

Međunarodna mreža usluga za inovacije i razvoj poslovanja

een.ec.europa.eu / www.een.hr



Sažetak

- O EEN-u
- Usluge i uspješne priče
- Jedinstveno tržište
- Jeste li znali...

Europska poduzetnička mreža

Mreža pruža potporu i savjete gospodarstvenicima diljem Europe te im pomaže maksimalno iskoristiti mogućnosti Europske unije i jedinstvenog europskog tržišta. Usluge EEN mreže specifično su osmišljene za male i srednje poduzetnike (MSP), ali su dostupne i poslovnim institucijama, istraživačkim centrima te sveučilištima u cijeloj Europi. Europska poduzetnička mreža sastavljena je od gotovo 600 partnerskih organizacija i institucija (komore, agencije, instituti...), pruža odlične kontakte i poveznice u više od 60 država i 92 konzorcija: EU27, Norveška, Island, zemlje kandidatkinje (Crna Gora, Srbija, Turska, Makedonija), Švicarska, treće zemlje (Armenija, Čile, Rusija) te povezuje preko 4.000 eksperata s područja poduzetništva, inovacija i transfera tehnologije s ciljem promidžbe konkurentnosti i inovacija na lokalnoj i europskoj razini, pa i šire.

Hrvatski EEN konzorcij ima šest partnera po cijeloj državi te se za pojedine upite poduzetnici mogu javiti svojoj najbližoj podružnici.



Hrvatski konzorcij

Rijeka

Step Ri
znanstveno-tehnološki park
Sveučilišta u Rijeci

Varaždin

Tehnološki park Varaždin - TPV

Zagreb

Hrvatska gospodarska komora - HGK
Hrvatska agencija za malo gospodarstvo,
inovacije i investicije HAMAG-BICRO

Osijek

Poduzetnički inkubator Osijek
TERA TEHNOPOLIS

Split

Ured za transfer tehnologije u Splitu - UTT

enterprise europe network

Koordinator:

Hrvatska gospodarska komora - HGK

Partneri:

*Hrvatska agencija za malo gospodarstvo,
inovacije i investicije HAMAG-BICRO*

Tehnološki park Varaždin - TPV

TERA Tehnopolis – poduzetnički inkubator u Osijeku

Step Ri znanstveno-tehnološki park Sveučilišta u Rijeci

Ured za transfer tehnologije Sveučilišta u Splitu - UTT

EEN mreža usluga za poduzetnike

een.ec.europa.eu / www.een.hr

EEN usluge i uspješne priče

Kako pronaći partnere u inozemstvu? Tko su potencijalni distributeri? Tko su mogući dobavljači? Kako uspostaviti suradnju s poduzećima koja trebaju našu tehnologiju? Mogu li za vlastito poslovanje iskoristiti tuđu tehnologiju? Kako ponuditi znanje i otkrića poduzećima u inozemstvu? Gdje provjeriti zakonske obveze i standarde na inozemnim tržištima? Kako provjeriti konkurentnost vlastite ponude i potražnju na stranim tržištima? Gdje pronaći uslugu savjetovanja za razvoj inovativnog potencijala? Koga prvog pitati sve o autorskom pravu, žigu i patentu? Gdje projekt prijaviti za bespovratna sredstva?



Odgovore na ova pitanja imaju EEN partneri, a sve usluge su besplatne!



One-stop shop za mala i srednja poduzeća u Europi

Razvoj inovativnih potencijala

Inovacijski proces ima mnogo koraka, od generiranja ideja, donošenja odluke o odabiru ideje koja će se realizirati, pronalaženja izvora financiranja do implementacije. To je proces koji mobilizira sve odjele u poduzeću, a marketing igra ključnu ulogu u plasmanu inovativnog proizvoda na neko tržište. Usluge potpore inovacijama koje pruža Europska poduzetnička mreža pomažu poduzećima u pokretanju procesa inoviranja, u poboljšanju njihova upravljanja inovacijama te nadasve u procesu internacionalizacije poslovanja.

Europska poduzetnička mreža nudi usluge savjetovanja za razvoj inovativnih potencijala prema IMP3rove metodologiji (IMProve Innovation Management Performance of SMEs with sustainable IMPact).

Više informacija i [prijavnica za IMPROVE nalazi se ovdje](#).



Uspješna priča:

Tvrtka M.G.S. Grupa d.o.o. iz Kraljevice bavi se proizvodnjom vatrogasnih vozila i vatrogasne opreme od 2012. godine. Tijekom 2018. godine, savjetnici iz Step Ri tvrtki su pružili uslugu procjene inovativnog potencijala, što je rezultiralo izradom needs & gaps analize i akcijskog plana usmjerenog na bolje upravljanje inovacijama. Zahvaljujući podršci savjetnika, tvrtka se u studenom 2018. godine prijavila na Program provjere inovativnog koncepta, na kojem su dobili bespovratna sredstva u iznosu od 27.000 eura za razvoj visokospecijaliziranog vatrogasnog čamca za marine i male luke.



Upravljanje intelektualnim vlasništvom znači zaštitu materijalnih i nematerijalnih prava propisanih zakonskim aktima. Poduzetnicima je zanimljivo jer nositelji intelektualnog vlasništva imaju pravo na vremenski ograničen monopol na gospodarsko iskorištavanje svog djela, što znači da u određenom vremenskom razdoblju nitko ne može na tržištu koristiti neko od zaštićenih djela bez dozvole autora ili nositelja. Poslove iz područja zaštite prava intelektualnog vlasništva obavlja Državni zavod za intelektualno vlasništvo Republike Hrvatske sa sjedištem u Zagrebu, ali sve upite oko pripreme ili prava na autorsko pravo, patenta, žiga, industrijskog dizajna, oznake zemljopisnog podrijetla ili topografije poluvodičkih proizvoda možete uputiti i EEN IP Helpdesk ambasadorima.

