

hrvatski izvoznici
croatian exporters

broj
95
rujan
2012.

95

Izvoznik

Sadržaj

- 1** Aktivnosti HIZ-a (str. 3.)
NAJAVA: Poslovni skup HIZ-a, 9.10.2012., Hotel Aristos, Zagreb
U rujnu održane dvije konferencije EUforija – transport i usluge
Najavljujemo konferenciju „Energetika“ u sklopu EUforije
- 2** Sajmovi (str. 7.)
Izbor iz rasporeda danskih sajmova za 2013.
Sajamska industrija i internacionalizacija SME-ova
- 3** Izdvojeno (str. 9.)
Rusija u WTO-u
Najavljeno ukidanje suspenzija na izvoz hrvatske svinjetine u EU
- 4** Novosti (str. 11.)
Održana 11. HBOR-ova konferencija o poticanju izvoza
SB odobrila kredit HBOR-u
Poticaj moguć za ulaganja viša od 50.000 eura
- 5** Najave (str. 13.)
Otvoreni treninzi za poslovno pregovaranje
SEMINARI: Liberalizacija tržišta roba i usluga
- 6** Kratke informacije (str. 15.)
Hrvatska želi prodati svoje tramvaje Moskvi
Snaga hrvatske softverske industrije
World Watch – rujan 2012.
- 7** Naučimo (str. 16.)
Pregovaranje za stolom
- 8** BonLine info (str. 18.)
Informacije za izvoznike
- 9** Popusti za članove HIZ-a (str. 20.)



Aktivnosti HIZ-a

NAJAVA: Poslovni skup HIZ-a, 9.10.2012., Hotel Aristos, Zagreb



Poštovani članovi Hrvatskih izvoznika,

Udruga Hrvatski izvoznici organizira poslovni skup koji će se održati u utorak, 9. listopada 2012., od 11.00 sati, u Zagrebu, u Hotelu Aristos, Cebini 33, Buzin, na temu „Ekonomске politike Republike Hrvatske i očekivanja za 2013“.

Na navedenu temu uvodni će govor održati ministar financija RH g. Slavko Linić, kojemu će se u panel raspravi pridružiti posebni savjetnik Predsjednika Republike Hrvatske za gospodarstvo prof.dr.sc Boris Cota, predsjednik Uprave HBOR-a Anton Kovačev, ravnateljica Ekonomskog instituta u Zagrebu dr. sc. Sandra Švaljek i predsjednik Hrvatskih izvoznika Darinko Bago. Raspravu će moderirati potpredsjednik Hrvatskih izvoznika prof.dr.sc. Ante Babić.

Ovim Vas putem pozivamo na poslovni skup te Vas molimo da nam svoj dolazak potvrdite do petka, 5. listopada 2012., do 14 sati, telefonom na 01/49 23 796, faxom na 01/49 23 797 ili na e-mail: info@hrvatski-izvoznici.hr.

Unaprijed se veselimo potvrdi Vašega sudjelovanja.

PROGRAM POSLOVNOG SKUPA

11:00 POZDRAV DOMAĆINA

g. Darinko Bago, predsjednik Hrvatskih izvoznika

11:15 UVODNI GOVOR

g. Slavko Linić, ministar financija RH

12:00 – 13:00 RASPRAVA

sudionici: g. Slavko Linić, ministar financija RH
prof. dr. sc. Boris Cota, posebni savjetnik PRH
g. Anton Kovačev, predsjednik Uprave HBOR-a
dr.sc. Sandra Švaljek, ravnateljica EIZ
g. Darinko Bago, predsjednik Hrvatskih izvoznika
moderator: prof.dr.sc. Ante Babić

13:00 – 14:00 NEFORMALNO DRUŽENJE UZ RUČAK



Aktivnosti HIZ-a

U rujnu održane dvije konferencije EUforija – transport i usluge



U Zagrebu je 5. rujna 2012. nastavljen ciklus jednodnevnih konferencija za pripremu poduzetnika za ulazak u EU – EUforija, u organizaciji Centra za međunarodni razvoj, Hrvatskih izvoznika i TFM-a, na temu TRANSPORT.

S gostima iz EU, Slovenije, domaćim stručnjacima i predstavnicima Ministarstva pomorstva, prometa i infrastrukture te ljudima iz prakse u publici raspravljalo se o tome kakva je nova strategija transporta EU (tzv. Bijela knjiga), što nas u transportu čeka 1.07.2013., zašto nas zaobilazi promet (putnički i cargo), kakve su nam realne šanse u svakom od glavnih modaliteta transporta, zašto je zadnji trenutak formuliranja potpuno nove strategije transporta za Hrvatsku u svjetlu nove strategije prometa EU, te zašto se ne može razvijati nova strategija transporta EU od restrukturiranja javnih poduzeća u transportu (Hrvatske željeznice, Hrvatska pošta, Croatia airlines, Zračna luka Zagreb) i liberalizacije tržišta u mnogim granama transporta.

Transportni sektor u EU zapošljava 10 mil. ljudi, čini čak 5 posto BDP-a, a prema ocjeni Europske Komisije je neophodan stup u cjelini za industriju i poljoprivredu (odnosno oko 30 posto BDP-a). EU

do 2020 očekuju udvostručenje ukupnog prometa među državama članicama. Isto tako, prema izračunima Europske komisije zemlje EU gube oko 1 posto BDP-a godišnje na troškove zagušenja i računa se da će se taj trošak povećati za 50 posto do 2050. godine. Stoga su krajem 2011. donijele novu strategiju (tzv. White Paper) kojim se želi maknuti što više putničkog i teretnog prometa s cesta i prebaciti na druge oblike, poglavito željeznicu i pomorski transport, omogućiti jaču intermodalnost, a putnički promet u gradovima bolje organizirati masovnim oblicima transporta (prigradska željeznica) i postići što veću održivost transporta i povezanost Europe. U tom planu su posebno važne Trans-Europske Mreže za transport ili TEN-T.

Uvijek smo smatrali kako je naš geopolitički položaj izvrstan za velike rezultate u transportu. Međutim, dok smo ratovali, kargo i putnici su krenuli zaobilaznim putem, špediteri su investirali u te zaobilazne putove i njih ubacili u glavne prioritete, što se može vidjeti iz prioriteta TEN-T mreža.

