

10:30	Dolazak i registracija sudionika
11:00	<p><b>IZVOZ ZASLUŽUJE BITI VIJEST</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Miodrag Šajatović</b>, glavni urednik Lidera</li><li>• <b>Nataša Mikuš Žigman</b>, državna tajnica u Ministarstvu gospodarstva i održivog razvoja</li></ul>
11:15	<p>Predavanje: <b>GDJE I KAKO PRONAĆI NOVE DOBAVLJAČE</b></p> <p><i>Hrvatska proizvodnja za izvoz visoko je ovisna o uvozu repromaterijala, sirovina, strojeva i opreme. Dvogodišnje razdoblje pandemije poremetilo je dobavne lance, a rat u Ukrajini to je dodatno zaoštrio. Industrija je prisiljena tražiti pouzdane nove dobavljače, ali – gdje? Ima li ih na području regije? Kakva je situacija sa zamjenskim dobavljačima još bliže, u Hrvatskoj?</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Iva Tomić</b>, glavna ekonomistica u HUP-u</li></ul>
11:30	<p>Uvod u panel: <b>TRANSPORT KAO IZVOR POREMEĆAJA U LANCU OPSKRBE</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Ivica Bergovac</b>, Velebit Promet</li></ul>
11:40	<p>Panel I: <b>KAKO ISPUNITI PREUZETE OBVEZE PREMA INOZEMNIM PARTNERIMA I ZAŠTO NE ODBIJATI NOVE KUPCE</b></p> <p><i>U novonastalim okolnostima na svjetskom tržištu za izvoznika je najteži zadatak onaj koji je ujedno i najvažniji: ostati pouzdan dobavljač svom partneru, isporučiti mu robu u dogovorenoj količini, u dogovorenom roku i po dogovorenoj cijeni. U ovom trenutku to je izazov nad izazovima. Kako taj izazov rješavaju naši izvoznici? Što činiti kada se u situaciji u kojoj treba jako manevrirati da bi se dogovor ispoštovao odjednom pojave i novi kupci koje ne zanima cijena već samo količina i rok isporuke?</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Vanja Burul, Končar</b></li><li>• <b>Josip Divić, AD Plastik</b></li><li>• <b>Martina Dalić, Podravka</b></li><li>• <b>Denis Nemčević, Spider grupa</b></li></ul> <p style="text-align: right;"><i>Moderator: Miodrag Šajatović</i></p>
12:25	<p>Razgovor 1 na 1: <b>KAKO OSTVARITI IZVOZNE REZULTATE S 'UVEZENIM' ZAPOSLENICIMA</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Roko Vuletić</b>, Iskra Brodogradilište</li></ul> <p style="text-align: right;"><i>Moderator: Gordana Gelenčer</i></p>
12:40	<i>Pauza &amp; networking</i>

*Nastavak programa*



**Panel II: IZVOZ U OKOLNOSTIMA INFLACIJE – ŠTO NAS OČEKUJE?**

*Kad će se zaustaviti inflacija – pitanje je 'za milijun dolara'. Najkraće rečeno, u ovom trenutku to nitko ne može pouzdano reći, iako središnje banke širom svijeta traže modele kako inflaciji stati na kraj. No, mnoge promjene odnosa na svjetskom tržištu sugeriraju da će i nakon što rast cijena bude zaustavljen neke znatno povećane cijene ostati takve kakve jesu. Predstoji nam razdoblje u kojem će se većina kalkulacija morati mijenjati. Hoće li pri tom biti važnije zadržati poziciju na tržištu ili dobit kompanije?*

13:00

- **Ante-Janko Bobetko, Hamag Bicro**
- **Josip Lozančić, BAT Adria**
- **Boris Popović, Alarm Automatika**
- **Srebrenka Saks, DHL International**
- **Tamara Perko, HBOR**

*Moderator: Manuela Tašler***Razgovor 1 na 1: BUDUĆNOST GLOBALIZACIJE**

*Odjeci sa svjetskih tržišta – kako nestašica sirovina, poremećaji u dobavnim lancima, rat, inflacija, pandemija, situacija u Aziji i druge aktualne okolnosti utječu na izvozne tokove i tržišta te koja su predviđanja za budućnost?*

13:45

- **Vlatko Cvrtila**, stručnjak za geopolitiku i rektor Sveučilišta VERN'

*Moderator: Vanja Figenwald***Izlaganje: Najveći izazov svake tvornice**

*Svjetska je banka većinu prerađivačke industrije u RH ocijenila nedovoljno učinkovitom. Iako postižu zavidne cijene na tržištu, naši izvoznici ne raspolažu visokim marginama radi velikih troškova proizvodnje koji su posljedica, između ostalog, i niske razine digitalizacije. Kojih je najvećih 5 izazova industrije Adriatic regiji i kako ih riješiti? U sklopu modernih digitalnih platformi kriju se jednostavna i učinkovita rješenja za kolaboraciju, ubrzanje razvoja i optimiziranje proizvodnje.*

14:05

- **Drago Cmurk**, CAD/CAM Grupa

**Panel III: ŠTO KAD NESTAŠICA SIROVINA POSTANE OZBILJAN PROBLEM**

*Kako hrvatski izvoznici rješavaju problem nabave sirovina za proizvodnju? Je li biti relativno mali kupac prednost, jer se 'malo' sirovine uvijek može naći, ili mana, jer dobavljači prvo podmiruju velike kupce? O kakvim se mogućim alternativama razmišlja? Kako upravljati nabavom sirovine i kako je financirati u uvjetima njezina stalna poskupljenja?*

14:15

- **Slavko Ledić, Kraš**
- **Miroslav Bajkovec, Bajkmont**
- **Alojzije Šestan, Šestan-Busch**
- **Tihomir Premužak, Vetropack Straža**
- **Matt Darko Sertić, Applied Ceramics**

*Moderator: Gordana Gelenčer*

15:00

*Ručak i networking*