

Intervju**Mirna Marović, predsjednica Hrvatske private equity i venture capital asocijacije**

Mirna Marović, kratka biografija

Mirna Marović je predavač na katedri za financije, Zagrebačke škole ekonomije i managementa (ZSEM) gdje predaje predmete Poslovne financije na dodiplomskom studiju i Međunarodni financijskih management na diplomskom studiju MBA Financije i Bankarstvo. Također, predaje predmete Napredni Excel, te Executive Education programe iz područja financija. Predsjednica je Hrvatske Private Equity i Venture Capital Asocijacije (HVCA), te ujedno i jedna od njenih osnivača. U Hrvatskoj je također bila na mjestu pomoćnice ministrice u Ministarstvu vanjskih poslova i europskih integracija. Prije povratka u Hrvatsku 2004. godine, radila je u

Londonu za Merrill Lynch (Structured Finance), BNP Paribas (Corporate Finance) i Credit Agricole Indosuez (Corporate Finance). Magisterij u poslovnom upravljanju (MBA) završila je na INSEAD-u, diplomirala je ekonomiju na London School of Economics, te je završila programe Corporate Finance i Investment Management na London Business School. Pohađa doktorski studij iz financijskog managementa na sveučilištu u Ljubljani. Uz materinji hrvatski jezik, tečno govori engleski, francuski, talijanski i španjolski jezik, te dobro vlada ruskim jezikom.

1. Predstavite nam ukratko Hrvatsku private equity i venture capital asocijaciju čija ste predsjednica. Od kad djelujete, koji su ciljevi...

Hrvatska Private Equity i Venture Capital Asocijacija (HVCA) osnovana je u rujnu 2005 godine kao neprofitna udruga. HVCA ima za cilj pospešiti i pojednostavniti stvaranje pogodnog okruženja za private equity i venture capital investicije u Republici Hrvatskoj i regiji, te postati središnjim mjestom okupljanja svih pripadnika private equity i venture capital industrije. HVCA općenito smatra kako su private equity i venture capital investicije važan katalizator za razvoj i rast poduzetništva, tržišta kapitala i gospodarstva, te svojim djelovanjem aktivno potiče razvoj i promicanje investicijske kulture u Republici Hrvatskoj i regiji. Više informacija o HVCA možete naći na web stranici www.cvca.hr.

2. Koje mogućnosti poduzetnicima pruža financiranje razvoja kompanija putem privatnog kapitala (private equity)? Zašto i kada bi se tvrtke trebale odlučiti na private equity?

Osim financijskih sredstva, private equity i venture capital financiranje donosi i know-how koji imaju za cilj unaprijediti poslovanje poduzetnika. Osim investitora u dionički kapital, poduzetnici dobiju i jakog partnera koji nastoji povećati vrijednost poduzeća te preuzima sve rizike poslovanja. U Hrvatskoj se private equity i venture capital često prevodi sa terminom rizični kapital, te stoga može imati i negativne asocijacije. Valja naglasiti da rizik ne preuzima poduzetnik, već investitor koji se odlučio na ulaganje u perspektivni ali rizični poduzetnički pothvat. Tvrtke koje bi trebale razmisliti o financiranju putem private equity / rizičnog kapitala su prvenstveno one koje imaju visoki potencijal rasta. Bitno je da tvrtka ima proizvod ili uslugu koje može pružati ili razviti sa održivom komparativnom prednosti u odnosu na konkurentna poduzeća. Iz perspektive hrvatskog malog tržišta, veliku prednost imaju tvrtke čiji se proizvodi ili usluge mogu širiti i izvan granica zemlje na regionalna, europska ili svjetska tržišta.

3. Kakav je interes domaćih kompanija i poduzetnika za takvim modelom financiranja razvoja poslovanja?

Do sada je interes bio malen iz više razloga. Kao prvo, klasični oblici financiranja poput bankarskih kredita bili su lako dostupni i relativno vrlo

NAJAVE TEMA**Intervju**

[Mirna Marović, predsjednica Hrvatske private equity i venture capital asocijacije](#)

Aktivnosti HIZ-a

[Održan poslovni skup „Izvoz u vrijeme krize“](#)

[4. skupština Hrvatskih izvoznika](#)

Natječaj

[Hrvatski izvoznici traže Tajnika udruge](#)

Anketa

[Kako izvoznici posluju u vrijeme krize?](#)

Državna uprava

[Javna rasprava o strategiji energetskog razvoja RH](#)

Vijesti iz EU

[Pokrenuta elektronska publikacija o EU natjecajima](#)

[Predstavljen novi poslovni portal](#)

Novosti

[Magna traži dobavljače](#)

Zanimljivosti

[U Saboru o pomoći izvoznicima](#)

[Predsjednik za rast proizvodnje i izvoza](#)

[Izvoznicima nagrade CROMA-e](#)

Kratke vijesti

[Prijedlog sajamskih priredbi u Švedskoj, Litvi i Latviji u 2009.](#)

[Prezentacija rada Vijeća za regionalnu suradnju](#)

[I u Beču skup o financijskoj krizi u regiji](#)

Iz tiska

[Zagreb može postati prometnim vratima jugoistoka Europe](#)

[Postignut sporazum o potpori izvoznog kreditiranja](#)

Popusti za članove HIZ-a

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

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

[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!"](#)

povoljni. Kao drugo, poduzetnici nisu imali previše informacija o mogućnostima financiranja putem private equity / venture kapitala. Također, većina poduzetnika opirala se ideji da u većinski ili manjinski paket vlasničke strukture uđe investitor.

Danas je situacija bitno drukčija. Radi financijske krize čije ćemo prave posljedice tek osjetiti sljedeće godine, klasični oblici financiranja poput bankarskih kredita presušuju kao izvor financiranja. HVCA radi na edukaciji poduzetnika u obliku seminara, a nedavno smo i suizdavač knjige *Financiranje mali i srednjih poduzeća* koje se može nabaviti u većim knjižarama i od izdavača Bionzoa Press (uskoro na www.bionzapress.hr) gdje je su detaljno opisani svi oblici financiranja uključujući i private equity i venture capital. Primjer naših uspješnih poduzetnika poput Damira Sabola (Iskon), Nenada Bakića (Selectio), Damir Pripića (HG Spot) koji su navedene firme prodali private equity / venture capital ulagačima i danas sami djeluju kao poslovni anđeli znatno doprinosi da se mijenja poduzetnička filozofije. Umjesto ideje da se vlastiti poduzetnički pothvat mora ostaviti svojim nasljednicima, sada se polako razvija ideja: razviti uspješno jedan poduzetnički pothvat, prodati ga i krenuti u nove (pobjede).

