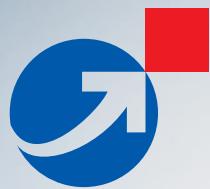


broj
103
svibanj
2013.



hrvatski izvoznici
croatian exporters

103

Izvoznik

Sadržaj

1

8. konvencija hrvatskih izvoznika (str. 3.)

Poruka izvoznika sa 8. konvencije

Deklaracija Hrvatskih izvoznika 2013.

Poruke Vlade RH

Dodjela nagrada Zlatni ključ za 2012.

Profili dobitnika Zlatnog ključa

Središnji panel „Hrvatski izvoz prije i poslije ulaska u EU”

Radionica – Financiranju projekata iz fondova EU

Radionica – Carinski i porezni sustav
te Intrastat izvještavanje u EU

Radionica – Kako izgraditi uspješna partnerstva

2

Najave (str. 25.)

EUFORIJA: Informacijsko društvo – 5. lipnja 2013.

Otvoreni treninzi pregovaranja – termini treninga za lipanj–srpanj

3

BonLine info (str. 27.)

Informacije za izvoznike

4

Popusti za članove HIZ-a (str. 29.)

8. konvencija hrvatskih izvoznika

Udruga Hrvatski izvoznici organizirala je 8. konvenciju hrvatskih izvoznika koja je održana 21. svibnja 2013., u HYPO EXPO XXI CENTRU, u Zagrebu.

Skup je održan pod visokim pokroviteljstvom Vlade Republike Hrvatske.



Partneri Hrvatskim izvoznicima u organizaciji 8. konvencije kao i do sada bili su – Hrvatska banka za obnovu i razvitak, Hrvatska gospodarska komora, Hrvatska udruga poslodavaca, Financijska agencija, Hrvatski nezavisni izvoznici softvera te Klub izvoznika.

U sklopu konvencije, održala se i svečanost dodjele nagrada „Zlatni ključ“ najboljim izvoznicima u 2012. godini, koju dodjeljuje udruga Hrvatski izvoznici. „Zlatni ključ“ dodijelila se u kategorijama najbolji veliki, srednji i mali izvoznik te najinovativniji izvoznik u 2012. Uz to, posebno su bili nagrađeni i najbolji izvoznici za 14 najznačajnijih hrvatskih izvoznih tržišta.

Nakon svečanosti dodjele nagrada „Zlatni ključ“ održala se središnja panel rasprava 8. konvencije na temu „HRVATSKI IZVOZ PRIJE I POSLIJE ULASKA U EU“. Sudionici u raspravi bili su potpredsjednik Vlade RH i ministar regionalnoga razvoja i fondova Europske unije prof.dr.sc. Branko Grčić, posebni

savjetnik Predsjednika RH za gospodarstvo prof.dr.sc. Boris Cota, dr.sc. Sandra Švaljek sa Ekonomskog instituta, Ivanka Maričković Putrić, izvršna direktorica HBOR-a te predsjednik HIZ-a Darinko Bago, dok je raspravu moderirao potpredsjednik Hrvatskih izvoznika dr. Ante Babić.

U poslijepodnevnom dijelu programa održane su tri paralelne radionice na teme:

- Financiranje projekata iz EU fondova
- Carinski i porezni sustav te Intrastat izvještavanje u EU
- Kako izgraditi uspješna partnerstva?

Izvješća s 8. konvencije pročitajte u nastavku.



1. Osma konvencija hrvatskih izvoznika

8. konvencija hrvatskih izvoznika

Poruka izvoznika sa 8. konvencije



Hrvatski izvoznici održali su 21. svibnja 2013. svoju Osmu konvenciju, s glavnom temom „Hrvatski izvoz prije i poslije ulaska u EU”.

U uvodnom govoru Darinko Bago, predsjednik Hrvatskih izvoznika, prezentirao je seriju podataka koja oslikava stanje među njima, ali i općenito u gospodarstvu. Također, prenio je poruku što izvoznici očekuju od Vlade RH.

- Očekujemo od Vlade konkretne, brze i sveobuhvatne mjere kako bi se potaknuo rast izvoza i supstituirao uvoz. Znamo da se to ne može ostvariti preko noći, ali to bi im trebao biti prioritetni program - rekao je Bago.

Potrebno je posebnu pažnju pridavati proizvodima za izvoz ili proizvodima koji supstituiraju uvoz, o proizvodnjama koje otvaraju nova produktivna radna mjesta, koja snažno dižu BDP. Također je bitno uvođenje reda na tržištu i stvaranje pravnog okvira za poslovanje investitora bili oni domaći ili strani.

- Broj poduzeća u Hrvatskoj raste, a isto tako raste i broj onih koji izvoze. Problem je što pada broj zaposlenih u svim poduzećima. Sada nam slijede promjene s ulaskom u Europsku uniju, gdje nam se otvara veliko tržište, na kojem će se mala poduzeća naći u teškoj, za njih novoj situaciji - rekao je Bago.

Dodao je da se kratkoročno mogu očekivati problemi, ali nakon porođajnih muka u srednjoročnom i dugoročnom planiranju možemo očekivati korist i boljitet za sve nas.

- S 1. srpnja i ulaskom u EU gubimo privilegije na tržištu Cefte, a na domaće tržište ulaze kompanije iz Europske unije. Osim toga dolazit će nam roba iz zemalja s kojima EU ima trgovinske ugovore - dodao je Bago.

Što se tiče izvoznika, najvećih 100 kompanija čini 0,1 posto gospodarstva, 11 posto zaposlenih radi u tim tvrtkama, a zaslužni su za 53 posto hrvatskog izvoza. Osvrnuo se i na podatak o uvozu i izvozu robe.

- Hrvatska u posljednjim godinama bilježi skok sa 648 dolara po toni robe na 936 dolara, a u uvozu skok je s 1264 na 1358 dolara. To pokazuje da uvozimo složenu robu, a izvozimo jednostavnije proizvode.

No napravili smo iskorak prema složenijoj robi i to je iznimno važno jer upravo ona donosi veću zaradu - zaključio je Bago.

Preuzimanje materijala:



[Deklaracija Hrvatskih izvoznika 2013.](#)

UVODNI DIO



[Prezentacija predsjednika HIZ-a Darinka Bage](#)



1. Osmi konvencija hrvatskih izvoznika



HRVATSKI IZVOZ PRIJE I POSLIJE ULASKA U EU

21. svibnja 2013. • ZAGREB, HYPO EXPO XXI Centar, Slavonska avenija 6

DEKLARACIJA HRVATSKIH IZVOZNIKA 2013.

Hrvatski izvoznici predstavljaju segment hrvatskog gospodarstva koji se uspješno nosi sa svjetskom konkurenjom sudjelujući i pobjeđujući na svjetskim tržištima. Smatramo da nas izvoz i sudjelovanje u međunarodnoj konkurenciji najbolje potiče na izvrsnost i povećavanje dodane vrijednosti naših proizvoda i usluga kao i na dugoročan održiv rast.

Stoga mislimo kako je izvoz i poticanje izvoza ključ dugoročnog i održivog razvoja i da bi to trebala biti glavna poluga „nove paradigmе i modela razvoja“ koji se uspješno primjenio u brzorastućim zemljama istočne Azije, kao i u uspješnim zemljama u EU poput Finske, Poljske drugih skandinavskih zemalja.

Godinama sudjelujemo na tržištima zemalja Europske Unije koja postaju naše „domaće“ tržište od 1. srpnja 2013 i otvaraju nove mogućnosti. Svesni svoje društvene odgovornosti želimo svoje iskustvo i znanje, osobito oko poslovanja na tržištu zemalja EU podijeliti sa cijelokupnom hrvatskom javnošću kako bismo se što bolje pripremili za ulazak u EU, taj predstojeći veliki šok, ali i veliku mogućnost. Zato smo u zadnje tri godine proveli nekoliko projekata pripreme poduzetnika poslovanju s EU a zadnji u nizu 'Euforija' i pod visokim pokroviteljstvom Vlade Republike Hrvatske.

Pozdravljamo dosadašnje napore Vlade Republike Hrvatske oko povećanja kapitaliziranosti HBOR-a, smanjivanja nelikvidnosti i poboljšanja funkcioniranja pravne države. Osim nastavka napora u tim smjerovima, kao i kontinuiteta procesa i programa koji su usmjereni na poboljšanje uvjeta poslovanje poduzetnika i izvoznika,

OČEKUJEMO OD VLADE REPUBLIKE HRVATSKE:

- afirmaciju izvrsnosti i promicanje uspješnih
- nastavak napora na zaštiti hrvatskih izvoznika na tržištu CEFTA-e nakon ulaska u EU
- daljnje jačanje HBOR-a kroz povećanje temeljnog kapitala
- pokretanje investicija u RH
 - za proizvode za izvoz
 - za stjecanje referenci za izvoz
- osiguranje konkurentnih dugoročnih kredita za kupce u inozemstvu (od 15 do 25 godina)
- neaprecirajući tečaj Kune prema euru i američkom dolaru uz aktivne napore kako bismo što dulje ostali izvan eurozone dok se potpuno ne oporavi stanje u eurozoni i ne postigne konsenzus struke i izvoznika o trenutku prihvatanja eura
- uvođenje većeg reda u funkcioniranje državne uprave
- kontrolu trošenja državnih subvencija, njihovo smanjivanje i njihovo djelomično preusmjeravanje prema izvrsnima (izvoznicima, tehnološkom razvoju, znanosti, obrazovanju)
- reforma sustava znanosti i obrazovanja, poticanje inovacija te bolju suradnjuznanosti i gospodarstvenika

Zagreb, 21.05.2013.

organizator



partneri



medijski pokrovitelj



8. konvencija hrvatskih izvoznika

Poruke Vlade RH



Predsjednik Vlade RH Zoran Milanović je u svom obraćanju izvoznicima na 8. konvenciji istaknuo da je njegova vlada izabrala teži put, ali put koji promovira pravila, sigurnost i izvrsnost.

