

hrvatski izvoznici
croatian exporters

broj
85
studeni
2011.

85

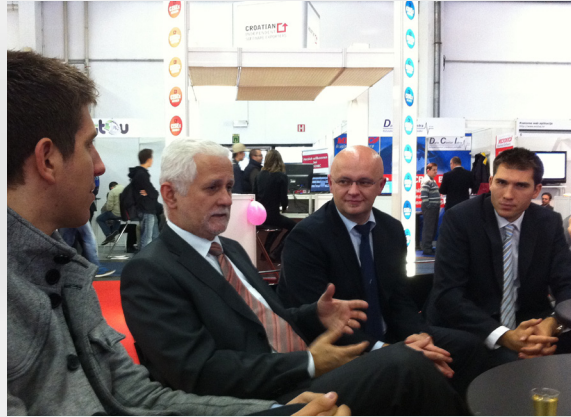
Izvoznik

Sadržaj

- 1** Aktivnosti HIZ-a (str. 3.)
Susret dviju izvozničkih udruga – CISEx-a i HIZ-a
Trening – učimo pregovarati
- 2** Izdvojeno (str. 4.)
Najavljujemo: IPA komponenta IIIc – bespovratna sredstva za
potporu konkurentnosti
HBOR odgovorio na zahtjeve građevinaca
FINA – rezultati poslovanja poduzetnika u 2011.
- 3** Predstavljamo tržište (str. 8.)
Uzbekistan
- 4** Ukratko (str. 10.)
Poslovno pregovaranje – Priroda pregovaranja
- 5** Najave (str. 12.)
Konferencija Zakonodavstvo Europske unije: Naučite pravila igre
- 6** Kratke informacije (str. 13.)
Uspješno završena NCTS evaluacijska misija EU/EFTA
HOLLAND GATEWAY – vrata za nizozemsko tržište
- 7** BonLine info (str. 14.)
Informacije za izvoznike
- 8** Popusti za članove HIZ-a (str. 18.)

Aktivnosti HIZ-a

Susret dviju izvozničkih udruga – CISEx-a i HIZ-a



Predstavnici dviju udruga izvoznika - Udruge hrvatskih nezavisnih izvoznika softvera (CISEx) i Hrvatskih izvoznika (HIZ) susreli su se 11. studenoga 2011. na izlagačkom prostoru CISEx-a u sklopu sajma Info-Restart na Zagrebačkom velesajmu.

Hrvatske izvoznike na susretu je predvodio predsjednik Darinko Bago, a CISEx predsjednik Luka Abrus.

Ovim prvim službenim susretom dvije su udruge međusobno iskazale podršku u djelovanju. Stvaranje boljih uvjeta za izvozni segment hrvatskoga gospodarstva zajednički je cilj objiju strana, stoga je ujedinjavanje snaga u ostvarivanju zajedničkog cilja logični slijed djelovanja.

Susret je protekao u konstruktivnoj razmjeni stajališta te su sagledane mogućnosti daljnje suradnje. Također, pokrenuta je inicijativa za strateško partnerstvo koja će se formalizirati potpisivanjem ugovora o suradnji kao osnova za zajedničke akcije s ciljem jačanja podrške izvoznicima i stvaranja boljih uvjeta poslovanja.

Nastavno na tu inicijativu Predsjedništvo HIZ donijelo je na svojoj Prvoj sjednici, održanoj 15. studenog 2011., odluku o uspostavi suradnje s CISEx-om kroz zajedničke inicijative i aktivnosti koje doprinose unapređivanju poslovnog okruženja i stvaranju pretpostavki za povećanje razine hrvatskog izvoza.

Trening – učimo pregovarati

Hrvatski izvoznici, u suradnji s tvrtkom Procedo d.o.o., 1. i 2. prosinca 2011., od 9.00 sati, u Hotelu Aristos, u Zagrebu, organiziraju besplatni dvodnevni trening Poslovno pregovaranje I.

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, i.t.d., kao i poduzetnicima i vlasnicima malih tvrtki i obrta.



Izdvojeno

Najavljujemo: IPA komponenta IIIc – bespovratna sredstva za potporu konkurentnosti



Očekuje se skoro raspisivanje natječaja za grant shemu u sklopu prepristupnog programa IPA - komponente IIIc kojim

će se pružiti podrška za povećanje konkurentnosti hrvatskog malog i srednjeg poduzetništva (MSP).

Ciljevi programa

Programom se želi 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.

Uvjeti prihvatljivosti

Podrška za povećanje konkurentnosti hrvatskog malog i srednjeg poduzetništva - 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.

Maksimalna stopa financiranja EU

85%

Indikativni iznos poziva na dostavu prijedloga

Podrška za povećanje konkurentnosti hrvatskog malog i srednjeg poduzetništva: 3.000.000 EUR (visina pojedinačnih potpora bit će od 50.000 EUR do 200.000 EUR).

HBOR odgovorio na zahtjeve građevinaca



U HBOR-u je 7. studenoga 2011. održan okrugli stol na kojem su predstavljene mogućnosti Hrvatske banke za obnovu i razvitak u poticanju izvoza građevinskog sektora. Okrugli stol okupio je, s ciljem razmjene informacija, predstavnike HBOR-a, građevinskih tvrtki te nadležnog ministarstva.

