

Intervju

Čedo Maletić, predsjednik Uprave Imex banke**1. Imex banka d.d. posluje u Hrvatskoj od 1995. godine. Predstavite nam ukratko samu Banku.**

Imex banka d.d. je banka u domaćem vlasništvu, trenutno imamo poslovnu mrežu od 12 podružnica, odnosno poslovnica diljem Hrvatske, i u postupku smo otvaranja još nekoliko novih poslovnica, te bilancu preko milijardu kuna. Ambiciozno smo postavili planove razvoja i nije nam cilj postati najveći, već među najboljima. Planiramo rasti znatno više od prosjeka bankovnog sektora i značajno povećati broj klijenta. Nudimo sve vrste

bankovnih usluga i proizvoda, a za pravne osobe izdvojio bih vrlo pouzdano i učinkovito obavljanje internet kuskog i deviznog platnog prometa uz vrlo niske cijene, te brzinu i povoljne uvjete obrade kreditnih zahtjeva i otkupa potraživanja. Za stanovništvo posebno izdvajam iznimno povoljnu štednju uz maxi premije i fleksibilnost raspolaganja štednjom.

2. Banka uglavnom kreditira gospodarstvo, kojemu je usmjereno 70% kreditnog portfelja. Značajan dio tih klijenata su izvoznici. Kojim proizvodima i uslugama Imex banka doprinosi povećanju konkurentnosti hrvatskog gospodarstva, odnosno izvoznika?

Banka tradicionalno, od njenog osnutka, u većoj mjeri kreditira gospodarstvo i u tom segmentu smo se visoko specijalizirali na zadovoljstvo naših klijenata, a time i na naše zadovoljstvo. Naši klijenti su uglavnom mali i srednji poduzetnici i među njima se nalazi znatan broj izvoznika, od onih koji izravno ili neizravno izvoze svoju robu ili usluge. Od neizravnih izvoznika posebno izdvajam turistički sektor. Naša posebnost je što ne tražimo niti inzistiramo da se klijenti "ukalupe" u naše programe, već svoje programe prilagođavamo potrebama naših klijenata. Klijentima izvoznicima trenutno je najvažnija brzina realizacije kreditnog zahtjeva odnosno otkupa potraživanja ili eskonta mjenica, te pouzdan i brz platni promet. Te njihove zahtjeve Banka im u potpunosti zadovoljava i to je osnova za razvijanje i nadogradnju svih ostalih poslovnih odnosa.

3. Što smatrate prednostima Imex banke, kao manje banke, u poslovanju s gospodarstvenicima?

Najveća prednost je u brzini realizaciji kreditnog zahtjeva odnosno otkupa potraživanja. Naravno, uz uvjet dobrog boniteta i/ili odgovarajućih kolaterala od strane klijenta. Mi sebi ne možemo dopustiti komoditet dugotrajnih postupaka rješavanja kreditnih zahtjeva i nepotrebnu administraciju, koji se ponekad mjere i mjesecima. Na primjer, naš kreditni odbor zasjeda svaki dan. Druga naša prednost je osobni pristup svakom klijentu i razumijevanje njihovih potreba, a ponekad i problema, te zajedničko nastojanje u pokušaju njihovog rješavanja.

4. Imex banka i Hrvatski izvoznici potpisali su nedavno Sporazum o poslovnoj suradnji. Gdje vidite prostor za zajedničko djelovanje u korist povećanja hrvatskoga izvoza?

Posebno nam je drago što smo potpisali sporazum s Hrvatskim

NAJAVE TEMA

Intervju

[Čedo Maletić, predsjednik Uprave Imex banke](#)

Državna uprava

[12. Nacionalno savjetovanje o gospodarstvu i poduzetništvu](#)

[Produženi rokovi za prijave na neke projekte MINGORP-a](#)

[Savjetovanje "Ruska Federacija - novi tržišni izazovi"](#)

Najave

[Konferencija: NATO i gospodarstvo](#)

Novosti

[Predstavljena Hrvatska mreža poslovnih anđela – CRANE](#)

[Hrvatska 42. u svijetu po slobodi trgovine](#)

HBOR

[Novi uvjeti kreditiranja od lipnja](#)

[7. međunarodna konferencija - poticanje izvoza](#)

Međunarodna suradnja

[Ciljano tržište – Ruska Federacija](#)

Izdvojeno

[Internetska maloprodaja prilika za izvoz u Europu](#)

Kratke vijesti

[Kraš - Regionalni biznis partner za 2008.](#)

[Osnovano Hrvatsko društvo lobista](#)

[EU dobila registar lobista](#)

Web preporuka

[Pilot projekt HITPOP.hr](#)

[Izazovi hrvatskoga izvoza – projekt WLW-a](#)

Iz tiska

[EU: Partnerstvo za niže cijene energenata](#)

Popusti za članove HIZ-a

[WLW – 10% popusta za članove HIZ-a](#)

[SPES – 10% popusta na usluge za članove HIZ-a](#)

[HEROLD Marketing CD Business - 5% popusta na poslovne pakete](#)

[Hotel Express International – 10 % popusta za članove HIZ-a](#)

[N-LAB – 15 posto popusta članovima HIZ-a pri kupnji ERP poslovnog softvera UBS21 ili UsBS21](#)

[Končar INEM - Akcija "Računala za članove udruge HRVATSKI IZVOZNICI"](#)

izvoznicima, kao nevladinom i neprofitnom udrugom, i na takav način se uključili u poticanje hrvatskog izvoza. Buduću suradnju i zajedničko djelovanje vidimo na tri načina. Prvi je povezivanje članica Hrvatskih izvoznika i Imex banke putem postojećih distributivnih kanala. Ovaj intervju je jedan od načina takvog povezivanja. Drugi način je kanaliziranje informacija o potporama i subvencijama poticanja izvoza. Pretpostavljam da se takve informacije distribuiraju članicama HIZ-a, međutim, da bi se povećao broj izvoznika i potencijalnih članica HIZ-a nužno je takve informacije distribuirati i ostalim poduzetnicima kako bi se eventualno i oni odlučili za takvu poslovnu aktivnost i korištenje potpora ili subvencija. Možda je to najbolje ilustrirati primjerom. Nakon potpisivanja sporazuma dobili smo informaciju o Vladinim nepovratnim potporama za određene poslovne aktivnosti u pravcu povećanja izvoza i zaposlenosti. To smo dobro proučili i nakon toga smo kontaktirali one naše klijente za koje smo smatrali da ispunjavaju tražene kriterije. Ponudili smo im tu poslovnu mogućnost, a na njima je konačna odluka da li krenuti u taj postupak ili ne. Jedan dio kontaktiranih klijenata odlučio se na aplikaciju zahtjeva za natječaj. Treći način je artikuliranje potreba ili sugestija izvoznika za određenim načinom financiranja. Tu artikulaciju najbolje može napraviti njihova udruga, tj. HIZ.

12. Nacionalno savjetovanje o gospodarstvu i poduzetništvu



MINISTARSTVO GOSPODARSTVA, RADA I PODUZETNIŠTVA

Tradicionalno, 12. po redu, Nacionalno savjetovanje o gospodarstvu i poduzetništvu u organizaciji Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva održano je od 29. do 31. svibnja 2008. godine u hotelskom naselju „Solaris“ u Šibeniku.

Glavni zaključak ovogodišnjeg Savjetovanja jest da je razvoj ljudskih potencijala ključ uspjeha i jačanja konkurentnosti hrvatskoga gospodarstva i njegove prilagodbe u gospodarstvo znanja i inovativnosti.

Programom poticanja malog i srednjeg poduzetništva Vlade RH Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva u suradnji s ostalim tijelima državne uprave i partnerskim institucijama osigurati će uvjete za različite izvore financiranja te omogućiti jače povezivanje poduzetništva sa znanošću, a daljnji razvoj ljudskih potencijala poticati će kroz sustav cjeloživotnog obrazovanja.

Također je zaključeno kako sve mjerodavne institucije moraju pridonijeti daljnjem razvoju i jačanju kompetentnosti da bi hrvatsko gospodarstvo moglo odgovoriti zahtjevima globalnog tržišta.

