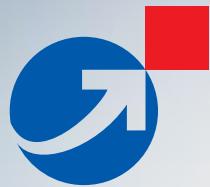


broj  
**79**  
svibanj  
**2011.**



**hrvatski izvoznici**  
croatian exporters

79

Izvoznik

## NAJAVA TEMA



### 1 6. konvencija hrvatskih izvoznika (str.3.)

Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika  
Dodijeljene nagrade Zlatni ključ za 2010.  
Panel „Naš izlaz iz krize“  
Održane tri radionice za izvoznike  
Deklaracija hrvatskih izvoznika 2011.

### 2 Najave (str. 21.)

Javna rasprava "Hrvatsko gospodarstvo na mediteranu"

### 3 BonLine info (str. 22.)

Informacije za izvoznike

### 4 Popusti za članove HIZ-a (str.26.)

CB VINCETIĆ – posebna ponuda za članove HIZ-a  
BonLine d.o.o. – akcija 1+1 gratis!  
ZAGORKA d.o.o. – 10% popusta za članove HIZ-a  
PRIMACO GRUPA - 10% popusta na standardne cijene usluga  
N-LAB – popusti na poslovna rješenja, ERP sustave i poslovne pakete  
Hotel Express International – 10 % popusta članovima HIZ-a na kupnju zlatne kartice  
Končar INEM – Akcija «Računala za članove udruge HRVATSKI IZVOZNICI»

## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika



Šesta konvencija hrvatskih izvoznika održana je 18. svibnja 2011. u Zagrebu. Glavna tema konvencije koju su Hrvatski izvoznici organizirali pod visokim pokroviteljstvom Vlade Republike Hrvatske, u suradnji s Hrvatskom bankom za obnovu i razvitak, Hrvatskom gospodarskom komorom, Hrvatskom udrugom poslodavaca i Financijskom agencijom, bila je 'Naš izlazak iz krize'.

U uvodnom govoru predsjednik udruge Hrvatski izvoznici Darinko Bago istaknuo je da hrvatski izvoznici čine samo 10 posto od svih trgovačkih društava u Hrvatskoj, ali zato u BDP-u sudjeluju s čak 38 posto, u ukupnim prihodima svih društava sa 62 posto, imaju 2,17 puta veću dobit i zapošljavaju pola svih zaposlenih.



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

Predsjednici Vlade Jadranki Kosor Bago je uputio i nekoliko prijedloga izvoznika među kojima su se isticali zahtjev za što hitnije izmjene Zakona o poticanju investicija i Zakona o javnoj nabavi, odgovornima za, kao što je rekao, dosadašnji gubitak 60 tisuća radnih mjesta. Također je predložio daljnje HBOR-ovo jačanje novim kapitalom, znatno nižim kamatama i rok otplate kredita od 16 do 25 posto.

Zauzeo se i za znatno jaču kontrolu i zaštitu od nekvalitetne i subvencionirane robe iz uvoza, pozvavši se na praksu EU. Naime, u Hrvatsku se iz EU bez ikakvih zapreka uvoze poljoprivredni proizvodi subvencionirani s 36 posto. Kod nas oni zatvaraju radna mjesta, a mi zatim dajemo subvencije radi pomoći toj istoj poljoprivredi.



Nakon završetka svečanosti dodjele nagrada Zlatni ključ govor je održala predsjednica Vlade RH Jadranka Kosor koja je prije svega čestitala izvoznicima što su u kriznoj 2010. godini uspjeli ostvariti izvoz od gotovo 8 milijardi eura, što je 18,2 posto više nego prethodne godine.

Premijerka Kosor osvrnula se u svom govoru na izrečene prijedloge Darinka Bage. Složila se s onime što je čula, uz napomenu da se nešto već provodi, i pozvala na razgovor o konkretnim mjerama uputivši Darinka Bagu na potpredsjednika Vlade za investicije Domagoja Ivana Miloševića. Ponovila je da je Vlada donijela mnogo zakona, ali da s provedbom nekih ima problema, kao i s angažmanom drugih tijela koja nevoljko provode promjene u vlastitim redovima. Kao jedan od primjera navela je lokalnu upravu i samoupravu.

Predsjednica Vlade RH složila se s tvrdnjom da su izvoznici najbolje što gospodarstvo sada ima. Obećala je još snažnije poticajne mjere, pogotovo za izvozno orientirano gospodarstvo te najavila jačanje gospodarske diplomacije kroz imenovanje trgovinskih atašea koji će podupirati hrvatske tvrtke u izvoznim aktivnostima. Za početak je odabранo pet atašea koji odlaze u Ljubljano, Muenchen, Beč, Milano i Chicago.

Kosor je također obećala izvoznicima skoru izmjenu Zakona o poticanju ulaganja i Zakona o javnoj nabavi.



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

### Dodijeljene nagrade Zlatni ključ za 2010.

Nagradu "Zlatni ključ" dodjeljuje udruga Hrvatski izvoznici na godišnjoj Konvenciji hrvatskih izvoznika. Prva svečanost dodjele nagrada „Zlatni ključ“ najboljim tvrtkama izvoznicima održana je 8. svibnja 2008., u Zagrebu, u sklopu 3. konvencije hrvatskih izvoznika.



Glavne kategorije nagrada Zlatni ključ su najbolji veliki, srednji i mali izvoznik, te najinovativniji izvoznik u godini za koju se dodjeljuje nagrada. Uz četiri glavne nagrade dodjeljuju se i 14 nagrada u kategorijama po izvoznim tržištima.

Riječ je primarno o deset najznačajnijih hrvatskih izvoznih tržišta, gledajući prosječno dvije godine, uključujući godinu u kojoj se dodjeljuje nagrada. Nadalje nagrada se dodjeljuje u kategoriji najveće rastuće tržište te najbolji izvoznik u ostale zemlje, prema pokrivenosti

određenog područja svjetskog tržišta (za 2010. ta područja su Južna Amerika, Afrika, te Azija i Pacifik).

Stručno povjerenstvo, sastavljeno od predstavnika Hrvatskih izvoznika, Financijske agencije, Hrvatske banke za obnovu i razvitak, Hrvatske gospodarske komore, Hrvatske radiotelevizije, Hrvatske udruge poslodavaca, Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva, Ministarstva vanjskih poslova i europskih integracija, Hrvatske agencije za malo gospodarstvo, Državnog zavoda za statistiku, Carinske uprave i BICRO-a. Povjerenstvo je Pravilnikom odredilo kriterije odabira nagrađenih koji su javno objavljeni na internetskoj stranici Hrvatskih izvoznika.

Cilj ovakvog nagrađivanje je da javnost i sve relevantne institucije, posebice hrvatska diplomacija, prepoznaju najbolje izvoznike u pojedine zemlje – pa će tako najbolji izvoznici danas simbolično dobiti "Zlatni ključ" za određenu zemlju, pa time, nadajmo se, i očekivanu veću brigu nadležnih u Hrvatskoj i u zemljama u koje izvoze.



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

DOBITNICI ZLATNOG KLJUČA ZA 2010.