EU IP Helpdesk ambasadori u EEN HR konzorciju:

Ivan Štefanić iz [TERA TEHNOPOLIS](#), stefanic@tera.hr

Nikola Balić iz UTT, [Sveučilište u Splitu](#), nikola.balic@unist.hr

Intellectual Property Manager by WIPO

Neven Tamarut iz [Step Ri](#), ntamarut@uniri.hr

Cijelu brošuru o IP Helpdesku možete pročitati [ovdje](#).

Vodič za komercijalizaciju intelektualnog vlasništva nalazi se [ovdje](#).



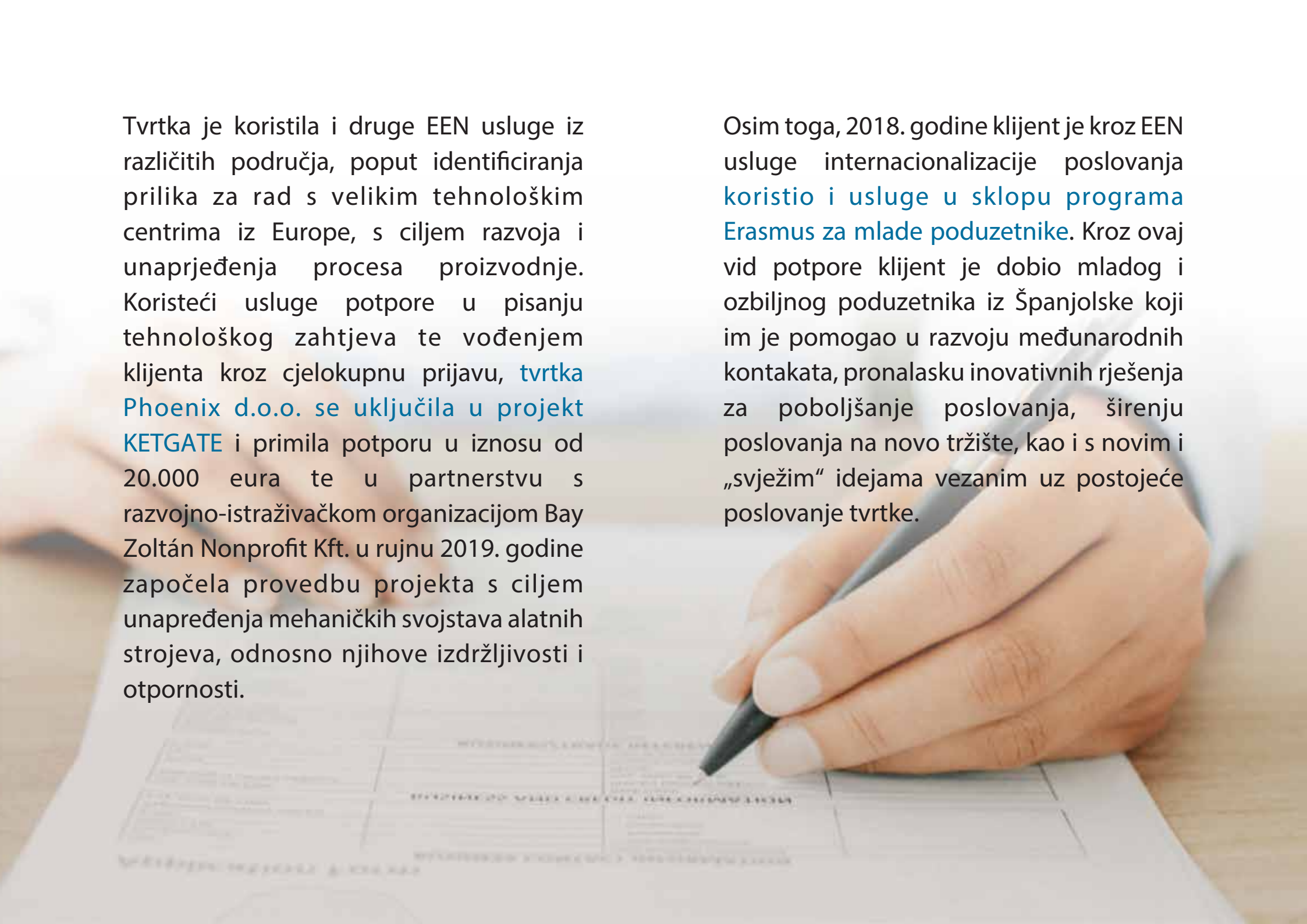
Uspješna priča:

Tvrtka Phoenix d.o.o. iz Orahovice, s više od pedeset zaposlenika, etablirani je proizvođač opruga i strojeva za proizvodnju opruga. Tijekom višegodišnje suradnje, tvrtki Phoenix d.o.o. pružene su usluge IP Helpdeska u smislu besplatnih, stručnih savjetodavnih usluga u području povjerljive problematike intelektualnog vlasništva. Asistiranjem u izradi i potpisivanju ugovora o povjerljivosti između dviju strana koje su sudjelovale u razmjeni znanja, pregledima ugovora s partnerima i kroz rješavanje sporova oko problematike intelektualnog vlasništva, TERA je pružila potporu klijentu u različitim fazama njegova poslovanja.



Tvrtka je koristila i druge EEN usluge iz različitih područja, poput identificiranja prilika za rad s velikim tehnološkim centrima iz Europe, s ciljem razvoja i unaprjeđenja procesa proizvodnje. Koristeći usluge potpore u pisanju tehnološkog zahtjeva te vođenjem klijenta kroz cjelokupnu prijavu, [tvrtka Phoenix d.o.o. se uključila u projekt KETGATE](#) i primila potporu u iznosu od 20.000 eura te u partnerstvu s razvojno-istraživačkom organizacijom Bay Zoltán Nonprofit Kft. u rujnu 2019. godine započela provedbu projekta s ciljem unapređenja mehaničkih svojstava alatnih strojeva, odnosno njihove izdržljivosti i otpornosti.