Istaknuta je potreba promoviranja sustava zaštite intelektualnog vlasništva kao jedne od najvrednijih imovina koje tvrtke posjeduju.

Održane radionice pokazale su da se provedbom ciljanih projekata i adekvatnim institucionalnim reformama unaprjeđuje dijalog između poduzetništva i institucija te informiranost poslovne zajednice o bitnim promjenama vezanim uz prilagodbu standardima EU. Daljnjom prilagodbom zakonodavstva djelovat će se na smanjivanje administrativnih zapreka, slobodu kretanja robe na unutarnjem tržištu te zaštitu potrošača kako bi hrvatsko gospodarstvo spremno dočekalo ulazak na jedinstveno tržište europske zajednice.

Hrvatski sustav cjeloživotnog obrazovanja pokazao se kao primjer najbolje prakse u regiji, pa je Hrvatskoj dodijeljena uloga domaćina Regionalnog centra za poduzetničko učenje koja ima za cilj implementirati poduzetništvo u sve razine obrazovanja. Nositelj tog projekta je Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva.

Od prošle godine sve institucije u Hrvatskoj putem programa Europske unije CIP - konkurentnost i inovacije mogu predlagati projekte koji podupiru inovativne tvrtke, unaprjeđuju informacijsko-komunikacijsku tehnologiju te vode jačanju energijske učinkovitosti i razvoju alternativnih izvora energije. Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva, kako se dalje navodi u zaključku, poziva institucije, jedinice lokalne i regionalne samouprave, znanstvene institucije i udruge da se aktivno uključe u taj program i pridonose jačanju konkurentnosti hrvatskoga gospodarstva.

U sklopu savjetovanja dodijeljene su i nagrade najuspješnijim poduzetnicima. U kategoriji mikro poduzetnika najuspješnijim je proglašena tvrtka OMV - VENTIL iz Zagreba, proizvođač industrijske armature. Najuspješniji mali poduzetnik je SCAM marine iz Viškova koja se bavi razvoj vlastitih proizvodnih programa nautičke opreme. U kategoriji srednjeg poduzetnika nagrađena je tvrtka Galko sa sjedištem u Malom Bukovcu. Tvrtka ima dugu tradiciju u proizvodnji kožnih proizvoda i jedan je od najvećih hrvatskih proizvođača i distributera kožne galanterije. Najuspješnijim mladim poduzetnikom proglašena je tvrtka KTD koja je osnovana 2006. godine, a usko je specijalizirana za proizvodnju pločastog namještaja po mjeri što uključuje i opremanje interijera hotela, apartmana, stanova i kuća te izložbenih salona.

Najuspješnijom poduzetnicom proglašena je modna kreatorica Ksenija Vrbanić, vlasnica Studija za dizajn odjeće, koja je razvila modnu marku XD XENIA DESING. U kategoriji mikro izvoznika najuspješnijim je proglašena tvrtka HI-KON iz Samobora, a bavi se proizvodnjom strojeva i uređaja za automobilsku industriju, elektroindustriju, gurmansku industriju i brodogradnju. Najuspješniji srednji izvoznik je tvrtka Vargon koja proizvodi plastične cijevi za odvod i dovod vode. U kategoriji najuspješnijih inovativnih poduzetnika nagrada je pripala tvrtki Infomare sa sjedištem u Zagrebu. Specijaliziran je proizvođač poslovnih aplikacijskih sustava i povezanih usluga. Najuspješnijom poduzetničkom zonom proglašena je poduzetnička zona grada Križevaca, poduzetnički centar

Pakrac proglašen najuspješnijim u toj kategoriji, a titula najuspješnijeg poduzetničkog inkubatora pripala poduzetničkom inkubatoru BIOS iz Osijeka.

* * *

Produženi rokovi za prijave na neke projekte MINGORP-a

PROJEKTI POTICANJA
MALOG I SREDNJEG
PODUZETNIŠTVA



Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva produžilo rokove do kojih se mogu prijaviti projekti za poticajna sredstva.

U predmetnim Javnim pozivima produljuje se rok za podnošenje Zahtjeva do

10. srpnja 2008. godine.

U ostalim dijelovima Javni pozivi ostaju neizmijenjeni.

Riječ je o prijavama za Projekte poticaja malog i srednjeg poduzetništva u 2008.godini, i to za:

1) Javne pozive objavljene 13. svibnja 2008.

PROJEKT - JAČANJE KONKURENTNOSTI MALOG GOSPODARSTVA

PROJEKT - INOVACIJE I NOVI PROIZVODI

PROJEKT - OBRAZOVANJE ZA PODUZETNIŠTVO

Produljenje roka odnosi se samo na Projektu aktivnost 4. - Učenička zadruga i učeničko poduzeće za 2008. godinu

2) Javne pozive objavljene 14. svibnja 2008.

PROJEKT-PODUZETNIČKE POTPORNE INSTITUCIJE

PROJEKT - ZADRUŽNO PODUZETNIŠTVO

PROJEKT - PODUZETNIŠTVO ŽENA I CILJNIH SKUPINA

3) Javne pozive objavljene 15. svibnja 2008.

PROJEKT - RAZVOJ OBRTNIŠTVA

PROJEKT - DOKVALIFIKACIJE I PREKVALIFIKACIJE U OBRTNIŠTVU

PROJEKT - OBRAZOVANJE U OBRTNIŠTVU

PROJEKT - PREZENTACIJA HRVATSKOG GOSPODARSTVA NA INOZEMNIM TRŽIŠTIMA

* * *

Savjetovanje "Ruska Federacija - novi tržišni izazovi"



AGENCIJA ZA PROMICANJE
IZVOZA I ULAGANJA

Na osnovi zaključaka 3. konvencije hrvatskih izvoznika, po kojima je tržište Ruske Federacije ocijenjeno kao trenutno najperspektivnije tržište za hrvatske izvoznike, Agencija za promicanje izvoza i ulaganja organizirala je, 27. lipnja 2008., u Zagrebu, savjetovanje na temu "Ruska Federacija - novi tržišni izazovi".

Savjetovanja je upriličeno kako bi se hrvatskim izvoznicima pružilo što više kvalitetnih informacija za nastup na ruskom tržištu.

Ministar-savjetnik Veleposlanstva Ruske Federacije u Hrvatskoj Boris Medvedev na savjetovanju je objasnio da je tržište Ruske Federacije interesantno zbog rastuće potražnje tog tržišta za gotovo svim robama. No istovremeno, to je vrlo zahtjevno tržište, koje od izvoznika traži poznavanje ruskih poslovnih običaja i kulture, te navika potrošača. Rusija je zemlja u dinamičnom razvoju i funkcionira kao potpuno otvoreno tržište, organizirano posve drukčije nego u doba SSSR-a. Odlikuje ga visoka konkurencija, gdje ne prolazi roba čija je cijena u nesrazmjeru s kvalitetom i gdje su potrebna velika ulaganja u promociju i reklamu. Ministar savjetnik Medvedev hrvatskim je izvoznicima preporučao skupne nastupe u okviru klastera, intenzivnu prezentaciju na sajmovima, te koncentraciju na manje gradove i udaljenije regije gdje je konkurencija slabija. Posebno je naglasio potrebu brendiranja hrvatskih proizvoda, jer Rusi, kako je istaknuo, vole proizvode označene nekom poznatom robnom markom.

Organiziranje izvoznika radi zajedničkog nastupa preporučio je i hrvatski veleposlanik u Ruskoj Federaciji Božo Kovačević, koji je istaknuo da mnoge hrvatske tvrtke zbog visokih troškova nisu u mogućnosti same ući na rusko tržište. Veleposlanik Kovačević predložio je izradu strategije gospodarskih odnosa s Rusijom, koja bi jasno odredila na kakvu pomoć države tvrtke mogu računati pri izlasku na to tržište.

Na savjetovanju su predstavljene dvije ruske oblasti - Vladimirskaja oblast i Lipeckaja oblast, te tvrtke uspješni izvoznici u Ruskoj Federaciji - Ericsson Nikola Tesla, Podravka i Exor.

Uz predavanja HBOR-a i HGK, o unapređenju robne razmjene između Hrvatske i Ruske Federacije s aspekta špedicije i prijevoza govorila je potpredsjednica HIZ-a i direktorica Primacotransa Nada Šimić.