- Samo mogu slutiti kako je bilo teško doći do pozicije najboljega hrvatskog izvoznika. Ali isto tako znam da je put koji je moja vlada izabrala teži i komplikiraniji. Primjerice, izvoznici stalno spominju tečaj kune i eura i traže da se mijenja. Možda je lakši put mijenjanje tečaja, ali iskustva Europe u proteklih 30 godina pokazuju nam da su te države sada u većim problemima nego one koje su imale stabilan tečaj. Tako su kupovale dah za konkurentnost s najjačim igračima, ali danas su u velikim problemima - rekao je Zoran Milanović.

Premijer je istaknuo da će njegova vlada izabrati put izvrsnosti i konkurentnosti uza stabilan tečaj iako su svjesni da je to teži način da se dođe do cilja.

- Paradoks je da danas govorimo o izvozu kada govorimo o ulasku na jedinstveno tržište Europske unije, jer to za nas više neće biti vanjska trgovina. No, neće se ništa promijeniti za našu nacionalnu bilancu i proračun. Dokle god države članice imaju visoku razinu autonomnosti i same kreiraju svoj proračun, prihode i rashode te dok god nema

zajedničkog proračuna zemalja članica, to ćemo računati kao izvoz – istaknuo je Milanović

Premijer Milanović naglasio je da ulaskom u Europsku uniju više ne pregovaramo sami o ugovorima, već to za nas radi Europska komisija. I to nije jedino što će se znatno promijeniti nakon 1. srpnja.

- Konkurenca će biti žestoka, ali imat ćemo zaštitu i pogodnosti. EU je ogromno tržište u kojem najbolji imaju ogromne mogućnosti, a oni koji nisu dovoljno dobri morat će se mijenjati. Kada me pitaju što možemo napraviti, pravila su jasna. Protekcionizma više nema ni za državne kompanije, tako više ne možemo raditi – pojasnio je što znači ulazak u EU Milanović. To znači da subvencija više nema, što je posebno važno za brodogradnju, koja je preživjela prvi nalet, ali ako želi i dalje poslovati, morat će to raditi prema tržišnim cijenama i bez Vladine pomoći.

- To su pravila koja moramo poštovati i to je možda teži, ali je ispravan put. Bez njih ne možemo postati bogata mala država. Vanjske trgovine kao takve više nema, sada radimo u sklopu Europske unije. Ali i dalje donosimo proračun, koji će Europska unija strože kontrolirati. I za kraj moram reći da je ulazak u EU velika šansa, ali i on se mora mijenjati da bi bio konkurentan kao SAD. Moramo zadržati svoj stil života, koji je sigurniji, ali više stoji - zaključio je svoje izlaganje premijer Milanović.

Preuzimanje materijala:

UVODNI DIO

 [Govor predsjednika Vlade RH Zorana Milanovića](#)



8. konvencija hrvatskih izvoznika

Dodjela nagrada Zlatni ključ za 2012.



U sklopu 8. konvencije hrvatskih izvoznika najboljim je izvoznicima u 2012. godini dodijeljena nagrada Zlatni ključ. U ime svih nagrađenih tom se prilikom zahvalila predsjednica Uprave Ericsona Nikole Tesle Gordana Kovačević.

- Nagrade i priznanja svakako motiviraju, ali i obvezuju. Naime, svatko tko radi s ljudima i vodi timove i organizacije dobro zna da su zadovoljan i motiviran pojedinac i tim temelj za realizaciju visoko postavljenih ciljeva. Stoga vjerujem da će i ova priznanja biti dodatni poticaj ne samo danas nagrađenim i nominiranim kompanijama i našim zaposlenicima nego i svim poduzetnicima na njihovom putu prema poslovnoj izvrsnosti - rekla je Kovačević.

Usprkos teškoj situaciji, Kovačević je izvoznicima poručila da se ujedine.

- Želim ovom prilikom podsjetiti da Hrvatska prolazi teško razdoblje i potrebna nam je pozitivna energija, znanje i rad svih uz međusobno povjerenje i uvažavanje. Isto tako potreban je konsenzus i fokus na strateška područja i prioritete važne za dugoročni održivi razvoj naše zemlje. Bez jasnoga strateškog cilja nema ni odgovarajućega akcijskog plana, a time ni brzog oporavka. U tom kontekstu, ovaj je skup itekako relevantan jer za

Hrvatsku izvoz i okrenutost svijetu nije stvar izbora nego strateški put za opstanak. Hrvatska je mala zemlja, što nas, uz tešku ekonomsku i socijalnu situaciju, ali i inače limitirane mogućnosti na domaćem tržištu, usmjerava na izvoz - dodala je.

Naravno da nisu mogle biti nagrađene sve kvalitetne kompanije koje izvoze, ali Kovačević vjeruje da je mnogo inovativnih pojedinaca i timova koji s optimizmom gledaju u budućnost. Za kraj je poručila da će i dalje svojim kvalitetnim rezultatima činiti razliku koja znači napredak, razvoj i prosperitet ne samo za kompanije i timove koje vode nego i za društvo u cjelini te da se, iako je to dan izvoznika, ne smije zaboraviti domaće tržište i važnost domaćih referenci za postizanje još boljih izvoznih rezultata.

Dobitnici i nominirani za nagrade „Zlatni ključ” za najbolje izvoznike u 2012. godini

NAJBOLJI VELIKI IZVOZNIK U 2012.

dobitnik	ERICSSON NIKOLA TESLA d.d.
nominirani	PLIVA HRVATSKA d.o.o. BOXMARK LEATHER d.o.o.

NAJBOLJI SREDNJI IZVOZNIK U 2012.

dobitnik	CALUCEM d.o.o.
nominirani	SIPRO d.o.o. DOK-ING d.o.o.

NAJBOLJI MALI IZVOZNIK U 2012.

dobitnik	NAVIS CONSULT d.o.o.
nominirani	A.M.S. BIOMASA d.o.o. JIL d.o.o.



8. konvencija hrvatskih izvoznika

NAJINOVATIVNIJI IZVOZNIK U 2012.

dobitnik	HSTEC d.d.
nominirani	JEDINSTVO PNO d.o.o. BANKO d.o.o.

NAJBOLJI IZVOZNIK U SRBIJU U 2012.

dobitnik	CEDEVITA d.o.o.
nominirani	KONČAR ENERGETSKI TRANSFORMATORI d.o.o. VETROPACK STRAŽA TVORNICA STAKLA d.d.

NAJBOLJI IZVOZNIK U ITALIJU U 2012.

dobitnik	PLAMEN d.o.o.
nominirani	SIPRO d.o.o. DI KLANA d.d.

NAJBOLJI IZVOZNIK U RUSKU FEDERACIJU U 2012.

dobitnik	ERICSSON NIKOLA TESLA d.d.
nominirani	PLIVA HRVATSKA d.o.o. JGL d.d.

NAJBOLJI IZVOZNIK U BOSNU I HERCEGOVINU U 2012.

dobitnik	TDR d.o.o.
nominirani	KARLOVAČKA PIVOVARA d.o.o. ŽITO d.o.o.

NAJBOLJI IZVOZNIK U SJEDINJENE AMERIČKE DRŽAVE U 2012.

dobitnik	HS PRODUKT d.o.o.
nominirani	PLIVA HRVATSKA d.o.o. DOK-ING d.o.o.

NAJBOLJI IZVOZNIK U NJEMAČKU U 2012.

dobitnik	BOXMARK LEATHER d.o.o.
nominirani	ELEKTRO-KONTAKT d.d. EKO MEĐIMURJE d.d.

NAJBOLJI IZVOZNIK U MAĐARSKU U 2012.

dobitnik	VIRO TVORNICA ŠEĆERA d.d.
nominirani	FEROIMPEX AUTOMOBILSKA TEHNIKA d.o.o. A.M.S. BIOMASA d.o.o.

NAJBOLJI IZVOZNIK U SLOVENIJU U 2012.

dobitnik	AD PLASTIK d.d.
nominirani	PPC. BUZET d.o.o. BOXMARK LEATHER d.o.o.

NAJBOLJI IZVOZNIK U UJEDINJENU KRALJEVINU VELIKE BRITANIJE I SJEVERNE IRSKE U 2012.

dobitnik	PLIVA HRVATSKA d.o.o.
nominirani	WACHEM d.o.o. KOKA d.d.

