

INTERVJU



dr.sc. Ante Babić, potpredsjednik HIZ-a

Prenosimo intervju s potpredsjednikom HIZ-a dr.sc. Antom Babićem, objavljenom u posebnom izdanju poslovnog tjednika Lider i Hrvatskih izvoznika Hrvatski izvoz.

Razgovarala: Sandra Babić

On snazi američkoga gospodarstva dovoljno govori podatak da ono čini čak 30 posto globalnog bruto društvenog proizvoda. Tim je riječima Ante Babić, osnivač tvrtke Sigma consulting i potpredsjednik udruge Hrvatski izvoznici, opisao razmjere krize koja je u ovoj godini zatekla globalno, pa tako i domaće gospodarstvo.

Kako bi tvrtke u što manjoj mjeri na vlastitom poslovanju osjetile posljedice neugodnih kretanja, jasno je da bi nadležna tijela trebala poduzeti neke mjere. O kojim je potezima riječ i koja bi ih tijela trebala provoditi razgovarali smo s Antom Babićem.

Na koji se način gospodarska kriza u SAD-u preslikala na domaće tržište?

- Slabljenje dolara osobito prema euru uzrokovano financijskom krizom u SAD-u povećalo je cijene burzovnih roba poput nafte koje na svjetskim burzama kotiraju u dolarima, što je uzrokovalo uvoznju inflaciju u većini zemalja svijeta pa tako i u Hrvatskoj. Konsolidiranje gubitaka financijskog sustava i velikih banaka SAD-a iziskuje ponovnu procjenu financijskih pozicija tih banaka diljem svijeta, odnosno do porasta troškova financiranja u svijetu.

Kakva su očekivanja kad je riječ o kretanju cijene kapitala i potrošačkih cijena do kraja ove godine?

- Cijena kapitala blago raste u Hrvatskoj, a to će i nastaviti uslijed porasta cijene kapitala u Europi, zbog toga što je Europska središnja banka usredotočena na stabilnost cijena (za razliku od Središnje banke SAD-a, koja bilježi i gospodarski rast). Cijene će nastaviti rasti prema kraju godine, ali usporeno, jer je zaustavljeno i preokrenuto slabljenje dolara, a time i rast cijene sirovina u svijetu.

Kakva je pozicija Hrvatske u odnosu na zemlje u okruženju?

Spominjali ste da je na neke zemlje u regiji američka gospodarska kriza snažnije utjecala na stopu inflacije. Kako to?

- Hrvatska narodna banka je zbog drugih razloga slijedila politiku sporijeg rasta novca, što je potaknulo aprecijacijske tendencije kune i smanjilo utjecaj uvozne inflacije. Inflacije Slovenije i Mađarske nešto su više (šest do 10 posto), dok je inflacija viša od 10 posto u zemljama Jugoistočne Europe poput Srbije.

Koliko vremena treba proći da se saniraju štete koje je prouzročila američka gospodarska kriza?

- Zbog intervencija američke Središnje banke cijela privreda SAD-a neće ući u recesiju, a dobar dio privrede (osim građevinarstva, nekretnina i financija) počinje se oporavljati. Potpuna sanacija u financijskom sektoru mogla bi potrajati do sljedeće godine.

Tko u može snažnije utjecati na makroekonomsku stabilnost, Vlada ili HNB?

- HNB je dosad to dobro radio, ali mu u situaciji porasta inflacije i neizvjesnosti treba podrška Vlade. Naime, ako bi HNB morao sam snositi napore stabilnosti cijena, prema zakonskim obvezama, u interesu bi mu bilo daljnje zaoštavanje monetarne politike kako bi rezultirajućom aprecijacijom eliminirao uglavnom uvoznju inflaciju. Međutim, posljedica bi bio sporiji rast, što nije zakonski cilj HNB-a. Ako se pak Vlada (Ministarstvo financija) pridruže naporima ublažavanja tih negativnih kretanja (primjerice, prilagodbom plivajućih trošarina), HNB ne bi morao dalje zaoštavati monetarnu politiku i posljedice po BDP bi bile

NAJAVE TEMA

Intervju:

dr.sc. Ante Babić, potpredsjednik HIZ-a

3. konvencija hrvatskih izvoznika

Zlatni ključ 2007.

Dobitnici nagrada „Zlatni ključ“ 2007.

Panel rasprava

Radionice

Deklaracija

Aktivnosti HIZ-a

Potpisan sporazum Imex banka - HIZ

Održana tribina Predstavljanje poljskoga tržišta

Najave

Savjetovanje "Ruska Federacija - novi tržišni izazovi"

Novosti

Objavljeni javni pozivi za programe poticaja MINGORP-a

Predstavljamo člana

Moving Board - hrvatska ideja promocije za svjetski brand

Kratke vijesti

ENT napreduje na stranim tržištima

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 članovima HIZ-a na kupnju zlatne kartice

N-LAB – 15% popusta članovima HIZ-a pri kupnji ERP poslovnog softvera

UBS21 ili UsBS21 Končar INEM

– Akcija «Računala za članove udruge

HRVATSKI IZVOZNICI»

blaže. U svakom slučaju bila bi nužna koordinacija svih dijelova vlasti koje utječu na ekonomsku politiku (HNB i Vlada).

Koje bi konkretne mjere utjecale na povećanje izvoza?