* * *

[:: na vrh ::](#)

NAJAVE

Konferencija: NATO i gospodarstvo



HRVATSKA AGENCIJA ZA MALO GOSPODARSTVO

Konferencija "Članstvo u NATO savezu - mogućnosti i izazovi za hrvatsko gospodarstvo", održat će se u četvrtak, 3. srpnja 2008. godine, u hotelu Sheraton, u Zagrebu, kneza Borne 2.

Organizatori konferencije su Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva, Hrvatska agencija za malo gospodarstvo (HAMAG), Hrvatska gospodarska komora, Hrvatska obrtnička komora i Hrvatska udruga poslodavaca.

Ulaskom RH u NATO savez gospodarstvenicima se otvaraju brojne mogućnosti i izazovi. Na koji način što učinkovitije odgovoriti na izazove i upoznati se s prednostima i mogućnostima, pitanja su na koja Vam domaći i inozemni stručnjaci kroz izlaganja i interakciju pružaju izravan odgovor. Ovo je prilika da od stručnjaka iz NATO-ove Agencije za nabavu (NAMSA) saznajete na koji način možete postati karikom tog globalnog lanca.

Program, poziv i prijavnice za konferenciju možete pronaći na internetskoj stranici HAMAG-a, na adresi www.hamag.hr/konferencija1.asp.

* * *

[:: na vrh ::](#)

NOVOSTI

Predstavljena Hrvatska mreža poslovnih anđela – CRANE

U Zagrebu je 17. lipnja 2008. predstavljena Hrvatska mreža poslovnih anđela - CRANE (Croatian Angel Network). Glavni cilj ovog projekta jest upoznavanje javnog i privatnog sektora s mrežom poslovnih anđela te informiranje šire javnosti o raznim načinima financiranja start-up tvrtki.

Hrvatska mreža poslovnih anđela CRANE je neprofitna udruga koja okuplja poslovne anđele iz Hrvatske i inozemstva koji imaju interes ulagati u inovativne projekte. Mreža je osnovana na inicijativu Agencije za promicanje izvoza i ulaganja, Poteza Ventures, Udruge za poticanje softverskog i online poduzetništva 'Initium', Hrvatskom Private Equity i Venture Capital asocijacijom te samih poslovnih anđela i uspješnih poduzetnika Hrvoja Prpića i Damira Sabola.

Poslovni anđeli su uspješni poduzetnici i lideri tvrtki/korporacija koji financiraju start-up projekte visokog rizika na način da ulaze u vlasnički udio i pružaju pomoć u daljnjem razvoju i komercijalizaciji projekata. To su neformalni individualni investitori koji svojim poslovnim iskustvom savjetuju mlade tvrtke i poduzetnike i pomažu njihovom budućem rastu. Najveća vrijednost poslovnih anđela jest 'pametno financiranje' - pružanje ekspertize, vještina i poslovnih kontakata. Najčešći razlozi zašto poslovni anđeli ulažu su profit, poticanje poduzetništva, poslovna aktivnost, ali i zabava u stvaranju nove vrijednosti.

Male i srednje tvrtke su pokretači hrvatskog gospodarstva, no s druge strane, male i srednje tvrtke suočavaju se s problemom pokrivanja nedostatka kapitala, pogotovo u početnoj - start-up fazi budući da banke traže kolateralu, a fondovi rizičnog kapitala teže većim investicijama u kasnijoj, manje rizičnoj fazi poslovanja. Mreža poslovnih anđela će igrati aktivnu ulogu u osiguravanju kapitala za početne faze projekata gdje je evidentan nedostatak kapitala kao alternativa drugim sredstvima financiranja te na taj način promicati razvoj poduzetništva.

Glavni ciljevi hrvatske mreže poslovnih anđela su prije svega poticanje i razvoj inovativnog poduzetništva u Republici Hrvatskoj, pružanje pomoći poduzetnicima u realizaciji inovativnih projekata koji imaju internacionalni potencijal te pružanje pomoći samim poslovnim anđelima u pronalaženju, selekciji i realizaciji zanimljivih projekata.

* * *

Hrvatska 42. u svijetu po slobodi trgovine

Nacionalno vijeće za konkurentnost objavilo je rezultate najnovijeg izvješća Svjetskog gospodarskog foruma o «Globalnom omogućavanju trgovine» (Global Enabling Trade Report) prema kojem je Hrvatska zauzela 42. mjesto od ukupno 118 zemalja.

Prva dva mjesta pripala su azijskim divovima Hong Kongu i Singapuru zbog njihove otvorenosti prema međunarodnoj trgovini i investicijama kao sastavnom dijelu njihove uspješne gospodarske strategije.

Među pet najkonkurentnijih zemalja na svijetu uvrštene su još i Švedska, Norveška te Kanada koje su također prednosti međunarodne trgovine prepoznale kao važan pokretač gospodarskog razvoja zemlje.

Indeks slobode trgovine svaku zemlju ocjenjuje kroz četiri faktora: pristup tržištu, granična administracija, razvijenost transportne i komunikacijske infrastrukture te poslovno okruženje.

Od navedenih kriterija, Hrvatska je najbolje ocjenjena po kriteriju pristupa tržištu gdje smo zauzeli 12. mjesto.

Po kriteriju transportne i komunikacijske infrastrukture, koji uključuje dostupnost te kvalitetu infrastrukture i usluga, pozicionirani smo na 43. mjestu.

Dva najlošija mjesta zauzeli smo po graničnoj administraciji (52. mjesto) i poslovnom okruženju (56. pozicija).

Naime, granična administracija ocjenjuje učinkovitost i transparentnost carinske administracije te efikasnost uvozno-izvoznih procedura, dok faktor poslovnog okruženja u obzir uzima zakonodavni okvir koji potiče razvoj konkurentnosti.

Na ljestvici indeksa slobode trgovine Češka, Mađarska i Slovenija se nalaze i do 10 mjesta ispred nas, a iza Hrvatske nalaze se nove članice Europske unije - Poljska, Rumunjska i Bugarska. Na posljednjem mjestu je Čad kao najnesigurnija i najnerazvijenija zemlja svijeta.

Od zemalja iz regije, najbolje je rangirana Albanija koja je na 73. mjestu, Makedonija je na 81. mjestu, dok je Bosna i Hercegovina na 89. poziciji. Crna Gora i Srbija nisu uključene u istraživanje.

* * *

[:: na vrh ::](#)

HBOR

Novi uvjeti kreditiranja od lipnja



Hrvatska banka za obnovu i razvitak

Hrvatska banka za obnovu i razvitak od 1. lipnja 2008. mijenja uvjete provođenja svojih kreditnih programa. Određene djelatnosti do daljnjeg se neće kreditirati, te su privremeno načinjene i izmjene u kreditnom programu «Restrukturiranje». Također, smanjuje se maksimalni udjel HBOR-a u kreditiranju velikih trgovačkih društava, a skraćena je i vijek otplate HBOR-ovih kredita za nabavku strojeva, opreme i mehanizacije. Banka je izmijenila i svoje postupanje oko povrata prethodno uloženi sredstava u okviru financiranja investicija.

Snažni rast kreditnih aktivnosti u 2007. godini te pojačani nastavak rasta i u ovoj godini, posljedica je velike potražnje za HBOR-ovim kreditnim sredstvima. Budući HBOR nema neograničene mogućnosti pribavljanja sredstava za servisiranje ovako velike potražnje donesena je odluka o privremenim izmjenama uvjeta kreditiranja. Prilikom donošenja ove odluke HBOR se vodio svojim strateškim odrednicama poslovanja koje se očituju u poticanju ulaganja u djelatnosti koje omogućuju otvaranje novih radnih mjesta, povećanje izvoza te ujednačenog regionalnog razvitka.