NAJBOLJI IZVOZNIK U AUSTRIJU U 2012.

dobitnik	SELK d.d.
nominirani	IVANČICA d.d. FEROIMPEX AUTOMOBILSKA TEHNIKA d.o.o.



8. konvencija hrvatskih izvoznika

ZA PODRUČJE AFRIKE:
NAJBOLJI IZVOZNIK U EGIPAT U 2012.

dobitnik	GENERA d.d.
nominirani	ATT OPREMANJE INTERIJERA d.o.o. DRVNA INDUSTRIJA BOHOR d.o.o.

ZA PODRUČJE JUŽNE AMERIKE:
NAJBOLJI IZVOZNIK U BRAZIL U 2012.

dobitnik	PREDIONICA KLANJEC d.o.o.
nominirani	HARBURG-FREUDENBERGER BELIŠĆE d.o.o. WAM PRODUCT d.o.o.

ZA PODRUČJE AZIJE I PACIFIKA:
NAJBOLJI IZVOZNIK U SAUDIJSKU ARABIJU U 2012.

dobitnik	KRAŠ d.d.
nominirani	GENERA d.d. KONČAR DISTRIBUTIVNI I SPECIJALNI TRANSFORMATORI d.d.

ZA „RASTUĆA TRŽIŠTA“
NAJBOLJI IZVOZNIK U TURSKU U 2012.

dobitnik	KONČAR - GENERATORI I MOTORI d.d.
nominirani	BOXMARK LEATHER d.o.o. ELEKTRO-KONTAKT d.d.

Profili dobitnika Zlatnog ključa

Najbolji Veliki izvoznik u 2012. – Ericsson Nikola Tesla d.d.

Najbolji izvoznik u Rusku Federaciju u 2012. – Ericsson Nikola Tesla d.d.



Ericsson Nikola Tesla je vodeći regionalni isporučitelj komunikacijskih proizvoda i usluga u operatorskom segmentu te je isto tako isporučitelj inovativnih informacijsko-komunikacijskih rješenja vezanih uz zdravstvenu zaštitu, promet, državnu upravu, komunalne djelatnosti i multimedijsku komunikaciju.

Osnovne značajke poslovanja Ericsona Nikole Tesle u 2012. godini:

- Prihodi od prodaje: 1.913,3 milijuna kuna - veći 64% u odnosu na 2011.
- Neto dobit: 126,9 milijuna kuna - porast od 353%
- Struktura prihoda po tržištima značajno promijenjena u korist izvoznih tržišta - udio izvoza u ukupnim prihodima od prodaje iznosi visokih 86%
- Na izvoznim tržištima (bez Ericssonova tržišta) – rast 161%



8. konvencija hrvatskih izvoznika

Najbolji srednji izvoznik u 2012. – Calucem d.o.o.



Calucem d.o.o. iz Pule je drugi po veličini svjetski proizvođač specijalnog aluminatnog cementa koji su počeli proizvoditi još 1926. godine, a već ga dugi

niz godina isključivo izvoze u preko 60 zemalja diljem svijeta, putem prodajnih ureda u Njemačkoj, Americi i Singapuru. Njihova glavna tržišta su SAD, Njemačka i Švedska, ali njihovi cementi mogu se pronaći i u Južnoj Africi, Kini, pa i u Australiji. Njihova tvornica je locirana u industrijskom dijelu pulskog zaljeva i ima vlastitu privatnu luku putem koje brodovima dobavlja boksitne sirovine iz Grčke, Turske i Kine.

Najbolji mali izvoznik u 2012. – Navis Consult d.o.o.

Navis Consult d.o.o. – projektna tvrtka sa sjedištem u Rijeci sastavni je dio korporacije Rolls-Royce plc. Specijalizirani su za izradu tehničke dokumentacije gradnju kompleksnih offshore i ostalih specijalnih brodova koji se grade po raznim svjetskim brodogradilištima pod brandom UT-design i NVC-design. Kroz poslovanje u sklopu grupacije, izvoze gotovo 100% svojih usluga te se tako po njihovoj tehničkoj dokumentaciji

grade brodovi u brodogradilištima po čitavom svijetu – u Norveškoj, Rumunjskoj, Italiji, Španjolskoj, Brazilu, Čileu, Saudijskoj Arabiji, Koreji, Indiji, Singapuru, Indoneziji, Indiji, Kini, itd.



Najinovativniji izvoznik u 2012. – HSTEC d.d.

HSTEC je osnovan 1997. godine za razvoj, projektiranje i proizvodnju preciznih visokobrzinskih elektromotornih vretena, direktnih pogona i druge visokobrzinske tehnike, te za inženjering, projektiranje i automatizaciju specijalnih obradnih strojeva i sustava. HSTEC je inovativna izvozno orijentirana tvrtka te izvozi ca.



90% svojih proizvoda i usluga, od čega 80% na tržište EU, a 20% na tržište SAD-a. Godišnji prihod iznosi 5,3 milijuna €, a izuzev krizne 2009. godine tvrtka bilježi stalni rast prihoda i zapošljavanja novih djelatnika.

Najbolji izvoznik u Italiju u 2012. – Plamen d.o.o.

PLAMEN je tvornica smještena u Požegi, u Slavoniji, sa 85-godišnjom tradicijom u proizvodnji lijevano-željeznih proizvoda. Jedna je od najvećih lijevaonica, te najveći i jedini proizvođač kućanskih aparata u domeni grijajućih tijela, u Republici Hrvatskoj. Specijalizirana je za proizvodnju tankostijenih odljevaka, kao komponenti štednjaka, peći, kotlova i kamina. PLAMEN je izvozno orijentirana tvrtka, te preko 70 % proizvodnje izvozi na tržište EU i ostalih europskih zemalja.



8. konvencija hrvatskih izvoznika

Najbolji izvoznik u BiH u 2012. – TDR d.o.o.



TDR je vodeći proizvođač cigareta u jugoistočnoj Europi. S oko 800 zaposlenika i više od 60 posto prodaje ostvarene u izvozu TDR drži poziciju jednog od najvećih proizvodnih

kompanija u Hrvatskoj u domaćem vlasništvu i vodećih hrvatskih izvoznika koji svoje proizvode plasira na ukupno 15 tržišta. Uz lidersku poziciju u Hrvatskoj, TDR je vodeći i na tržištu Bosne i Hercegovine te je u više navrata proglašavan najboljim hrvatskim izvoznikom na to susjedno tržište. Sa s 2,6 milijardi prodanih cigareta na tržištu Bosne i Hercegovine u 2012. godini, TDR u BiH ima stabilan tržišni udio od 32 posto. Osim u regiju, TDR izvozi još i u Njemačku, Španjolsku, Češku, Italiju, Austriju, Ujedinjene Arapske Emirate, Bugarsku, Rusiju i Iran.

Najbolji izvoznik u Njemačku u 2012. – Boxmark Leather d.o.o.

Društvo Boxmark Leather d.o.o. iz Trnovca Bartolovečkog proizvodi visokovrijedne sašivene kožne navlake za sjedala za osobna vozila, kožne krojne dijelove za interijer osobnih vozila i kožom tapecirane dijelove interijera osobnih vozila. Kupci su renomirane svjetske marke automobila kao što su Daimler-Mercedes, Volkswagen, Audi, Porsche, BMW, Bentley, Bugatti, Maybach, Škoda, Opel, Ford i mnogi drugi. Tvrta je osnovana u studenom 2000. godine, a poslovanje je na početku bilo pokrenuto sa samo 7 zaposlenih. U Boxmarku je trenutno zaposleno 2.700 radnika.



Najbolji izvoznik u Sloveniju u 2012. – AD Plastik d.d.

Dioničko društvo AD Plastik najveći je hrvatski proizvođač plastičnih dijelova za automobilsku industriju. Društvo je nastalo 1992. godine, izdvajanjem iz bivše Jugoplastike, da bi se 1996.



godine oblikovalo kao dioničko društvo, pod današnjim imenom. Osim proizvodnje u Hrvatskoj Društvo ima proizvodne lokacije u

Rumunjskoj, Srbiji i tri u Rusiji (u blizini Samare, Sankt Petersburga i u Kalugi), te u Sloveniji. AD Plastik zapošljavao je na 31.12.2012. godine u Hrvatskoj 830 djelatnika, s godišnjim prihodom u 2012. godini od 507 milijuna kn, od čega u strukturi prihoda više od 95% čini izvoz.

Najbolji izvoznik u Austriju u 2012. – SELK d.o.o.



Tvrtka SELK d.d. je osnovana 1976. godine i proizvodila je kvarcne električne satove, LED komponente i

sklopove. Tijekom 90-tih godina kada su izgubljena tržišta i ugašena postojeća proizvodnja, tvrtka se 100 % privatizira te pridobiva poslovnog partnera EPCOS iz Austrije s kojim do danas ostvaruje međusobnu suradnju. Na dan privatizacije SELK d.d. je zapošljavao 109 radnika. Trenutno zapošljavaju 859 radnika koji rade u 5 grupnom modelu po AZM sustavu. Proizvodnja se odvija u tri proizvodne hale ukupne površine 16800 m² na lokaciji u Kutini. Njihov proizvodni program je završni dio (backend) proizvodnja električkih komponenti.