### NAJBOLJI VELIKI IZVOZNIK U 2010.

**Dobitnik :** KONČAR D&ST D.D.

**Nominacija:** EUROCABLE GROUP D.D.

**Nominacija:** ADRAN - GALENSKI LABORATORIJ D.D.

**Končar - distributivni i specijalni transformatori** društvo je koje prodaje, proizvodi i servisira distributivne, specijalne i srednje energetske transformatore. Sa 401 prosječno zaposlenih u 2010. godini ostvarili su prihod od 95 milijuna eura, od čega 83 posto odnosno 77 milijuna eura u izvozu. Rast prodaje prema prethodnoj godini iznosio je 11 posto, s time da je rast izvoza bio 12 posto. Glavna izvozna tržišta u 2010. godini bile su Švedska, Njemačka, Nigerija, Ujedinjeni Arapski Emirati, Češka, Finska i Cipar.



### NAJBOLJI SREDNJI IZVOZNIK U 2010.

**Dobitnik :** SOLARIS D.O.O.

**Nominacija:** DOK-ING D.O.O.

**Nominacija:** HARBURG-FREUDENBERGER BELIŠĆE D.O.O.



**Solaris** iz Novigrada je počeo s radom 2000. godine s četiri radnika i na iznajmljenom prostoru. Otad do danas ulaganjem u modernu tehnologiju te zahvaljujući mladom i motiviranom kadru kapacitet proizvodnje dostiže 90 MW na godinu. U 2010. Solaris je ostvario 550 milijuna kuna prometa i danas zapošljava oko 170 radnika. Cilj tvrtke je biti u skladu sa svjetskim trendovima u djelatnosti proizvodnje fotonaponskih modula i proizvoda izravno vezanih uz njih.



### NAJBOLJI MALI IZVOZNIK U 2010.

**Dobitnik :** NAVIS CONSULT D.O.O.

**Nominacija:** ŠESTAN - BUSCH D.O.O.

**Nominacija:** APPLIED CERAMICS D.O.O.

**Navis Consult** iz Rijeke bavi se izradom kompletne tehničke dokumentacije za gradnju brodova. Tvrтka je dio grupacije Rolls-Royce Marine AS, norveškog ogranka korporacije Rolls-Royce plc. Nastupa na svjetskom tržištu kao bitan dio cjeilovite ponude brodskih rješenja koje grupacija plasira za kompleksne tipove brodova kao što su sve vrste offshore brodova, seizmički brodovi, kompleksni ribarski brodovi, superjahte, brodovi s pogonom na prirodnji plin i sl. Od osnutka 1996. godine do danas, tvrtka bilježi stalni rast poslovanja, odlične rezultate te je praktično stopostotni izvoznik.



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

### NAJINOVATIVNIJI IZVOZNIK U 2010.

**Dobitnik :** AVL-AST D.O.O.  
**Nominacija:** AVL-AST D.O.O.  
**Nominacija:** XYLON D.O.O.

**AVL-AST** Hrvatska osnovan je 1996. godine kao sestrinska tvrtka AVL List GmbH, Austrija. Djelatnici tvrtke uglavnom su mlađi inženjeri, magistri i doktori znanosti s područja računarstva, matematike, elektrotehnike i strojarstva. Osnovni proizvod tvrtke je znanje koje se u obliku programske podrške putem matične tvrtke AVL List Graz prodaje na svjetskom tržištu. Ciljani klijentи su proizvođači motora svih veličina počevši od malih, koji se ugrađuju u motocikle i osobne automobile, do onih najvećih, koji se ugrađuju u prekoceanske brodove.



### NAJBOLJI IZVOZNIK U ITALIJU U 2010.

**Dobitnik :** SOLARIS D.O.O.  
**Nominacija:** ULJANIK BRODOGRADILIŠTE D.D.  
**Nominacija:** YTRES D.O.O.

**Solaris** koji se bavi sistemima za solarnu energiju, ujedno je proglašena i najboljim izvoznikom u kategoriji srednjih tvrtki.



### NAJBOLJI IZVOZNIK U BOSNU I HERCEGOVINU U 2010.

**Dobitnik :** KOKA D.D.  
**Nominacija:** TDR D.O.O.  
**Nominacija:** KARLOVAČKA PIVOVARA D.O.O.

**Koka** je lanjsku godinu završila sa 1,26 milijardi kuna prihoda te dobiti od 14,1 milijun kuna. U odnosu na prošlu godinu prihodi su se smanjili za 2,8 posto, a dobit za čak 66 posto. Od ukupnog prihoda od 1,26 milijardi kuna, 180 milijuna kuna dolazi od izvoza.

### NAJBOLJI IZVOZNIK U NJEMAČKU U 2010.

**Dobitnik :** MEĐIMURJE D.D.  
**Nominacija:** KONČAR D&ST D.D.  
**Nominacija:** MUROPLAST D.O.O.

**Eko Međimurje** iz Šenkovca je najbolji hrvatski izvoznik u Njemačku. Poslovanje tvrtke proteže se od proizvodnje i prodaje dijelova za građevinske strojeve preko proizvodnje opeke, plinske tehnike te pogona za prehrambenu industriju. Eko Međimurje je lanjsku godinu završilo s prihodom od 197,7 milijuna kuna, što je bio rast od 54 posto u odnosu na godinu prije. Od ukupno ostvarenog izvoza čak 162,3 milijuna kuna dolazi od izvoza. Najveći poslovni partneri su im zemlje EU, posebice Njemačka, Francuska i Austrija.



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

### NAJBOLJI IZVOZNIK U SLOVENIJU U 2010.

**Dobitnik : P. P. C. BUZET D.O.O.**

**Nominacija: VETROPACK STRAŽA D.D.**

**Nominacija: SLADORANA D.D.**

**P. P. C. Buzet** razvojni je dobavljač dijelova i sklopova za automobilsku industriju. Osnovana je 1972., a prvih godina postojanja bila je vezana uz francuski Citroën. S vremenom je tvrtka evoluirala prema samostalnom razvoju te danas razvija i isporučuje proizvode za gotovo sve proizvođače automobila. Tvrta zapošljava oko 600 radnika, a prihod im se kreće na razini od 50-ak milijuna eura godišnje.



### NAJBOLJI IZVOZNIK U AUSTRIJU U 2010.

**Dobitnik : EUROCABLE GROUP D.D.**

**Nominacija: IVANČICA D.D.**

**Nominacija: JEDINSTVO D.D.**

**Eurocable** preko svojih tvrtki kćeri posluje u Austriji, Srbiji i Crnoj Gori. Eurocable je proteklih godina imao prihod na razini od 60-ak milijuna eura, od čega je većina ostvarena u izvozu. Sredinom protekle godine tvrtka je investirala u novi pogon u Jakovlju kod Zagreba vrijedan 25 milijuna eura, koji bi trebao pojačati njihovu prisutnost na inozemnom tržištu.



### NAJBOLJI IZVOZNIK U SRBIJU U 2010.

**Dobitnik : CEDEVITA D.O.O.**

**Nominacija: VETROPACK STRAŽA D.D.**

**Nominacija: TDR D.O.O.**

**Cedevita** je lider u svojoj kategoriji i jedan je od ključnih brendova u portfelju Atlantic grupe. Cedevita je nastala 1970. godine i u prvo je vrijeme bila farmaceutski proizvod koji se prodavao u ljekarnama. Danas se ovog napitka proizvede više od 10.000 tona. Prihod Cedevite se kreće na razini većoj od 50 milijuna eura godišnje.



