdanima i vrijednima te njihovo zadovoljavanje legitimnim. To ne znači da je neophodno dominirati

Naučimo

konverzacijom ili uspostaviti dominaciju nad sugovornikom, već je potrebno identificirati svoje vlastite interese i potrebe te se zauzeti se za njih. Potrebno je drugoj strani iznijeti i razjasniti svoje interese i potrebe na najbolji mogući način te imati samopouzdanja za doticanje i onih tema koje bi suprotna strana ili vi najradije izbjegli.

Fokusiranje na interesu, a ne na prijepore ili zauzete pozicije

Vrlo često se događa da pregovarači zaboravljaju da u pregovaranju trebaju uskladiti međusobne interese, a ne se grčevito držati zauzetih pozicija. Evidentno je da se iza suprotstavljenih pozicija nalaze kako suprotstavljeni tako i kompatibilni i zajednički interesi, a i jedni i drugi su važni za kreiranje vrijednosti u pregovaranju.

Kad se pogledaju motivirajući interesi suprotstavljenih strana, često se otkrivaju alternative koje mogu zadovoljiti interese obiju pregovaračkih strana. Naravno, za to je potrebno razumijevanje situacije i razvijene komunikacijske vještine.

Da bismo u pregovorima mogli kreirati vrijednost, svaka strana u pregovorima treba razumjeti interese i preferencije druge strane.

Ne ići u krajnost sa svojim zahtjevima preporuka je koju svaki pregovarač obavezno treba razmotriti želi li optimizirati proces kreiranja i prsvajanje vrijednosti. A to ovisi o:

- našem razumijevanju pregovaračke situacije
- našem pristupu pregovorima
- našoj vještini pregovaranja.

Svrha pregovora je zadovoljavanje interesa ili potreba koje su u pozadini zauzetih pozicija te stoga treba razumjeti da su:

- prijepori samo točke oko kojih se ne slažemo i za koje treba pronaći rješenje
- pozicije samo stajališta o tome što pregovarači žele
- interesi i potrebe ono što pregovarače motivira

da drugoj strani postavljaju određene zahtjeve.

Rezultat pregovora vs. odnosi

Nekoliko pitanja za razmatranje:

- Kolika je međusobna ovisnost u poslovanju?
- Hoće li se poslovni odnosi nastaviti u budućnosti?
- Koliko druga strana može utjecati na vašu reputaciju među postojećim i budućim poslovnim partnerima?
- Koliko vam je važno da postignete dobar/izvrstan ishod u odnosnim pregovorima?
- Je li vam neka stavka u pregovorima izuzetno značajna?
- Postoji li nešto o čemu se ne može pregovarati?

Empatija je demonstriranje razumijevanja interesa, potreba i perspektive druge strane, ali ne neophodno i slaganje s takvim stavovima.
Razumijevanje.

Dobro razvijena vještina empatije omogućuje nam da razjasnimo bilo koju pogrešnu percepciju koju imamo o razmišljanju druge strane.

Asertivnost je zastupanje vlastitih interesa, potreba i perspektive.

Najbolji rezultati u integrativnom pregovaranju postižu se ako su i jedna i druga vještina dobro razvijene i ako među njima postoji relativna ravnoteža u primjeni, ovisno o pregovaračkoj situaciji.

Najave

Otvoreni trening osnova pregovaranja za menadžment

Tvrtka Procedo d.o.o. i trener Ivica Katanić pripremaju Poslovno pregovaranje I: trening osnovnih znanja i vještina pregovaranja za menadžment otvoren za sve.

Trening je namijenjen: širokom spektru menadžera koji uključuje upravu, generalne i izvršne direktore, operativne direktore/menadžere, direktore/managere u prodaji, nabavi, marketingu, ljudskim resursima, financijama, logistici/transportu/distribuciji, proizvodnji, IT/ICT, itd. Isto tako poduzetnicima i vlasnicima malih tvrtki i obrta.

Datum i mjesto treninga:

- 9. i 10. veljače, 2012., Hotel Aristos.
- Besplatan parking osiguran.

Broj polaznika:

- Broj mesta za ovaj trening je ograničen na 20 sudionika tako da će se pravo sudjelovanja na treningu ostvarivati po redoslijedu prijava.