4. Strani private equity i venture capital fondovi pokazuju sve veći interes za ulaganje u regiju. Koji je razlog povećanom interesu ulagača?

Regija centralne i istočne Europe bilježila je prošle godine u prosjeku čak 7% rasta BDP-a, iako će se taj rast znatno usporiti ove i sljedeće godine, još uvijek regija raste za razliku od zapadne Europe čiji se BDP već počeo znatno smanjivati. Većina zemlja regije ili je već u EU, ili je taj put jasno zacrtan, kao što je slučaj i sa Hrvatskom. U Hrvatskoj najviše prilika ima u tkz. mid-market segmentu, odnosno perspektivnim poduzećima koja imaju investicije od 1 mil. eura do 15 mil. eura. Taj sektor je slabo pokriven, a u trenutnoj financijskoj situaciji drugi izvori financiranja su sve nedostupniji.

5. Nedavno je u Zagrebu održana konferencija Private Equity u Jugoistočnoj Europi. Koji su prvi zaključci, odnosno rezultati konferencije?

Konferencija Private Equity u Jugoistočnoj Europi održana u Zagrebu 24. i 25. studenog u organizaciji HVCA i Infoarene okupila je sve važnije ulagače private equity i venture kapitala u regiju. Za Hrvatsku je to velika stvar, jer su bili prisutni predstavnici fondova koji imaju i preko milijardu eura za uložiti u regiju. Glavni zaključci konferencije uključuju sljedeće:

- (i) Financijska kriza otežala je prikupljanje kapitala za private equity i venture capital ulaganje, no radi dugoročno visokih prinosa u ovu klasu imovine, institucionalni investitori će i dalje zadržati alokacije za ovaj oblik ulaganja;
- (ii) Za pronalaženje dobrih prilika za investiranje važno je biti prisutan u zemljama u kojima se ulaže, na izvoru informacija, te pravne i regulativne prepreke neće biti i nepremostive prepreke za ulaganje ukoliko postoji atraktivna prilika za ulaganje;
- (iii) Trenutno tržišno vrednovanje firmi znatno je palo, no uskoro se mogu očekivati i povoljne prilike za preuzimanje poduzeće i pomoć private equity i venture capital fondova u financiranju preuzimanja;
- (iv) Klasični oblici financiranja poput bankarskog kredita gotovo su sasvim presušili, no mezanin financiranje (financiranje između klasičnog dužničkog i dioničkog kapitala) predstavlja alternativu čija ponuda i potražnja sve više raste;
- (v) U Hrvatskoj postoji znatna mogućnost za razvojem ovog oblika financiranja, te osim dva registrirana fonda rizičnog kapitala, Quaestus i Nexus, postoji potencijal za dolazak još barem petnaestak.

Održan poslovni skup „Izvoz u vrijeme krize“



U organizaciji udruge Hrvatski izvoznici u petak, 7. studenoga 2008., u Zagrebu, održan je poslovni skup „IZVOZ U VRIJEME KRIZE“.

Savjete kako poslovati u vrijeme krize i kako izbjeći moguće negativne implikacije, izvoznicima su dali guverner Hrvatske narodne banke dr.sc. ŽELJKO ROHATINSKI i državni tajnik u Ministarstvu financija dr.sc. ZDRAVKO MARIĆ.



Guverner HNB-a Željko Rohatinski naglasio je da prognoze za 2009. nisu optimistične.

- Očekuje se rast BDP-a od oko dva posto, osobne potrošnje od šest posto, izvoza tri posto, a uvoza od oko 1,5 posto. Deficit platne bilance spustit će se na devet posto BDP-a. Ino dug bi mogao iznositi 90 posto BDP-a. Prosječna stopa inflacije mogla bi pasti na 3,5 posto.

- Naše si gospodarstvo ne može priuštiti selektivnost. Umjesto da licitiramo što može netko učiniti za nas, trebamo početi od vlastite odgovornosti i pitanja što možemo učiniti mi da se ovo stanje promijeni. Ne treba nam MMF da nas podsjeti da jedino usklađenim djelovanjem svih aktera možemo rješavati probleme potencirane svjetskom financijskom krizom, dodao je guverner Rohatinski.



Predsjednik Hrvatskih izvoznika Darinko Bago istaknuo je da izvoznicima trebaju nove ideje i novi programi.

- Mislim da se trebamo okrenuti realnoj ekonomiji, jer ona čini temelj svakog zdravog gospodarstva. Svjedočimo padu broja narudžbi iz inozemstva, poteškoćama u plasmanu naših proizvoda vani, brinemo se oko buduće uloge HBOR-a, rekao je Bago.

- Deficit ove godine iznosi 1,3 posto BDP-a, što je oko četiri milijarde kuna. Za sljedeću godinu projicirali smo nastavak smanjenja fiskalnog deficita na 0,8 posto odnosno na oko tri milijarde kuna. Za 2009. rast neće biti veći od četiri, maksimalno pet posto, naglasio je državni tajnik Zdravko Marić.



- Svjesni smo činjenice i stvarnosti da ovaj proračun mora odražavati realnu situaciju i doprinijeti stabilizaciji i mjerama monetarnih i fiskalnih vlasti da održe gospodarsku stabilnost, rekao je Marić komentirajući proračun za sljedeću godinu.

Dodao je kako izvoznici imaju podršku Vlade u smislu poticanja poduzetništva, no kako se u 2009. neće moći očekivati značajniji rast.

* * *

4. skupština Hrvatskih izvoznika



Darinko Bago re-izabran za predsjednika Hrvatskih izvoznika

Nakon održanog poslovnog skupa „IZVOZ U VRIJEME KRIZE“ udruga Hrvatski izvoznici održala je, 7. studenoga 2008., svoju redovnu 4. izbornu skupštinu.