ZAKLJUČCI:

U cestovnom prijevozu je najveća konkurencija i ima puno malih i srednjih, kao i mikro – individualnih prijevoznika. Ulazak u EU će olakšati poslovanje (ukidaju se dozvole), ali će dovesti do nove konkurencije i zahtjeva za poboljšanjem flote prema većoj efikasnosti i nižim utjecajem na okoliš. U ovom segmentu transporta će doći do okrupnjavanja i vlasničkog povezivanja, uključujući i strane vlasnike.

U željezničkom tek treba prilagoditi infrastrukturu, dok putnički i cargo transport ovise o špediterima i već su dvadeset godina zaobilazili ovo područje, pa će se morati ili ponuditi udio ili jako niži operativni i administrativni troškovi kako bi se barem dio transporta privukao. Tome mogu pomoći i pametne kombinacije intermodalnog prijevoza i korištenje riječnog, pomorskog i zračnog transporta. Ovdje postoji i problem restrukturiranja državnog



Aktivnosti HIZ-a

poduzeća koji kasni već više od dekade i sada pada u najnezgodnije razvojno vrijeme. Također se vidi prostor rasta u prigradskom i gradskom transportu željeznicom. Infrastruktura je vrlo velik problem i tek se treba naći modalitet kako će se (EUfondovi ili predlaganjem u prioritete TEN-T mreža) financirati gradnja i koji će se pravci i kojom dinamikom graditi, ali u većini zemalja EU ona ostaje u ingerenciji države.

Cjevovodni transport ovisi o drugim igračima (Rusima) i našem raspoloženju da s njima surađujemo. Do sada smo izgubili mnoge mogućnosti povećavanja kapaciteta cjevovodnog transporta kroz Hrvatsku. Postoje zadnje šanse da se još dogovore neki pravci, koji kad se dogovore i počnu realizirati (poput Družbe-Adria ili Južnog toka) sljedećih dvadeset godina neće biti potrebe za novima, pa ćemo opet biti zaobiđeni.

Riječni prijevoz je neuređen zbog neuređenosti i slabe plovnosti riječnih koridora, kao i zbog velike sezonalnosti i sve učestalijih pojavljivanja suše i poplave. Multimodalno kombiniranje i priključivanje na paneuropske koridore (sedmi i deseti) i TEN-T mreže ovdje se ukazuje kao jedini pametan smjer, osobito Dunavski paneuropski koridor.

Zračni prijevoz kasni s restrukturiranjem i prodorom u regiju, te ovisi o odnosu dvaju državnih poduzeća ZLZ i CA. ZLZ u usporedbi s regijom ima previsoke naknade, koje održavaju CA kao glavnog korisnika ZLZ, što opet dovodi CA u gubitak koji sanira država. ZLZ i CA imaju još malo vremena uključiti se u regionalizaciju zračnog prometa u Jugoistočnoj Europi. Povećanje kapaciteta kroz koncesijski ugovor o novom terminalu ZLZ-a preduvjet je da se Zagreb pozicionira kao međunarodna zračna luka. Forsiranje međunarodnosti drugih luka poput Splita i Dubrovnika nije održivo i efikasno u svjetlu strategije EU niti prema sadašnjem stupnju razvoja Hrvatske.

Pomorski transport ima potencijal rasta zbog male zagušenosti, slabog iskorištavanja luke Rijeka i mogućnosti skraćivanja puta s dalekog istoka

prema EU. U tome će pomoći i formiranje "morske autoceste" u Jadranu kroz TEN-T mrežu. U to se svakako mogu uključiti i intermodalne mogućnosti.

Velike mogućnosti rasta transporta kroz iskorištavanje potencijala koji su već prisutni i jačanje transportnog pravaca srednja Europa – Jugoistočna Europa – Bliski i srednji istok svakako mogu pomoći restrukturiranju javnih poduzeća koji imaju dominantni položaj na tržištu koji ulaskom u EU moraju izgubiti. Također to omogućuje razvoj logističkih centara i jačanje logističkih i poštanskih usluga. Za logistiku će biti najvažnije koliko će se hrvatska carina moći prilagoditi, jer bi Hrvatska mogla postati hub za prvi dolazak u EU iz smjera bliskog istoka i Azije, pa bi se carinjenje i svi papiri mogli odraditi u Hrvatskoj. Što se tiče poštanskih usluga, slijedi liberalizacija i također problem restrukturiranja državnog poduzeća koji kasni već više od dekade i sada pada u najnezgodnije razvojno vrijeme.

Na posljednjem okruglom stolu pod nazivom "Strategija i praktični aspekti poslovanja u EU – logistika i poštanske usluge" vodila se osobito dinamična rasprava o postojećim preprekama liberalizaciji domaćeg tržišta poštanskih usluga koja sukladno predpristupnim obvezama, počinje s 1. siječnjem 2013. Unatoč nadolazećoj liberalizaciji tržišta, HAKOM je pooštrio nadzor nad alternativnim pružateljima usluga. "Takvi potezi državnih vlasti i regulatora, a na koje je otvoreno i vrlo kritično reagirala i Europska komisija, štete i razvoju tržišta i samoj Pošti i državi kroz niži prihod državnog proračuna od potencijalnog", naglasio je Dražen Breglec, član uprave vodećeg privatnog davatelja poštanskih usluga CityEX-a. Zaključeno je da se akcije Ministarstva, regulatora (HAKOM-a) i HP trebaju orijentirati nadolazećoj liberalizaciji.

Više o projektu na www.EUforija.hr



Aktivnosti HIZ-a

Najavljujemo konferenciju „Energetika“ u sklopu EUforije



Centar za međunarodni razvoj – CID nastavlja s provedbom projekta EUFORIJA koji će se do ulaska RH u EU provoditi pod pokroviteljstvom Vlade RH, Ministarstva regionalnog razvoja i fondova EU i uz podršku Delegacije Europske unije u Hrvatskoj.

