

**hrvatski izvoznici**  
croatian exporters

broj  
**88**  
veljača  
2012.

**88**

Izvoznik

## Sadržaj

- 1** Aktivnosti HIZ-a (str. 3.)  
Hrvatski izvoznici gostovali na tribini Udruženja izvoznika Srbije  
Održan trening: Kontrolingom do boljih poslovnih rezultata
- 2** HIZ preporuča (str. 5.)  
Akademska donatorska večer  
ADA – Građevinska akademija
- 3** Izdvojeno (str. 7.)  
HBOR snizio kamatne stope i predstavio nove programe
- 4** Programi poticaja (str. 8.)  
Poziv na dostavu projektnih prijedloga u okviru programa MED  
Javni natječaj u okviru Programa CIP ICT PSP
- 5** Naučimo (str. 9.)  
Distributivna pregovaračka situacija
- 6** Ponuda člana (str. 11.)  
Otvoreni upisi za program European Export Manager
- 7** Kratke informacije (str. 13.)  
ALTPRO otvorio razvojno-inovacijski centar  
Istraživanje i digitalni programi za poboljšanje konkurentnosti  
Unija inovacija – pregled rezultata  
Ministarstvo poduzetništva i obrta ima internetsku stranicu
- 8** BonLine info (str. 14.)  
Informacije za izvoznike
- 9** Popusti za članove HIZ-a (str. 17.)

## Aktivnosti HIZ-a

### Hrvatski izvoznici gostovali na tribini Udruženja izvoznika Srbije



Zamjenik predsjednika Hrvatskih izvoznika Dubravko Miholić i tajnik HIZ-a Kristina Gaća gostovali su 7. veljače 2012. u Beogradu na tribini novoosnovanog Udruženja izvoznika Srbije.

Tribina je održana na temu "Identificiranje ključnih prepreka pri izvozu MSP-a iz Srbije i razmjena iskustava s udrugom Hrvatski izvoznici".



## Aktivnosti HIZ-a

### Održan trening: Kontrolingom do boljih poslovnih rezultata



Hrvatski izvoznici u suradnji s Altius savjetovanjem d.o.o. ([www.altius.hr](http://www.altius.hr)) 24. veljače 2012., održali su trening za članove HIZ-a na temu KONTROLINGOM DO BOLJIH POSLOVNIH REZULTATA (važnost kontrolinga za vlasnike, upravu i menadžment).

Trenerica, mr. sc. Andreja Švigir, ovlaštena revizorica, radno je iskustvo stjecala radeći u poduzećima u domaćem i stranom vlasništvu. Radi na poslovima uvođenja kontrolinga, njegovih tehnika i metoda s ciljem poboljšanja poslovanja mnogih poduzeća.

Edukatorka je 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.



Koautorica knjige Kontroling - upravljanje iz backstagea, priručnika te Vodiča za prvu primjenu MSFI i revidiranih MRS-ova te brojnih stručnih članaka.

### Program treninga uključio je sljedeću problematiku:

- 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



## HIZ preporuča

### Akadska donatorska večer



Nacionalna Zaklada za potporu učeničkom i studentskom standardu i Sveučilište u Rijeci, u suradnji sa Zakladom Sveučilišta u Rijeci, organiziraju Akademska donatorska večer, u petak 9. ožujka 2012. godine, od 18.30 sati, u restoranu "Kampus" na Trsatu, kojoj će prisustvovati predsjednik RH prof. dr. sc. Ivo Josipović kao visoki pokrovitelj događanja.

Svrha događaja je promicanje važnosti potpore učeničkom i studentskom standardu te prikupljanje sredstava za studentske stipendije. Sav prihod od prikupljenih donacija ide u fond za dodjelu studentskih stipendija Nacionalne Zaklade za potporu učeničkom i studentskom standardu i Zaklade Sveučilišta u Rijeci.

Udruga Hrvatski izvoznici temeljem odluke Predsjedništva HIZ-a podržava ovaj projekt Zaklade s ciljem podizanja svjesnosti gospodarstvenika o postojanju ovog plemenitog projekta.

Više informacija dostavljamo o projektu možete pročitati [OVDJE](#).



## HIZ preporuča

### ADA - Građevinska akademija

Postanite konkurentniji na europskom tržištu u građevinskom sektoru kroz edukaciju zaposlenika na ADA projektu "Građevinska Akademija".