8. konvencija hrvatskih izvoznika

Najbolji izvoznik u Srbiju u 2012. – Cedevita d.o.o.

Cedevita d.o.o. vodeći je regionalni proizvođač vitaminskih instant napitaka. Sjedište tvrtke nalazi se u zagrebačkoj Planinskoj ulici već više od 40 godina. Tvrta je dio sustava Atlantic Grupe, unutar kojeg od 2001. godine aktivno širi prisutnost na novim tržištima te ulazi u nove kanale distribucije (kućanstvo, HoReCa, On-The-Go). Cedevita



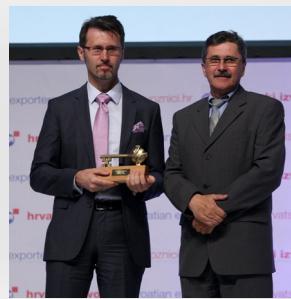
d.o.o ima lidersku poziciju (preko 50% tržišta) u segmentu instant vitaminskih napitaka na hrvatskom tržištu te u BiH, Sloveniji i Srbiji.

Najbolji izvoznik u SAD u 2012. – HS Produkt d.o.o.

Tvrta HS PRODUKT d.o.o. od svog osnutka orijentirana je na izvoznu proizvodnju za specijalne namjene. Pritom su najvažniji resursi tvrtke korištenje vlastitog razvoja, znanja i ljudskog potencijala, u kombinaciji

sa svjetskim tehnološkim i marketinškim dostignućima. Vlasnici tvrtke HS PRODUKT Ivan Žabčić i Marko Vuković započeli su razvojni put tvrtke 1991. godine prvim modelima pištolja PHP i HS 95, koji su bili isporučivani za potrebe MORH za vrijeme Domovinskog rata. Tvrta HS Produkt tijekom 2001. godine sklopila je dugoročni distribucijski ugovor s najstarijom američkom tvrtkom za proizvodnju i distribuciju pješačkog oružja Springfield Inc. koja distribuira proizvode HS-a na američko tržište.

Najbolji izvoznik u Mađarsku u 2012. – Viro tvornica šećera d.d.



Viro tvornica šećera jedan je od najvećih izvoznika i najprofitabilnija tvrtka u prehrambenoj industriji. Od privatizacije 2002. godine uloženo je više od 400 milijuna kuna u modernizaciju tvornice. U 2012. godini Viro tvornica šećera ostvarila je dobit u iznosu od 138,6 milijuna kuna zahvaljujući rastu ukupnih prihoda za 26 posto u odnosu na isto razdoblje prošle godine. Udio prihoda od prodaje u inozemstvu povećan je sa 38,22 na 48,59 posto, dok je udio prihoda od prodaje u zemlji smanjen za 13,15 posto. Više od 80 posto proizvodnje šećera iz šećerne repe Viro plasira na zahtjevno europsko tržište, najviše na tržišta Europske unije.

Najbolji izvoznik za područje Sjeverne Irske u 2012. – Pliva Hrvatska d.o.o.

S tradicijom dugom više od 90 godina PLIVA je najveća farmaceutska kompanija u Hrvatskoj i jedna od vodećih u regiji Jugoistočna Europa. PLIVA je i jedan od vodećih izvoznika za što je više puta nagrađivana. Osim u Hrvatskoj, PLIVA putem vlastitih poduzeća ili podružnica posluje u Bosni i Hercegovini, Srbiji, Crnoj Gori, Kosovu i Albaniji. Zagreb je središte iz kojeg se upravlja svim tržištima regije Jugoistočna

Europa. Integracija s Tevom dodatno je ojačala PLIVINU vodeću poziciju u Hrvatskoj i na ključnim međunarodnim tržištima. PLIVINO poslovanje obuhvaća proizvodnju gotovih lijekova i aktivnih farmaceutskih supstancija, komercijalno poslovanje u Hrvatskoj i regiji te istraživanje i razvoj generičkih lijekova i aktivnih farmaceutskih supstancija.



8. konvencija hrvatskih izvoznika

Za područje Afrike – Najbolji izvoznik u Egipat u 2012. – Genera d.d.

Genera je tvrtka s više od 110 godina tradicije i iskustva u proizvodnji lijekova. Raznovrstan portfelj Genera Grupe uključuje veterinarsko-medicinske proizvode, vitaminsko-mineralne dodatke prehrani, humane lijekove, dezinficijense za humanu i

veterinarsku upotrebu te proizvode za zaštitu bilja. Genera je nositelj dva GMP-certifikata (certifikata dobre proizvođačke prakse), što je jedan od ključnih pokazatelja usklađenosti proizvodnih procesa i sustava upravljanja kvalitetom s najstrožim zahtjevima europskih regulatornih tijela. U 2012. godini Genera Grupa bilježi porast izvoza od 31,1 % u

odnosu na isto razdoblje prošle godine. U 2012. godini udio izvoza u prihodima od prodaje Genera Grupe čini čak 51,4%.

Za područje Južne Amerike – Najbolji izvoznik u Brazil u 2012. – Predionica Klanjec d.o.o.

Predionica Klanjec proizvodi predivo više od 50 godina. Tvornica je izgrađena 1962. godine i u početku je proizvodila pamučno češljano predivo visoke finoće. Ubrzo nakon osnivanja prva u Hrvatskoj počinje s proizvodnjom mješavina pamuka i poliestera. Proizvodni pogon radi 24 sata dnevno tijekom cijele godine, proizvodi viskozno, modalno i tenzel predivo na prstenastim, rotorskim i zračnim predilicama (tzv. Airjet predilice). Dnevno se proizvodi cca. 20 tona prediva koje se u cijelosti izvozi. U izvozu prstenastog i Airjet prediva dominiraju europska tržišta dok se rotorsko predivo izvozi u Brazil.

Najbolji izvoznik u Saudijsku Arabiju u 2012. – Za područje Azije i Pacifika – Kraš d.d.



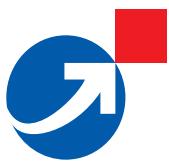
Kraš se od osnivanja davne 1911. godine do danas razvio u najvećeg proizvođača konditorskih proizvoda u Jugoistočnoj Europi. Kraš je izvozno orijentirana kompanija i u ovom trenutku nešto manje od polovine ukupne proizvodnje izvozi na tržišta regije, zapadne Europe i prekomorja. Na tržištu Sudijske Arabije Kraš je dugo-godišnji lider u kategoriji Napolitanki, gdje je samo tijekom proteklete godine plasirano više od 3000 tona ovog proizvoda. Kraševa poslovna strategija usmjerena je ka izjednačavanju domaće prodaje i izvoza.

Za „rastuća tržišta“ Najbolji izvoznik u Tursku u 2012. – Končar–Generatori i motori d.d.



Kao rezultat sinergijskih procesa unutar Končar Grupe osnovano je društvo KONČAR - Generatori i motori d.d. 1997. godine spajanjem društava Končar-Srednji električni strojevi i Končar-Generatori. Društvo trenutno ima 512 zaposlenika, od kojih su između ostalih jedan doktor znanosti, dva magistra znanosti, preko 80 zaposlenika s visokom stručnom spremom, 50 s višom stručnom spremom, te gotovo 200 visokokvalificiranih radnika. Osnovna djelatnost Društva je razvoj, projektiranje, proizvodnja, ispitivanje, montaža i puštanje u pogon vlastitih proizvoda te servisiranje, remonti, povećanje snage, revitalizacija i modernizacija vlastitih proizvoda i proizvoda drugih proizvođača. Godišnji promet u 2012. godini je iznosio preko 35 mil €, od čega se 70% odnosi na izvoz.





hrvatski izvoznici



POD VISOKIM POKROVITELJSTVOM
VLADE REPUBLIKE HRVATSKE

HRVATSKI IZVOZ PRIJE I POSLIJE ULASKA U EU

21. svibnja 2013. • ZAGREB, HYPO EXPO XXI Centar, Slavonska avenija 6

Hrvatski izvoznici i partneri 8. konvencije hrvatskih izvoznika s ponosom ističu dobitnike nagrada "Zlatni ključ" za najbolje izvoznike u 2012.

ERICSSON NIKOLA TESLA d.d. – Najbolji veliki izvoznik u 2012.

CALUCEM d.o.o. – Najbolji srednji izvoznik u 2012.

NAVIS CONSULT d.o.o. – Najbolji mali izvoznik u 2012.

HSTEC d.d. – Najinovativniji izvoznik u 2012.

PLAMEN d.o.o. – Najbolji izvoznik u Italiju u 2012.

TDR d.o.o. – Najbolji izvoznik u BiH u 2012.

BOXMARK LEATHER d.o.o. – Najbolji izvoznik u Njemačku u 2012.

AD PLASTIK d.d. – Najbolji izvoznik u Sloveniju u 2012.