Raspored tema po mjesecima je kako slijedi:

Tema	Datum
Energetika	10. listopada 2012.
Porezi	7. studenog 2012.
Poljoprivreda, ribarstvo, šumarstvo, prehrambena	5. prosinca 2012.
Turizam	23. siječnja 2012.
Građevinarstvo i nekretnine	13. veljače 2013.
Okoliš	6. ožujka 2013.
Carine i vanjska trgovina	3. travnja 2013.
Trgovina i zaštita potrošača	8. svibnja 2013.
Informacijsko društvo	5. lipnja 2013.

MJESTO ODRŽAVANJA

Muzej Mimara, Rooseveltov trg 5, Zagreb

PRIJAVE

putem on-line obrasca na adresi <http://www.euforija.hr/prijave/>

Program i ostale informacije pronađite na internetskoj stranici www.euforija.hr ili na broju telefona 01/45 765 01.

Sajmovi

Izbor iz rasporeda danskih sajmova za 2013.



U nastavku dajemo raspored najvažnijih sajamskih priredaba u Danskoj tijekom 2013. godine prema izboru Veleposlanstva RH u Danskoj. Prigodom odabira predloženih sajmova rukovodili su se interesom pokazanim kroz dosadašnje upite hrvatskih tvrtki i institucija, kao i svojom procjenom

o poželjnim sektorima i proizvodima s kojima možemo nastupiti na danskom tržištu.

1. BELLA CENTER, Kopenhagen (www.bellacenter.dk):

- Ferie&Fritid i Bella – 31th International Travel Exhibition, turistički sajam (www.ferieibella.dk), 18. – 20. siječnja 2013.
- TEMA 2013 (www.tema2013.dk), prehrambeni sajam, 24. - 27. veljače 2013.
- SCANDEFA 2013, sajam dentalne opreme i tehnologije, 11. – 13. travnja 2013.
- CPH MODA OUTLET, sajam mode (proljetni), 19. – 21. travnja 2013.
- CPH MODA OUTLET, sajam mode (jesenski), 25. – 27. listopada 2013.

2. MESSECENTER HERNING, Herning (www.mch.dk):

- Formland Spring 2013, najveći skandinavski sajam oblikovanja (www.formland.com), 31.siječnja – 3. veljače 2013.
- Ferie for Alle 2013 – najveći danski turistički sajam (www.ferieforalle.dk), 22. – 24. veljače 2013.
- Hi(13) – najveći skandinavski sajam industrijskih proizvoda (www.hi13.dk), 3. – 6. rujna 2013.



Sajmovi

Sajamska industrija i internacionalizacija SME-ova



Tvrtka CBBS provela je u lipnju i srpnju 2012. godine istraživanje Sajamska industrija i internacionalizacija malih i srednjih poduzeća. Na sudjelovanje u istraživanju pozvano je oko 350 vrhunskih stručnjaka iz industrije sajmova i medija, predstavnika različitih sajamskih i SME udruženja (malo i srednje poduzetništvo), komora i poduzetnika.

U istraživanju i anketi je na kraju sudjelovalo 55 stručnjaka/eksperata za područje sajmovanja, medija i malog i srednjeg poduzetništva iz 20 zemalja i pomoglo nam u prikupljanju informacija i odgovora o važnosti sajmova za internacionalizaciju i ulazak malih i srednjih poduzeća na nova tržišta.

Rezultati istraživanja "Sajamska industrija i internacionalizacija malih i srednjih poduzeća" donose sljedeće zaključke i informacije:

1. Mali i srednji poduzetnici su značajni i česti korisnici sajamskih usluga. Prema anketi 44% sajmova ima više od 70% malih i srednjih poduzeća, kao izlagača i posjetitelja na sajamskim priredbama, još je važnije da mala i srednja poduzeća predstavljaju više od 50% od ukupnog broja izlagača i posjetitelja na gotovo svakom sajmu (na 97% sajmova).
2. Sajmovi su razvili i pripremili posebne usluge i programe kako bi zadovoljili potrebe malih

i srednjih poduzeća. Gotovo 70% sajamskih organizatora razvilo je posebne programe i usluge, namijenjene specifičnim potrebama malih i srednjih poduzeća.

3. Postoje različite vrste posebnih usluga i programa za mala i srednja poduzeća. Sajmovi su razvili i pripremili različite usluge i programe za potporu malim i srednjim poduzetima, da budu uspješna kao izlagači i posjetitelji na sajmovima širom svijeta. Najpopularnije i najčešće usluge razvijene za mala i srednja poduzeća su:
 - Poslovni susreti - networking i matchmaking programi.
 - Edukacijski seminari i radionice za mala i srednja poduzeća - "Kako biti uspješan na sajamskim priredbama".
 - Prezentacije, marketing i PR aktivnosti - podrška i savjetovanje malih i srednjih poduzeća o važnim temama za sajamski nastup kao što su: marketing, promocija, komunikacija i prezentacija na sajmovima.
 - Izgradnja i opremanje izložbenih prostora - podrška za SME sektor kod izgradnje, dizajna i opremanja izložbenih prostora – uređenja štandova. Posebni uvjeti i paketi za mala i srednja poduzeća.
4. Važnost nastupa na sajmovima za izvozno orijentirana poduzeća.
5. Mali i srednji poduzetnici su svjesni važnosti sajmovanja za internacionalizaciju i ulazak na nova tržišta.
6. Mali i srednji poduzetnici dobivaju podršku od strane države, agencija, komora i drugih institucija za sudjelovanje i nastup na međunarodnim sajmovima.
7. Sajamska industrija i mala i srednja poduzeća su partneri.

Rezultati istraživanja:

"Sajamska industrija i internacionalizacija malih i srednjih poduzeća" – [PDF](#)



Izdvojeno

Rusija u WTO-u

Nakon 18 godina pregovora, Protokol o prijemu Rusije u Svjetsku trgovinsku organizaciju stupio je na snagu 22. kolovoza 2012., čime je Rusija postala 156 WTO-a.

Rusija se time obvezala na primjenu međunarodnih pravila poslovanja, prije svega poštivanje otvorenog i ravnopravnog sustava trgovinskih pravila, liberalizacija i eliminacija carinskih i necarinskih prepreka u trgovini robama i uslugama, te uklanjanje svih oblika protekcionističkih mjera i diskriminatorskih postupaka u međunarodnim trgovinskim odnosima.