Osim toga, 2018. godine klijent je kroz EEN usluge internacionalizacije poslovanja [koristio i usluge u sklopu programa Erasmus za mlade poduzetnike](#). Kroz ovaj vid potpore klijent je dobio mladog i ozbiljnog poduzetnika iz Španjolske koji im je pomogao u razvoju međunarodnih kontakata, pronalasku inovativnih rješenja za poboljšanje poslovanja, širenju poslovanja na novo tržište, kao i s novim i „svježim“ idejama vezanim uz postojeće poslovanje tvrtke.



Izvori financiranja

Europski strukturni i investicijski fondovi su financijski instrumenti čiji je cilj pružanje potpore razvoju poduzetništva i istraživačkih djelatnosti.



Svi otvoreni natječaji nalaze se na <https://strukturnifondovi.hr/eu-fondovi/>



EUREKA je program kojim se potiču mala, srednja i velika poduzeća na suradnju s međunarodnim partnerima u pokretanju istraživačko-razvojnih (IR) aktivnosti. Provodi se i evaluira u HAMAG-BICRO-u barem jednom godišnje kada se za to odobre državna sredstva. Riječ je o bespovratnim sredstvima do maksimalno 60% i 200.000 eura za pojedine projekte.



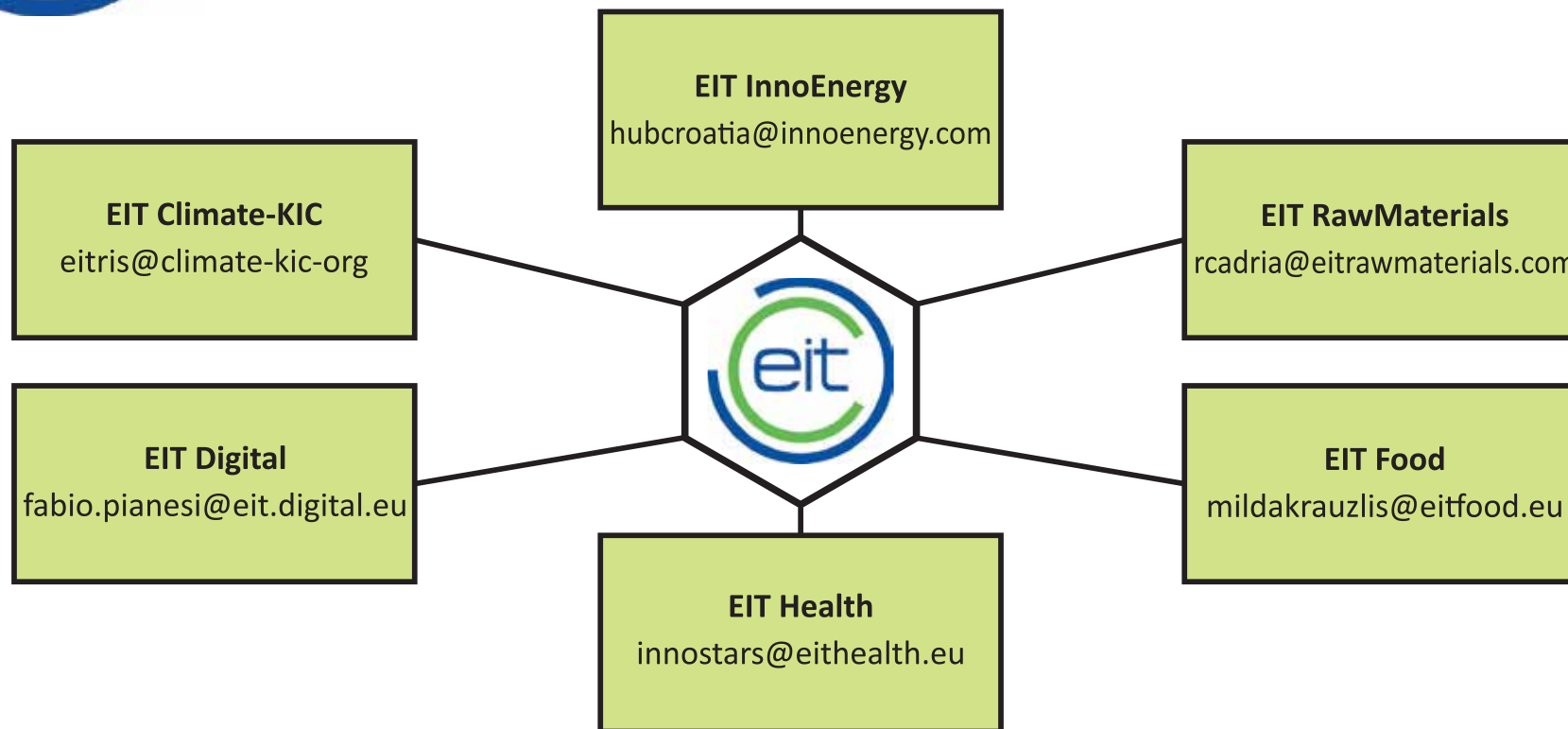
EUROSTARS je program za istraživanje i razvoj nastao kao zajednička inicijativa EUREKA-e i Europske komisije, pa se tako prijava i evaluacija odvija direktno u Bruxellesu. Tajništvo EUREKA-e objavljuje pozive za podnošenje prijave dva puta godišnje (ožujak i rujan). Osnovni kriterij je sudjelovanje minimalno dvije zemlje članice. Maksimalni iznos bespovratne potpore po pojedinom projektu iznosi najviše 200.000 eura, odnosno 60% za mikro i mala poduzeća te 50% za srednja poduzeća.