U skladu s navedenim smjernicama HBOR do daljnjeg neće odobravati kreditna sredstva za:

- kupovinu, gradnju i opremanje apartmana, bez obzira je li riječ o ulaganju fizičkih ili pravnih osoba, osim ulaganja u apartmale s restoranom
- ugostiteljske objekte koji isključivo pružaju usluge točenja pića
- benzinske postaje, prodajne i servisne auto-salone
- kockarnice, kladionice i slične djelatnosti
- izgradnju stambenih i poslovnih prostora radi prodaje ili iznajmljivanja na tržištu,
- proizvodnju i distribuciju duhanskih proizvoda
- kupnju, izgradnju, rekonstrukciju i opremanje poslovnih prostora za trgovačke djelatnosti, osim na područjima od posebne državne skrbi, otocima i brdsko-planinskim područjima
- prijevozniku djelatnost u cestovnom prometu (kupnja kamiona, kranovi, dizalice, labudice i sl.)

Iako se ove izmjene primjenjuju na kreditne zahtjeve koje će HBOR zaprimati od 1. lipnja 2008. godine, dio navedenih djelatnosti je i dosad izrijekom u nekim programima kreditiranja HBOR-a navođen kao djelatnosti koje Banka ne financira.

U okviru provedbe Programa kreditiranja financijskog restrukturiranja, privremeno je obustavljeno kreditiranje velikih poduzetnika (prema kriterijima Zakona o poticanju razvoja malog gospodarstva), osim onih koji se bave poljoprivrednom djelatnosti te koji posluju na području od posebne državne skrbi, otocima i/ili brdsko-planinskim područjima. Program «Restrukturiranje» do daljnjeg neće moći koristiti i mali i srednji poduzetnici koji su isplatili neto dobit ili pozajmicu u zadnje dvije poslovne godine, koji raspolažu s imovinom (nekretninama) koju ne koriste za obavljanje svojih poslovnih djelatnosti te koji traže kredit za restrukturiranje kojim se namjeravaju zatvarati samo krediti poslovnih banaka

Veliki poduzetnici kreditirat će se s najviše 50% predračunske vrijednosti investicije (bez PDV-a) po svim programima kreditiranja. Osim toga HBOR je skratio maksimalni rok za otplatu kredita za nabavku strojeva, opreme i mehanizacije na 6 godina, u što je uključen i početak od 2 godine. Ovakav, skraćeni rok otplate usklađen je s amortizacijskim vijekom opreme te ni na koji način neće ugrožavati ostvarenje investicija HBOR-ovim korisnicima. Povrat prethodno uloženi sredstava (refundacija sredstava) za već izvršena plaćanja iz kreditnih sredstava HBOR-a, prihvaćat će se samo za plaćanja koja su nastala nakon zaprimanja zahtjeva za odobrenjem kredita u HBOR-u i to ako su bila nužna.

Stručne službe HBOR-a će nakon šest mjeseci provedbe navedenih izmjena razmotriti realne mogućnosti za ponovno aktiviranje svojih programa bez ograničenja. Kamatne stope od 2 do 6% godišnje ostaju nepromijenjene.

* * *

7. međunarodna konferencija - poticanje izvoza

Hrvatska banka za obnovu i razvitak 5. rujna 2008. u Splitu, u Hotelu Le Méridien Lav, organizira 7. međunarodnu konferenciju o poticanju izvoza. Izvoz kao zajednički rezultat suradnje izvoznika, banaka i izvozno kreditnih agencija te utjecaj i upravljanje političkim rizicima u međunarodnoj trgovini i bankarskom sektoru samo su neke od tema o kojima će biti govora na konferenciji.

* * *

[:: na vrh ::](#)

Ciljano tržište – Ruska Federacija



UVOD

Pozadina: Područja na kojima su živjeli istočni Slaveni prvi su u jedinstvenu državu ujedinili Varjazi. Prvi zabilježeni varjaški vladar bio je Rurik, okrunjen oko 860., a njegovi su nasljednici prenijeli prijestolje iz Novgoroda na sjeveru današnje Rusije u Kijev, danas glavni grad Ukrajine. Kijevska Rusija bila je jedna od najvećih država tadašnje Europe s gospodarstvom utemeljenim na trgovini među Skandinavijom i Bizantom. Invazija Mongola u 13. stoljeću dovela je do raspada već oslabljene Kijevske Rusije na veći broj neovisnih kneževstava, među kojima se u 14. stoljeću počinje isticati Moskovsko kneževstvo, koje započinje širenje na okolna područja.

Rusija je doživjela preporod za vladanja Petra I. Velikog (1682. - 1725.), koji je u mladosti putovao po Zapadnoj Europi i odlučio reformirati Rusiju po zapadnim uzorima. U sljedeća dva stoljeća Rusija je nizom ratova proširila svoj teritorij kolonizirajući, za razliku od zapadnoeuropskih država, susjedna područja.

Devetnaesto stoljeće obilježeno je sve jačim zahtjevima srednje klase za udjelom u vlasti. Nakon revolucije 1905. Rusija je dobila predstavničko tijelo, Dumu. Posljednji car bio je Nikola II. koji je svrgnut od strane boljševika, pa u veljači 1917. Rusija postaje republika. Državnim udarom 25. listopada 1917. vlast je preuzela stranka boljševika - komunista predvođena Vladimirom Iljičem Lenjinom. Godine 1922. sovjetska Rusija postala je Savez Sovjetskih Socijalističkih Republika (SSSR). Nakon Lenjinove smrti 1924. vlast je postupno preuzeo Josif Staljin (vladao je do 1953.) koji je pokrenuo ubrzanu

industrijalizaciju i nasilnu kolektivizaciju poljoprivrede.

Nakon 2. svjetskog rata zaoštrio se sukob sa SAD-om - počinje Hladni rat. Rastući utjecaj SSSR-a i uspjesi na mnogim poljima poput osvajanja svemira i nuklearnog naoružanja skrivali su neuspjehe i zaostajanje sovjetskog gospodarstva i rastuće društvene tenzije. Godine 1991. komunistički sustav je propao, a SSSR se raspao na 15 država, među kojima je najveća i najznačajnija upravo Rusija.

Poslije-sovjetska Rusija je nakon nekoliko godina bolne tranzicije i krize krenula putem gospodarskog oporavka i ubrzanog rasta potpomognutog visokim cijenama nafte - glavnog ruskog izvoznog proizvoda. Prvog demokratskog predsjednika Borisa Jeljcina, zamijenio je 1999. Vladimir Putin kojeg ruski građani i inozemni promatrači smatraju efikasnijim, ali i autoritarnijim od svog prethodnika.

ZEMLJOPIS

Položaj: Sjeverna Azija (područje zapadno od Urala smatra se europskim dijelom), omeđen Arktičkim morem, između Europe i sjevernog Tihog oceana

Površina: *ukupno:* 17.075,200 km²
kopno: 16.995,800 km²
voda: 79.400 km²

Kopnena granica: *ukupno:* 20.096,5 km
susjedne zemlje: Azerbejdžan 284 km, Bjelarus 959 km, Kina (JI) 3.605 km, Kina (jug) 40 km, Estonija 294 km, Finska 1.340 km, Gruzija 723 km, Kazakstan 6.846 km, Sjeverna Koreja 19 km, Latvija 217 km, Letonija (Kalinjingradska oblast) 280,5 km, Mongolija 3,485 km, Norveška 196 km, Poljska (Kalinjingradska oblast) 232 km, Ukrajina 1.576 km

Klima: raspon od stepa na jugu preko vlažne kontinentalne u europskoj Rusiji; subarktičke u Sibiru to do tundre blizu Sjevernog pola

Prirodni resursi: bogatstvo prirodnih resursa - zalihe nafte, prirodnog plina, ugljena i mnoštva važnijih minerala; drvena građa

Oradive površine: *obrađene površine :* 7,17%
stalni usjevi: 0,11%
ostalo: 92,72% (2005.)

Prirodne katastrofe: stalna zaleđenost tla u Sibiru; vulkanska aktivnost na Kurilskom otočju; vulkanska aktivnost i potresi na Kamčatki; u proljeće poplave, ljeti i jesenima požari u Sibiru i dijelovima europske Rusije

Napomena: najveća zemlja na svijetu po površini, ali nepovoljno geografski položena; usprkos veličini u mnogo dijelova zemlje nedostaje oradivog tla ili nema povoljne klime za poljoprivredu (previše hladno ili presuho); Mount El'brus najviši vrh Europe

STANOVNIŠTVO

Broj stanovnika: 140.702.094 (procjena srpanj 2008.)

Prirast stanovništva: -0.474% (procjena 2008.)

