



hrvatski izvoznici
croatian exporters

broj
87
siječanj
2012.

87

Izvoznik

Sadržaj

- 1 Programi potpora (str. 3.)**
Otvoren natječaj IPA Ilc za jačanje konkurentnosti MSP
Novi IPARD natječaji za mjere 101, 103 i 302
- 2 Aktivnosti HIZ-a (str. 5.)**
Predstavljani Zahtjevi za podizanje konkurentnosti cestovnih prijevoznika
NAJAVA: Trening Kontrolingom do boljih poslovnih uspjeha
Održan drugi trening Poslovno pregovaranje I
- 3 Izdvojeno (str. 7.)**
Potvrđeno: RH od srpnja 2012. pristupa Konvenciji o provoznom postupku
FINA gospodarske vijesti – u 2010. ostvaren trgovinski suficit
- 4 Naučimo (str. 8.)**
Osnovni pregovarački koncepti
- 5 Predstavljamo člana (str. 10.)**
Atlas - najbolji domaćin u svim dijelovima svijeta
- 6 Najave (str. 11.)**
Otvoreni treninzi: Ključna znanja i vještine uspješnog poslovnog pregovaranja
HGK nastavlja program seminara iz carinskih procedura i cestovnog prijevoza
- 7 Kratke informacije (str. 13.)**
Osnovano Udruženje izvoznika Srbije
Predstavljani hrvatski proizvodi u Krakovu
Hrvatski brodovi najbolji na svijetu
Nova arbitražna pravila ICC-a
- 8 BonLine info (str. 14.)**
Informacije za izvoznike
- 9 Popusti za članove HIZ-a (str. 18.)**

Programi potpora

Otvoren natječaj IPA IIIc za jačanje konkurentnosti MSP



Središnja agencija za financiranje i ugovaranje programa i projekata EU (SAFU) Republike Hrvatske poziva na podnošenje

prijedloga za projekte koji će pridonijeti jačanju konkurentnosti MSP-a koji obavljaju djelatnost na području proizvodnje, gospodarenja otpadom, kompjutorskog programiranja i tehničkog ispitivanja ulaganjem u nove procese i tehnologije, uključujući i zelene tehnologije i tehnologije energetske učinkovitosti, razvoj novih proizvoda, uključujući ispitivanje i certificiranje, u Hrvatskoj uz financijsku pomoć Operativnog programa za regionalnu konkurentnost 2007. – 2011. za pomoć Zajednice u okviru Instrumenta pretpriprustupne pomoći (IPA), Komponente - Regionalni razvoj u Hrvatskoj.

Na internetskim stranicama Središnje agencije za financiranje i ugovaranje natječaj je objavljen 19. prosinca 2011., a rok za prijavu na natječaj je 20. veljače 2012.

Više informacija o natječaju i prijavnu dokumentaciju naći ćete na poveznici: <http://www.safu.hr/hr/natjecaji/pregled/341/potpora-jačanje-konkurentnosti-hrvatskog-malog-i-srednjeg-poduzetnistva>.

ili

https://webgate.ec.europa.eu/europeaid/online-services/index.cfm?do=publi.welcome_i_web

Informacije o natječaju:

- Poduzetnici koji mogu tražiti bespovratna sredstva trebaju djelovati u jednom od navedenih sektora (proizvodnja i usluge):
 - Proizvodnja hrane
 - Proizvodnja pića (osim alkoholnih)
 - Proizvodnja tekstila
 - Proizvodnja odjeće
 - Proizvodnja kože i izrada kožnih proizvoda
 - Prerada drva i izrada proizvoda od drva i pluta
 - Prerada papira i proizvoda od papira
 - Izdavanje i reprodukcija snimljenih zapisa
 - Proizvodnja kemikalija i kemijskih proizvoda
 - Proizvodnja bazičnih farmaceutskih proizvoda i farmaceutskih pripravaka
 - Proizvodnja gume i plastičnih proizvoda
 - Proizvodnja drugih nemetalnih mineralnih proizvoda
 - Proizvodnja bazičnih metala (osim bazičnog željeza, čelika i ferolegura, te preciznih i drugih „neželjeznih“ metala)
 - Proizvodnja metalnih proizvoda (osim proizvodnja oružja i streljiva)
 - Proizvodnja računala, elektroničkih i optičkih proizvoda
 - Proizvodnja električne opreme
 - Proizvodnja strojeva i opreme
 - Proizvodnja motornih vozila, prikolica i poluprikolica
 - Proizvodnja druge transportne opreme (osim proizvodnja brodova i čamaca, željezničkih lokomotiva, vagona, zrakoplova, svemirskih letjelica i povezanih strojeva, te bojnih vozila za vojsku)
 - Proizvodnja namještaja
 - Ostala proizvodnja (izrada nakita, bižuterije i sličnih proizvoda, proizvodnja glazbenih instrumenata, sportske opreme, igara i igračka, medicinskih i stomatoloških instrumenata i pribora)
 - Popravak i instalacija strojeva i opreme
 - Aktivnosti vezane uz kanalizaciju, prikupljanje, preradu i odlaganje otpada, popravak materijala, sanacije i druge aktivnosti vezane uz upravljanje otpadom
 - Računalno programiranje, savjetovanje i povezane aktivnosti
 - Tehničko testiranje i analiza
 - Pranje i kemijsko čišćenje tekstila i krznjenih proizvoda
- Vrste aktivnosti koje dolaze u obzir za dobivanje bespovratnih sredstava:
 - Ulaganje u materijalnu imovinu koja će poduzeću omogućiti značajno smanjenje potrošnje energije koju koristi u proizvodnom procesu
 - Ulaganje u materijalnu imovinu s ciljem više razine



1. Programi potpora

Programi potpora

zaštite okoliša; - aktivnosti usmjerene na popravku ili prevencije štete za fizičku okolinu ili prirodne resurse koja proizlazi iz aktivnosti korisnika sredstava – na način da se smanji rizik nastanka štete ili da se učinkovitije koriste prirodni resursi (npr. ulaganje u prostorije poduzeća za bolje upravljanje otpadnim vodama, odlaganje krutog otpada, zaštitu zraka i zaštitu od buke, te druge potrebne mjere za zaštitu okoliša, a u skladu sa EU standardima.