EIC Accelerator (prethodno SME Instrument) je instrument Europskog vijeća za inovacije (EIC) koji podržava vrhunske inovatore, poduzetnike i male tvrtke. Poduzetnicima je podrška omogućena kroz bespovratna sredstva, ali i kroz program s kombiniranim financijama (bespovratna sredstva u kombinaciji s kapitalnim ulaganjima). Nacionalna kontakt točka za sva pitanja poduzetnika je u HAMAG-BICRO-u (een@hamagbicro.hr).



Europski institut za inovacije i tehnologiju (EIT) tijelo je EU-a, a sastavni dio [Horizon 2020](#), okvirnog programa EU-a za istraživanje i inovacije. EIT potiče inovacije diljem Europe sjedinjujući poslovanje, obrazovanje i istraživanje za pronalazak rješenja za ozbiljne globalne izazove te je [podijeljen po sektorima](#). Svaki od njih ima i svoj hub u Hrvatskoj te oni provode razne natječaje, edukacije i pripreme za europske investitore:



[Poduzetničke potporne institucije](#) također su mjesta na kojima se na lokalnoj razini mogu javiti poduzetnicima s upitima o aktualnim mogućnostima financiranja. Povremeno postoje otvoreni natječaji grada, županije ili pojedinih EU projekata. Iste informacije možete tražiti i od [najbližeg partnera u EEN konzorciju](#).

Uspješna priča:

Lloyds digital je agencija specijalizirana za razvoj web stranica, softverskih rješenja i mobilnih aplikacija. Nakon što smo u HAMAG-BICRO-u upoznali potrebe ove tvrtke na internacionalnim B2B susretima sajma CEBIT, gdje su našli potencijalne partnere iz Poljske, obavijestili smo ih o natječaju START at BEST i programu EUREKA te je oboje urodilo plodom. Na prvom su dobili bespovratna sredstva u iznosu od 7.500 eura za razvoj Lloyds štorija kojima educiraju zainteresiranu javnost o tehnologijama, dizajnu, webu, mobilnim aplikacijama i svemu ostalom za što su imali inhouse stručnjake, a novim će sredstvima angažirati i inozemne stručnjake iz STEM područja.

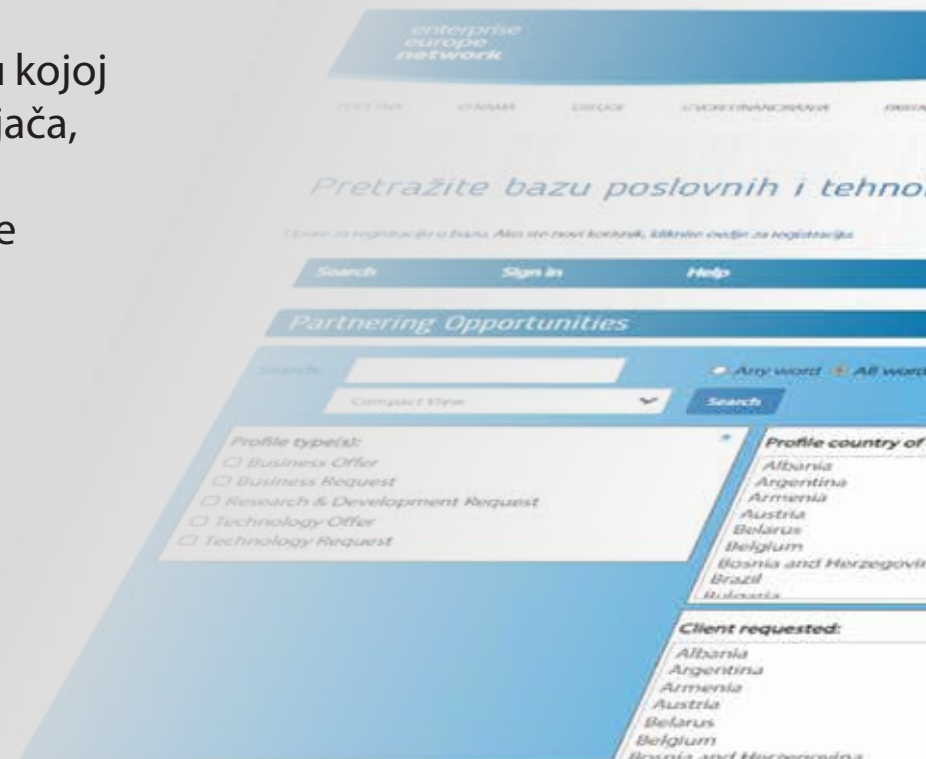


Za program EUREKA im je prvo bio potreban inozeman partner te su s tvrtkom iz Slovenije prijavili projekt Health Academy – Obrazovanje zdravstvenog osoblja za IT usluge pomoću razumijevanja aplikacija i sadržaja, za što su dobili financiranje u maksimalnom iznosu 200.000 eura.

S obzirom da im bio potreban još jedan izvor financiranja za novi projekt s partnerima iz Švedske, uputili smo ih na program Eurostars, u sklopu kojeg EEN i HAMAG-BICRO održavaju online radionice i pomažu u pretpriavi te daju na raspolaganje 20.000 kuna za financiranje konzultanta koji piše punu prijavu. Cijela priča nalazi se [ovdje](#).

Međunarodna suradnja

Jedan od glavnih EEN alata je velika **međunarodna baza profila** u kojoj možete tražiti ili ponuditi svoju uslugu, tehnologiju, dobavljača, distributera, ali i naći partnera za istraživačko-razvojne projekte odnosno za prijavu na EU projekte u kojima se traže međunarodni partneri. U navedenoj se bazi nalazi preko 5000 profila potražnji i ponuda za tehnologijama tvrtki, istraživačkih instituta i sveučilišta iz Europe i šire. Izdvojene i aktualne prilike za poslovnu i tehnološku suradnju nalaze se na <http://www.een.hr/hr/poslovne-prilike-u-eu>. Još jedan produktivan način na koji je EEN mreža povezana diljem svijeta i na koji povezuje poduzetnike su sektorske grupe u kojima su članovi predstavnici svake zemlje, pa tako i Hrvatska ima po jednog u gotovo svim sektorskim grupama.

