

hrvatski izvoznici
croatian exporters

broj
100
veljača
2013.

100

Izvoznik

Sadržaj

- 1** Aktivnosti HIZ-a (str. 3.)
 - Novi članovi Upravnog odbora HIZ-a
 - Održan seminar „Izazovi zajedničkog tržišta EU“
 - Održan trening iz Poslovnog pregovaranja II za članove HIZ-a
- 2** Najave (str. 5.)
 - POZIV: konferencija IZVOZ – MOTOR RAZVOJA
 - SEMINAR DUTP-a i EK: Trgovinski zaštitni mehanizmi u EU
 - Otvoreni treninzi pregovaranja – 30% popusta za članove HIZ-a
- 3** Programi poticaja (str. 8.)
 - Objavljeni natječaji iz Poduzetničkog impulsa 2013.
- 4** Novosti (str. 9.)
 - POZIV: podnošenje zahtjeva za sniženje carinskih stopa i otvaranje kvota
 - Savjetovanje oko Nacrta prijedloga Zakona o provedbi carinskih propisa EU
- 5** O članovima (str. 11.)
 - Uz pomoć PRIMACOŠPED-a uspješno izvezen prvi električni super-automobil
 - Pastor i Mar-Mar u pregovorima s TESCO-om
 - Novi posao u Albaniji za Končar KET
- 6** Kratke vijesti (str. 12.)
 - Objavljen novi Zakon o trošarinama
 - Raspored održavanja informativnih radionica o Poduzetničkom impulsu 2013.
 - Najava prezentacija u sklopu programa Vlade ProInvest
- 7** Naučimo (str. 13.)
 - Prevaga u pregovaranju
- 8** BonLine info (str. 15.)
 - Informacije za izvoznike
- 9** Popusti za članove HIZ-a (str. 17.)

Aktivnosti HIZ-a

Novi članovi Upravnog odbora HIZ-a



Na svojoj redovitoj sjednici Upravnog odbor Hrvatskih izvoznika imenovao je, 26. veljače 2013., tri nova člana u sastav tog tijela HIZ-a.

Tako su od 26. veljače 2013. novi članovi Upravnog odbora HIZ-a:

- g. ZVONIMIR MRŠIĆ, predsjednik Uprave Podravke d.d.
- g. IVICA GRLIĆ RADMAN, predsjednik Uprave Agroproteinke d.d.
- g. MATJAŽ GORJUP, predsjednik Uprave Dalekovoda d.d.

Novi članovi Upravnog odbora dolaze na upražnjenja mjesta članova Upravnog odbora i preuzimaju funkciju do kraja mandata sadašnjeg saziva Upravnog odbora HIZ-a.

Novim članovima čestitamo na imenovanju.

Održan seminar „Izazovi zajedničkog tržišta EU“

Hrvatski izvoznici u suradnji sa svojim članicama - DQS d.o.o i PRVI KORAK poduzetničkim centrom d.o.o., organizirali su 1. veljače 2013. seminar na temu: IZAZOVI ZAJEDNIČKOG TRŽIŠTA EU.

Na seminaru se govorilo o važnosti standardizacije i certificiranja, mogućnost sufinanciranja projekata kroz poduzetničke poticajne projekte, informacije o promjenama u carinama i obračunavanju PDV-a nakon ulaska u EU.



Tako je Katarina Dulibić iz DQS d.o.o. održala zanimljivo izlaganje u kojem je dala pregled osnovnih standarda za poduzetnike, objasnila sudionicima osnove procesa uvođenja standarda te naglasila razli-

ku između akreditiranih i neakreditiranih certifikata.

Na to se također sa zanimljivim i korisnim informacijama nastavila Hrvojka Skoković iz PRVI KORAK PODUZETNIČKOG CENTRA d.o.o. koja je govorila o mogućnostima financiranja iz programa nacionalnih potpora i EU fondova.

Zaključno je tajnik HIZ-a Kristina Gaća ukratko dala pregled promjena koje čekaju izvoznike od ulaska u EU, a za koje se

potrebno unaprijed pripremati.