Cijena treninga:

- 4200 kn + PDV - Cijena uključuje materijale za trening, osvježavajuće napitke/ kavu u pauzama te ručak.

Popusti za članove HIZ-a: 15% za članstvo u HIZ-u, neuvjetovano ničim drugim, plus kumulativno i uvjetovano:

- 10% za prijavljena 3 i više sudionika
- 10% za uplate koje se izvrše 21 i više dana prije samog treninga, ili
- 5% za uplate koje se izvrše 11-20 dana prije samog treninga

PREUZIMANJE DOKUMENATA:

[INFORMACIJE O TRENINGU](#)

[PROGRAM TRENINGA](#)

Gospodarski susreti Tourism@GAST 2012



Županijska komora Split, uz potporu Europske poduzetničke mreže, organizira 5. međunarodne gospodarske susrete "Tourism@GAST 2012", koji će se održati 9. ožujka 2012. u Splitu u sklopu međunarodnog sajma GAST. Nastavak je to dosadašnjih multilateralnih gospodarskih susreta pri GAST-u, s više od 200 sudionika i ostvarenim mnogobrojnim kontaktima poduzetnika.

Sajam Gast je ključno mjesto susreta brojnih proizvođača i trgovaca iz djelatnosti prehrane, pića, hotelske i ugostiteljske opreme, te je u poslovnim krugovima prepoznat kao mjesto ugovaranja logistike za turističku sezonu. Manifestacija bilježi godišnji trend rasta, kako izlagačkog prostora, te broja izlagača i posjetitelja od 35 posto, tako i broja sklopljenih i ugovorenih poslova, što je u sajamskoj industriji Hrvatske prava rijekost.

Gospodarski susreti pružaju priliku direktnog kontakta s potencijalnim hrvatskim i inozemnim partnerima iz područja: tour operatori i agencije; hoteli, moteli i kampovi; zdravstveni i wellness turizam; seoski, eko i aktivni turizam; promet; osiguranje i financije; turističke investicije; ugostiteljstvo, hrana i piće; gastronomска ponuda i potražnja te internet turizam.

I ove se godine očekuju partneri iz Njemačke, Italije, Mađarske, Bosne i Hercegovine, Srbije, Crne Gore, Slovenije, Makedonije, ali i drugih zemalja.

Zainteresirani za sudjelovanje mogu se obratiti u ŽK Split, Odsjek za međunarodne odnose, Nataša Bušić, Goranka Košta, tel. 021/321-143, 021/321-135, e-mail: nbusic@hgk.hr, gkosta@hgk.hr.

Izložba Histria 2012

HGK Županijska komora Pula organizira 19. izložbu hrane, pića i ugostiteljske opreme Histria 2012 koja će se održati u Puli (Dom hrvatskih branitelja) od 9. do 11. veljače 2012.

Gospodarska Izložba okuplja tvrtke obrte, poljoprivredna gospodarstva koja se bave proizvodnjom i prodajom hrane, proizvodnjom i prodajom alkoholnih i bezalkoholnih pića, proizvodnjom i prodajom ugostiteljske opreme, proizvodnjom i prodajom ambalaže, proizvodnjom i prodajom tekstila za ugostiteljstvo, turističkom djelatnošću (restorani, hoteli, agroturizmi), nosioce eko, hrvatska kvaliteta, izvorno hrvatsko, otočni proizvod, superbrands, halal, košer, IQ i dr. znakova kvalitete i ostalih proizvoda koji bi se svojom ponudom uklopili u izložbu.

Izložba Histria prerasta u izložbu prodajnog karaktera na kojoj će se direktno nuditi proizvodi tvrtki, obrta i obiteljskih gospodarstava. Održati će se na novoj lokaciji u Domu hrvatskih branitelja, Leharova 1,

čime dobiva mogućnost većeg izložbenog prostora te trodnevno trajanje izložbe.
Cijena m²

uređenog izložbenog prostora ostaje 500,00 kn + PDV. Pozivaju se za sudjelovanje u izložbi svi nosioci znakova: eko, hrvatska kvaliteta, izvorno hrvatsko, otočni proizvod, superbrands, halal, košer, IQ kao i ostalih znakova kvalitete. Na sajmu će se dodijeliti posebno priznanje izlagačima koji po prvi puta izlože inovativni proizvod namijenjen tržištu. Obrazac za prijavu nalazi se u dnu ovog članka. Prijavu je potrebno poslati najkasnije do 25. siječnja 2012.

