

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

PU Čakovec, 3.12.2015.

Predavač:

Berislav Čižmek, direktor



**konzultantsko-lobistička tvrtka, CBBS d.o.o., Zagreb u suradnji s HUP-om
(Udruga malih i srednjih poduzetnika)**

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta



Tvrtka CBBS je konzultantsko – lobistička tvrtka specijalizirana za:

- lobiranje u Hrvatskoj i inozemstvu (EU),
- međunarodnu suradnju, akvizicije i strateška partnerstva,
- pokretanje, pripremu i koordinaciju EU konzorcija i projekata,
- istraživanje, promociju i izlazak na nova tržišta,
- priprema marketinških i razvojnih studija.

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

CBBS – članstva u međunarodnim i domaćim udruženjima :

- **HDL** (Hrvatsko društvo lobista)



- **SEAP** (Europsko lobističko udruženje poslovnih ljudi i organizacija, Bruxelles)



- **UFI** (Svjetsko sajamsko udruženje, Pariz)



- **CEFA** (Udruženje sajмова srednje i JI Europe, Beč)



- **HUP** (Udruga malih i srednjih poduzetnika)



Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

O predavaču: Berislav Čižmek – tvrtke i karijera

- **ELCON (Zlatar Bistrica):** proizvodna tvrtka, direktor prodaje, suradnja s vodećim proizvođačima automobilske industrije (Citroen, Peugeot, Renault) i kućanskih aparata (Gorenje, Končar, Bosch).
- **Zagrebački velesajam (Zagreb):** 17 godina član top managementa na poslovima marketinga, međunarodne suradnje i organizacije sajamskih priredbi i kongresa (više od 500 međunarodnih sajмова, konferencija i drugih događanja u Zagrebu i inozemstvu, zamjenik direktora projekta nastupa Hrvatske, na Svjetskoj izložbi, EXPO 98' u Lisabonu, predsjednik Komisije za marketing u UFI - Svjetsko sajamsko udruženje iz Pariza, član Turističkog vijeća u TZGZ, dopredsjednik HRPSOR).
- **CBBS (Zagreb):** konzultantsko – EU lobistička tvrtka, osnivač/direktor, akreditirani lobist pri Europskom parlamentu, trener-učitelj poduzetništva i predavač na visokim školama: teme - lobiranje, internacionalizacija poslovanja, međunarodni marketing, networking, sajamska/MICE industrija.

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Ciljevi predavanja:



Uvod. Zašto izvoziti? Međunarodno poslovanje – izvoz i izlazak na nova tržišta. Kako se povezati sa stranim partnerima/udruženjima i pokrenuti uspješnu suradnju. Potporne institucije i podrška izvoznim aktivnostima u Hrvatskoj i na razini EU.

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Zašto izvoziti?

- Manja ovisnost o domaćem tržištu i bolja disperzija rizika.
- Jačanje konkurentnosti na domaćem tržištu, spremniji za konkurenciju koja dolazi na domaće tržište.
- Povećanje izvoza jača konkurentnost proizvoda/usluga tvrtke kao preduvjeta uspješnog funkcioniranja u okviru zajedničkog europskog tržišta.
- Optimalan model internacionalizacije za male i srednje poduzetnike.
- Mogućnosti uključivanja u druge oblike međunarodnog poslovanja.
- Praćenje globalnih trendova, inoviranje vlastitih rješenja – benchmark u međunarodnom okruženju.
- Lakši pristup globalnom tržištu zahvaljujući razvoju različitih modela financiranja, prisutnosti interneta i dogovaranjem trgovinskih sporazuma.

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Zašto je izvoz važan za Hrvatsku?

- U Hrvatskoj **izvozi 13% poduzeća** – zapošljavaju polovicu zaposlenih u svim poduzećima - ostvaruju **65% od ukupnih prihoda od prodaje**, te **u razvoj ulažu 70% sredstava** od ukupno ulaganih sredstava u razvoj.
- Povećanje izvoza - **nova radna mjesta.**
- Ograničenja unutarnjeg tržišta - izvoz za jednu malu zemlju poput Hrvatske znači **dugoročno održiv gospodarski rast.**
- Izvozno orijentirane zemlje **u recesiji se brže oporavljaju**, a njihove recesije traju kraće uz manji broj zatvorenih radnih mjesta.
- Rast izvoza je i **rast BDP-a.**
- Izvoz povećava devizne rezerve.
- Izvoz **jača kompetitivne prednosti zemlje** usvajanjem novih znanja i tehnologija.
- Izvozna orijentacija **jača ukupnu konkurentnost zemlje.**
- Izvozno konkurentna društva **su stabilnija u svom poslovanju i imaju tendenciju održivog razvoja.**