Ukoliko Vas zanimaju materijali sa seminara molimo Vas da nam se javite na e-mail:

info@hrvatski-izvoznici.hr



Aktivnosti HIZ-a

Održan trening iz Poslovnog pregovaranja II za članove HIZ-a



Za članove HIZ-a koji su prošli trening iz „Poslovnog pregovaranja I” održan je 14. i 15. veljače 2013. trening „Poslovno pregovaranje II”. Trening je održao član HIZ-a Ivica Katanić, trener specijaliziran za područje

pregovaranja (više o treneru i njegovim programima možete naći na www.pregovaranje.com)

Sudionici su, među ostalim, na ovoj razini treninga vježbali na primjerima „multiparty” pregovaranja, učili o značaju utjecanja i uvjeravanja u pregovaranju te su prošli kroz pravila timskog pregovaranja te pregovaranja u konfliktnim situacijama.



Najave

POZIV: konferencija IZVOZ – MOTOR RAZVOJA



Najavljujemo održavanje međunarodne konferencije **IZVOZ – MOTOR RAZVOJA: Sajamska industrija u funkciji rasta izvoza i internacionalizacije poslovanja**, koja će se održati **22. ožujka 2013.**, u Zagrebu, a koju zajednički organiziraju poslovni B2B časopis - Suvremena trgovina i CBBS – konzultantsko-lobistička tvrtka iz Zagreba, dok su suorganizatori Zagrebačka inicijativa i njemačka Zaklada Konrad Adenauer.

Udruga Hrvatski izvoznici partner je navedene Konferencije, zajedno s AHK - Njemačko-hrvatskom industrijskom i trgovinskom komorom iz Zagreba te uglednim sajamskim udruženjima srednje i jugoistočne Europe: CEFA – Central European Fair Alliance iz Beča i CENTREX – International Exhibition Statistics Union iz Budimpešte.

Članovi HIZ-a ostvaruju poseban popust od 20 % na cijenu kotizacije za konferenciju te ista za njih iznosi 600,00 kn (+PDV), dok je puna cijena kotizacije 750,00 kn (+PDV).

Za sve dodatne informacije možete kontaktirati organizatore:

Srećko Sertić, Suvremena trgovina,
telefon: 01 3499 034, 099 213 6540,
email: direktor@suvremena.hr

Berislav Čižmek, CBBS,
telefon: 01 2304 001
email: ceo@cbbs.hr

Više informacija o konferenciji IZVOZ –MOTOR RAZVOJA možete pronaći u dokumentima na poveznicama:



[Pozivno pismo za članove HIZ-a](#)



[Program](#)



[Prijavnica za Konferenciju](#)



Najave

SEMINAR DUTP-a i EK: Trgovinski zaštitni mehanizmi u EU

Državni ured za trgovinsku politiku RH i Europska komisija zajednički organiziraju seminar „Trgovinski zaštitni mehanizmi u proširenoj Europskoj uniji: utjecaj na Republiku Hrvatsku“ koji će se održati

u četvrtak, 21. ožujka 2013. godine u prostorijama hotela Dubrovnik, Gajeva 1, u Zagrebu.

Cilj seminara je upoznati tijela državne uprave Republike Hr-

vatske, poslovna udruženja, gospodarstvenike, te ostale institucije i druge zainteresirane stranke o promjenama u području trgovinskih zaštitnih mehanizama nakon pristupanja Republike Hrvatske Europskoj uniji. Republika Hrvatska će članstvom u Europskoj uniji primjenjivati propise vezane uz zajedničku trgovinsku politiku Europske unije, koja u području trgovinskih zaštitnih mehanizama primjenjuje Uredbu Vijeća (EZ) o zaštiti od dampinškog uvoza iz zemalja nečlanica Europske unije, Uredbu Vijeća (EZ) o zaštiti od subvencioniranog uvoza iz zemalja nečlanica Europske unije, te Uredbu o zajedničkim pravilima uvoza. Tijekom seminara predstavnici Europske komisije i/ili država članica Europske unije upoznati će sudionike s gore navedenim propisima, njihovom provedbom, pravima i ulogom zainteresiranih stranaka, procesom donošenja odluka, te ulogom država članica kao i uvoznika u trgovinskim zaštitnim mehanizmima.

