



hrvatski izvoznici
croatian exporters

Platinasti ključ

Nagrađeni izvoznici za izvrsnost
u kontinuitetu

»10

Zlatni ključ

Dodijeljene nagrade najboljim
izvoznicima u 2013.

»8

9.konvencija /15 godina
hrvatskih izvoznika
pod visokim pokroviteljstvom Vlade Republike Hrvatske
kontinuitet u izvrsnosti

BR.11

Hrvatski izvoz

WWW.POSLOVNI.HR • SRIJEDA, 11. LIPNJA 2014.

Sadržaj

///

Izvoznici izvrsnost postižu
isključivo sami

Naglasci s otvorenja

Premijer Zoran Milanović obećao
snažniju podršku domaćim izvoznicima
na stranim tržištima

»2



Bez rasta izvoza nema
napretka gospodarstva

Glavni panel

Na raspravi 'Kontinuitet u izvrsnosti'
naglašeno kako treba težiti zajedničkim
stavovima u gospodarskim pitanjima »5



Održane tri radionice za
izvoznike

Predavanja

Teme su bile financiranje i osiguranje
izvoza, gospodarska diplomacija te
trgovinska politika i pravila unutarnjeg
tržišta EU-a

»12



Zahvaljujući izvoznicima gospodarstvo raste



Poslovni dnevnik Mislav ŠIMATOVIC

Američki poučak za hrvatski izvoz



Od svih tvrtki u Hrvatskoj samo 13 posto su izvoznici, međutim oni angažiraju polovicu svih zaposlenih i generiraju 64 posto poslovnih prihoda

Moramo više izvoziti. Što više robe proizvedemo i prodamo drugim zemljama, više ćemo radnih mesta stvoriti kod kuće, znakovita je rečenica američkog predsjednika Baracka Obame, izrečena u Bijeljoj kući 2010. godine tijekom govora o stanju nacije, kada je i postavljen jedan od najvažnijih ekonomskih ciljeva Obamine administracije – u narednih pet godina udvostručiti vrijednost američkog izvoza i stvoriti dva milijuna novih radnih mesta. Obamina logika sasvim je jasna – država će maksimalno pomoći američkom izvozu čije je povećanje ključ oporavka i razvoja gospodarstva. U tome ključnu ulogu imaju diplomacija i državna izvozna EX-IM banka, dvije okosnice nacionalne izvozne ofenzive SAD-a. Rezultat nije izostao. Lani je izvoz dosegnuo rekordnih 2,3 trilijuna dolara. EX-IM, koji je zamislijen kao finansijski suprot izvozno orijentiranim malim i srednjim tvrtkama, u isto je vrijeme odobrio 27 milijardi dolara potpora koje su rezultirale izvoznim poslovima vrijednim oko 37 milijard dolara i stvaranjem 205 tisuća radnih mesta.

Iako se po snazi gospodarstva i ekonomskim brojkama ne možemo mjeriti sa SAD-om, razlozi i način na koji država podupire izvozno poduzetništvo uvijek su isti. Evo nekih prošlogodišnjih parametara iz našeg sokaka: od svih poslovnih subjekata, na hrvatska izvozna poduzeća otpada svega 13 posto. Međutim, tih 13 posto poduzetnika zapošljava polovicu svih zaposlenih, od svih lanjskih investicija polovicu su realizirali izvoznici, a čak 53 posto ukupno uloženog novca u razvoj investirali su izvoznici, koji ostvaruju 64 posto ukupnih prihoda od prodaje svih hrvatskih poduzeća. Spomenuta četiri parametra dovoljan su pokazatelj važnosti izvoza i potentnosti izvozno orijentiranih tvrtki. I Hrvatska ima svoju izvoznu ofenzivu, strategiju koja je, istina, još u povojima i od koja se rezultati očekuju tek u budućnosti. Temelj te izvozne strategije je mreža gospodarske diplomacije definirana Akcijskim planom podrške izvozu koji je usvojila Vlada, te sustavno jačanje i povećanje kapitala HBOR-a. Uspostava diplomatske mreže, koju od jeseni prošle godine realizira tim Ministarstva vanjskih poslova na čelu sa zamjenikom ministricom Joškom Klisovićem, već je dala odredene rezultate. U prvih šest mjeseci diplomacije je izravno pomogla gospodarstvenicima u sklapanju preko milijardu dolara vrijednih poslova u inozemstvu. S druge strane, Vlada polako realizira njuveću dokapitalizaciju HBOR-a pa se u naredne tri godine predviđa rast temeljnog kapitala za milijardu kuna. Međutim, da bi se postigli konkretni rezultati potrebno je zadatati kvantitativne ciljeve, poput američkog u udvostručenju izvoza, postići kontinuitet u provođenju izvozne strategije te zadržati i jačati neovisnost i efikasnost HBOR-a. Prvi uvjet još čekamo, za drugi ćemo znati je li ostvaren ubrzo nakon ustoličenja sljedeće ekipe na Markovu trgu, dok će treći ovisi o tome koje će od predloženih izmjena zakona o HBOR-u u konačnici usvojiti Sabor.

Premijer Zoran Milanović
ŽARKO BAŠIĆ/PIXSELL



KOLIKO SU IZVOZNICI BITNI GOVORI PODATAK DA TEK 13 POSTO HRVATSKEH PODUZEĆA IZVOZI, ALI ISTOVREMENO ZAPOŠLJAVAJU POLOVINU ZAPOSLENIH U SVIM PODUZECIMA

AKCIJSKI PLAN ZA IZVOZ PREDVIĐA JEDNU MJERU - SNAŽNU HRVATSku BANKU ZA OBNOVU I RAZVITAK KOJOJ ĆE GLAVNA ULOGA UBUDUĆE BITI UPRAVO DAVANJE FINANSIJSKE PODRŠKE IZVOZU

Izvoznici sami zaslužni za svoju izvrsnost

Pravi pokazatelj uspješnosti Izvoznici se bore tamo gdje je najteže, u inozemstvu, i gdje se proizvodi prodaju isključivo zbog njihove kvalitete, to ih ne čini elitom već mjerom uspjeha

ANTE PAVIĆ
ante.pavic@poslovni.hr

Jasno je da je podrška izvoznicima od najvećeg interesa Vlade i društva i zato će Vlada sve raspoložive resurse staviti u funkciju njihova uspjeha, najvio je premijer

Nažalost, ne možemo vratiti sat unatrag, niti ispraviti greske počinjene tijekom niza godina", izjavio je premijer Zoran Milanović pred punom dvoranom u zarebačkom hotelu Westin na 9. konvenciji hrvatskih izvoznika osvrčući se na lošu hrvatsku trgovinsku bilancu.

Prisjetio se proteklih dvadesetak godina u kojima je uvoz roba bio približno dvostruko veći od izvoza, u kojima se udio izvoza u BDP-u krećao oko 40 posto, za razliku od drugih zemalja srednje Europe u kojima je iznosio dvostruko više.

Rast izvoza

"Zadnjih pet godina rast hrvatskog izvoza među najnižima je u Europskoj uniji, a tehnološki zaostaje čak i u odnosu na razdoblje osamdesetih", kazao je Milanović, dodajući da zaobilaznog puta nema i da se kvalitetno može živjeti samo poticanjem izvrsnosti i gradnjom konkurenčnosti za što nema boljeg načina od proizvodnje za izvoz. "Izvoznici se bore tamo gdje je najteže, u inozemstvu, i gdje se proizvodi prodaju isključivo zbog njihove kvalitete. Zato su izvoznici, pravo mjerilo naša uspješnosti", naglasio je Milanović. Darinko Bago, predsjednik udruge Hrvatski izvoznici koja je organizirala konvenciju, kazao je da hrvatski izvoznici nisu elita.