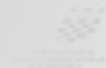


STEPPI

STEPPI

HAMAG BICRO

teropols



Hrvatska gospodarska komora
Europska poslovna mreža i baze podataka
Biosavina trg. Z. 10000, Zagreb, HR
e-mail: een@hgk.hr

This project has been funded with support from the European Commission. This publication/communication reflects the views only of the author; the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Uspješna priča:

Projekt CTRouter hrvatskog MSP-a Maxcom iz Varaždina započeo je 1. lipnja 2019. godine, kao dio B light programa u sklopu kojeg su hrvatske tvrtke mogle prijaviti svoje razvojne projekte. Bitno je bilo pronaći odgovarajućeg partnera iz Mađarske te u suradnji s njim razviti inovativni proizvod i pripremiti ga za međunarodno tržište. S obzirom da Maxcom nije imao nikakvih partnera i prethodnih suradnji s mađarskim tržištem, obratili su se za pomoć Tehnološkom parku Varaždin (TPV). Kako je rok za pronalaženje partnera bio iznimno kratak i nije bilo vremena za standardnu proceduru traženja partnera putem EEN baze, tako je tim TPV-a pokrenuo potragu putem Sektorske grupe za žensko poduzetništvo i Sektorske grupe za kreativnu industriju. To se pokazalo dobrom odlukom jer je vodeći se načelom „nema krivih vrata“ članica sektorske grupe za žensko poduzetništvo iz Pečuha pronašla odgovarajućeg partnera za razvoj projekta - tvrtku Y-collective iz Pečuha. TPV je pomagao i tijekom razvoja projektne ideje. Istom je odobreno financiranje 75% od ukupne vrijednosti 192.000 eura. CTRouter je softverski proizvod koji omogućuje konverziju protokola između stare i nove tehnologije, a omogućuje i usmjeravanje telefonskih poziva prema korisničkim postavkama. Tvrtka Maxcom osnovana je 2005. godine te je smještena u Tehnološkom parku Varaždin. Imaju razvijen vlastiti SMS/MMS gateway, payment i billing rješenja, content management i distribuciju, a posebno su ponosni na svoju platformu za brzi razvoj modernih telekomunikacijskih rješenja, integracije s webom i postojećim klijentovim rješenjima. U komercijalizaciji ovog inovativnog rješenja, kao i ostalih rješenja i tehnologija koje su razvili, računaju na daljnju pomoć Tehnološkog parka Varaždin i Europske poduzetničke mreže.



Transfer tehnologije je proces pri kojem se zaštićuje izum ili intelektualno vlasništvo, proizašlo iz aktivnosti istraživanja i razvoja, procjenjuje se njegova komercijalna vrijednost te se isti stavlja na tržište. Proces transfera tehnologije podrazumijeva protok tehničkog znanja, podataka, dizajna, prototipova, materijala, izuma, softvera i poslovnih tajni iz jedne organizacije u drugu organizaciju ili iz jedne primjene u neku novu. Uz pojam transfera tehnologije vezan je i pojam transfera znanja jer se često radi o istodobnom prijenosu znanja i iskustva vezanih uz određenu tehnologiju.

EEN usluga transfera tehnologije omogućuje davatelju tehnologije da rezultate svog istraživačkog rada eksploatira putem trećih osoba i na taj način postigne znatne i financijske učinke; dok stjecatelju tehnologije da bez angažiranja vlastitih financijskih sredstava stječe već gotova tehnološka rješenja čijim usvajanjem razvija svoj proizvodni program i na taj način povećava poslovni uspjeh i konkurentnost na tržištu.

Tipove transfera tehnologije pogledajte ovdje.

EEN tim stručnjaka pruža usluge podrške pronalaženja stranih partnera za transfer tehnologije u svim fazama: od procjene inovativnog potencijala do sklapanja ugovora s inozemnim partnerom.



Uspješna priča:

Usluge EEN mreže iskorištene su za inicijalni kontakt, povezivanje i zajedničku prijavu tvrtke i znanstvene institucije na poziv usmjeren ubrzavanju digitalne transformacije i povećanju digitalnih vještina u Europi. Ured za transfer tehnologije Sveučilišta u Splitu kontaktirali su kolege sa Sveučilišta u Mariboru koji su dio slovenskog EEN konzorcija, čiji je klijent tvrtka NotBadLab Solutions trebala projektnog partnera iz akademske zajednice za prijavu zajedničkog projekta na natječaj SMART4ALL. NotBadLab je mala startup tvrtka koja se bavi razvojem inovativnih digitalnih rješenja za poslovanje.

Ideja projektne prijave za razvoj platforme za digitalizaciju proizvodnog procesa u malim i srednjim tvrtkama. Iako ovakva rješenja već postoje u velikim tvrtkama, fokus predloženog rješenja je na male i srednje tvrtke koje si često ne mogu priuštiti velika ulaganja i kompleksne sustave. UTT je po primitku poziva kontaktirao znanstvenike s Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Splitu, s Katedre za poslovnu informatiku, koji su jako brzo reagirali te su unatoč kratkom roku za prijavu dostavili svu potrebnu dokumentaciju. U projektnu prijavu su se uključili i profesori s Katedre za menadžment i Katedre za marketing te su projektu doprinijeli kroz svoju ekspertizu u aktivnostima analize tržišta, analize poslovanja, definiranje ključnih pokazatelja uspješnosti (KPI), analize poslovanja tvrtke nakon implementacije rješenja razvijenog projektom te analize korisničkog iskustva.



