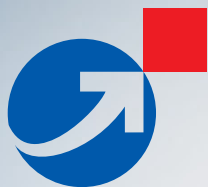


broj  
**83**  
rujan  
2011.



**hrvatski izvoznici**  
croatian exporters

# 83

# Izvoznik

## Sadržaj

- 1** Aktivnosti HIZ-a (str. 3.)  
Poslovni skup "Što nas čeka nakon ulaska u EU?"
- 2** Izdvojeno (str. 4.)  
Održana 10. HBOR-ova konferencija o poticanju izvoza
- 3** Natječaji (str. 5.)  
Savjetodavne usluge za male i srednje poduzetnike – SME PASS  
Bespovratna sredstva iz Fonda za ulaganje u znanost i inovacije  
Najava natječaja: Potpora konkurentnosti MSP
- 4** Najave (str. 7.)  
Radionica "Autorsko pravo i njegova primjena u praksi"  
Gospodarski susret na Sajmu SASO u Splitu  
Prezentacija profila sektora vezano uz obrazovne potrebe  
Seminar "Sljedivost u sigurnosti hrane"
- 5** Kratke informacije (str. 10.)  
Oformljen Klub izvoznika  
Hrvatska pala na globalnoj ljestvici IT konkurentnosti  
Dalekovod: novi posao u Norveškoj  
Novi ugovor Ericsson NT-a za BiH tržište
- 6** BonLine info (str. 11.)  
Informacije za izvoznike
- 7** Popusti za članove HIZ-a (str. 14.)

## Aktivnosti HIZ-a

### Poslovni skup "Što nas čeka nakon ulaska u EU?"



Hrvatski izvoznici pozivaju vas na Poslovni skup koji će se održati 24. listopada 2011., od 10.00 do 12.00 sati, u Zagrebu, u Hotelu Aristos, Cebini 33, Buzin, na temu "Što nas čeka nakon ulaska u EU?".

Cilj skupa je informirati izvoznike o uvjetima poslovanja koji ih čekaju ulaskom Hrvatske u Europsku uniju. Poslovni skup tražit će odgovore na sljedeća pitanja: Koje promjene čekaju izvoznike nakon ulaska u EU?; Hoćemo li profitirati od ugovora o slobodnoj trgovini koje EU ima potpisane s trećim tržištima?; Što će se ulaskom u EU promijeniti u poslovanju s tržištima sadašnje CEFTA-e?; Koje izvore financiranja nudi članstvo u EU?; kao i odgovore na druga pitanja.

TEMA: *Što nas čeka nakon ulaska u EU?*  
DATUM I VRIJEME: 24. listopada 2011.; 10.00 - 12.00  
MJESTO: Hotel Aristos, Zagreb, Cebini 33, Buzin

#### PROGRAM POSLOVNOG SKUPA

9.30 KAVA DOBRODOŠLICE  
10.00 POZDRAV DOMAĆINA  
g. Darinko Bago, predsjednik Hrvatskih izvoznika  
10.15 UVODNI GOVORI  
g. Domagoj Milošević, potpredsjednik Vlade RH  
mr.sc. Đuro Popijač, ministar gospodarstva, rada i poduzetništva  
10.45 - 12.00 RASPRAVA  
sudjeluju: g. Domagoj Milošević, potpredsjednik Vlade RH  
mr.sc. Đuro Popijač; ministar gospodarstva, rada i poduzetništva  
prof.dr.sc. Boris Cota, posebni savjetnik Predsjednika RH za gospodarstvo  
prof.dr.sc. Branko Grčić, dekan, Ekonomski fakultet u Splitu  
g. Ivan Ergović, predsjednik HUP-a  
g. Darinko Bago, predsjednik HIZ-a  
dr.sc. Ante Babić, potpredsjednik HIZ-a  
moderator: Miodrag Šajatović

Potvrde dolaska: na broj telefona 01/4923- 796 ili e-mail [info@hrvatski-izvoznici.hr](mailto:info@hrvatski-izvoznici.hr).



## Izdvojeno

### Održana 10. HBOR-ova konferencija o poticanju izvoza



U Dubrovniku je, 16. rujna 2011., u organizaciji Hrvatske banke za obnovu i razvitak i pod visokim pokroviteljstvom predsjednice Vlade Republike Hrvatske Jadranke Kosor održana jubilarna deseta Međunarodna konferencija o poticanju izvoza. Konferencija je i ove godine okupila više od 160 izvoznika i svih onih koji sudjeluju u procesu stvaranja izvoznog proizvoda.