U sklopu izložbe održavat će se prezentacije, seminari, radionice, a organizatori tradicionalno pripremaju i poslovne susrete koji će se održati drugog dana izložbe, 10. veljače 2012., na istoj lokaciji. Prema iskazanom interesu prijavljenih hrvatskih proizvođača hrane, pića, ugostiteljske opreme i malog turizma te inozemnih i domaćih kupaca navedenih proizvoda i usluga, ŽK Pula spojiti će odgovarajuće potencijalne poslovne partnere s

ciljem uspostave kontakta i razgovora. Sudjelovanje na poslovnim susretima je besplatno.

Zainteresirani mogu prezentirati svoje proizvode posjetiteljima i izlagačima. Program će se odvijati prema rasporedu stoga se mole zainteresirani da se putem prijavnice registriraju. Prijavnicu iz privitka ovog članka treba dostaviti faxom ili e-mailom do 25.siječnja 2012. god.

Sve ostale detaljne informacije možete saznati iz dokumenata u privitku ovog članka.

Kontakt osobe u ŽK Pula;

- Gordana Klančić – Sorić, gklancic@hgk.hr (za izložbu),
- Sanja Bubonjić, sbubonjic@hgk.hr (za prezentacije),
- Alida Perkov aperkov@hgk.hr (poslovni susreti).



Kratke informacije

Uredba o Carinskoj tarifi za 2012. godinu

Vlada Republike Hrvatske je na svojoj sjednici održanoj 1. prosinca 2011. godine, usvojila Uredbu o Carinskoj tarifi za 2012. godinu. Prijedlog Uredbe zajednički su pripremili Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva (osnovne i snižene stopa carine za industrijske proizvode), Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodnog gospodarstva (osnovne i snižene stopa carine za poljoprivredno-prehrambene proizvode i carinske kvote) i Ministarstvo financija–Carinska uprava (nomenklturni dio Carinske tarife).

Izmjene u Carinskoj tarifi za 2012. godinu, u odnosu na 2011. godinu, su značajne posebice u poljoprivredno-prehrambenom dijelu Carinske tarife, obzirom da su implementirani amandmani na nomenklaturu

Harmoniziranog sustava, usvojeni u okviru petog revizijskog ciklusa. Nadalje, izvršeno je i usklađivanje s Kombiniranim nomenklaturom za 2012. godinu (Uredba Komisije 1006/2011) te uvršten

manji broj izmjena na nacionalnoj razini podjele. Slijedom izmjena u nomenklaturi, ažurirani su prilozi za carinske kvote, a dodatno je uvršten i određen broj izmjena u carinskim kvotama u prilogu 1 za Europsku uniju, prilogu 7 za Srbiju i prilogu 9 za WTO.

Carinsku tarifu za 2012. godinu možete preuzeti na stranici Carinske uprave www.carina.hr u dijelu "Propisi" ili na sljedećoj poveznici [CARINSKA TARIFA 2012](#).



Novo službeno ime Mađarske

Svima koji službeno komuniciraju s tržistem Mađarske skrećemo pozornost na sljedeću obavijest.

Ministarstvo vanjskih poslova i europskih integracija obavijestilo nas je da će sukladno stupanju na snagu novog mađarskog Ustava od 1. siječnja 2012. službeni naziv države biti "Mađarska" umjesto dosadašnjeg naziva "Republika Mađarska".

Boniteti stranih poduzeća dostupni i uz 12 mjesečni monitoring

BonLINE d.o.o. 