Seminar je besplatan, održavat će se na engleskom jeziku te je osigurano simultano prevođenje.

Za seminar se možete prijaviti slanjem prijavnog obrasca za seminar Državnom uredu za trgovinsku politiku, najkasnije do 11. ožujka 2013. godine.

Za sve dodatne informacije možete se obratiti:

gđi Nini Berić
telefon 01/6444 622
e-mail: nina.beric@dutp.hr;

gđi Tatjani Vinković
telefon 01/6444 623,
e-mail: tatjana.vinkovic@dutp.hr,
fax: 01/6444 601.

Pridruženi dokumenti:



[Program seminara](#)



[Registracijski obrazac – 21. ožujak 2013. godine](#)



Najave

Otvoreni treninzi pregovaranja – 30% popusta za članove HIZ-a



Najavljujemo termine održavanja otvorenih/javnih
dvodnevnih treninga **za prvo tromjesečje 2013.**

POSLOVNO PREGOVARANJE – I

- 28. i 29. ožujka 2013.
- 11. i 12. travnja 2013.
- 25. i 26. travnja 2013.

PREGOVARANJE – KORPORATIVNA KOMPETENCIJA*

- 14. i 15. ožujka 2013.

*Trening "Pregovaranje – Korporativna kompetencija"
namijenjen je samo visokom i višem menadžmentu.

Mjesto održavanja treninga: Hotel Aristos
(Besplatan parking osiguran)

Za članove HIZ-a 30% popusta na osnovnu cijenu
za treninge u ožujku i travnju.

Cijena treninga s popustom: 2.310,00 kn + PDV.

- Jedini uvjet je da prijava/uplata treba biti 20 i više
dana prije održavanja treninga.
- Mjesta na treningu se popunjavaju po
redoslijedu prijave/uplata polaznika.
- Prijave za trening prvenstveno putem
<http://www.pregovaranje.com/contacts>
- Trening info i Programi treninga na
www.pregovaranje.com,
www.hrvatski-izvoznici.hr

Sve dodatne informacije zatražite na:

Ivica Katanić – izvršni direktor

PROCEDO d.o.o. za poslovno savjetovanje

Mobitel: +385 (0)91 201 0770

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

Programi poticaja

Objavljeni natječaji iz Poduzetničkog impulsa 2013.

U subotu, 9. veljače 2013. te u subotu, 16. veljače 2013. godine objavljeni su natječaji iz programa poticanja poduzetništva i obrta - Poduzetnički impuls 2013.



Riječ je o natječajima iz [Programa poticanja poduzetništva i obrta „Poduzetnički impuls 2013“](#).

Mjera A - Razvoj mikropoduzetništva i obrta

- [Mjera A1 - Mikropoduzetništvo i obrt](#)
- [Mjera A2 - Poduzetništvo kreativnih industrija](#)
- [Mjera A3 - Mladi i početnici u poduzetništvu](#)
- [Mjera A4 - Zadružno poduzetništvo](#)
- [Mjera A5 - Jačanje poslovne konkurentnosti klastera](#)

Mjera B - Jačanje poslovne konkurentnosti poduzetnika i obrtnika

- [Mjera B1 - Jačanje poslovne konkurentnosti poduzetnika i obrtnika](#)

Mjera C. Razvoj poduzetničke infrastrukture i poslovnog okruženja - C1, C2, C3

- [Javni poziv](#)
- [Prijavni obrazac](#)
- [Skupna izjava](#)
- [Obrazac ugovora](#)
- [Obrazac proračuna](#)
- [Obrazac izvješća o provedbi](#)

Mjera D. Obrazovanje za poduzetništvo i obrte te očuvanje tradicijskih i umjetničkih obrta - D1 i D2

- [Javni poziv](#)
- [Prijavni obrazac za aktivnost D1 - Obrazovanje za poduzetništvo](#)
- [Prijavni obrazac za aktivnost D2.1. - Cjeloživotno obrazovanje obrtnika](#)
- [Prijavni obrazac za aktivnost D2.2. - Informatičke kompetencije obrtnika](#)
- [Prijavni obrazac za aktivnost D2.3. - Stipendije učenicima u deficitarnim zanimanjima](#)
- [Prijavni obrazac za aktivnost D2.4. - Majstorska škola](#)
- [Prijavni obrazac za aktivnost D2.5. - Naukovanje za obrtnička zanimanja](#)
- [Skupna izjava](#)
- [Izjava o korištenju državnih potpora male vrijednosti](#)
- [Obrazac ugovora](#)
- [Obrazac proračuna](#)
- [Obrazac izvješća o provedbi](#)