Rasprava na konferenciji vođena je unutar dva panela na teme "Hrvatska kao država članica EU – izazovi i prilike za hrvatske izvoznike", u kojem su sudjelovali Wilhelm Molterer, potpredsjednik Uprave Europske investicijske banke, Joaquín de la Herrán, izvršni direktor CESCE-a, Andreas Klasen, izvršni direktor Consortium Euler Hermes & PricewaterhouseCoopers, Saša Keleman, direktor odjela izvoznog i projektnog financiranja SID Banke, Damir Kuštrak, izvršni potpredsjednik Agrokor, Zdravko Marić, državni tajnik u Ministarstvu financija, Boris Vujčić, zamjenik guvernera Hrvatske narodne banke i Anton Kovačev, predsjednik Uprave Hrvatske banke za obnovu i razvitak; te „Izvoz i inovativni proizvodi – ključ dugoročnog razvoja“ u kojem su panelisti bili Nebojša Bošković, voditelj tehničkog odjela Banko d.o.o., Ivan Klapan, predsjednik Uprave KONČAR D&ST, Vladimir Kristijan, direktor sektora gospodarstva Erste&Steiermärkische Bank d.d., Marko Makek, član Uprave Nexus Private Equity Partneri d.o.o., Teo Rakočević, direktor za strateško upravljanje Jadran galenski laboratorij d.d. i Goran Vlašić, viši asistent na Ekonomskom fakultetu

Sveučilišta u Zagrebu.

Hrvatska banka za obnovu i razvitak je od 2000. godine izgradila sustav potpore izvoznicima koji se sastoji od 5 kreditnih programa namijenjenih isključivo izvoznicima i kroz koje je do sada odobreno preko 26 milijardi kuna, a izvoznici su naravno koristili sredstva i iz ostalih HBOR-ovih kreditnih programa.

U prvih osam mjeseci 2011. godine HBOR je odobrio 1094 kredita u iznosu od 4,8 milijardi kuna. Najviše sredstava odobreno je za kreditiranje izvoza, od čega preko 2 milijarde kuna za kreditiranje pripreme i naplate izvoznih poslova. Kroz poslove osiguranja izvoza koje HBOR provodi u ime i za račun Republike Hrvatske osigurano je 877 milijuna kuna izvoznih poslova. Kroz osiguranje i reosiguranje podržan je izvoz hrvatskih roba i usluga u 48 zemalja svijeta prema ukupno 721 kupca. Kao najznačajnija osigurana izvozna tržišta ističu se Albanija, Bosna i Hercegovina, Rusija, Srbija i Bjelorusija. Ukupni osigurani izvozni promet u prvih šest mjeseci 2011. godine iznosio je 748,9 milijuna kuna dok je ukupna naplaćena premija iznosila 2,4 milijuna kuna.

Anton Kovačev, predsjednik Uprave HBOR-a ovom je prilikom istaknuo: "HBOR, kao razvojna i izvozna banka i izvozna agencija Republike Hrvatske od svog osnutka svojim djelovanjem podupire hrvatske poduzetnike u nastojanjima da ojačaju svoj položaj na međunarodnom tržištu. Hrvatskim izvoznicima potrebna je pomoć u pribavljanju što povoljnijih sredstava za financiranje njihovih projekata ali i savjetovanje iz područja financija te smo vrlo ponosni što HBOR već dugi niz godina uspješno obavlja obje funkcije. HBOR-ovi stručnjaci stalno prate najnovija svjetska kretanja kako bi hrvatskim izvoznicima pružili cjelovitu uslugu i najpovoljnija rješenja prilagođena upravo njima, a sve s ciljem kako bi bili što konkurentniji na svjetskim tržištima. Izrazito nas veseli sve veći broj hrvatskih izvoznika koji su uvidjeli i iskoristili sve prednosti koje im HBOR pruža u poslovanju."

## Natječaji

### Savjetodavne usluge za male i srednje poduzetnike – SME PASS

U tijeku je otvoreni natječaj za male i srednje poduzetnike namijenjen poboljšanju konkurentnosti kroz pružanje praktične i profesionalne savjetodavne podrške.