Internacionalizacija poslovanja

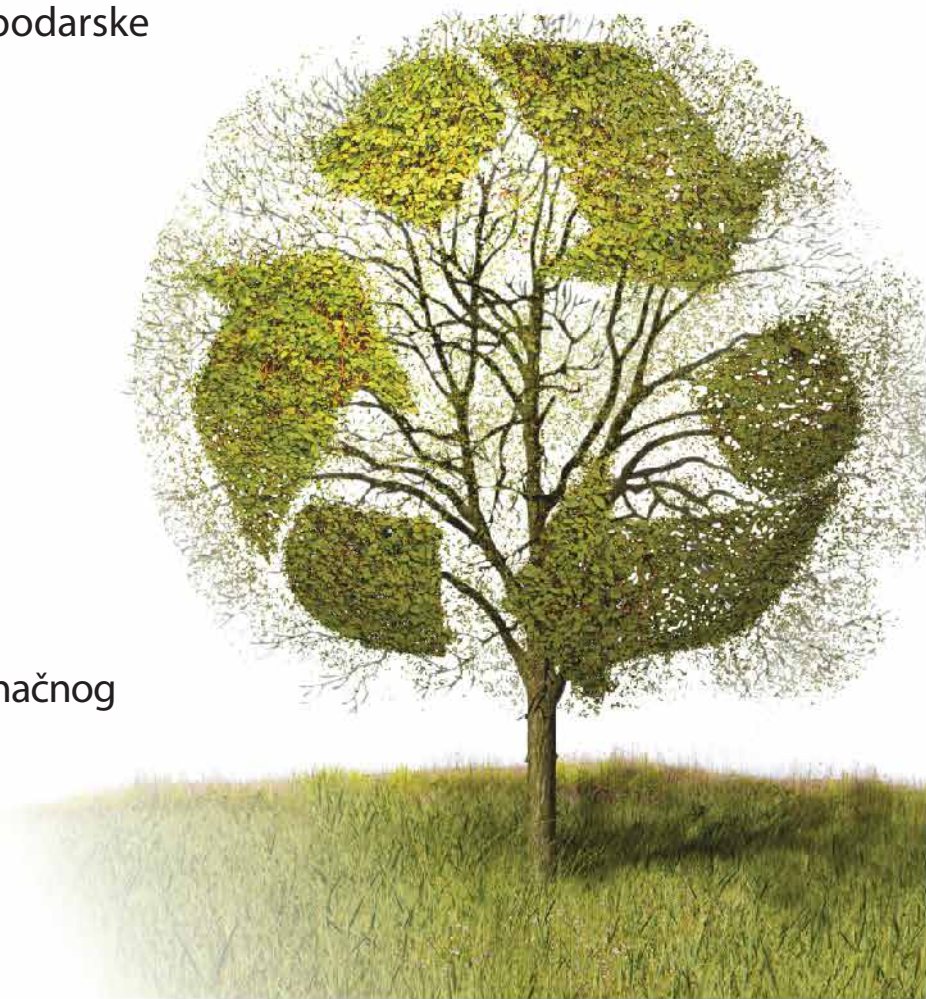
Osim [baze profila](#) gdje se mogu naći i ostale poslovne ponude/potražnje, sve navedeno može se tražiti i putem unaprijed dogovorenih online ili uživo sastanaka. Izvrsna prilika za brzo i direktno upoznavanje potencijalnih partnera su [B2B događanja](#) na kojima se uživo ili online susreću obostrano zanimljivi poduzetnici. Ključno je unaprijed napraviti dobar profil i pretražiti bazu prijavljenih na određeno događanje te ugovoriti 15-minutni sastanak. Ovakva događanja su besplatna, EEN ih organizira po cijelom svijetu i određena su prema sektorima. Najave određenih B2B događanja i edukacija u kojima je EEN Hrvatska partner ili organizator nalaze se na <http://www.een.hr/hr/najave>, a sva postojeća EEN događanja također možete pretraživati u [EU bazi](#).



Uspješna priča:

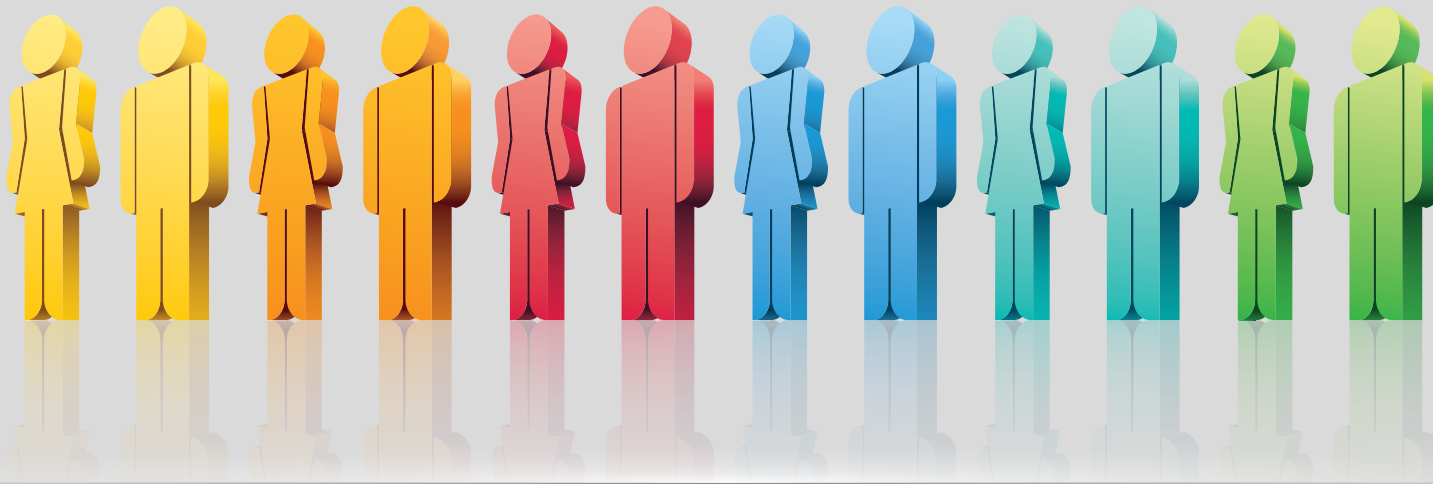
Vuplast d.o.o obiteljska je tvrtka iz Međimurja koja se već 40 godina bavi proizvodnjom i obradom plastičnih proizvoda. Tijekom pandemije COVID-19, rodila se ideja da proizvedu plastične vrećice za pranje kontaminirane odjeće koje se koriste za pranje rublja u bolnicama, vrtićima, domovima starijih osoba, kako bi se zaštitile sve osobe koje su bile izložene potencijalno kontaminiranom sadržaju.