- Financiranje izvoza olakšano je putem HBOR-ovih programa, a i dobar dio poticaja Ministarstva gospodarstva (za klastere, za nove izvozne proizvode ...) imaju fokus na izvoz. Međutim, neki od glavnih problema koji ostaju su podizanje razine kvalitete (certificiranje standarda kvalitete poput ISO ili CE normi), veća uporaba međunarodnog marketinga, brandinga i takozvani 'soft skills' (upravljanja, HR i ostalih znanja) koji se samo djelomično provlače kroz programe HAMAG-a za mala i srednja poduzeća – to bi trebalo prilagoditi izvoznicima (malim, srednjim i velikim). HNB bi mogao u svoje pravilnike o razvrstavanju plasmana (pri ograničavanju rasta plasmana banaka) izdvojiti kredite za izvozne poslove.

Vjerujete li da bi novi Zakon o minimalnoj plaći mogao pozitivno utjecati na povećanje izvoza?

- Hrvatska je zemlja sa skupim radom i svoju konkurentnost i strategiju povećanja izvoza nikako ne može temeljiti na troškovima rada, nego na visokoj dodanoj vrijednosti. Minimalna nadnica stoga ima sporadične efekte na izvoz.

Koje su djelatnosti, i u tvrtkama izvoznicama, najosjetljivije na globalnu nestabilnost?

- One koje imaju nisku dodanu vrijednost i kojima je prodaja dogovorena u dolarima. Zato je potrebno prijeći na proizvode i usluge koji se temelje na znanju, kao i na proizvode s višom dodanom vrijednošću, jer one imaju više prostora za prilagodbu vanjskim šokovima poput cijene nafte i sirovina.

U kojim je djelatnostima u prošloj i ovoj godini rastao izvoz?

- U poljoprivrednim proizvodima te proizvodima sa srednjim i višom dodanom vrijednošću (od kemije i farmaceutike do električnih strojeva), a u uslugama turizam, financijske usluge, ostale poslovne usluge i IT.

3. KONVENCIJA HRVATSKIH IZVOZNIKA



U četvrtak, 8. svibnja 2008., u Hypo Expo XXI Centru, u Zagrebu, održana je 3. konvencija hrvatskih izvoznika i prva dodjela nagrada najboljim izvoznicima „Zlatni ključ“. Skup je održan pod visokim pokroviteljstvom Vlade Republike Hrvatske, uz sudjelovanje predsjednika Vlade dr.sc. Ive Sanadera te prisustvo potpredsjednice Vlade Jadranke Kosor i potpredsjednika Vlade Damira Polančeca, brojnih ministara i drugih visokih dužnosnika.

Konvenciju je organizirala udruga Hrvatski izvoznici s partnerima: Hrvatskom bankom za obnovu i razvitak, Hrvatskom gospodarskom komorom, Hrvatskom udrugom poslodavaca, Financijskom agencijom i Agencijom za promicanje izvoza i ulaganja. I ovoga puta Konvencija je na jednom mjestu okupila brojne gospodarstvenike, predstavnike državnih institucija, privatnog i javnoga sektora te predstavnike medija.

- Prema posljednjim je podacima među 95 tisuća tvrtki 10 tisuća izvoznika, od kojih 60 posto pretežno izvozi. Iako se broj izvoznika u odnosu na 2004. udvostručio, nužno je osigurati makroekonomsku stabilnost i ponuditi kvalitetne programe da bi se osigurala veća pokrivenost uvoza izvozom. Zbog malverzacija hipotekarnim kreditima u SAD-u i povećanja cijena energenata i domaće se tržište ove godine suočilo sa smanjenjem poslovne aktivnosti, što je posebno utjecalo i na stanje hrvatskog izvoza. Paušalne mjere, jednostavno, nisu dovoljne – izjavio je na otvorenju 3. konvencije predsjednik Hrvatskih izvoznika **Darinko Bago**.

Predsjednik Vlade RH **dr.sc. Ivo Sanader** u svom se govoru osvrnuo među ostalim na način kako bi se moglo pomoći izvoznicima.

- Svaka je rasprava dobrodošla, ali ne bi se trebalo pod svaku cijenu upuštati u rizike i slabiti kunu, što bi moglo prouzročiti makroekonomsku destabilizaciju. Ne treba ni govoriti što bi to značilo za građane, od kojih većina ima kredite s deviznim klauzulama. Osim promjene tečaja, ima i drugih načina pomoći izvoznicima, poput poticanja i kreditiranja. Također, pozivam izvoznike da se sami aktiviraju i uključe u natječaje Europske unije, rekao je premijer Sanader i nastavio:

- Uvjeren sam da treba nastaviti poticati poduzetništvo, jer ono osigurava nova radna mjesta i sigurnost građana. Izvoznici stoga mogu računati na pomoć Vlade. Uvjeren sam da za domaći izvoz nema zime, zaključio je.

Svi materijali i prezentacije s 3. konvencije hrvatskih izvoznika objavljeni su na internetskoj stranici Hrvatskih izvoznika www.hrvatski-izvoznici.hr.

Zlatni ključ 2007.



Na 3. konvenciji hrvatskih izvoznika po prvi su puta dodijeljene nagrade najboljim izvoznicima Zlatni ključ. Nagrade Zlatni ključ dodijeljene u kategorijama određenim prema zemljama u koje hrvatska poduzeća najviše izvoze te u tri glavne kategorije: najbolji veliki izvoznik, najbolji srednji izvoznik i najbolji mali izvoznik.