Pitanja vezana za Program poticanja poduzetništva i obrta - Poduzetnički impuls 2013. možete uputiti na besplatni info telefon: 0800/234505 te adresu e-pošte: pitanja@minpo.hr

Više informacija možete pronaći na internetskoj stranici Ministarstva poduzetništva i obrta <http://www.minpo.hr>

Ukoliko Vam je potrebna pomoć vezano uz objavljene poticaje slobodno se obratite u Tajništvo HIZ-a na niže navedene kontakte.

HRVATSKI IZVOZNICI

tel: +385 (0)1 492 3796

fax: +385 (0)1 492 3797

e-mail: info@hrvatski-izvoznici.hr



Novosti

POZIV: podnošenje zahtjeva za
sniženje carinskih stopa i otvaranje
kvota

Republika Hrvatska će stupanjem u članstvo EU preuzeti zajedničku trgovinsku politiku EU, a time i Carinsku tarifu Europske unije, te će sniženje carina biti jedino moguće zatražiti kroz mehanizam tarifnih suspenzija/kvota, koje su posebna trgovinska mjera u Europskoj uniji. Osnovni cilj odobravanja tarifnih suspenzija/kvota usmjeren je jačanje konkurentnosti industrije zemalja Europske unije uvozom sirovina, polugotovih proizvoda ili sastavnih dijelova, a koji se ugrađuju u gotove proizvode iz zemalja ne članica Europske unije, uz sniženu ili nultu stopu carine.

Zahtjev se podnosi Europskoj komisiji putem nadležnog tijela države članice, koja u Radnoj skupini za gospodarska tarifna pitanja EU prezentira zahtjev i zastupa interese podnositelja.

Ukoliko proizvođači u Republici Hrvatskoj žele koristiti pogodnosti mehanizma tarifnih suspenzija/kvota ulaskom Republike Hrvatske u Europsku uniju, mogu podnijeti pismeni zahtjev Državnom uredu za trgovinsku politiku.

Državni ured za trgovinsku politiku zaprima zahtjeve gospodarstvenika za tarifnom suspenzijom/kvotom najkasnije do **4. ožujka 2013. godine**.

Postupak za sniženje ili ukidanje stope carine za uvoz određene sirovine može na razini EU pokrenuti svaki pojedinačni proizvođač odnosno interesno udruženje pod uvjetom da se:

- Ista ne proizvodi niti ju je moguće nabaviti na teritoriju EU i zemalja s kojima EU i zemalja s kojima EU ima zaključene ugovore o slobodnoj trgovini (ili nije dostupna u dovoljnoj količini);
- Da su procijenjene godišnje uštede za proizvođača na ime oslobođenja od carine (ili smanjenja carine) u iznosu od najmanje 15.000€

Obrasci zahtjeva za sniženje carinskih stopa odnosno otvaranje kvota možete pronaći na poveznici:



[Obrasci](#)

Državni ured za trgovinsku politiku je zahtjeve za korištenje trgovinskih mehanizama tarifnih suspenzija/kvota zaprimljene od hrvatskih gospodarstvenika do 15. rujna 2012.g. prosljedio EK te će odobreni zahtjevi biti objavljeni u Official Journalu tijekom lipnja 2013.godine.

[Za sve dodatne informacije možete kontaktirati Državni ured za trgovinsku politiku:](#)

gđu Tatjanu Vinković
telefon 01/6444 623,
e-mail: tatjana.vinkovic@dutp.hr,

gđu Nadu Minčić
telefon 01/6444 624
e-mail: nada.mincic@dutp.hr



Novosti

Savjetovanje oko Nacrta prijedloga Zakona o provedbi carinskih propisa EU

Ministarstvo financija pokrenulo je savjetovanje sa zainteresiranom javnošću o Nacrtu prijedloga Zakona o provedbi carinskih propisa Europske unije.