- Ulaganje u materijalnu imovinu za analize, testiranja i automatizaciju proizvodnje.
 - Specijalizirana obuka vezana uz gore navedenu investiciju (obuka za korištenje nove tehnologije ili njeno upravljanje)
 - Certifikacija poduzeća (certifikati kao što su HRN EN ISO 9001, 14001, 22000, 17025, HACCP, FSC COC, GAP...)
 - Certifikacija eko proizvoda (HRN EN ISO 45011, CE označavanje i sl...)
 - Akreditacija laboratorija za analize i testiranje procesa i proizvoda u dozvoljenim sektorima (od strane Hrvatske akreditacijske agencije ili odgovarajuće organizacije u EU)
 - Komunikacijske/marketinške aktivnosti za promicanje investicije i cijelog projekta potencijalnim i sadašnjim klijentima
3. Financijski i vremenski okvir:
- Dostupni iznosi za pojedinačna poduzeća: od 50.000 do 200.000 eura.
 - Udio sufinanciranja projekta/aktivnosti = između 50 i 85% (ostatak financiranja treba pribaviti samo poduzeće).
 - Za dodjelu bespovratnih sredstava će se primjenjivati de minimis odredbe za sporazume male vrijednosti.
 - Trajanje projekta/aktivnosti treba biti u rasponu od 6 do 18 mjeseci.
 - Za prijavu na prvi rok (20. veljače) potrebno je napisati skraćenu verziju prijave, a u 2. fazi se (nakon odabira užeg kruga projekata) razrađuje projektna ideja.

Novi IPARD natječaji za mjere 101, 103 i 302

U Narodnim Novinama broj 154/2011 od 29. prosinca 2011. godine (oglasni dio – nadmetanja) objavljen je 7. natječaj za podnošenje prijave za dodjelu sredstava iz IPARD programa za Mjeru 101 i Mjeru 103 te 3. natječaj za Mjeru 302.



Mjera 101 „Ulaganja u poljoprivredna gospodarstva“ namijenjena je za proizvođače hrane (proizvodnja mlijeka, mesa i jaja, voća i povrća, uljarica i žitarica). Korisnici su poljoprivredna

gospodarstva, mikro, mala i srednja poduzeća.

Mjera 103 „Ulaganja u preradu i trženje poljoprivrednih i ribljih proizvoda“ namijenjena je za prerađivačima hrane (prerada mlijeka, mesa, jaja, riba, voća i povrća, maslina i vina).

Korisnici su obrti, mala i srednja poduzeća, poljoprivredne zadruge u sustavu PDV-a, tvrtke do 750 zaposlenih za pojedine vrste investicija. Mjera 302 „Diversifikacija i razvoj ruralnih gospodarskih aktivnosti“ je za mikro poduzetnike. Financiraju se projekti na području ruralnog turizma, tradicijskih obrta, izravne prodaje na poljoprivrednom gospodarstvu, slatkovodnog ribarstva, usluga u ruralnim područjima, prerade na poljoprivrednim gospodarstvima, proizvodnje gljiva i obnovljivih izvora energije.

Natječaji su otvoreni od 2. siječnja do 29. veljače 2012. godine.



Aktivnosti HIZ-a

Predstavljani Zahtjevi za podizanje konkurentnosti cestovnih prijevoznika



Hrvatski cestovni prijevoznici žele podići svoju konkurentnost i ući u lojalnu tržišnu utakmicu sa prijevoznicima zemalja EU i zemalja u okruženju te stoga postavljaju 5 zahtjeva novoj Vladi, istaknuto je na konferenciji za medije Koordinacije prijevozničkih udruga i komora održanoj nakon sastanka Koordinacije 17. siječnja 2012. u Hrvatskoj obrtničkoj komori u Zagrebu.

Koordinaciju prijevozničkih udruga i komora čine predstavnici Hrvatske obrtničke komore (HOK), Hrvatske udruge poslodavaca (HUP), Hrvatskih cestovnih prijevoznika -

gospodarsko interesne udruge (HCP g.i.u.), Hrvatskih izvoznika (HIZ) te Hrvatske gospodarske komore (HGK), a koji se posebno bave područjem prometa i logistike.

Svoje zahtjeve za podizanje konkurentnosti hrvatskih cestovnih prijevoznika, Koordinacija će u uputiti Ministarstvu pomorstva, prometa i infrastrukture.

Zahtjevi za podizanje konkurentnosti hrvatskih cestovnih prijevoznika podijeljeni su u 5 cjelina:

1. Izrada strategije prometnog razvoja 2013. – 2023.,
2. Promjena postojeće zakonske regulative (Zakona o prijevozu u cestovnom prometu, Zakona o sigurnosti prometa na cestama, Zakona o inspekciji, Zakona o radnom vremenu, obveznim odmorima mobilnih radnika i uređajima za bilježenje u cestovnom prijevozu, Zakon o cestama te zakonsko reguliranje donje razine osnovnih prijevozničkih troškova, po uzoru na Italiju),
3. Ukidanje sadašnjih sedam zona rizika obveznog osiguranja vozila i formiranje jedinstvene zone za cijelu Hrvatsku
4. Izrada i provedba druge faze Programa smanjenja negativnog utjecaja prometa na okoliš, koja bi se primjenjivala za 2012., 2013. i 2014. godinu (različite subvencije za prijevoznike koji nabavljaju nova vozila radi zaštite okoliša i uštede goriva i maziva).
5. Omogućiti hrvatskim cestovnim prijevoznicima stjecanje statusa izvoznika radi pristupa povoljnijim kreditima putem Hrvatske banke za obnovu i razvitak.

Ovih 5 zahtjeva (u prilogu s obrazloženjima) predstavili su predsjednik Ceha prijevoznika HOK-a Vladimir Celišćak, Maja Pokrovac i Zdravko Šimek iz HUP-a, Marijan Banelli u ime Hrvatskih cestovnih prijevoznika - gospodarsko interesne udruge, Nada Šimić iz Hrvatskih izvoznika te Dario Majić iz HGK.

Promet može biti jedan od nositelja hrvatskog gospodarstva, a prijevoznici u tome moraju imati aktivnu ulogu, kroz aktivno uključivanje prijevoznika prilikom oblikovanja zakonske regulative i procjena učinka propisa.