Radi se o programu za podršku SMEPASS koji je dostupan svim malim i srednjim poduzetnicima do 250 zaposlenih. Stručni konzultanti, pažljivo odabrani upravo zbog svog iskustva u radu u određenoj gospodarskoj grani te na zahtjevnim slučajevima, blisko će surađivati sa svakom tvrtkom. U sklopu programa SMEPASS pružat će se dvije vrste usluga, a obje su ključne za konkurentnost malih i srednjih poduzetnika.

#### Marketing i razvoj proizvoda

- Istraživanje tržišta – razumijevanje tržišta
- Praktični marketinški planovi
- Razvoj proizvoda – usklađivanje proizvoda s tržišnim potrebama
- Prodajni i distribucijski kanali
- Izvoz i međunarodni razvoj poslovanja

#### Poboljšanje kvalitete

- Kontrola kvalitete – sistematski pristup isporuci kvalitete
- Sustav upravljanja kvalitetom – postizanje dosljedne kvalitete
- Potpuno upravljanje kvalitetom – holistički pristup kvaliteti

Poduzeća koja se uključe u program mogu odabrati specifične probleme s područja marketinga / razvoja proizvoda i poboljšanja kvalitete koje želi riješiti. Odabrani konzultant surađivat će s poduzećem te će kroz kratak i praktičan dijagnostički postupak odrediti koji su ključni problemi s kojima se tvrtka suočava tijekom razvoja poslovanja. Svaki projekt iz programa podrške SMEPASS prilagodit će se rješavanju problema koji se zajednički odrede tijekom dijagnostičkog postupka. Projekt će obuhvaćati najviše 20 dana "stručne" podrške, najčešće raspoređenih na razdoblje do tri mjeseca.

Program je besplatan za poduzetnike.

Osim konzultantskih usluga, poduzetnik može odlučiti i o sudjelovanju na nekom od uvodnih seminara te se dodatno informirati o pogodnostima koje može ostvariti kroz program SMEPASS, tako da ispuni odjeljak o seminarima i pošalje ga.

#### Kako se prijaviti?

Postupak PRIJAVE vrlo je jednostavan i traje samo nekoliko minuta. Poduzetnik treba ispuniti upitnik u kojem će navesti neke podatke o svojem poduzeću te ukratko iznijeti očekivanja koja ima od projekta iz programa SMEPASS. Tom prilikom treba naglasiti konkretna područja marketinga i razvoja proizvoda te poboljšanja kvalitete u kojima vam je pomoć najpotrebnija. Upitnik ispunite na stranicama [www.smepass.hr](http://www.smepass.hr).

Rezultat procjene poduzetnik će dobiti u roku od dva tjedna.

Ako je prijava uspješna, na temelju potpisanog prijavnog obrasca imenovat ćemo kvalificiranog konzultanta koji će s poduzetnikom surađivati na dijagnostičiranju problema (to obično traje 1 – 2 dana).

Cijela usluga u sklopu programa SMEPASS za poduzetnike je besplatna. Na temelju rezultata dijagnostike priprema se opis posla (OP). To je dokument u kojem se navode ciljevi projekta, očekivani rezultati, način suradnje na projektu te relevantni vremenski okviri. Dokument, zapravo, definira način upravljanja projektom u suradnji s tvrtkom te rješavanja zajednički određenih problema.



## Natječaji

### Bespovratna sredstva iz Fonda za ulaganje u znanost i inovacije

Središnja agencija za financiranje i ugovaranje programa i projekata EU-a raspisala je natječaj za podnošenje projektnih prijedloga usmjerenih održivom regionalnom razvoju i jačanju konkurentnosti sektora s dodatnom vrijednošću za gospodarstvo te malog i srednjeg poduzetništva temeljenog na znanju davanjem potpore komercijalizaciji inovacija javnog sektora istraživanja i razvoja, uz financijsku pomoć iz Operativnog programa za regionalnu konkurentnost 2007-2011.

Rok za podnošenje prijave je 21. listopada 2011., a detalje možete pronaći [OVDJE](#).