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta



Izlazak na međunarodno tržište

Vanjsko trgovinska razmjena i izlazak na nova tržišta (izvoz, partnerstva, akvizicije, investicije u inozemstvu) važan su faktor rasta, zaposlenosti i prosperiteta domaćeg gospodarstva.

Izvoz je motor razvoja i ujedno temelj stabilnosti i snage u vlastitoj zemlji.

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Koje mogućnosti za stvaranje strateških partnerstva i izlaska na nova tržišta za hrvatske tvrtke je donio ulazak Hrvatske u EU?

CBBS proveo istraživanje o novim poslovnim mogućnostima za hrvatske tvrtke koje se otvaraju ulaskom Hrvatske u EU (lipanj/srpanj 2013.): **preko 80% ispitanika očekivalo je otvaranje novih poslovnih mogućnosti**, najviše u trgovini/prodaji proizvoda i usluga (63,74%), ulaganjima u hrvatske i regionalne tvrtke (52,75%), u pokretanju strateških partnerstava/joint venture projekata (36,26%) te akvizicijama (31,87%).

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Ulazak Hrvatske u EU donio je hrvatskim tvrtkama:



Ulazak na tržište od 500 milijuna potrošača – sigurnost/kredibilitet – centar u regiji/most za SE Europe – otvorenost za strana ulaganja i strateška partnerstva - EU sredstva za razvoj (HORIZON 2020, COSME, strukturni i kohezijski fondovi).

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Izazovi izlaska na strana tržišta



Izlazak na nova tržišta donosi dodatne izazove:

- dodatni i novi izazovi: povećani troškovi, povećana razina obveza i odgovornosti za sve zaposlene,
- ulaganje s duljim rokovima povrata, financiranje,
- dodatni napori oko istraživanja potencijalnog tržišta,
- globalna konkurencija,
- propisi, papirologija, rizici,
- potreba upoznavanja zemlje, njezine kulture, jezika i poslovnih običaja, uvjeta koji vladaju na tržištu.

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Kako do poslovnih partnera? (1)

Offline



- **Događanja, sajamske priredbe, poslovna okupljanja** – stručne konferencije u zemlji i inozemstvu, matchmaking programi, poslovne misije (trade missions) s Vladom, EU poslovne misije (EU Mission for Growth) gospodarskim institucijama, dolazak stranih delegacija i partnera u Hrvatsku, **rad i aktivnosti u mješovitim komorama**: Hrvatsko – turska poslovna platforma, AHK, AmCham ...

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Kako do poslovnih partnera? (2)



Online

- Internet marketing, virtualne konferencije i sajmovi, webinar, prodajni portali (eBay, Alibaba, Amazon), blogovi i socijalne mreže – Twitter, FB, LinkedIn, XING (veze, komentari i postovi).



Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Berislav Čižmek - LinkedIn Network

Studen 2015

2,897 kontakata/connections



Više od 20 milijuna poslovnih kontakata u LinkedIn mreži

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Izvoz i sajmovi

U Zagrebu je održana 2013. godine međunarodna konferencija **IZVOZ - MOTOR RAZVOJA: Sajamska industrija u funkciji rasta izvoza i internacionalizacije poslovanja.**

Zaključci i preporuke:

- Izvoz i ulazak na nova tržišta su značajni za rast i konkurentnosti domaćih i stranih tvrtki.
- Međunarodni sajmovi su marketinške, edukativne i networking platforme, koje povećavaju inovativni potencijal izvoznih tvrtki.
- Izvozno orijentirana poduzeća su svjesna važnosti međunarodnih sajmova za daljnju internacionalizaciju poslovanja i za ulazak na nova tržišta.
- Izvozno orijentirana poduzeća prepoznaju koristi različitih modela institucionalne, organizacijske i financijske potpore od strane državnih institucija, gospodarskih komora i drugih gospodarskih institucija i udruženja.