Koordinacija će svoje zahtjeve uputiti Ministarstvu pomorstva, prometa i infrastrukture s ciljem rješavanja navedenih problema. Cjelovite zahtjeve možete preuzeti na sljedećoj poveznici:

[Zahtjevi Koordinacije hrvatskih cestovnih prijevoznika 17 01 2012.doc](#)



Aktivnosti HIZ-a

NAJAVA: Trening Kontrolingom do boljih poslovnih uspjeha



Hrvatski izvoznici i Altius Savjetovanje za članove HIZ-a pripremaju za 24. veljače 2012., u Hotelu

Aristos u Zagrebu, Cebini 33, Buzin, trening na temu: **Kontrolingom do boljih poslovnih rezultata (važnost kontrolinga za vlasnike, upravu i menadžment)**. Trening će održati mr. sc. Andreja Švigir, predavačica i edukatorica iz područja kontrolinga te financijskog, troškovnog i upravljačkog računovodstva za brojne polaznike na Visokoj školi za ekonomiju poduzetništva Vern, Poslovnom učilištu Experta, u institutu za unaprjeđenje gospodarstva WIFI - Croatia, u Altius savjetovanju te u brojnim poduzećima u Bosni i Hercegovini, Srbiji i Makedoniji. Trening će se održati

Iz programa treninga izdvajamo sljedeće teme:

- kontroling - najvažnija karika suvremenih organizacija
- kontroling - značenje, funkcije, zadaci i razvoj
- operativni i strateški kontroling
- kako implementirati kontroling u poduzeće
- kontroling u odnosu s drugim funkcijama u poduzeću
- jesu li menadžeri i kontroleri partneri ili suparnici
- mogu li vizija, misija i ciljevi poduzeća biti objekt kontrolinga
- informacijski sustav i kontroling - kako uskladiti ponudu i potražnju za informacijama
- kontroling i organizacija te planiranje i upravljanje ljudskim potencijalima
- izvještaji iz kontrolinga - najvažniji oblik komunikacije s menadžmentom
- računovodstvo u "realnom vremenu" - baza upravljačkog kokpita
- upravljački informacijski sustav i ostali sustavi podrške upravljanju i odlučivanju
- izvještavanje na razini godine - pokazatelji i sustavi pokazatelja

- Du Pont, ADT, BEX model - kako detektirati poremećaje u najranijoj fazi njihovog nastanka
 - kakve karakteristike mora imati kontroler
- Prijavnice za trening uskoro će biti poslane, zajedno s pozivom i programom, na e-mailove članova, te će biti objavljene na internetskim stranicama Hrvatskih izvoznika.

Održan drugi trening Poslovno pregovaranje I



Druga grupa članova Hrvatskih izvoznika trenirala je 26. i 27. siječnja 2012. ključne vještine poslovnog pregovaranja. U treningu ih je vodio Ilica Katanić, konzultant i direktor tvrtke Procedo d.o.o.

Trening je bio namijenjen širokom spektru menadžera, kao i poduzetnicima i vlasnicima malih tvrtki i obrta.



Izdvojeno

Potvrđeno: RH od srpnja 2012. pristupa Konvenciji o proвозnom postupku



Konvencija o zajedničkom proвозnom postupku je Konvencija koju su sklopile zemlje Europske ekonomske zajednice (sada zemlje članice EU) i EFTA zemlje 1987.

godine, a kojom se utvrđuju mjere za prijevoz robe u proвозu (tranzitu) između zemalja članica EU i zemalja EFTA-e i koja se danas primjenjuje u 31 zemlji.

Tijekom pregovaračkog procesa za pristupanje RH u EU, Republika Hrvatska je, nakon brojnih analiza prednosti i nedostataka, ali i obveza koje proizlaze iz pregovaračkog procesa, u ožujku 2006. godine formalno iskazala interes za pristupanje Konvenciji o zajedničkom proвозnom postupku i Konvenciji o pojednostavljenju formalnosti u trgovini (JCD Konvencija), a koje je prihvaćeno od strane EU/EFTA Zajedničkog odbora te je time Republika Hrvatska od listopada 2006. godine dobila status promatrača.

Od odobranja statusa promatrača Republika Hrvatska je kontinuirano radila na ispunjavanju svih propisanih uvjeta za pristupanje Konvenciji, a koji uključuju prilagodbu nacionalnog carinskog zakonodavstva u području proвозa, prijevod na nacionalni jezik Konvencije o zajedničkom proвозnom postupku i Konvencije o pojednostavljenim formalnostima u trgovini, uporabu JCD-a, upoznavanje i primjenu proвозnih procedura, uključujući NCTS, uspostavu sustava garancija koji je u skladu sa zakonodavstvom zajedničkog proвозa, primjenu odredaba o pojednostavljenju u željezničkom prometu, uspostavu sustava za razmjenu tehničkih informacija, zajedničku suradnju na području

naplate i utvrđivanja duga, te informiranje gospodarstvenika i javnosti o uporabi zajedničkog tranzita i njegovih prednosti.

Pripreme Ministarstva financija Carinske uprave za pristupanje Konvenciji o zajedničkom proвозnom postupku i Konvenciji o pojednostavljenju formalnosti u trgovini, predstavnici EK i EFTA su višekratno provjeravali putem promatračkih misija, dok je na posljednjoj EU/EFTA Evaluacijskoj misiji, održanoj u razdoblju 14. do 18. studenoga 2011., tijekom koje je obavljen niz provjera i sastanaka, kako sa carinskim stručnjacima Ministarstva financija Carinske uprave, tako i s predstavnicima gospodarstva (špeditera, korisnika pojednostavljenja, prijevoznika, bankarskog sektora i dr.), potvrđeno da je Republika Hrvatska spremna za pristupanje Konvenciji o zajedničkom proвозnom postupku i Konvenciji o pojednostavljenju formalnosti u trgovini, te je naglašeno kako je planirani datum pristupanja 01. srpnja 2012. godine.