Religije: ruski pravoslavci 15-20%, muslimani 10-15%, ostali kršćani 2% (procjena 2006.)

Jezici: ruski, mnogo manjinskih jezika

Etničke skupine: Rusi 79,8%, Tatari 3,8%, Ukrajinci 2%, ostali ili neodređeni 14,4% (popis iz 2002.)

POLITIČKO UREĐENJE

Ime države: *službeno duži oblik:* Ruska Federacija
službeno kraći oblik: Rusija
lokalno duži oblik: Rossiyskaya Federatsiya
lokalno kraći oblik: Rossiya

Državno uređenje: federacija

Glavni grad: Moskva

Administrativna podjela: Federalna struktura Rusije je složena i obuhvaća 83 federalnih subjekata s različitim razinama autonomije. Najveću autonomiju ima 21 autonomna republika (to su npr. Čečenija, Tatarstan ili najveća Saha (Jakutija)). Osim njih, postoji i 4 autonomnih okruga i 1 autonomna oblast. Većina ovih autonomnih jedinica osnovana je za vrijeme komunizma u skladu s tadašnjom politikom o nacionalnostima koja je svakoj većoj nacionalnosti davala pravo na domicilni teritorij.

Ostatak državnog teritorija podijeljen je na upravne jedinice koje imaju manje formalne autonomije. To su 46 oblasti, 9 krajeva i 2 federalna grada (Moskva i Sankt Peterburg).

Godine 2000. ustanovljena je nova razina upravne podjele - 7 saveznih okruga od kojih svaki obuhvaća više federalnih subjekata. Vode ih izaslanici koje imenuje federalni predsjednik. To su:

Središnji savezni okrug, Južni savezni okrug, Sjeverozapadni savezni okrug, Dalekoistočni savezni okrug, Sibirski savezni okrug, Uralski savezni okrug, Privolški savezni okrug.

Neovisnost: 24. kolovoz 1991.

Nacionalni praznik: Dan Rusije, 12. lipnja (1990.)

Ustav: usvojen 12. prosinca 1993.

Izvršna vlast: *šef države:* predsjednik Dmitriy Anatolyevich MEDVEDEV (od 7. svibnja 2008.)
šef vlade: premijer Vladimir Vladimirovich PUTIN (od 8. svibnja 2008.)

Zakonodavna vlast dvodomna Savezna skupština sastoji se od Saveznog vijeća (168 mjesto) i državna Duma (450 mjesta)

Sudbena vlast: Ustani sud; Vrhovi sud; Vrhovni arbitražni sud

Članstvo u međunarodnim organizacijama: Rusija je članica brojnih međunarodnih organizacija gospodarske dimenzije, između ostalih APEC, ASEAN (dijalog partner), BSEC, EBRD, G-8, IBRD, IDA, IMF, MIGA, Pariški klub, UNCTAC, UNIDO, WCO, WIPO, WTO, WTO, WTO (promatrač, članstvo u tijeku), EvrAzEC (Euroazijska ekonomska zajednica).

GOSPODARSTVO

Gospodarstvo - pregled: 2007. godina je deveta godina za redom u kojoj je Rusija ostvarila godišnji rast od prosječno 7%.

Rusija je bila najveća republika bivšeg Sovjetskog Saveza. Do raspada SSSR Rusiju karakterizira plansko gospodarstvo i ekonomski neravnomjerno razvijena područja.

Za svojih mandata Putin je konsolidirao i učvrstio izvršnu vlast i proveo mnogobrojne reforme koje su pozitivno utjecale na rusko gospodarstvo. Osobito uspješno provedena je porezna reforma, dok se reforme iz Putinovog drugog mandata, tzv. četiri "nacionalna projekta" u obrazovanju, zdravstvu, stanogradnji i poljoprivredi provode nešto teže.

Najveća prepreka reformama i dalje je široko raširena korupcija. Unatoč nizu problema i prepreka na koje na ruskom tržištu nailaze domaći i strani poduzetnici, ono je i dalje vrlo privlačno, osobito radi svoje veličine, stalno rastuće potražnje i obilja energenata. Investicije na ruskom tržištu i dalje su isplativije od investicija u kinesko ili indijsko tržište.

Visoki gospodarski rast Vlada RF nastoji održati stvaranjem povoljnog poslovnog okruženja i u tu svrhu nastavlja administrativnu, poreznu i proračunsku reformu. Također, Vlada RF promovira javno privatno partnerstvo kao novi instrument koji bi trebao unaprijediti rusko gospodarstvo. U tom smislu otvaraju se posebne gospodarske zone, donesen je Zakon o koncesijama, potiče se korištenje sredstava Investicijskog fonda RF.

Srednjoročni program gospodarske politike Vlade RF obilježen je socijalnom osjetljivošću. I tu je priljev strane valute od izvoza energenata omogućio Vladi RF da u srednjoročnom programu gospodarskog razvitka naglasak stavi na socijalnu i investicijsku politiku. Veliki problem za rusko gospodarstvo predstavlja nedostatak radne snage uzrokovan niskom stopom prirasta populacije, lošom situacijom u zdravstvu, rasprostranjenim alkoholizmom i problemom širenja AIDS-a. Prioritet politike Vlade RF je stvaranje povoljnijih životnih uvjeta u RF. U rujnu 2005. godine PRF Vladimir Putin je objavio listu nacionalnih projekata. U siječnju 2006. godine Ministarstvo financija započelo je financiranje projekata u području zdravstvene zaštite, obrazovanja, stambene izgradnje i razvitka poljoprivrede i poljoprivredne proizvodnje.

BDP - paritet kupovne moći	2,076 bilijuna \$ (procjena 2007.)
BDP - službena tečajna lista	1,286 bilijuna \$ (procjena 2007.)
Stopa rasta BDP-a	8,1% (procjena 2007.)
BDP per capita (paritet kupovne moći)	14.600 \$ (procjena 2007.)
BDP - prema sektorima:	<i>poljoprivreda:</i> 4,6% <i>industrija:</i> 39,1% <i>usluge:</i> 56,3% (procjena 2007.)
Radna snaga:	75,1 milijuna (procjena studeni 2007.)
Nezaposlenost:	5,9% (procjena studeni 2007.)
Inflacija:	11,9% godišnji prosjek (procjena 2007.)
Udio investicija u BDP-u:	19,4 % (procjena siječanj - rujan 2007.)
Proračun:	<i>prihodi:</i> 299 milijardi \$ <i>rashodi:</i> 262 milijardi \$ (procjena 2007.)

Udio javnog duga u BDP-u 7% (procjena 2007.)

Poljoprivredni proizvodi: žitarice, šećerna repa, sjeme suncokreta, povrće, voće; govedina, mlijeko

Industrije: široki raspon industrija vezan uz eksploataciju ugljena, nafte, plina, kemikalija i metala; svi oblici proizvodnje strojeva; obrambena industrija; oprema za cestovni i pružni promet; komunikacijska oprema; poljoprivredni i građevinski strojevi; elektrane; medicinski i znanstveni instrumenti; tekstil, hrana, rukotvorine

Stopa rasta industrijske proizvodnje: 6% (procjena 2007.)

Izvoz (2005. god.) 365 milijardi \$ (procjena 2007.)

Izvozni proizvodi: nafta i naftni proizvodi, prirodni plin, drvo i drvni proizvodi, metali, kemikalije, veliki rason civilnih i vojnih proizvoda

Zemlje izvoza: Nizozemska 12,3%, Italija 8,6%, Njemačka 8,4%, Kina 5,4%, Ukrajina 5,1%, Turska 4,9%, Švicarska 4,1% (2006.)

Uvoz: 260,4 milijardi \$ (procjena 2007.)

Uvozni proizvodi: strojevi i oprema, potrošačka dobra, lijekovi, meso, šećer, poluobrađeni metalni proizvodi

Zemlje uvoza: Njemačka 13,9%, Kina 9,7%, Ukrajina 7%, Japan 5,9%, Južna Koreja 5,1%, SAD 4,8%, Francuska 4,4%, Italija 4,3% (2006.)

Pričuva od vanjskotrgovinske razmjene i zlata: 470 milijardi \$ (procjena 31. prosinac 2007.)