"Elitezat podrazumijeva da nam je netko nešto dao. Izvoznici su sve sami zaradili jer izvrsnost može pustiti isključivo sami", naglasio je Bago. Koliko su izvoznici vazni, što Bago često naglašava ponavljajući da bez rasta izvoza nema perspektive, govoriti podatak da tek 13 posto hrvatskih poduzeća izvozi, ali istovremeno zapošljavaju polovicu svih zaposlenih u svim poduzećima, ostvaruju dvije trećine ukupnih prihoda od prodaje i uključuju polovinu sredstava u razvoju.

"Jasno je kako je podrška njima od najvećeg interesa hrvatske Vlade i cijelog društva i zato će Vlada sve raspoložive resurse staviti u funkciju uspjeha izvoznika", najavio je Milanović. Podsjetio je kako je Vlada početkom svibnja usvojila Akcijski plan



Predsjednik udruge Hrvatski izvoznici Darinko Bago
ŽARKO BAŠIĆ/PIXSELL

podrške izvozu, strateški dokument koji predstavlja jedan od njezinih ključnih poteza usmjerjenih prema oporavku gospodarstva. Plan je, kako je Milanović, pripremljen u intenzivnim i sveobuhvatnim konzultacijama državnih institucija s hrvatskim izvoznicima i poslovnim udruženjima.

Podrška izvozu

Implementacijom 13 aktivnosti i 41 mjer, započelo se s izgradnjom trajne platforme za punu i sustavnu podršku Vlade izvozu, u svim njegovim segmentima – od informiranja i edukiranja, do financiranja i rušenja trgovinskih barijera.

Akcijski plan predviđa jednu mjeru koju izvoznici već godinama traže: snažnu Hrvatsku banku za obnovu i razvitak kojoj će ubuduće glavna

PITANJE JE ŽELIMO LI U HRVATSKOJ RADNIKE S NISKIM PRIMANJIMA JER RADE PROIZVODE S NISKOM DODANOM VRJEDNOSTU ILI ĆEMO RADITI PROIZVODE VISOKE VRJEDNOSTI

DRUGI STUP HRVATSKE IZVOZNE RENESANSE TREBALA BI ČINITI HRVATSKA DIPLOMACIJA CIJE SE TEŽIŠTE PREBACUJE SE NA OSTVARIVANJE CILJEVA RASTA

jednosti. Pitanje je želimo li u Hrvatskoj radnike s niskim primanjima jer rade proizvode s niskom dodanom vrijednošću ili ćemo raditi proizvode s visokom dodanom vrijednošću koju donose visoka primanja", upitao je Lalovac. Odgovor na pitanje ima li u Hrvatskoj takvih kompanija, Lalovac je našao na Konvenciji. "Ovdje vi

Hrvatski izvoz

4 srijeda, 11. lipnja 2014.
redakcija@poslovni.hr www.poslovni.hr

NA KRAJU 9. KONVENCije USVOJENA JE
DEKLARACIJA HRVATSKIH IZVOZNIKA 2014., KOJU
PRENOSIMO U CIJELOSTI NA STRANICI 15



dim takve kompanije", kazao je Lalovac. Uspredio je Hrvatsku s drugim, uspješnijim gospodarstvima srednje i istočne Europe pa je kazao da su, primjerice Češka i Slovačka koje su postale najveće izvozne uspješnice, imale jednu veliku prednost, a to je da su u Europsku uniju ušle u povoljnog ekonomskom trenutku.

"Mi smo ušli u nepovoljnog trenutku", zaključio je Lalovac. Hrvatski su izvoznici, napomenuo je premijer, bitno bolje od očekivanja prevladali gubitak povlastica koje su proizazile iz Cefte, jednim dijelom i zbog činjenice da smo uspjeli ispregovarati zadržavanje uvjeta tradicionalne trgovine.

Težiti efikasnosti

"Istodobno, otvorilo nam se tržište od pola milijardi potrošača u Europskoj uniji", kazao je Milanović dodajući da je Hrvatska ujedno preuzeila strateška partnerstva i povlaštene trgovinske ugovore EU s trećim zemljama. U nekim od tih zemalja smo nekada imali vruću dobru reputaciju - tako i danas naše ceste, hidroelektrane, brodovi, transformatorni i odašiljači svjedoče tome. "Došlo je vrijeme da se vratimo i podsjetimo ih na

Nagradu predsjedniku Uprave Pliva Hrvatska d.o.o. Tihomiru Oreškoviću dodijelio je premijer Zoran Milanović (dolje) ŽARKO BAŠIĆ/PIXSELL

svoju kvalitetu. Ako budemo stajali na margini dogadanja, i bojali se izaci iz naše zone ugode u zemlji ili regiji, nepovratno ćemo izgubiti svoju priliku. Moramo postati bolji, efikasniji, inovativniji i moramo od sebe tražiti više", dodao je premijer.

Drugi stup hrvatske izvozne renesanse trebala bi činiti hrvatsku diplomaciju čije se težiste prebacuje na ostvarivanje ciljeva rasta hrvatskog gospodarstva. "Prvo pitanje kojí će našim diplomatima postaviti već u zračnoj luci kad sletim u zemlju u koju je poslan, biti će – je li što napravio za hrvatski izvoz", slikovit je bio premijer.

Predsjednik Vlade Milanović uvjeren je da će, uz punu podršku Vlade, talent, znanje i rad izvoznika izvući zemlju iz krize. "Rast izvoza od gotovo 8 posto u prvom kvartalu ove godine, daje nam nadu da su pred hrvatskim izvozom, ali i cijelim gospodarstvom, napokon bolji dan", zaključio je Milanović.



ANTE PAVIĆ
ante.pavic@poslovni.hr

Sve investicije koje država kani poticati moraju biti usmjerenе na izvoz, otvarati nova produktivna radna mjesta i snažno povećati BDP, stav je Darinka Bage, predsjednika udruge Hrvatski izvoznici i Uprave Končara

Bez rasta izvoza nema prosperiteta gospodarstva

Kontinuitet u izvrsnosti Treba težiti zajedničkim stavovima u gospodarskim pitanjima

Darinka Bago, predsjednik udruge Hrvatski izvoznici te predsjednik Uprave Končara izjavio je na okruglom stolu "Afirmacija hrvatskoga izvoza" tijekom 9. konvencije hrvatskih izvoznika da Hrvatska mora težiti minimumu zajedničkih stavova i vrijednosti u gospodarskim pitanjima. "U suprotnom dolazi do diskontinuiteta, što je na žalost običaj u Hrvatskoj", kazao je Bago. Ministar financa Boris Lalovac složio se s tom tvrdnjom dajući primjer Njemačke koja ne bi postala najveće gospodarstvo Europe da nije postojao konsenzus o bitnim gospodarskim pitanjima. Da nije bilo kontinuiteta u razvoju, Ericsson Nikola Tesla danas ne bi bio jedan od najvećih hrvatskih izvoznika. Barem tako kaže njegova predsjednica Uprave Gordana Kovačević.

“ RAZLIČITI PLANOVNI IZVOZA POLITIČKIH STRATEGIJA DOBRO SU DOŠLI, ALI BI SE TREBALO FOKUSIRATI NA NJIHOVU REALIZACIJU, REKLA JE GORDANA KOVACEVIC

Kovačević. Pri tome odlučujuću ulogu igraju investicije. Taj pojam u medijima je vrlo spominjan u posljednje vrijeme, pri čemu su posebno na čijeni strane investicije. Lalovac, međutim, sputa loptu i nije pretjerano impresioniran spominjanjem isključivo inozemnih ulaganja kao jedinog rješenja. "Nisam pretjerano fasciniran kada pričamo o isključivo stranim



5 srijeda, 11. lipnja 2014.
redakcija@poslovni.hr www.poslovni.hr

Investicijama jer sam na ovom mjestu video mnogo domaćih potencijalnih ulagača koji mogu donjeti jednako kvalitetne investicije i proizvode", dodao je Lalovac. Lalovac smatra da je na državi da osigura normalne uvjete poslovanja pri čemu posebno naglašava uredna plaćanja obavljenih poslova. "Nitko neće doći proizvoditi u Hrvatskoj ako se ne može naplatiti", upozorio je Lalovac.