SELK d.d. – Najbolji izvoznik u Austriju u 2012.

CEDEVITA d.o.o. – Najbolji izvoznik u Srbiju u 2012.

ERICSSON NIKOLA TESLA d.d. – Najbolji izvoznik u Rusku Federaciju u 2012.

HS PRODUKT d.o.o. – Najbolji izvoznik u SAD u 2012.

VIRO TVORNICA ŠEĆERA d.d. – Najbolji izvoznik u Mađarsku u 2012.

PLIVA HRVATSKA d.o.o. – Najbolji izvoznik u Ujedinjenu Kraljevinu u 2012.

GENERA d.d. – Najbolji izvoznik u Egipat u 2012.

PREDIONICA KLANJEC d.o.o. – Najbolji izvoznik u Brazil u 2012.

KRAŠ d.d. – Najbolji izvoznik u Saudijsku Arabiju u 2012.

KONČAR-GENERATORI I MOTORI d.d. – Najbolji izvoznik u Tursku u 2012.

Čestitamo svim dobitnicima nagrada "Zlatni ključ" kao i nominiranim društvima.

Popis nagrađenih i nominiranih društava za "Zlatni ključ" 2012.

mozete preuzeti na www.hrvatski-izvoznici.hr/konvencija

organizator



partneri



Hrvatska
Udruga
Poslodavaca

CROATIAN
INDEPENDENT
SOFTWARE EXPORTERS



medijski pokrovitelj

Poslovni dnevnik

8. konvencija hrvatskih izvoznika

Središnji panel „Hrvatski izvoz prije i poslije ulaska u EU“



Da će prvih nekoliko godina nakon ulaska u europsku uniju biti trnovito, nije dvojio nitko od sudionika panel rasprave „Hrvatski izvoz prije i poslije ulaska u Eu“ održane u sklopu 8. konvencije hrvatskih izvoznika. O očekivanjima nakon 1. srpnja uz moderatora dr.sc. Antu Babića, potpredsjednika HIZ-a, raspravljali su Branko Grčić, potpredsjednik vlade RH i ministar regionalnog razvoja i fondova europske unije, Boris Cota, posebni savjetnik predsjednika RH za gospodarstvo, Sandra Švaljk s Ekonomskog instituta, Ivanka Maričković-Putrić, izvršna direktorka HBOR-a, te Darinko Bago, predsjednik HIZ-a.

Istina, zbog raznih vanjskih i domaćih faktora koji Hrvatsku situaciju čine specifičnom, svi su se ogradiili od prognoza utjecaja ulaska u EU na hrvatsko gospodarstvo, ali, drže panelisti, kad bi negativni efekti bili kratkoročni, u srednjem i duljem roku pokazale bi se prednosti članstva u EU.

Potpredsjednik HIZ-a Ante Babić u uvodu se osvrnuo na strahovanja od izlazaka Hrvatske iz trgovinskog sustava Cefte, ističući da većinu hrvatske razmjene s tim zemljama čine industrijski proizvodi, za koje neće biti većih promjena. Za manji dio hrvatskog izvoza u Ceftu - odnosno poljoprivredno-prehrambene proizvode, predviđene su carine, ali

se njihov utjecaj pokušava umanjiti pregovorima EU sa zemljama Cefte o izvoznim kvotama na temelju dosadašnjih izvoznih količina.

Istodobno Hrvatska preuzima trgovinske odnose koje EU ima s drugim zemljama, dakle olakšava se pristup npr. afričkim tržištima, Koreji, Iraku i dr., a EU će od 1. srpnja i u naše ime voditi pregovore u sklopu Svjetske trgovinske organizacije (WTO) o uređenju trgovinskih odnosa sa SAD-om, Japanom, Singapurom, neke su od pozitivnih promjena koje navodi dr. Babić.

Procjenjuje da u prvoj godini članstva, pod utjecajem industrija koje su bile ovisne o Cefti ili štićene carinama, članstvo u EU može imati negativni učinak na kretanje BDP-a od 0,2 do 0,3 postotna boda, ali nakon njihove prilagodbe taj bi učinak trebao biti pozitivan, također za oko 0,2 postotna boda na godinu. To znači da će dosad štićene grane gospodarstva imati problema u procesu prilagodbe. No, naglašava Babić, pregovarači EU-a sada dogovaraju režim bescarinskih kvota, a iako u njima mogu sudjelovati sve članice EU naši bi gospodarstvenici trebali iskoristiti prednost geografske blizine kako bi njihovi kamioni bili među prvima u ispunjenju kvota.



Boris Cota, pak, drži da u kontekstu europskog problema sa zajedničkom valutom te izlaska iz Cefte Hrvatskoj predstoji barem pet relativno loših godina, ali naglašava da će strani investitori, a to po-



8. konvencija hrvatskih izvoznika

kazuju primjeri svih zemalja koje su prošle proces ulaska, uglavnom ulagati u složenije i sofisticiranije grane a ne radno intenzivne.

Sandra Švaljek s Ekonomskog instituta podsjetila je na procjene HNB-a da će izlazak iz Cefte u prvoj godini članstva imati negativni učinak na BDP od oko 0,5 postotnih bodova, ali bi od fondova EU trebao doći poticaj koji je u nekim zemljama koje su ranije ušle u EU iznosio jedan do 1,4 postotna boda. Ipak nuda se da će pozitivni efekti ulaska na tržište od 500 milijuna ljudi prevladati početne negativne efekte.

Kako privatne investicije padaju zadnjih četiri godina, usmjeravanje na javne projekte i jest Vladin koncept, rekao je potpredsjednik Vlade Branko Grčić te dodao da to može biti samo mјera za kratkoročno preživljavanje dok privatni sektor ne počne ulagati i dok se banke ne odluče žele li ih u tome pratiti.



Grčić je također uvjeren da izlazak iz Cefte ne može prebrisati višegodišnje dobre odnose sa zemljama toga kruga. Napomenuo je i da je pred nama potencijal od 1,5 milijardi eura nepovratnih sredstava te naglasio da su primjerice Rumunjska i Bugarska odlično vodile prepristupne pregovore, ali nakon ulaska nisu uspjeli povući gotovo ništa. Grčić je uvjeren da je dosad već mnogo toga pripremljeno i učinjeno kako bi Hrvatska mogla postati upravo

suprotan primjer te naveo da je preko njegova ministarstva podignuta ugovorenost s 37 na 65 posto. Točnije, za prvu godinu dogovorenog je privlačenje 200 milijuna eura, a pripremljeno je i 600 milijuna eura za 10-ak projekata čiji će natječaji biti pokrenuti u drugoj polovici godine.

- Bitno je da je ova vlada pokrenula i proces restrukturiranja industrije, čime se nitko dosad nije želio baviti. U tom kontekstu važan je i maleni rast industrijske proizvodnje, koji je doveo i do porasta produktivnosti od 6,5 posto - naglasio je Grčić te dodao kako se čini sve da se pomogne privatnom sektoru koji je spremjan investirati u svoju proizvodnju, barem dok banke ne odluče žele li aktivno pomagati razvoj i proizvodnju ili ne žele.



A što se tiče privlačenja i dolaska stranih investitora predsjednik HIZ-a Darinko Bago upozorava: - Čak i da imamo dobru poslovnu klimu, bez velike uloge vlasti RH, odnosno države izostat će pozitivni učinci. Ako zemlja ima aktivna državna tijela i agencije, napreduje bolje od zemalja koje imaju bolje zakonodavne okvire, a neaktivna državna tijela. Na Vladi RH stoga je da iskoristi fondove i njima oživi investicije, podupre izvozne proizvode i proizvode za supstituciju uvoza te tako umanji efekt bolnih problema.

A na pitanje moderatora o stranim investicijama u kontekstu hrvatskoga poreznog sustava Sandra Švaljek dodala je da to jest važno, ali ne i presudno



8. konvencija hrvatskih izvoznika

za investicije. Investitori žele vidjeti primjere dobre prakse, pa će otvaranje IKEA -e u tom kontekstu biti važno za zemlju.



korupcijske afere, administrativne prepreke - naglašava Švaljek.

Grčić je odmah iskoristio situaciju da napomenе kako je formirana radna skupina Vlade RH za uklanjanje upravo tih prepreka, što bi s vremenom trebalo dovesti do boljeg imidža hrvatske gospodarske klime.

- Imamo dobre primjere - tu su Ericsson Nikola Tesla, pa i Končar energetski transformatori, na kojima smo naš partner Siemens i mi dobro zaradili. Najutjecajniji smo u proizvodnji transformatora u svijetu, ali kod nas se uglavnom gledaju negativnosti. Nužni su nam precizni kriteriji za investicije jer nije svaka investicija jednako dobrodošla.

To ne može biti slučaj, a ako je - riječ je o liniji manjeg otpora. Vlada nema više mnogo manevarskog prostora, a ni kapitala, ali ako poveća investicije, uspije povući što više sredstava iz fondova EU, onda u ovoj kritičnoj fazi možemo očekivati svojevrsnu ravnotežu negativnih i pozitivnih efekata, ali ne treba zaboraviti na izvoz izvan EU - dodaje Bago.