Uz poštivanje temeljnih načela, zaštite domaće proizvodnje samo putem carinskih stopa, postupnog smanjenja carinske zaštite, primjene načela nediskriminacije između roba podrijetlom iz različitih zemalja članica (poznatije kao načelo najpovlaštenije nacije) i načela nacionalnog tretmana robe, odnosno nediskriminacije između uvozne i domaće robe u primjeni nacionalnog trgovinskog i poreznog zakonodavstva, naši izvoznici na rusko tržište sada bi trebali naići na predvidivi sustav.

Važno je naglasiti da su carinske stope za sve robe u ruskoj carinskoj tarifi dogovorene i ne postoji mogućnost podizanja carine, osim u striktno naznačenim uvjetima prema GATT-u 1994. Razina carinske zaštite u Rusiji postupno će se smanjivati,

pošto je Rusija kao i sve druge članice WTO-a preuzela konkretne obveze u svom obvezujućem rasporedu najviših mogućih stopa carinske zaštite za pojedinu robu.

Kroz uvid za koje je robe predviđeno prijelazno razdoblje za sniženje carina moguće je planiranje dalje suradnje sa točnim izračunima za carinu, a jednostrano postupanje od ruske strane više neće biti moguće bez striktnog poštivanja navedenih pravila. Samo uz provjerene dokaze da se radi o neloyalnoj konkurenciji kao što je npr. uvoz po dampinškim cijenama ili uz subvencije, moguće je poduzimanje određenih zaštitnih mjera, uvođenja kvota, uvoznih dozvola te primjena neke druge dopuštene necarinske mjere.

Ključni uvjet za članstvo Rusije u WTO-u bilo je smanjenje poreza na uvezenu robu, koji će u 2013. pasti sa sadašnjih 9,5 posto na 7,4 posto; 2014. na 6,9 posto, te 2015. na šest posto.

Prema analizi Europske unije u nekim važnijim sektorima kao što je automobilska industrija uvozna carina za EU se odmah po ulasku RF u WTO smanjila sa sadašnjih 30% na 25%, a za 7 godina sustavno će se smanjiti na 15%. EU procjenjuje da će sveukupna ušteda njihovim izvoznicima od umanjivanja carina biti oko 2.5 milijarde eura godišnje. Također se procjenjuje da će to stimulirati dodatnih izvoznih poslova s Rusijom u godišnjoj vrijednosti od 3.9 milijarde eura.

Pažnju treba posvetiti promjenama koje će nastupiti ulaskom Hrvatske u EU. Do ulaska u EU, Hrvatska je korisnica Općeg sustava povlastica (GSP sheme) koje razvijene zemlje daju zemljama u razvoju. O tim jednostranim povlasticama se ne pregovara, već zemlja davateljica tih povlastica odlučuje koje će se robe prilikom uvoza iz zemlje kojoj je priznat GSP status uvoziti bez carine ili sa smanjenom carinom. Rusija kroz GSP shemu jednostrano pruža povlastice za određene robe podrijetlom iz RH, pa se prema popisu roba neke uvoze bez, a neke uz smanjenu carinu. Ulaskom u EU Hrvatska gubi taj povlaštenu status i naša će roba imati tretman isti



Izdvojeno

kao iz ostalih EU zemalja. To znači da će se nakon ulaska RH u EU na našu robu primjenjivati stope koje Rusija primjenjuje za robe podrijetlom iz EU.

Prema ocjenama Svjetske banke, učinak ulaska Rusije u WTO bit će dodatni razvoj gospodarstva u kratkoročnoj perspektivi za 3,3 posto BDP-a, a dugoročni za 11 posto.

Ruska ekonomija deveta je po veličini u svijetu i najveća koja je do sada bila izvan WTO-a.

Najavljeno ukidanje suspenzija na izvoz hrvatske svinjetine u EU

Hrvatska će od listopada moći izvoziti u Europsku uniju žive svinje, svinjsko meso i proizvode od svinjskog mesa, što je bilo zabranjeno još 2005., izjavio je u Bruxellesu potpredsjednik hrvatske vlade Neven Mimica nakon sastanka s europskim povjerenikom za zdravlje i zaštitu potrošača Johnom Dallijem.



“Europska komisija je potvrdila da će zemljama članicama početkom listopada biti predloženo donošenje takve odluke tako da možemo očekivati da tijekom sljedećeg mjeseca naši izvoznici ponovno dobiju mogućnost izvoza živih svinja, svinjskog mesa i proizvoda od svinjskog mesa”, izjavio je novinarima Mimica nakon susreta s povjerenikom nadležnim za ta pitanja. Europska komisija je zabranila još 2005. uvoz jer se u

Hrvatskoj svinje cijepilo protiv svinjske kuge što je u Europskoj uniji zabranjeno. Hrvatska već neko vrijeme takvo cijepljenje ne prakticira. Na sastanku je također bilo riječi o preostalim obvezama koje Hrvatska treba napraviti u području sanitarnih i veterinarskih standarda.

“Razgovarali smo o svemu što je preostalo učiniti u trajnom procesu zadovoljavanja sanitarnih i veterinarskih uvjeta, koje zemlja pristupnica i buduća članica mora napraviti. Povjerenik je potvrdio dobar napredak u onome što Hrvatska čini i ukazao na pitanje izgradnje graničnih inspeksijskih postaja (BIP) na kojima će se na vanjskoj granici EU-a obavljati sanitarna i veterinarska inspekcija”, rekao je Mimica, dodajući da će oba predviđena BIP-a biti gotova tri mjeseca prije ulaska u EU-u.