U skladu s usvojenim promjenama u statutu udruge, prvi su se put, uz izbor za predsjednika te članova Predsjedništva i Upravnog odbora HIZ-a, održali i izbori za funkciju zamjenika predsjednika HIZ-a.

Nakon provedenih izbora objavljeno je da će Hrvatske izvoznike u novom trogodišnjem mandatu voditi:

Predsjednik:

- DARINKO BAGO, Končar elektroindustrija

Zamjenik predsjednika:

- DUBRAVKO MIHOLIĆ

Potpredsjednici:

- ANTE BABIĆ;
- RATKO BOŽIĆ, Split Ship Management;
- VLADO JERBIĆ, Belišće;
- NADA ŠIMIĆ, Primacotrans;
- JOSIP VUGRINEC, Ferokotao.

Članovi Upravnog odbora:

- JERKO ANDRIJIĆ, Radež;
- IVAN BRKIĆ, Selk;
- DOROTEA EFFENBERGER, Tahograf;
- RUŽICA GECEG, Scott Bader;
- SINIŠA GRGIĆ, Zavod za poslovna istraživanja;

- MIRO JAKUŠ, Zagorka;
- ZORAN KOŠČEC, Varteks;
- ANDRIJA LALIĆ, Apipharma;
- IVANKA MARIČKOVIĆ PUTRIĆ, Hrvatska banka za obnovu i razvitak;
- MIJO METER, Geofizika;
- LUKA MILIČIĆ, Dalekovod;
- DOMAGOJ IVAN MILOŠEVIĆ, Pastor Grupa;
- VLADIMIR PLEČKO, Končar elektroindustrija;
- JOSIP PROTEGA, Hrvatska poštanska banka;
- TRPIMIR RENIĆ, Dalmacijacement-Cemex;
- ŽELJKO ZADRO, Viro.

ČESTITAMO!

* * *

[:: na vrh ::](#)

NATJEČAJ

Hrvatski izvoznici traže Tajnika udruge



S ciljem pružanja snažnije potpore članstvu, veće profesionalizacije, te još bolje suradnje s partnerima, tijelima državne uprave i drugim organizacijama u zemlji i inozemstvu, a u skladu s nedavno usvojenim promjenama u Statutu udruge, Hrvatski izvoznici traže profesionalnog Tajnika udruge.

Natječaj za radno mjesto Tajnik HIZ-a objavljen je na internetskom portalu MOJ POSAO, preko kojeg je moguća prijava do 1. prosinca 2008.

Uvjete natječaja pronađite na internetskoj stranici [Hrvatskih izvoznika](#) ili na portalu [Moj posao](#).

* * *

[:: na vrh ::](#)

ANKETA

Kako izvoznici posluju u vrijeme krize?

Nakon što su tijekom poslovnog skupa "Izvoz u vrijeme krize" čuli prognoze i moguća rješenja koja su iznijeli predstavnici državnih tijela te guverner HNB-a, predstavnici nekih izvoznih tvrtki za poseban broj tjednika Lideri Hrvatskih izvoznika iznijeli su svoje viđenje krize i predviđanja o stabilizaciji tržišta



Angelo Šimić:

Bez stalnih ulaganja nismo konkurentni

I tvrtka Primaco, specijalizirana za uvoz, distribuciju i veleprodaju robe široke potrošnje, prehrane i ne-prehrane, osjetila je posljedice globalne krize, pogotovu zbog činjenice da je poslovanjem vezana uz europska tržišta te zbog prirode posla u većoj mjeri trpi utjecaje rasta cijena energenata. Prema riječima generalnog direktora Angela Šimića, u ovoj su godini troškovi narasli i 40 posto, što je znatno otežalo, ali ne i uništilo cjelokupno poslovanje. - Uspjeli smo izdržati, iako nam je kriza otežala redovan rad. U ovoj, a i u idućoj godini, u većoj ćemo se mjeri naslanjati na



IPROM

Nikola Mihalić:

Uvozom repromaterijala štedimo kapital

Nikola Mihalić, vlasnik i direktor tvrtke Iprom, kaže da je vrlo teško prognozirati domete krize, ali očekuje da bi i za izvoznike mogla biti vrlo teška. Ipak, u toj tvrtki, koja je osnovana 1989. godine, smatraju da su spremni s obzirom da već dulje posluju u uvjetima nelikvidnosti. Iprom se bavi poslovanjem inženjeringa, konzaltinga, projektiranja te razvoja i proizvodnje opreme za industriju hrane i pića. Budući da izvoze i na zapadno i na istočno tržište, 95 posto cjelokupne proizvodnje odlazi na izvoz. Problem im je doći do sredstava da proizvodnju dovedu do kraja, tako da im je važan svaki dio kapitala. Mihalić smatra da

unutarnje snage, ali i nastaviti ulagati, jer ćemo u protivnom biti nekonkurentni – pojašnjava Šimić.

Samo ove godine u Primacu su morali otpustiti neke djelatnike, odnosno smanjiti broj zaposlenih prema broju kamiona u voznom parku, a kako kaže Šimić: - Srećom, postojeći su radnici svjesni situacije i znaju da ćemo uspjeti uz mnogo odricanja, ali i borbe. Naime, u Primacu moraju neprestano ulagati u prijevoz, koji mora biti na visokoj razini kvalitete. Tako je, primjerice, za jedan šleper potrebno izdvojiti 120 do 130 tisuća eura, koji se praktički moraju isplatiti u tri godine.

- Preživjet ćemo uzdajući se u vlastite snage. Iako je teško predvidjeti kraj krize, smirivanju se nadamo početkom 2010. godine



Kemilak

Adam Kerum:

Proizvodimo sa samo 20 posto kapaciteta Adam Kerum, direktor tvrtke Kemilak osnovane 1990. godine u Splitu, tvrdi da će kriza u sljedećoj godini svakako znatno utjecati na poslove njegove tvrtke. Također, ne očekuje da će Vlada moći čarobnim štapićem otkloniti utjecaj svjetske financijske krize, ali isto tako smatra da će se ostvariti tvrdnje iz Ministarstva financija prema kojima će se poduzeti mjere za ublažavanje njenog utjecaja.