HBOR je na skupu predstavio mogućnosti poticanja izvoza u graditeljstvu kroz izmjene programa kreditiranja, program izdavanja činidbenih bankarskih garancija te program osiguranja činidbenih bankarskih garancija.

Naime, prije pojave krize građevinari nisu bili HBOR-ova ciljna skupina, jer su zbog visokih profita unutar sektora na njih bile usmjerene poslovne banke. Dolaskom krize poslovne banke znatno su smanjile kreditnu aktivnost prema građevinarima, što je bio povod da HBOR pojača svoju aktivnost prema tom sektor. Koliko je ta aktivnost pojačana govori podatak da je do 2008. godine za potrebe građevinara HBOR odobrio 807 milijuna kuna kredita, dok je u razdoblju od 2008. do 31.10.2011. odobreno milijardu kuna kredita. Drugim riječima,



Izdvojeno

55 posto od ukupnog iznosa kredita tom sektoru, odobreno je upravo u vrijeme krize.

Nadalje, s ciljem omogućavanja značajnijeg praćenja financiranja građevinskog sektora uvedena je i mogućnost kreditiranja po programima Gospodarstvo i Malo i srednje poduzetništvo za investicije u gradnji poslovnih kompleksa namijenjenih iznajmljivanju; omogućeno je kreditiranje građevinskog sektora po programu Trajna obrtna sredstva (TOS), te je produljen rok korištenja po Modelu A+ na godinu dana građevinskom sektoru.

Dr.sc. Jure Radić, direktor Instituta IGH ovom je prilikom istakao: „Pozdravljamo organizaciju ovog okruglog stola te poručujemo ovoj i svim drugim Vladama da utrostruče potencijal HBOR-a kako bi nas još bolje mogao pratiti u zahtjevnim projektima prilikom nastupa na međunarodnim tržištima“, a Joško Mikulić, predsjednik Uprave Viadukta je nadodao: „Uvođenjem police osiguranja izvoznih garancija HBOR je učinio korak od sedam milja. Upravo je sustav koji je uspostavljen s policom osiguranja za činidbene garancije ono što smo dugo godina željeli i za što smo apelirali, te također pozdravljamo ideju o osnaživanju HBOR-a“

Ovom prilikom je najavljeno da će HBOR i nadalje organizirati ovakve okrugle stolove sa svim ciljnim skupinama poduzetnika kako bi u dijalogu što detaljnije definirao potrebe poduzetnika i poduzeo konkretne mjere u poslovanju kako bi u što kraćem roku odgovorio na njih.

FINA – rezultati poslovanja poduzetnika u 2011.



Gledajući rezultate u prvih devet mjeseci 2011., hrvatski su poduzetnici ostvarili bruto dobit (višak prihoda nad rashodima) u iznosu od 25,4 milijarde kuna, što je povećanje u odnosu na isto razdoblje 2010. godine od 39,4%, objavila je FINA.

Ukupni su prihodi povećani, prema istom razdoblju prošle godine, za 7,1%, a također su povećani ukupni rashodi za 5,6%.

Brži je rast prihoda od rashoda povećao ekonomičnost poslovanja: utroškom od 100 kuna ukupnih rashoda ostvareno je u prvih devet mjeseci 2011. godine 105,76 kuna prihoda, a u istom razdoblju lani to je bilo 104,37 kuna. Povećan je broj zaposlenih za 0,8% (na temelju broja zaposlenih prema satima rada), a povećane su prosječne mjesečne neto plaće. Zaposleni kod poduzetnika obveznika poreza na dobit za svoj su rad dobili prosječne neto plaće od 4.673 kuna, koje su nominalno veće za 1,5%, a (zbog porasta potrošačkih cijena od 2,2%) realno smanjenje je 0,7%.

Od 91.607 poduzetnika njih 50.413 (55,0%) poslovalo je s bruto dobiti (višak prihoda nad rashodima), a njih 41.194 (45,0%) imalo je bruto gubitak.

Poduzetnici su investirali 27,3 milijardi kuna u dugotrajnu imovinu u prvih devet mjeseci 2011. godine. Ohrabruje i podatak o rastu prihoda, i to na domaćem tržištu od 4,4% te na inozemnom tržištu 13,4%.



Izdvojeno

Osnovni financijski rezultati poslovanja poduzetnika Hrvatske u razdoblju I. – IX. 2011.
 (u milijunima kuna)

Opis	I. – IX. 2010.	I. – IX. 2011.	Indeksi:
			I. – IX. 2011. I. – IX. 2010.
Broj poduzetnika	90.038	91.607.	101,7.
Broj zaposlenih (na temelju sati rada)	847.061	853.424	100,8
Ukupni prihodi	435.789	466.555	107,1
• prihodi od prodaje u zemlji	329.629	344.043	104,4
• prihodi od prodaje u inozemstvu	66.417	75.342	113,4
Ukupni rashodi	417.561	441.140	105,6
Bruto dobit (višak prihoda nad rashodima)	18.228	25.415	139,4
Investicije u dugotrajnu imovinu	30.117	27.326	90,7
Prosječne mjesečne neto plaće po zaposlenom (u kunama)	4.603	4.673	101,5

Izvor: FINA

Prema podacima iz polugodišnjih izvješća u 2011., u svim je djelatnostima ostvarena bruto dobit, osim u tri djelatnosti – djelatnosti pružanja smještaja, pripreme i usluživanja hrane, poslovanju nekretninama i rudarstvu i vađenju.