Stručno povjerenstvo, sastavljeno od predstavnika Hrvatskih izvoznika, Financijske agencije, Hrvatske banke za obnovu i razvitak, Hrvatske gospodarske komore, Hrvatske radiotelevizije, Hrvatske udruge poslodavaca, Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva, Ministarstva vanjskih poslova i europskih integracija te Agencije za promicanje izvoza i ulaganja, utvrdilo je da se za kategorije prema zemljama uzme 10 zemalja u koje je Hrvatska prosječno najviše izvozila u proteklih pet godina, te je odabralo Rusku Federaciju kao 11-tu zemlju kao trenutno najperspektivnije tržište za Hrvatske izvoznike. Vodeći se načelom najvećeg izvoza, uz uvjet da poduzeće - kandidat u posljednje dvije godine ostvaruje dobit, te da više izvozi nego uvozi, među anketiranim poduzećima odabrana su po tri kandidata za svaku zemlju, između kojih je odabran i konačno najbolji izvoznik u tu zemlju. Anketirana su samo poduzeća koja ostvaruju najveći izvoz, prema podacima dobivenim od Financijske agencije. Povjerenstvo je usvojilo kriterije odabira nagrađenih koji su nabrojani u Pravilniku o dodjeli nagrade „Zlatni ključ“.

Cilj ovakvog nagrađivanja je da javnost i sve relevantne institucije, posebice hrvatska diplomacija, prepoznaju najbolje izvoznike u pojedine zemlje – pa su tako najbolji izvoznici nagrađeni "Zlatnim ključem".

Umjetničko djelo „Zlatni ključ“ izradio je akademski kipar Krešimir Rod. Nagrada predstavlja stilizirani ključ koji u prednjem dijelu nosi polja iz hrvatskog grba, a u stražnjem dijelu globus opleten meridijanama kroz četiri strane svijeta koji ujedno predstavljaju dio hrvatskog povijesnog pletera. Ključ je odliven u bronci i težak je oko 2 kg.

Dobitnici nagrada „Zlatni ključ“ 2007.



3. KONVENCIJA HRVATSKIH IZVOZNIKA

POD VISOKIM POKROVITELJSTVOM VLADE REPUBLIKE HRVATSKE
IZAZOVI EKONOMSKE POLITIKE I IZVOZA U 2008.

Hrvatski izvoznici i partneri 3. konvencije hrvatskih izvoznika čestitaju dobitnicima nagrada

"Zlatni ključ":

- ERICSSON NIKOLA TESLA d.d.
- Najbolji veliki izvoznik u 2007.
- METALNI LJEV TCG d.o.o.
- Najbolji srednji izvoznik u 2007.
- HSTEC d.d.
- Najbolji mali izvoznik u 2007.
- BENETTON CROATIA d.o.o.
- Najbolji izvoznik u Italiju u 2007.
- PODRAVKA d.d.
- Najbolji izvoznik u Bosnu i Hercegovinu u 2007.
- KANDIT PREMIJER d.o.o.
- Najbolji izvoznik u Njemačku u 2007.
- AD PLASTIK d.d.
- Najbolji izvoznik u Sloveniju u 2007.
- VETROPACK STRAŽA d.d.
- Najbolji izvoznik u Srbiju u 2007.
- TANKERSKA PLOVIDBA d.d.
- Najbolji izvoznik u Austriju u 2007.
- HS PRODUKT d.o.o.
- Najbolji izvoznik u Sjedinjene Američke Države u 2007.
- KONČAR – Mjerni transformatori d.d.
- Najbolji izvoznik u Mađarsku u 2007.
- EKO MEĐIMURJE d.d.
- Najbolji izvoznik u Francusku u 2007.
- CROATIA AIRLINES d.d.
- Najbolji izvoznik u Veliku Britaniju u 2007.
- ERICSSON NIKOLA TESLA d.d.
- Najbolji izvoznik u Rusku Federaciju u 2007.

Organizator projekta



Partneri projekta



Panel rasprava



U nastavku programa 3. konvencije hrvatskih izvoznika održana je rasprava na temu: **Izazovi ekonomske politike i izvoza u 2008. godini**. Središnji panel vodio je potpredsjednik Hrvatskih izvoznika dr.sc. Ante Babić, a uz predsjednika Hrvatskih izvoznika Darinka Bagu, na panelu su sudjelovali potpredsjednik Vlade RH i ministar gospodarstva, rada i poduzetništva Damir Polančec, državni tajnik u Ministarstvu financija Krešo Dragić te predstavnici tri najbolja izvoznika – predsjednica Uprave Ericsson Nikola Tesle Gordana Kovačević, direktor Metalnog lijeva TCG Željko Uzelac i direktor HSTEC-a Željko Goja.

Kako je istaknuo Ante Babić, situacija u kojoj se našlo domaće gospodarstvo nije alarmantna, ali je svakako zabrinjavajuća, dok će se posljedice globalne gospodarske krize koja se, doduše, smiruje, osjećati do kraja godine. - Hrvatska narodna banka u fokusu ima cijene, Ministarstvo financija može mijenjati trošarine, dok je Ministarstvo gospodarstva u poziciji nuditi poticaje. U ovom trenutku je važno da državna tijela izađu iz faze odbijanja problema, nastavio je Babić.