#### EDUCIRAJTE SVOJE ZAPOSLENIKE NA SLJEDEĆIM PROGRAMIMA:

- Usavršavanje voditelja gradilišta (Specijalist/ica za upravljanje gradilištem) – 150 sati
- Usavršavanje o obnovljivim izvorima u građevini (Specijalist za obnovljive izvore) – 150 sati
- Usavršavanje o planiranju i projektiranju gradnje niskoenergetskih i pasivnih kuća (Specijalist za gradnju niskoenergetskih i pasivnih kuća)

#### PRIJAVE U GRUPE DO ČETVRTKA 09.03.2012.

Iskoristite mogućnost da postanete partner građevinskim poduzećima **PORR-a** i **Alpina** kroz sudjelovanje na ADA projektu „Građevinska akademija“.

U Europi i svijetu tehnologija rada u graditeljstvu u odnosu na posljednjih deset godina uvelike je napredovala, koriste se novi materijali u gradnji, efikasnost i brzina gradnje se povećala, a kompetencije i znanja zaposlenika građevinskih poduzeća s naših područja ostala je na istoj razini. Sva dosadšnja istraživanja su pokazala da je evidentan nedostatak praktično usavršenih zaposlenika građevinskih poduzeća te nedostatak osposobljenih nezaposlenih osoba što onemogućuje konkurentnost u nastupu na europskom tržištu građevinske branše.

Projekt ADA „Građevinska akademija“ je koncipiran s planom da se kroz praktično orijentiranu edukaciju omogući generiranje nove zaposlenosti i unapređenje ljudskog kapitala u građevinskom sektoru. Projekt je financiran od Austrijske razvojne agencije (Austrian Development Agency – ADA) i konzorcija: PORR, Alpina, Limi BAU, WIFI, BFI, L&R, BAU Akademie. Projekt je regionalne veličine pa se tako organizira u Hrvatskoj, Srbiji te BiH.

Svi polaznici koji polože praktične ispite ostvaruju pravo na **europski certifikat i diplomu** koju izdaje WIFI – Institut za unapređenje gospodarstva, a koja je priznata od Austrijske gospodarske komore i Ministarstva gospodarstva Austrije. Kao takva omogućuje poduzećima europsku konkurentnost i prohodnost na europskom građevinskom tržištu. **Sva poduzeća imaju mogućnost razgovora s poduzećima PORR i Alpina o sklapanju suradnje podizvođača na građevinskim projektima.** Edukacija je financirana od strane konzorcija projekta te je u potpunosti besplatna za sve sudionike.

Više informacija zatražite na e-mail adresu [info@obrtnicko-uciliste.hr](mailto:info@obrtnicko-uciliste.hr) ili na broj telefona 01/482-6012.



## Izdvojeno

### HBOR snizio kamatne stope i predstavio nove programe



Hrvatski gospodarstvenici i dalje se bore s posljedicama gospodarske krize, stoga je Hrvatska banka za obnovu i razvitak ponovno odlučila smanjiti kamatne stope kako bi im osigurala pristup što povoljnijim financijskim sredstvima.

Prostor za sniženje kamatnih stopa HBOR i ove godine pronalazi u smanjenju vlastite dobiti. Smanjenje kamatnih stopa privremena je mjera i odnosi se na kredite odobrene u 2012. godini, uz napomenu kako krediti odobreni u razdoblju od 1. siječnja 2012. godine do trenutka stupanja na snagu novih uvjeta kreditiranja također mogu računati na snižene kamatne stope ukoliko udovoljavaju važećim propisima o odobrenju potpora male vrijednosti. Snižene kamatne stope za 1 postotni bod godišnje uvedene su s ciljem poticanja novih investicija u poljoprivredi i ribarstvu, turizmu, industriji te energetske učinkovitosti, zaštiti okoliša i obnovljivih izvora energije. Kamate su snižene u 8 kreditnih programa te sada iznose: po programu Zaštite okoliša 1 posto, 3 posto i 3M EURIBOR + 1 posto, po programima Gospodarstvo i Turizam 1, 3 i 5 posto, po programima Poljoprivreda i ujednačeni razvoj, Otoci, Malo i srednje poduzetništvo te Pronalasci 1 i 3 posto dok po programu Početnici kamatna stopa iznosi 3 posto.

HBOR je uz ovu lijepu vijest za poduzetnike predstavilo i dva nova kreditna programa. Radi se o programima "Kreditiranje proizvodnje" i "IPA MSP

Darovnica". Program "Kreditiranje proizvodnje" usmjeren je na domaće izvoznike i proizvođače te je namijenjen kreditiranju obrtnih sredstava u proizvodnji, a sredstva kredita se mogu koristiti za podmirenje obveza prema dobavljačima, troškova zaposlenih, režijskih i ostalih troškova. Krediti se po ovom programu odobravaju u kunama bez valutne klauzule, uz kamatnu stopu od 4 posto godišnje na rok do 1 godine uz mogućnost obnavljanja, a provode se putem poslovnih banka.