Bago smatra da sve investicije koje država kani poticati moraju biti usmjerene na izvoz, otvarati nova produktivna radna mjesta i snažno povećati BDP. "Do sada smo imali preuzimanja finansijskih i telekomunikacijskih sektora koji su okrenuti domaćem tržištu", objasnio je Bago. Naglasio je da Hrvatska mora osigurati stabilno poslovno okruženje i kontinuitet zakonske regulative od barem 15 godina. Hrvatska vlast međutim, nije ta koja će izvoznicima govoriti na koja će tržišta izvoziti. "Hrvatska izvozna politika ne definira tržišta kao takva, to rade izvoznici", upozorio je Joško Klisović, zamjenik ministre vanjskih i europskih poslova. Doduše, Hrvatska je u razgovoru s izvoznicima definirala izvozne krugove. Prema tom gledištu, glavna tržišta od interesa su područje Cefte i EU. Drugi krug su zemlje bivšeg SSSR-a i Bliskog istoka koje je Klisović označio kao one s velikim potencijalom. Ostali krugovi obuhvaćaju sve one zemlje koje pojedinačni izvoznici označe kao svoje zone interesa.

Luka Burilović, svježi predsjednik Hrvatske gospodarske komore naglasio je važnost svoje institucije u promicanju hrvatskog izvoza. "Komora godišnje organizira više od 250 sajmova i sastanaka naših gospodarstvenika s partnerima u inozemstvu. Hrvatskim izvoznicima moramo pomoci da ne budu prepusteni sami sebi",

"IZ FONDOVA ZA REGIONALNI RAZVOJ OČEKUJEMO 1,7 MILIJARDI KUNA ZA POTICANJE PROIZVODNJE, INOVACIJA I RAZVOJA, REKAO JE DRAŽEN PROS"

kazao je Burilović koji se nije htio vratiti u prošlost Komore i afere s bivšim predsjednikom. Dodao je, doduše, da se slaže da se moglo više učiniti za gospodarstvenike i da će im Komora u budućnosti biti više na usluzi. Dražen Pros, zamjenik ministra poduzetništva i obrta naglasio je da je izvoz važna poluga za male i srednje poduzetnike. "Iz fonda za regionalni razvoj očekujemo 1,7 milijardi kuna za poticanje proizvodnje, inovacija i razvoja", najavio je Pros.

Upravo je kuna dugogodišnji kamen spoticanja između centralne banke i izvoznika koji su dugo tražili slabljenje domaće valute kako bi imali



"HRVATSKA IZVOZNA POLITIKA NE DEFINIRA TRŽIŠTA KAO TAKVA, TO RADE IZVOZNICI."

Joško Klisović, zamjenik ministre vanjskih i europskih poslova



Joško Klisović (gore); Darinko Bago i Dražen Pros; publika na 9. konvenciji hrvatskih izvoznika (dolje)

"

HRVATSKA IZVOZNA POLITIKA NE DEFINIRA TRŽIŠTA KAO TAKVA, TO RADE IZVOZNICI.

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I

EUROPSKIH

POSLOVA

U

RADE IZVOZNICI,

UPOZORIO JE JOŠKO

KLISOVIĆ,

ZAMJENIK

MINISTRICE

VANJSKIH I</

8 srijeda, 11. lipnja 2014.
redakcija@poslovni.hr www.poslovni.hr

srijeda, 11. lipnja 2014. www.poslovni.hr

80
posto
ukupne
proizvodnje Pliva
izvozi, najviše na
rusko tržište

98
posto
proizvodnje
kaciga Šestan-
Busch izvozi na
strana tržišta

Priznanje izvrsnosti Najbolji mali izvoznik u 2013. godini je proizvođač antibalističkih kaciga Šestan Busch, za najboljeg sr ednjeg izvoznika izabrana je Telegra, svjetski lider u pametnim prometnim sustavima, a najbolji veliki izvoznik je Pliva Hrvatska

Zlatni ključ za najbolje hrvatske izvoznike u 2013. godini

Hrvatski izvoznici već sedmu godinu dodjeljuju nagradu "Zlatni ključ" najboljim izvoznicima, prema rezultatima u prošloj poslovnoj godini. Tako se u sklopu 9. konvencije hrvatskih izvoznika nagradilo najbolje u 2013. godini. Stručno povjerenstvo za dodjelu nagrada "Zlatni ključ" sastavljeno je od predstavnika Hrvatskih izvoznika, Hrvatske banke za obnovu i razvitak, Hrvatske gospodarske komore, Hrvatske udruge poslodavaca, Financijske agencije, Ministarstva gospodarstva, Ministarstva vanjskih i europskih poslova, Državnog zavoda za statistiku, HAMAG-BICRO-a. Povjerenstvo je Pravilnikom odredilo kriterije odabira nagrađenih po kategorijama, koji su javno objavljeni na internetskoj stranici Hrvatskih izvoznika www.hrvatski-izvoznici.hr, gdje se može naći i popis svih dobitnika i nominiranih po kategorijama.

NAJBOLJI VELIKI IZVOZNIK I NAJBOLJI IZVOZNIK U SAD

PLIVA HRVATSKA d.o.o.

S 2000 zaposlenih, PLIVA je među najvećim gospodarskim subjektima u Hrvatskoj i jedan od vodećih izvoznika: više od 80% proizvoda izvozi se, a najveća izvozna tržišta su Rusija i SAD. PLIVINO poslovanje obuhvaća proizvodnju gotovih lijekova i aktivnih farmaceutskih supstancija, komercijalno poslovanje u Hrvatskoj i regiji te istraživanje i razvoj generičkih lijekova i aktivnih farmaceutskih supstancija. Zahvaljujući dobrenjima američke Uprave za hranu i lijekove (FDA), britanske Agencije za lijekove i medicinske proizvode (MHRA) te ostalih relevantnih europskih agencija, PLIVA je svrstana među proizvođače koji ispunjavaju svjetske standarde kvalitete potrebe za globalno tržište. Zahvaljujući snazi brenda, PLIVA u Hrvatskoj čvrsto drži lidersku poziciju, a poznata je i visoko cijenjen u cijeloj regiji - u BiH, Makedoniji, Sloveniji, Srbiji, Albaniji, Crnoj Gori i na Kosovu.



NAJBOLJI SREDNJI IZVOZNIK

TELEGRA d.o.o.

Već više od 20 godina, Telegra se bavi projektiranjem, razvojem, proizvodnjom, ugradnjom, integracijom i održavanjem inteligentnih prometnih sustava. Od osnutka do danas, u svojem djelovanju težimo primjeni najviših međunarodnih poslovnih i tehničkih standarda. Neprestano pratim tehnološke trendove i globalno tržište, dajući posebnu važnost istraživanju i razvoju, te sustavu kontrole kvalitete prema ISO 9001:2008. Takav koncept rezultiraće je širokim rasponom konkurenčnih proizvoda iz područja nadzora i upravljanja prometom. Mjerodavnošću na čitavom području djelatnosti, proizvodnim programom, uspješno isporučenim sustavima i dovršenim projektima, kvalitetom na svim poslovnim razinama i ekspertizom u istraživanju i razvoju, Telegra je izgradila poziciju lidera u svijetu. Telegri integrirani prometni sustavi i proizvodi instalirani su u više od 35 zemalja.



NAJBOLJI IZVOZNIK U AUSTRIJU

TE-PRO d.o.o.