### Najava natječaja: Potpora konkurentnosti MSP

Potpore će se osigurati kroz dodjelu bespovratnih sredstava za 2011. iz IPA komponente IIIc, odnosno grant shemu Podrška za povećanje konkurentnosti hrvatskog malog i srednjeg poduzetništva (MSP).

Ciljevi: osigurati da hrvatska poduzeća ostanu konkurentna na jedinstvenom i globalnom tržištu. Hrvatske tvrtke moraju ulagati u nove procese i nove tehnologije, uključujući zelenu tehnologiju projekte energetske učinkovitosti. Potrebno je ulagati i u ICT razvoj i implementaciju te razvoj novih proizvoda, uključujući ispitivanje i certificiranje. Tako će se osigurati njihova usklađenost s međunarodnim standardima kvalitete. Aktivnosti će ojačati konkurentnost hrvatskih malih i srednjih poduzeća uvođenjem međunarodnih eko-standarda i tehnologija energetske učinkovitosti u proizvodne procese i primjenom najbolje prakse i uspješnih poslovnih modela, kako bi se lakše razvili novi i konkurentni proizvodi.

Podnositelji zahtjeva će biti mala i srednja poduzeća.

Kriteriji odabira i dodjele - evaluacija će se provoditi u skladu s procedurama navedenim u Praktičnom vodiču za procedure ugovaranja za vanjske aktivnosti EU-a.

Najavljeno je raspisivanje poziva za dostavu prijedloga u 3. kvartalu 2011.

Vrijednost grant shema „Podrška za povećanje konkurentnosti hrvatskog malog i srednjeg poduzetništva“ je 3.000.000 EUR (visina pojedinačnih potpora bit će od 50.000 EUR do 200.000 EUR).



## Najave

### Radionica "Autorsko pravo i njegova primjena u praksi"

U organizaciji Poslovno inovacijskog centra Hrvatske – BICRO i Državnog zavoda za intelektualno vlasništvo (DZIV) u četvrtak **06.10.2011. s početkom u 9.00 h** u prostorijama Hotela Dubrovnik, na adresi Gajeva 1, u dvorani "Stradun IV", održat će se radionica "Autorsko pravo i njegova primjena u praksi".

Radionica je namijenjena **malim i srednjim tvrtkama** prvenstveno iz sektora informacijsko-komunikacijskih tehnologija koje žele bolje upoznati način korištenja intelektualnog vlasništva kako bi ostvarili rast i daljnji razvoj svog poduzeća.

Glavni ciljevi ove radionice su:

- Upoznavanje s osnovnim pojmovima i načinima korištenja autorskog prava
- Učenje iz primjera malih i srednjih tvrtki koje su temeljem intelektualnog vlasništva kreirale osnovu za daljnji rast poduzeća
- Podizanje svijesti malih i srednjih poduzetnika o važnosti intelektualnog vlasništva za daljnji rast i razvoj poduzeća.

Prijave na radionicu primaju se isključivo putem ONLINE prijave kojoj možete pristupiti [OVDJE](#), **zaključno do 04.10.2011.** godine.

Kontakt osoba: Vedran Đidara

Tel: 01 2352 628

E-mail: [vedran.didara@bicro.hr](mailto:vedran.didara@bicro.hr)

Radionica je nastavak ciklusa edukacije o intelektualnom vlasništvu koje u okviru Europske poduzetničke mreže EEN-a organizira BICRO, vladina agencija za provedbu programa potpore tehnologijskom razvoju i glavni partner u EEN-u Hrvatske za inovacije i transfer tehnologije u suradnji s DZIV-om. Sljedeća radionica održat će se početkom prosinca ove godine



## Najave

### Gospodarski susret na Sajmu SASO u Splitu

# B2B@SASOfair

Hrvatska gospodarska komora Županijska komora Split, Ured za transfer tehnologije Sveučilišta u Splitu, i Poslovno–inovacijski centar Hrvatske – BICRO pozivaju Vas na 4. međunarodne gospodarske susrete u Splitu, u petak, 21. listopada 2011., na sajmu SASO s početkom u 9.30 sati.

Sajam SASO ([www.sasofair.com](http://www.sasofair.com)) predstavlja jedan od najznačajnijih sajmova za graditeljstvo, drvnu i metalnu industriju, alate i opremu, elektrotehniku, energetiku i telekomunikacije, te obrtništvo i malo gospodarstvo. Prošlogodišnji sajam privukao je više od 37.000 posjetitelja kojima se predstavilo 1500 izlagača na 33.000 m<sup>2</sup> izložbenog prostora.

