



CEPOR

Centar za politiku razvoja malih
i srednjih poduzeća i poduzetništva



OBJAVA ZA MEDIJE

/za objavu odmah/

Izvoz na malom tržištu kao što je Hrvatska mora biti prirodno stanje stvari i strateško usmjerenje svake tvrtke

Hrvatsko je tržište malo i poduzeća se moraju okrenuti stranim tržištima ukoliko žele rasti. Izvoz je bitan za hrvatsko gospodarstvo, ali ključan je izvoz temeljen na znanju i proizvodima koji stvaraju dodanu vrijednost.

Zagreb, 28. svibnja 2019. – U zemlji veličine Hrvatske, izvoz predstavlja jedinu zdravu i dugoročno isplativu strategiju za gospodarski rast i zapošljavanje. Mala i srednja poduzeća moraju se okrenuti stranim tržištima, a internacionalizacija bi trebala biti ključna strategija rasta i razvoja. Poruka je to odata s okruglog stola na temu kako potaknuti i povećati izvoznu orijentaciju hrvatskih tvrtki na kojem su sudjelovali stručnjaci i poduzetnici koji se bave internacionalizacijom poslovanja. Okrugli stol je organizirao CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva u partnerstvu s Ekonomskim fakultetom u Osijeku i Raiffeisen bank.

Ukupan izvoz Republike Hrvatske od siječnja do prosinca 2018., prema privremenim podacima Državnog zavoda za statistiku, iznosio je 107,7 milijardi kuna, a ukupan uvoz iznosio je 175,5 milijardi kuna. Izvoz je u 2018. godini porastao za 2,9%, a u isto vrijeme uvoz je rastao za 7,4% što predstavlja ozbiljan izazov za hrvatsko gospodarstvo, ali i priliku za rast mnogih tvrtki koje bi kroz povećanje izvoza povećale i svoju konkurentnost i uspješnost.

„Izvoznici su važan segment svakog gospodarstva. U Hrvatskoj doprinos malih i srednjih poduzeća izvozu nesrazmjern je doprinosu koji ovaj sektor ima u ukupnim prihodima i zaposlenosti. Za razliku od velikih poduzeća, mala poduzeća se prilikom internacionalizacije suočavaju s dodatnim izazovima koji su posljedica ograničenih resursa kojima raspolažu. Ukoliko želimo ostvariti pomake u izvozu potrebno je bolje razumjeti specifične izazove s kojima se suočavaju mala i srednja poduzeća kao najveći dio hrvatskog gospodarstva i kroz mjere podrške omogućiti im savladavanje tih prepreka.“, kazala je **Mirela Alpeza**, direktorica Centra za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva i profesorica na Ekonomskom fakultetu u Osijeku.

Sunčica Oberman Peterka, profesorica na Ekonomskom fakultetu u Osijeku, istaknula je da bi internacionalizacija trebala biti ključna strategija rasta malih i srednjih poduzeća.

" Mala i srednja poduzeća moraju se okrenuti internacionalizaciji, a kako bi ona bila uspješna poduzetnici moraju ulagati u obrazovanje radi bolje pripremljenosti za izlazak na strana tržišta. Bez konkurentnog, internacionaliziranog obrazovanja nema ni internacionaliziranog gospodarstva. Jedan od načina ostvarenja ovih ciljeva je i kvalitetnije povezivanje sa znanstveno-istraživačkom zajednicom i visokoobrazovnim institucijama. Dobar primjer takvog povezivanja je i INTENSE projekt – Erasmus+ projekt, u kojem sudjeluje Ekonomski fakultet u Osijeku i čiji cilj je pomoć u internacionalizaciji poslovanja malih i srednjih poduzeća."

„Finska se smatra malim tržištem na europskoj periferiji. Rast, kao i opstanak, uglavnom se traži na međunarodnom tržištu. Umrežavanje, s naglaskom na organsko umrežavanje među malim i srednjim poduzećima bitan je čimbenik koje omogućava internacionalizaciju i brži put do globalnih tržišta. U Finskoj podršku pri internacionalizaciji poslovanja dobivaju nove tvrtke usmjerene na međunarodno tržište od samog početka djelovanja i poduzeća koja ostvaruju brzi rast, a nacionalne inovacijske strategije se aktualiziraju kako bi omogućile poticanje izvoza i nastanak inovacijskih hub-ova." poručila je **Eriikka Paavilainen-Mäntymäki**, profesorica na Ekonomskom fakultetu u Turku.