### NAJBOLJI IZVOZNIK U SJEDINJENE AMERIČKE DRŽAVE U 2010.

**Dobitnik : DOK-ING D.O.O.**

**Nominacija: JEDINSTVO - PNO D.O.O.**

**Nominacija: HERMES INTERNATIONAL D.O.O.**

**DOK-ING** je regionalni je lider u proizvodnji sustava za razminiranje i drugih robotskih vozila za posebne namjene. U tvrtki se bave i samim razminiranjem. Sjedište i glavni proizvodni kapaciteti DOK-ING-a nalaze se u Zagrebu. Da bi bio prisutniji u izvozu, otvorene su tvrtke kćeri u SAD-u i Južnoj Africi. Godišnji prihod im je nešto manji od 150 milijuna kuna.



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

### NAJBOLJI IZVOZNIK U MAĐARSKU U 2010.

**Dobitnik : SLADORANA D.D.**

**Nominacija: KONČAR D&ST D.D.**

**Nominacija: A.M.S. BIOMASA D.O.O.**

**Sladorana** iz Županje jedna je od tri tvornice šećera koje djeluju u Hrvatskoj. Osnovana je 1947. godine. Kapacitet joj je 6300 tona šećerne repe na dan. Od 2008. većinski vlasnik Sladorane je šećerana Viro iz Virovitice. Sladorana više od 50% proizvoda plasira u izvoz. Godišnji prihod tvrtke kreće se na razini od 400 milijuna kuna.



### NAJBOLJI IZVOZNIK U RUSIJU U 2010.

**Dobitnik : JADRAN - GALENSKI LABORATORIJ D.D.**

**Nominacija: BELUPO D.D.**

**Nominacija: OMCO CROATIA D.O.O.**

u Rusiju u protekloj godini. Ukupan prihod kompanije porastao je sa 1,5 milijuna kuna u 1991. na 642 milijuna kuna u 2010. godini. Prosječna stopa rasta u ovom razdoblju iznosila je 25 posto godišnje. Prihodi od prodaje na inozemnim tržištima u promatranom razdoblju rasli su prosječno po stopi od 40 posto i čine 65 posto udjela u ukupnoj prodaji JGL-a u 2010. godini.

### NAJBOLJI IZVOZNIK U VELIKU BRITANIJU U 2010.

**Dobitnik : KONČAR ENERGETSKI TRANSFORMATORI D.O.O.**

**Nominacija: ALSTOM HRVATSKA D.O.O.**

**Nominacija: WACHEM D.O.O.**

**Končar - Energetski transformatori** proizvodi sve vrste transformatora velikih snaga i visokih napona. Tvrtka zapošljava 510 radnika, izvozi u 83 zemlje svijeta smještene na svim kontinentima i u izvozu ostvaruje više od 97 posto ukupnih godišnjih prihoda, što iznosi nešto više od 1,3 milijarde kuna. U posljednjih deset godina tvrtka Končar ET isporučila je svjetskom tržištu proizvoda i usluga u vrijednosti od jedne milijarde eura.



### ZA PODRUČJE JUŽNE AMERIKE: NAJBOLJI IZVOZNIK U BRAZIL U 2010.

**Dobitnik : LPT D.O.O.**

**Nominacija: SMARTEK D.O.O.**

**Nominacija: TVORNICA TURBINA D.O.O..**

**LPT** iz Preloga najbolji je prošlogodišnji izvoznik iz Hrvatske na tržišta Južne Amerike. Njihovo glavno tržište na tom kontinentu je Brazil. LPT je tvrtka kći američke kompanije Leggett&Palatt iz Carthage, u Missouriju, koja u 18 zemalja svijeta u 140 tvornica zapošljava više od 19.000 ljudi. LPT se bavi proizvodnjom žičanih jezgri za namještaj te strojogradnjom. Godišnji prihod tvrtke iz Preloga kreće se na razini od 150 milijuna kuna.



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

**ZA PODRUČJE AZIJE I PACIFIKA:  
NAJBOLJI IZVOZNIK U UJEDINJENE ARAPSKE EMIRATE U 2010.**

**Dobitnik :ŠESTAN - BUSCH D.O.O.**  
**Nominacija: TELEGRA D.O.O.**  
**Nominacija: JEDINSTVO D.D.**

**Šestan-Busch** iz Preloga danas je jedan od najpoznatijih proizvođača borbenih kompozitnih kaciga, a nagradu je dobio za izvoz u Ujedinjene Arapske Emirate. Tvrta je nastala dugogodišnjom suradnjom Koplast-Šestana iz Preloga i Busch Gütersloha iz Njemačke. Tvrta je sa svojom vojnom zaštitnom opremom, prije svega kacigama, prepoznata na globalnom tržištu, a svoje proekte plasira u 40 zemalja svijeta. Godišnji prihod kompanije kreće se na razini od 30 milijuna kuna.



**ZA PODRUČJE AFRIKE:  
NAJBOLJI IZVOZNIK U NIGERIJU U 2010.**

**Dobitnik : KONČAR - D&ST D.D.**  
**Nominacija: ARTEFERRO DOHOMONT D.O.O.**  
**Nominacija: EMERSON D.O.O.**

**Končar-D&ST** ovogodišnji su lauerat nagrade "Zlatni ključ" u dvije kategorije: najboljega velikog hrvatskog izvoznika kao i najboljeg izvoznika u Afriku. Končar - Distributivni i specijalni transformatori lani je imao znatnu isporuku opreme u Nigeriju.



**ZA RASTUĆA TRŽIŠTA:  
NAJBOLJI IZVOZNIK U KINU I HONG KONG U 2010.**

**Dobitnik : HARBURG-FREUDENBERGER BELIŠĆE D.O.O.**  
**Nominacija: KAMEN D.D.**  
**Nominacija: SPECTRA MEDIA D.O.O.**

**Harburg-Freudenberger Belišće**  
Metalurška tvrtka Harburg-Freudenberger Belišće bila je najbolji domaći izvoznik na brzorastuća tržišta, u konkretnom slučaju tržište Kine i Hong Konga. Ova je tvrtka od 1998. bila dio njemačkog ThyssenKruppa, a od 2005. je u sastavu Harburg-Freudenbergera s prihodom od 130 milijuna kuna. Tvrta iz Belišća jedan je od najvećih svjetskih isporučitelja preša za industriju auto-guma tako da su njihovi kupci tvrtke poput GoodYeara, Michelin, Continentala i Pirellija.



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

### Panel „Naš izlaz iz krize“



Nakon svečanosti dodjele nagrada „Zlatni ključ“ održana je središnja panel rasprava 6. konvencije na temu „Naš izlaz iz krize“, prilikom koje je uvodnu prezentaciju održao Darinko Bago, predsjednik Hrvatskih izvoznika, dok je raspravu moderirao prof.dr.sc. Ante Babić, potpredsjednik Hrvatskih izvoznika. Tijekom rasprave govorilo se o najnovijim podacima i trendovima izvoza iz 2010. godine i prvog kvartala 2011. godine, kao i o očekivanim trendovima izvoza u ovoj godini. U panel raspravi sudjelovali su Domagoj Ivan Milošević, potpredsjednik Vlade RH, prof. dr. Boris Cota, savjetnik predsjednika RH, prof. dr. Željko Lovrinčević, savjetnik predsjednice Vlade RH te dr.sc. Sanja Madžarević Šujster, glavna ekonomistica Ureda Svjetske banke u RH.