Tvrta TE-PRO d.o.o. osnovana je 2005. kao tvrtka za obradu metala i metalnih proizvoda u 100% austrijskom vlasništvu. Te 2005. godine izgrađen je prvi pogon od 600-tinjak kvadrata u kojem je počela proizvodnja i obrada različitih metalnih komponenti za austrijske kupce. Započelo se sa 5 alatnih strojeva i 12 radnika, a danas tvrtka broji 220 radnika i 50-tak novih CNC alatnih strojeva. S početnih 600-tinjak kvadrata, tvrtka je narasla na 8000 kvadrata korisnog prostora. Zadnju godinu dana tvrtka intenzivno razvija proizvodnju alata za izradu betonskih elemenata (tlakovaca, rubnika, cigle i sl.) cija se mjesечna proizvodnja trenutno kreće između 10 i 15 alata s tendencijom rasta. Tvrta TE-PRO d.o.o. za područje usluga strojne obrade certificirana je ISO certifikatom 9001:2008.



NAJBOLJI IZVOZNIK U SRBIJU

VETROPACK STRAŽA d.d.

Vetropack Straža iz Huma na Sutli jedini je proizvođač staklene ambalaže u Hrvatskoj. Utemeljena je 1860. kao mala šumska staklana u kojoj su se proizvodile boce za punionicu mineralne vode u obližnjoj Rogoškoj Slatini. Od 2006. je u vlasništvu švicarskog Vetropacka. Proizvodni program: Ambalažno staklo - raznovrstan assortiman koji obuhvaća ekskluzivne oblike boca i stakleni u bijeloj, zelenoj, smeđoj, olive, cuvee i tuborg boji. Uvođenjem tehnologije bojanja stakla u feederu, od 2003. mogu se proizvesti i boci u nijansama drugih boja. Proizvodni kapacitet: U tvornici su instalirane 3 staklske peći i 11 proizvodnih linija. Uz standard kvalitete ISO 9000:2008, Vetropack Straža krajem prošle godine uvođi i FSSC 22000, čime se pridružila nevelikoj skupini od 50-ak svjetskih staklana koje ovim standardom svojim kupcima jamči visoku kvalitetu procesa i proizvoda.



NAJBOLJI IZVOZNIK U RUSIJU

JGL d.d.

S prosječnim i kontinuiranim, godišnjim organskim 22 postotnim rastom u dosadašnjih 23 godine postojanja, JGL je najbrže rastuća domaća farmaceutska tvrtka. Strategijom razvoja novih proizvoda i širenjem na nova tržišta, ukupni konsolidirani prihodi JGL Grupe narasli su s 1.500.000 HRK u 1991. godini na 872.000.000 HRK u 2013. Zahvaljujući uspješnom poslovanju i rezultatima ostvarenima 2013. godine JGL je postao druga najveća farmaceutska tvrtka u Hrvatskoj. U korporativnom portfelju JGL-a danas je 100 brendova, 540 proizvoda i 1100 proizvodnih varijacija. Iako je primarni terapijski fokus liječenje osjetila – kapi za oči i nos – tvrtka proizvodi i lijekove koji djeluju na kardiovaskularni sustav, krv i krvotorne organe, kao i lijekove koji djeluju na probavni sustav i izmjenu tvari u gotovo svim tehnološkim oblicima.



NAJBOLJI MALI IZVOZNIK

ŠESTAN-BUSCH d.o.o.

Tvrta Šestan-Busch d.o.o. Prelog nastala je temeljem višegodišnje uspješne suradnje između tvrtki KOPLAST-ŠESTAN d.o.o. PRELOG, Hrvatska i BUSCH GmbH sigurnosni sistemi GÜTERLOH, Njemačka. ŠESTAN-BUSCH nudi opšte liniju proizvoda u proizvodnji plastičnih masa, umjetnih smola, tehničkih tekstila, kompozitnih materijala... Tvrta ŠESTAN-BUSCH d.o.o. PRELOG već 20-tu godinu uspješno posluje u proizvodnji antibalističkih kaciga. Za 20 godina proizvodnje tvrtka ŠESTAN-BUSCH d.o.o. PRELOG razvila je 20-tak različitih tipova borbenih kaciga. Tvrta svoje proizvode isporučuje u 50-tak zemalja svijeta, odnosno 4 kontinenta ili izvozi 98% sveukupne proizvodnje. U području vojne opreme djeluje u proizvodnji balističkih sredstava zaštite, biološko kemijskih sredstava zaštite i još niza proizvoda.



NAJINOVATIVNIJI IZVOZNIK

SAME DEUTZ-FAHR ŽETELICE d.o.o.

SAME DEUTZ-FAHR ŽETELICE d.o.o., županjski proizvođač žetvenih kombajnara, posluje da godi grupacije SDF, svjetski poznatog proizvođača traktora i motora. S oko 350 radnika, SAME DEUTZ-FAHR ŽETELICE godišnje proizvede 400-ak kombajna i ostvaruju promet od oko 320 milijuna kuna. Svoje proizvode planiraju na tričeta europskih zemalja - Njemačke, Francuske, Poljske, Španjolske, Bugarske i Rumunjske, ali i na ostalim tržištima kao što su Kazakistan, Tunisi i Irak. SAME DEUTZ-FAHR ŽETELICE ima vlastiti odjel za istraživanje i razvoj koji, kao podrška proizvodnji, dizajnira i konstruira nove proizvode i testira prototipove. U ovoj godini SAME DEUTZ-FAHR ŽETELICE lansirali su novu liniju proizvoda pod nazivom C9000.



NAJBOLJI IZVOZNIK U ITALIJU

YTRES d.o.o.

YTRES d.o.o. jedno je od četiri hrvatska proizvodna društva grupacije Calzedonia, poznatog svjetskog proizvođača i distributera trgovачkih marki CALZEDONIA, INTIMISSIMI, TEZENIS I FALCONERI. Bavi se proizvodnjom ženskih i dečjih čarapa, godišnjeg kapaciteta od 60 milijuna pari, zaposljava 870 radnika, a dosad je investiralo 387 milijuna kuna u izgradnju i opremanju tvornice. Tvornica, izgrađena kao prva green-field investicija u poduzetničkoj zoni Kneginic u Varaždinskoj županiji, službeno je otvorena u lipnju 2005. godine, a te godine YTRES ocijenjen najboljom stranom investicijom u jugoistočnoj Europi. Društvo je više puta nominirano za nagradu Zlatni ključ, ima status Gazeze za 2008. i 2011. te je primilo nagradu Županije Varaždinske za poseban doprinos zapošljavanju i razvoju Županije.



NAJBOLJI IZVOZNIK U MAĐARSKU

MOD-DIZ-OBUĆA d.o.o.

Tvrta MOD DIZ obuća u partnerskom je odnosu s njemačkim Birkemannom te već dugi niz godina osvaja inozemna tržišta. Zahvaljujući tome, ovaj proizvođač ortopediske obuće povećao je broj zaposlenih u vrijeme krize za 20 posto. MOD DIZ Obuća u slučaju velikih narudžbi dio poslova ustupa drugim tvrtkama, kao što je slučaj s poduzećem Sloga iz Koprivnice. MOD DIZ kao i većina izvoznika, ulazi u tehnologiju i razvoj te je 2012. godine instalirao novi softver za proizvodnju, a mnogo ulazi i u obrazovanje i usavršavanje vlastitih zaposlenika. Trenutno zaposljava oko 200 radnika, a plaće su nešto više u odnosu na projekat sektora.



NAJBOLJI IZVOZNIK U UK

DURO ĐAKOVIĆ TERMOENERGETSKA POSTROJENJA d.o.o.