O HBOR-u, odnosno potezima koje ta institucija čini kako bi olakšala stanje gospodarstvenicima u novim uvjetima govorila je Ivanka Maričković Putrić, izvršna direktorka HBOR-a.

- U 2012. godini odobreno je 10,23 milijarde kuna kredita, što je 56 posto više nego u 2011. godini. HBOR je lani udvostručio temeljni kapital i izmjenjena je struktura odobrenih kredita. Za potrebe izvoznika odobreno je 24 do 25 milijardi kuna kredita od 2008. do 2012. godine i ove godine tim smo sredstvima pokrili osam posto izvoza. Dajemo podršku u svim fazama projekta; od ugovaranja do nadgledanja izvoza dobara i plaćanja - tumačila je Maričković Putrić te naglasila da su uvedene nove mјere za podjelu rizika kako bi naveli banke da pratite investicije i preuzmu rizik do 50 posto.

Novi proizvod je i polica osiguranja činidbenih garancija, što je odličan instrument garancije i lakši put za gospodarstvenike.

Na pitanje moderatora što je najbolje učiniti s eurom, odnosno kada aplicirati za ulazak u monetarnu uniju, nije bilo jasnog odgovora. Za razliku od relativnog optimizma glede pozitivnih efekata ulaska u EU, pitanje prelaska na euro kod svakog je od panelista izazvao dvojbu i duboki oprez.

- Bio sam za ulazak Hrvatske u NATO i EU, ali što se tiče eura sigurno je samo da ćemo jednog dana i to morati učiniti. Ali ne treba žuriti. Ako će euro dobro funkcionirati, ja sam za, ali ako se to ne dogodi, kao mala zemlja imat ćemo velikih teškoća, jer velike će nas zemlje u vlastitom spašavanju pregaziti. Problem je i što nemamo svoje banke, već filijale tudiš banaka, što je problem sa ili bez eurozone. Danas je teško predvidjeti što će biti s eurom, pa je bolje pričekati i vidjeti kako će se ta priča razvijati - uvjeren je Bago.



8. konvencija hrvatskih izvoznika



- Zadnjih 15, odnosno 18 godina vodimo politiku stabilnog tečaja, što je omča našim izvoznicima. Sada imamo tečaj kakav imamo i vjerojatno se neće mijenjati - kaže Grčić i nastavlja: - Ulazak u eurozonu nije samo naše pitanje ili želja. Monetarna unija i EU moraju nam reći da smo spremni. Neki su fazu prije prelaska na euro dobro iskoristili baš putem tečaja, ali uvjet za uspjeh bilo je stabilno gospodarstvo. Baš zato sve što povučemo putem fondova EU ima za cilj povećati konkurentnost našega gospodarstva.

Za Coto, pak, najveći je problem eura činjenica da bi bez njega danas Sloveniji, Španjolskoj i Grčkoj bilo mnogo bolje. Ipak, snažno gospodarstvo poput europskog, uvjeren je Cota, pronaći će način da održi i spasi valutu. Uostalom, 80 posto hrvatskoga gospodarstva već je eurizirano, kaže Cota i naglašava:

- Hrvatska tragedija je što bilježi deficit računa i prije ulaska u EU. Stoga je pravo pitanje kako ponovo postati konkurentan ako pretpostavimo stabilan tečaj? Pred nama su teške promjene, problemi kako privući investicije u izvoznom sektoru, u kojem je svega 10 posto dodane vrijednosti. Bit će nužni veliki napor iako bi hrvatski izvoz postao tehnološki napredan i sofisticiran.

Branko Grčić naveo je da su netom osnovane tri radne skupine; za javne i privatne investitore te radnu skupinu za fondove EU.

- Osnovano je i Vijeće za vanjsku trgovinu i izvozna strateška ulaganja, čime se otvaraju vrata za stvaranje gospodarske diplomacije u kojoj će biti i predstavnici izvoznika. Oni će imati priliku sugerirati izmjene zakonodavnih i pravnih okvira, kako bi se što lakše mogli probiti na strana tržišta i povećati konkurentnost gospodarstva - istaknuo je Grčić.

Preuzimanje materijala,
SREDIŠNJI PANEL:

 [Prezentacija dr. Ante Babića sa središnjeg panela](#)

 [Prezentacija Ivanke Maričković Putrić, HBOR](#)



8. konvencija hrvatskih izvoznika

Radionica – Financiranje projekata iz fondova EU



Veliko zanimanje za radionicu o financiranju projekata iz fondova EU bilo je očekivano jer se situacija nakon 1. srpnja 2013. drastično mijenja te je očekivano mnogo nedoumica. Hrvatski poduzetnici više neće biti korisnici prepristupnih programa, već kohezijskih i strukturnih namijenjenih članicama. Svoje programe vezane uz kreditiranje projekata izložili su predstavnici HBOR-a, Erste banke i PBZ-a, koji nude različite načine kreditiranja poduzetnika. Marina Marasović iz HBOR-a objasnila je što sve očekuje Hrvatsku za nekoliko mjeseci.

- Do kraja godine imat ćemo na raspolaganju 449 milijuna eura, a u razdoblju od 2014. do 2020. godine u prosjeku 1,15 milijardi eura na godinu. Treba istaknuti da će biti sve više takozvanih darovnih natječaja za nepovratna sredstva za male i srednje poduzetnike, kojih je od 2006. do danas bilo samo dva - istaknula je Marasović.

Uštede na hrvatskom EU desk Erste banke također je uključen u programe europskih fondova, a posebno je zanimljivo bilo čuti promjene u vezi s natječajima koje će olakšati posao svima koji se prijavljuju.

- Do sada je bilo potrebno dokumentaciju za javne natječaje prevoditi na engleski, ali kada uđemo, hrvatski postoji službeni jezik i to će omogućiti uštede prilikom realizacije projekta. Treba istaknuti da poduzetnici bez urednoga novčanog tijeka neće moći provesti projekt - rekla je Goranka Crnković Trivić



8. konvencija hrvatskih izvoznika

te je dodala da za projekte trebaju vrlo specijalna znanja i detalji uz preporuku da se koristi uslugama konzultanata koji su upoznati s pravilima i natječajima. Na nju se nadovezao Ivan Čerina iz PBZ-a, koji je istaknuo da svi oni koji prijavljuju projekte trebaju osim stvari koje se zahtijevaju u dokumentaciji pripaziti na činjenicu da banke traže od projekta da bude isplativ i respektabilan.

- Ono što se nudi putem europskih fondova velik je potencijal za poduzetnike, pogotovo za izvoznike, jer EU potiče inovativnost, istraživanje i razvoj, a to je upravo ono što izvoznici moraju imati kako bi uspjeli na stranom tržištu. Moramo učiti od prethodnika da bismo bili što uspješniji u povlačenju sredstava iz fondova - rekao je Čerina.

Nakon bankarskih izlaganja izvoznici su mogli čuti o relativnoj novosti u osiguranju u Hrvatskoj - osiguranju od odgovornosti direktora i članova uprave. Iako u Hrvatskoj, sudeći prema reakciji sudionika, još nije zaživjelo, u Europskoj uniji, a pogotovo u SAD-u to je standardna praksa.

- Ta vrsta osiguranja omogućava članovima uprave i direktorima najbolju obranu u eventualnoj tužbi zbog odluka koje su donijeli dok su bili na toj poziciji. U Hrvatskoj je još uvijek nedovoljno razvijena svijest o važnosti tog načina osiguranja, a ulaskom u EU dolazimo u poziciju gdje se kompanije neće libiti tužbi kako bi osigurale svoje interese - rekla je Ines Leder iz Croatia osiguranja.

Najčešći su tužitelji u Europi regulatorne agencije, dioničari, sâma društva i na kraju privatne stranke.

- Ovo je idealan trenutak za ugovaranje takve police jer su nove, a konkurenca je velika i zbog toga se mogu dobiti povoljno. Mogu se ugovoriti da pokrivaju cijeli svijet, a cijena police ovisi o slučaju do slučaja - dodala je Petra Uzorinac iz Allianz osiguranja. Posljednji dio možda je bio i najzanimljiviji izvoznicima jer se ticao povrata PDV-a iz inozemstva.

Luka Gašparac iz Global Tax Reclaima istaknuo je da deset milijardi eura povrata na godinu ostane neiskorišteno.

- Mnoge hrvatske kompanije ne znaju na što sve mogu iskoristiti pravo na povrat PDV-a iz zemalja EU. Specijalizirane kompanije mogu pomoći da se svladaju te barijere. Za prošlu godinu još uvijek nije kasno jer rok za predaju je do 30. lipnja - zaključio je radionicu Gašparac.

Preuzimanje materijala,
I. RADIONICA – Financiranje projekata iz EU fondova:

 [Radionica I. – Marina Marasović, HBOR](#)
24. svibnja 2013.

 [Radionica I. – Goranka Crnković Trivić, ERSTE SB d.d.](#)

24. svibnja 2013.

 [Radionica I. – Ivan Čerina, PBZ d.d.](#)

24. svibnja 2013.