Nakon posljednje tri godine, kada je najveća bruto dobit ostvarena u trgovini, primat preuzima prerađivačka industrija s najvećom bruto dobiti u prvom polugodištu 2011. godine. U prvih 6 mjeseci 2011. godine poduzetnici prerađivačke industrije ostvarili su 11,4 milijarde bruto dobiti (61,4% ukupne bruto dobiti), trgovci su ostvarili 2,6 milijardi kuna bruto dobiti (14,3% ukupne bruto dobiti) i našli se ispred poduzetnika u djelatnosti informacija i komunikacija koji su imali 1,3 milijarde kuna bruto dobiti (6,9% ukupne bruto dobiti).



Izdvojeno

Bruto dobit i prosječne mjesečne neto plaće poduzetnika RH po područjima djelatnosti u razdoblju I. – VI. 2011. (indeksi: I. – VI. 2010. = 100,0)

Područje djelatnosti	Bruto dobit (prihodi minus rashodi) u milijunima kuna		
	Iznos	Struktura u %.	Indeks
A Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	0	0,0	0,4.
B Rudarstvo i vađenje	-51	-0,3	-45,0
C Prerađivačka industrija	11.375	61,4	370,7
D Opskrba električnom energijom, plinom, parom i klimatizacija	1,327	7,2	91,3
E Opskrba vodom; uklanjanje otpadnih voda, gospodarenje otpadom te djelatnosti sanacije okoliša	294	1,6	262,5
F Građevinarstvo	-89	-0,5	-13,9
G Trgovina na veliko i na malo; popravak motornih vozila i motocikla	2.650	14,3	138,2
H Prijevoz i skladištenje	503	2,7	198,3
I Djelatnosti pružanja smještaja te pripreme i usluživanja hrane	-1.021	-5,5	98,5
J Informacije i komunikacije	1.270	6,9	103,8
K Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja	725	3,9.	559,4.
L Poslovanje nekretninama	-348	-1,9	217,4
M Stručne, znanstvene i tehničke djelatnosti	1.266	6,8	154,9
N Administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti	62	0,3	-156,2
O Javna uprava i obrana; obvezno socijalno osiguranje	130	0,7	108,8
P Obrazovanje	59	0,3	161,6
Q Djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi	114	0,6	107,4
R Umjetnost, zabava i rekreacija	195	1,1	219,5
S Ostale uslužne djelatnosti	52	0,3	91,1
T Djelatnost kućanstava kao poslodavaca	14	0,1	68,4
• Fizičke osobe bez djelatnosti	4	0,0	118,4
Ukupno:	18.530	100,0	205,5



Predstavljamo tržište

Uzbekistan



Uzbekistan je najveća srednjeazijska država koja s svojih 28 milijuna ima više stanovnika od Kirgizstana, Tadžikistana i Turkmenistana zajedno. U doba Sovjetskog Saveza ekonomsku osnovu države je činio uzgoj i obrada pamuka po kojemu je država i danas svjetska velesila.



Tijekom posljednje godine SSSR-a na položaj predsjednika Uzbekistana je došao raniji ministar ekonomije i ekonomist po

struci Islam Karimov čije će stručno znanje odigrati odlučujuću ulogu u stvaranju Uzbekistanskog ekonomskog modela. Nakon po ekonomskom pitanju katastrofalnog razdoblja raspada države, koje smo i mi u našim krajevima dobro upoznali, državna ekonomija se počela mijenjati, pa na scenu stupa ekonomski model koji se za temelji na tradicionalnoj ekonomiji to jest ulaganju u industriju, zaštita domaće proizvodnje kao i vođenje aktivne monetarne politike.

Osnovni proklamirani cilj tako postavljene ekonomije je industrijalizacija ove industrijski najrazvijenije srednje azijske države i modernizacija. Prvi od većih ekonomskih uspjeha dolazi još 1996. godine kada partnerstvom Uzbekistana i Daewooa dolazi do stvaranja lokalne autoindustrije, ali i šireg ekonomskog partnerstva dvije države. Ipak do svjetskog otkrivanja ekonomskih mogućnosti koje Uzbekistan pruža dolazi tek u doba recesije kad

internacionalne korporacije tražeći utočište od krize i nova tržišta počinju dolaziti u Uzbekistan koji u to vrijeme bilježi rast od 7 - 8 posto.

U skladu s ekonomskom politikom zaštite vlastite proizvodnje Uzbekistan nije ušao u carinsku uniju Bjelorusije, Kazahstana i Rusije, kao što nije niti potpisnik ekonomske zone koju je ovog listopada potpisalo osam bivših sovjetskih republika na čelu s Rusijom i Ukrajinom.