Kako se s globalnom krizom nose najbolji mali, srednji i veliki izvoznik odgovorili su njihovi predstavnici na panelu.

- Srećom da je prodaja znanja ipak najprofitabilniji biznis. Pozdravljam sufinanciranje razvojnih projekata i domaćem tržištu želim više dobrih proizvoda, koji mu definitivno nedostaju, zaključio je Željko Goja.

- Svi problemi su za nas radni zadaci, počevši od uvoza sirovina pa do tečaja - rekao je Željko Uzelac i dodao da je svakako lakše poslovati ako se poduzeća iz istog sektora udruže u klustere.

- Da bi kompanija postala centar znanja, valja stvoriti centre izvrsnosti. Svako ulaganje u znanje i stjecanje novih kompetencija mladih ljudi višestruko se vraća, poručila je Gordana Kovačević.

Radionice



U poslijepodnevnom dijelu 3. konvencije organizirane su odlično posjećene paralelne radionice, na teme HIO - Hrvatska izvozna ofenziva, koju je moderirala Lidia Mekić, načelnica Odjela za izvoz iz Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva; te Kreditiranje izvoza i osiguranje izvoznih potraživanja, s moderatoricom Ivankom Maričković Putrić, rukovoditeljicom Direkcije izvoza Hrvatske banke za obnovu i razvitak.

Na radionici HIO istaknuto je da je podizanje svijesti poduzetnika o mogućnostima koje im se nude, bilo da je riječ o potpori koju im pruža država ili EU, svakako jedna od najvažnijih stvari. Postojanje mogućnosti ne znači mnogo ako ih nitko ne iskorištava, a svjesni toga u sklopu projekta HIO radi na informiranju poduzetnika. Tako u HGK-u kroz Informacijski centar za izvoznike poduzetnici mogu dobiti sve informacije na jednome mjestu, a HIO radi na tome da priručnik za izvoznike dobije svaka novoregistrirana tvrtka iz područja proizvodnje, naglasila je Lidia Mekić.

Na radionici Financiranje izvoza i osiguranje izvoznih potraživanja, na kojoj su kao panelisti sudjelovali predstavnici Hrvatske banke za obnovu i razvitak, Banco Popolare Croatia, te tvrtki Pastor i Dioki, najviše se razgovaralo o mehanizmima osiguranja izvoza. Rukovoditelj direkcije Osiguranja izvoza HBOR-a Edvard Ribarić pojasnio je da se osiguravanjem izvoznih potraživanja sprječava nastanak štete, odnosno umanjuju se štetne posljedice, ali se takvim potezom dobiva i cjelovita financijska usluga, koja ide dalje od puke zaštite neplaćanja. Naime, usluga podrazumijeva sigurnu prodaju i osvajanje novih tržišta, praćenje platežne sposobnosti kupaca, koncentraciju na rast i povećanje konkurentnosti poduzeća, lakšu suradnju s bankama i faktoring kućama, aktivno sudjelovanje u naplati potraživanja, sudjelovanje u troškovima naplate potraživanja, i na kraju, fleksibilnost i monitoring rizika kupaca.

Deklaracija

Na zatvaranju 3. konvencije hrvatskih izvoznika usvojen je tekst Deklaracije Hrvatskih izvoznika tekst koje u cijelosti prenosimo:

3. konvencija hrvatskih izvoznika

8. svibnja 2008., Zagreb

Podržavamo sve deklaracije Hrvatskoga sabora i napore hrvatske Vlade oko podrške izvoznicima. Jedino povećanjem izvoza moguće je potaknuti gospodarski razvoj Republike Hrvatske. Potrebu snažnijeg rasta izvoza, kao temeljnog preduvjeta za rast standarda građana Republike Hrvatske, jednoglasno su podržali sudionici 3. konvencije.

Hrvatski izvoznici, okupljeni u svojoj udruzi (HIZ), na svojoj 3. konvenciji održanoj u Zagrebu 8. svibnja 2008. donose:

DEKLARACIJU HRVATSKIH IZVOZNIKA O POTPORI IZVOZA

Očekujemo da se u bližoj budućnosti donesu konkretne mjere, između ostalog vezane uz:

- cijenu kapitala
- razvoj financijskog i deviznog tržišta prema standardima EU
- stvarnu, a ne deklarativnu ulogu banaka
- ulogu HNB-a
- povećanje horizontalnih potpora hrvatskim izvoznicima
- restrukturiranje hrvatskog gospodarstva u gospodarstvo znanja i inovativnosti

- afirmaciju kreativne industrije
- daljnju afirmaciju pravne države
- veću efikasnost lokalne uprave i samouprave
- restrukturiranje znanosti i visokog obrazovanja
- upravljanje znanjem

Tražimo:

- da se u dodatnim izvješćima koja se predaju FINA-i statistički prate podaci o izvozu po zemljama, te da se odvojeno prati izvoz usluga i izdvajanja za istraživanje i razvoj, što predstavlja osnovu za snažniju afirmaciju i valorizaciju izvrsnosti u izvozu
- da postojeće potporne institucije (MINGORP, MVPEI, APIU, HBOR i HAMAG) bolje koordiniraju svoje aktivnosti potpore izvoznima, te da se stvori institucionalna struktura (uz praćenje i mjerenje učinkovitosti) koja će uz postojeće resurse (ljudstvo i financijska sredstva) davati bolje rezultate
- da sva relevantna tijela dijela državne uprave koja su zadužena za gospodarsku politiku - VLADA RH, MINGORP, MFIN i HNB, koordinacijom svojih mjera olakšaju utjecaj nepovoljnih domaćih i svjetskih kretanja kao što su inflacija, rast cijena energenata, prehrane i dr.

