

## Imaju li plan B



**DANIELA VUJEVIĆ**,  
dipl. iur., ovlašten sudski  
tumač za engleski jezik,  
vlasnica je agencije za  
prevodjenje INCREATUS,  
voditelj Odjela za statu-  
sne obveze i regulatorna  
pitanja u Allianz  
Zagreb d.d. te polaznica  
Executive MBA programa  
pri Cotrugli Business  
Schoolu, najbržerastućoj  
poslovnoj školi u regiji II  
Europe

Stručnjaci upozoravaju da će 2009. biti jedna od najtežih godina za svjetsko gospodarstvo. Pred najvećim izazovima mogle bi se naći manje i srednje tvrtke koje se bave izvozom u zemlje eurozone

**H**rvatski se izvoznici pitaju na koji se način pripremiti za neizvjesnu sljedeću poslovnu godinu, kako poslovati u vrijeme krize i kako izbjeći moguće negativne implikacije. Kako se osigurati da ne postanu žrtve globalne financijske krize? Postavlja se pitanje imaju li hrvatske tvrtke uopće brz i učinkovit plan B za izvoz na područja zahvaćena krizom.

Kako bi se hrvatskim izvoznicima pomoglo u planiranju načina poslovanja u vrijeme krize, u organizaciji udruge Hrvatski izvoznici, u studenome je u Zagrebu održan poslovni skup *Izvoz u vrijeme krize*. Na skupu je guverner HNB-a **Željko Rohatinski** istaknuo kako jedino uskladenim djelovanjem svih aktera možemo rješavati probleme izazvane svjetskom financijskom krizom te da iako prognoze za 2009. nisu optimistične, izvoznici i dalje imaju podršku Vlade u smislu poticanja poduzetništva. Predsjednik Hrvatskih izvoznika **Darinko Bago** rekao je kako izvoznicima trebaju nove ideje i novi programi, da se trebamo okrenuti realnoj ekonomiji jer je ona temelj svakog zdravog gospodarstva. Također je istaknuo kako hrvatski izvoznici svjedoče padu broja narudžbi iz inozemstva, teškoćama u plasmanu proizvoda u inozemstvo te brinu oko buduće uloge HBOR-a.

### Nastavljamo s postojećim planovima

Od europskih područja koja su zahvaćena krizom važno je spomenuti Italiju i Njemačku, a one zauzimaju prvo i drugo mjesto na ljestvici zemalja u koje Hrvatska najviše izvozi. Kako je prema podacima Državnog zavoda za statistiku u prvih osam ovogodišnjih mjeseci zabilježeno povećanje izvoza u Njemačku od 35,7 posto u odnosu na isto lanjsko razdoblje, teško je očekivati da će se takav trend rasta nastaviti i u 2009. Posljedice krize najviše će osjetiti tvrtke koje izvoze na navedena područja, a posljedica će biti smanjenje stope ukupnog izvoza Hrvatske. Kao vlasnica agencije za prevodjenje Increatius d.o.o., specijalizirane za stručne prijevode s područja prava i građevinarstva, koja okuplja tim profesionalnih prevoditelja i sudskih tumača, mogu istaknuti da trenutačno ne bilježimo pad narudžbi iz inozemstva, odnosno pad narudžbi klijenata u čijem su međunarodnom poslovanju s Italijom i Njemačkom izuzetno važne naše usluge

stručnih prijevoda. Agencija će i u vrijeme globalne financijske krize nastaviti s postojećim planovima i razvojem novih proizvoda. Jedan je od značajnijih među njima i projekt web-portala specijaliziranog za prijevode životopisa [www.prevedi-mi-cv.com](http://www.prevedi-mi-cv.com) za čije je usluge već zainteresiran znatan broj klijenata i izvan Hrvatske.

### Kvaliteta presudna

Iz razgovora s **Kristinom Horbec**, vlasnicom i direktoricom tvrtke Heraklea d.o.o., jedine specijalizirane *mystery shopping* agencije u Hrvatskoj, saznaje se da će agencija i nadalje nastaviti s izvozom knjige *Mjerenje menadžmenta i trenutka istine* na područje Italije i Njemačke. Ona smatra kako je upravo u vrijeme recesije kvaliteta usluge presudna, da je bitno zadržati kupce, a da bi to mogle tvrtke moraju mjeriti i unapređivati uslugu, što je upravo ono čime se bavi agencija Heraklea. Njihov je plan da i dalje kontinuirano optimiziraju svoje poslovanje, obogate usluge i krenu na nova tržišta. Vlasnica planira uložiti u pokretanje nekih drugih poslova kako ne bi "sva jaja bila u istoj košari". Podsjeća se kako su i u vrijeme prethodnih recesija iznikle neke od najuspješnijih firmi poput Microsofta i dr., pa je stoga uvjeren da je i ova recesija prilika za mnoge tvrtke. Također smatra da firme koje imaju zdrave temelje i dobar menadžment nemaju previše razloga za brigu.

U nedostatku konkretnijih savjeta od mjerodavnih tijela svaka će tvrtka morati za sebe iznaći odgovor na pitanje što može učiniti kako bi smanjila moguće negativne posljedice u nadolazećem razdoblju. Stručnjaci savjetuju provođenje mjera smanjenja troškova poslovanja i jačanje konkurentnosti, s obzirom na to da poduzeća i potrošači u nepovoljnim vremenima uvelike kupuju jeftinije proizvode iz onih zemalja koje imaju konkurentnu proizvodnju. Također savjetuju usavršavanje regrutacijskih strategija i zapošljavanje najboljih talenata. Poduzetnicima se preporuča da rade na poticanju i uvođenju inovacija u poslovanje te da pronalaze nove načine za učinkovitost i razmišljaju "izvan kutije". Stoga radite na novim idejama i novim programima. Na kraju krajeva svi se slažu s tim da je svaka kriza ujedno i prilika. Na vama je da utvrdite koja je vaša prilika i da smjelo kročite u sljedeću poslovnu godinu prepunu izazova, odbacite ono što nije dobro i radite na usavršavanju poslovanja.

**COTRUGLI**  
BUSINESS SCHOOL