Panel-rasprava još je jedanput pokazala da u hrvatskom gospodarstvu ima strukturnih problema i da je potreban dubok zahvat da bi se reformiralo.

Prije rasprave prezentacije su održali predsjednik Hrvatskih izvoznika Darinko Bago, koji je govorio o rezultatima izvoza i o tome što bi hrvatska Vlada trebala učiniti, te direktorica Sektora kreditiranja HBOR-a Ivanka Maričković Putrić, koja je prezentirala projekte potpore Hrvatske banke za obnovu i razvitak usmjerene izvoznicima.

Težište diskusije bilo je na tome da se izvoz još jedanput, po tko zna koji put, označi kao rješenje za izlazak iz recesije. Potpredsjednik HIZ-a Ante Babić naveo je probleme likvidnosti, visokih kamata te zaustavljanja investicija u posljednje dvije godine kao uzrok nedovoljne izvozne aktivnosti hrvatskoga gospodarstva.



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

Potpredsjednik Vlade za investicije Domagoj Ivan Milošević podsjetio je na to da problem likvidnosti nije od jučer i da se vuče od devedesetih godina. Pohvalio je i modele A i B koje je Vlada pripremila za poduzetnike te otplatu poreznog duga na rate za poduzetnike koji ga na kraju prošle godine nisu podmirili zbog gospodarske krize, a uredno su izvršavali svoje obveze u 2011. Rok otplate bit će im 30 mjeseci i uz kamate od 8,3 posto, što je, napomenuo je Milošević, ipak povoljnije nego da im se obračunava zatezna kamata.

Kad je pak riječ o padu investicija, rekao je da su se i druge zemlje, čak i one u eurozoni, suočile s tom pojavom. To je kod nas utjecalo i na izvoz jer strane tvrtke koje ulažu u Hrvatsku izvoze svoje proizvode, a nije ih bilo mnogo u posljednje vrijeme. Milošević je izrazio uvjerenje da će se skorašnjim ulaskom Hrvatske u EU otvoriti put i za ulaganje. Najavio je i tješnju suradnju između javnog i privatnog sektora te u tom smislu i zakone o poticanju ulaganja i javnoj nabavi.

Sve su to mjere na duže staze, primijetio moderator Babić, od kojih bi mogla imati koristi tek neka buduća vlada. Hrvatskim poduzetnicima žuri se jer treba i preživjeti. Milošević je istaknuo da je problem što se tek ova Vlada prva od svih dosadašnjih sustavno bavi investicijama rekavši da privatni sektor mora više ulagati, jer budemo li se oslanjali na javni sektor, sporo ćemo izlaziti iz krize.

Glavna ekonomistica Svjetske banke za Hrvatsku Sanja Madžarević Šujster rekla je da je ta institucija pokušala ublažiti recesiju u Hrvatskoj proračunskim financiranjem, no to je bilo teško jer hrvatsko gospodarstvo nije dinamično. Hrvatska jednostavno, rekla je, nije imala fiskalni prostor za dublje reforme, jer bi tako smanjila ionako deficitaran proračun. Poseban je problem loša struktura gospodarstva. Naime, podatak da samo 10 posto zaposlenih radi u tvrtkama izvozne orijentacije nije ekonomija koja će odgovoriti na probleme.

- Dva smo rješenja predložili Vladu: smanjenje poreza, što nije bilo moguće, i uklanjanje administrativnih zapreka koje veoma koče investicije u Hrvatsku. Potonje je realna opcija - rekla je Madžarević Šujster.

Babić je podsjetio da su i prijašnje vlade donosile razne reforme, poput mirovinske ili zdravstvene, ali nisu dale rezultata. Madžarević Šujster odgovorila je da je jedan od najvećih hrvatskih problema izborni ciklus. Naime, reforme se provode do posljednje, izborne godine pa zaustave, a nerijetko se i znatno reduciraju dotad postignuti rezultati jer se stranke na vlasti dodvoravaju raznim socijalnim skupinama. Stvar je u tome zaključila je, što u reformama nema povratka natrag, nego treba što većim intenzitetom ići naprijed.

Kako izaći iz krize, bilo je pitanje za Željka Lovrinčevića iz Ekonomskog instituta u Zagrebu i savjetnika premjerke Jadranke Kosor. Naime, taj poznati ekonomski analitičar prije dvije je godine rekao da Hrvatska ima samo šest mjeseci za reforme. Moderator dr. Babić pitao imamo li više



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

izgleda s obzirom na to da je tih šest mjeseci odavno prošlo. Lovrinčević je odgovorio da je Hrvatska vršcima prstiju uhvatila posljednji vlak za EU, no ekonomija ima problema s konkurentnošću i teško pronalazimo put za izvoz. Podsjetio je na to da su ekonomije koje su izašle iz krize to uspjele rastom izvoza. U posljednjem desetljeću Hrvatska je, međutim, izgradila sustav koji se temeljio na javnoj potrošnji i danas je to vrlo teško promijeniti. Posljedica je pad potražnje, domaće aktivnosti i zaposlenosti. Ključni ljudi u politici taj su sustav sve vrijeme podupirali. Sadašnja Vlada, rekao je, mnogo je napravila, ali problem je toliko dubok da se rješenje ne može naći preko noći.

- Ili će se morati smanjivati javna potrošnja ili ćemo morati mijenjati tečajnu politiku da bismo poduprli privatni sektor, odnosno izvoz - rekao je Lovrinčević.

Boris Cota, vanjski član Savjeta Hrvatske narodne banke i savjetnik predsjednika Ive Josipovića, izrazio je sumnju u mogućnost promjene tečajne politike, ali i u tvrdnje potpredsjednika Vlade Miloševića da će nakon ulaska u EU hrvatsko gospodarstvo biti konkurentnije. Pokazalo se da u krizi članice EU koje imaju zajedničku valutu stvaraju sve veću neravnotežu, što znači da pojedina tržišta, čak i ona koja su dulje u EU, još nisu potpuno spremna za konkurentnost i investicije.

Hrvatska ima velik vanjski dug i nekonkurentno gospodarstvo, zato je pitanje koliko su opravdane optimistične izjave dijela javnosti u Hrvatskoj. O tome se razvila življja rasprava između Cote i Miloševića u kojoj je potpredsjednik Vlade branio svoje stajalište da će se nakon ulaska u EU poboljšati investicijska klima u Hrvatskoj, pa tako i konkurentnost. Međutim, Cota je podsjetio na to da su nove članice EU povećale svoju razmjenu samo 10-ak posto. Pitanje je strukture radne snage, rekao je, ili, bolje reći, odnosa između radne snage i primjenjene tehnologije jer je radna snaga, primjerice u Grčkoj, preskupa, a u Njemačkoj povoljna. Budući da Hrvatska više sliči Grčkoj negoli Njemačkoj, ulazak u EU ne znači razvoj u kratkom roku. Prije nas očekuje razdoblje niskih stopa rasta i velike nezaposlenosti ako se sami ne počnemo mijenjati.