Prema njemu, kriza će u valovima zapljuskivati Hrvatsku do kraja iduće godine, da bi početkom 2010. godine polako počela jenjavati. Keruma muči 'višak' kapaciteta njegove tvrtke, koja bi mogla proizvesti pet milijuna komada silikona, ali proizvodi samo 20 posto kapaciteta. Osim silikona, proizvodi i poliesterski set za popravke, a prodaje i boje i lakove.

Od cjelokupne proizvodnje samo pet posto odlazi u izvoz, što je vrlo malo s obzirom da ima partnere u Kanadi, Albaniji, Makedoniji i Bosni i Hercegovini koji bi im mogli prodati i više robe.

Kako i tvrdi direktor, jedan od važnih ciljeva, a sad već i projekata je osvajanje tržišta susjednih država na kojem će se Kemilak primarno predstaviti s vlastitom paletom proizvoda. Buduće godine obilježit će konstantan rast prodaje i proizvodnje na što jasno ukazuju današnji trendovi. Na godinu tvrtka ostvaruje 24 milijuna kuna prihoda, a tvrdi da bi mogla dostići 60 milijuna. Zato bi država trebala intervenirati u smislu bankovnih garancija, ali i politike tečaja kune, čime bi se pomoglo izvozniciima da budu konkurentniji na tržištu.

bi država, pogotovu u uvjetima krize, mogla pomoći na dva načina. Prije svega, u pokrivanju garancijama za kredite jer banke tvrtkama daju garancije samo u visini hipoteke. Kao drugo, budući da sav repromaterijal kupuju u Hrvatskoj, moraju odmah platiti PDV. Impromov proizvodni ciklus traje četiri do pet mjeseci i tek nakon toga podnosi se zahtjev za povrat PDV-a, što se opet otegne na par mjeseci zbog procedure. Kad bi, pak, repromaterijal uvozili, tada bi mogli prijaviti tzv. 'unutarnju proizvodnju za izvoz' i ne bi bili obavezni plaćati PDV, koji bi pravdali izvozom gotove robe. To znači, kaže Mihalić, da je on sada stimuliran uvoziti repromaterijal, jer time štedi 22 posto kapitala. Tako je najveći paradoks da poduzeća koja imaju najviši stupanj izvoza imaju najveći problem s državom, a ljudi u državnom vrhu to ne shvaćaju, tvrdi Mihalić i zaključuje da država nije u mogućnosti spriječiti financijsku krizu, ali raznim mjerama može pomoći poduzetnicima da lakše isplivaju iz nje.



Salon bankarske opreme

Dubravka Klepac:

U krizi očekuju i veću potražnju za proizvodima Dubravka Klepac, menadžer u tvrtki Salon bankarske opreme, kaže da je njihova tvrtka već djelovala u uvjetima krize kad je u njihovom skladištu izbio požar napravivši veliku materijalnu štetu. Ali kad je u pitanju svjetska financijska kriza, u toj tvrtki se izgleda ne brinu mnogo, iako Klepac kaže da su svakako širom otvorili oči. Naime, u toj tvrtki nakon višegodišnjeg iskustva u opsluživanju i opremanju financijskih društava i institucija smatraju da će u uvjetima financijske krize njihovi proizvodi biti još traženiji, jer oni mogu biti sredstvo za smanjenje utjecaja krize na njihove poslovne partnere. Tako Salon bankarske opreme još nije osjetio krizu i ako je bude osjetio, Klapac vjeruje da to neće biti jak udar na njihovu tvrtku. On se može odraziti na taj način da bi dobavljači mogli poskupjeti, čime bi i njihove usluge također poskupjele. Tu je i problem tečaja kune, kojem se moraju prilagođavati prilikom uvoza roba.

Svoje proizvode izvoze na prostor nekadašnje Jugoslavije, a Klepac napominje da bi država izvozniciima mogla pomoći zbog administrativne blokade. Naime, da bi izvezli proizvode u zemlje EU, moraju imati certifikate. Certifikate mogu dobiti samo ako izvezu robu, pa se sve vrti u krug. Iako postoji način za dobivanje certifikata, vrlo je otežan, pa bi država na taj način njima pomogla da povećaju izvoz. Klapac se nije usudila prognozirati dugotrajnost i posljedice krize tvrdeći da će ona različito utjecati na svaku tvrtku.



Radež

Jerko Andrijić:

Posljedice krize osjeća cijela općina Blato

Jerko Andrijić, generalni direktor tvrtke Radež iz Blata, kaže da će iduća godina biti dosta teška, mnogo teža nego prethodne. Radež na godinu obradi oko 4,5 tisuća tona crne i obojene metalurgije uglavnom za potrebe brodogradnje. Društvo je specijalizirano za izradu brodske opreme i čeličnih konstrukcija. Budući da je gospodarska kralježnica općine Blato, posljedice bi moglo osjetiti i stanovništvo jer su već sad povučeni neki poslovi. Andrijić nije mogao govoriti o tome što je najbolje da Vlada čini, ali je zaključio da je ipak nužna njena aktivnija uloga u financijskom i realnom sektoru. Smatra da će njegova tvrtka ipak imati dovoljno prostora za prilagodbu, ali za krizu, pogotovu ovakvu koja kuca na naša vrata, Andrijić smatra da se nikad ne može dovoljno prilagoditi.

- Kriza je došla iznenada i ne znamo razmjere, tako da nitko ne može predvidjeti posljedice - zaključio je Andrijić.



Geofizika

Mijo Meter:

Krizu ćemo prebroditi, ali uz veću produktivnost

Suprotno od strepnji ostalih izvoznika, predsjednik Uprave zagrebačke tvrtke Geofizika kaže da će za njegovu tvrtku 2009. biti bolja nego ova godina.

- S obzirom na to da se mi bavimo seizmičkim radovima u naftnom biznisu, ne bojimo se za vlastitu budućnost. Cijena nafte, koja pada posljednjih mjesec-dva, nama ide samo u prilog. Naime, da bi održale sadašnje stope profita, naftne kompanije moraju povećavati kapacitete crpljenja, a tu dolazimo mi kao tvrtka koja obavlja istraživanja – objašnjava Meter, dodajući da bi sljedeće godine trebali potpisati ugovore za seizmičke radove u Saudijskoj Arabiji i Omanu.