Ekonomski pokazatelji u prvih 9 mjeseci 2011. godine:

BDP: + 8.2 %
 Industrijska proizvodnja: + 7 %
 strane investicije: 2.3 milijardi dolara
 maleni poslovni subjekti čine 50.5 % BDP

Dodatni godišnji podaci za 2010:

budžetski suficit: +0.4 BDPa
 trgovački suficit u 2010: 4.2 milijardi dolara
 BDP u 2010 godini: 39 milijardi dolara (po MMF-u)
 državni dug: oko 4 milijarde dolara
 državne rezerve: oko 10 milijardi dolara

Prirodni resursi:

zlato, uran, manja proizvodnja nafte i početak veće eksploatacije plina od ove godine

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 8 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (120 dana odgode + 2 mjeseca kašnjenja + 2 mjeseca kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

Za prvi takav organizirani hrvatski nastup Kinezi su pokazali izuzetno zanimanje, te očekujemo ozbiljniji početak izvoza hrvatskih roba u Kinu, pri kojem sve izvozne tvrtke mogu očekivati i pomoć Hrvatskih izvoznika. Kina je tržište koje vapi za europskim proizvodima i često ne pitaju za cijenu, izjavio je član Upravnog odbora HIZ-a Andrija Lalić.

Tijekom posljednjih godina najvažniji državni projekti Uzbekistana, koji su na žalost prošli bez izvođača iz Hrvatske, bili su gradnja nove, moderne električne mreže kojom se zamjenjuje ona stara sovjetska, kao i nova tvornica umjetnih gnojiva



Predstavljamo tržište

(potaša) čija prva faza je upravo završena. Slijedi gradnja druge faze čijim završetkom će Uzbekistan ući na listu 10 najvećih proizvođača ove vrste umjetnih gnojiva važnih za tamošnju polupustinjsku klimu i polja pamuka.

Bez obzira na dosadašnja udvostručenja industrijskog i običnog BDP-a svakih deset godina i bez obzira na dosadašnja ulaganja, Uzbekistan je iz europske perspektivne i dalje slabo razvijena država s ogromnim ekonomskim potencijalima koju obilaze strane države kao na primjer Velika Britanija (sastanak na vrhu u prosincu 2010.) s do sada 380 pokrenutih kompanija, Južna Koreja (ove godine) kao glavni investitor ili "malena" Mađarska čija delegacija na čelu s predsjednikom je posjetila Taškent ovog studenog.

Sljedeće kratkoročno razdoblje ostavlja mogućnost hrvatskim kompanijama za sklapanje poslova pod uvjetom konkurentnih cijena. Ti poslovi u skladu s Uzbekistanskim razvojnim planovima do 2016. godine ili samo planovima tamošnjih poslovnih subjekata se kreću od infrastrukturnih, preko tehnoloških, pa sve do prehrambenih koji su otvoreni za strane kompanije.

Tekst pripremio:
Robert Jurčić
robert.jurcic@aol.com



Ukratko

Poslovno pregovaranje - Priroda pregovaranja

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

više informacija na: www.pregovaranje.com



Međusobno usklađivanje i davanje ustupaka

Temeljna pretpostavka za pregovaranje jest zauzimanje određenih pozicija te potom davanje ustupaka u odnosu na te početno zauzete pozicije od strana uključenih u pregovore. To se odnosi na bilo koju vrstu pregovaranja, i to bez obzira na to koliko se u početku neka strana borila ostvariti svoje početne pozicije. Strane uključene u pregovore međusobno utječu jedna na drugu i na odluke koje donosi druga strana. Rezultat takvog utjecanja je i davanje međusobnih ustupaka i postizanje krajnjeg dogovora, prekid pregovora ili odustajanje od daljnjih pregovora.

To je u biti pregovaranja te se stoga zauzimanju određenih pozicija i davanju informacija i ustupaka treba pristupiti imajući na umu karakter odnosnih pregovora (distributivni/integrativni), kakve odnose imate/želite imati s drugom stranom te koje ciljeve/resultate u odnosnim pregovorima želite postići.

Okvirno gledajući postoje dva tipa pregovaračkih situacija: distributivni i integrativni. Svaki od njih ima svoje karakteristike, a često se zbog raznih razloga može dogoditi da pregovaranje koje ima potencijal

da bude integrativno završi kao distributivno. Obrnuto je rjeđe, jer je za to potrebno kreativno sagledavanje i razumijevanje situacije, iznalaženje potencijala za kreiranje dodatne vrijednosti te podosta znanja i umješnosti u primjeni tog znanja da bi pregovaranje bilo uspješno.

Ponašanje sudionika u pregovorima uvelike je određeno percepcijom pregovaračke situacije kao distributivne ili integrativne te sagledavanjem činjenice koliko su važni odnosi s drugom stranom, a koliko je važan sam rezultat pregovora. To je važno razumjeti kako biste se ispravno pripremili i bili svjesni što vas u pravilu čeka.