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Lobiranje za izvoz i izlazak na strana tržišta

Lobiranje (eng. lobbying) označava način zastupanja određenih interesa pojedinih skupina prema politici, izvršnoj i zakonodavnoj vlasti, kao i utjecaj na javno mnijenje.

Lobiranje je djelatnost uspostavljanja kontakata i građenja odnosa s donositeljima odluka u različitim društvenim područjima s ciljem utjecanja na njihove odluke.

Lobisti – podrška i partneri izvoznicima.

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Međunarodna suradnja i ulazak u međunarodna udruženja (1)

Ulazak u međunarodna udruženja i suradnja sa stranim partnerima daje tvrtkama, institucijama i lokalnoj samoupravi sljedeće mogućnosti:

nove poslovne i partnerske mogućnosti, povezivanje i ulazak u zajedničke nacionalne i međunarodne projekte, stvaranje različitih konzorcija/alijansi/partnerstava, suradnju na EU i drugim međunarodnim projektima, učenje i edukaciju kroz interakciju s partnerima i članovima udruženja, korištenje baza podataka i znanje pojedine asocijacije i njenih članica, međunarodnu promociju i afirmaciju.

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

**Međunarodna suradnja i ulazak u međunarodna
udruženja (2)**

Mogućnosti/Opportunities

Vs

Troškovi/Investments

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Sadržaj i elementi izvoznog plana (1)

1. Koristi od pokretanja izvoza?

2. Trenutna situacija/opis poslovanja tvrtke/obrta.

Proizvod ili usluga - Poslovanje tvrtke/obrta - Zaposleni i organizacija izvoznog sektora - Oprema i sredstva kojima tvrtka raspolaže - Proizvodna grana, konkurencija i potražnja.

3. Identifikacija, procjena i izbor tržišta za izvoz proizvoda/usluge.

Odabir i istraživanje tržišta - Izbor proizvoda/usluge koje ćete izvoziti i formiranje cijena - Strategija ulaska na tržište - Interna organizacija u tvrtki/obrtu - Procjena prodaje.

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Sadržaj i elementi izvoznog plana (2)

4. Kako napredovati?

Kanali distribucije - Kreiranje marketing strategije.

5. Analiza i planiranje

Analiza finansijskih izveštaja – Sredstva/proračun za izvozne aktivnosti - Praćenje i ocjena ostvarenih rezultata - Naredni koraci.

Proizvod/konkurentnost – Tržište - Ljudski, proizvodni i finansijski resursi - Aktivnost i upornost.



Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

MVEP - Ministarstvo vanjskih i europskih poslova pokrenulo u 2015. godini **portal za izvoznike/Gospodarska diplomacija**
<http://gd.mvep.hr>

Vijesti/najave i izvozne prilike u Hrvatsku svakodnevno dostavlja preko 70 hrvatskih veleposlanstva i konzulata diljem svijeta te se istog dana objavljuju na portalu.

Za podršku na pojedinom tržištu možete obratiti ispunjavanjem odgovarajućeg obrasca **Zahtjev za podrškom izvozniku:**
<http://gd.mvep.hr/hr/zahtjev-za-podrskom-izvozniku>

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Strateška partnerstva (kupnja/prodaja tvrtke, JV/joint venture projekti, pokretanje međunarodnih konzorcija)

Primjer uspješnog projekta 1 (strateška partnerstva/kupnja i prodaja tvrtke, JV projekti, EU/međunarodni konzorciji)

- pokretanje suradnje Expo Georgia, Tbilisi (Gruzija) i Reed Exhibitions (UK) na JV projektu AquaTherm Tbilisi, 2014
- EU IPA natječaj u Turskoj, CBBS je član austrijsko – turskog konzorcija na revitalizaciji projekta kulturne baštine u gradu Sinopu u Turskoj, 2014
- projekt traženja strateškog partnera za hotel/golf resort u Istri (sadašnja vrijednost projekta cca 20 MEUR), 2015
- traženje strateških partnera za projekte obnovljivih izvora energije – više projekata

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Primjer uspješnog projekta 2 (ulazak u međunarodna udruženja)

Uspješno lobiranje za ulazak u europska/međunarodna udruženja

Lobiranje za **Grad Buzet (HR)** i **Grad Krško (SLO)** za ulazak u članstvo udruženja **ACES Europe (Sportski gradovi Europe)** iz **Bruxellesa** i dobivanje statusa: **European Town/City of Sport 2016** (EP, Bruxelles, 18.11.2015.)



Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Primjer uspješnog projekta 3 (povezivanje gradova HR – HU)

Pokrenuti razgovori i poslovna suradnja **mađarskog grada Heviza i Općine Krapinske Toplice**, vodećih centara zdravstvenog/topličkog/aktivnog turizma baziranog na geotermalnim izvorima (kolovoz – studeni 2015. godine).

Održana 3 radna sastanka (dva u Hevizu, jedan u Krapinskim Toplicama), definirane teme od zajedničkog interesa i poslana prijava u nedavno završenom natječaju za DTP (Danube Transnational Programme).



Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Primjer uspješnog projekta 4 (povezivanje hrvatskih/slovenskih i kineskih partnera - Canton Fair/CFTC, Guangzhou, NR Kina)

CBBS je uspješno pripremio dolazak i povezivanje (road show) **vodećeg kineskog sajma Canton Fair/China Foreign Trade Centre iz Guangzhoua** s partnerima iz Slovenije i Hrvatske (državne i gospodarske institucije, komore i udruženja, potencijalni izlagači i posjetitelji, sajamske tvrtke – Celjski sajam, ZV, Bjelovarski sajam). Organizirani sastanci, prezentacije/press konferencije i matchmaking u Sloveniji/Hrvatskoj s potencijalnim partnerima u razdoblju 10.9. – 13.9.2015.



Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Potporne državne i gospodarske institucije u Hrvatskoj značajne za međunarodnu suradnju i izlazak na strana tržišta (1)



- Ministarstvo vanjskih i europskih poslova (MVEP): www.mvep.hr
- Akcijski plan MVEP-a podrške izvozu 2014. - 2015. :
<http://www.mvep.hr/files/file/2014/140508-ap-podrske-izvozu-2014-2015.pdf>
- MVEP/Gospodarska diplomacija: <http://gd.mvep.hr>
- Ministarstvo poduzetništva i obrta (MINPO): www.minpo.hr
- Ministarstvo gospodarstva (MINGO): www.mingo.hr
- Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG BICRO):
www.hamagbicro.hr

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Potporne državne i gospodarske institucije u Hrvatskoj značajne za međunarodnu suradnju i izlazak na strana tržišta (2)



- Hrvatska gospodarska komora (HGK): www.hgk.hr
- Hrvatska obrtnička komora (HOK): www.hok.hr
- Hrvatska udruga poslodavaca (HUP): www.hup.hr
- Hrvatski izvoznici (HIZ): www.hrvatski-izvoznici.hr
- Hrvatski savez zadruga (HSZ): www.zadruga.hr
- Agencija za investicije i konkurentnost (AIK): www.aik-invest.hr
- Hrvatska narodna banka (HNB): www.hnb.hr
- Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR): www.hbor.hr/Default.aspx

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Potporne institucije i informacije o EU potporama i programima:

- Export Helpdesk: <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm>
- SME Internationalisation Portal: <https://webgate.ec.europa.eu/smeip>
- DG Trade (Opća uprava za trgovinu i unutarnje tržište): <http://ec.europa.eu/trade>
- DG Enterprise and Industry (Opća uprava za poduzetništvo i industriju): http://ec.europa.eu/enterprise/index_en.htm
- COSME (EU programme for Competitiveness of Enterprises and SMEs 2014 - 2020 with a planned budget of EUR 2.3bn.): http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/cosme/index_en.htm
- DG Competition (Opća uprava za tržišno natjecanje) http://ec.europa.eu/dgs/competition/index_en.htm

Internacionalizacija poslovanja i izlazak na nova tržišta

Komentari, pitanja i prijedlozi sudionika predavanja.

Hvala Vam na pažnji.

Informacije/kontakt :



Berislav Čižmek, CEO
Konzultantsko-lobistička tvrtka CBBS d.o.o.
Kozarčaninova 2, 10 000 Zagreb
Phone : + 385 1 2304 001
Fax : + 385 1 2301 280
GSM : + 385 91 911 8035
Skype : berislav.cizmek
E mail : ceo@cbbs.hr
Web page : www.cbbs.hr