- Promjena tečajne politike da bi se pomoglo izvoznicima zato nema smisla. Kad bi to bilo tako, onda nam ne bi trebao ni ekonomski fakultet, samo bismo promijenili tu varijablu. Međutim, problem je, kao što je već rečeno, strukturne prirode i vezan uz reforme. Da promijenimo tečajnu politiku, više bi nastradalo društvo nego što bismo unaprijedili izvoz. Svi oni koji od HNB-a zahtijevaju promjenu tečajne politike svjesno traže odgađanje reforme - rekao je Cota ustvrdivši pritom da dosad nije bilo nijedne ozbiljne studije koja bi potvrdila da će promjena tečaja pomoći izvoznicima. Na kraju se nekoliko sudionika Konvencije javilo za raspravu o tome, što je samo potvrdilo da su Hrvatskoj prijeko potrebne velike, možda i radikalne, reforme.



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

### Održane tri radionice za izvoznike Uvođenje europske prakse u carinske postupke



Uvođenje europske carinske prakse jedna je od najaktualnijih tema svim subjektima koji posluju s europskim tržištema. Upravo stoga Hrvatski izvoznici organizirali su, u sklopu programa 6. konvencije hrvatskih izvoznika, radionicu 'Uvođenje europskih praksi u carinske postupke', koju je moderirala potpredsjednica Hrvatskih izvoznika Nada Šimić.

Pri kraju je uvođenje sustava elektroničke provedbe provoznog postupka New Computer Transit System (NCTS) u hrvatsku Carinsku upravu. Sustav kojim se koriste zemlje članice Europske unije služi za olakšavanje legitimne trgovine primjenom IT tehnologije i pojednostavljenjem zakonskih propisa. Za hrvatske gospodarstvenike i Carinu to znači nekoliko promjena, s time da je najvažnija prelazak s papirnatog poslovanja na digitalno. Uvođenje sustava koji počinje funkcioniрати prvog kolovoza ove godine financira se iz prepristupnih fondova EU.

Pomoćnica ravnatelja Carinske uprave Zlatica Tomašević objasnila je na 6. konvenciji hrvatskih izvoznika u kojoj je fazi uvođenje NCTS-a. - Uskladili smo nacionalno zakonodavstvo, objavili smo dokumentaciju NCTS-a za tzv. trgovački modul i uspostavili dio organizacijske strukture - rekla je Tomašević.

Ovaj prvi sustav e-carine u Hrvatskoj donijet će mnogo prednosti u poslovanju poduzetnika koji se bave robnim uvozom i izvozom. Primjerice, veliku papirologiju i čekanje na granicama radi



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

ocarinjenja robe zamijenit će poruke elektroničke pošte jer će vrijediti kao pravovaljani dokumenti. Takva automatizacija cijelog postupka omogućit će carinjenje u samo pola sata. Iz toga proizlazi i depersonalizacija carinskog postupka. E-carina donijet će gospodarstvenicima i carinicima velike uštede. Taj pojednostavljeni postupak carinjenja robe nagrađivat će pravne subjekte koji poštuju zakon. Carinskoj upravi računalna će povezanost sa zemljama EU i EFTA-e pomoći u nadzoru, ali i ranom otkrivanju i suzbijanju carinskih prekršaja te jednostavnijoj naplati carine, dijela PDV-a i trošarina.

Za potpunu nacionalnu i međunarodnu provedbu NCTS-a od 1. kolovoza 2011. treba napraviti još nekoliko koraka. Izuvez obveze stalnog usklađivanja NCTS aplikacije s njezinim novim generacijama do lipnja treba potpuno uspostaviti organizacijsku strukturu. Edukacija administrativnog i drugog osoblja mora biti gotova do 30. lipnja ove godine. Sa zakonodavne strane preostalo je još napisati naputak o provedbi NCTS-a.

Zlatica Tomašević upoznala je sudionike radionice s uvođenjem europske prakse u carinske postupke i s pilot-projektom uvođenja Intrastata, odnosno sustava koji omogućuje statističko istraživanje EU o razmjeni robe između zemalja članica. Planirano je da se taj projekt završi u trećemu ovogodišnjem tromjesečju. Tomašević je rekla kako je nositelj istraživanja za Intrastat Državni zavod za statistiku i da su se DZS i Carinska uprava sporazumjeli o podjeli posla jer je Intrastat posredno povezan s Carinom. Za provođenje pilot-projekta još je prije dvije godine zadužena Carinarnica Varaždin. Ta carinarnica prikuplja podatke o ulazu i izlazu robe. Podatke su obvezni dati svi porezni obveznici koji prelaze godišnje utvrđeni prag. Trenutačno je projekt u fazi izrade specifikacije zahtjeva za razvoj aplikacije za obradu i kontrolu Intrastatovih obrazaca i registra.

Zbog približavanja ulaska Hrvatske u EU Carinska uprava bavi se mnogim projektima povezanimi s interoperabilnošću i interkonektivnošću sa sustavima EU. Jedan od njih jest i Economic Operators Registration and Identification System ili sustav EORI. Riječ je o jedinstvenome identifikacijskom broju sličnom OIB-u koji gospodarskim subjektima i drugim osobama dodjeljuje carinska služba. Za hrvatske gospodarske subjekte taj će se broj sastojati od slova 'HR' kojima će se dodati OIB subjekta.



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

### Promocija u međunarodnoj prodaji



Radionica 'Promocija u međunarodnoj prodaji - sajmovi i internetske stranice' bila je prilika za poduzetnike da doznaaju više o uporabi marketinga u sajamskim aktivnostima i znanju s područja komunikacije primijenjene na sajamski kontekst te primjeni komunikacijskih alata i vještina potrebnih za uspješnu komunikaciju.

Sadik Raković iz udruge Razvoj rekao je da je temeljni cilj svake ekonomije izvoz. No i svaka kompanija prije nastupa na sajmu mora odrediti što joj je cilj i u skladu s tim prilagoditi svoj nastup. Cilj može biti samo predstavljanje ili i pronalaženje kupaca ili pak upoznavanje konkurenčije. Pritom je važno voditi se filozofijom da je bolje pronaći pet malih kupaca nego jednog velikog. Prije nastupa na sajmu treba analizirati svoje mogućnosti, tj. svoju snagu, slabost, priliku i prijetnje. Važno je analizirati i prijašnje nastupe i cjelokupnu analizu prilagoditi budućem nastupu. Naime, rekao je, prosječan posjetitelj zapamti od 10 do 12 štandova.

Tanja Prekodravac iz tvrtke Selectio govorila je o verbalnoj i neverbalnoj komunikaciji. Upozorila je na to da se na sajamskom nastupu komunicira od prvog trenutka, plakatima, koji stoga ne smiju biti pretrpani elementima, šarenilom, jer tako se gubi osnovna poruka. U izboru boja predlaže jarke, tj. crvenu, žutu, narančastu te zelenu.