U sklopu pregovora u poglavljima 12 (Sigurnost hrane, veterinarska i fitosanitarna politika) i 24 (Pravda, sloboda i sigurnost) dogovoreno je da se na dva granična prijelaza između Hrvatske i BiH postave granične inspeksijske postaje (Border Inspection Posts/BIP): Stara Gradiška-Gradiška i Bijača-Metković II. Preko BIP-ova izvozi se roba na tržište EU-a koja podliježe inspeksijskom pregledu, u prvom redu za izvoz žive stoke i proizvoda životinjskog podrijetla i bilja i proizvoda biljnog podrijetla. Oni moraju biti opremljeni odgovarajućim stručnjacima i opremom za provjeru kvalitete proizvoda koji se uvoze u EU-u.

Bosna i Hercegovina je tražila još nekoliko BIP-ova, a u prvo vrijeme traži da se bar granični prijelaz Izačić-Ličko Petrovo Selo kod Bihaća opremi kako bi se preko njega mogao vršiti prijevoz žive stoke i proizvoda životinjskog podrijetla. (izvor:HINA)



Novosti

Održana 11. HBOR-ova konferencija o poticanju izvoza



Hrvatska banka za obnovu i razvitak

U prvih osam mjeseci 2012. godine, HBOR je izvoznicima odobrio ukupno 3,8 milijardi kuna kredita te je osigurao od komercijalnih i političkih rizika izvozne poslove u vrijednosti od preko 1,5 milijardi kuna. U ovom periodu izdano je također preko 200 milijuna kuna izvoznih bankarskih garancija. HBOR je kroz kreditiranje, osiguranje i izvozne garancije podržao hrvatske izvoznike s ukupno s 5,5 milijardi kuna. Najaktivniji korisnici HBOR-ovih kredita su izvoznici iz proizvodnih djelatnosti kao što su prehrambena, kemijska, elektroindustrija i drvna industrija.

Podaci su to izneseni na jedanaestoj Međunarodnoj konferenciji o poticanju izvoza koja je 21. rujna 2012. održana u Zadru, koja je okupila više od 160 sudionika.

SB odobrila kredit HBOR-u

Svjetska banka odobrila je zajam Hrvatskoj banci za obnovu i razvitak (HBOR) od 50 milijuna eura namijenjen dodatnom financiranju za Projekt kreditnog programa financiranja izvoza (CEFIL), priopćeno je iz Svjetske banke. Zajam je odobren radi daljnje podrške privatnom sektoru u ostvarivanju pristupa financiranju u okruženju u kojem je zbog krize u eurozoni financiranje ograničeno te radi daljnjeg jačanja konkurentnosti posebno među izvoznicima, u razdoblju približavanja Hrvatske članstvu u EU-u, kaže se u priopćenju.

HBOR će nastavljati osiguravati projektna sredstva poslovnim bankama koje će ih odobravati u obliku zajmova izvoznicima iz privatnog sektora koji ispunjavaju uvjete. Dodatno će financiranje osigurati nova sredstva za Projekt CEFIL (izvornog iznosa od 100 milijuna eura) koji se već provodi uz dojmrljive rezultate, kaže se u priopćenju.

Pritom se napominje da je dosad 58 izvoznih tvrtki uspješno iskoristilo sredstva za srednjoročno i dugoročno financiranje što im je pomoglo da ojačaju dugoročno poslovanje te prebrode krizu. U tvrtkama korisnicama sredstava, koje čine pet posto ukupnog hrvatskog izvoza, izvoz je narastao za više od 30 posto, a u većini tih tvrtki sačuvana su radna mjesta te čak otvorena nova, kaže se u priopćenju.

Ujedno se prenosi izjava direktora Svjetske banke za središnju Europu i baltičke zemlje Petera Harolda koji kaže da Svjetska banka ovim zajmom nastavlja podržavati nastojanja hrvatske Vlade da stabilizira gospodarstvo osiguravajući dugoročno financiranje izvoznicima kako bi mogli nastaviti ulagati u svoje poslovanje i zapošljavati.

Otkako je Republika Hrvatska postala članicom Svjetske banke 1993. godine, ta je banka osigurala potporu za 47 projekata u ukupnom iznosu od 3,3 milijarde dolara te odobrila 52 darovnice ukupne vrijednosti od 70 milijuna dolara.



Novosti

Poticaj moguć za ulaganja viša od 50.000 eura

Investicije malih i srednjih poduzetnika u prvih šest mjeseci ove godine porasle su za oko 5 posto u odnosu na prošlu godinu, izjavio je danas u Orahovici ministar poduzetništva i obrta Gordan Maras za posjeta tvrtki Phoenix.



Velikih investicija, kazao je Maras, još nema, ali se nada da će ih biti u 2013. godini s obzirom na novi zakon o poticanju ulaganja koji će, kako je rekao, po prvi put prihvatiti i mikropoduzetnike. Za sva ulaganja viša od 50.000 eura i tri zaposlena moći će se ostvariti određeni poticaj, proširili smo bazu korisnika i to će dati dodatni impuls malim i srednjim

poduzetnicima, koji su u prvih šest mjeseci investirali više nego prethodne godine, naglasio je Maras.

Kroz 24 programa Ministarstvo poduzetništva i obrta za ovu je osigurano 370 milijuna kuna poduzetničkih poticaja. Ministar Maras je istaknuo da ministarstvo sljedeće godine priprema nove potpore koje će biti veće od dosadašnjih. Uz oko 50 milijuna kuna iz Europske unije, ukupan iznos poticaja za unapređenje poslovanja i pripremu poduzetnika za tržište Europske unije, naglasio je, bit će veći od 400 milijuna kuna.

Ministar Maras je danas osim tvrtke Phoenix, koja izrađuje opruge i strojeve za njihovu obradu i većinu izvozi te svake godine proizvodnju povećava za 10 posto, posjetio još šest uspješnih poduzetnika u Virovitičko-podravskoj županiji - farmu muznih krava Faval, tvrtke Slivac i Jošavac iz Slatine, virovitičku tvornicu šećera Viro te podrum Vineda i tvornicu ljekovitog bilja Jan Spider. (Hina/liderpress.hr)



Najave

Otvoreni treninzi za poslovno pregovaranje



S.M.A.R.T. - WIN
Kompetentnim pregovaranjem do uspješnijeg poslovanja
www.pregovaranje.com

Najavljujemo termine održavanja otvorenih/javnih dvodnevni treninga **Poslovno pregovaranje** od listopada do prosinca 2012:

POSLOVNO PREGOVARANJE I

- 25. i 26. listopad 2012.
- 22. i 23. studeni 2012.
- 13. i 14. prosinac 2012.

