

**CIKLUS SEMINARA O INTERNACIONALIZACIJI POSLOVANJA MSP-OVA**  
u okviru projekta HGK „HR.IZVOZ – s HGK do stranih tržišta“

**14. studenoga 2018. u 9:00 sati**  
**Županijska komora Split, Obala Ante Trumbića 4, Split**

**PROGRAM**

<b>8:30 - 9:00</b>	<b>Registracija sudionika</b>
<b>9:00 - 9:15</b>	<b>Pozdravni govor i predstavljanje projekta „HR.IZVOZ – s HGK do stranih tržišta“</b> Predstavnik HGK
<b>9:15 - 11:00</b>	<p><b>Modul A:</b> HRVOJKA SKOKOVIĆ HARAŠIĆ, direktorica, Odjel poreznog savjetovanja, Deloitte d.o.o. OZREN HUDINA, Senior Consultant, Deloitte d.o.o.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Procjena izvoznog potencijala tvrtke <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Zašto izvoziti?</li> <li>○ Prednosti izvoza</li> <li>○ Krenuti s izvozom – komplicirano ili nije?</li> <li>○ Što nam je donio ulazak u EU?</li> <li>○ Pripremite se na izazove i dočekajte ih spremni</li> </ul> </li> <li>• Razvijanje poslovnog plana – kako realizirati izvoz <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Očekivanja</li> <li>○ Organizacija</li> <li>○ Ljudski resursi</li> <li>○ Kapaciteti</li> <li>○ Proizvod/usluga, prilagodba</li> <li>○ Lokalni partner</li> <li>○ Rizici</li> <li>○ SWOT analiza vlastite pozicije i spremnosti za izlazak na inozemno tržište</li> </ul> </li> <li>• Ulazak na tržište i metode ulaska na tržište, marketing <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Načini istraživanja tržišta</li> <li>○ Odabir tržišta</li> <li>○ Strategije izlaska na tržište – neposredan i posredan izvoz, partnerski aranžmani</li> <li>○ Međunarodni marketing i brendiranje</li> </ul> </li> </ul>
<b>11:00 - 11:15</b>	<b>Pauza za kavu</b>
<b>11:15 - 12:45</b>	<p><b>Modul B:</b> ZRINKA VRTARIĆ, odvjetnica Orešković, Vrtarić i partneri odvjetničko društvo, u suradnji s Deloitte Legal TATJANA OREŠKOVIĆ TRCIN, viša menadžerica, Odjel poreznog savjetovanja, Deloitte d.o.o.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pravna regulacija trgovine <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Trgovina i trgovinski sporazumi</li> <li>○ Trgovinske prepreke</li> <li>○ Carinsko zakonodavstvo</li> </ul> </li> <li>• Metodologija izvoza, carina i otpremništvo <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Koraci koji prethode izvozu</li> </ul> </li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Izvozna procedura</li> <li>○ Carina i otpremništvo</li> <li>○ Porezni aspekti izvoza</li> <li>○ Posebne dozvole i legalizacija isprava</li> <li>● Procedure i isprave potrebne za plasman proizvoda na drugo tržište</li> </ul>
<b>12:45 - 13:45</b>	<b>Pauza za ručak</b>
<b>13:45 - 15:15</b>	<p><b>Modul C:</b>  ZRINKA VRTARIĆ, odvjetnica, Orešković, Vrtarić i partneri odvjetničko društvo, u suradnji s Deloitte Legal</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Financijski zahtjevi i osiguranje izvoza <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Razlozi i izvori financiranja</li> <li>○ Plaćanja u međunarodnoj trgovini</li> <li>○ Osiguranje izvoza</li> </ul> </li> <li>● Poslovni ugovori – razumijevanje pravne strane međunarodne trgovine <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Izvori</li> <li>○ Standardne klauzule</li> <li>○ Incoterms</li> </ul> </li> </ul>
<b>15:15 - 15:30</b>	<b>Pauza za kavu</b>
<b>15:30 - 17:00</b>	<p><b>Modul D:</b>  HRVOJKA SKOKOVIĆ HARAŠIĆ, direktorica, Odjel poreznog savjetovanja, Deloitte d.o.o.  OZREN HUDINA, Senior Consultant, Deloitte d.o.o.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Prodavanje online – e-poslovanje za izvoznike <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Što je on-line poslovanje?</li> <li>○ Razvoj on-line poslovanja u proteklom periodu</li> <li>○ Prednosti i nedostaci on-line poslovanja</li> <li>○ Digitalno oglašavanje</li> <li>○ Community marketing</li> <li>○ Organizacija distribucije proizvoda/usluga</li> </ul> </li> </ul> <p>ZRINKA VRTARIĆ, odvjetnica, Orešković, Vrtarić i partneri odvjetničko društvo, u suradnji s Deloitte Legal</p> <p>TATJANA OREŠKOVIĆ TRCIN, viša menadžerica, Odjel poreznog savjetovanja, Deloitte d.o.o.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Elektroničko trgovanje – pravna i porezna pitanja <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Pravni okvir i osnovni zahtjevi</li> <li>○ Zaštita potrošača</li> <li>○ Porezni aspekti prodaje na daljinu</li> </ul> </li> </ul> <p>HRVOJKA SKOKOVIĆ HARAŠIĆ, direktorica, Odjel poreznog savjetovanja, Deloitte d.o.o.  OZREN HUDINA, Senior Consultant, Deloitte d.o.o.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Poticaji za izvoznike <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Poticaji i potpore za izvoznike - EU fondovi i drugi izvori financiranja, programi kreditiranja, programi jamstva</li> <li>○ Uloga HGK kod otvaranja novih tržišta hrvatskim izvoznima</li> <li>○ Potporne institucije značajne za međunarodnu suradnju i izlazak na strana tržišta</li> <li>○ Europska poduzetnička mreža (EEN)</li> </ul> </li> </ul>