Nekadašnji član grupacije Duro Đaković, Duro Đaković Termoenergetska postrojenja d.o.o. (TEP) od 1997. je u privatnom vlasništvu i u odnosu na to vrijeme kada je imao 370 zaposlenih, danas zaposljava 870 radnika i između 250 - 300 lokalnih kooperanata. Od 870 radnika, oko 130 je visoko obrazovanih, većinom inženjera. Približno je u 2013. godini 520 mil. kn, od čega je 87% ostvareno izvozom, većinom u zemlje EU. Duro Đaković Termoenergetska postrojenja (TEP) je danas vodeći hrvatski proizvođač parnih kotlova, kotlovske postrojenje, kogenerasijskih termoelektrana na drvnu biomasu i vodeći europski proizvođač komponenata kotlova različitih namjena. Isporuka kotlova i kotlovske postrojenja obuhvaća dizajn, proizvodnju, transport te montažu i puštanje u pogon na gradilištima diljem Europe i svijeta.



NAJBOLJI IZVOZNIK U JAPAN

SARDINA d.o.o.

Sardina d.o.o. bavi se ulovom i preprodajom ribe te uzgojem proizvoda marikulture na svojim uzgajalištima. Utemeljena je 1907. godine sa sjedištem u Postirima na otoku Braču, otkada se kontinuirano razvija i raste, a od 2006. godine u stopostotnom vlasništvu hrvatskih državljanina. Tijekom 2013. godine dovršena je velika investicija u izgradnju novih proizvodnih pogona te je lansiran novi brand konzerviranih ribljih proizvoda Adriatic Queen, što je označilo početak jedne nove ere u poslovanju tvrtke. U novoj tvornici površine 17.000 m², koja se svojim posebnostima svrstava u jednu od najmodernejih takvog tipa u Europi, odvija se proizvodnja konzerviranih proizvoda od srdele, tune, skuši i osliča, ribljih pašteta, smrznute ribe te ribljeg brašna i ulja farmaceutske kvalitete. Čitava proizvodnja podignuta je na najvišu razinu.



NAJBOLJI IZVOZNIK U BIH

SAPONIA d.d.

SPONIA d.d. Osijek vodeći je hrvatski proizvođač deterdženata i sredstava za čišćenje. Današnje uspješno poslovanje rezultat je spoja tradicije duge 120 godina i suvremenih spoznaja u kemijskoj tehnologiji, poslovnoj organizaciji i marketingu. Prijelomna godina za budući prosperitet Saponije bila je 1998. kada je tvrtka uspješno privatizirana, a većinski vlasnik postao je Mirko Grbešić i tvrtka Mepas. S novom poslovnom strategijom stvorenim su predviđeni kontinuirani rast te jačanje tržišnih pozicija. Konkurentnost je ovorala prostor za daljnje jačanje tržišnih pozicija Saponijinih brendova - Faks helizim, Bioaktiv, Ornel, Nila, Arf, Likvi i Kalodont te rast prodaje na hrvatskom i izvoznom tržištu. Povećana potražnja za proizvodima ujedno je i investicije aktivnosti te je od 1998. uloženo oko 316 mil. kuna, a samo u 2013. uloženo je 22,9 mil. kuna u povećanje kapaciteta.



NAJBOLJI IZVOZNIK U NJEMAČKU

BOXMARK LEATHER d.o.o.

Boxmark je vodeći svjetski proizvođač visokovrijednih "high-class" kožnih krovnih dijelova, lavaka za sjedala za automobilsku industriju i kožom tapeciranih dijelova interijera osobnih vozila. Društvo je osnovano u studenome 2000. te je poslovanje pokrenuto sa samo 7 zaposlenih u iznajmljenim halama tvrtke Varteks. Od 2006. godine Boxmark posluje na lokaciji u Slobodnoj zoni Varaždinja gdje je i sjedište tvrtke. Na parceli od 30 hektara izgrađena je najsvremenijsa tvornica u brani u svijetu, sa proizvodnjom halom veličine 30.000 m², a početkom svibnja 2012. godine Boxmark je realizirao i prvu investicijsku fazu u proširenju proizvodnih kapaciteta na području Krapinsko-zagorske županije u mjestu Zlatna Bistrica, dok je investicijski ciklus nastavljen i u 2013. te u 2014. Kupci su najpoznatije svjetske marke automobilova poput Porschea, Mercedesa, Volkswagena...



Hrvatski izvoz

10 srijeda, 11. lipnja 2014.
redakcija@poslovni.hr www.poslovni.hr

srijeda, 11. lipnja 2014. www.poslovni.hr

70
posto
prihoda Ericsson
Nikola Tesla
ostvaruje na
tržistima diljem
svijeta

60
posto
prodaje TDR
ostvaruje u
izvozu

Priznanje za kontinuitet Kako je propisano u Pravilniku o dodjeli nagrada Platinasti ključ, nagrada se dodjeljuje onim izvoznicima koji su kroz proteklih šest godina dodjela nagrade "Zlatni ključ" primili tri ili više Zlatnih ključeva

Platinasti ključ nagrada za izvoznu izvrsnost u kontinuitetu

Udruga Hrvatski izvoznici ove godine obilježava deset godina svog djelovanja. U povodu te obljetnice Predsjedništvo HIŽ-a donijelo je odluku o utemeljenju nagrada Platinasti ključ kojom se posebno želi istaknuti izvoznike koji su u kontinuitetu dokazali svoju izvrsnost.

Kako je propisano u Pravilniku o dodjeli nagrada Platinasti ključ, nagrada se dodjeljuje onim izvoznicima koji su kroz proteklih šest godina dodjela nagrade "Zlatni ključ" primili tri ili više Zlatnih ključeva, pod uvjetom da prema godišnjem finansijskom izvješću za 2013. godinu ispunjavaju osnovne kriterije za sudjelovanje u izboru za nagradu Zlatni ključ.

KONČAR - Distributivni i specijalni transformatori d.o.o.

KONČAR - Distributivni i specijalni transformatori d.d. (kratko Končar D&ST d.d.) društvo je s proizvodnim programom na području distributivnih, specijalnih i srednjih energetskih transformatora do 100 MVA i 170 kV u grupi Končar Elektroindustrija d.d. Končar D&ST spada među veliku hrvatsku poduzeća sa prosječno 440 zaposlenih i ukupnom prodajom roba i usluga 2011. - 2013. godine u iznosu od 650 do 700 mil kn godišnje, od čega je oko 80% izvoz. U zadnje tri godine društvo izvozi više od 500 mil kn godišnje na zahtjevno europsko tržište, te tržišta Afrike i Azije. Primjereno načinom upravljanja, korištenjem novih tehničkih rješenja i povećanjem produktivnosti



Ivan Klapa,
predsjednik Uprave

ostvaruje se neto dobit u iznosu većem od 30 mil kn godišnje, što društvo financijski jača i omogućava razvojne i modernizacijske iskorake. Društvo kontinuirano ulaze u razvoj i modernizaciju tehnologije te je u zadnje tri godine uloženo preko 150 mil kn. Ospozobljavanje i motiviranje zaposlenih, organizacijske promjene u upravljanju društva te uključivanje mlađih stručnjaka i njihovo organizirano uvođenje u posao društva daje preduvjete za sigurniju budućnost. Implementirani sustavi upravljanja kvalitetom prema ISO 9001:2008, okolišem prema ISO 14001:2004 i zdravljem i sigurnošću na radu prema OHSAS 18001:2007 ovjeravani od strane nezavisnih certifikacijskih kuća, dodatno potvrđujući sastavnu pristup upravljanju složenim poslovnim procesima. Praćenjem zahtjeva tržišta, razvojem proizvoda, prilagodbom organizacije te ulaganjima u modernu proizvodnu opremu, Končar D&ST postiže zapožene rezultate na međunarodnom tržištu te prezentira Zagreb i Hrvatsku kao jedan od značajnih centara proizvodnje transformatora u svijetu.

Končar - Energetski Transformatori d.o.o.