Pregovaranje, kao i svaka igra, ima svoja pravila, bez obzira na tip pregovaranja. Međutim važno je shvatiti da u pregovaranju ne nastojimo pobijediti drugu stranu, već ostvariti rezultat koji je bolji od naše najbolje alternative ili točke odustajanja od pregovora koju smo utvrdili prije početka samih pregovora. Ako pregovaranje razmotrimo u kontekstu igre shvatit ćemo da:

- **Postoje igrači/sudionici u igri (pregovorima).** U pregovorima mogu sudjelovati dva ili više sudionika/igrača. Na suprotnu stranu može se utjecati našom igrom, i obrnuto.
- **Možemo razumjeti igru (pregovaranje).** Dakle, to nije nasumičan proces. Većinu pregovora može se analizirati nakon što završe, a boljim razumijevanjem, koje proizlazi iz analize, našu igru u narednim pregovorima možemo unaprijediti.
- **Igra (pregovori) ima predvidljiv slijed aktivnosti.** Oni koji ne razumiju pregovaranje, pregovore vide kao kaotičan i nasumičan slijed događanja. Međutim slijed aktivnosti, proces od neslaganja do postizanja dogovora, iako fleksibilan, može se generalno sagledati/predvidjeti i može se utjecati na njega.
- **Igra (pregovori) ima svoja pravila.** Postoji ono što bi se trebalo i ono što se ne bi trebalo poduzeti u pregovorima. To mogu biti pisana ili nepisana pravila, formalna ili neformalna, a njihovim pridržavanjem ili kršenjem uzrokuje veće ili manje efekte/posljedice. Razumijevanje pravila omogućuje nam uspješniju igru (pregovore).



Kako biste pregovarali najbolje što možete, morate postati vlastiti navijač. Morate razvijati naviku vođenja samoga sebe te poticanja samoga sebe i svog tima na najbolju moguću igru.

Netočne predodžbe o pregovaranju

Tvrd pregovarač. Kad se netko okarakterizira kao "tvrd pregovarač" obično se pomisli da je dobar pregovarač, jer se smatra da oni koji su "tvrdi" postižu dobre rezultate, a i "tvrd pregovarač" dobro zvuči. Međutim, samo po sebi to ne znači ništa, jer je uistinu kompetentan i uspješan pregovarač racionalan i prilagodljiv pregovarač koji uzima u obzir specifičnosti svake pregovaračke situacije, prije nego što je tvrd ili mekan.

Dobri pregovarači imaju urođene potrebne vještine.

Ova pretpostavka nije točna, jer pregovaranje, kao i većina drugih vještina, zahtijeva znanje, vježbu i povratnu informaciju o našoj uspješnosti ili neuspješnosti. Problem je u tome što većina ljudi nema/ne dobije priliku razviti učinkovite pregovaračke vještine na organiziran i discipliniran način.

Iskustvo je velik učitelj. Samo je djelomično točno da iskustvo može unaprijediti pregovaračke vještine, jer je u odsustvu povratne informacije iskustvo uvelike neučinkovito u unaprjeđivanju pregovaračkih vještina. U nedostatku povratne informacije gotovo je nemoguće učiti iz iskustva i unaprijediti učinkovitost.

Dobri pregovarači preuzimaju rizik. Pomalo je rašireno mišljenje da učinkoviti pregovarači nužno preuzimaju rizik i kockaju se s ishodom pregovora. Takva kriva percepcija ponajviše se povezuje s tzv. tvrdim pregovaračima koji su ustvari prilično neučinkoviti pregovarači, jer učestalije nego drugi izazivaju prekid pregovora.

Dobri pregovarači se oslanjaju na intuiciju. U većini slučajeva učinkovito pregovaranje zahtijeva znatno promišljanje i pripremu te je prilično sistematično. U tom smislu izvrsni se pregovarači ne pouzdaju u intuiciju, već prije u odgovarajuću pripremu i vještine pregovaranja.

Pregovaranje je po prirodi tzv. "win-lose" situacija. Rašireno je vjerovanje za pregovaranje da ono što je dobro za jednu stranu mora biti loše za drugu stranu. Međutim, svaki ishod koji pregovaračke strane

prihvate a bolji je od njihove najbolje alternative ili od točke odustajanja koja se je odredila za odnosne pregovore predstavlja win za svaku stranu u pregovorima. U suprotnom se treba odustati od pregovora.

Zapažanja, savjeti i napomene

Zajednički i suprotstavljeni interesi

Da bi pregovaranje imalo smisla, strane u pregovorima moraju imati kako zajedničke tako i suprotstavljene interese. U protivnom pregovaranje nema smisla.

Zašto pregovaramo?

Pregovaramo radi toga da bismo razriješili naše razlike i da bismo zadovoljili naše potrebe i interese. U tom smislu pregovaranje je najefikasniji način da dobijemo ono što želimo.

Kada pregovaramo?

Pregovaramo samo kada procijenimo da sudjelovanjem u pregovorima možemo ostvariti ishod pregovora koji je bolji od naše najbolje alternative ili točke odustajanja od pregovora koju smo odredili. S tog stanovišta prihvaćamo samo onu ponudu koja je bolja od naše najbolje alternative ili točke odustajanja.