Prošle godine na gospodarskim susretima sudjelovala su 122 sudionika (BiH, DE, ES, HR, IT, RS) iz 92 tvrtke koji su održali ukupno 126 bilateralnih sastanaka. Poduzetnici su u anketi po završetku događanja iskazali veliko zadovoljstvo organizacijom (94%) i samim iskustvom sudjelovanja. Susreti su pokrenuli nove poslovne suradnje, te partnerstva u prijavama EU projekata.

### Gospodarski susreti (brokerage event)

Europska poduzetnička mreža organizira međunarodne gospodarske susrete diljem Europe, gdje se poduzetnicima otvara mogućnost osobno upoznati potencijalne poslovne partnere. Na ovakvim događanjima poduzetnici mogu ostvariti direktan kontakt i održati sastanak s odabranim predstavnikom strane organizacije, na taj način upoznati profil tvrtke, njene usluge i proizvode te uživo procijeniti mogućnost zajedničkog interesa za suradnjom u budućnosti. Naš je posao za Vas izraditi raspored poslovnih sastanaka i pomoći Vam pripremiti se za njih.

### Zašto sudjelovati?

- Pronađite potencijalne partnere prije samog događanja kako bi osigurali konkretne i efikasne razgovore
- Ostvarite direktan kontakt s potencijalnim partnerima tijekom unaprijed dogovorenih individualnih susreta
- Ostvarite kontakte za razvoj komercijalnih i tehnoloških partnerstava
- Kontakt osobe Europske poduzetničke mreže stoje Vam na raspolaganju tijekom sastanaka
- Sudjelovanje je potpuno besplatno!

Više informacija i formular za registraciju možete pronaći na web stranici događanja: [www.utt.hr/b2b/saso2011](http://www.utt.hr/b2b/saso2011)





## Najave

### Prezentacija profila sektora vezano uz obrazovne potrebe

Predstavljanje profila sektora – analitičke podloge za usklađivanje potreba tržišta rada i obrazovanja održat će se 14. listopada 2011. godine u Hrvatskoj gospodarskoj komori, Vijećnica, Rooseveltov trg 2, Zagreb, 10.30 - 12.30 h.

Konferencija koju zajednički organiziraju Hrvatska gospodarska komora i Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih, a uz potporu IPA projekta „Jačanje institucionalnog okvira za razvoj strukovnih standarda zanimanja, kvalifikacija i kurikuluma“ ima za cilj upoznati predstavnike gospodarstva s načinima i metodama usklađivanja strukovnog obrazovanja s potrebama tržišta rada kroz profile sektora.

U suradnji Agencije i IPA projekta “Jačanje institucionalnog okvira za razvoj strukovnih standarda zanimanja, kvalifikacija i kurikuluma” tim domaćih i međunarodnih stručnjaka razvio je sveobuhvatnu analitičku podlogu, profil sektora, koja po prvi puta na jednom mjestu, povezujući makroekonomske pokazatelje (podaci HZZ-a, DZS-a, FINA-e, E-matice, itd.) te podatke iz provedene ankete o potrebnim kompetencijama kod poslodavaca daje osnovu za planiranje razvoja obrazovnog sustava i donošenje obrazovnih politika.

Za sudjelovanje na konferenciji potrebno je popunjenu priloženu prijavnicu dostaviti najkasnije do 12. listopada 2011. godine na e-adresu [potencijali@hgk.hr](mailto:potencijali@hgk.hr).

[PRIJAVNICA](#)

### Seminar “Sljedivost u sigurnosti hrane”

Komora Zagreb organizira seminar pod nazivom “Sljedivost u sigurnosti hrane” koji će se održati 13. listopada u velikoj dvorani HGK-Komore Zagreb, Draškovićeve 45, Zagreb, s početkom u 10 sati.