 [Radionica I. – Petra Uzorinac, Allianz Zagreb d.d.](#)

24. svibnja 2013.

 [Radionica I. – Ines Leder, Croatia osiguranje d.d.](#)

24. svibnja 2013.

 [Radionica I. – Luka Gašparac, Global Tax Reclaim d.o.o.](#)

24. svibnja 2013.



8. konvencija hrvatskih izvoznika

Radionica – Carinski i porezni sustav te
Intrastat izvještavanje u EU



U uvodnom dijelu radionice Nikola Nikšić, direktor Operativnih poslova Bisnodea, predstavio je pregled hrvatskoga gospodarstva i robno-trgovinsku razmjenu. Predstavivši gospodarsku situaciju iznošenjem ključnih brojaka, naglasio je da u Hrvatskoj radi 8500 poslovnih subjekata koji su izvoznici s prihodima od izvoza većima od 100 tisuća kuna te da izvoznici imaju veći bonitet od drugih poslovnih subjekata u Hrvatskoj.

Vesna Polančec, načelnica Odjela statistike robne razmjene s inozemstvom Državnog zavoda za statistiku, predstavila je uvođenje novog istraživanja Intrastat u statistički sustav Hrvatske. Intrastat je statistika robne razmjene između zemalja članica EU. Taj novi način prikupljanja statističkih podataka temelji se na izravnom prikupljanju podataka od poslovnih subjekata koji trguju sa zemljama članicama EU.

Objasnivši obilježja Intrastata okupljenim izvoznicima, Polančec je rekla da zakonodavstvo povezano s Intrastatom ima nadnacionalnu važnost i da ga svaka država članica mora primijeniti na dan ulaska u EU. Poslovni subjekt postaje obveznik podnošenja Intrastatovih podataka ako ispunjava sljedeća tri uvjeta: ako je obveznik PDV-a, ako trguje sa zemljama članicama EU te ako ostvarena godišnja vrijednost robne razmjene poslovnog subjekta s drugim zemljama članicama EU premašuje utvrđeni prag uključenja, koji se



8. konvencija hrvatskih izvoznika

donosi svake godine, istaknula je Polančec. Prag uključenja vrijednost je na temelju koje se određuje ima li poslovni subjekt obvezu izvještavanja za Intrastat. Određuje se posebno za primitke, posebno za otpremu, a za 2013. on iznosi 1,7 milijuna kuna za oba toka. Polančec je na pitanje iz publike vrijedi li prag uključenja od 1,7 milijuna kuna samo za šest mjeseci 2013. odgovorila da će jednak iznos vjerojatno vrijediti i 2014., no konačno će se odrediti potkraj godine.

- Prag uključenja do sada se određivao na temelju podataka s Jedinstvene carinske deklaracije, no u budućnosti će se određivati na temelju podataka s obrasca PDV-a, odnosno s Intrastatova obrasca - objasnila je Polančec.

Renata Kalčić, načelnica Odjela za porez na dodanu vrijednost Porezne uprave, odgovorivši na pitanja izvoznika o poslovanju s inozemnim tvrtkama, njavila je da će na stranicama Porezne uprave biti objavljen način na koji će se dodjeljivati identifikacijski broj obveznika PDV-a za strance.

- Strani porezni obveznici trebali bi se javiti u Poreznu upravu i ondje najprije podnijeti zahtjev za dodjelu OIB -a kako bi mogli dobiti identifikacijski broj obveznika PDV-a. Nakon što im se dodijeli taj broj, ponašat će se kao hrvatski porezni obveznici - rekla je Kalčić.

Bosiljko Zlopaša, pomoćnik ravnatelja Carinske uprave, objasnio je što će se dogoditi s carinama nakon ulaska Hrvatske u EU.

- Od 1. srpnja carine neće biti na prijelazima prema Mađarskoj i Sloveniji. Domaća roba slobodno će se kretati Europskom unijom, no postoji iznimka, primjerice budete li domaću robu slali iz Slavonskog Broda u Trogir preko Bosne i Hercegovine. U tom slučaju najpovoljnija će mogućnost biti uporaba isprave kojom se dokazuje carinski status te robe - rekao je Zlopaša objasnivši način na koji će se roba iz Hrvatske otpremati u zemlji ili u druge zemlje članice EU , a preko zemalja koji nisu u Europskoj uniji.

Radionica je obilovala pitanjima iz publike koja su se odnosila na dvojbe vezane uz pojedinačne i konkretne slučajeve izvoznika, ali čule su se i kritike i prijedlozi Poreznoj upravi i mjerodavnima da se olakša administrativno poslovanje poduzetnika te da se iskristaliziraju sve obveze i novi načini poslovanja izvoznika nakon ulaska Hrvatske u EU.

Preuzimanje materijala,
II. RADIONICA – Carinski i porezni sustav te Intrastat izvještavanje u EU:



[Radionica II. – Nikola Nikšić, Bisnode d.o.o.](#)



[Radionica II. – Vesna Polančec, DZS](#)



[Radionica II. – Ksenija Ozimec, Carinska uprava](#)



8. konvencija hrvatskih izvoznika

Radionica – Kako izgraditi uspješna partnerstva



Danas imamo high tech strojeve i proizvodnju te high tech proizvode, a nužno nam je i high tech razmišljanje. U suvremenom gospodarstvu uspješno sklapanje poslovnih partnerstva sve češće je način opstanka i rasta na sve zahtjevnijem globalnom tržištu, a uspješnost partnerstva ovisi o znanju i sposobnostima povezivanja s partnerima - u uvodu radionice 'Kako izgraditi uspješna poslovna partnerstva' istaknuo je Ivica Katanić, moderator i direktor tvrtke Procedo. Naglasio je i da prema istraživanjima više od 50 posto uspostavljenih partnerstva biva neuspješno u ostvarivanju postavljenih ciljeva/svrhe partnerstva te se stoga raskidaju, uz velike nastale troškove. Kod uspješnije polovice, pak, trećina ima problema s implementacijom partnerskih odnosa, a tek devet posto kompanija konzistentno uspijeva izgrađivati uspješna poslovna partnerstva. To je, drži Katanić, pitanje 'know-how-a', poznavanja i primjene strukturiranog načina ulaska u takvu vrstu poslovnog odnosa. Treba razumjeti da je svako partnerstvo specifičan slučaj i treba mu tako i pristupiti da bi s vremenom suradnja počela optimalno funkcionirati. Pri ulasku u takav odnos treba dobro promisliti o vlastitim ciljevima, ali i benefitima za partnersku stranu. Osnovni koraci u procesu uspostavljanja partnerskih odnosa trebaju biti: strateško razmatranje, izbor partnera, pregovaranje te implementacija.

Katanić drži da je bitno odgovoriti na pitanje kako se učiniti uspješnim vagonom u kompoziciji većih poslovnih sustava. Kada ulazite u partnerstvo, posebice s velikim igračima, postajete dio



8. konvencija hrvatskih izvoznika

dinamičnoga vrijednosnog lanca. Velike tvrtke u ovim vremenima ubrzanih promjena u zahtjevima tržišta, i posljedično poslovanju tvrtki, nisu uvijek u mogućnosti same promptno odgovoriti na te izazove. Stoga se tu otvaraju prilike za manje tvrtke da pronađu svoj interes u poslovnom povezivanju, i postanu dio „Value chain-a“ velikih sustava.

Za stvaranje uspješnih partnerstva dobar osobni kontakt i "kemija glavnih igrača" iznimno je važan aspekt - rekao je Katanić i ponovio da je i inače, a posebice u fazi pregovaranja, važno pokazati da razmišljate i o koristima za partnera koje im partnerstvo treba donijeti.

Uloga pregovaranja u uspostavljanju partnerskih odnosa je od velikog značaja te se stoga mora odabrati i odgovarajući tim ljudi koji razumije kontekst i specifičnosti ove vrste pregovaračke situacije. U fazi pregovora o modelu partnerstva važno je razumijeti zauzete pozicije i interese druge strane te pronaći zonu mogućeg dogovora, za što je najbitnija dobra priprema za vođenje pregovora. Izostanak odgovarajuće pripremljenosti za pregovore jedan je od važnijih razloga što 50 posto partnerstva biva neuspješno u implementaciji partnerstva.

U nastavku su o svojim iskustvima govorili Berislav Čizmek, direktor CBBS-a, Zoran Legac, direktor Feroimpexa, Ivan Brkić, direktor Selka, te Veljko Drakulić, direktor BonLine-a.

Najzanimljivije je bilo iskustvo kutinskog Selka, tvornice koja je do 1992. godine bila lider u proizvodnji kvarcnih satova. U trenutku kada je Kutina bila u neposrednoj blizini bojišta, Brkić kreće u traženje novih partnera jer istočno tržište ratnim im je zbivanjima bilo odsječeno. Obišao je pola Europe, prosljedio 100-injak ponuda, a preko članova Crvenoga križa došao je u kontakt s potencijalnim partnerima i uvjerio ih da će im Selk, ni 20 kilometara udaljen od bojišnice, postati pouzdan partner. Uspostavljeni su odnosi s EPC OS-om, koji je kasnije promijenio ime. Brkić napominje da se tijekom vremena mijenjao način pregovora,

ovisno o poziciji Selka. Oko 2000. godine Selk je imao udjel u 20 posto svjetske proizvodnje keramičkih rezonatora za mobitelsku industriju i bez problema pokrivalo manje podbačaje svojih partnera. To im se vratilo kada je Selk bio u problemima zbog krize u proizvodnji mobitela, tijekom 2007. godine. Parteri su im tada, kaže, pomogli u zaokretu prema proizvodnji komponenti za autoindustriju.