Važno je razumjeti proces. Izgubite li kontrolu nad procesom, nećete se niti snaći, a već ćete završiti s lošim dogovorom u rukama ili će doći do pat pozicije/prekida od kojeg nitko nema koristi.

Preskakanje faza/koraka. Nikad nemojte žuriti u pregovorima, jer biste mogli postići/dobiti manje nego što je druga strana voljna dati. S davanjem i primanjem ustupaka krenite tek kada raspoložete potrebnim informacijama i kad ste provjerili sve važne pretpostavke s kojima ste ušli u pregovore.

Planiranje i priprema. Da bi se proces pregovaranja odvijao u željenom smjeru, kako za pregovaračkim stolom tako i dalje od njega, najvažnije je ispravno razumjeti pregovaračku situaciju, te učiniti adekvatno planiranje i pripremu.

Bolji pregovarač. Samo teoretsko znanje i učenje vještina, bez svjesne i učestale praktične primjene i povratne informacije, neće vas učiniti uspješnim pregovaračem. Zbog toga trebate koristiti svaku priliku, kako malu tako i veliku, da biste testirali i unaprijedili svoje pregovaračke vještine.



Najave

Konferencija Zakonodavstvo Europske unije: Naučite pravila igre

Mjesečnik Banka u petak, 9. prosinca 2011., organizira konferenciju Zakonodavstvo Europske unije: Naučite pravila igre na kojoj će iskusni stručnjaci predstaviti zakonodavstvo europskog tržišta kako bi se hrvatske tvrtke upoznale i prilagodile uvjetima poslovanja na jedinstvenom europskom tržištu kada Hrvatska 2013. postane članica Europske unije.

Predavači su članovi Katedre za europsko pravo Pravnog fakulteta u Zagrebu: prof. dr. sc. Tamara Čapeta, prof. dr. sc. Siniša Rodin, doc. dr. sc. Tamara Perišin, prof. dr. sc. Iris Goldner Lang i dipl. iur. Mislav Mataija.

Važnost konferencije je u tome da su predavači i teoretičari i praktičari jer su bili uključeni u pregovore Republike Hrvatske o ulasku u Europsku uniju, pa točno znaju kako i pod kojim uvjetima možemo poslovati s Europskom unijom, kako i gdje se svakodnevno donose odluke kojima se regulira poslovanje, i na koji način one utječu na gospodarske subjekte.

Nakon svakog predavanja predavači će odgovarati na pitanja, što će biti prilika za konkretne odgovore i za međusobnu razmjenu mišljenja.

Konferencija će se održati u zagrebačkom hotelu Sheraton (9.12.2011., 10.00 – 17.00sati), a prijaviti se možete [OVDJE](#).



Kratke informacije

Uspješno završena NCTS evaluacijska misija EU/EFTA

U razdoblju od 14. do 18. studenoga 2011. održana je NCTS evaluacijska misija s ciljem ocijene pripremljenosti RH za ulazak u Konvenciju o zajedničkom proвозnom postupku. Monitoring tim je tijekom petodnevnog boravka u RH detaljno proučio sve aspekte poslovanja Carinske uprave vezano uz nacionalnu primjenu novog kompjuteriziranog proвозnog postupka (NCTS) koji je u primjeni od 1. kolovoza 2011., te uz budući ulazak RH u Konvenciju o zajedničkom proвозnom postupku, i to od legislativne usklađenosti i IT aplikacija do praktične primjene NCTS-a na carinskom području RH. Uz Carinsku upravu Središnji ured, monitoring je uključivao i obilazak CI Bregana, CI Jankomir i CI Bajakovo, te je održan i niz sastanaka s predstavnicima gospodarstva, Hrvatskim željeznicama i jamstvenim udruženjima - bankama. Evaluacijski tim je pozitivno ocijenio napredak Carinske uprave vezano uz proces pristupanja Konvenciji o zajedničkom proвозnom postupku, a što se i očituje kroz kvalitetnu i učinkovitu primjenu NCTS-a na carinskom području RH.

HOLLAND GATEWAY - vrata za nizozemsko tržište



Holland Gateway
Hub for international business in The Netherlands

Ukoliko razmišljate o širenju poslovanja na nizozemsko tržište predstavljamo vam jedinstvenu organizaciju Holland Gateway koja, osnovana kao projekt nizozemske vlade i niza partnerskih institucija, za osnovnu zadaću ima pružanje pomoći pri poslovanju inozemnih tvrtki u Nizozemskoj. Usluge i informacije Holland Gateway pruža isključivo stranim tvrtkama i to bez posebne naknade



Više o njihovim uslugama, kao i kontakte može pronaći na internetskoj stranici www.hollandgateway.nl