Seminar je namijenjen tvrtkama koje proizvode, prerađuju, pripremaju, distribuiraju, uslužuju ili na bilo koji drugi način posluju s hranom, nadležnim inspekcijama, laboratorijima i drugim poslovnim subjektima u prehrambenom lancu. U okviru središnje seminarske teme bit će prezentiran zakonodavni okvir, uloga sljedivosti u zadovoljavanju zakonskih uvjeta, njezina uloga u funkciji procjene rizika te praktična primjena zasnovana na GS1 globalnom sustavu standarda. Predavači su stručnjaci Uprave za sigurnost i kakvoću hrane resornog ministarstva, Centra za kvalitetu Hrvatske gospodarske komore, Hrvatske agencije za hranu, te Udruženja GS1 Croatia.

Sudjelovanje je besplatno, a zainteresirane tvrtke prijaviti se mogu organizatoru do najkasnije 10. listopada, na brojeve faxes: 01/4606 790, 01/4606 803; e-mail: [bsafran@hgk.hr](mailto:bsafran@hgk.hr). Za dodatne informacije kontakt osobe su: Biserka Šafran Fuchs, tel. 01 4606 717 i Vesna Krišto, tel. 01/4606 792.



## Kratke informacije

### Oformljen Klub izvoznika

Samo 7,5 posto hrvatskih tvrtki je izvozno orijentirano, tj. ostvaruje više od 10% prihoda kroz izvoz, rečeno je na prvom susretu novopokrenutog Kluba izvoznika.

Koliko je izvoz važan pokazuju i brojke prema kojima su izvozne tvrtke zajedno ostvarile 31 posto ukupnih prihoda svih hrvatskih tvrtki i 46 posto njihove ukupne neto dobiti. Stoga je izvoz posljednja šansa Hrvatske da ostvari zdravi gospodarski razvoj, poručuju članovi kluba.

Prvi članovi kluba su: Badel 1862, Đuro Đaković holding, Elektrokontakt, Eurocable Group, Hrvatska poštanska banka, Jadran Galenski laboratorij, Kotka, Kraš, Pliva, Podravka, TŽV Gredelj i Saponia.

### Hrvatska pala na globalnoj ljestvici IT konkurentnosti

Rejting hrvatskog sektora informacijske tehnologije je u padu u usporedbi s IT sektorima ostalih zemalja, objavio je u utorak Business Software Alliance (BSA) u istraživanju Indeksa konkurentnosti IT industrije za 2011. godinu, koje je proveo Economist Intelligence Unit.

Hrvatska se zbog premalog napretka plasirala na 40. mjesto, što predstavlja pad za tri mjesta u odnosu na rezultate iz 2009.

### Dalekovod: novi posao u Norveškoj

Tvrtka Dalekovod izvijestila je putem Zagrebačke burze da je dobila novi posao u Norveškoj, vrijedan 81 milijun eura.

Kako se navodi u priopćenju tvrtke, Dalekovod je zaprimio obavijest o dodjeli poslova izgradnje 164



kilometara duge dionice novog dalekovoda 420 kV Alfoten-Moskog-Hojanger-Sogndal, koji predstavlja južni dio voda 420 kV Orskog-Fardal.

### Novi ugovor Ericsson NT-a za BiH tržište

Ericsson Nikola Tesla i BH Telecom potpisali su ugovor o proširenju radio dijela mreže BH Telecoma vrijedan 26 milijuna kuna.

Proširenjem radio dijela mreže ostvarit će se bolja pokrivenost korisnika BH Telecoma, te povećanje kapaciteta i veće brzine u 3G mreži. Izvedba ugovorenih poslova kreće odmah.



## BonLine info

### Informacije za izvoznike

Dun&Bradstreet je vodeći svjetski dobavljač poslovnih informacija koji već 165 godina pruža korisnicima različite informacije o rizičnosti poslovanja, traženju poslovnih partnera, kreditnoj sposobnosti određenog poduzeća ili pak rizik ulaganja u određenu zemlju. D&B-jev rejting zemlje ukazuje na rizik sklapanja posla u određenoj zemlji. On daje informaciju o potencijalnom kašnjenju u plaćanju izvoznog posla ili pak o isplativosti određene investicije. Pokazatelji koje D&B uzima u rejting zemlje su: politički rizik, poslovni rizik, makroekonomski rizik te vanjski rizik. Skala rejtinga je podijeljena od DB1 što se smatra najmanjim rizikom do DB7 što se smatra najvišim rizikom. Svaki razred podijeljen je na 4 kvartila – a, b, c i d.