Savjetovanje javnosti trajati do 6. ožujka 2013. Zainteresirana javnost može sudjelovati davanjem mišljenja, primjedbi i prijedloga u pisanom obliku na Nacrt prijedloga Zakona o provedbi carinskih propisa Europske unije.



Primjedbe, prijedlozi i mišljenja mogu se dostaviti na adresu e-mail javnost@carina.hr ili u Tajništvo HIZ-a na e-mail info@hrvatski-izvoznici.hr.

Sva pitanja i prijedlozi upućeni na e-mail adresu javnost@carina.hr u postupku savjetovanja sa zainteresiranom javnošću razmotrit će se prije izrade konačne verzije zakona.

Nacrt prijedloga Zakona o provedbi carinskih propisa Europske unije, obrazac sudjelovanja u savjetovanju te ostale dokumente možete preuzeti niže:

Pridruženi dokumenti:

-  [Informacija o provedbi savjetovanja o Nacrtu prijedloga iskaza o procjeni učinaka propisa](#)
-  [Teze o sadržaju Zakona o provedbi carinskih propisa Europske unije](#)
-  [Nacrt iskaza o procjeni učinaka propisa](#)
-  [Obrazac sudjelovanja u savjetovanju o Nacrtu zakona](#)
-  [Nacrt Prijedloga zakona o provedbi carinskih propisa Europske unije](#)

O članovima

Uz pomoć PRIMACOŠPED-a uspješno izvezen prvi električni super-automobil

Na tom je modelu u protekla četiri mjeseca dano-noćno radilo 20-ak ljudi da bi se na vrijeme isporučio kupcu.

– Ovaj se automobil od prvog modela razlikuje se samo po vanjskom dizajnu, koji se izrađivao prema kupčevoj želji. Budući da je to prvi hrvatski automobil koji se izvozi, u Carini su morali dati i novi tarifni broj. Zahvaljujem špediterima koji su odradili veliki dio posla i olakšali nam birokratsku borbu – rekao je vlasnik tvrtke Mate Rimac.



Prototip vozila, koji ostaje u vlasništvu Rimac automobila, na putu je za Saudijsku Arabiju, odakle će krenuti na turneju po regiji, u Ujedinjene Arapske Emirate i Katar, te se predstaviti potencijalnim kupcima. Zasad je još jedan kupac u redu za kupnju. Nakon što uplati i drugi dio predujma početak će i proizvodnja drugog električnog automobila, a u Rimac automobilima nadaju se da će se i netko od zainteresiranih na arapskoj turneji odlučiti na kupnju vozila.

Pastor i Mar-Mar u pregovorima s TESCO-om

Vatrogasni aparati Pastora i školske bilježnice Mar-Mara uskoro će se moći naći na policama britanskoga trgovačkog lanca Tesca. Kako su

Poslovnim dnevniku potvrdili u Pastoru, Mar-Maru, te su tvrtke otišle najdalje u pregovorima s trećim po veličini svjetskim trgovačkim lancem koji je potkraj prošle godine u Hrvatskoj počeo tražiti domaće dobavljače.

Danijel Štern, predsjednik Uprave Tvornice vatrogasnih aparata Pastor, kaže da su dogovorili sve detalje. „Naši će aparati biti dio asortimana britanskog Tesca“, potvrđuje Štern, dodavši kako su već dogovorene i cijene. I zagrebački proizvođač školskih bilježnica Mar-Mar još pregovara s Tescom. Prema riječima generalnog direktora Zvonka Fišera, sve je još neizvjesno, ali uzorci su predani, kao i ponuda, čekaju samo službeni odgovor druge strane. „Zasad smo zadovoljni tijekom pregovora“, kaže Fišer.

izvor: poslovni.hr

Novi posao u Albaniji za Končar KET

Končar-Inženjering za energetiku i transport (Končar KET) u Tirani je s albanskim operaterom prijenosnog sustava OST (Operatori i Sistemit te Transmitemit) sklopio ugovor o proširenju transformatorske stanice Zemblak, projektu vrednijem od 4,3 milijuna eura.