Nagradom „Zlatni ključ“ Hrvatski izvoznici promoviraju izvrsnost u izvozu. Očekujemo od MINGORP-a, MVPEI-a (veleposlanstva i gospodarska diplomacija), HBOR-a i drugih relevantnih institucija da nagrađena i nominirana društva za nagradu „Zlatni ključ“ tretiraju sa posebnom pažnjom.

Hrvatski izvoznici

[na vrh ::](#)

Potpisan sporazum Imex banka – HIZ



IMEX BANKA d.d. i udruga Hrvatski izvoznici potpisali su, 29. svibnja 2008., Sporazum o poslovnoj suradnji, čime su stvorene pretpostavke za zajedničko djelovanje u korist povećanja hrvatskoga izvoza. Sporazum su potpisali predsjednik Uprave IMEX BANKE Čedo Maletić i glavni tajnik HIZ-a Dubravko Miholić.

Imex banka i HIZ temeljem ovog Sporazuma ugovaraju poslovnu suradnju na području poticanja hrvatskoga izvoza, uzevši u obzir ulogu Imex banke kao financijske institucije u hrvatskome vlasništvu, koja naglasak daje konkurentnosti i napretku hrvatskog gospodarstva i posebno podupire hrvatsku proizvodnju i izvoznike, te ulogu HIZ-a kao predstavničkog tijela društava i organizacija čija je misija poticanje i zastupanje interesa hrvatskoga izvoza.

Imex banka d.d. posluje od 1995. godine putem poslovne mreže od 12 podružnica/poslovnica širom Hrvatske te se nalazi se u sto postotnom privatnom, hrvatskom vlasništvu. Bilanca prelazi milijardu kuna i Banka uglavnom kreditira gospodarstvo kojemu je usmjereno 70% kreditnog portfelja. Značajan dio tih klijenata su izravni izvoznici, ali i oni koji neizravno izvoze svoje usluge, kao što je hrvatski turizam. Njihovim potrebama je prilagođen sadržaj i kvaliteta usluga, koje ne polaze od toga da se klijent uklopi u neki program Banke, već se Banka svojom fleksibilnošću i brzinom prilagođava potrebama i zahtjevima klijenata, uvažavajući načela dobre bankovne prakse i prudencijalnih standarda. „Imex banka je svjesna činjenice da je raspoloživost i dostupnost izvora financiranja značajan preduvjet povećanja konkurentnosti hrvatskog gospodarstva i izvoznika, te sa svoje strane čini značajne napore u tom pravcu. Ali, isto tako, Banka je svjesna da su državne potpore najvažniji poticaj rastu i razvoju hrvatskog izvoza i izvoznika, stoga je do sada već potpisala sporazume o poslovnoj suradnji s HBOR-om, Fondom za razvoj i zapošljavanje i drugim državnim tijelima, dok se potpisivanje sporazuma s HAMAG-om očekuje u nadolazećim tjednima. Potpisivanjem Sporazuma o poslovnoj suradnji s Hrvatskim izvoznima, kao neprofitnoj i nevladinoj udruzi, učinit će se još jedan iskorak u poticanju izvoznika i povećanju cjelokupnog hrvatskog izvoza, kao nužnoj pretpostavci stabilnog i održivog gospodarskog i općeg razvoja Hrvatske“, istaknuo je Čedo Maletić

„Osiguravanje kvalitetne komunikacije između izvoznika i banaka glavni je razlog zbog kojeg HIZ ulazi u partnerske odnose s financijskim institucijama. Vjerujemo da će mnogi izvoznici uvidjeti spremnost na suradnju i fleksibilnost manjih banaka, kao što je Imex banka, koje se svojim proizvodima prilagođavaju izvoznim projektima hrvatskih tvrtki“, naglasio je Dubravko Miholić.

S ciljem stvaranja boljih uvjeta za hrvatske izvozne tvrtke, uklanjanja prepreka za izvoz i pojednostavljivanja

postupaka financiranja i osiguranja izvoza, Hrvatski izvoznici do sada su partnerski odnos uspostavili s HBOR-om, Hrvatskom poštanskom bankom, Partner bankom, Privrednom bankom Zagreb, Soci t  G n rale Splitskom bankom, Erste & Steierm rkische bankom, Banco Popolare Croatia, Croatia osiguranjem i Financijskom agencijom.

Odrzana tribina Predstavlanje poljskoga trzista



Udruga Hrvatski izvoznici u suradnji s Veleposlanstvom Republike Poljske u Hrvatskoj i Hrvatskom gospodarskom komorom, u petak, 16. svibnja 2008., organizirala je tribinu na temu: Predstavlanje poljskoga trzista.

Uvodne govore odrzali su potpredsjednik HIZ-a dr.sc. Ante Babić, načelnik Odjela za bilateralu u Ministarstvu vanjskih poslova i europskih integracija g. Davorin Jelavić i otpravnik poslova Veleposlanstva Republike Poljske u Hrvatskoj g. Dariusz Wi niewski.