- Samo povećanje produktivnosti može nama



Ralu logistika

Darko Vukadinović:

Stranim je prijevoznicima teže nego domaćim

Darko Vukadinović iz Odjela plana i analize u Ralu logistici kaže da je njegova tvrtka kao prijevoznika u direktnoj funkciji i ovisnosti od gospodarstva, a s druge strane i od potrošnje. Ako se generira na potrošnju, Vukadinović očekuje veliki utjecaj krize, ali zato šansu i vidi u izvoznoj ofenzivi gospodarstva, koja bi mogla ublažiti krizu. Riječ je o jednoj od najjačih prijevozničkih tvrtki u Hrvatskoj u području cestovnog teretnog prometa, koja svoje usluge pruža i izvan granica Hrvatske. Ipak, optimist je jer, kako kaže, strani prijevoznici u ovom trenutku imaju mnogo veći strah od krize nego hrvatski, jer je tamo kriza već zahvatila gospodarstvo. Zbog toga Vlada treba pojačati promicanje izvoza jer je to jedini spas za hrvatsko gospodarstvo, čak i u normalnim vremenima.

- Cilj je smanjiti vanjskotrgovinski deficit i trebalo bi se pronaći prostora za to. Usprkos svemu, unazad dvije do tri godine vide se pomaci nakon pokretanja hrvatske izvozne inicijative i ne smije se stati na tome - kaže Vukadinović.



Metal product

Stjepan Šafran:

Subvencioniranje kamata olakšalo bi situaciju

Stjepan Šafran, poduzetnik koji u četiri tvrtke zapošljava više od 140 ljudi i bavi se metaloprerađivačkim zanatom, smatra da izvoznike očekuju teška vremena.

- Osjećamo sve jači pritisak na tržištu, kako od strane konkurencije, tako i od strane naših ino-partnera koji traže smanjenje cijena - kaže Šafran.

Osim toga, udar na konkurentnost njegovih tvrtki bilo je i povećanje cijena energenata i sirovina, tako da je i s te strane stvoren pritisak na povećanje produktivnosti rada, kojime se jedino mogu očuvati dosadašnje razine profitabilnosti.

- Sve više se traži suvremena proizvodnja i bez adekvatne opremljenosti se ne može pomisliti na konkurentnost proizvoda - kaže Šafran.

Od Vlade traži nastavak politike u smislu subvencioniranja kamata i pojednostavljenja postupka dobivanja kredita (HBOR), a o trajanju kriznih vremena Šafran je optimističan: - Mislim da će se situacija smiriti već potkraj sljedeće godine.

izvoznicima pomoći da se prebrodi ova kriza - misli Meter o načinu na koji se bezbolnije može prebroditi kriza.

Kao mjere koje bi država mogla poduzeti da bi izvoznici bili konkurentniji Meter navodi još snažnije kreditiranje od strane HBORa, a navodi da im je slab dolar dosta odmogao ove godine u postizanju još boljih rezultata.

- Unatoč tome, očekujemo iste razine profita kao i rekordne 2007. - rekao je Meter o tome kakve rezultate Geofizike očekuje.



Karlovačka banka

Marija Šola:

Imamo sreće što nismo ulazili u rizične poslove

- Na svu sreću do sada nismo osjetili krizu, ali je strah za budućnost bio prisutan onih nekoliko dana kad je kriza bila na vrhuncu - objašnjava Šola.

Kaže da je Vlada u pravome trenutku povukla adekvatne poteze da umiri javnost, ali i dalje ostaje pitanje: što dalje? Dodaje još da je Karlovačka banka, kao uostalom i sve druge banke u Hrvatskoj, ove godine povećala i bilančnu svotu i dobit te da slične brojke očekuje do kraja godine.

- Morat ćemo biti vrlo oprezni u budućnosti u procjeni potencijalnih rizika, jer samo tako će se moći opstati u budućnosti - mišljenje je Marije Šole o tome kako će izgledati bankarski biznis u 2009. Dodaje kako očekuje da će kamate još više porasti, ali smatra da smo na svu sreću u Hrvatskoj izbjegli glavni udar krize.

- Sada se osjećaju pritisci izvana, što je najbolje vidljivo u visini kamatnih stopa za međubankarske zajmove, koji su narasli do nezapamćenih visina. Mislim da će oprez i pravilna procjena rizika biti glavni elementi uspješnog poslovanja banaka u sljedećoj godini - rekla je Šola.



Dalmacijacement /Cemex

Trpimir Renić:

U 2010. godini očekujemo stabilizaciju tržišta

Proizvođač cementa Dalmacijacement/Cemex trenutno je u procesu restrukturiranja kao



TŽV Gredelj

Zoran Budak,

Država bi putem HBOR-a trebala još više pomoći izvoznicima

Tvrtka koja dobar dio svojeg asortimana izvozi na strana tržišta već osjeća znakove krize i gospodarskog usporavanja.

- Izvoz je sada na klimavim nogama, sukladno situaciji u svijetu. Iako u Gredelju imamo osigurane poslove sa Švicarcima do kraja 2009., za očekivati je daljnje pogoršanje situacije - smatra Budak, dodajući da je u branši već vidljiva kriza, koja se očituje u otkazivanju ugovora, smanjenju investicija, a mogući su i otkazi ugovora. I Budak vidi HBOR kao instituciju koja bi trebala biti još više angažirana na olakšanju krize kroz još povoljnije kredite.

- Ovih dana potpisali smo dosta važan ugovor u susjednoj Crnoj Gori, tako da za neku kratkoročnu perspektivu nema straha. No, u poslovanju valja gledati nekoliko godina unaprijed i u tom smislu i u Gredelju se ozbiljno razmišlja o budućnosti - kaže Budak.