Končar - Energetski Transformatori, Društvo znajući i duge tradicije proizvodi sve vrste transformatora velikih snaga namijenjenih proizvodnji, prijenosu i distribuciji električne energije, te za potrebe industrije i električne vode. Društvo zaposljava 515 radnika i djeluje na svjetskom globalnom tržištu. Izvozi u 85 zemalja svijeta smještenih na svim kontinentima i u izvozu ostvaruju više od 97 % ukupnog godišnjeg prihoda. U periodu 2006 – 2012 Društvo je u povećanje proizvodnih i ispitnih kapaciteta investiralo više od 300 milijuna kuna vlastitih sredstava, otvorilo pedesetak novih radnih mjesto što je u narednim godinama omogućilo rast ukupnog prihoda po stopi većoj od 15% godišnje i u potpunosti vraćanje investiranog kapitala. Kontinuiranim ulaganjem u poboljšanje

kvalitete proizvoda, procesa i poslovnih komunikacija stvorena je respektabilna konkurenčna tvrtka u svjetskim razmjerima koja proizvodi i isporučuje kvalitetne i pouzdane proizvode i koja je spremljena prilagoditi se zahtjevima tržišta i svakom kupcu te je mnoge njih postala poželjan poslovni partner. Kako bi i dalje osigurala svoje mjesto na svjetskom tržištu tvrtka uz mire za smjerenje troškova i povećanje produktivnosti razvija i usvaja nove i inovativne proizvode. Velika pažnja i napor u ulazu se u kontinuiranu izobrazbu radnika na svim razinama.



Ivan Milčić,
predsjednik Uprave

Ericsson Nikola Tesla je vodeći regionalni isporučitelj komunikacijskih proizvoda i usluga u operatorskom segmentu te inovativnih informacijsko-komunikacijskih rješenja vezanih uz zdravstvenu zaštitu, promet, državnu upravu, komunalne djelatnosti i multimediju komunikaciju. Zahvaljujući aktivnostima Centra za istraživanje i razvoj te ekspertnih centara za usluge kupcima, kompanija je vodeći hrvatski izvoznički znanja. Kao dio globalne korporacije Ericsson, kompanija djeluje unutar Regije Zapadna i Srednja Europa (RWCE). Vizija Regionalnog lidera u ICT industriji koji potiče i usmjerava razvoj komunikacija. Misija Kreirati inovativna ICT rješenja koja poboljšavaju život ljudi stvarajući novu vrijednost za poslovnu i društvenu zajednicu. Ove godine kompanija obilježava 65-tu obljetnicu uspješnog i stabilnog poslovanja, s

kontinuiranim visokim udjelom izvoznih aktivnosti. Velika "Tesla" izvozna ekspanzija započela je daleke 1958. godine, a već je tada 40 posto ukupne proizvodnje namijenjeno izvozu. Desetljećima dominativni na tržištu tadašnjeg SSR-a, vrlo brzo šire izvoz na desetke drugih tržišta. Novi zamah i zaokret u izvoznoj strategiji nastao je ulaskom tehnološkog lidera Ericssona u vlasničku strukturu 1995. Kroz prodaju najnaprednijih ICT rješenja globalnom Ericssonu, proizvodi i usluge Ericsona NT su danas prisutni na tržistima diljem svijeta.



Gordana Kovačević,
predsjednica Uprave

HS PRODUKT d.o.o.

Kompanija HS Produkt osnovana je 1991. godine nakon prvih demokratskih izbora u Republici Hrvatskoj. Od osnivanja, kompanija je smještena u gradu Ozlju, 50 km od hrvatskog glavnog grada Zagreba. Početkom 2001., nakon uspjeha našeg najpoznatijeg pištolja HS2000 na svjetskom tržištu, te značajnih zahtjeva za povećanje proizvodnje, kompanija je premestila svoje proizvodne pogone u Karlovac. Linija pištolja HS, je treća proizvedena linija poliautomatskih pištolja napravljenih u HS Produktu, a konstruirana je na osnovi iskustva i znanja, nastalih pri proizvodnji prethodnih modela. Prva dva modela su PHP i HS 95 koji su bili napravljeni i konstruirani za vrijeme Domovinskog rata te isporučivani za potrebe MORH-a. Sredinom 2001. godine, potpisana je dugogodišnja ugov

vor sa američkom tvrtkom Springfield Inc. koja je generalni zastupnik HS Producata za sjevernoameričko tržište. Nakon prve godine uspješne suradnje i zadovoljavanja visokih kriterija kvalitete koje zahtjeva tržište SAD-a te upoznavanja tržišta sa našim proizvodima, ostvareni su značajni marketinški i komercijalni rezultati. Pažnja vrijedan pokazatelj uspjeha je i podatak da je HS Produkt od 2001. proizveo i prodao preko 2,500,000 pištolja što je najveći rast prodaje pištolja u svijetu te najveći uvoz pištolja jedne tvrtke u povijesti SAD-a.



Željko Pavlin,
direktor

Boxmark je vodeći svjetski proizvođač visokovrijednih „high-class“ kožnih krovnih dijelova, navlaka za sjedala za automobilsku industriju i kožom tapeciranih dijelova interijera osobnih vozila. Društvo je osnovano u studenome 2000. godine te je poslovanje pokrenuto sa samo 7 zaposlenih u iznajmljivim halama tvrtke Varteks d.d. Varaždin. Od 2006. godine Boxmark posluje na lokaciji u Slobodnoj zoni Varaždin gdje je i sjedište tvrtke. Na parceli od 30 hektara izgrađena je najnovijenim tvornica u branši u svijetu, sa proizvodnim halom veličine 30.000 m², a početkom svibnja 2012. godine Boxmark je realizirao i prvu investicijsku fazu u proširenju proizvodnih kapaciteta na području Krapinsko-zagorske županije u mjestu Zlatar Bistrica, dok je investicijski ciklus je nastav

ljen i u 2013. te u 2014. godini. Više od 3.900 zaposlenika dnevno proizvodi kožnih navlaka za sjedala za 1.400 osobnih vozila te više od 250.000 kožnih krovnih dijelova i kožom tapecirane dijelove interijera za 700 vozila. Cupci su najpoznatije svjetske marke automobila – Porsche, Mercedes, Volkswagen, Audi, Bentley, Seat, Škoda, Bugatti, Opel, Ford i druge. U 2013. godini je Boxmark ostvario ukupan prihod od preko 2,0 milijardi kuna te je 3. najveći izvoznik u Republici Hrvatskoj i jedna tvrtka s najvećim udjelom izvoza u prihodima.