O robnoj razmjeni između Hrvatske i Poljske te mogućnostima za intenziviranje gospodarske suradnje dviju zemalja govorila je g a Smiljana Štefi ek, savjetnik voditelj Odjela za zemlje srednje i istočne Europe, Sektor za međunarodne odnose HGK, dok je Poljsku kao zemlju i njeno trziste predstavio g. Wojciech Kramar, savjetnik, voditelj Odjela za gospodarstvo Veleposlanstva Republike Poljske u RH.

Glavni gost tribine bio je odvjetnik iz Varšave g. Marcin Krakowiak, koji je govorio o Pravnom okviru poslovanja na poljskom trzistu: Koji se zahtjevi stavljaju pred izvoznike i ulagače pri ulasku na poljsko trziste. Krakowiak je u Poljskoj sudjelovao u izradi pravne regulative na području ulaganja (usklađivanje sa zakonodavstvom EU) i svakodnevno se bavi pitanjima davanja pravnih savjeta za ulazak na poljsko trziste.

Sve prezentacije s tribine moze preuzeti na internetskoj stranici Hrvatskih izvoznika www.hrvatski-izvoznici.hr ili kliknite **[OVDJE](#)**.

[na vrh ::](#)

NAJAVE

Savjetovanje "Ruska Federacija - novi trzishni izazovi"

Na tragu zaključaka 3. konvencije hrvatskih izvoznika da je Ruska Federacija najbrze rastuće trziste za hrvatske izvoznike, Agencija za promicanje izvoza i ulaganja organizira savjetovanje na temu "Ruska Federacija - novi trzishni izazovi".

Svrha savjetovanja je da se hrvatskim izvoznicima pruzi što više kvalitetnih informacija kako bi im se pomoglo pri nastupu na ruskom trzistu.

Predviđeno je da u radu Skupa sudjeluje hrvatski veleposlanik u Moskvi g. Bozo Kovačević, predstavnici relevantnih institucija koje se bave problematikom izvoza kao i predstavnici firmi koje već izvoze na rusko trziste ili rade u Rusiji.

Sudionicima savjetovanja obratiti će se i ministar- savjetnik, zamjenik veleposlanika Ruske Federacije u Zagrebu g. Boris Medvedev.

Savjetovanje će se odrzati u petak, 27. lipnja 2008., od 9.00 do 13.00 sati, u Zagrebu, u Kino dvorani Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva, Avenija Vukovar 78.

[na vrh ::](#)

NOVOSTI

Objavljeni javni pozivi za programe poticaja MINGORP-a

PROJEKTI POTICANJA
MALOG I SREDNJEG
PODUZETNIŠTVA



Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva poziva poduzetnike da se jave na javne pozive za projekte bespovratnih poticaja za obrtnike i poduzetnike za 2008. godinu.

Naime, Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva predvidjelo je u 2008. godini za projekte i sredstva poticanja malog i srednjeg poduzetništva 351 milijun kuna, od toga za konkurentnost i inovacije 89 milijuna, obrazovanje u poduzetništvu 8 milijuna, poticanje regionalne konkurentnosti 118 milijuna kuna, te poticanje razvoja obrta 12 milijuna kuna. Predviđena sredstva Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva za ove projekte veća su za 35 posto od prošlogodišnjih, a kada se dodaju financijska sredstva za ove projekte u drugim ministarstvima, proračunska sredstva uvećana su za 50 posto. U sustav poticaja uvode se različiti kriteriji za mikro, male i srednje poduzetnike. Naglasak je na mjerama za ubrzaniji rast poduzetničkih aktivnosti osobito u sektorima sa značajnijim potencijalom rasta.

Objavljeno 13.05.2008.

1. PROJEKT – JAČANJE KONKURENTNOSTI MALOG GOSPODARSTVA

PREUZIMANJE MATERIJALA: **OPIS PROJEKTA** **JAVNI POZIV** **ZAHTJEV**

Unutar OVOG projekta, MEĐU OSTALIM, predviđena su sredstva za sljedeće aktivnosti:

Projektna aktivnost A – uvođenje novih tehnologija

- ulaganje u razvoj i nabavu novih tehnologija - strojevi, postrojenja i oprema za proizvodnju, obradu i preradu; mjerni i kontrolni uređaji i instrumenti
- transfer znanja - nabava industrijskog znanja (know-how), posebnih znanja i vještina, računalnog softwera usmjerenog proizvodnji
- razvoj novih proizvoda i proizvoda s višom dodanom vrijednosti (savjetodavne i konzultantske usluge, testiranja, ispitivanja, izrada prototipa)
- ulaganje u ekološki prihvatljivije i energetske učinkovitije proizvodnje
- stručno osposobljavanje zaposlenih za primjenu novih tehnologija u tehnološkim procesima
- implementaciju proizvoda akademske zajednice (visoko školstvo, instituti, laboratoriji) i drugih subjekata u poduzetništvo.

Maksimalni iznos potpore po korisniku za projektnu aktivnost A može iznositi do 75% opravdanih troškova, a maksimalno do 400.000 kuna.