Končar KET

Šime Miliša:

Postoje šanse za odgađanje utjecaja krize

Nisam previše optimističan kad je riječ o utjecaju krize na izvoznike, ali ipak mislim da postoje šanse da ih barem odgodimo. Tim je riječima Šime Miliša, pomoćnik direktora u

jednom od koraka kojim Uprava smanjuje krizne utjecaje na poslovanje. Kako je kazao predsjednik Uprave kompanije Trpimir Renić, trenutno se prilagođavaju proizvodni kapaciteti, a kriza će, uz dodatne napore, biti prebrođena. Prema njegovim predviđanjima, u 2010. će se situacija na tržištu stabilizirati, a Dalmacijacement bi mogao ostvariti rast veći od rasta ekonomije.

- Dobavljač smo za građevinsku industriju, koja je mnogo jača i u padu i u rastu nego što je makroekonomska konjunktura. Sljedeće godine ćemo zato osjetiti veći pad, ali i u 2010. i veći rast - smatra Renić.

tvrtki Končar - Inženjering za energetiku i transport, ocijenio trenutnu situaciju na tržištu. Miliša smatra da bi se odgodom utjecaja krize mnogo toga postiglo, jer i ostatak svijeta, posebice zemlje poput SAD-a koje su bile njeno ishodište, razmišljaju kako se izvući te da bi se Hrvatska mogla uključiti u situaciju rješavanja negativnih posljedica. S druge strane, Miliša tvrdi da kompanija poput Končara stabilno posluje, jer tehnologijom i materijalima uspješno konkurrira stranim proizvodima.

- Ipak raspoložemo dovoljnim resursima, što potvrđuju i proizvodi koje smo stvorili temeljem vlastitih snaga - kaže Miliša.

* * *

[:: na vrh ::](#)

Javna rasprava o strategiji energetskog razvoja RH

DRŽAVNA UPRAVA

PRILAGODBA I NADogradnja STRATEGIJE ENERGETSKOG RAZVOJA REPUBLIKE HRVATSKE

Nakon što je potpredsjednik Vlade Republike Hrvatske i ministar gospodarstva, rada i poduzetništva Damir Polančec 10. studenoga 2008. predstavio Strategiju energetskog razvitka Republike Hrvatske, započela je javna rasprava o ovom važnom dokumentu. Javna rasprava traje 30 dana.

Strategija energetskog razvitka temeljni je akt iz Zakona o energiji, kojim se dugoročno sagledava potreba i usmjerava način razvitka energetskog sektora, odnosno kojim se utvrđuje energetska politika i planira energetski razvitak Republike Hrvatske. Strategiju donosi Hrvatski sabor na prijedlog Vlade Republike Hrvatske za razdoblje od deset godina, a na temelju usvojenih strateških opredjeljenja Vlada će donijeti Program provedbe strategije za četverogodišnje razdoblje.

Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva u suradnji s Programom Ujedinjenih naroda za razvitak početkom godine pokrenulo je projekt Prilagodbe i nadogradnje Strategije energetskog razvitka Republike Hrvatske. Na temelju javnog natječaja, izrada projekta povjerena je domaćem konzorciju koji je pod vodstvom Instituta za energetiku i zaštitu okoliša EKONERG okupio eminentne stručnjake iz različitih područja.

Strategija je nastajala na tragu promišljanja energetskog sektora u Europskoj uniji. Kako Europska unija ima postavljene ciljeve do 2020. godine nova Strategija razmatra upravo ovaj period, ali se osvrće i na 2030. godinu.

Nova Energetska strategija ima zadaću usmjeriti aktivnosti prema zadovoljenju potreba za energijom u Republici Hrvatskoj sukladno načelima sigurne i pouzdane opskrbe, održivosti energetskog razvitka i općeg razvitka Republike Hrvatske te u tom svjetlu i konkurentnosti energetskog sustava. Zadaća Strategije je prepoznati energetske potencijale, ograničenja, procijeniti trendove i strukturu potrošnje, te ponuditi moguće razvojne opcije.

Zelena knjiga (koja je nacrt prijedloga Strategije) na temelju koje će se pokrenuti javna rasprava predložit će tri moguće opcije razvitka elektroenergetskog sustava, te će istaći potrebu proizvodnje transformiranih oblika energije iz izvora i na način koji će osigurati održivi razvitak i zadovoljiti rastuće potrebe do isteka perioda koji Strategija obuhvaća. Za razliku od Strategije iz 2002. prvi put će se pojedini vidovi primarne energije staviti u međuovisnost, a promatra se i njihov financijski i ekološki učinak. Dakle, razmatraju se sve opcije u realnim uvjetima prema porastu potreba što obuhvaća i izlaz postojećih elektrana iz pogona te vrijeme potrebno za planiranje, izgradnju i puštanje u pogon novih proizvodnih i transportnih kapaciteta.

Zelena knjiga na engleskom i hrvatskom jeziku te ostale informacije o radu na projektu mogu se naći i na internetskim adresama www.energetska-strategija.hr i na www.mingorp.hr.

Građani gospodarski subjekti, stručna javnost/strukovne udruge, političke stranke, sindikati, tijela lokalne (regionalne) samouprave, te nevladine udruge mogu kontaktirati preko navedenih internetskih adresa gdje će biti otvoren web-forum, ili pisanim putem na adresu Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva, Ulica grada Vukovara 78 10000 Zagreb, te dostaviti svoja pitanja, prijedloge ili očitovanja.

Stručno povjerenstvo Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva će razmotriti sva pristigla mišljenja i očitovanja, a cijela javna rasprava će po završetku biti transparentno prezentirana. Nakon javne rasprave Stručno povjerenstvo predložiti će tekst Bijele knjige (prijedlog Energetske strategije) koja će se uputiti u proceduru Vlade Republike Hrvatske na usvajanje Hrvatskom saboru.

* * *

[:: na vrh ::](#)

Pokrenuta elektronska publikacija o EU natječajima



Središnja agencija za financiranje i ugovaranje programa i projekata Europske unije, pokrenula je elektronsku publikaciju usmjerenu prema svim zainteresiranim za novosti o natječajima koji se financiraju iz pretpripravnih fondova EU otvorenih za Republiku Hrvatsku. Stoga pokretanja e-publikacije je pravovremeno informiranje potencijalnih natjecatelja o svim novostima koji se tiču natječaja i natječajne dokumentacije.