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

BonLine info

Ekonomsko politička kretanja u Grčkoj

Grčka se zatekla u političkom metežu nakon što se premijer George Papandreou našao na rubu političkog poraza. Izjavom da želi referendum oko paketa pomoći iz eurozone izgubio je potporu svoga kabineta i stranke. Njegova izjava zaprepastila je i europske lidere koji su uložili veliki trud u paket pomoći, te su praktički dali ultimatum Grčkoj da se izjasni želi li biti u eurozoni ili ne. To je i prepalo moguće investitore pa su se suzdržali od investicija što se osjetilo na financijskim tržištima diljem eurozone. U međuvremenu eurozona bilježi sve veći ekonomski pad. Nezaposlenost je u rujnu je iznosila 10,2%, što je najveća razina nezaposlenosti još od 1998 godine. Dok je primjerice u Njemačkoj porasla po prvi puta nakon lipnja 2009 godine, što upućuje na ponovno usporavanje ekonomije. U narednih mjesec dana Grčka mora primiti paket pomoći od MMF-a ili će biti primorana proglasiti bankrot zbog nemogućnosti plaćanja obaveza u javnom sektoru kao niti 2 milijarde duga koji dospijeva u prosincu. Isto tako, prijeti joj kolaps financijskog sustava (većina najvećih grčkih banaka ne prolazi stres test, pa će građani biti primorani prilagoditi se novim poreznim nametima i rezovima u proračunu, a buduća vlada neće moći izbjeći pritisak i ljutnju građana na opće političko stanje u zemlji. Također će morati više pažnje usmjeriti ka novom razvojnom ekonomskom programu nego prema kreiranju porezne politike. Pomoć koju će Grčka primiti trebala bi potaknuti potrošnju te povećati izvoz. Prema nekim anketama, čak 70% Grka želi zadržati euro, ali nisu spremni na velike rezove u troškovima. Grčkoj ne ide u korist i činjenica da je na globalnom indeksu kompetitivnosti na posljednjem mjestu što se tiče poslovne klime u EU.

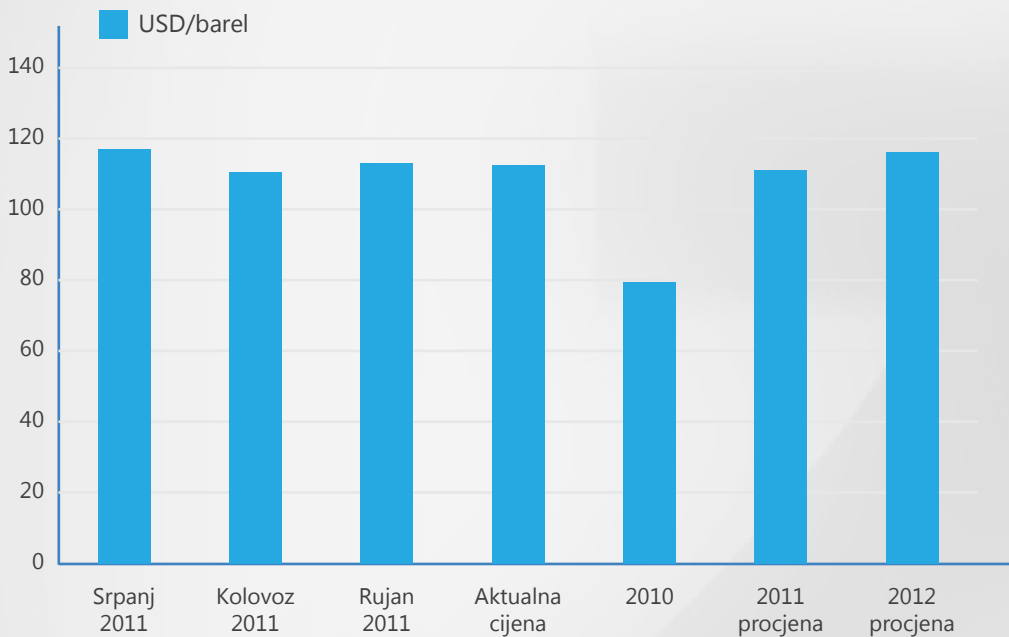
U ovom trenutku vrlo je teško predvidjeti budućnost Grčke i eurozone. Naime postoji više zemalja eurozone koje su prezadužene kao što su Irska, Portugal i Španjolska. One nisu toliko rizične

kao Grčka, ali u budućnosti bi mogle postati. Postavlja se pitanje što će biti sa njima? Da li će se i njima otpisati dio duga kao što je otpisan Grčkoj? Otpis duga na neki način govori ostalim zemljama da će se i njima pomoći ukoliko se približe defaultu. Sve u svemu situacija je komplicirana i mijenja se iz dana u dan. Kada bi, teoretski Grčka odbila spasonosni paket i izašla iz eurozone našla bi se sa problemima kao što su vađenje depozita iz banaka jer bi investitori nastojali zaštititi svoju valutu od konvertiranja u novu drahmu. Grčke bi firme pak bankrotirale zbog svog duga u eurima, a došlo bi u pitanje i članstvo Grčke u europskoj uniji. Pomoć je svakako hitno potrebna. U prilog tome idu i statistički podaci koji pokazuju da je industrijska proizvodnja pala je za gotovo 12% u ovoj godini, nezaposlenost je porasla na 16,5%, a predviđa se da će BDP ove godine pasti na -6%, a za iduću godinu predviđa se -2,5%. Rast BDP-a za Grčku je nepoznanica već četiri, a uskoro pet godina. Također javni će dug dosegnuti 189% BDP-a iduće godine po predviđanju MMF-a, što je svakako još jedan dokaz da ovako dalje ne ide.