Spomenula je pasivnu, agresivnu i asertivnu komunikaciju, od kojih su prve dvije neprihvatljive i ne donose rezultate. Asertivna je umjerena, odnosno u sredini tih dviju krajnosti. Kad osoba govorí,



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

posvećujemo pozornost riječima (sadržaj poruke), visini tona, naglasku i boji glasa. To se, objasnila je, rabi za modifikaciju značenja riječi. Kad je pak riječ o odijevanju, šaljemo poruke o svojem finansijskom stanju, razini naobrazbe, stupnju povjerenja, društvenom statusu, profinjenosti i o tome kakva smo osoba. Odjeća najviše utječe u prvom kontaktu, poslije se njezin utjecaj znatno smanjuje.

- Posjetitelji su na prвome mjestu vaših aktivnosti na sajmu, vaša ciljna skupina - rekla je sudionicima radionice Prekodravac.

Veljko Drakulić iz tvrtke BonLine govorio je o tome kako dokazati kredibilitet web-stranice. Ona stvara

prvi dojam o poduzeću, tvrtkino je zrcalo na internetu, dostupna je cijeli dan za privlačenje kupaca i širenje na tržištu. Web-stranica bit će kredibilna ako je sustav za plaćanje siguran. I gost mora biti siguran da nije riječ o prevari, ne samo zbog novca nego i osobnih podataka, jer u inozemstvu su prevare česte. Zato je važno da se web-stranice certificiraju, što znatno smanjuje mogućnost prevare. U svom izlaganju Drakulić je naveo nekoliko primjera falsificiranja, odnosno pojave lažne web-stranice kompanije. Napomenuo je da će u budućnosti sve važniju ulogu u promociji kompanije imati i društvene

mreže.



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

### Financiranje i osiguranje izvoza



U sklopu 6. konvencije hrvatskih izvoznika, već tradicionalno, održana je radionica na temu 'Financiranje i osiguranje izvoza' na kojoj su predavači iz Hrvatske banke za obnovu i razvitak, Hypo Alpe-Adria banke i Privredne banke Zagreb predstavili mogućnosti financiranja i osiguranja za hrvatske izvoznike.

Prvi predavač Hrvoje Galičić, pomoćnik direktorice Sektora kreditiranja HBOR-a, predstavio je HBOR-ove programe koji pomažu nastupu domaćih poduzetnika u inozemstvu. U 2010. HBOR je imao 6,6 milijardi kuna kreditne aktivnosti. Galičić je ponosno istaknuo da više od trećine od 1600 odobrenih kredita otpada na izvoznike.

- Hrvatska kao malo tržište ne može očekivati veći razvoj i rast gospodarstva bez snažnijeg izlaska na inozemna tržišta - ustvrdio je Galičić, ističući kako je jedan od ključnih HBOR-ovih ciljeva poticanje izvoza i pružanje snažne potpore izvoznicima.

Osim kreditiranja izvoznika HBOR pomaže u postupcima javnih natječaja i izdavanju bankovnih jamstava za međunarodne poslove. Provodi i kreditni program za pripremu izvoza koji je, zapravo, revolving-kredit za izvoznike ili one koji imaju potencijala da to postanu, odnosno koji su sklopili ugovor s inozemnim kupcima. Istaknuo je da se mogu pohvaliti i s prihvatljivijim godišnjim kamatnim stopama za izvoznike koje su uspjeli sniziti na četiri posto. HBOR također u suradnji sa Svjetskom bankom provodi projekte dodatne potpore izvoznicima uz izrazito povoljnu ročnost od



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

pet godina. Njima kreditira i domaće dobavljače i inozemne kupce tako da domaćem izvozniku isplaćuje njihova potraživanja.

- Prednosti takvih programa više su razine likvidnosti, veća konkurentnost naših poduzetnika na međunarodnom tržištu te prebacivanje dijela rizika s izvoznika na HBOR i poslovne banke - rekao je Galičić.

Više o osiguranju izvoznih kredita i potraživanja u sklopu HBOR-a govorila je Andreja Mergeduš, rukovoditeljica Direkcije osiguranja izvoza HBOR-a. Upozorila je na oporavak inozemnih tržišta u našem okružju. Italiji, Bosni i Hercegovini, Sloveniji i Austriji prošle je godine rastao BDP i te su zemlje izašle iz krize. Međutim, poduzeća u nekima od njih i dalje su duboko pogodjena recesijom. Prošla godina bila je važna za HBOR zbog podjele osiguranja neutrživih i utrzivih potraživanja. Osnovan je privatni osiguravatelj Hrvatsko kreditno osiguranje (HKO) čiji je 51-postotni vlasnik HBOR. HKO osigurava potraživanja s rokom plaćanja do 180 dana, a HBOR izvoznicima daje osiguranja prilagođena njihovim potrebama.

Osigurava ih od komercijalnih rizika kao što su neplaćanje privatnih i javnih kupaca iz inozemstva ili stečaj inozemnog kupca i političkih rizika. Pritom provodi dva programa: prvim osigurava robu za široku potrošnju, a drugim kapitalna dobra.

- Koristi su tih programa prijenos komercijalnih i političkih rizika, isplata odštete, bolje upravljanje i kontrola rizika na inozemnim tržištima te prihvatljiv kolateral za poslovne banke u financiranju klijenata. Osiguranja su također obvezni instrument u sudjelovanju na međunarodnim nadmetanjima i čest uvjet za zaključenje ugovora o kreditu vezan uz izvozni posao - objašnjava Mergeduš, dodajući da je trenutačno u HBOR-u osigurano 3,3 posto hrvatskog izvoza, a u 2010. bila je isplaćena odšteta od 1,8 milijuna kuna.

Međunarodne instrumente osiguranja plaćanja predstavila je Sanja Pasqualin-Lenard iz Odjela za poslovanje s pravnim osobama Hypo banke. Predstavljeni su svi načini osiguranja plaćanja: od najsigurnijeg, avansnog, odnosno plaćanja unaprijed, preko bankovnog jamstva, dokumentarnog akreditiva, dokumentarne naplate (inkaso) do plaćanja na otvoreno, odnosno doznakom, koje je za izvoznika vrlo rizično.

Na kraju je Ivan Čerina, PBZ-ov glavni menadžer za odnose s klijentima, objasnio kako PBZ podupire realizaciju izvoznih poslova. Banka nudi otkup nedospjelih potraživanja izvoznim faktoringom, jednim od najboljih načina financiranja tekuće likvidnosti, i forfaitingom. Nudi i kreditiranje kupaca da bi omogućila brzu naplatu izvoznog posla svojih klijenata i financiranje pripreme izvoza.