Drugi program "IPA MSP Darovnica" osmišljen je s ciljem pružanja potpore povećanju konkurentnosti malog i srednjeg poduzetništva u RH kroz kreditiranje projekata kandidata programa za dodjelu bespovratnih sredstava iz pretpripravnog fonda IPA, komponente III C. Ovaj novi kreditni program namijenjen je financiranju investicija u nove tehnologije, nove proizvodne metode, zeleno gospodarstvo, zaštitu okoliša, energetske učinkovitost te u certificiranje proizvoda, usklađivanje s ekološkim standardima i povećanje konkurentnosti. Krediti će se u sklopu ovog programa odobravati uz godišnju kamatnu stopu od 2 posto u kunama ili u kunama uz valutnu klauzulu. Rok otplate je do 5 godina uključujući početak do godine dana, a provode se izravno ili putem poslovnih banaka.



## Programi poticaja

### Poziv na dostavu projektnih prijedloga u okviru programa MED

Upravljačko tijelo programa transnacionalne suradnje MED 2007. – 2013. u okviru Europskog fonda za regionalni razvoj (European Regional Development Fund) i Ministarstvo regionalnoga razvoja i fondova Europske unije (MRRFEU) objavili su Ciljani poziv na dostavu projektnih prijedloga iz područja inovacija i zaštite okoliša.

Sredstva iz programa namijenjena su projektima koji su vezani uz jačanje inovacijskih kapaciteta, uključujući i promicanje inovativnih tehnologija, [know-howa](#) (cilj 1.1.), promicanje strateške suradnje između čimbenika gospodarskog razvoja i tijela javne uprave (cilj 1.2.), zaštitu okoliša i promicanje održivog teritorijalnog razvoja te posebno promicanje obnovljivih izvora energije i poboljšanje energetske učinkovitosti (cilj 2.2.).

Rok za podnošenje prijave je **12. travnja 2012.** godine, a detalje možete pronaći [OVDJE](#).

### Javni natječaj u okviru Programa CIP ICT PSP



Objavljen je javni poziv za prijavu projekata u okviru Programa podrške politikama za primjenu informacijskih i komunikacijskih tehnologija (ICT PSP). Program Europske unije vrijedan je 127 milijuna eura, a namijenjen je poticanju inovativnosti i konkurentnosti kroz širu i učestaliju uporabu informacijsko-komunikacijske tehnologije od strane građana, uprave i poduzetnika.

Natječaj je otvoren za sve zemlje članice Europske unije te pridružene članice: Island, Lihtenštajn, Norvešku, Hrvatsku, Tursku, Srbiju i Crnu Goru.

Rok za podnošenje prijave je **12. travnja 2012.** godine, a detalje možete pronaći [OVDJE](#).



# Naučimo

## Distributivna pregovaračka situacija

tekst pripremio: PROCEDO d.o.o.  
 Ilica Katanić za poslovno savjetovanje  
 e-mail: ikatanić@pregovaranje.com  
 više informacija na: www.pregovaranje.com

Distributivna pregovaračka situacija svodi se uglavnom na postojanje samo jedne stavke oko koje se pregovara i od koje svaka strana nastoji dobiti veći dio "tog nečeg". Bilo da je ta jedna stavka izražena u novcu bilo u nekom drugom obliku, pregovaranje u pravilu završava cjenkanjem. Ako se radi o pregovorima u kojima imamo više prijedora/stavaka oko kojih se pregovara (potencijalno integrativno pregovaranje), a pregovarači pregovaraju o jednoj po jednoj stavci, tada je to isto tako pregovaranje distributivnog tipa.

Malo će pregovaračkih situacija biti prvenstveno distributivnog karaktera. Karakteristično za ovaj tip pregovaračke situacije jest da pregovarači nisu voljni davati informacije i vrijednosne ustupke u postizanju dogovora, osim najnužnijeg. Stoga poznavanje važnih informacija (točka odustajanja – minimum/maksimum očekivanja, alternative i drugo...) u toj vrsti pregovaranja ima važnu ulogu. Ako druga strana ne poznaje vaše slabosti i vaše stvarne preferencije, a s druge strane je upoznata s vašim pregovaračkim snagama, nalazite se u povoljnoj poziciji i obrnuto.