Projektna aktivnost B – marketinške aktivnosti B1) Gospodarskim subjektima za:

- nastupe na sajmovima/izložbama i stručnim skupovima u 2008. godini za zakup prostora
- promidžbeni materijal
- istraživanje tržišta
- kreiranje brenda
- dizajn
- učenje stranih jezika za gospodarske subjekte koji imaju više od 10% izvoza.

Maksimalni iznos potpore po korisniku za projektnu aktivnost B1 može iznositi do 75% opravdanih troškova, a maksimalni iznos do 200.000 kuna (za nastupe na sajmovima do 60.000 kuna).

Za projektnu aktivnost B1 - nakon odobrenja potpore, uz potpisani Ugovor, korisnik sredstava dužan je dostaviti **ovjerenu bjanko zadužnicu** kao instrument naplate potpore u slučaju korištenja sredstava suprotno odredbama ovog Projekta i ugovora **ukoliko prilikom podnošenja Zahtjeva nisu dostavljeni računi i izvodi sa žiro-računa kojim se dokazuje izvršeno plaćanje.**

Projektna aktivnost C – tehničko usklađivanje

- uvođenje i certificiranje sustava upravljanja kvalitetom, okolišem, sigurnošću hrane i drugo
- dokazivanje sukladnosti proizvoda
- akreditacija laboratorijskih metoda
- troškove stjecanja prava uporabe znaka Hrvatska kvaliteta, Izvorno hrvatsko i Hrvatski otočni proizvod
- nabavka normi.

Ovaj Projekt realizirat će se tijekom 2008. godine, do iskorištenja sredstava. Priznavanje troškova i retrogradno, do 9 mjeseci od dana objave Javnog poziva.

2. PROJEKT – INOVACIJE I NOVI PROIZVODI

PREUZIMANJE MATERIJALA: **OPIS PROJEKTA** **JAVNI POZIV** **ZAHTJEV**

OVIM PROJEKTOM SE ODOBRAVAJU BESPOVRATNA SREDSTVA ZA:

- zaštitu industrijskog vlasništva (patenti, industrijski dizajn, žig) - pretraga stanja tehnike,
- podnošenje i ispitivanje domaće i međunarodne PCT odnosno regionalne EPO
- patentne prijave do ulaska u nacionalnu fazu
- svi troškovi koji su prethodili ostvarivanju prava industrijskog vlasništva (troškovi pripreme, prijevoda, postupka i sl.)
- usluge korištenja dodatnih znanja u cilju dovršenja inovacije
- izradu/nabavu naprava i alata za razvoj novog proizvoda
- izradu i ispitivanje prototipa ili postupka
- troškovi za instrumente i opremu za istraživanje

- troškove dizajna
- izlaganje na specijaliziranim sajmovima inovacija
- komercijalizaciju inovacije u vlastitoj proizvodnji
- otkup inovacije

Maksimalni iznos potpore po korisniku može iznositi do 75% opravdanih troškova, a maksimalno do 200.000 kuna.

Ovaj Projekt realizirat će se tijekom 2008. godine, do iskorištenja sredstava. Priznavanje troškova i retrogradno, do 9 mjeseci od dana objave Javnog poziva.

3. PROJEKT – OBRAZOVANJE ZA PODUZETNIŠTVO

PREUZIMANJE MATERIJALA: [OPIS PROJEKTA](#) [JAVNI POZIV](#) [ZAHTJEV](#)

4. PROJEKT – PODUZETNIČKE ZONE

PREUZIMANJE MATERIJALA: [OPIS PROJEKTA](#) [JAVNI POZIV](#) [ZAHTJEV](#)

Objavljeno 14.05.2008.

5. PROJEKT - PODUZETNIČKE POTPORNE INSTITUCIJE

PREUZIMANJE MATERIJALA: [PROJEKT](#) [JAVNI POZIV](#) [ZAHTJEV PPI - TP -08](#) [ZAHTJEV PPI - PI -08](#)
[ZAHTJEV PPI-RRR-PC-08](#)

6. PROJEKT - ZADRUŽNO PODUZETNIŠTVO

PREUZIMANJE MATERIJALA: [PROJEKT](#) [JAVNI POZIV](#) [ZAHTJEV 1](#) [ZAHTJEV 2](#) [IZJAVA](#)

7. PROJEKT - KLASTERI (UDRUŽIVANJEM DO USPJEHA)

PREUZIMANJE MATERIJALA: [PROJEKT](#) [JAVNI POZIV](#) [ZAHTJEV](#)

8. PROJEKT - PODUZETNIŠTVO ŽENA I CILJNIH SKUPINA

PREUZIMANJE MATERIJALA: [PROJEKT](#) [JAVNI POZIV](#) [ZAHTJEV](#) [IZJAVA](#)

Objavljeno 15.05.2008.