Ugovor su potpisali generalni direktor OST-a Arben Ibroja i predsjednik Uprave Končar KET-a Tomi Dužević.

Osim KET-a, koji je nositelj ugovora, u realizaciji će sudjelovati još šest društava Grupe Končar (Energetski transformatori, Distributivni i specijalni transformatori, Električni visokonaponski aparati, Mjerni transformatori, Sklopna postrojenja i Elektronika i informatika).

Ovim ugovorom, trećim u nizu koje je KET sklopio s OST-om, Končar je učvrstio vodeće mjesto po broju izgrađenih, odnosno rekonstruiranih objekata u prijenosnom dijelu elektroenergetskog sustava Albanije.



Kratke vijesti

Objavljen novi Zakon o trošarinama

Zakon o trošarinama objavljen je u „Narodnim novinama“, br. 22/2013 od 22. veljače 2013. godine i stupa na snagu 2. ožujka 2013., osim članka 1. do 35., članka 41., članka 43. do 99., članka 101. do 114., te članka 117. i 118. koji stupaju na snagu na dan prijema Republike Hrvatske u Europsku uniju.

Zakon o trošarinama uvodi mnoge značajne novine u odnosu na važeći Zakon o trošarinama (Narodne novine, br. 83/2009 i 111/2012).

Novi Zakon o trošarinama ima za cilj preuzimanje svih instituta trošarinskih propisa Europske unije i potpuno usklađivanje s obveznim minimalnim visinama trošarine propisanim relevantnim EU direktivama.

Preuzimanje Zakona:

[Zakon o trošarinama, „Narodne novine“, br. 22/2013 od 22. veljače 2013.](#)

Raspored održavanja informativnih radionica o Poduzetničkom impulsu 2013.

Ministarstvo poduzetništva i obrta objavilo je sljedeći raspored predavljanja Poduzetničkog impulsa po cijeloj će se Hrvatskoj održati prezentacije ovogodišnjeg programa poticanja poduzetništva i obrta.

Raspored predavljanja po gradovima preuzmite [OVDJE](#), a prijavu za sudjelovanje pošaljite na e-mail adresu navedenu u tablici, ovisno o mjestu održavanja radionice.



Najava prezentacija u sklopu programa Vlade ProInvest



Koraci koje Vlada poduzima pri pokretanju investicijskog ciklusa i restrukturiranju gospodarstva bit će prezentirane u nekoliko hrvatskih gradova pod programskim nazivom 'ProInvest'. Nakon Splita u kojem je program predstavljen 25. veljače 2013., ministri iz Vlade posjetit će sljedeće hrvatske gradove: Split Osijek – 11. ožujka 2013., Varaždin – 25. ožujka 2013., Rijeka – 8. travnja 2013. i Zagreb – 22. travnja 2013.



Naučimo

Prevaga u pregovaranju

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

više informacija na: www.pregovaranje.com

Uobičajeno se prihvaća da velike kompanije, ljudi na značajnim položajima, bogati ljudi, na kraju uvijek „natjeraju vodu na svoj mlin“, da uvijek imaju snagu/moć da to učine i da je takav „stvarni“ odnos snaga ključan u svakoj pregovaračkoj situaciji. To ustvari nije tako i ako želite biti uspješni u pregovorima, morate se svojski potruditi kako biste to shvatili i promijenili vaš stav o tome. Zato vješti pregovarači ulažu velik trud kako bi unaprijed doznali koje su potrebe, interesi, alternative i posljedice, ako ne dođe do odgovora, za suprotnu pregovaračku stranu. Tome vješti pregovarači pridaju posebnu pažnju kako bi mogli ostvariti prevagu, ako se stvori prilika za to, bez obzira na objektivnu snagu/moć strana u tim pregovorima.

Treba znati da je BATNA jedan od ključnih izvora moći/snage u pregovorima, ali i da je BATNA dinamičkog tipa i da ovisi o odnosnoj situaciji u pregovorima, dok su osobni izvori snage statični i ne ovise o odnosnoj pregovaračkoj situaciji.