Vanjski dug: 384,8 milijardi \$ (30. lipanj 2007.)

Valuta: ruska rublja (RUB)

Fiskalna godina: kalendarska godina

KOMUNIKACIJE

Broj korisnika čvrstih linija: 40,1 milijuna (2005.)

Broj korisnika mobilnih linija: 150 milijuna (2006.)

Internetski kod zemlje: .ru

Broj korisnika Interneta: 25,69 milijuna (2006.)

PROMET

Broj zračnih luka: 1.260 (2007.)

Heliporti 47 (2007.)

Cjevovodi: kondenzati 122 km; plin 158.699 km; nafta 72.347 km; rafinirani proizvodi 13.658 km (2007.)

Pruge: *ukupno:* 87.157 km (2006.)

Ceste: *ukupno:* 871.000 km (2004.)

Luke i terminali: Azov, Kaliningrad, Kavkaz, Nakhodka, Novorossiysk, Primorsk, Saint Petersburg, Vostochnyy

VAŽNE ADRESE

Diplomatsko predstavništvo RH u Ruskoj Federaciji: Veleposlanstvo Republike Hrvatske u Ruskoj Federaciji
(Pokriva Republiku Bjelarus)

veleposlanik: Božo Kovačević

tel: 0074 95 637 3222, 637 38 68, 637 3977

Konzularni odjel tel: 0074 95 637 4033

faks: 0074 95 637 4624

adresa: Korobenikov pereulok 16/10

119034 Moscow

RUSSIA

e-mail: croemb.russia@mvppei.hr

WEB: <http://ru.mvp.hr>

Diplomatsko predstavništvo Ruske Federacije u RH: Veleposlanstvo Ruske Federacije u Republici Hrvatskoj

veleposlanik: Nj.E. g. Mihail Konarovski

tel: +385 1 37 55 038, 37 55 039, konz 37 55 904

faks: +385 1 37 55 040, konz 37 05 982

adresa: Bosanska 44

10 000 Zagreb

HRVATSKA

e-mail: veleposlanstvo-ruske-federacije@zg.htnet.hr

ruscons@zg.htnet.hr

VAŽNIJE WEB ADRESE

Vlada RF <http://www.government.ru>
Ministarstvo za gospodarski razvoj www.economy.gov.ru
Ministarstvo financija www.minfin.ru
Predsjednik RF www.kremlin.ru
Trgovinsko-industrijska komora RF www.tpprf.ru
Moskovska trgovinsko-industrijska komora www.mtpp.org
Trgovinsko-industrijska komora Sankt Peterburga www.spbcc.ru
Carina www.customs.ru
Koordinacijsko vijeće udruženja ruskih poslodavaca www.ksorr.ru
Savez industrijalaca i poduzetnika Rusije www.rspp.ru
Ruski izvoz www.exportsupport.ru
Registri o poduzećima www.palata.ru
Udruženje europskog businessa u Ruskoj Federaciji www.aebrus.ru
Odvjetnička palača Ruske Federacije www.advpalata.ru
Moskovska odvjetnička komora www.advokatymoscow.ru
Udruženje ruskih advokata <http://gra.litsa.ru>
Informacije o odvjetničkim uredima, javnim bilježnicima, zakonodavstvo www.buhgalteria.ru

Više o ruskom gospodarstvu, pravnom sustavu i poslovnim običajima možete naći na stranici [Hrvatske gospodarske diplomacije](#).

* * *

[:: na vrh ::](#)

Internetska maloprodaja prilika za izvoz u Europu

Osim turističkih agencija, veliku šansu za širenje poslova imaju trgovine koje nude knjige i izvorne proizvode

Najnovije istraživanje Eurobarometra ukazuje da je internet za hrvatske trgovce jedan od najperspektivnijih kanala za povećanje prodaje. Prema službenim podacima Europske komisije, trgovci u zemljama članicama EU27 tvrde da 17 posto njihovih prihoda dolazi iz izvoza. Godinu prije, na nivou EU25, taj je postotak iznosio 16 posto. Posebno je zanimljivo pak da su građani EU koji su kupovali u online trgovinama izvan svoje zemlje na taj način lani u prosjeku potrošili 797 eura, odnosno 5770 kuna, a taj je podatak još zanimljiviji kad se zna da su najčešći kupci u hrvatskim online maloprodajnim trgovinama upravo stranci. Prema posljednjem sličnom istraživanju, koje je 2005. godine agencija IDC Adriatics provela na hrvatskom tržištu, dvije trećine ukupne online, odnosno web trgovine u Hrvatskoj otpada na prodaju turističkih i putničkih aranžmana.

Zloupotrebe kartica

Za tvrtke koje nude takve usluge ta je zarada gotovo u cijelosti ostvarena od izvoza. Primjer je Adriatica.net, vodeća on-line turistička agencija, koja u Hrvatsku dovodi više od 40.000 turista godišnje od čega više od 80 posto narudžbi ostvaruje direktnom prodajom aranžmana putem weba. Preostalu trećinu prometa u hrvatskim web trgovinama možemo svesti pod prodaju računalne opreme te u jednom manjem postotku prodaju svega ostaloga. Za razliku od turističkih proizvoda i usluga, kako tvrde IT trgovci, računala se prodaju gotovo isključivo u Hrvatskoj. No osim turističkih agencija, dobru priliku za izvoz svojih proizvoda i usluga imaju one web trgovine koje nude originalne hrvatske proizvode. Tako, primjerice, web knjižare imaju do petine kupaca iz inozemstva, a egzotična web trgovina kao što je Croatia četiri od pet svojih proizvoda proda u inozemstvu. Usprkos relativno dobrim rezultatima, domaći web trgovci ističu da nisu zadovoljni stanjem, jer se Hrvati još uvijek boje davati broj svoje kartice putem interneta zbog eventualnih zloupotreba iako se u praksi pokazalo da su zloupotrebe kartica daleko učestalije u trgovinama u stvarnom svijetu. "Kupce treba educirati, te im pokazati da su forme za plaćanje kreditnim karticama na webu zaštićene. Hrvati su još prilično skeptični pri takvom obliku kupnje, a s druge strane ne vide problem u tome da konobaru u restoranu daju kreditnu karticu kako bi im izvršio naplatu, imajući potpuno povjerenje da im on neće ukrasti broj kreditne kartice. To povjerenje treba izgraditi i na webu", kaže Siniša Cjetković iz tvrtke Mojatrgovina, specijalizirane za zaštitu online transakcija. Prema podacima Eurobarometra, 33 posto Europljana kupilo je neki proizvod ili uslugu u posljednjih 12 mjeseci putem interneta. Taj je postotak godinu dana prije bio znatno manji - samo 27. Međutim, velika je razlika među zemljama članicama gdje razlike često puta iznose i više od 50 postotnih poena. Tako je u Bugarskoj, gdje je elektronička trgovina vrlo nerazvijena, Eurobarometar došao do podatka da je samo četiri posto građana u posljednjih godinu dana kupovalo putem interneta. Usporedbe radi, u zemljama poput Nizozemske, Švedske, Velike Britanije i Danske, taj je postotak veći od 50 posto. Tako je u Nizozemskoj, koja po svim pokazateljima u e-trgovini predvodi među članicama EU27, čak 68 posto građana u posljednjih godinu dana kupovalo putem interneta. U Švedskoj je taj postotak 66 posto, u Danskoj 63 posto, a u Velikoj Britaniji 54 posto. Te četiri najrazvijenije zemlje u elektroničkom poslovanju u Europi slijede Francuska, u kojoj 45 posto građana kupuje putem interneta, Luksemburg sa 43 posto i Njemačka u kojoj 40 posto građana kupuje online. U većini članica EU27 građani ne vide veliku razliku između kupnje u domaćim i stranim web trgovinama.