U nastavku slijede predviđanja i analize koje D&B objavljuje u svom mjesečnom izdanju publikacije "International Risk & Payment Reviewa" koju možete naručiti kod poduzeća BonLine d.o.o., ekskluzivnog zastupnika D&B-a za područje RH i BIH.

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

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

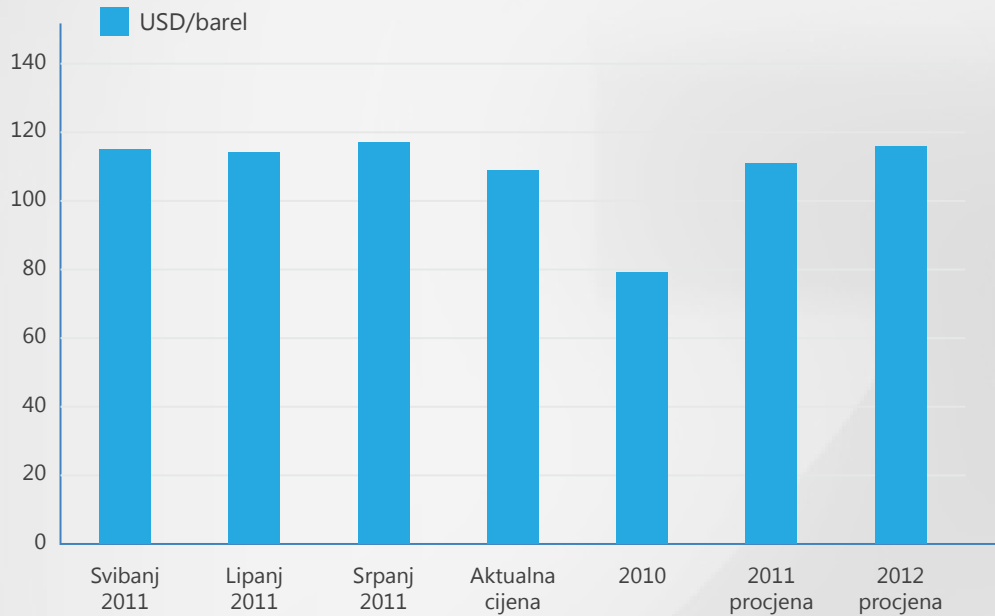
### Njemačka ekonomija u drugom kvartalu 2011

Iako su podaci za prvi kvartal ove godine bili više nego obećavajući, Njemačka je ekonomija usporila svoj rast u drugom kvartalu. Prema podacima zavoda za statistiku, BDP je rastao samo 0,1% u odnosu na kvartal ranije, što je puno manje od robusnih 1,3% rasta između prošlih dvaju kvartala. Posljedica je to ekonomskog usporavanja u nekim od ključnih njemačkih izvoznih tržišta kao što su SAD i Francuska. Također, domaća potražnja snažno je oslabila kao i investicije. Ipak, ako gledamo na godišnjoj razini, ekonomija i dalje raste za zdravih 2,8%, iako je rast u prvom kvartalu iznosio 5%. Zbog toga je i D&B revidirao procjenu rasta BDP-a za ovu godinu sa 3,4% na 3%, te sa 2,4% na 1,7% za iduću godinu. Bitno je i naglasiti, da je 87,5% domaćih faktura plaćeno na vrijeme, što je dvadesetšesti uzastopni mjesec u kojem se disciplina plaćanja popravlja. Isto tako, samo 4,5% faktura prema inozemnim poslovnim partnerima plaćeno je sa više od 30 dana zakašnjenja, a protekle je godine ta brojka iznosila 5%. Globalni ekonomski pad mogao bi pogoršati ove solidne pokazatelje plaćanja. Unatoč niskoj stopi nezaposlenosti i povećanju plaća, povjerenje potrošača poljuljano je strahovima oko dužničke krize u eurozoni te općenito slabijim ekonomskim prognozama. Rast njemačke privrede jako ovisi o globalnom poslovnom ciklusu. Zbog zabrinutosti oko dužničke krize te potrebe za smanjenjem budžeta sa obje strane Atlantika, njemački će izvoznici i njihovi dobavljači imati niže prognoze rasta nego u 2010 i prvom dijelu 2011 godine. Također, njemačke banke jako su izložene državnom i privatnom dugu u ranjivim zemljama eurozone (posebno u Španjolskoj i Italiji, a nešto manje u Irskoj, Portugalu i Grčkoj). Ciklus dužničke, bankovne i ekonomske krize u ovim zemljama može ozbiljno poljuljati njemačku financijsku stabilnost i odraziti se na slabije kreditiranje banaka a samim time i na usporavanje ekonomije.