POSLOVNO PREGOVARANJE – II*

prvi kvartal 2013.

*Trening "Poslovno pregovaranje – II" namijenjen je samo onima koji su prethodno prošli kroz trening "Poslovno pregovaranje – I".

Mjesto održavanja treninga: Hotel Aristos (Besplatan parking osiguran)

Cijena treninga: 4.200,00 kn + PDV (ukupno 5.250,00 kn). Cijena uključuje: stručno vođen trening, materijale za trening, osvježavajuće napitke/ručak u dva dana treninga

Popusti:

- 15% popusta za prijave (uplate) koje se izvrše 20 i više dana prije treninga
- **10% popusta za članove HIZ-a (Hrvatski izvoznici)**
- Cijena s 10% popusta – 3.780 kn + PDV = 4.725 kn
- Cijena s 15% popusta – 3.570 kn + PDV = 4.462,50 kn
- Cijena s 25% popusta – 3.150 kn + PDV = 3.937,50 kn

Za više informacija kontaktirati:

Ivica Katanić – izvršni direktor PROCEDO d.o.o. za poslovno savjetovanje

Mobitel: +385 (0)91 2010 770

E-mail: ikatanic@pregovaranje.com

Web: www.pregovaranje.com



Najave

SEMINARI: Liberalizacija tržišta roba i usluga

Ministarstvo gospodarstva i Hrvatska gospodarska komora organiziraju seminare na temu **liberalizacija tržišta roba i usluga**, koji će se održavati u razdoblju od kraja rujna 2012. do pristupanja Republike Hrvatske Europskoj uniji (srpnja 2013. godine).

Prvi seminari u rujnu su održani u Zadru i Šibeniku. Sljedeći seminari, čiji će se termin utvrditi naknadno, održat će se u sljedećim gradovima: Split, Pula, Rijeka, Virovitica, Karlovac, Sisak, Bjelovar, Osijek, Vukovar, Slavonski Brod, Koprivnica, Krapina, Čakovec, Varaždin i Dubrovnik.

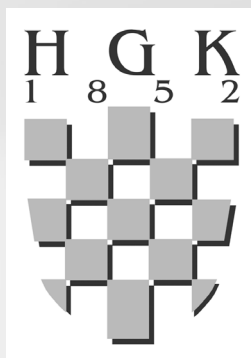
Ulaskom u Europsku uniju Republika Hrvatska postat će dijelom konkurentnog i dinamičnog jedinstvenog unutarnjeg tržišta.

Liberalizacija hrvatskog tržišta i integracija u unutarnje tržište Europske unije potaknut će gospodarski rast Republike Hrvatske. Zbog slobodnog kretanja roba, usluga i kapitala, Hrvatska će postati privlačnijom za sve vrste ulaganja što će doprinijeti porastu investicija, izvoza, trgovine, osobne potrošnje, novih radnih mjesta, odnosno ukupne zaposlenosti kao i smanjenju troškova poslovanja.

Veće mogućnosti izvoza postat će važan čimbenik povećanja konkurentnosti malih i srednjih hrvatskih poduzetnika. Naši će gospodarski subjekti moći ostvariti pravo na slobodan poslovni nastan i slobodno pružanje prekograničnih usluga u državama članicama Europske unije. Time će se olakšati plasman hrvatskih usluga na unutarnje europsko tržište što će značajno doprinijeti izlasku iz gospodarske krize.

Seminari o liberalizaciji tržišta roba i usluga:

- **namijenjeni su** – poslovnim subjektima (pravnim i fizičkim osobama) te tijelima lokalne i područne (regionalne) samouprave
- **svrha im je** – pružanje relevantnih i pravovremenih informacija vezanih za slobodu kretanja roba i usluga
- **održavat će se** – u sjedištima županijskih gospodarskih komora RH



Kratke informacije

Hrvatska želi prodati svoje tramvaje Moskvi



NEW YORK, 26. rujna (Večernji list) - Hrvatska ministrica vanjskih i europskih poslova Vesna Pusić razgovarala je u New Yorku sa Sergejom Lavrovom, ruskim ministrom vanjskih poslova ocjenivši susret konstruktivnim i korisnim za obje strane.

– Teme su bile gospodarska suradnja, pitanja iz regije i potencijalne suradnje u regiji, gdje su oni zainteresirani za sve procese suradnje s Hrvatskom. Bilo je govora o hrvatskom konzulatu u Moskvi i njihovom kulturnom centru u Zagrebu te o mogućnostima nabavke helikoptera. Mi, naime već imamo ruske helikoptere, a predlažemo da budu vraćeni u zamjenu za nove ali o tome još treba razgovarati. Naša zemlja ima gospodarski interes da se pojavljuje na ruskom tržištu, konkretno ćemo pokušati prodati hrvatske tramvaje u Moskvi i javit ćemo se na taj natječaj – preporučila je novinariima Vesna Pusić glavne teme susreta s ruskim kolegom.

Snaga hrvatske softverske industrije



Prema istraživanju Astra poslovnog inženjeringa, koja je analizirala 2172 hrvatske tvrtke s proizvodnjom softvera kao osnovnom djelatnošću, iste su u 2011. s 8887 zaposlenih ostvarile 4,80 milijardi kuna ukupnog prihoda, od čega 990 milijuna u inozemstvu te bruto dobit

od 478 milijuna kuna. Prosječna neto plaća u tim poduzećima iznosila je 6886 kuna, a pozitivni su i brojni trendovi - broj zaposlenih u 2011. godini povećao se za 5,7 posto, prihodi za 9,2 posto, a neto izvoz za 63 posto.

World Watch – rujnan 2012.



Hrvatski izvoznici u suradnji s tvrtkom Bonline d.o.o. i bonitetnom kućom D&B predstavljaju izdanje World Watch-a za rujnan 2012., u kojem možete pronaći aktualne procjene rizika pojedinih zemalja prema regijama.

Izdanje možete preuzeti [OVDJE](#).