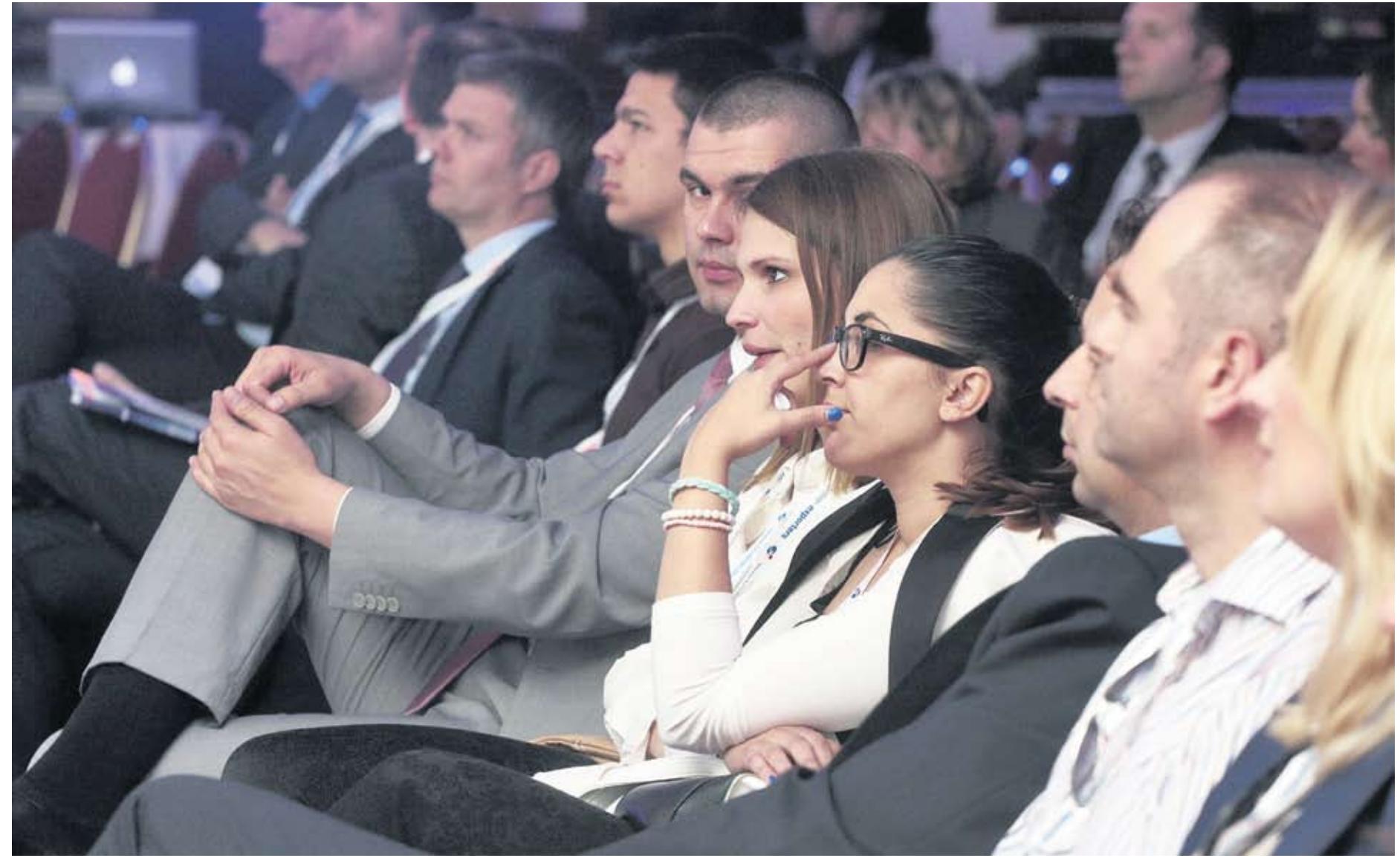


U PRVIM MJESECIIMA NAKON HRVATSKOG ULAGA U ČLANSTVO EUROPSKE UNIJE
BILO JE PROBLEMA S NEKIM DRŽAVAMA JER ONE UOPĆE NIŠU ZNALE DA JE HRVATSKA NOVA ČLANICA EU

MATERIJALE S RADIONICA 9. KONVENCIJE HRVATSKIH IZVOZNika MOŽETE PREUZETI NA
WWW.HRVATSKI-IZVOZNICI.HR/KONVENCIJA

Radionice 9. konvencije - prilika za dodatno informiranje

U poslijepodnevnom dijelu programa održane tri radionice 'Kako do izvršnosti u poslovanju', 'Gospodarska diplomacija – veza s izvoznicima' i 'Trgovinska politika Europske unije i poslovanje na unutarnjem tržištu Europske unije'



Nakon središnjeg panela 9. konvencije održane su i tri radionice za predstavnike kompanija

ŽARKO BAŠIĆ/PIXSELL

Prema iskustvima MVEP-a, domaći izvoznici najviše traže pomoć prilikom potrage za lokalnim partnerom, najčešće distributerom, a tu je i informiranje o regulativi

Glavna tema 9. konvencije hrvatskih izvoznika - "Kontinuitet u izvršnosti" bila je povenica tema triju paralelnih radionica održanih u poslijepodnevnom dijelu programa Konvencije.

Predavači na radionici "Kako do izvršnosti u poslovanju", i načine za konvencije izvoznika tradicionalnoj radionicama vezano uz problematiku finansiranja i osiguranja izvoza, bili su predstavnici financijskih institucija - HBOR-a, Hrvatskog kreditnog osigura-

ranja, Allianza, PBZ-a te ostalih pružatelja usluga izvoznicima potrebnih za održavanje njihove izvršnosti.

Veliku pomoć u praćenju izvoznih poslova, posebno onih velikih, može pružiti Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR), moglo se čuti na toj radionici. HBOR će posebno ojačati svoju sposobnost praćenja velikih poslova nakon najavljenе dodekapitalizacije od milijardu kuna u razdoblju 2014.-2016. godina. Inače, do kraja prošle godine HBOR je s 62,4 milijarde kuna poduzeo 13 i pol tisuća izvoznih poslova. Od toga je 35,8 milijardi kuna otislo na kredite izvoznicima i pružilo im podršku govorila je Ana Šimundža, voditeljica ureda zamjenjnika ministricice vanjskih i europskih poslova. Na istoj radionici svoj alat na-

mijenjen upravljanju rezultatima za menadžersko izvještavanje sudionicima je predstavilo Altius savjetovanje. O učinkovitoj naplati potraživanja govorili su predstavnici HBOR-a, HKO-a, EOS Matrixa i Allianz Zagreba dok su uslužu faktoringa u izvozu predstavili Infinitum factoring i PBZ Faktoring. Na kraju je predstavljena izvoznicima zanimljiva usluga osiguranja odgovornosti od neispravnog proizvoda.

Veza diplomacije i izvoznika

O tome što je MVEP do sada učinilo kako bi izašlo ususret domaćim izvoznicima i pružilo im podršku govorila je Ana Šimundža, voditeljica ureda zamjenjnika ministricice vanjskih i europskih poslova. Na istoj radionici svoj alat na-

Kako je naglasila u okviru radionice Gospodarska diplomacija – veza s izvoznicima, nekolicina je područja djelovanja gospodarske diplomacije. "To je pomoć u realizaciji izvoznih poslova, pronađenje poslova, umrežavanje i informiranje", istaknula je Šimundža. Navela je i reakciju Ministarstva na događaj tijekom ukrajinske krize otkrivši da su vrlo brzo po izbjeganju krize na sastanak u Ministarstvu vanjskih i europskih poslova pozvani predstavnici tvrtki koje posluju na ukrajinskom i ruskom tržištu.

Prezentirani su im najnoviji podaci kojima raspolažemo i detaljno su upoznati s procjenama situacije, izjavila je Šimundža. Prema iskustvima MVEP-a, domaći izvoznici najviše traže pomoć prilikom potrage za



Predavanje Altius savjetovanja



Predavanje EOS Matrixa



Predavanje HBOR-a



Na 2. radionici o plaćanju je pričao Bonline



O rizicima po tržišima CIGR



A o dvostrukom oporezivanju Altius



Na 3. radionici predavale su predstavnice MVEP-a



I predstavnici MINGO-a



Sudionici 3. radionice

lokalnim partnerom, najčešće distributerom, a zatim je tu informiranje o regulativi u pojedinom državi. Pomoći je potrebna i prilikom odlaska na sajmove i posjeta službenim institucijama, dodala je Šimundža. Navela je i reakciju Ministarstva na događaj tijekom ukrajinske krize otkrivši da su vrlo brzo po izbjeganju krize na sastanak u Ministarstvu vanjskih i europskih poslova pozvani predstavnici tvrtki koje posluju na ukrajinskom i ruskom tržištu.