Proizvod naziva „Biohazard“ izrađen je od 100% reciklirajućeg materijala te su prvu međunarodnu suradnju ostvarili uz pomoć EEN tima iz Hrvatske gospodarske komore koji je uočio hitnu potražnju dobavljača topivih vrećica za bio-opasne stvari za francusku sveučilišnu bolnicu, mobiliziranu u nacionalnoj strategiji organizacije skrbi o pacijentima COVID-19. Pregovori su vrlo brzo realizirani i uslijedila je isporuka robe na francusko tržište u roku 10 dana. Isporuka u Francusku bila je samo prva u nizu na međunarodno tržište jer je njihov proizvod ubrzo postao tražen na tržištima Austrije, Njemačke, Slovenije i Italije. Proizvod je zaštićen patentom na hrvatskoj i europskoj razini, a u prilog kreativnosti ovog malog tima ide i činjenica da već rade na razvoju sličnog proizvoda koji će zadovoljiti potrebe turističkog sektora. Proizvod će biti elegantnijeg dizajna i pojedinačnog pakiranja te su za isti već zainteresirani najluksuzniji hoteli na svijetu. Priču možete [pogledati i u videu](#).



Jedinstveno EU tržište

Europska unija nastoji građanima EU-a omogućiti da studiraju, žive, kupuju, rade i odlaze u mirovinu u bilo kojoj zemlji EU-a i da uživaju u proizvodima iz cijele Europe. U tu svrhu osigurava slobodno kretanje robe, usluga, kapitala i osoba na [jedinstvenom unutarnjem tržištu EU-a](#). Uklanjanjem tehničkih, pravnih i birokratskih prepreka EU svojim građanima omogućuje da slobodno trguju i posluju. EEN stručnjaci također daju osnovne savjete potrebne poduzetnicima da djeluju na jedinstvenom EU tržištu. Riječ je o savjetodavnim uslugama za prekograničnu isporuku robe, CE označavanje, REACH uredbu i standardizaciju, usluge izaslanja radnika u drugu zemlju, javnu nabavu, PDV i druge porezne teme te e-trgovinu, digitalizaciju i ugovorna prava.



Izvoz je moguće podijeliti na:

1

- izvoz na jedinstveno tržište Europske unije koje je ulaskom RH u EU hrvatskim tvrtkama otvorilo mnoge **pogodnosti** (isporuke u druge države članice EU ne smatraju se izvozom nego isporukom/otpremom na zajedničko tržište EU)

- za tu robu ne provodi se carinsko postupanje
- vrijede pravila trgovine na jedinstvenom tržištu **Intrastat, Pravila tržišnog natjecanja**
- **kontakt točke** za ukazivanje na poteškoće s kojima se na njemu susrećete ili za lakše poslovanje

2

- izvoz u 3. zemlje (izvoz u zemlju izvan područja EU) koji podliježe carinskim mjerama. Statistički podaci iz HGK pokazuju kako je svega 15% hrvatskih poduzeća izvozno orijentirano. Izvozno orijentirana poduzeća smanjuju ovisnost o domaćem tržištu, stvaraju nova radna mjesta, ulažu u svoj razvoj te imaju veće prihode od prodaje, dobit i investicije.

Access2market

Europska komisija je pokrenula mrežni portal [Access2Markets](#) kako bi malim i srednje velikim poduzećima pomogla u obavljanju trgovinskih aktivnosti izvan granica EU-a. Novi portal odgovor je na zahtjeve dionika da se bolje objasne trgovinski sporazumi i pomogne poduzećima kako bi osigurala da njihovi proizvodi ostvaruju pravo na carinske popuste. Europska unija ima veliku mrežu trgovinskih sporazuma s više od 70 država i regija i trenutno pregovara o mnoštvu novih pogodnosti, a na portalu Access2Markets predstavljeni su trgovinski uvjeti za uvoz robe u EU i izvoz robe na više od 120 inozemnih tržišta.



Jeste li znali ...



... da kod isporuke dobara (prodaje robe) krajnjim korisnicima u druge članice u EU morate paziti da ne prijeđete propisani prag i postanete obveznik poreza u drugoj državi?

... da za pokretanje web shopa morate ispunjavati [minimalne tehničke i druge uvjete za obavljanje djelatnosti trgovine na malo](#), odnosno imati skladište? Iznimka je ako se preko web shopa nude usluge ili digitalni sadržaj koji se ne isporučuju/ispisuju na fizičkom mediju, ako se djelatnost internetske trgovine obavlja tako da se naručeni proizvodi bez skladištenja izravno od dobavljača dostavljaju kupcima (dropshipping) i sl.

... da se kod web shopa kartični platni promet definira kao promet gotovinom, što znači da se plaćanje kreditnim i debitnim karticama smatra prometom u gotovini, te je za taj oblik plaćanja potrebno provesti postupak fiskalizacije izdavanja računa.