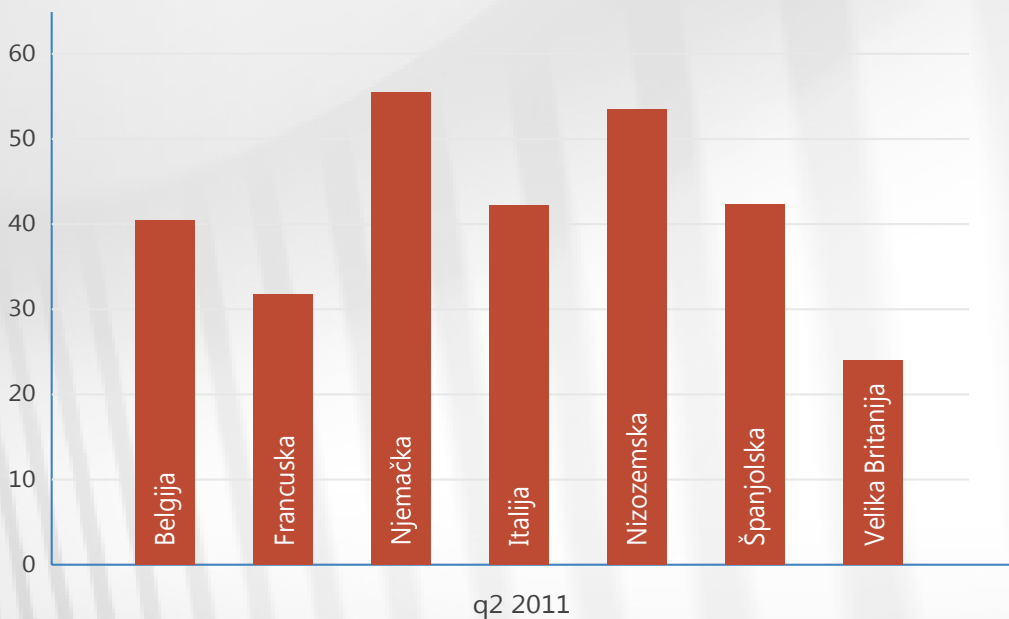


BonLine info

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. Grčka – visok rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: mjenica po viđenju

Preporučeni uvjeti: akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 30 do 120 dana

Kašnjenja u plaćanju: 1-2 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 8 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (120 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, %	-0,2	-3,3	-3,5	-5,5	-2,5
Inflacija (god. prosjek), %	4,2	1,3	4,7	3,4	2,8

2. Italija – blagi rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: mjenica po viđenju

Preporučeni uvjeti: mjenica po viđenju

Uvjeti plaćanja: odgoda od 30 do 120 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 7 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (120 dana odgode + 2 mjeseca 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, %	-1,3	-5,2	1,3	0,5	0,8
Inflacija (god. prosjek), %	3,4	0,8	1,5	2,8	2,2

POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-a

CB VINCETIĆ – posebna ponuda za članove HIZ-a



Tvrtka CB VINCETIĆ Zagreb je ekskluzivni zastupnik švicarske tvrtke CASH BACK koja se više od 25 godina isključivo bavi povratom PDV-a i ima svoje urede u 35 država Europe, Amerike i svijeta. Tvrtka CB VINCETIĆ je specijalizirana za usluge povrata PDV-a za tvrtke u Hrvatskoj na ime troškova usluga iz inozemstva. Stope PDV-a se kreću od 17-25% što znači da se povratom može uštedjeti 1/5 troškova.

Za sada je povrat moguć iz 21 države. U većini država zahtjevi za povrat za tekuću godinu se podnose do kraja lipnja naredne godine.

Za članove Hrvatskih izvoznika tvrtke CB VINCETIĆ umanjuje proviziju za 5% u odnosu na standardnu proviziju.

Za sve informacije obratite se na adresu:

Kamaufova 2, 10000 Zagreb

tel: 01 4554 492

mob: 098 758 376

www.povratpdv.com

e-mail: cashbackcroatia@cashbackcroatia.com



POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-a

BONLINE d.o.o.



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 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



POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-a

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



Nemojte ovisiti o skupim i nestabilnim energentima

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

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

Kontakt:

Zagorka d.o.o.
Matije Gupca 2
49221 Bedekovčina
Tel.049/213-144
info@zagorka.hr



8. Popusti za članove HIZ-a

POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-a

PRIMACO GRUPA - 10% popusta na standardne cijene usluga



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

d.o.o. nude potpuna rješenja, te obavlja i najzahtjevnije poslove. Morem, cestom, zrakom ili željeznicom – s obzirom na vrstu pošiljke, uvijek nudimo optimalno rješenje koje će zadovoljiti uvjete hitnosti, ekonomičnosti i sigurnosti. Naših 30 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 . 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
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.



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

www.hot-ex.hr

www.hot-ex.com



8. 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

Kontakti:

tel. +385 1 3655 307

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



broj

85

studen
2011.

85



hrvatski izvoznici
croatian exporters