Isto je i formalno potvrđeno u Bruxellesu dana 19. siječnja o.g, kada je na EU/EFTA Zajedničkom odboru, i u nazočnosti visokih predstavnika svih zemalja članica EU i EFTA-e, **jednoglasno odlučeno da se RH pozove da pristupi Konvenciji o zajedničkom proвозnom postupku i Konvenciji o pojednostavljenju formalnosti u trgovini s datumom 1. srpnja 2012. godine.**



Naučimo

Osnovni pregovarački koncepti

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

 više informacija na: www.pregovaranje.com

Pregovarački koncepti služe nam za snalaženje u pregovorima. Ako ne znamo što hoćemo, teško ćemo doći do cilja, ali i kad "znamo što hoćemo", može biti isto tako teško ako ne znamo jesu li ciljevi realni ili ih moramo modificirati te kako uopće do njih doći. Kako bismo se u pregovorima što bolje snalazili, neophodno je razumjeti primjenu pregovaračkih koncepata. Bez njihovog razumijevanja uvijek ćemo postizati rezultate s kojima nećemo znati na čemu smo, odnosno trebamo li njima biti zadovoljni ili ne.

Alternative – najbolja alternativa mogućem dogovoru

Prije ulaska u bilo koje pregovore neophodno je utvrditi koje su vam alternative u tom trenutku na raspolaganju i koja je vaša najbolja alternativa, BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement). Nepoznavanjem BATNA postavlja se pitanje kako procijeniti ima li ili nema dogovor smisla. Nepoznavanjem BATNA može se dogoditi da odbijete dobru ponudu, koja može biti bolja od postojeće alternative, jer ste preoptimistični, ili da prihvatite lošu ponudu, jer ne znate koja je alternativa.

Ako raspolazete sa snažnom BATNA, u dobroj ste pregovaračkoj poziciji i otvara vam se mogućnost postizanja znatno povoljnijeg dogovora nego sa slabom BATNA. Slaba vas BATNA (ili BATNA koja nije utvrđena) stavlja u nedoumicu tijekom pregovaranja i teško ćete odlučiti kada odustati i napustiti pregovore. Ako uz to druga strana zna za vašu slabu BATNA, imate vrlo malo snage u pregovorima.

Točka odustajanja / Minimum očekivanja (Resistance point/Reservation Price/Walk-away position)

Najmanja/najviša vrijednost koju u postizanju dogovora treba prihvatiti. Neodređivanje vlastitog minimuma očekivanja unaprijed ozbiljna je strateška pogreška, jer točka minimuma očekivanja ima najizravni utjecaj na ishod pregovora. Pritom je moguće odbiti ponudu koja je bolja od naše BATNA ili, suprotno tomu, prihvatiti ponudu koja je ustvari slabija od naše BATNA. U većini slučajeva niti jedna strana uistinu ne zna koji je minimum očekivanja druge strane. Otkrivanje točke minimuma očekivanja u bilo kojoj vrsti pregovora loš je potez za stranu koja je to učinila.

Zona mogućeg dogovora, ZOPA (Zone of Possible Agreement)



Zona mogućeg dogovora nalazi se između dvije pretpostavljene točke - minimuma/maksimuma, određenih od pregovaračkih strana, koji su one spremne prihvatiti u sklopu dogovora. Značaj utvrđivanja područja u kojem se može postići dogovor proizlazi iz činjenice da se samo u toj zoni može postići obostrano zadovoljavajući dogovor, jer se u suprotnom pregovori prekidaju.

Dogovor bez ZOPA neće biti moguć ukoliko nema drugih elemenata koji mogu biti vrijednost za razmatranje ili ako se ne korigira minimum očekivanja (Reservation Price) jedne ili obje strane.



Naučimo

Međutim trebamo biti svjesni da čak i kad postoji ZOPA, to nije garancija da će se pregovori uspješno završiti, da će se postići dogovor, jer to ipak ovisi o pregovaračkoj vještini pregovarača.

Kreiranje vrijednosti davanjem ustupaka/ razmjenom

Ovaj nam koncept govori da strane mogu unaprijediti svoje postojeće "stanje" ako imaju vrijednost koju mogu razmijeniti s drugom stranom. Naime u pregovorima se očekuje da će strane u pregovorima davati i zahtijevati ustupke od druge strane, jer u protivnom pregovaranje nema smisla. Očekuje se da će obje strane modificirati svoje početne pozicije/zahtjeve. Iako će vjerojatno svaka strana nastojati sačuvati svoje pozicije i zahtijevati od druge strane da učini prvi korak, i vjerojatno dâ veće ustupke, na kraju će obje strane morati modificirati svoje pozicije kako bi se postigao dogovor.

ZAPAŽANJA, SAVJETI I NAPOMENE

Da biste utvrdili koja je vaša najbolja alternativa potrebno je da:

- utvrdite sve vaše alternativne načine na koje možete zadovoljiti svoje interese i potrebe u slučaju neuspjeha u pregovorima
- pokušate unaprijediti alternative koje ste izabrali kao najbolje
- izaberete najbolju alternativu (BATNA) i dalje poduzimate korake prema osnaživanju te izabrane alternative.

Ako ne postoje alternative na koje se možete osloniti, potrebno je kreirati alternativu, ako je to ikako moguće.

BATNA druge strane. Kad pregovarate, uvijek uzmite u obzir BATNA druge strane. To se dosta zanemaruje, a izuzetno je važno. Što je njena BATNA bolja, to je snažnija njena pregovaračka pozicija. Međutim što je njena BATNA slabija, a vi ste to uvidjeli, vaše su pozicije snažnije.

Nemojte otkrivati svoju BATNA ako je ona slabija nego što to druga strana pretpostavlja. Samo ćete oslabiti svoje pozicije.

Dobro pripremljen pregovarač ima određen raspon vrijednosti u kojem je spreman prihvatiti dogovor.

Svaka stavka/varijabla o kojoj se pregovara treba imati svoju početnu vrijednost (pozicija otvaranja) i ciljanu vrijednost (onu koju želimo postići) te točku odustajanja (minimum/maksimum koji smo spremni prihvatiti), bez obzira na to radi li se o distributivnom ili integrativnom karakteru pregovora.

Ciljana vrijednost i točka odustajanja/ prihvatljiv minimum dvije su različite stvari.