A one koji se uspiju probiti na vanjska tržišta trebali bi zanimati podaci o platežnoj disciplini po tržištima. Kako je pokazao Veljko Drakulić, direktor bonitetne kuće Bonline, urednost u ispunjavanju rokova plaćanja te sama kultura plaćanja jako se razlikuju od zemlje do zemlje. Na europskoj razini tijekom prošle godine na vrijeme je plaćeno 38 posto računa, a kašnjenje do 30 dana primijećeno je u 51,2 posto slučajeva. Na istoj konstruktu, poseban angažman dali su predstavnici Ministarstva carine za sirovine, polugotove proizvode ili komponente koje se ugradjuju u gotov proizvod. Svaki pojedinačni proizvodač, odnosno interesno udruženje može na razini EU pokrenuti postupak za sniženje ili uklanjanje stope carine za uvoz određene sirovine, pod određenim uvje-

zama. Do ovog ožujka MVEP je zaprimilo 43 zahtjeva za kvotu i 150 zahtjeva za suspenziju, a kako su se pojavili, za kutinsku Petrokemiјu uspjeli su osigurati kvotu za uvoz iz trećih tržišta sirovine za proizvodnju.

Kako je istaknuto na radionici, mehanizmi zajedničke trgovinske politike mogu biti od velike pomoći hrvatskim tvrtkama u postizanju konkurenčnosti. Prva važna mjerama na koju bi hrvatski poduzetnici trebali obratiti pažnju su tarifne suspenzije i kvote kojima se omogućuje potpuno ili djelomično oslobađanje od plaćanja carine za sirovine, polugotove proizvode ili komponente koje se ugradjuju u gotov proizvod. Svaki pojedinačni proizvodač, odnosno interesno udruženje može na razini EU pokrenuti postupak za sniženje ili uklanjanje stope carine za uvoz određene sirovine, pod određenim uvje-

tim. Do ovog ožujka MVEP je zaprimilo 43 zahtjeva za kvotu i 150 zahtjeva za suspenziju, a kako su se pojavili, za kutinsku Petrokemiјu uspjeli su osigurati kvotu za uvoz iz trećih tržišta sirovine za proizvodnju. Tu je još niz trgovinskih zaštitnih mehanizama na raspolaganju izvoznicima, o kojima se moguće informirati na posebnim internetskim stranicama gospodarske diplomacije gd.mvep.hr.

ZARKO BAŠIĆ/PIXSELL

38

posto
računa na razini
2013. plaća se
u roku mjesec
dana

"

VELIKU POMOĆ U PRACENJU IZVOZNIH POSLOVA, POSEBNO ONIH VELIKIH, MOŽE PRUŽITI HRVATSKA BANKA ZA OBNOVU I RAZVITAK

Druženje i razmjena mišljenja

U pauzi konvencije Uz formalni dio i dodjelu nagrada bilo je vremena i za razgovore u pauzi



Darinko Bago i Vjekoslav Majetić (gore); Siniša Grgić i Mate Granić (dolje)

Ž. BAŠIĆ/PIXSELL

9. konvencija /10th godina hrvatskih izvoznika pod visokim pokroviteljstvom Vlade Republike Hrvatske kontinuitet u izvršnosti

DEKLARACIJA HRVATSKIH IZVOZNIKA 2014

Hrvatski izvoznici već 10 godina uspješno predstavljaju segment hrvatskog gospodarstva koji se uspješno nosi sa svjetskom konkurenčijom sudjelujući i pobjeđujući na svjetskim tržištima. Smatramo da nas izvoz i sudjelovanje u međunarodnoj konkurenčiji najbolje potiče na izvršnost i povećavanje dodane vrijednosti naših proizvoda i usluga kao i na dugoročan održiv rast.

Pozdravljamo dosadašnje napore svih dosadašnjih Vlada Republike Hrvatske oko procesa i programa koji su usmjereni na poboljšanje uvjeta poslovanje poduzetnika i izvoznika, na temelju našeg dosadašnjeg 10-godišnjeg iskustva u izvršnosti.

OČEKUJEMO OD OVE I SVIH BUDUĆIH VLADA REPUBLIKE HRVATSKE:

- afirmaciju izvršnosti i promicanje uspješnih i inovativnih
- daljnje jačanje HBOR-a kroz povećanje temeljnog kapitala
- osiguranje konkurentnih dugoročnih kredita za kupce u inozemstvu (od 15 do 25 godina)
- otvaranje novih tržišta i stabilnu podršku u inozemstvu kroz sustav gospodarske diplomacije
- realan tečaj kune prema euru i američkom dolaru uz aktivne napore kako bismo što dulje ostali izvan eurozone dok se potpuno ne oporavi stanje u eurozoni i ne postigne konsenzus struke i izvoznika o trenutku prihvatanja eura
- kontrolu trošenja državnih subvencija, njihovo smanjivanje i njihovo djelomično preusmjeravanje prema izvoznicima (izvoznicima, tehnološkom razvoju, znanosti, obrazovanju)
- reforma sustava znanosti i obrazovanja, poticanje inovacija te bolju suradnju znanosti i gospodarstvenika

Zagreb, 3.06.2014.

organizator



partneri



medijski pokrovitelj



9. konvencija / 10 godina

hrvatskih izvoznika

pod visokim pokroviteljstvom Vlade Republike Hrvatske

kontinuitet u izvrsnosti

Hrvatski izvoznici s ponosom ističu

dobitnike nagrada "Platinasti ključ" za kontinuitet u izvrsnosti, utemeljene u povodu 10 godina udruge HIZ:



KONČAR D&ST d.d.

KONČAR ENERGETSKI TRANSFORMATORI d.o.o.

ERICSSON NIKOLA TESLA d.d.

HS PRODUKT d.o.o.

BOXMARK LEATHER d.o.o.

DOK-ING d.o.o.

VETROPACK STRAŽA d.d.

TDR d.d.

IVANČICA d.d.

HSTEC d.d.

LPT d.o.o.

dobitnike nagrada "Zlatni ključ" za najbolje izvoznike u 2013., dodijeljene na 9 konvenciji hrvatskih izvoznika:



PLIVA HRVATSKA d.o.o.

najbolji veliki izvoznik u 2013. godini

TELEGRA d.o.o.

najbolji srednji izvoznik u 2013. godini

ŠESTAN-BUSCH d.o.o.

najbolji mali izvoznik u 2013. godini

SAME DEUTZ-FAHR ŽETELICE d.o.o.

najinovativniji izvoznik u 2013. godini

YTRES d.o.o.

najbolji izvoznik u Italiju u 2013. godini

SAPONIA d.d.

najbolji izvoznik u BiH u 2013. godini

BOXMARK LEATHER d.o.o.

najbolji izvoznik u Njemačku u 2013. godini

AD PLASTIK d.d.

najbolji izvoznik u Sloveniju u 2013. godini

TE-PRO d.o.o.

najbolji izvoznik u Austriju u 2013. godini

VETROPACK STRAŽA d.d.

najbolji izvoznik u Srbiju u 2013. godini

JGL d.d.

najbolji izvoznik u Rusku Federaciju u 2013. godini

PLIVA HRVATSKA d.o.o.

najbolji izvoznik u SAD u 2013. godini

MOD DIZ OBUĆA d.o.o.

najbolji izvoznik u Mađarsku u 2013. godini

ĐURO ĐAKOVIĆ TEP d.o.o.

najbolji izvoznik u Ujedinjenu Kraljevinu u 2013. godini

SARDINA d.o.o.

najbolji izvoznik u Japan u 2013. godini

ŠERIF EXPORT-IMPORT d.o.o.

najbolji izvoznik u Egipat u 2013. godini

HARBURG-FREUDENBERGER BELIŠĆE d.o.o.

najbolji izvoznik u Brazil u 2013. godini

ELEKTRO-KONTAKT d.d.

najbolji izvoznik u Tursku u 2013. godini

Čestitamo svim dobitnicima nagrada kao i nominiranim društvima.

Popis nagrađenih i nominiranih društava za 2013. možete preuzeti na www.hrvatski-izvoznici.hr/konvencija

organizator



partneri



medijski pokrovitelj