Bonitetna kuća BonLine, predstavnik najveće svjetske bonitetne kuće Dun&Bradstreet svojim klijentima uz narudžbu stranog boniteta nudi i 12 mjesечно praćenje poduzeća. Izvoznici će tako dobivati na dnevnoj bazi sve obavijesti koje su vezane za njihovog partnera u inozemstvu. Time će izvoznici biti informirani primjerice o tome da li je njihov partner u blokadi, da li je promijenio direktora, rejting ili je pak otišao u stečaj. Izvoz će biti jedan od glavnih pokretača ekonomskog rasta u 2012 godini, a provjera i praćenje poslovog zbog osjetljivog stanja na svjetskom tržištu poprima sve veći značaj.

Bonitet sa monitoringom dostupan je za poduzeća iz sljedećih zemalja: Austrija, Belgija, Francuska, Irska, Italija, Njemačka, Nizozemska, Portugal, Španjolska, Velika Britanija, Danska, Estonija, Finska, Latvija, Litva, Norveška, Švedska.

Više informacija na www.bonline.hr.



BonLine info

Informacije za izvoznike

BONLINE d.o.o.



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 mjesecnom 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

	2010	2011	2012
Svijet	4,0	2,6	2,5
Razvijene zemlje	2,9	1,4	1,2
SAD	3,0	1,5	1,0
Eurozona	1,8	1,3	0,6
Japan	4,0	-0,5	2,2
Velika Britanija	1,8	0,9	0,8
Zemlje u razvoju	6,7	5,6	5,6
Brazil	7,5	4,0	5,0
Rusija	4,0	3,8	3,2
Indija	9,7	7,2	7,4
Kina	10,3	8,9	8,5



6. BonLine info

BonLine info

Velika Britanija

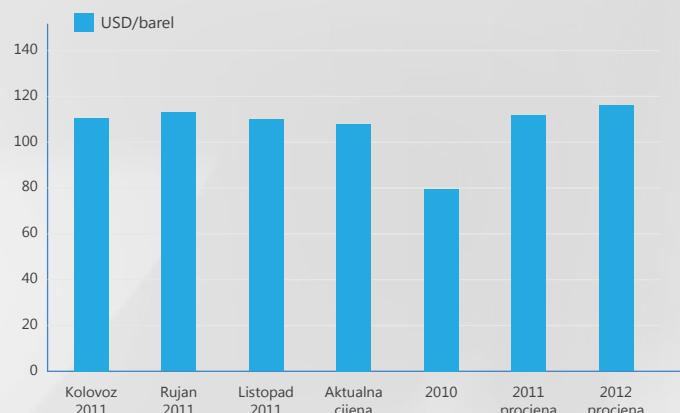
Velike mjere štednje te zadržavanje vlastite valute kao glavne okosnice ekonomskog oporavka.

Zadnji dostupni podaci pokazuju da je 11% faktura u Velikoj Britaniji plaćeno sa 30 i više dana kašnjenja, što je poboljšanje u odnosu na kvartal ranije kada je taj broj bio 11,7%. Blagi rast britanske ekonomije nošen je primarno rastom sektora usluga, dok je osobna potražnja pala za 0,1% u odnosu na kvartal ranije i još uvijek ostaje slaba. Smanjenje plaća (zbog inflacije koja je rasla za 5,2% u odnosu na godinu ranije), rast nezaposlenosti na 8,3% što predstavlja najveću stopu nezaposlenih u posljednjih 15 godina (u predrecesijskom razdoblju ona je iznosila 5,2%), te visoka stopa zaduženosti građana ne obećavaju oporavak niti u idućoj godini. Tako se predviđa da će BDP rasti slabih 0,8% iduće godine. Britanski ministar financija George Osborne najavio je stroge mjere štednje kako bi se smanjio proračunski deficit, najveće u britanskoj povijesti. Jedna od mjera bila je i produženje radnog vijeka te veća izdavanja za mirovine, s kojom se nisu složili radnici, te je milijun njih izašlo na ulice i održalo 24 satni štrajk. Proizvodnja je u padu, zatvaraju se tvornice te je ukupna ekonomija smanjena za 10% što znači manje zarade od poreza. Državne plaće neće se povećavati do 2015 godine, te postoji mogućnost da ukupno 700.000 odnosno 13% zaposlenika u javnom sektoru ostane bez posla. Ukoliko ne nastavi sa štednjama, Velikoj Britaniji prijeti snižavanja najvišeg kreditnog rejtinga.