Sve počinje od narudžbe naglasio je Zoran Legac, Direktor Feroimpexa, čija je trvrka kasnije kroz partnerske odnose postala dio velike poslovne kompozicije Schaeffler Technologies, a riječ je o rijetkoj hrvatskoj tvrtki metalske struke kojoj je to uspjelo. Danas svojim proizvodima opskrbljuju Scaniju, Volvo i Mercedes, Porche, Audi i VW. To nije bilo lako postići, posebice ako ne dokažete što će partner time dobiti, ali mi smo očigledno uspjeli jer lani smo dobili najveće moguće priznanje od Schaefflera, koji nas je između svojih 3600 partnera stavio na listu 45 najboljih - kaže Legac.

U nastavku Čizmek je naglasio važnost lobiranja i sudjelovanja na sajmovima, a Drakulić o važnosti temeljitog informiranja o partneru i tvrtki prije donošenja odluka.

**Preuzimanje materijala,
III: RADIONICA - Kako izgraditi uspješna
partnerstva:**



[Radionica III. – Ivica Katanić, Procedo d.o.o.](#)
24. svibnja 2013.



[Radionica III. – Veljko Drakulić, Bonline
d.o.o.](#)

24. svibnja 2013.



[Radionica III. – Zoran Legac, Feroimpex AT
d.o.o.](#)

24. svibnja 2013.



[Radionica III. – Ivan Brkić, Selk d.d.](#)

24. svibnja 2013.



Najave

EUFORIJA:
Informacijsko društvo – 5. lipnja 2013.



Projekt EUforija zamišljen je kao serija edukacija poduzetnika iz Hrvatske za njihovu što bolju prilagodbu skorom ulasku Hrvatske u EU. Jednodnevne konferencije nastavljaju se 8.svibnja 2013., na temu: Carine, vanjska trgovina, distributivna trgovina i zaštita potrošača.

CIJENA KOTIZACIJE je 2.013,00 kn (PDV uključen). **Kotizacija za članove Hrvatskih izvoznika – 1.409,10 (pdv uključen)**. Kotizacija pokriva coffee break, ručak i materijale.

MJESTO ODRŽAVANJA:

Muzej Mimara, Rooseveltov trg 5, Zagreb

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

PROGRAM:

8:00 – 9:00	Registracija
9:00 – 11:00	<p>PANEL: „Informacijsko društvo: promjene i prilike prilikom ulaska u EU i perspektive“ – o srednjeročnim perspektivama i promjenama u informacijskim i telekomunikacijskim tehnologijama Teme koje će se posebno obradivati na ovoj konferenciji su: – EU i ICT industrija, – strategija i2020, – EU digital agenda, – promjene u informatici i telekomunikacijama s pristupanjem EU.</p>
11:00 – 11:30	Pauza za kavu i brunch te networking

Najave

Otvoreni treninzi pregovaranja –
termini treninga za lipanj–srpanj



Termini treninga za lipanj–srpanj 2013:

POSLOVNO PREGOVARANJE – I

- lipanj: 06. – 07.
- srpanj: 04. – 05.

POSLOVNO PREGOVARANJE – II

- lipanj: 13. – 14

Mjesto održavanja treninga: Hotel Aristos
(Besplatan parking osiguran)

Za članove HIZ-a 10% popusta na osnovnu cijenu
za treninge u lipnju i srpnju.

- Mjesta na treningu se popunjavaju po redoslijedu prijava/uplata polaznika.
- Prijave za trening prvenstveno putem
<http://www.pregovaranje.com/contacts>
- Trening info i Programi treninga na
www.pregovaranje.com,

Sve dodatne informacije zatražite na:

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

Preuzimanje materijala:



[Trening informacije](#)



[Poslovno pregovaranje I](#)



[Poslovno pregovaranje II](#)



[Poslovno pregovaranje – korporativna kompetencija](#)



2. Najave

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.

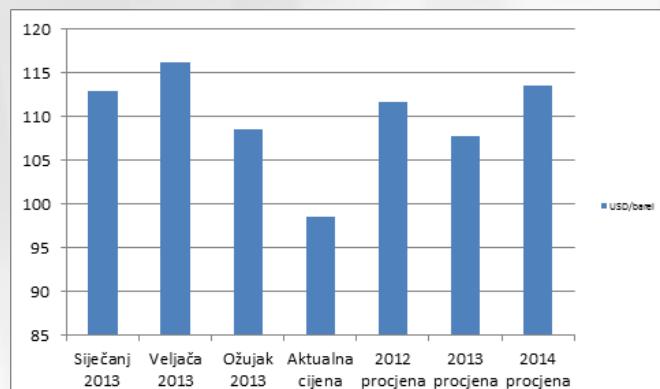
BONLINE d.o.o.

U nastavku slijede predviđanja i analize koje D&B objavljuje u svom mjesечноj 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

	2012	2013	2014
Svijet	2,0	2,1	2,5
Razvijene zemlje	1,1	1,1	1,5
SAD	2,2	2,0	2,4
Eurozona	-0,6	-0,3	0,8
Japan	2,0	1,2	-0,4
Velika Britanija	-0,1	0,9	1,4
Zemlje u razvoju	4,5	4,6	4,9
Brazil	0,9	3,1	3,5
Rusija	3,4	3,0	3,2
Indija	5,0	5,5	6,6
Kina	7,8	7,5	7,9

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. Australija – najniži 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	2010	2011	2012	2013f	2014f
Rast realnog BDP-a, %	2,6	2,4	3,6	2,5	2,3
Inflacija (god. prosjek), %	2,9	3,3	1,8	2,2	1,9

2. Malezija – blagi rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: mjenica po viđenju

Preporučeni uvjeti: akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 30–90 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	2010	2011	2012	2013f	2014f
Rast realnog BDP-a, %	7,2	5,1	5,6	5,0	5,4
Inflacija (god. prosjek), %	1,7	3,2	1,6	2,6	3,1



Popusti za članove HIZ-a

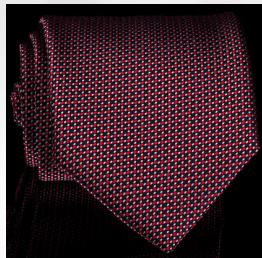
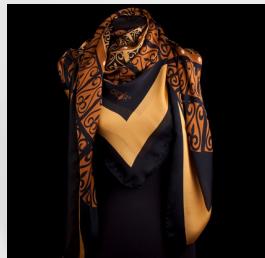
Potomac CROATA: POSEBNA AKCIJA ZA ČLANOVE HIZ-a

Potomac Croata daje 25% popusta za sve članove Hrvatskih izvoznika

Popust se odnosi na određene modele kravata i marama, a vrijedi do 30.06.2013.

Na odabrane kravate mogu se prišiti i personalizirane etikete Croata for Croatian exporters.

Kravate i marame se mogu birati u našem veleprodajnom salonu na adresi Kaptol 13, uz prethodnu najavu na broj telefona: 01 4874 956.



Popusti za članove HIZ-a

PRIMACO GRUPA - 10% popusta na standardne cijene usluga



PRIMACO\$PED

Mjesec pomorskih i zračnih transporta u Primacošpedu!

Ne samo u cestovnim, već i u zračnim i pomorskim transportima Primacošped ima 20 godina iskustva.

Profesionalno i pažljivo brinemo za Vašu robu od mesta utovara do mesta istovara.

Iskušajte našu uslugu i u tim segmentima!



Kontakt: sales@primaco.hr

I  TRANSPORT



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



4. Popusti za članove HIZ-a

Popusti za članove HIZ-a

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



Ukoliko se pretplatite na jedan mjesec korištenja skraćenih boniteta, idući mjesec dobivate gratis!

BonLine d.o.o., predstavnik Dun & Bradstreeta, najveće i najstarije bonitetne kuće na svijetu nudi bonitetne informacije poduzeća iz cijelog svijeta. Uz bonitete poslovnih subjekata nudimo i:

- Skraćene bonitetne izvještaje on-line uz neograničeno pretraživanje na mjesечноj 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: +385 (0)1 370 7009

Fax: +385 (0)1 377 6415



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 emergent koje je ekonomski i ekološki najprihvatljivije.

Tvornica "Zagorka" osnovana je u Bedekovčini 1889. godine, a danas je specijalizirala za grijачa 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 cijelokupnoj ponudi informatičke opreme na njihovim web stranicama www.racunala.koncar.hr

Kontakti:

tel. +385 (0)1 365 5307
e-mail: pc.prodaja@koncar-inem.hr

broj
103
svibanj
2013.

103



hrvatski izvoznici
croatian exporters