Prevaga

Prevaga je vaš potencijal da postignete dogovor pod uvjetima koji su vam prihvatljivi. Dakle ne pod bilo kojim uvjetima, već pod onima koji su u skladu s vašim potrebama i interesima. Istraživanja su pokazala da strana koja ima prevagu, čak i kad je prosječan pregovarač, postiže rezultate koji mogu biti prilično dobri, naravno, ako je svjesna svoje prevage. Suprotno tomu, strana u pregovorima kojoj nedostaje prevaga mora biti vrlo vješt pregovarač da bi postigla dobre rezultate. Evidentno je da je prevaga u kontekstu pregovora dinamična kategorija, za razliku od snage/moći, tako da se stvari tijekom pregovora mogu značajno mijenjati.

Prevaga se zasniva na percepciji

Ako jedna strana u pregovorima ima prednost, a nijedna od strana u pregovorima ne percipira da ta prednost postoji, tada prevage nema. Ako jedna strana u pregovorima ima određene posljedice (troškovi) ako ne dođe do dogovora, a ta strana to ne percipira, to drugoj strani otežava da tu prednost realizira, odnosno pretvori je u prevagu. Dakle samo percipirane posljedice (troškovi), stvarne ili imaginarne, omogućuju realizaciju prevage. Jasno je pritom da jedna, obje ili nijedna strana mogu biti svjesne prednosti koju ima jedna strana u pregovorima.

Prevaga je dinamična

Prevaga se može brzo promijeniti ako jedna od strana u pregovorima sazna značajne informacije koje su joj dotad bile nepoznate. Što više informacija imate ili što više saznate o potrebama i interesima druge strane, o situaciji u kojoj se nalazi, o alternativama kojima raspolaže, to su snažnije vaše pozicije i prevaga može prijeći na vašu stranu. Svoje šanse za uspjehom u pregovorima znatno ćete povećati ako ustupke i druge zahtjeve koje imate zatražite kad je vaša prevaga na vrhuncu.

Prevaga ovisi o situaciji

Prevagu imate ako ste na pravome mjestu u pravo vrijeme. Bez obzira na to koliko objektivne snage imate po bilo kojem od navedenih izvora snage ili koliko ste dobar pregovarač, u nekim situacijama vam to neće biti od velike pomoći.

Prevaga se zasniva na odnosu

Jedna osoba ima prednost nad drugom onoliko dugo koliko postoji odnos. Ako dođe do prekida odnosa, nestaje i prevaga.



S.M.A.R.T. - WIN

Kompetentnim pregovaranjem do uspješnijeg poslovanja
www.pregovaranje.com



Naučimo

ZAPAZANJA, SAVJETI I NAPOMENE

Glavna karakteristika pregovarača s prevagom je njegovo samopouzdanje.

Da bi se shvatio koncept prevage i koji su izvori prevage, trebaju se razmotriti neka važna pitanja:

- Koje su posljedice za nas/drugu stranu, kako na osobnoj razini tako i na razini kompanije, ako ne dođe do dogovora? Koji su troškovi koji će tako nastati?
- Što je to što druga strana želi, koji su njeni interesi i potrebe?
- Koje su alternative koje ima druga strana i da li ih uopće ima?
- Zašto druga strana uopće želi/treba pregovarati sa mnom?
- Tko kontrolira status quo i za koga je vrijeme značajniji faktor?

...

U određenim povoljnim okolnostima strana s vrlo malo objektivne snage može imati značajnu prevagu u pregovorima. Stoga, želite li imati ozbiljnu ulogu u pregovorima, trebate naučiti sve o prevazi i o tome kako je stvoriti.

Tipovi prevage

Aktivna prevaga – ako obje strane prepoznaju potencijalne troškove koje će jedna od strana u pregovorima imati ne dođe li do dogovora.

Slijepa prevaga – ako je strana koja je u podređenoj poziciji svjesna svoje situacije, ali druga strana koja ima prednost toga nije svjesna. U tom slučaju sve dok je strana koja je u nepovoljnoj poziciji svjesna svoje pozicije, druga strana ima prevagu, jer je prva strana svjesna značajnih gubitaka (troškova) ako ne dođe do dogovora pa je i njeno ponašanje uvjetovano tom činjenicom.