U distributivnoj pregovaračkoj situaciji prvenstveno se može očekivati oštriji kompetitivni pristup pregovorima kojim nastojimo maksimizirati vlastitu dobit. Ipak, ovisno o važnosti odnosa i reputacije koju želimo graditi te o preferiranom pristupu pregovarača pregovorima, kompetitivni pristup može biti i umjeren.

Osnovna nastojanja pregovarača:

- Nastoji se utvrditi točka odustajanja suprotne strane (minimum/maksimum očekivanja), ciljani rezultat koji druga strana želi postići, zona mogućeg dogovora te cijena/trošak odustajanja od pregovora

- Stvaranje dojma kod druge pregovaračke strane što je moguće
- Utjecanje na drugu stranu da promijeni svoje pozicije
- Manipuliranje posljedicama/troškovima bude li se otežalo ili dođe li do prekida pregovora (prijetnja nekim rokovima, štrajkom itd.)

U kontekstu gore navedenog, drugoj se strani nastoji dati što manje direktnih informacija koje otkrivaju naše stvarne pozicije, već se nastoji da informacije budu iznesene/prezentirane tako da kod druge strane stvore dojam onoga što je moguće, u skladu s vlastitim željama/nastojanjima. Istovremeno, nastoji se dobiti što više bitnih informacija o stvarnoj situaciji u kojoj se nalazi druga strana kako bismo znali na temelju čega je odredila svoju točku odustajanja, svoj ciljani rezultat i zauzetu početnu poziciju te kako bismo mogli učinkovito utjecati na promjenu pozicija druge strane i davanje ustupaka.

Ne postoji li zona mogućeg dogovora, prvenstveno se nastoji utjecati na drugu stranu da promijeni svoje pozicije ili rjeđe razmatramo vlastite zauzete pozicije, kako bismo uopće kreirali zonu mogućeg dogovora. U tom kontekstu nastojimo prikazati moguće alternative druge strane kao manje atraktivne od postizanja dogovora ili troškove odustajanja od pregovora takvima da se više isplati postići dogovor.

Okvirni pristup pregovaranju:

- Ponuda kojom se otvara, stav koji se zauzme na početku pregovora i početni ustupci elementi su na početku pregovaranja kojima pregovaračke strane određuju/ komuniciraju način na koji će pregovarati (svjesno ili nesvjesno).
- Ekstremna početna ponuda, oštar/čvrst zauzeti stav te mali početni ustupci signaliziraju da se pregovorima pristupa izrazito kompetitivno.



## Naučimo

### ZAPAŽANJA, SAVJETI I NAPOMENE

#### Karakteristike:

- fokus je na zauzetim pozicijama, a ne na interesima i potrebama
- ne otkrivaju se važne informacije o vlastitim okolnostima
- informacije o slabostima druge strane koristi se prije svega za vlastitu prednost
- nije isključeno korištenje informacija koje pogrešno navode (manipulacija)
- koriste se "snaga/moć" i stvorena prevaga u svrhu postizanja svog cilja
- prvom ponudom koristi se kao jakom psihološkom točkom sidrenja
- ekstremno otvaranje/zahtjevi su česti.

**Karakteristično za distributivni tip** pregovaračke situacije jest da strane u većini slučajeva nastoje postići rezultat koji je što bliže točki odustajanja druge strane. Nastoje maksimizirati svoju dobit.

**Otvaranje.** Trebam li prvi otvoriti i što bi trebala biti moja prva ponuda? Trebam li otvoriti visoko ili umjereno? Koje su prednosti, a koji nedostaci agresivnog otvaranja? Koliko su blizu njihove pretpostavljene točke odustajanja? Kako najbolje iznijeti otvaranje? Koja bi trebala biti moja protuponuda? ... neka su od najvažnijih pitanja s kojima se pregovarači susreću.

- Općenito, raspolažete li s bitnim informacijama o drugoj strani i pregovaračkoj situaciji, možete otvoriti prvi.
- U pravilu krećete ispod/iznad njihove pretpostavljene točke odustajanja.

**Ishod distributivnog pregovaranja** često je u korelaciji s prvom ponudom (efekt sidrenja).

**Ustupci.** Pregovarači su manje zadovoljni kad se njihova ponuda prihvati od prve, jer steknu dojam da su mogli proći i bolje, zato se treba zatražiti i dati neki ustupak.

- Treba ostaviti dovoljno prostora za davanje ustupaka.