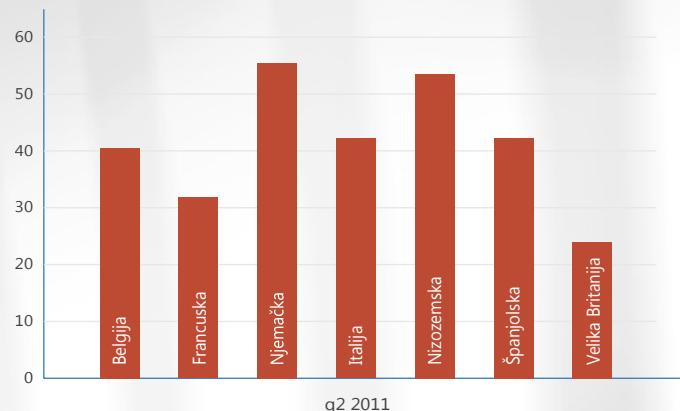
Kamatna stopa na 10 godišnje obveznice trenutno je 2,3% što je mnogo niže od talijanskih 5,8%. Zbog vlastitih problema, Velika Britanija nije spremna dodatno se izlagati rizicima eurozone iako je to njihovo glavno izvozno tržište. Također, nestabilnost eura uvjerila je britance koliko je važna njihova nacionalna valuta. Isto tako, mnogo stručnjaka mišljenja je da bi Britanija mogla rasti brže kada bi mogla izbjegći neka od pravila eurozone. Tu se postavlja pitanje zašto bi Britanija imala specijalni tretman u EU, a druge zemlje ne. Primjerice, Njemačka bi tražila posebnu regulativu za svoju

autoindustriju, dok bi Francuska za agrokulturu. U svakom slučaju iduća godina biti će vrlo neizvjesna kako za Britaniju tako i za eurozonu.

Cijena nafte



EUROPSKI TREND OVU PLAĆANJU - % faktura plaćenih u roku



BonLine info

D&B REJTINZI ZEMALJA

Važnost rejtinga zemlje:

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

1. UK – nizak rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: otvoren račun

Preporučeni uvjeti: mjenica po viđenju

Uvjeti plaćanja: odgoda od 30 do 60 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 4 mjeseca nakon njezinog izdavanja. (60 dana odgode + 1 mjeseca kašnjenja + 1 mjeseca kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2008	2009	2010	2011	2012
Rast realnog BDP-a, %	-4,4	1,8	0,9	0,8	1,2
Inflacija (god. prosjek), %	2,2	3,3	4,5	2,8	2,4

2. BIH – vrlo visok rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: akreditiv

Preporučeni uvjeti: potvrđeni akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 30 do 60 dana

Kašnjenja u plaćanju: 1-2 mjeseca nakon ugovorenog roka

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

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 6 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (60 dana odgode + 2 mjeseca kašnjenja + 2 mjeseca kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2008	2009	2010	2011	2012
Rast realnog BDP-a, %	-3,1	0,7	1,8	2,1	4,2
Inflacija (god. prosjek), %	-0,4	2,2	2,2	3,0	3,5



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 ureds 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



7. Popusti za članove HIZ-a

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 & Bradstreeta, 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 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

www.bonline.hr

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 energetski je ekonomski i ekološki najprihvatljivije.

Tvornica "Zagorka" osnovana je u Bedekovčini 1889. godine, a danas je specijalizirala za grijanja 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
info@zagorka.hr



8. Popusti za članove HIZ-a

POPUSTI ZA ČLANOVE HŽ-a

PRIMACO GRUPA - 10% popusta na standardne cijene usluga



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 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 UVODU 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
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

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.



8. Popusti za članove HIZ-a

POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-a

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

**HOTEL EXPRESS®
INTERNATIONAL**



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 prirodnom 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

POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-a

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 cijelokupnoj ponudi informatičke opreme na njihovim web stranicama www.racunala.koncar.hr

Kontakti:

tel. +385 1 3655 307

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



8. Popusti za članove HIZ-a

broj

86

prosinac

2011.

86



hrvatski izvoznici
croatian exporters