Nedovoljno veza

Štoviše, na pitanje u koje trgovine imate više povjerenja najveći postotak ih je odgovorio da im je svejedno kupuju li u domaćoj ili stranoj online trgovini. Uz iznimke kao što su Bugarska i Finska, gdje manje od 20 posto ispitanika tvrdi da im je svejedno kupuju li u domaćoj ili stranoj online trgovini, 30-50 posto građana svih ostalih članica EU27 tvrdi da podjednako vjeruju i stranim i domaćim web trgovinama. U Hrvatskoj ne postoji slično istraživanje. Direktor agencije IDC Adriatics, Boris Žitnik, tvrdi da je lani trebalo biti napravljeno jedno slično istraživanje za koje je država raspisala tender, ali se to, po njegovim podacima, nije provelo. "Zadnje istraživanje o elektroničkoj trgovini u Hrvatskoj, znači slično onome koje provodi Eurobarometar, proveo je IDC prije tri godine. Od tada se navode neslužbene procjene. Lani je bio otvoren tender koji je trebao financirati CARDS, ali on nije zaživio iz meni nepoznatih razloga. No sigurno je da će Hrvatska kad uđe u Uniju provoditi slično istraživanje", kaže Žitnik. Prema tim neslužbenim procjenama, u Hrvatskoj je lani online maloprodaja dosegla 95 milijuna dolara, odnosno 437 milijuna kuna, dok je ukupna domaća internetska trgovina premašila 750 milijuna dolara, odnosno 3,45 milijardi kuna. Jedna je od najvećih prepreka snažnijem razvoju internetske trgovine u EU nedovoljna internetizacija. Iako svega 33 posto svih građana EU27 kupuje online, taj postotak znatno raste kada je riječ o korisnicima interneta. Među građanima koji imaju priključak na internet čak ih je 56 posto izjavilo da je u posljednjih godinu dana kupovalo online. Taj postotak je najviši u Velikoj Britaniji gdje je 77 posto tamošnjih korisnika interneta kupovalo na taj način. Čak i u Bugarskoj taj postotak iznosi 14 posto. Eurobarometar zaključuje da je internet za europske trgovce jedan od najpopularnijih kanala za prodaju na daljinu. Tako 51 posto trgovaca u EU27 posjeduje web trgovinu. Usporedbe radi, 30 posto preferira narudžbe poštom, 21 posto prodaju preko direktnih prodajnih predstavnika, a 17 posto kroz teleprodaju.

Hrvatska maloprodaja raste 15-20% godišnje

Hrvatske web-trgovine, koje svoje robe i usluge prodaju krajnjim kupcima, u posljednje tri godine bilježe rast prodaje od 15-20 posto. Prema IDC Adriaticsu, domaće web-trgovine u 2005. ostvarile su prihod od 57 milijuna dolara. Neslužbene procjene pak ukazuju da je u 2006. online maloprodaja u Hrvatskoj porasla na 76 milijuna dolara, da bi lani skočila za 20 posto, na 95 milijuna dolara. Nastavi li online trgovina u Hrvatskoj rasti ovim tempom do 2010. godine, dosegnut će promet od približno 165 milijuna dolara, odnosno više od 750 milijuna kuna.

Europa svjetski lider u internetskoj trgovini

Prema istraživanju agencije IDATE, stare članice EU lani su ostvarile veći promet u internetskoj trgovini od SAD-a te postale lider na tom području. Statistike ukazuju da će SAD do 2010. po prometu u internetskoj trgovini pasti na treće mjesto, iza EU i Kine. Istraživanje je pokazalo da su zemlje članice EU15 lani ostvarile online promet od 124 milijarde eura, dok je u SAD-u ostvario 96 milijardi eura. Do 2010. ukupna e-trgovina u članicama EU15 porast će na 221,3 milijardi eura, uvjerljivo najviše na svijetu.

Izvor: **Poslovni dnevnik**, 26. lipnja 2008.

* * *

[:: na vrh ::](#)

Kraš - Regionalni biznis partner za 2008.

Prehrambena industrija Kraš ovogodišnji je dobitnik nagrade Regionalni biznis partner 2008. kao najbolja kompanija

iz Hrvatske.

Izbor za godišnju nagradu Biznis Partner organizira se u Srbiji, s ciljem isticanja kompanija koje se u svom poslovanju vode visokim profesionalnim standardima. Konačnu odluku o dodjeli nagrada donosi posebna komisija i to na temelju ocjena poslovnih partnera i nezavisnih istraživanja, stoji u priopćenju.

Osnovano Hrvatsko društvo lobista

Hrvatsko društvo lobista osnovano je 23. lipnja 2008. u Zagrebu, a za prvog predsjednika izabran je Mate Granić. Cilj HDL-a je promoviranje lobiranja, odnosno interesnog zastupanja, kao legalne i legitime profesije.

Dva prva cilja HDL-a su zalaganje za donošenje zakona o lobiranju i uvođenje obveznog registra lobista u Vladi i Saboru.

EU dobila registar lobista

Španjolska je Telefonica prva koja je kompletirala proces registracije lobista. Sustav dobrovoljne registracije na snazi je od 23. lipnja ove godine. Riječ je o prvoj bazi podataka s registriranim lobistima za sve institucije EU. Do sada je javan bio samo popis registriranih lobista pri Europskom parlamentu. Iz transparentnih podataka razvidno je tko su lobisti, čije interese zastupaju, tko ih i koliko financira.

[:: na vrh ::](#)

Pilot projekt HITPOP.hr



MINGORP je u 2007. godini proveo prvu fazu Projekta e-obrazovanje u poduzetništvu - Pilot projekt HITPOP.hr, kojim se poduzetnicima i široj javnosti želi omogućiti komunikacija, dostupnost i razmjena informacija o poduzetničkoj izobrazbi na razini Hrvatske. Na Portal je povezano 50 institucija za poduzetničko obrazovanje.

Internetsku stranicu projekta HITPOP možete pronaći na adresi <http://eobrazovanje.mingorp.hr/>

Izazovi hrvatskoga izvoza – projekt WLW-a



Povećanje izvoza svakako je jedan od najvećih izazova hrvatskog gospodarstva.

Upravo je zato WLW pokrenuo projekt „Izazovi hrvatskog izvoza” kojim žele dati svoj doprinos u ostvarenju ciljeva hrvatske izvozne strategije.

Projekt će objediniti web portal, publikaciju i CD s informacijama o hrvatskom izvozu, mogućnostima

nezavisnih stručnjaka o izvozu.

Više o projektu IHI možete pročitati na internetskoj stranici projekta <http://www.wlw.hr/croexport/>.

* * *

[:: na vrh ::](#)

IZ TISKA

EU: Partnerstvo za niže cijene energenata

EU poziva na koordiniran pristup rješavanju problema preskupe nafte

Nafta skuplja do sto dolara štetna je i zemljama koje je proizvode i onima koje je troše, rekao je povjerenik za energiju Europske komisije (EK) Andris Piebalgs pozivajući i jedne i druge da što je moguće brže donesu zajedničke mjere s jednim ciljem, sniženjem cijena nafte kako bi se vratila stabilnost svjetskog gospodarstva i spriječila recesija.

Piebalgs je prenio stajalište EK i članica Europske unije. "Cijene se mogu normalizirati ukoliko se obratimo temeljima tržišta, zemlje-proizvođači trebale bi povećati i proizvodnju i ulaganje u nove proizvodne kapacitete, a potrošači bi morali snažnije poticati sve vrste efikasne potrošnje energije, osigurati da im rezerve za hitne situacije budu visoke i boriti se sa spekulacijama na tržištu te s odlučnom akcijom na ovim frontovima kadri smo vratiti cijenu barela na razumnu razinu", zaključio je povjerenik.

Sastanak u Saudijskoj Arabiji popratilo je potpisivanje dioničarskog ugovora između francuskog Totala i saudijskog Aramco o osnivanju Jubial Refining and Petrochemical Company. "Svaka nova inicijativa za poboljšanje temelja tržišta, poput kapaciteta rafinerija, u ovim je vremenima visokih cijena izuzetno dobrodošla", komentiran je u EK početak izgradnje rafinerije koja će od 2012. godine, kada bi trebala početi s radom, prerađivati 400 tisuća barela dnevno.

Europski problemi sa skupim gorivom stigli su na red za razrješavanje još 2005. godine pri cijeni barela od 65 dolara (sada se kreće oko rekordnih 139) i tada je usvojen plan efikasnije potrošnje energije s ciljem da se do 2020. godine udjel obnovljive energije u ukupnoj potrošnji podigne na petinu te da se do tada deset posto prometnog sektora oslanja isključivo na obnovljive izvore, bilo biogoriva, bilo električnu energiju iz obnovljivih izvora.