Nakon što razmotrite svoje pozicije za svaku stavku/varijablu, učinite to isto i za drugu stranu.

Razmotrite:

- Što druga strana uistinu želi?
- Koji su joj limiti za svaku stavku/varijablu?
- Koji su joj prioriteti?

Usporedite svoje prioritete s njihovima. Svaka razlika u prioritetima nudi mogućnost za davanje i zahtijevanje prihvatljivih ustupaka koji kreiraju vrijednost za obje strane.



Predstavljamo člana

Atlas - najbolji domaćin u svim dijelovima svijeta

Osnovan 1923. godine, Atlas je postao sinonim za visoku kvalitetu pružanja usluga u turizmu i kao takav u potpunosti preuzima brigu o svim pojedinostima korporativnih putovanja klijenata:

- rezervaciji i prodaji aviokarata na redovnim, low cost i charter letovima
- rezervaciji hotelskog smještaja
- rezervaciji i prodaji autobusnih, željezničkih i brodskih karata
- najmu autobusa i charter letova
- rent a car uslugama
- transferima u tuzemstvu i inozemstvu
- putnim osiguranjima
- organizaciji seminara i konferencija
- izvještavanju po vrsti usluge / po osobi ili organizacijskoj jedinici
- ugovaranju posebnih cijena s avioprijevoznicima i hotelskim kućama
- promociji svih važnih događanja za klijenta na web stranici prevedenoj na 12 jezika

Njihov visokokvalificirani tim na raspolaganju vam je 24/7 u rješavanju svih zahtjeva. U mogućnosti su ponuditi korporativne cijene i do 30% niže od tržišnih, jedinstveni proizvod na hrvatskom tržištu - online izvješćivanje, aplikaciju koja omogućava praćenje svih troškova na jednom mjestu, kao i sustav globalnog sistemskog praćenja, kojim Atlas u svako doba zna gdje se njegovi putnici nalaze, a time im se u kriznim i izvanrednim situacijama može pravovremeno pomoći.



Atlas je ekskluzivni franšizni partner American Express Travel Service-a u Hrvatskoj 35 godina, a zanimljivo je napomenuti i kako je riječ o jednoj od njihovih najstarijih franšiza u svijetu. Sve navedeno jamči sigurna i pomno isplanirana poslovna putovanja, bez neugodnih iznenađenja.

Kontaktirajte ih s povjerenjem na corporate@atlas.hr, tel. 01/6102063



ATLAS
your adriatic host



Najave

Otvoreni treninzi: Ključna znanja i vještine uspješnog poslovnog pregovaranja



Tvrtka Procedo d.o.o. i trener Ivica Katanić pripremaju Poslovno pregovaranje I: Ključna znanja i vještine uspješnog poslovnog pregovaranja.

Trening je namijenjen:

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

Uvedeni su novi (dodatni) termini održavanja treninga iz Poslovnog pregovaranja – I:

Dva termina u veljači:

- 9. – 10. veljače 2012.
- 23. – 24. veljače 2012.

Dva termina u ožujku:

- 8. – 9. ožujka 2012.
- 22. – 23. ožujka 2012.

Treninzi se održavaju u Hotelu Aristos u Zagrebu

Pojednostavljeni su i poboljšani uvjeti sudjelovanja:

- Jedinstven popust od 40% za članove Hrvatskih izvoznika na cijenu treninga od 4.200 kn + PDV za treninge u veljači i ožujku bez obzira na vrijeme [prijave](#) i na broj prijavljenih sudionika

Cijena treninga s popustom iznosi 2.520 kn + PDV (uključeno materijali za trening, ručak za dva dana, kava/osvježavajući napitci tijekom pauza)

U slučaju otkazivanja moguće je:

- Poslati nekog drugoga na isti trening
- Ako je otkazivanje 8 i više dana prije održavanja treninga moguće je:
 1. prebaciti rezervaciju za drugi termin
 2. zatražiti povrat uplaćenih sredstava u punom iznosu (100% povrat sredstava)
- Ako se trening otkazuje unutar 7 dana prije održavanja treninga moguće je:
 1. zatražiti povrat uplaćenih sredstava u iznosu od 50%

Za više informacija o treningu preuzmite PDF file-ove u dnu vijesti.

Prijave je moguće napraviti putem kontakt forme na web stranici www.pregovaranje.com ili direktno na mail ikatanic@pregovaranje.com.

- Prije uplate kotizacije potrebno je provjeriti raspoloživost slobodnih mjesta
- Za potvrdu rezervacije potrebno je dostaviti uplatnicu (putem faksa ili mailom)

PREUZIMANJE DOKUMENATA:

[INFORMACIJE O TRENINGU](#)
[PROGRAM TRENINGA](#)



Najave

HGK nastavlja program seminara iz carinskih procedura i cestovnog prijevoza

Hrvatska gospodarska komora nastavlja program „Olakšavanje trgovine i transporta 2012.“ namijenjenog edukaciji malih i srednjih poduzetnika koji se sastoji u organizaciji 40 seminara iz područja carinskih procedura i cestovnog prijevoza.

Program je u potpunosti financiran sredstvima HGK u organizaciji CroatiaPRO Odbora te će se provesti u suradnji sa županijskim komorama. Predviđeno je da započne u ožujku 2012. i završi do kraja ove godine. Svi seminari i radionice su besplatni i za sada nema ograničenja za broj prijavljenih osim u djelu radionice za cestovne prijevoznike gdje je broj ograničen na maksimalno 25 sudionika.

Informacije o projektu:

ORGANIZATOR: CroatiaPRO Odbor i Sektor za Promet i veze za HGK u suradnji sa Carinskom upravom, La Logom d.o.o., te županijskim komorama.

CILJ SEMINARA: Edukacija malih i srednjih poduzetnika iz područja cestovnog prometa, špedicije i trgovine te priprema istih za buduće priključenje EU i zajedničko tržište.

TEME:

1. Pristupanje Konvenciji o zajedničkom proznom postupku
2. Izvozni elektronički sustav (ECS – Export control system)
3. Provedbe carinskih postupaka sa gospodarskim učinkom,
4. Intrastat sustav
5. Mogućnosti i poteškoće cestovnih prijevoznika prigodom ulaska RH u EU

PREDAVAČI:

- Za teme 1.- 4. Grupa carinskih djelatnika
- Za temu 5. mr.sc. Darko Vukadinović, La Log d.o.o.