9. PROJEKT - RAZVOJ OBRRTNIŠTVA

PREUZIMANJE MATERIJALA: [PROJEKT](#) [JAVNI POZIV](#) [ZAHTJEV A](#) [ZAHTJEV B](#) [ZAHTJEV C](#) [IZJAVA](#)

10. PROJEKT - DOKVALIFIKACIJE I PREKVALIFIKACIJE U OBRRTNIŠTVU

PREUZIMANJE MATERIJALA: [PROJEKT](#) [JAVNI POZIV](#) [ZAHTJEV](#)

11. PROJEKT - OBRAZOVANJE U OBRRTNIŠTVU

PREUZIMANJE MATERIJALA: [PROJEKT](#) [JAVNI POZIV](#) [ZAHTJEV OO-A-08](#) [ZAHTJEV OO-B-08](#) [ZAHTJEV OO-C-08](#) [ZAHTJEV OO-D-08](#) [ZAHTJEV OO-E-08](#) [IZJAVA](#)

12. PROJEKT - PREZENTACIJA HRVATSKOG GOSPODARSTVA NA INOZEMNIM TRŽIŠTIMA

PREUZIMANJE MATERIJALA: [PROJEKT](#) [JAVNI POZIV](#) [ZAHTJEV](#) [IZJAVA](#)

Cilj projekta je lakši izlazak hrvatskih tvrtki na inozemna tržišta te promocija hrvatskih proizvoda i usluga kroz sufinanciranje nastupa trgovačkih društava i obrtnika na inozemnim sajmovima i izložbama u 2008. godini, a u svrhu povećanja konkurentnosti hrvatskog gospodarstva.

13. PROJEKT - EXPORT FIT CHECK

PREUZIMANJE MATERIJALA: [PROJEKT](#) [UPITNIK](#)

Projekt „NOVI IZVOZNIK - EXPORT FIT CHECK“ je sastavni dio programa „Želim izvoziti“ čija je svrha ispunjenje jednog od cilja Hrvatske izvozne ofenzive – povećanja broja novih izvoznika.

Cilj projekta „NOVI IZVOZNIK - EXPORT FIT CHECK“ je davanje prednosti tvrtkama, potencijalnim izvoznicima i izvoznicima početnicima, pri razmatranju njihovih zahtjeva na projektima poticanja konkurentnosti koje provodi Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva i ostale državne institucije

Više informacija o svim projektima možete potražiti na internetskoj stranici Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva www.mingorp.hr ili na besplatnom info telefonu 0800 234 505.

[na vrh ::](#)

PREDSTAVLJAMO ČLANA

Moving Board - hrvatska ideja promocije za svjetski brand



MOVING-BOARD d.o.o. jedina je tvrtka u svijetu koja nudi ekskluzivnu mogućnost oglašavanja putem Moving Boarda.

Činjenica da je tržište prezasićeno klasičnim plakatima, te da je sve manja mogućnost percepcije poruka, nagnala je Moving board na razvoj jednog potpuno novog načina vanjskog oglašavanja. Vođeni tom idejom razvijeni su i po prvi put na tržište uvedeni pokretni svjetleći paneli – Moving Board.

Moving Board omogućava prijenos poruke kad poželite i gdje poželite, doslovno do kućnih vrata kupaca. Riječ je o mediju koji nema ograničenja kao statični plakat. Zbog svog izgleda i pokretljivosti ostavlja upečatljiv vizualni dojam kod publike. Oglasne površine nalaze se s prednje i stražnje strane Moving Boarda.

Moving Board je idealan za:

- svakodnevno oglašavanje
- lansiranje novih proizvoda i usluga
- otvorenja, promocije
- koncerte, festivale, izbore
- sajmove i trgovačke akcije.

Osim na hrvatskome tržištu, MB je prisutan u dvadeset zemalja svijeta i rapidno se širi na nova tržišta. Prisutni su u SAD-u, Njemačkoj, Španjolskoj, Australiji, Novom Zelandu, Sloveniji, Srbiji, Mađarskoj, Kosovu, Turskoj, Francuskoj, Obali Bjelokosti, Slovačkoj, Rumunjskoj, Letoniji, Venezueli, JAR, Senegal i BiH. S partnerima u Njemačkoj, Mađarskoj i Srbiji suradnja je ostvarena putem joint venturea, dok se s partnerima u ostalim državama surađuje preko ugovora o franšizi.

Tekuća, 2008. godina predstavlja godinu agresivnog širenja na nova tržišta na kojima MB još nije prisutan sa svojim portfeljem proizvoda. MB ulaže kontinuirano u nove koncepte oglašavanja. Novi koncept nazvan MB media obuhvaća oglašavanje putem Smart automobila, Segway-a te skutera i bicikala s prikolicom na kojima je instaliran svjetleći board.

[na vrh :](#)

KRATKE VIJESTI

ENT napreduje na stranim tržištima



Kompanija Ericsson Nikola Tesla sredinom svibnja potpisala je novi ugovor s BH Telecomom, kompanijskim tradicionalno dobrim poslovnim partnerom. Riječ je o proširenju i modernizaciji GSM mreže vodećeg bosansko-hercegovačkog telekom operatora, a ugovori imaju veliku financijsku vrijednost, 55 milijuna kuna. Realizacija projekata počinje odmah.

ENT je krajem svibnja ugovorio i dodatne izvozne poslove u Modaviji i Bjelorusiji vrijedne ukupno 4,5 milijuna kuna. Riječ je o isporuci najmodernijeg rješenja za fiksnu širokopojasnu mrežu, proširenju i modernizaciji sustava AXE te suvremenom sustavu za upravljanje i optimizaciju parametara u mobilnoj mreži što će se isporučiti za potrebe operatora Interdnyestrcom iz grada Tiraspolja u Moldaviji te operatora FE Velcom iz Minska u Bjelorusiji.

[na vrh :](#)

POPUSTI ZA ČLANOVE HIZ-a

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
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
Kontakt: 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](#)]