Mjere su kompletirane novim pravilima o redukciji stakleničkih plinova. EK u budućnosti želi promovirati konstruktivni dijalog između glavnih proizvođača i najvećih potrošača nafte, promovirajući i razvijajući Partnerstvo proizvođača i potrošača, prema riječima iz njezine Opće uprave za energiju. Skup u Saudijskoj Arabiji kao i sastanak EU i OPEC-a u utorak neke su od tih mjera.

Na summitu EU u Bruxellesu krajem prošlog tjedna neki su lideri na nacionalnim konferencijama za medije potvrdili kako EU razmatra posebne bilateralne aranžmane s velikim proizvođačima nafte, spomenuta je Saudijska Arabija. EU je također u sve svoje nove bilateralne sporazume s trećim zemljama unijela komponentu suradnje na području energije.

Izvor: **Bankamagazin**

* * *

[:: na vrh ::](#)

POPUSTI ZA ČLANOVE

WLW – 10% popusta za članove HIZ-a



Više od 75 godina na europskom, te više od 15 godina na hrvatskom tržištu, WLW omogućuje lakše poslovanje gospodarstvenika.

WLW je izvor dragocjenih poslovnih informacija - na poslovnim tražilicama www.wlw.hr i europages.com su dostupne informacije za više od 1,6 milijuna gospodarskih subjekata iz 35 europskih država. Takva online platforma, uz specijalizirana tiskana izdanja i elektroničke novosti osigurava brzu, jednostavnu i učinkovitu komunikaciju među poslovnim ljudima.

Korištenjem WLW usluga gospodarstvenicima je olakšano donošenje poslovnih odluka i omogućeno osvajanje novih kupaca, pronalaženje povoljnijih dobavljača te povećanje prepoznatljivosti njihovih kompanija na tržištu.

- Članovi HIZ-a mogu, uz popust od 10% koristiti slijedeće usluge WLW-a:
 - prezentacija kompanije na poslovnoj tražilici www.wlw.hr
 - prezentacija kompanije na poslovnoj tražilici www.europages.com
 - objava oglasa u specijaliziranim tiskanim izdanjima WLW-a
 - objava vijesti u elektroničkom newsletteru
- korištenje bonitetnih informacija i ekonomskih analiza

WLW omogućuje članovima HIZ-a korištenje svih usluga iz svoje ponude uz popust od 10%.

Kontakt:
WLW d.o.o. Zagreb, Fallerovo šetalište 22;
tel.01/30 30 500; fax 01 30 30 501
info@wlw.hr
www.wlw.hr

* * *

SPES – 10% popusta na usluge za članove HIZ-a



centar za poduke i prevodilaštvo d.o.o.

● Garićgradska 11 ● 10 000 Zagreb ● Hrvatska ● tel/fax: 00 385 /0/1 3095 915 ● e-mail: spes@spes.hr ● www.spes.hr
● radno vrijeme: ponedjeljak - petak (8 - 20 sati) ● predsjednik Uprave: Slobodan Matić, dipl. teolog

SPES - centar za poduke i prevodilaštvo nudi:
- uslugu prevođenja
- sudske tumače
- simultano i konsekutivno prevođenje
- tečajeve stranih jezika
- poduke iz školskih predmeta

POSEBNA POGODNOST U 2008. GODINI

SPES nudi popust od 10 % na sve svoje usluge članovima udruge Hrvatski izvoznici!

Kontakt:
SPES - centar za poduke i prevodilaštvo d.o.o.
Garićgradska 11, 10 000 Zagreb, Hrvatska
Radno vrijeme ureda: 8 - 20 sati
Matični broj: 1052632
Ziroračun: Zagrebačka banka d.d. - 2360000-1101311626
Tel / faks: 00 385 (0) 1 3095 915
E-mail: spes@spes.hr

www.spes.hr

* * *

HEROLD Marketing CD Business - 5% popusta na poslovne pakete



Iz širine podataka u njihovu dubinu....

HEROLD Marketing CD business najbrži je put prema unikatnoj bazi podataka o austrijskim poduzećima i ustanovama i osnova za sve daljnje marketinške akcije u vašem poduzeću. To je bitan i učinkovit alat za analizu vaše djelatnosti na austrijskom tržištu, odnosno sredstvo za analizu vaše konkurencije.

- HEROLD Marketing CD business omogućuje neposredan pristup do najpotpunijih i najaktualnijih podataka o austrijskim poduzećima
- Sadrži precizne podatke o više od 340.000 austrijskih poduzeća i ustanova (naziv poduzeća, adresa, telefon, faks, e-mail, internetska stranica, i sl.)
- Marketinški relevantne dodatne informacije o približno 110.000 renomiranih poduzeća (profil poduzeća,

opis djelatnosti, promet, broj zaposlenih, vozni park, i sl.)

- Podaci o osoblju za cca 230.000 poduzeća (uključivo s imenima, stručnim nazivima, radnim mjestima)



Članovi Hrvatskih izvoznika ostvaruju popust od 5% kod kupnje poslovnih paketa HEROLD Marketing CD business.

Distribucija HEROLD Marketing CD business:

Hohnjec & Hohnjec poslovno savjetovanje

Jurja Žerjavića 8, 10000 Zagreb - HR

Tel: +386 (0)41 751 179,

E-mail: iztok.hohnjec@siol.net

www.herold-data.net

* * *

Hotel Express International – 10 % popusta za članove HIZ-a



Hotel Express International, vodeći je svjetski business travellers program osnovan 1987. godine u Americi. Danas s glavnim uredom u Norveškoj u gradu Kristiansand s 40 prodajnih i rezervacijskih HEI ureda diljem svijeta.

Svojim članovima Hotel Express omogućava 50% popusta na standardne cijene soba u oko 4000 hotela u 135 zemalja uključujući i Hrvatsku prema trenutno raspoloživim kapacitetima.

U programu HEI nalaze se hoteli svjetski poznatih lanaca kao što su: Golden Tulip, Hilton, Best Western, Vienna International, Berjaya Hotels & Resorts, Radisson Hotels Worldwide,....

Usluga hotelskog managementa tvrtke Hotel Express pravo je rješenje za outsourcing organizacije hotelskog smještaja i poslovnih putovanja za tvrtke čiji djelatnici prirodom posla češće putuju. Hotel Express pruža svakom korisniku brzu i kvalitetnu uslugu čime se rasterećuju odjeli i djelatnici Vaše tvrtke te ostvaruju značajne uštede.



Uplatom godišnje članarine dostavit će Vam se HEI zlatnu karticu na Vaše ime i prezime, katalog hotela i račun. Povrat investicije u svaku članarinu je nakon 3-4 noćenja ukoliko se koriste hoteli regulirani ugovorom. Svako sljedeće noćenje je značajna ušteda što novca što Vašeg vremena u potrazi za hotelima.

Svim članovima HIZ-a Hotel Express International odobrava **10 % popusta** na ućlanjenje.

Kontakt:

Hotel Express International d.o.o.
Dr. Ante Starčevića 6,
44 000 Sisak
Hrvatska
Tel. +385 44 523 024

* * *

N-LAB – 15 posto popusta članovima HIZ-a pri kupnji ERP poslovnog softvera UBS21 ili UsBS21

N-LAB članovima Hrvatskih izvoznika odobrava popust od 15 posto pri kupnji ERP rješenja UBS21 te mogućnost plaćanja u 24 beskamratne mjesečne rate.

Detaljan opis rješenja možete pronaći na web stranici www.n-lab.hr, a za sve daljnje informacije obratite nam se putem maila na n-lab@n-lab.hr ili na broj telefona 01/2949-900.

* * *

Končar INEM - Akcija "Računala za članove udruge HRVATSKI IZVOZNICI"

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

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

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

Kontakti: tel. +385 1 3655 307 ili e-mail: pc.prodaja@koncar-inem.hr

* * *

[:: na vrh ::](#)

© Sva prava su pridržana / Udruga Hrvatski izvoznici / 2008. www.hrvatski-izvoznici.hr

[za ispis iz liste primatelja newslettera pošaljite prazan mail prateći sljedeći link: [unsubscribe](#)]