MJESTO ODRŽAVANJA: 12 županijskih komora i komora Zagreb

Početak Projekta: siječanj 2012.

Završetak projekta: prosinac 2012.

Broj seminara i radionica:

1. **8x** Pristupanje konvenciji o zajedničkom proznom postupku,
2. **7x** Izvozni elektronički sustav (ECS – Export control system),
3. **6x** Provedbe carinskih postupaka sa gospodarskim učinkom,
4. **5x** Intrastat sustav
5. **14x** Mogućnosti i poteškoće cestovnih prijevoznika prigodom ulaska RH u EU

Seminari su predviđeni za minimalno 5 polaznika a maksimum je kapacitet dvorane izuzev cestovnih seminara kod kojih je maksimalan broj ograničen na najviše 25.

Trajanje seminara i radionica: 4-7 školskih sati

FINANCIRANJE: 100% HGK, Ukupno troškovi = 280.000 KN



Kratke informacije

Osnovano Udruženje izvoznika Srbije

U Beogradu je 25. siječnja 2012. osnovano Udruženje izvoznika Srbije. Na osnivačkoj skupštini održanoj u Ministarstvu ekonomije izabrani su članovi Upravnog odbora, a za predsjednika tog tijela je izabran Svetozar Mrkšić, iz tvrtke Berko iz Mola.

Udruženje izvoznika Srbije, kako je tom prilikom istaknuo Mrkšić, djelovat će na jačanju suradnje izvoznika i stvaranju povoljnijeg okruženja koje malim i srednjim poduzećima omogućava isplativ izvoz.

Predstavljeni hrvatski proizvodi u Krakovu

Veleposlanstvo Republike Hrvatske u Republici Poljskoj organiziralo je 19. siječnja 2012. prezentaciju hrvatskih vina, ulja, sireva i ribljih prerađevina u Krakovu. Prezentacija je održana u hotelu Kazimierz, u suradnji s firmom Jantar Media, a ujedno je bila i prilika za turističku promociju Hrvatske.

U prvom dijelu programa prikazan je promotivni film o hrvatskom turizmu, a sudionici su dobili komplet turističke ponude Hrvatske na poljskom jeziku. U drugom dijelu predstavljeni su prisutni hrvatski proizvođači vina, bučinog ulja, sireva i ribljih prerađevina. Pozivu su se odazvale turističke agencije, distributeri alkoholnih pića, vlasnici restorana i predstavnici velikih trgovačkih lanaca, ukupno više od 30 predstavnika.

Hrvatski brodovi najbolji na svijetu

Ugledni stručni engleski časopis The Naval Architect za najvažnije brodove u svojim klasama u prošloj godini izabrao je dva broda izgrađena u Brodosplitu. Radi se o brodovima Orange Star, koji je namijenjen za prijevoz narančina soka, te putnički brod Pianu, ujedno i najskuplji u povijesti

naše brodogradnje.

Više od milijardu kuna vrijedan brod 'Piane' za prijevoz putnika i vozila danas plovi na liniji Marseille - Bastia na Korzici. 'Orange star', vrijedan 450 milijuna kuna, svježi, rashlađeni sok i koncentrate prevozi iz Brazila u sjevernu Ameriku i Europu.

Nova arbitražna pravila ICC-a

Od 1. siječnja 2012. godine na snagu su stupila revidirana Arbitražna pravila Međunarodne trgovačke komore - ICC. S ciljem bržeg i ekonomičnijeg arbitražnog postupka, u nova revidirana pravila uvrštene su trenutne potrebe s kojima se poslovni subjekti suočavaju u globalnoj međunarodnoj trgovini te rezultiraju razvojem arbitražne prakse i procedure.

Dopune uključuju odredbe za rješavanje sporova koji uključuju više ugovora i stranaka, postupke upravljanja, imenovanja arbitrata po hitnom postupku kao i odredbe za sporove koji proizlaze iz investicijskih ugovora kao i ugovora o slobodnoj trgovini.

Više informacija možete naći na web stranici: <http://www.iccwbo.org/court/arbitration/>



BonLine info

Informacije za izvoznike

BONLINE d.o.o.



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

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

SVJETSKA EKONOMIJA – % rast realnog BDP-a

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

Najriscantnija europska tržišta za poslovanje

U današnjem turbulentnom vremenu slobodno možemo reći da u Europi pa i u svijetu više nema zemlje u kojoj je sigurno poslovati. Valutna kriza, globalna kriza, povećanje broja stečajeva, socijalni nemiri i dr doprinijeli su globalnoj nesigurnosti te će ova godina za koju je vrlo teško prognozirati ekonomska kretanja biti veoma neizvjesna. Ipak postoje zemlje koje su „više nesigurne“ za obavljanje posla od ostalih. Upravo te zemlje ćemo analizirati u ovom tekstu, te ćemo reći zbog čega su one manje povoljne za obavljanje posla od drugih. Što se europe tiče – tržišta sa najvećom rizičnosti su Rusija, Gruzija, Ukrajina, Bjelorusija te Bosna i Hercegovina. Većinom su to zemlje istočne Europe koje imaju veću stopu korupcije i socijalnih nemira te je u njima teže ostvariti kvalitetnu i dugotrajnu poslovnu suradnju. Na mjerenje stupnja rizičnosti ulaganja po Dun & Bradstreetovoj metodologiji utječu četiri glavna faktora: politički rizik (unutarnja i vanjska sigurnost i ostali faktori koji utječu na obavljanje posla), komercijalni rizik (regulativa, korupcija, sudstvo ...), ekonomski rizik (rast BDP-a, inflacije, zaduženost) te eksterni rizik (utjecaj ostalih zemalja na domaću ekonomiju).