Osnivači

Hrvatska gospodarska komora
Hrvatska obrtnička komora
Ekonomski institut Zagreb
Centar za poduzetništvo, Osijek
Istarska razvojna agencija, Pula

Ekonomski fakultet u Osijeku, Sveučilište J.J. Strossmayera u Osijeku
Insitut za razvoj i međunarodne odnose, Zagreb
Medimurski poduzetnički centar / Razvojna agencija Medimurje, Čakovec
Udruga hrvatskih institucija za poticanje poduzetništva, Zagreb
Institut Otvoreno društvo – Hrvatska



CEPOR

Centar za politiku razvoja malih
i srednjih poduzeća i poduzetništva



Nataša Kalauz, konzultantica za internacionalizaciju poslovanja, istaknula je da su tvrtke koje izvoze konkurentnije, otpornije na recesiju i tržišne izazove, te da imaju viši stupanj inovativnosti u svom poslovanju. *"Rast BDP-a na vrlo malim tržištima kao što je hrvatsko jedino se može ostvariti kroz povećanje udjela tvrtki koje izvoze. Izvoz potiču i institucionalno pomažu sve vodeće zemlje svijeta, tako da za Hrvatsku i hrvatske tvrtke izvoz bi trebao biti prirodno stanje stvari ukoliko želimo postići rast i razvoj koji nam je potreban da se približimo stupnju razvoja prosjeka EU zemalja."*

Na okruglom stolu u organizaciji CEPOR-a svoje su osobne priče o uspjehu ispričali poduzetnici **Petar Šimić** predsjednik uprave Primacošpeda, **Tomislav Knezović**, vlasnik i direktor Prostorije, **Josip Kustić**, direktor prodaje Poslovna inteligencija i **Goran Vrabec** direktor Volim ljuto. O financijskoj podršci izvoznicima govorio je **Toni Jurčić**, izvršni direktor poslovanja s gospodarstvom i poduzetništvom Raiffeisen banke.

"Izvoz na tako malom tržištu kao što je naše mora biti prirodno stanje stvari i polazna strategija svake tvrtke. Izvoz je najsigurnija risk management taktika, a posebno na tržištu kao što je naše jer dovoljna je jedna epizoda kao što je Agrokor i cijelo poslovanje se može urušiti ako ovisimo o jednom tržištu." poručio je **Petar Šimić**, predstavnik Hrvatskih izvoznika i predsjednik uprave Primacošpeda.

"Izvojni uspjeh temeljimo na činjenici da od prvog dana o tržištu razmišljamo na nivou cijelog svijeta, a nipošto ne samo o hrvatskom. Kako bi uspjeli na svjetskom tržištu naše proizvode prati: kvaliteta, inovativnost, originalnost, dizajn, odličan servis i na kraju kvalitetna promocija koja mora biti na jednakom nivou kao i sam proizvod." rekao je **Tomislav Knezović**, direktor i vlasnik Prostorije.

Goran Vrabec iz Volim ljuto smatra da bi bili izvoznici hrane, prvo morate savladati domaće tržište jer u vlastitoj zemlji ste uvijek domaći proizvod što vam daje veliku prednost. U zemljama u koje izvozite svoje proizvode ste samo jedan od onih koji se bore za tržište i za to trebate biti spremni i imati strategiju za to.

Josip Kustić iz Poslovne inteligencije, osim preporuka za smanjenje fiskalnih i parafiskalnih tereta i birokracije, ističe važnost obrazovanja *"Država mora napraviti zaokret u strategiji obrazovanja i znanosti te osuvremeniti nastavne programe kako bi novi naraštaji IT stručnjaka mogli pratiti svjetske trendove ali i kako bi svojim znanjem, kompetencijama i inovacijama u budućnosti bili prepoznati kao predvodnici IT industrije na svjetskoj sceni."*

Toni Jurčić, izvršni direktor poslovanja s gospodarstvom i poduzetništvom Raiffaisen banke, istaknuo je da *"RBA Hrvatska kao dio RBI grupacije nudi svim svojim klijentima potpunu uslugu financijskog servisa i proizvoda, istovremeno pružajući mogućnost networkinga svojim klijentima kroz RBI mrežu u srednjoistočnoj Europi-CEE, (preko 42.000 zaposlenih u 2100 poslovnih jedinica i 16,3 mio klijenata) čime olakšava ulazak i potiče konkurentnost svojih klijenata na ino tržištu."*

O CEPOR-u:

Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR) je jedini hrvatski neovisni think-tank koji se bavi problematikom malih i srednjih poduzeća te poduzetništva. Osnovan je 2001. godine kao neprofitna organizacija, a osnivači su lideri iz različitih područja – od akademske zajednice preko udruženja gospodarstvenika i poduzetničkih centara do razvojnih agencija.

KONTAKT ZA MEDIJE: Mirna Oberman 091 23 23 241 moberman@cepor.hr

Osnivači

Hrvatska gospodarska komora
Hrvatska obrtnička komora
Ekonomski institut Zagreb
Centar za poduzetništvo, Osijek
Istarska razvojna agencija, Pula

Okrugli stol realizira se uz financijsku podršku Raiffaisien bank.

Institut za razvoj i međunarodne odnose, Zagreb
Medimurski poduzetnički centar / Razvojna agencija Medimurje, Čakovec
Udruga hrvatskih institucija za poticanje poduzetništva, Zagreb
Institut Otvoreno društvo – Hrvatska