Elektronska publikacija namijenjena je svim poslovnim subjektima, lokalnoj i područnoj (regionalnoj) samoupravi, nevladinom sektoru, ali i svima onima koje zanimaju obavijesti o natječajima iz programa Phare, ISPA i IPA.

Publikacija će se slati po novim objavama, a svi zainteresirani za primanje obavijesti o natječajima mogu se prijaviti na web stranicama Agencije www.safu.hr.

* * *

Predstavljen novi poslovni portal



Nedavno je hrvatskoj javnosti predstavljen poslovni portal Kompass.hr. Portal sadrži bazu ponude 75.000 aktivnih trgovačkih društava u Hrvatskoj, uključenu u svjetsku bazu trgovinske ponude, te ravnopravno zastupljenu među 75 zemalja u kojima djeluje Kompass.com sustav.

Ovaj globalni sustav trgovinskih informacija, dostupan na 35 jezika, prošle je godine pretraživalo oko 24 milijuna korisnika, od čega 98 posto poslovnih ljudi.

* * *

[:: na vrh ::](#)

Magna traži dobavljače

S ciljem povezivanja hrvatskih tvrtki s najvećim svjetskim proizvođačem dijelova za automobilsku industriju Magna, Agencija za poticanje izvoza i ulaganja organizirala je 20. studenoga 2008. konferenciju i individualne poslovne susrete 50-tak hrvatskih dobavljača s predstavnicima zastupstva Magne u Austriji.

Autoindustrija predvodi gospodarski rast i razvoj mnogih razvijenih zemalja, no, u Hrvatskoj je udio te industrije u ukupnoj industrijskoj aktivnosti još uvijek mali, naglasio je tom prilikom klaster manager Hrvatskog automobilskog klastera Branko Mihalčić.

Magna, koja djeluje u 23 zemlje svijeta i zapošljava više od 80 tisuća radnika na razvoju, proizvodnji i distribuciji dijelova za auto-industriju te proizvodnji gotovih vozila, hrvatskim bi proizvođačima mogla osigurati pristup i omogućiti suradnju velikim automobilskim koncernima.

Iz APIU-a ističu i da je predstavnicima Magne već predloženo desetak potencijalnih lokacija za investiciju u pokretanje proizvodnje auto-dijelova u Hrvatskoj.

* * *

[:: na vrh ::](#)

U Saboru o pomoći izvoznicima

Odgovarajući na pitanje HSLŠ-ovog saborskog zastupnika Ivana Čehoka o tome ima li mogućnosti da se za hrvatske izvoznike, koje posebno pogađa gospodarska kriza, na bankarskom tržištu ili u proračunu osiguraju dodatna sredstva za potpore, predsjednik Vlade RH Ivo Sanader potvrdio je da je Hrvatska banka za obnovu i razvitak bez uspjeha pokušavala na inozemnom tržištu dobiti kredit, no da se u sličnim problemima nalaze i puno snažnije bankarske institucije u Europi i svijetu.

"Vlada će učiniti sve da se ne zaustave projekti na temelju kreditiranja HBOR-a", poručio je, izvijestivši da se unatoč krizi proračunska izdvajanja za HBOR u idućoj godini neće smanjivati - kretat će se oko pola milijarde kuna.

"Ako sve Vladine mjere zažive bit ćemo u mogućnosti pomoći i HBOR-u, a HBOR gospodarstvu. Ako cijelo društvo bude pokazalo zajedništvo moći ćemo izaći iz krize neokrznuti", dodao je Sanader, istaknuvši kako je HBOR u problemima, ali da nema mjesta širenju pesimizma.

* * *

Predsjednik za rast proizvodnje i izvoza

Predsjednik Republike Stjepan Mesić u emisiji Hrvatskog radija "S Predsjednikom na kavi" izjavio je da Hrvatska mora inzistirati na rastu proizvodnje i izvozu kao mjerama koje će umanjiti utjecaj svjetske financijske krize na stanje u Hrvatskoj.

- Ako ne bude potrošnje, zaustavit ćemo proizvodnju. Ne smijemo zaustaviti potrošnju. Potrebni su planovi koji će poticati proizvodnju i izvoz, rekao je Mesić i dodao kako su hrvatskom gospodarstvu potrebna ulaganja koja će već sutra otvoriti radna mjesta.

* * *

Izvoznicima nagrade CROMA-e

Na ovogodišnjoj dodjeli nagrada Hrvatskog udruženja menadžera i poduzetnika CROMA, u nekoliko kategorija dobitnici su članovi Upravnog odbora Hrvatskih izvoznika.

Tako je predsjednik Uprave Viro tvornice šećera Željko Zadro proglašen poduzetnikom godine, Jerko Andrijić, predsjednik Uprave tvrtke Radež, najboljim menadžerom u kategoriji srednjih poduzeća dok je nagradu za životno djelo primio Luka Miličić, predsjednik Uprave Dalekovoda.

Hrvatski izvoznici upućuju iskrenu čestitku za ova postignuća svojim članovima, kao i ostalim laureatima.

* * *

[:: na vrh ::](#)

Prijedlog sajamskih priredbi u Švedskoj, Litvi i Latviji u 2009.

Na stranici Hrvatskih izvoznika možete provjeriti koje sajamske priredbe u Švedskoj, Litvi i Latviji u 2009. godini preporuča Veleposlanstvo Republike Hrvatske u Švedskoj.

Popis predloženih sajmova nađite [OVDJE](#).

* * *

Prezentacija rada Vijeća za regionalnu suradnju

U sklopu turneje po glavnim gradovima zemalja regije, u Zagrebu je, 24. studenoga 2008., u prostorijama Hrvatske gospodarske komore u Zagrebu, održana prezentacija rada Vijeća za regionalnu suradnju. Vijeće za regionalnu suradnju ključni je okvir u kojem zemlje jugoistočne Europe, Europska komisija i međunarodni donatori zajednički odlučuju o projektima od značaja za regiju. Osnovni cilj Vijeća je pomoć zemljama regije u ostvarivanju njihovih euro-atlantskih ambicija, naglasio je glavni tajnik Vijeća Hido Bišćević.

Stručnjaci Vijeća ukratko su predstavili planove i projekte iz pet prioriteta područja djelovanja: gospodarski i društveni razvitak; energetika i infrastruktura; pravosuđe i unutarnji poslovi; sigurnosna pitanja te izgradnja ljudskog kapitala.