**Prezentacije i ostale materijale sa 6. konvencije hrvatskih izvoznika  
možete preuzeti na internetskoj stranici**

[www.hrvatski-izvoznici.hr](http://www.hrvatski-izvoznici.hr)



## Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika



**hrvatski izvoznici**



POD VISOKIM POKROVITELJSTVOM VLADE REPUBLIKE HRVATSKE

### NAŠ IZLAZ IZ KRIZE

18.svibnja 2011. | Zagreb, hotel Westin, Izidora Kršnjavoga 1

#### DEKLARACIJA HRVATSKIH IZVOZNIIKA 2011.

Hrvatski izvoznici su prvi koji su ušli u gospodarsku krizu u Republici Hrvatskoj, te ćemo praktično prvi i iz nje izaći. Ni izvoznicima, a niti Republici Hrvatskoj nije svejedno kojom brzinom će se taj izlazak odvijati. Svjesni svoje društvene odgovornosti želimo svoje iskustvo i znanje podijeliti s cijelokupnom hrvatskom javnošću kako bi taj proces bio što kraći. Te stoga:

OČEKUJEMO OD VLADE REPUBLIKE HRVATSKE:

- afirmaciju izvrsnosti
- daljnje jačanje HBOR-a kroz povećanje temeljnog kapitala
- osiguranje konkurentnih dugoročnih kredita za kupce u inozemstvu (od 15 do 25 godina)
- pokretanje investicija u RH i s ciljem stjecanja referenci za izvoz
- kontrolu trošenja državnih subvencija i njihovo djelomično preusmjeravanje prema izvoznima (izvoznicima, tehnološkom razvoju, znanosti, obrazovanju)
- kontrola i zaštita od nekvalitetnih i subvencioniranih roba iz uvoza
- kontinuirano preispitivanje te izmjene zakona koji ne ostvaruju ciljeve:
  - Zakon o javnoj nabavi
  - Zakon o poticanju ulaganja i drugih zakona i pravilnika
- reforma sustava znanosti i obrazovanja, poticanjem inovacija te boljom suradnjom znanosti i gospodarstvenika

HRVATSKI IZVOZNICI  
Zagreb, 18. svibnja 2011.

organizator



partneri



medijski pokrovitelj



Održana 6. konvencija hrvatskih izvoznika

## Najave

### Javna rasprava "Hrvatsko gospodarstvo na mediteranu"



Zaklada Friedrich Ebert i Euro-Mediteranski Forum organiziraju javnu raspravu "Hrvatsko gospodarstvo na mediteranu", koja će se održati u utorak, 14. lipnja 2011. godine, od 16.00 do 18.30 sati, u Novinarskom domu, Perkovčeva 2, u Zagreb.

Organizatori konferencije žele ukazati na veliki potencijal snažnijeg uključivanja Hrvatske i njenog gospodarstva na Mediteranu. Hrvatska treba ojačati svoje gospodarske odnose sa zemljama Mediterana i aktivno se uključiti u euro-mediteransku gospodarsku i trgovinsku suradnju te sudjelovati u euromediteranskim projektima i inicijativama.

Na skupu će se analizirati i raspravljati o hrvatskom gospodarskom angažmanu i aktivnostima na Mediteranu. Poseban naglasak će biti stavljena na mogućnosti i prilike koje leže u geopolitičkom i društveno-povijesnom položaju Hrvatske, u odnosu na arapski svijet na Mediteranu i u Europi. Jačanje gospodarske razmjene, a osobito hrvatskog izvoza u ovoj regiji zahtijeva sustavno praćenje socijalnih odrednica i trendova u mediteranskim zemljama te njihovo uvažavanje. Promjene koje su u tijeku u Sjevernoj Africi i na Bliskom istoku moraju biti uzete u obzir.

Uz ovu raspravu, organizatori žele ukazati na nužnost uključivanja civilnog društva u procesu predlaganja politika.

#### Program:

- 16.00-16.10 Uvodne napomene, Dietmar Dirmoser, Zaklada Friedrich Ebert
- 16.10-16.40 Prezentacija "Hrvatska i Mediteran - gospodarska slika", Tonči Tadić,  
Euro-Mediterranean Forum (EMeF)
- 16.40-17.00 Osvrti stručnjaka
- 17.00-18.20 Rasprava
- 18.20-18.30 Zaključne napomene, Dietmar Dirmoser i Tonči Tadić



Najave

## Bonline info

**BONLINE d.o.o.**

### Informacije za izvoznike

Dun&Bradstreet je vodeći svjetski dobavljač poslovnih informacija koji već 165 godina pruža korisnicima različite informacije o rizičnosti poslovanja, traženju poslovnih partnera, kreditnoj sposobnosti određenog poduzeća ili pak rizik ulaganja u određenu zemlju. 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 mjesечноj izdanju publikacije „International Risk & Payment Review“ koju možete naručiti kod poduzeća BonLine d.o.o., ekskluzivnog zastupnika D&B-a za područje RH i BIH.



**Decide with Confidence**

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



### Rast Kineske potražnje za uvoznim dobrima, te inflatori pritisci:

Predviđa se da je kinesko gospodarstvo u protekloj godini raslo za 10,3%, a u ovoj godini očekuje se nešto manji rast od 8,9%. Razlog tome je restriktivnija politika banaka kojom je manjim privatnim

## Bonline info

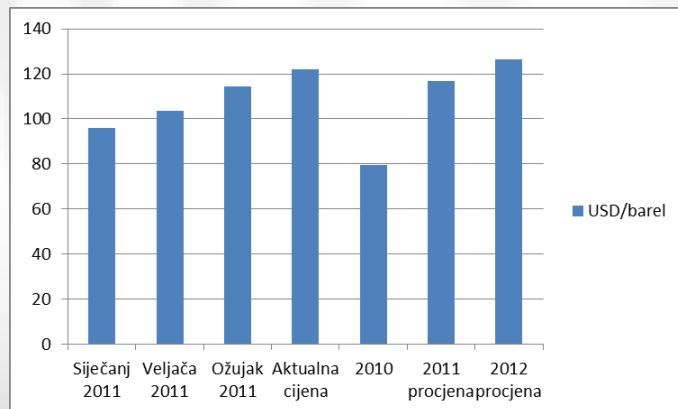
poduzećima smanjila kreditnu sposobnost. Država je četiri puta dizala kamatu stopu na zajmove, te je sedam puta od zadnjeg kvartala protekle godine podizala obveznu rezervu banaka i ona sada iznosi 20,5%. Kineske vlasti tim potezima žele izbjegći bilo kakav oblik kreditne krize poput onog u SAD-u 2008 godine. Zbog toga će se obvezna rezerva i dalje povećavati. Međutim, ti potezi doveli su do rasta inflacije (pogotovo hrane jer je primjerice cijena žita porasla za 15% u odnosu na godinu ranije) a samim time i do smanjenja izvoza i povećanja uvoza zbog većih cijena domaćih sirovina i povećane potražnje. Iako je u travnju zabilježena inflacija proizvođačkih cijena od 7,3%, povećanjem proizvodnje kineska su poduzeća nadoknadila povećan trošak inputa i plaća. Tako se za prvi kvartal ove godine očekuje rast BDP-a od 8,5%, uz trgovinski deficit prvi puta nakon 2004 godine. Uvoz će i dalje rasti, te se očekuje daljnji rast cijena nafte i sirovina. Isto tako, očekuje se da će uvoz željezne rude rasti za dodatnih 40 milijuna tona, od 600 milijuna koliko je uvezeno tijekom protekle godine.