Naučimo

Pregovaranje za stolom

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

 više informacija na: www.pregovaranje.com

Ako je relevantan dogovor ishod pregovora koji želite postići, osnovni ciljevi koje trebate imati za pregovaračkim stolom za postizanje takvog ishoda su:

- Stjecanje uvida o interesima, alternativama i točki odustajanja druge strane
- Oblikovanje percepcije druge strane o tome što je moguće kako biste postigli dogovor koji je u skladu s vašim očekivanjima, unutar zone mogućeg dogovora.
- Primjena odgovarajuće taktike da to postignete

Napori da se stekne uvid o interesima, alternativama i točki odustajanja druge strane i da se istovremeno oblikuje percepcija druge strane (utječe na drugu stranu) o tome što je moguće neizbježno dolaze u konflikt, i to pregovaranje čini zahtjevnim i interesantnim. Stoga je potrebno odrediti i strateške smjernice i taktike za to.

Stjecanje uvida

Kada stvarate pretpostavke o pregovaračkim aspektima druge strane razmišljajte o tome kako ćete testirati te pretpostavke kada se nađete za pregovaračkom stolom. U kontekstu potvrđivanja vaših pretpostavki i stjecanju uvida o drugoj strani najvažniji alat kojim ćete se koristiti za pregovaračkim stolom su nedvojbeno vještina postavljanja pitanja i slušanja.

Vrijedne informacije dobivati ćete i na indirektan način. Svako signaliziranje s njihove strane o njihovim prioritetima, svaka ponuda i kontraponuda koju iznesu, način pakiranja ponude, šalje informacije o tome što žele. Isto tako obrazac davanja ustupaka sadrži vrijedne informacije.

Naravno, davanje informacija ovim putem može reflektirati stvarne interese ili biti dio strategije kojim vas krivo navode i žele utjecati na vašu percepciju mogućeg. Međutim, kako biste osigurali da ste ispravno protumačili/interpretirali njihove poruke provjerite svoje razumijevanje iznesenog, i postavite dodatna pitanja kako biste otklonili kontradikcije i nedoumice u najvećoj mogućoj mjeri.

Oblikovanje percepcije

U oblikovanje percepcije druge strane o pregovaračkoj situaciji između ostalog koristimo se uokvirivanjem i preuokvirivanjem te proračunatim davanjem informacija kako bi stvorili dojam o interesima i zoni mogućeg dogovora. Još neki od značajnih faktora u oblikovanju percepcije su:

- Sidrenje – zauzimanje početnih pozicija/ iznošenje ponude snažno utječe na percepciju zone mogućeg dogovora.
- Obrazac davanja ustupaka – značajni početni ustupci koje slijede sve manji ustupci signaliziraju da se približavamo točki odustajanja.
- Obvezivanje – pregovarači se obavezuju na odrađeni smjer djelovanja (često stavljajući svoju reputaciju/kredibilitet na vagu) da bi uvjerljiviji u nastupu.
- Događaji koji prisiljavaju na odluke – Postavljanje rokova (recimo uzmi ili ostavi), određivanje datuma narednog sastanka i druga ključna događanja koja trebaju pomicati stvari naprijed i stvarati percepciju mogućeg.
- Prijetnje – kada želimo prenijeti poruku koje će biti konzekvence, uobičajeno ako ne dođe do dogovora, koristimo se prijetnjama kako bi utjecali na percepciju druge strane. Prijetnje moraju imati kredibilitet da bi bile učinkovite.
- Upozorenja – upozorenja su mekša varijanta prijetnji i manje prouzrokuju eskalaciju tenzija i neprijateljstva.



Naučimo

Određivanje taktike

Taktika uvelike ovisi o karakteru pregovaračke situacije (distributivna/integrativna pregovaračka situacija), odnosima kakve imate/ želite imati sa drugom stranom na jednoj strani i o tome o čemu se pregovara i koliko vam je to relativno važno s druge strane. U principu ako je pregovaračka situacija čisto distributivnog karaktera nema osnove da se bude otvoren u iznošenju informacija i kooperativan, već je naglasak na oblikovanju percepcije druge strane. Međutim prava dilema će se pojaviti ako je pregovaračka situacija integrativnog karaktera i ako su budući odnosi važni.

“Vješti pregovarači postavljaju dvostruko više pitanja nego prosječni pregovarači.”

– Neil Reckhman

Priprema za pregovaranje za stolom

Neka pitanja za razmotriti:

- Koja pitanja možemo očekivati od druge strane i kako na njih odgovoriti?
- Koja pitanja i kako vi trebate postaviti da biste dobili potrebne informacije?
- Kako razgovarati ako druga strana nije krajnji donosilac odluka?
- Kako odgovoriti na hardball/deceptive taktike?
- ...

Vještina postavljanja pitanja bitna je jer su relevantna pitanja:

- Snažan alat uvjeravanja
- Snažan alat kontrole sadržaja i procesa

Svrha postavljanja pitanja:

- dobivanje/davanje informacija
- navođenje nekoga da počne razmišljati o nečemu
- veće prihvatanje naše ideje
- usađivanje ideje drugoj strani
- povratak pažnje na relevantnu temu
- postizanje dogovora
- osiguranje sudjelovanja
- kontroliranje tijeka i ritma pregovora
- ...

Međutim, pitanja su beskorisna ako pažljivo ne slušate odgovor druge strane i ne provjerite vaše razumijevanje rečenoga.