Više o Vijeću možete naći na internetskoj stranici www.rcc.int.

* * *

I u Beču skup o financijskoj krizi u regiji

Na gospodarskom skupu "Posljedice financijske krize u zemljama Srednje i Istočne Europe", održanom u Beču 19. studenog 2008., zaključeno je da bankarski sustav mora učiniti sve kako ne bi došlo do depresije velikih razmjera u zemljama Srednje i Istočne Europe.

Skup su organizirali Institut za Podunavlje i Srednju Europu i konzultantske kuće Roland Berger i Erste Bank iz Beča, a osnovne pokazatelje o gospodarskoj aktivnosti Hrvatske u 2008., te očekivanja za 2009., na skupu je predstavio veleposlanik RH u Austriji dr. Zoran Jašić.

Vrijedno je spomenuti da je na skupu izraženo pozitivno mišljenje o poslovanju i menadžmentu privatnih poduzeća u Hrvatskoj.

* * *

[:: na vrh ::](#)

Zagreb može postati prometnim vratima jugoistoka Europe

Izgradnja Krapinske željeznice i cargo centra Zagreb učinili bi glavni grad Hrvatske vratima intermodalnog prijevoza jugoistoka Europe, rečeno je na 2. međunarodnoj konferenciji o intermodalnom prijevozu na jugoistoku Europe. Organizator konferencije je Intermodalni promotivni centar (IPC) Dunav-Jadran, čiji je glavni tajnik Dragutin Šubat ocijenio da je pored proizvodnje hrane i turizma razvoj intermodalnog prijevoza treća najznačajnija razvojna šansa Hrvatske.

Intermodalni prijevoz je kombinirani način prijevoza kod kojeg se za prijevoz pošiljke koristi više oblika transporta, na primjer cestovni i željeznički. Izgradnjom Krapinske željeznice na koridoru Xa Graz-Maribor-Zagreb (18 kilometara u Sloveniji i 13 u Hrvatskoj) ostvarila bi se bolja povezanost između srednje i istočne Europe, a udaljenost između Zagreba i Beča smanjila između 60 i 70 kilometara, rečeno je na skupu. Također je istaknuta potreba izgradnje logističkog cargo centra u Zagrebu i nizinske pruge Rijeka - Zagreb. Realizacijom tih projekata, kako je ocijenjeno, Zagreb bi postao terminal luke Rijeka. Stoga treba, kako je naglašeno, žurno odrediti lokaciju terminala odnosno rezervirati teren dovoljne površine.

Sadašnja situacije je takva da u Hrvatskoj praktički nema primjerenih cargo terminala, a postojeći u zagrebačkom Vrapču i Spačvi kraj Vinkovaca ocijenjeni su kao improvizacije. Na skupu su istaknute brojne prednosti intermodalnog prijevoza kao što su smanjivanje negativnih utjecaja na okoliš, štednja energije i priključivanje domaćih prometnica i prijevoznika u europsku prometnu mrežu.

Prema ocjeni predsjednika Uprave HŽ Holdinga Davorina Kobaka razvijeni intermodalni prijevoz uvelike bi pridonio gospodarskom razvoju prije svega zahvaljujući europskim smjerovima koji prolaze preko Hrvatske ili se sijeku na njezinom teritoriju. To su X paneuropski koridor Salzburg-Ljubljana-Zagreb-Beograd-Skopje-Solun, Vc koridor Ploče-Budimpešta i Vb koridor Rijeka-Budimpešta. Razvojem intermodalnog prijevoza nijedna prometna grana neće biti zaključena nego će svi profitirati zbog bolje organizacije posla, smatraju sudionici skupa.

* * *

Postignut sporazum o potpori izvoznog kreditiranja

PARIZ - Sjedinjene Države, Europska unija, Brazil i Rusija obvezat će se na podupiranje izvoznog kreditiranja u sklopu sporazuma koji su članice Organizacije za gospodarsku suradnju i razvoj (OECD) sklopile proteklog vikenda, piše u ponedjeljak (24.11.2008.) londonski Financial Times.

Sporazum finaliziran tijekom vikenda obuhvaća 30 zemalja članica OECD-a i zemlje koje nisu članice te organizacije, poput Brazila, Estonije, Izraela, Rumunjske, Rusije i Slovenije, te sudionice u sporazumu o službenim potporama izvoznih kredita - Australiju, Kanadu, Europsku uniju, Japan, Južnu Koreju, Novi Zeland, Norvešku, Švicarsku i SAD, prenosi FT.

"Vlade zemalja OECD-a i onih koje nisu članice odlučne su zadržati potpore za kreditiranje izvoza te osigurati raspoloživost dostatnih kapaciteta sa ciljem podupiranja međunarodnih trgovinskih tijekova", citira FT dijelove sporazuma.

U intervjuu za londonski dnevnik glavni tajnik OECD-a Angel Gurría izjavio je kako su zajamčeni izvozni krediti od apsolutne važnosti za 'podmazivanje kotača' globalnih financija.

Po njegovim riječima, bankama danas uglavnom manjka novca ili su pak nesklone poduzimanju rizika koje nosi odobravanje izvoznih kredita.

"Kapitalizacija se mora nastaviti", kazao je Gurria. "Scenarij rasta nije moguć ako banke ne rade ono što bi trebale a to je kreditiranje, te još manje ako banke užurbano prikupljaju kapital kako bi uskladile svoje niže razine kapitala".

Globalna financijska kriza pritisnula je sustav kreditiranja trgovine koji podupire globalnu trgovinu, primoravši izvoznike i uvoznike na plaćanje daleko većih cijena za zajmove koji im omogućavaju isporuke roba.

* * *

[:: na vrh ::](#)

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

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



* * *

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.

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 učlanjenje.

Kontakt:

Hotel Express International d.o.o.
Dr. Ante Starčevića 6,
44 000 Sisak
Hrvatska
Tel. +385 44 523 024
Fax. +385 44 531 580
direktor@hot-ex.hr
www.hot-ex.hr
www.hot-ex.com

* * *

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 beskamatne 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](#)]