... da se prema važećem njemačkom zakonu o internetskoj trgovini, koji je stupio na snagu 1. siječnja 2019. godine, mrežni prodavači na Amazonu, eBayu ili drugim mrežnim platformama za trgovanje moraju pridržavati novih propisa o porezu na dodanu vrijednost (PDV) u Njemačkoj. Prodavatelji trebaju poreznu registraciju i njemački porezni broj. Zakon se jednako odnosi na sve internetske trgovce, bez obzira na to jesu li podložni oporezivanju PDV-om ili ne.

... da je pri odabiru [ciljanih tržišta važno identificirati zemlje koje već uvoze proizvode koje tvrtka želi izvoziti](#), iz kojih se zemalja uvoze, koji su trgovinski sporazumi RH i dotične zemlje.

... da bi izvozni poslovni plan trebao sadržavati sljedeće: kratkoročne i dugoročne ciljeve izvoza, analizu situacije, istraživanje tržišta, prilagodbu proizvoda, strategiju ulaska na tržište, carine, porezi i logistika, plan provedbe i financijski plan.

Jeste li znali ...



... da se odabir metode ulaska na tržište može organizirati na tri osnovna načina – angažiranjem posrednika (posredan ili indirektan izvoz), samostalnom prodajom (neposredan ili direktan izvoz) ili uspostavljanjem partnerstva (u pronalasku partnera može pomoći EEN). Procjenu izvoznog potencijala tvrtke izvršite na <http://izvoz.mvep.hr/upitnik.php>

... da HBOR kao razvojna i izvozna banka ima na raspolaganju razne opcije financiranja obrtnih sredstava, bankarske garancije te kreditne programe vezane za kupce u inozemstvu i to uz mogućnost ugovaranja police osiguranja potraživanja. Na tržištu postoje i poslovne banke, leasing kuće te faktoring kuće koje također nude dodatne tržišne proizvode koje vas mogu pratiti u vašim izvoznim poduhvatima.

... da je vaša nematerijalna imovina možda veća nego što mislite? Osim intelektualnog vlasništva kojeg posjedujete u formalno zaštićenom obliku poput patenata, žigova, imena brenda kojima se može izračunati vrijednost, imovina tvrtke temelji se na ljudima. Ključne vještine, know-how i drugi procesi, poput načina poslovanja vaše tvrtke, također su imovina kojoj se može dodijeliti opipljiva novčana vrijednost i time povećati vrijednost tvrtke.

... da ukoliko želite iskoristiti sve prednosti zaštite intelektualnog vlasništva (IV), svoje ideje trebate držati u tajnosti. Samo oni izumi ili dizajni koji nisu javno objavljeni mogu biti zaštićeni kao patent, uporabni model ili dizajn. Isto tako, žigovi i nazivi domena u mnogim državama se registriraju po pravilu da prednost ima onaj tko prvi podnese prijavu, stoga je iznimno važno držati podatke u tajnosti do trenutka prijave za neko od prava IV.

... da patent možete zaštititi na nacionalnoj, europskoj i međunarodnoj razini? Međunarodna patentna prijava omogućava korisnicima da dobiju patentnu zaštitu na više od 150 teritorija podnošenjem jednog zahtjeva na jednom jeziku i plaćanjem jedinstvenog skupa naknada. Najbolji put ovisi o području na kojem tvrtka namjerava eksploatirati patent.

... da se inovacije često spominju u kontekstu poduzetničke prilike. No, prema Rogersu, tek su 2% kupaca inovatori spremni kupiti radikalno novu stvar. Ako planirate zaraditi ozbiljan novac na inovacijama, planirajte ostati u poslu duže vrijeme.

Jeste li znali ...



... da su zaštićeni žigovi najčešći oblik zaštite industrijskog vlasništva u Hrvatskoj, no žigovi ne moraju biti samo riječi, oni mogu biti figurativni, trodimenzionalni, kombinirani, zvučni. Čak i boje i mirisi mogu biti žigovi.

... da na platformi EK [Access2Markets](#) imate uvid u informacije o plasmanu robe provjera za pojedino tržište po tarifnom broju.

... da se prema važećem njemačkom zakonu o internetskoj trgovini, koji je stupio na snagu 1. siječnja 2019., mrežni prodavači na Amazonu, eBayu ili drugim mrežnim platformama za trgovanje moraju pridržavati novih propisa o porezu na dodanu vrijednost (PDV) u Njemačkoj. Prodavatelji trebaju poreznu registraciju i njemački porezni broj. Zakon se jednako odnosi na sve internetske trgovce, bez obzira na to jesu li podložni oporezivanju PDV-om ili ne.

... da je od 1. srpnja 2020., istekom sedmogodišnjeg prijelaznog razdoblja, u potpunosti otvoreno tržište Austrije za prekogranično pružanje usluga, no i dalje postoji administrativna procedura i obveza prijave rada hrvatskih tvrtki.

... da su od 30. srpnja 2020., nacionalna zakonodavstva članica EU u potpunosti usvojila Direktivu 2018/957 Europskog parlamenta i Vijeća od 28. lipnja 2018. o izmjeni Direktive 96/71/EZ o upućivanju radnika u okviru pružanja usluga, prema kojoj izaslani radnici dobivaju jednaku plaću za jednaki rad kao i radnici država u kojima rade, uključujući sve bonuse i dodatke koji su propisani u državi u koju su upućeni, primjerice noćni rad, božićnicu, 13. plaću, uplate u obvezne fondove i slično. Nadalje, poslodavac im mora platiti trošak putovanja, boravka i smještaja te se taj trošak ne oduzima od plaće radnika.

... da sve besplatne edukacije i događanja koje EEN Hrvatska organizira za poduzetnike možete pronaći na <http://www.een.hr/hr/najave>

Upoznajte nas ... <http://www.een.hr/hr/kontakti>



een@hgk.hr

een@hamagbicro.hr

een@tp-vz.hr

een@utt.unist.hr

stepi-een@uniri.hr

een@tera.hr

