



11. KONFERENCIJA O IZVOZU

Pametni znaju čemu služi izvoz

LIDER

2. srpnja 2024., Kraš Auditorium, Zagreb

9:30	Dolazak i registracija sudionika
	IZVOZ ZASLUŽUJE BITI VIJEST
10:00	<ul style="list-style-type: none">• Miodrag Šajatović, Liderov glavni urednik• Bojan Batinić, ravnatelj Uprave za internacionalizaciju u ministarstvu gospodarstva
10:15	Predavanje: IZVOZNA OČEKIVANJA U KONTEKSTU TRENDOVA U GLOBALNOJ EKONOMIJI <ul style="list-style-type: none">• Goran Šaravanja, glavni ekonomist Hrvatske gospodarske komore
	Panel I.: BUDIMO REALNI, TRAŽIMO NEMOGUĆE <p><i>Makroekonomisti predviđaju da će robni izvoz u ovoj godini rasti po stopi od 2,4 posto, a iduće po stopi od 3,7 posto. Trebamo li se doista pomiriti s tako skromnim stopama rasta? U rukama države još je dosta alata s kojima bi nova vlada mogla utjecati na jačanje međunarodne konkurentnosti hrvatskih tvrtki, a time i brži rast robnog izvoza. Koje su preporuke izvoznika novoj vladi?</i></p>
10:30	<ul style="list-style-type: none">• Sergio Galošić, Amelcor Group• Josip Pavković, HBOR• Boris Popović, Alarm automatika• Iva Rogović Lekić, Marsh McLennan• Želimir Kramarić, HAMAG-BICRO <p style="text-align: right;"><i>Moderatorica: Manuela Tašler</i></p>
	Primjer uspješne prakse: PODRAVKA – SURADNJA NA INOZEMNIM TRŽIŠTIMA <p><i>Podravka i Atlantic u ožujku prošle godine dogovorili su suradnju na inozemnim tržištima, konkretno u SAD-u i Austriji. Dvije kompanije uvele su jedinstvenu praksu uzajamne izvozne podrške, koja podrazumijeva da će Atlanticova distribucijska kompanija u Austriji osigurati podršku plasmanu Podravkinih proizvoda na austrijskom tržištu, a istodobno će Podravka putem svoje kompanije u SAD-u plasirati Atlanticove proizvode na tržište SAD-a. Cilj je te suradnje maksimirati međusobne sinergije osnaživanjem plasmana proizvoda obiju kompanija i podizanjem prepoznatljivosti njihovih brendova, koristeći se razvijenom poslovnom mrežom i tržišnim pozicijama koje kompanije baštine na tim tržištima. Koliko je i kakve rezultate u prvih godinu dana dala ta suradnja te kakve su se mogućnosti ukazale za unapređenje te suradnje?</i></p>
11:15	<ul style="list-style-type: none">• Martina Dalić, Podravka
	Prezentacija: KREDITNO OSIGURANJE – KLJUČ ZA USPJEH NA GLOBALNOM TRŽIŠTU <p><i>Osiguranje potraživanja tvrtkama omogućuje jednostavniji i sigurniji nastup na izvoznim tržištima. Informiranost o urednosti poslovanja kupaca i tržišta i podrška likvidnosti poslovanja podrškom u naplati odnosno nadoknadom gubitka kod insolventnih kupaca, samo su neke od mogućnosti i prednosti koje izvoznici ostvaruju tim alatom.</i></p>
11:30	<ul style="list-style-type: none">• Goran Tolić, ACREDIA
	Panel II.: NA POČETKU ILI NA KRAJU DOBAVNOG LANCA <p><i>Hrvatska industrija prema produktivnosti zaostaje tridesetak posto za prosjekom Europske unije. Je li uzrok tome tehnološko zaostajanje, neodgovarajuća radna snaga ili pak nešto drugo? Kako se odmaknuti od percepcije da se hrvatski izvoz temelji na izvozu sirovina i poluproizvoda? Koji su najuspješniji primjeri izvoza proizvoda s visokom dodanom vrijednošću?</i></p>
11:40	<ul style="list-style-type: none">• Mario Müller, Kraš• Denis Nemčević, Spider grupa• Lidija Škarica, AD Plastik• Marin Škufca, LIBURNIA pomorska agencija <p style="text-align: right;"><i>Moderatorica: Manuela Tašler</i></p>

Nastavak programa



2. srpnja 2024., Kraš Auditorium, Zagreb

12:25 Primjer uspješne prakse: **KAKO JE KONČAR USPJEŠNO ISKORISTIO EUROPSKU 'ZELENU AGENDU'**
Tvrtke iz sastava Grupe Končar iz poslovnog područja prijenosa i distribucije električne energije maksimalno su iskoristile trend visokog rasta potražnje za elektroenergetskom opremom na europskom tržištu pa Grupa Končar petu uzastopnu godinu bilježi rekordne prodajne rezultate na inozemnim tržištima. Na koji način su došli do rezultata i koji su im planovi za budućnost?

- **Gordan Kolak, KONČAR**

12:40 Ručak i *networking*

13:30 Panel III.: **VAŽNOST PRIMJENE ESG PRINCIPA U IZVOZONOM POSLOVANJU**
Inozemni kupci i nove mjere EU-a zahtijevaju od dobavljača da svoje proizvode i usluge usklade s ESG principima i brojnim drugim zelenim odredbama. Koliko u tome uspijevaju hrvatski izvoznici? Koje ESG zahtjeve hrvatski izvoznici mogu lako ostvariti, koji su im gotovo neostvarivi? Kako integrirati princip održivog razvoja u izvozne strategije i odgovoriti na sve veće zahtjeve tržišta za održivim proizvodima i praksama a pri tome ostati konkurentan?

- **Željko Marić, FERRO-PREIS**
- **Krešimir Paić, ECCOS inženjering**
- **Snježana Poljanek, DHL International**
- **Uroš Zajc, Dun & Bradstreet**

Moderatorica: Gordana Gelenčer

14:15 *Završetak konferencije*