Potencijalna prevaga – ako je strana koja ima prevagu svjesna svoje prednosti, a strana koja je u nepovoljnijoj poziciji nije svjesna koju cijenu treba platiti ako ne dođe do dogovora. Cilj strane koja ima prednost je pretvoriti tu prednost u aktivnu

„otvaranjem očiju” drugoj stani tako što će joj na ovaj ili onaj način učiniti dostupnima/bjelodanima informacije koje to potvrđuju.

Nepoznata prevaga – ako nijedna strana nije svjesna situacije, tj. postojanja potencijalnih troškova koji će se pojaviti ako do postizanja dogovora ne dođe. Stoga je nepoznata prevaga prilično nestabilno stanje.



BonLine info

Informacije za izvoznike

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



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

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

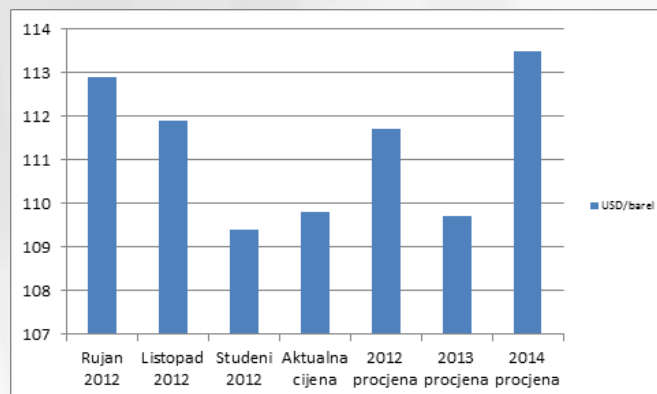
BONLINE d.o.o.

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

SVJETSKA EKONOMIJA – % rast realnog BDP-a

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

Cijena nafte



BonLine info

D&B REJTINZI ZEMALJA

Važnost rejtinga zemlje:

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

1. Velika Britanija – nizak rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: otvoren račun

Preporučeni uvjeti: mjenica po viđenju

Uvjeti plaćanja: odgoda od 30 do 60 dana

Kašnjenja u plaćanju: 0–1 mjesec nakon ugovorenog roka

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

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

Ekonomski pokazatelji:

Pokazatelj	2010	2011	2012	2013f	2014f
Rast realnog BDP-a, %	1,8	0,9	-0,1	0,9	1,4
Inflacija (god. prosjek), %	3,3	4,5	2,7	2,4	2,2

2. Portugal – umjeren rizik poslovanja

Uvjeti poslovanja

Minimalni uvjeti: mjenica po viđenju

Preporučeni uvjeti: akreditiv

Uvjeti plaćanja: odgoda od 90–120 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 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, %	2,1	-1,6	-3,1	-2,1	0,2
Inflacija (god. prosjek), %	1,4	3,7	2,9	2,0	1,5



Popusti za članove HIZ-a

PRIMACO GRUPA - 10% popusta na standardne cijene usluga

PRIMACOŠPED

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 mjesta utovara do mjesta 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



Popusti za članove HIZ-a

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

BONLINE d.o.o.

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

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

- Skraćene bonitetne izvještaje on-line uz neograničeno pretraživanje na mjesečnoj bazi.
- Podatke o stečajevima poduzeća u regiji.
- Informacije o riziku poslovanja u stranim zemljama.
- Različite korisne poslovne tražilice

Detaljan opis usluga možete vidjeti na našoj web stranici: www.bonline.hr ili pozivom na naše kontakte.

BonLine d.o.o., gospodarske informacije
Črnomerec 63, Zagreb

web: www.bonline.hr

email: bonline@bonline.hr

Tel: +385 (0)1 370 7009

Fax: +385 (0)1 377 6415



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

Kontakt:

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



9. Popusti za članove HIZ-a

Popusti za članove HIZ-a

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



Članovima Hrvatskih izvoznika N-LAB odobrava:

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

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

Končar INEM - Akcija „Računala za članove udruge HRVATSKI IZVOZNICI“

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

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

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

Kontakti:

tel. +385 (0)1 365 5307

e-mail: pc.prodaja@koncar-inem.hr



broj
100
veljača
2013.

1000



hrvatski izvoznici
croatian exporters