- Postupni ustupci se više vrednuju.
- Očekuje se poštivanje principa reciprociteta.
- Svaki naredni ustupak u pravilu treba biti manje vrijednosti.
- Signalizira se kada se više nema prostora za daljnje ustupke, davanje zadnje ponude.

**Zatvaranje.** Najčešći oblik zatvaranja je prijedlog za razdjeljivanjem razlike. Tu se treba biti pažljiv i uzeti u obzir početno otvaranje suprotne strane, jer ako je otvaranje s njene strane bilo agresivno, takvom bi taktikom mogli prisvojiti znatno više vrijednosti od vas.



## Ponuda člana

### Otvoreni upisi za program European Export Manager



#### USAVRŠAVANJE NAMIJENJENO VODITELJIMA IZVOZA

Danas je najveći izazov menadžera kako prepoznati potencijale za poboljšanje procesa rada unutar odjela kojima upravljaju te kako pronaći pravi put za razvoj svoje karijere.

Callidus program stručnog usavršavanja "European Export Manager - Specijalist/ica za upravljanje izvozom" koji provodi WIFI Institut može Vam pomoći u ostvarenju oba cilja:

- unapređenju izvoza i izvoznih procesa Vašeg poduzeća
- razvoju Vaše menadžerska karijere

Kroz program usavršavanja **polaznicima se pružaju:**

- znanja proizašla iz svjetske prakse upravljanja izvozom
- provjerene alati za unapređenje radnih procesa izvoza
- hrvatski predavači s višegodišnjim radnim iskustvom u renomiranim hrvatskim kompanijama unutar odjela izvoza
- ekskurzija u Austriju – okrugli stol s austrijskim menadžerima izvoza radi razmjene iskustva
- europske i hrvatske certifikate koji Vam mogu omogućiti razvoj karijere
- upis usavršenog zvanja "Specijalist/ica za upravljanje izvozom" u radnu knjižicu!



U nastavku ovog teksta dostavljamo Vam glavne podatke o programu i ponudi, a za više informacija o sadržaju svakog modula i predavačima posjetite web stranicu [www.wificroatia.hr](http://www.wificroatia.hr) ili nazovite na 0800 300 330.

#### European Export Manager (Specijalist/ica za upravljanje izvozom)

Prijave u grupe do: 30. ožujka 2012.  
Start edukacije: travanj 2012.

Prijavite se do 15. ožujka 2012. i ostvarite pravo na 10% popusta na raniju prijavu!

#### Kome je edukacija namijenjena?

- Menadžerima izvoza, menadžerima prodaje stranih tržišta, voditeljima marketinga stranih tržišta, vlasnicima malih i srednjih poduzeća koji izvoze ili žele početi izvoziti

#### Trajanje programa i održavanje:

- Program sadržava 12 trening modula u ukupnom trajanju od 188 nastavnih sati (1 nastavni sat = 45 minuta)
- Vremensko trajanje: 12 mjeseci
- Početak edukacije: travanj 2012.
- Završetak edukacije: travanj 2013.

Treninzi se održavaju subotom od 9h-16h (2-3 subote mjesečno)

#### Kratki pregled edukacijskih modula:

1. Praksa i savjeti u međunarodnom poslovanju
2. Izvozni marketing – Marketing u nastupu na stranim tržištima
3. Međunarodna prodaja
4. Procedure i administracija u međunarodnom poslovanju
5. Internacionalne financije u međunarodnom poslovanju
6. Nacionalne i internacionalne potpore u izvozu
7. Internacionalni kontroling
8. Internacionalno upravljanje rizikom
9. Internacionalni i interkulturalni menadžment



## Ponuda člana

10. Inovacijski menadžment
11. Zaštita na radu
12. Individualne konzultacije u izradi vlastitoga izvoznog koncepta

### Tko provodi edukaciju?

Callidus program „Specijalist/ica za upravljanje izvozom“ (European Export Manager) provodi WIFI Institut.