Politika koju provodi centralna banka Kine u konačnici će različito utjecati na privatna i državna poduzeća. Privatnim poduzećima biti će puno teže doći do dodatnog kapitala pa se njihova dodatna provjera boniteta toplo preporučuje. S druge strane velikim poduzećima i onima u državnom vlasništvu omogućen je lakši pristup kapitalu. Međutim Kina je i dalje jedno od vodećih svjetskih odredišta za direktnе strane investicije čemu u prilog ide i 10 milijardi dolara koliko je investirano u siječnju ove godine. Svi sektori poslovanja nude veoma niske troškove rada, dobru infrastrukturu i povoljno poslovno okruženje te je zbog toga je ona i dalje atraktivna destinacija za ulaganje.

Kretanje kineskog BDP-a kroz godine:

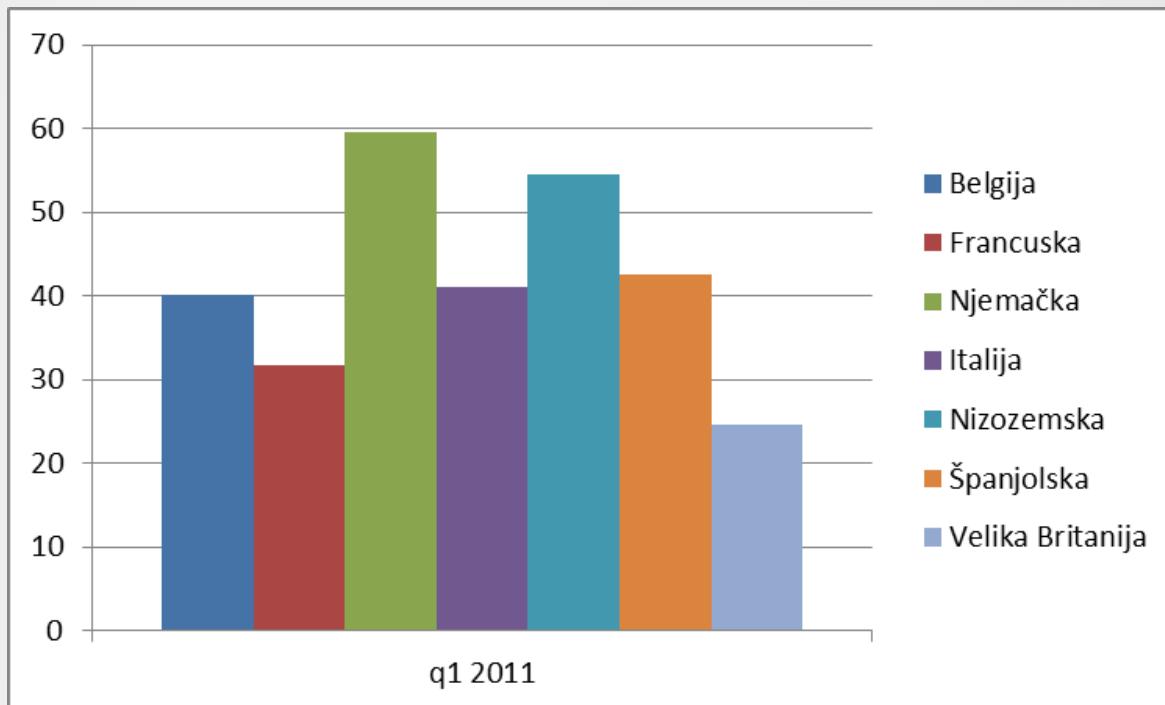
2008	2009	2010	2011	2012
9,6	9,2	10,3	8,9	8,4

Cijena nafte



## Bonline info

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



### 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. Francuska - nizak rizik poslovanja

##### Uvjeti poslovanja

**Minimalni uvjeti:** otvoren račun

**Preporučeni uvjeti:** mjenica po viđenju

**Uvjeti plaćanja:** odgoda od 30 do 120 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 6 mjeseci



## Bonline info

nakon njezinog izdavanja. (120 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, %	0,1	-2,5	1,5	1,7	1,8
Inflacija (god. prosjek), %	3,2	0,1	1,7	2,3	1,9

## 2. Španjolska – blagi rizik poslovanja

### Uvjeti poslovanja

**Minimalni uvjeti:** mjenica po viđenju

**Preporučeni uvjeti:** mjenica po viđenju

**Uvjeti plaćanja:** odgoda od 90 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, %	0,9	-3,7	-0,1	1,1	1,5
Inflacija (god. prosjek), %	4,1	-0,2	1,5	1,8	2,2



## Popusti za članove HIZ-a

### 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)

BonLine d.o.o.



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

Ukoliko se pretplatite na jedan mjesec korištenja skraćenih boniteta, idući mjesec dobivate gratis! BonLine d.o.o. , predstavnik Dun & Brastreeta, najveće i najstarije bonitetne kuće na svijetu nudi bonitetne informacije poduzeća iz cijelog svijeta. Uz bonitete poslovnih subjekata nudimo i: Skraćene bonitetne izvještaje on-line uz neograničeno pretraživanje na 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 energetski je ekonomski i ekološki najprihvataljivije.

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](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)

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



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

## Popusti za članove HIZ-a

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

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

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

EKSPRESNA DISTRIBUCIJA POŠILJKI – ARAMEX GDA (Ovlašteni smo zastupnik jedne od vodećih svjetskih express mail&cargo kompanija - ARAMEX [www.aramex.com](http://www.aramex.com). Pružamo usluge „door to door“ express dostave u 228 zemalja diljem svijeta, a sve pošiljke klijent može pratiti on-line.)  
MEĐUNARODNI I DOMAĆI CESTOVNI PRIJEVOZ – FTL i zbirni (vlastitim respektabilnim vlastitim voznim parkom obavljamo prijevoze pošiljki na svim europskim i domaćim relacijama)  
POMORSKI PRIJEVOZ (Koristimo usluge etabliranih svjetskih brodara. Uz organizaciju kontejnerskog pomorskog transporta, organiziramo i najam charter-brodova za prijevoz raznih tereta i opreme. Također, nudimo organizaciju „in land“ transporta.

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

### KONTAKTI

<b>PRIMACOŠPED d.o.o.</b> za međunarodno otpremništvo Jankomir 25, 10090 Zagreb, Hrvatska Tel: +385 1 3440 444 Fax: +385 1 3440 477  Matični broj: 1593625 E-mail: <a href="mailto:sped@primacosped.hr">sped@primacosped.hr</a> <a href="http://www.primaco.hr">www.primaco.hr</a>	<b>PRIMACO d.o.o.</b> 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: <a href="mailto:info@primaco.hr">info@primaco.hr</a> <a href="http://www.primaco.hr">www.primaco.hr</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

## Popusti za članove HIZ-a

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.

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

-HEI logo -

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

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

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

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



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

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

Kontakt:

Hotel Express International d.o.o.

Dr. Ante Starčevića 6,

44 000 Sisak

Hrvatska

Tel. +385 44 523 024

Fax. +385 44 531 580

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

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

Kontakti:

tel. +385 1 3655 307

e-mail: [pc.prodaja@koncar-inem.hr](mailto:pc.prodaja@koncar-inem.hr)



Popusti za članove HIZ-a

IZVOZNIK



broj  
**79**  
svibanj  
**2011.**

**79**



**hrvatski izvoznici**  
croatian exporters