Rusija iako geografski pripada i Europi i Aziji zbog broja stanovnika i ekonomskih aktivnosti na europskom dijelu možemo ju smatrati europskim tržištem. Osim što je geografski najveća zemlja na svijetu, krasi je ogromne zalihe nafte i plina. Loše poslovno okruženje i nedostatak ekonomskih reformi zakočili su strane investicije, pa se hrvatskim izvoznicima preporučuje da izvoz osiguraju potvrđenim akreditivom. Putinova stranka na zadnjim izborima osvojila je manje od 50% glasova, što je značajno manje od 67% koliko je osvojila na prošlim izborima. Također, izbori su bili puni neregularnosti pa su ruske ulice i trgovi bili prepuni prosvjednika. To su bile najveće demonstracije još od 1990. Mnogi rusi nezadovoljni su što se korupcija i dalje smatra kao normalna pojava. Zbog toga će poslovanje sa ruskim



BonLine info

poduzećima i dalje biti veoma neizvjesno. Ruska ekonomija, koja se tek neznatno oporavila od krize u 2009 godini i dalje će biti veoma nepredvidiva. Potreba za ruskim proizvodima iz EU se smanjuje pa se tako profit ruskih poduzeća smanjio za 16,8% u odnosu na godinu ranije. Najviše su pogođeni sektori proizvodnje, građevine i transporta, dok sektor energetike i dalje raste. Visoke cijene inputa te pritisci na cijene nastaviti će ugrožavati profite kompanija i u 2012 godini.

Gruzija spada u istu rizičnu skupinu kao i Rusija. Budući da je do 1991 bila u isto državi kao i Rusija – te dvije zemlje su po mnogo čemu slične. Tako se izvoznici i u Gruziju savjetuje da se osiguraju potvrđenim akreditivom. Pozitivno, komercijalni rizik u Gruziji se smanjio kao rezultat ekonomskog oporavka. Najviše su se oporavile kompanije iz metalnog sektora. Također, bankarski sektor ostao je netaknut od globalne financijske krize. Zbog tih pozitivnih pokazatelja, povećan je i rejting zemlje – sa vrlo visoke rizičnosti na visoku rizičnost. Poboljšani odnosi sa Rusijom također su jedan od faktora koji su utjecali na to poboljšanje. BDP je u prvih 10 mjeseci 2011 godine rastao za čak 6,5% u odnosu na godinu ranije. Najviše zahvaljujući sektoru turizma i financija. To je i privuklo investitore pa su tako direktne strane investicije veće za 17,7%. Najviše su ulagali u energetski, financijski, rudarski te proizvodni sektor. U ovoj godini predviđa se rast BDP-a od 5,7%. Gruzijski izvoz je relativno dobro diversificiran – glavno izvozno tržište je rastuća Turska, a nakon toga tu su Azerbajdžan i Kanada te EU.

Ukrajina, po veličini druga država u Europi, također ima visok rizik poslovanja kao i prethodne dvije države. Bogata sirovinama sa malom dodanom vrijednosti, a glavni izvozni proizvod su proizvodi od metala i petroleja. Žito je također jedan od glavnih izvoznih proizvoda. Ukrajinska europska perspektiva i dalje ostaje upitna s obzirom na političku situaciju. Europska unija traži ponovno suđenje bivšoj ministrici Timošenko ili pak amnestiju. Odugovlačenje oko spora sa Timošenko direktno šteti ukrajinskim izvozno orijentiranim

sektorima. Agrikultura te metalni sektor najviše bi profitirali od pristupa na europska tržišta pogotovo u ovom razdoblju kada je domaća potražnja slaba. Globalna kriza također je utjecala na ukrajinski BDP te je tako pao sa 5,3% u prvom kvartalu na 3,8% u drugom kvartalu u odnosu na godinu ranije, a najviše je pogođena maloprodaja. Zbog krize eurozone, smanjenog rasta u Rusiji koje je važno izvozno tržište te usporenju pregovora sa EU, predviđa se rast BDP-a od 3,8% u 2012 godini.

Bjelorusija ima najveći rizik poslovanja od svih europskih zemalja. Uzrok tome je restrikcija slobode govora, vladin utjecaj na ekonomiju te općenito slabo poslovno okruženje. Poduzetnicima se savjetuje da izvozni posao osiguraju potvrđenim akreditivom. Uobičajeni ugovoreni rokovi plaćanja su između 60 i 90 dana, a poduzeća kasne između 2 i 4 mjeseca. Jedan od glavnih problema je i stopa inflacije koja je u 2010 godini iznosila 7,1% a u 2011 čak 85,0%. Za ovu godinu predviđa se 30%. Ekonomija će rasti oko 1,5% u ovoj te 1,8% u idućoj godini. I na kraju naša susjedna **Bosna i Hercegovina** jedna je od pet najrizičnijih zemalja europske za obavljanje posla. Ograničena dostupnost kapitala, slaba kreditna sposobnost poduzeća, loša državna administracija te porezna uređenost, neučinkovita birokracija te korupcija razlozi su slabog rejtinga BIH. Jedan od glavnih problema je i politička situacija odnosno nemogućnost sastavljanja vlade više od godinu dana. Uz sve to, kriza eurozone usporila je BIH izvoz, pa se tako u 2012 očekuje ekonomski rast od samo 2,1%.

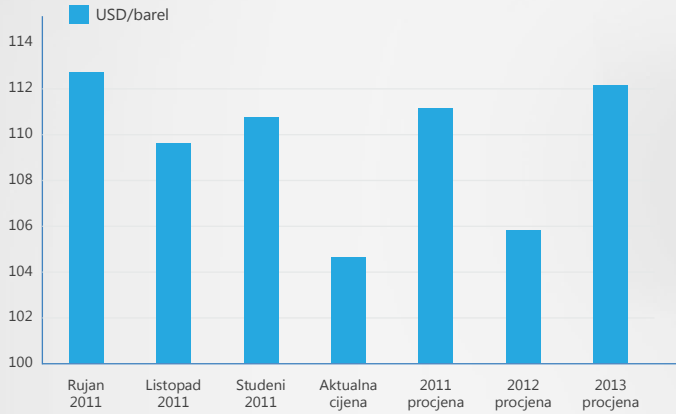
Kretanje rasta BDP-a u najrizičnijim europskim tržištima:

	Rizičnost	2009	2010	2011	2012	2013
Rusija	Visoka	-7,8	4,0	3,8	2,5	3,0
Gruzija	Vrlo visoka	-3,8	6,3	6,0	5,7	6,0
Ukrajina	Visoka	-14,8	4,2	4,7	3,8	5,5
Bjelorusija	Vrlo visoka	0,2	7,1	2,0	1,5	1,8
BiH	Vrlo visoka	-3,1	0,7	1,8	2,1	4,2