Vještina slušanja demonstrira se na nekoliko načina:

- Obraćanjem pažnje
- Interpretacijom rečenoga
- Razjašnjavanjem rečenoga
- Sumiranjem rečenoga

Zašto slušamo:

- da bismo prikupili informacije
- da bismo razjasnili i verificirali informacije
- da bismo donijeli odluku ili oblikovali mišljenje
- da bismo pomogli drugome da donese odluku ili riješi problem
- da bismo dobili povratnu informaciju ili odgovor od sugovornika
- da bismo ustanovili da li nas je netko drugi razumio



S.M.A.R.T. - WIN
Kompetentnim pregovaranjem do uspješnijeg poslovanja
www.pregovaranje.com



BonLine info

Informacije za izvoznike

Dun&Bradstreet je vodeći svjetski dobavljač poslovnih informacija koji već 165 godina pruža korisnicima različite



informacije o rizičnosti poslovanja, traženju poslovnih partnera, kreditnoj sposobnosti određenog

poduzeća ili pak rizik ulaganja u određenu zemlju. D&B-jev rejting zemlje ukazuje na rizik sklapanja posla u određenoj zemlji. On daje informaciju o potencijalnom kašnjenju u plaćanju izvoznog posla ili pak o isplativosti određene investicije. Pokazatelji koje D&B uzima u rejting zemlje su: politički rizik, poslovni rizik, makroekonomski rizik te vanjski rizik. Skala rejtinga je podijeljena od DB1 što se smatra najmanjim rizikom do DB7 što se smatra najvišim rizikom. Svaki razred podijeljen je na 4 kvartila – a, b, c i d.

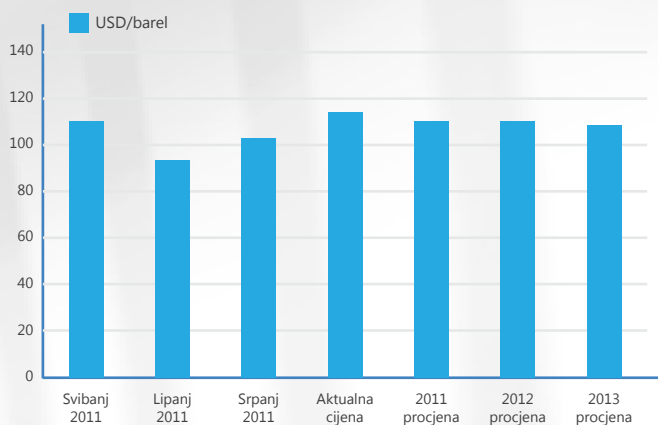
BONLINE d.o.o.

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

	2011	2012	2013
Svijet	2,6	2,1	2,6
Razvijene zemlje	1,6	1,3	1,7
SAD	1,7	2,0	2,1
Eurozona	1,4	-0,6	0,6
Japan	-0,8	2,0	1,8
Velika Britanija	0,8	0,0	1,0
Zemlje u razvoju	5,4	5,0	5,5
Brazil	2,7	2,8	4,5
Rusija	4,3	3,9	3,6
Indija	6,5	6,0	6,2t
Kina	9,2	7,5	7,0

Cijena nafte



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. Velika Britanija – vrlo visok rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: potvrđen akreditiv

Preporučeni uvjeti: avans

Uvjeti plaćanja: odgoda od 60 do 90 dana

Kašnjenja u plaćanju: 2–4 mjeseca nakon ugovorenog roka

Kašnjenja u plaćanju između domaće i strane banke: 2–4 mjeseca

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 11 mjeseci nakon njezinog izdavanja (90 dana odgode + 4 mjeseca kašnjenja + 4 mjeseca kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2009	2010	2011	2012f	2013f
Rast realnog BDP-a, %	0,2	7,7	5,3	3,5	2,8
Inflacija (god. prosjek), %	13,0	7,7	53,2	30,0	20,0

2. Bugarska – umjeren rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: mjenica po viđenju

Preporučeni uvjeti: akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 30 do 60 dana

Kašnjenja u plaćanju: 0–1 mjesec nakon ugovorenog roka

Kašnjenja u plaćanju između domaće i strane banke: 0–1 mjesec

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 4 mjeseca nakon njezinog izdavanja (60 dana odgode + 1 mjesec kašnjenja + 1 mjesec kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2009	2010	2011	2012f	2013f
Rast realnog BDP-a, %	-5,5	0,4	1,7	1,0	2,5
Inflacija (god. prosjek), %	2,5	3,0	3,4	2,5	3,0

Popusti za članove HIZ-a

PRIMACOSPED

10% popusta na standardne cijene cestovnih, pomorskih i zračnih usluga

Dragi kolege, članovi HIZ-a, zahvaljujemo se što godinama promovirate našu zemlju, naše kvalitete i znanja, izvozeći Vaše proizvode na svjetsko tržište.

Ulaskom u Europsku uniju Vaši proizvodi će dobiti priliku na jednostavniji način pronaći svoje mjesto na europskom i na nekim svjetskim tržištima, a nama će, kao i do sada, činiti zadovoljstvo biti čvrsta karika u lancu izvoznog procesa i nabave repromaterijala.

Kako bi na vrijeme reagirali i iskoristili nove prilike izdvojili smo nekoliko korisnih podataka:

OCT (Overseas countries and territories) - zemlje koje iz povijesnih, zemljopisnih ili političkih razloga imaju poseban status prema EU

OMR (Outermost region) - skupina zemalja koje spadaju pod ugovore i zakon Europske unije ali su teritorijalno izdvojene

GSP (Generalized System of Preferences) - ima cilj potaknuti zemlje u razvoju osiguravajući povlašten pristup njihovih proizvoda tržištima razvijenih zemalja

Ulaskom u EU proizvodi hrvatskih izvoznika postat će konkurentniji na nekim svjetskim tržištima.

Pored CEFTA i EFTA udruženja EU ima mnogobrojne preferencijalne ugovore s vaneuropskim zemljama, ali i jednostrane preferencijalne mjere koje primjenjuje jednostrano prema trećim zemljama.

Vaše proizvode ćete u neke zemlje moći plasirati jeftinije, jer na njih uvoznici u nekim zemljama više neće plaćati carinu.



Ispitajte s nama te mogućnosti!



www.primaco.hr

Kontakt

e: road@primaco.hr

e: sea@primaco.hr

e: air@primaco.hr

e: customs@primaco.hr

t: 01/3440-701

Zahvaljujemo Vam na pažnji i želimo puno uspjeha u Europskoj Uniji!

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

web: www.povratpdv.com

e-mail: cashbackcroatia@cashbackcroatia.com



Popusti za članove HIZ-a

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

BONLINE d.o.o.

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

web: www.bonline.hr

email: 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
email: info@zagorka.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.

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

95

rujan

2012.

95



hrvatski izvoznici
croatian exporters