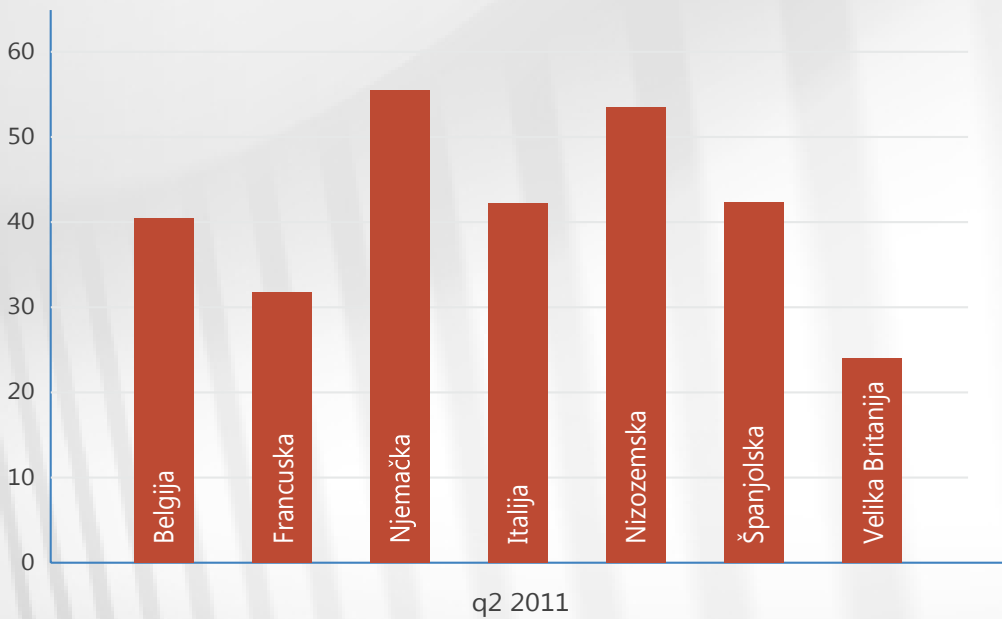


## BonLine info

### Cijena nafte



### EUROPSKI TRENDOMI U 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. Bugarska – blagi rizik poslovanja

#### Uvjeti poslovanja

**Minimalni uvjeti:** mjenica po viđenju

**Preporučeni uvjeti:** akreditiv

**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 mjesec kašnjenja + 1 mjesec kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

#### Ekonomski pokazatelji:

| Pokazatelj                  | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|
| Rast realnog BDP-a, %       | 6,2  | -5,5 | 0,2  | 2,5  | 3,6  |
| Inflacija (god. prosjek), % | 12,0 | 2,5  | 3,0  | 4,3  | 3,7  |

### 2. Rumunjska – visok rizik poslovanja

#### Uvjeti poslovanja

**Minimalni uvjeti:** akreditiv

**Preporučeni uvjeti:** akreditiv

**Uvjeti plaćanja:** odgoda od 30 do 90 dana

**Kašnjenja u plaćanju:** 0-2 mjeseca nakon ugovorenog roka

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

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

#### Ekonomski pokazatelji:

| Pokazatelj                  | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|
| Rast realnog BDP-a, %       | 7,4  | -7,1 | -1,3 | 1,3  | 3,5  |
| Inflacija (god. prosjek), % | 7,9  | 5,6  | 6,1  | 6,1  | 3,9  |

## 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.



### 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 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



## 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)





## 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 vozničkih 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 vozničkim 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](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.



## 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 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 dostavit 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 ućlanjenje.

### 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](mailto:direktor@hot-ex.hr)

[www.hot-ex.hr](http://www.hot-ex.hr)

[www.hot-ex.com](http://www.hot-ex.com)



7. Popusti za članove HIZ-a

## 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 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

**83**

rujan  
2011.

**83**



**hrvatski izvoznici**  
croatian exporters