WIFI (Wirtschaftsförderungsinstitut, u prijevodu s njemačkog: institut za unapređenje gospodarstva) je najveći austrijski institut za obrazovanje i razvoj ljudskih potencijala,

- s više od 350.000 polaznika godišnje, više od 28.000 treninga godišnje i više od 11.000 trenera
- i omogućuje polaznicima europske certifikate s najvećim priznanjem europskog gospodarstva

### Ekskurzija u Austriju

Tijekom edukacije biti će organizirano studijsko putovanje u Austriju – okrugli stol s austrijskim menadžerima izvoza s ciljem razmjene iskustva

### Certifikati:

- Certifikati prema europskim i hrvatskim standardima:
- certifikat Austrijske gospodarske komore (WKO) s najvećim priznanjem europskog gospodarstva
- upis stečenih kvalifikacija u radnu knjižicu prema hrvatskim standardima

### Vaša investicija:

Vaša investicija iznosi: 18.500,00 kn

- Za jednokratno plaćanje: 17.577 kn (5% popusta)
- Mogućnost plaćanja u 10 obroka: 1.850 kn x 10 obroka (svakog 20. u mjesecu)

**Prijavite se do 15. ožujka 2012. i ostvarite dodatnih 10% na raniju prijavu!**

Prijave u grupu traju do 30. ožujka 2012. godine.

Prijavnicu možete pronaći na [www.wificroatia.hr](http://www.wificroatia.hr) kao i detaljne informacije o sadržaju svake teme, trenerima i metodama rada.



6. Ponuda člana

## Kratke informacije

### ALTPRO otvorio razvojno-inovacijski centar

Tvrtka ALTPRO u Odri je 21. veljače 2012. otvorila prvi razvojno-inovacijski centar u jugoistočnoj Europi.

Projekt preseljena pogona na novu lokaciju ostvaren je kroz korištenje HBOR-ovog programa "Pronalasci", a rezultat je dugogodišnje uspješne suradnje tvrtke ALTPRO i HBOR-a. ALTPRO se specijalizirao za proizvodnju i razvoj uređaja napredne tehnologije za željezničku industriju, baziran na istraživanju i inovaciji unutar tvrtke. Proizvodi tvrtke su potpuno razvijeni u Hrvatskoj na bazi vlastitog znanja i dokazali su svoju konkurentnost na globalnom tržištu.

Novi proizvodni pogon omogućio im je uspješno okončanje Factory Acceptance testa za željeznice Indonezije, pripremu novog transfera tehnologije za sigurnosne uređaje za željeznička vozila i realizaciju prvog pilot projekta vezano uz sigurnosne uređaje za željeznička vozila.

### Istraživanje i digitalni programi za poboljšanje konkurentnosti

Budući program EU-a za istraživanja i inovacije Horizont 2020 i pokretanje reformi jedinstvenog tržišta bili su predmet neformalnog sastanka ministara zaduženih za tržišno natjecanje održanog u Kopenhagenu od 1. do 3. veljače 2012. u organizaciji danskog predsjedništva. Horizont 2020 ima ambiciju postati najvećim istraživačkim programom na svijetu, s predloženim proračunom od 80 milijardi eura. U okviru tog programa ujedinila bi se sva sredstva EU-a za istraživanja i inovacije. Rasprava o reformi jedinstvenog tržišta bila je usredotočena na inicijative čiji je cilj stvaranje funkcionalnog digitalnog jedinstvenog tržišta. Uspostava takvog tržišta ima golem potencijal za stvaranje rasta.

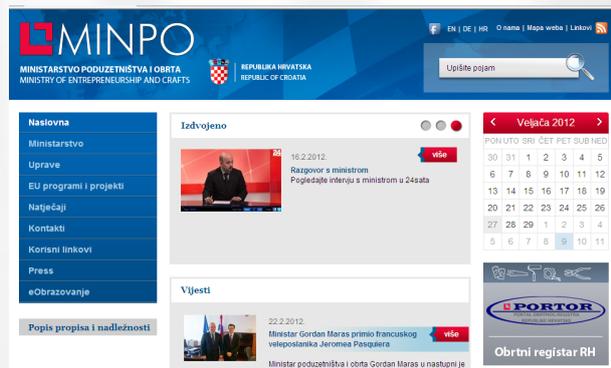
E-trgovina je jedan od njegovih elemenata. Potrošači dobivaju pristup širem rasponu roba, a tvrtke dobivaju pristup sve većem tržištu.

### Unija inovacija – pregled rezultata

Prema godišnjem pregledu rezultata istraživanja i inovacija, objavljenom 7. veljače, skoro sve države EU-a poboljšale su poticanje inovacija. No rezultati pokazuju i to da se napredak usporava i da EU još uvijek zaostaje za vodećim svjetskim inovatorima – SAD-om, Japanom i Južnom Korejom. Osim toga, i gospodarstva u razvoju, poput Kine, Brazila i Indije, u zadnjih pet godina sustižu EU. Iz pregleda je jasno da EU mora pojačati poticanje i ubrzanje inovacija ako želi povećati, a pogotovo zadržati, svoju konkurentnost. To je razlog što se inovacije – i uklanjanje uskih grla koja sprečavaju da dobre ideje stignu na tržište – nalaze u središtu EU-ove strategije rasta i zapošljavanja Europa 2020. Prema spomenutim rezultatima, vodeće zemlje na području inovacija u Europskoj uniji su Švedska, Danska, Njemačka i Finska.