## O PREDAVAČIMA:



**HRVOJKA SKOKOVIĆ HARAŠIĆ** je direktorica i voditeljica tima Gi3 u tvrtki Deloitte d.o.o. te je zadužena za vođenje i razvoj konzultantskih usluga u području bespovratnih potpora i poticaja. Posjeduje veliko iskustvo vezano uz strana ulaganja u Republiku Hrvatsku (FDI). Kao marketing menadžer za Hrvatsku nekoliko je godina radila za Svjetsku banku u Beču s uspješno realiziranih 7 projekata od ukupne vrijednosti 28 mil. eura i otvaranjem 320 radnih mjesta u Hrvatskoj. Karijeru od 2009. godine nastavlja u domovini, u Europskoj banci za obnovu i razvoj gdje je radila na projektima podrške razvoja malih i srednjih poduzeća (BAS program). Od početka 2011. godine sudjeluje u osnivanju i radu EU Deska u HYPO banci gdje stječe i praktično iskustvo konzaltinga i podrške javnom i privatnom sektoru vezano za korištenje fondova Europske unije. Od 2011. do 2017. godine izvršna je direktorica tvrtke PRVI KORAK Poduzetnički centar d.o.o. specijalizirane za konzalting iz područja EU fondova te za kreativne usluge.

Gđa Skoković Harašić ima završen MBA s Modul University u Beču s naglaskom na javnu upravu, BA (Hons) u marketingu i poslovnoj administraciji sa Nottingham Trent University te komercijalnoj ekonomiji s naglaskom na marketing i brendiranje iz Hogeschool Holland, Nizozemska, certifikat od World Bank Group za učinkovito upravljanje marketinškim kampanjama (FDI) te završene treninge iz prodaje i pregovaranja kod Communiqué International u Irskoj.



**ZRINKA VRTARIĆ** je odvjetnica u Odvjetničkom društvu Orešković, Vrtarić i partneri d.o.o. koje je dio Deloitte Legal mreže. Svakodnevno savjetuje domaće i međunarodne kompanije iz različitih sektora o najvažnijim aspektima njihovog poslovanja, posebno u smislu statusnog prava, trgovačkog prava, usklađenosti s propisima, prava tržišnog natjecanja, prava zaštite osobnih podataka i radnog prava. Posjeduje značajno iskustvo u vođenju projekata pravnog savjetovanja s međunarodnim elementom te je asistirala brojnim domaćim kompanijama u njihovim aktivnostima na inozemnim tržištima. Tijekom svog rada, sudjelovala je na brojnim edukacijskim aktivnostima te je održavala radionice i seminare vezane za poslovanje poduzetnika, uključujući aspekte poslovanja u inozemstvu.

Gđa Vrtarić je diplomirala na Pravnom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu. Uz hrvatski, aktivno se služi njemačkim i engleskim jezikom.



**TATJANA OREŠKOVIĆ TRCIN** je viša menadžerica u Odjelu poreznog savjetovanja u tvrtki Deloitte d.o.o. i ima značajno iskustva na poslovima porezno-pravnog savjetovanja. Diplomirala je na Pravnom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu te je položila pravosudni ispit. Prethodno radno iskustvo stjecala je u Središnjem uredu Carinske uprave te ima položen državni stručni (carinski) ispit.

Posjeduje značajno iskustvo u području općeg poreznog savjetovanja sa specijalizacijom u području neizravnih poreza (porez na dodanu vrijednost, carine i trošarine). Savetovala je klijente iz različitih industrija u području neizravnih poreza, uključujući upravne postupke, te je sudjelovala u nizu postupaka porezno-pravnih dubinskih snimanja. Kao pravnik, gđa Orešković Trcin je savjetovala i pomagala međunarodnim klijentima u pokretanju i vođenju poslovnih aktivnosti u Hrvatskoj.



**OZREN HUDINA**, mag.oec. djelatnik je konzultantske tvrtke Deloitte d.o.o., zaposlen na poziciji Senior Consultanta III u Gi3 timu – Potpore i poticaji, gdje obavlja poslove vezane uz poslovno savjetovanje, pripremu poslovnih planova, studije izvedivosti, CBA, pripremu dokumenata za EU projekte te procjenu EU projekata te konzalting u restrukturiranju poslovanja.

G. Hudina ima 16-godišnje iskustvo u bankarstvu i savjetovanju te posjeduje veliko iskustvo u korporativnom bankarstvu s obzirom da je aktivno radio na svim segmentima vezanim uz prodaju, procjenu rizika, upravljanje rizicima, workout, i to većim dijelom na rukovodećim pozicijama. Specijalist je za korporativne financije, procjene boniteta, financijsku analizu, due dilligence i naplatu potraživanja.

Ima veliko iskustvo kao predavač na edukacijama koje pokrivaju teme seminara u organizaciji HGK. Karijeru je započeo u Volksbank d.d. na pozicijama Risk Managera i Višeg financijskog analitičara. Nakon toga prelazi u Zagrebačku banku d.d. gdje radi na odnosima s korporativnim klijentima. U navedenom razdoblju polazi veliki broj internih i eksternih edukacija. Zatim preuzima poziciju Voditelja odjela restrukturiranja i upravljanja lošim plasmanima u Partner banci d.d. gdje je zadužen za kompletni postupak naplate potraživanja fizičkih i pravnih osoba. Posljednje bankarsko zaposlenje mu je na poziciji Voditelja sektora kreditnih rizika u J&T banci d.d. gdje je bio zadužen za procjene rizika ulaganja u velike investicijske projekte.