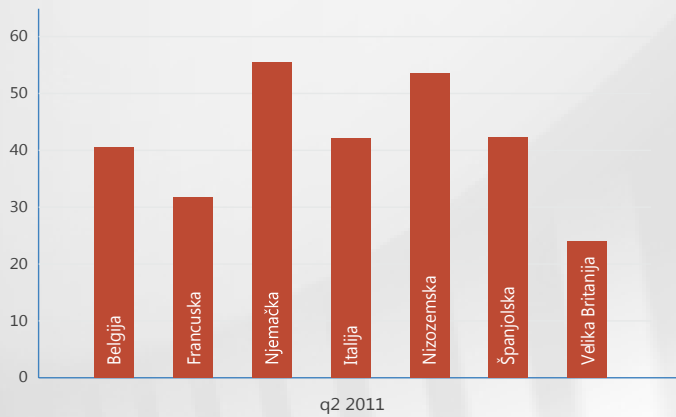


BonLine info

Cijena nafte



EUROPSKI TRENDOMI U PLAĆANJU - % faktura plaćenih u roku



BonLine info

D&B REJTINZI ZEMALJA

Važnost rejtinga zemlje:

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

1. Slovenija – nizak rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: otvoren račun

Preporučeni uvjeti: mjenica po viđenju

Uvjeti plaćanja: odgoda od 30 do 60 dana

Kašnjenja u plaćanju: 0-1 mjesec nakon ugovorenog roka

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

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 4 mjeseca nakon njezinog izdavanja. (60 dana odgode + 1 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, %	-8,1	1,2	0,7	0,3	1,2
Inflacija (god. prosjek), %	0,9	2,1	2,1	2,2	2,3

2. Belgija – nizak rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: otvoren račun

Preporučeni uvjeti: mjenica po viđenju

Uvjeti plaćanja: odgoda od 30 do 90 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 5 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (90 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, %	-2,7	2,3	1,5	0,9	1,6
Inflacija (god. prosjek), %	0,0	2,3	3,5	2,4	1,8

Popusti za članove HIZ-a

CB VINCETIĆ – posebna ponuda za članove HIZ-a



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

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

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

Za sve informacije obratite se na adresu:

Kamaufova 2, 10000 Zagreb

tel: 01 4554 492

mob: 098 758 376

www.povratpdv.com

e-mail: cashbackcroatia@cashbackcroatia.com



Popusti za članove HIZ-a

BonLine d.o.o. - 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

www.bonline.hr

bonline@bonline.hr

Tel: 3851 3707 009

Fax: 3851 3776 415



Popusti za članove HIZ-a

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



Nemojte ovisiti o skupim i nestabilnim energentima

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

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

Kontakt:

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



9. Popusti za članove HIZ-a

Popusti za članove HIZ-a

PRIMACO GRUPA - 10% popusta na standardne cijene usluga



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

d.o.o. nude potpuna rješenja, te obavlja i najzahtjevnije poslove. Morem, cestom, zrakom ili željeznicom – s obzirom na vrstu pošiljke, uvijek nudimo optimalno rješenje koje će zadovoljiti uvjete hitnosti, ekonomičnosti i sigurnosti. Naših 30 vozničkih jedinica svaki dan su diljem europskih destinacija po Vašem nalogu. Standardni i charter avioni i brodovi otpremaju se diljem svijeta kako bi dopremili ili otpremili Vaše pošiljke. 80-ak članova našeg tima oboružanih znanjem, iskustvom i svim strukovnim kvalifikacijama na raspolaganju su Vam u naših 5 ureda kako biste imali pravu informaciju, na pravom mjestu, u pravo vrijeme.

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

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

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

EKSPRESNA DISTRIBUCIJA POŠILJKI – ARAMEX GDA (Ovlašteni smo zastupnik jedne od vodećih svjetskih express mail&cargo kompanija - ARAMEX www.aramex.com . Pružamo usluge „door to door“ express dostave u 228 zemalja diljem svijeta, a sve pošiljke klijent može pratiti on-line.)

MEĐUNARODNI I DOMAĆI CESTOVNI PRIJEVOZ – FTL i zbirni (vlastitim respektabilnim vlastitim vozničkim parkom obavljam prijevoze pošiljki na svim europskim i domaćim relacijama)

POMORSKI PRIJEVOZ (Koristimo usluge etabliranih svjetskih brodara. Uz organizaciju kontejnerskog pomorskog transporta, organiziramo i najam charter-brodova za prijevoz raznih tereta i opreme. Također, nudimo organizaciju „in land“ transporta.

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

KONTAKTI

PRIMACOŠPED d.o.o.
za međunarodno otpremništvo
Jankomir 25, 10090 Zagreb, Hrvatska
Tel: +385 1 3440 444
Fax: +385 1 3440 477
Matični broj: 1593625
E-mail: sped@primacosped.hr
www.primaco.hr

PRIMACO d.o.o.
za prijevoz, otpremništvo i trgovinu
Ulica hrvatskih branitelja 10, 10090, Hrvatska
Tel: +385 1 3440 777
Fax: +385 1 3440 788
Matični broj: 03550419
Email: info@primaco.hr
www.primaco.hr



Popusti za članove HIZ-a

N-LAB – popusti na poslovna rješenja, ERP sustave i poslovne pakete



Članovima Hrvatskih izvoznika N-LAB odobrava:

- e-UBS online ERP besplatni 30 dnevni pristup i -10% na korištenje
- noteS poslovna rješenja -10% na kupnju jednog ili više poslovnih rješenja
- UsBS poslovni paket -15% na kupnju ili najam poslovnog paketa
- UBS21 ERP -15% na kupnju ili najam poslovnog sustava

Detaljnije informacije možete pronaći na web stranici www.n-lab.hr, ili ih zatražite putem maila na n-lab@n-lab.hr ili na broj telefona 01/2949-900.



Popusti za članove HIZ-a

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

87

siječanj
2012.

87



hrvatski izvoznici
croatian exporters