### Ministarstvo poduzetništva i obrta ima internetsku stranicu

Ovih dana je Ministarstvo poduzetništva i obrta publiciralo svoju stranicu na kojoj se nalaze sve bitne informacije iz djelokruga ministarstva.



Više na stranici: <http://www.minpo.hr>

## BonLine info

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

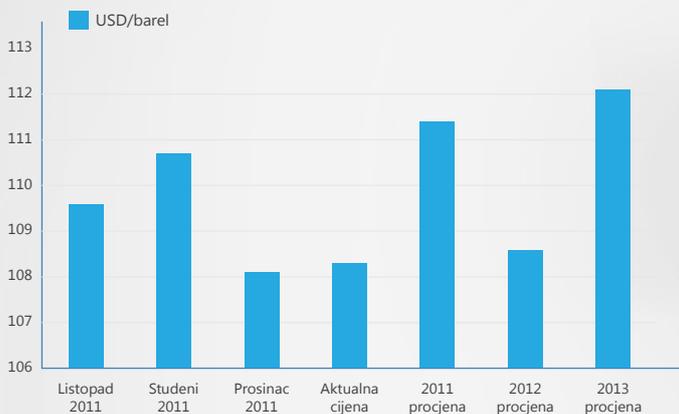
## Grčku kratkoročno očekuje još dublja recesija

Grčka je već nekoliko mjeseci glavna tema europske ekonomije. Trenutno je sa 5% padom BDP-a, 8% padom industrijske proizvodnje te 18% nezaposlenošću jedna od najrizičnijih europskih zemalja za obavljanje posla. U tome prilog ide i 37% kamatna stopa na obveznice te se za ovu godinu očekuje pad BDP-a od 3,2%. Do kraja veljače prijeko joj je potreban dogovor s kreditorima kako bi se izbjegao ekonomski kolaps zemlje i izlaska iz eurozone. Rizik u financijskom sektoru sve je veći zbog izloženosti banaka javnom dugu. Depoziti se smanjuju a očekuju se i daljnji gubici banaka zbog pomoći privatnom sektoru. Ekonomija je nefunkcionalna jer od početka krize koja traje već 18 mjeseci nije bilo konkretnih reformi i tako je Grčka potpuno nekompetitivna u usporedbi sa zemljama regije, a zakoni su postavljeni tako da pogoduju korumpiranom javnom sektoru i istiskuju privatni. Stvorio se dojam da političari smatraju da je Grčka prevelika da propadne te da se uvijek mogu osloniti na pomoć od strane MMF-a odnosno Europske Unije. Ekonomiji također štete i dugotrajni prosvjedi radnika protiv mjere štednje i štrajkovi koji koč poslovanje poduzeća. Predviđa se da će oštre fiskalne mjere koje su nametnute Grčkoj (smanjenje minimalne plaće za 20%, smanjenje mirovina i socijalnih benefita, otpuštanje 15.000 radnika u javnom sektoru) kratkoročno gurnuti Grčku u još veći recesiju što će značajno utjecati na socijalno-političku situaciju u državi. Uz tešku situaciju u drugim zemljama eurozone (Italiju je zahvatila recesija a Francuska bilježi rekordnu stopu nezaposlenosti u zadnjih 13 godina) Grčka ne može očekivati ekonomsku stabilnost u narednih nekoliko godina. Prema predviđanjima, ove godine će BDP također biti negativan (petu godinu za redom), a nezaposlenost će se popeti na 19%.

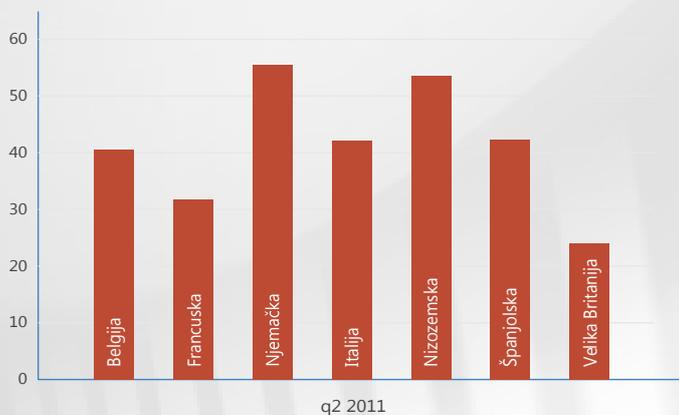


## BonLine info

### 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. 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 nakon njezinog izdavanja. (120 dana odgode + 1 mjeseca kašnjenja + 1 mjeseca kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

##### Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2009	2010	2011	2012f	2013f
Rast realnog BDP-a, %	-2,6	1,4	1,6	0,2	1,2
Inflacija (god. prosjek), %	0,1	1,7	2,2	1,7	1,8

#### 2. Italija – blagi rizik poslovanja

##### Uvjeti poslovanja

**Minimalni uvjeti:** mjenica po viđenju

**Preporučeni uvjeti:** mjenica po viđenju

**Uvjeti plaćanja:** odgoda od 30 do 120 dana

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

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

Prema podacima iz D&B-a, u najlošijem scenariju novac za izdanu robu možete očekivati 7 mjeseci nakon njezinog izdavanja. (120 dana odgode + 2 mjeseca kašnjenja + 1 mjesec kašnjenja banke da prenese novac na račun Vaše poslovne banke).

##### Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2009	2010	2011	2012f	2013f
Rast realnog BDP-a, %	-5,1	1,5	0,5	-1,0	0,2
Inflacija (god. prosjek), %	0,8	1,5	2,8	2,2	2,1

## Popusti za članove HIZ-a

### PROCEDO d.o.o. - otvoreni trening 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.

#### Termin u ožujku:

- 22. – 23. ožujka 2012.

Trening se održava 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](http://www.pregovaranje.com) ili direktno na mail [ikatanic@pregovaranje.com](mailto: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](#)



## Popusti za članove HIZ-a

### CB VINCETIĆ – posebna ponuda za članove HIZ-a



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

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

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

Za sve informacije obratite se na adresu:

Kamaufova 2, 10000 Zagreb

tel: 01 4554 492

mob: 098 758 376

[www.povratpdv.com](http://www.povratpdv.com)

e-mail: [cashbackcroatia@cashbackcroatia.com](mailto:cashbackcroatia@cashbackcroatia.com)



## Popusti za članove HIZ-a

BonLine d.o.o. - 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](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



9. Popusti za članove HIZ-a

## Popusti za članove HIZ-a

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



Nemojte ovisiti o skupim i nestabilnim energentima

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

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

Kontakt:

Zagorka d.o.o.

Matije Gupca 2

49221 Bedekovčina

Tel.049/213-144

info@zagorka.hr



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 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.

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

PRIMACOŠPED d.o.o.  
za međunarodno otpremništvo  
Jankomir 25, 10090 Zagreb, Hrvatska  
T  
el: +385 1 3440 444  
Fax: +385 1 3440 477  
Matični broj: 1593625  
E-mail: [sped@primacosped.hr](mailto:sped@primacosped.hr)  
[www.primaco.hr](http://www.primaco.hr)

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



## Popusti za članove HIZ-a

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



Članovima Hrvatskih izvoznika N-LAB odobrava:

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

Detaljnije informacije možete pronaći na web stranici [www.n-lab.hr](http://www.n-lab.hr), ili ih zatražite putem maila na [n-lab@n-lab.hr](mailto:n-lab@n-lab.hr) ili na broj telefona 01/2949-900.



## Popusti za članove HIZ-a

### Končar INEM - Akcija "Računala za članove udruge HRVATSKI IZVOZNIČI"

Za članove HIZ-a, KONČAR Elektronika i informatika pripremila je posebnu ponudu za kupnju informatičke opreme iz svog proizvodnog programa.

KONČAR Elektronika i informatika d.d. je prvi domaći proizvođač prijenosnih računala i s ponosom ih predstavlja hrvatskim izvoznicima u ovoj ponudi. Iskustvo 30 godina rada s računalima pretočeno je u kvalitetna prijenosna računala koja se odlikuju visokom pouzdanošću i trajnošću.

Osim prijenosnih računala, u proizvodnom programu i ponudi informatičke opreme Končar nudi i stolna računala te računalnu periferiju. Pozivamo sve zainteresirane da se informiraju o cjelokupnoj ponudi informatičke opreme na njihovim web stranicama [www.racunala.koncar.hr](http://www.racunala.koncar.hr)

Kontakti:

tel. +385 1 3655 307

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



broj

**88**

veljača  
2012.

**88**



**hrvatski izvoznici**  
croatian exporters