

Kako pružiti kvalitetnu uslugu investitorima – informacijski standard

Mostar, 10.03. 2010.



SADRŽAJ

INFORMACIJSKI STANDARD

- Svrha izrade informacijskog standarda regije**
- Aktivnosti u izradi informacijskog standarda regije**
 - Izrada opće baze podataka za informiranost investitora**
 - Izrada SWOT analize regije (i sektora)**
 - Razvoj baze podataka dobavljača**
 - Anketa lokalnih poduzeća**
 - Izrada sektorskih studija**



Svrha izrade infomacijskog standarda

- Stvoriti sveobuhvatnu bazu podataka značajnih za privlačenje potencijalnih investitora (domaći i strani)**
- Bolje razumjeti prednosti i nedostatke vlastite lokacije kao mjesta za investiranje u odnosu na konkurentske lokacije u zemlji i inozemstvu**
- Bolje razumjeti potrebe i prioritete investitora**
- Osigurati brzo i točno odgovaranje na pitanja investitora**
- Prikupiti i analizirati informacije koje će poslužiti kao temelj za razvijanje marketinške strategije za privlačenje investitora u regiju i različitih promotivnih materijala**
- Unaprijediti komunikaciju, suradnju i koordinaciju regionalnih, lokalnih i centralnih institucija uključenih u privlačenje investicija u regiju**



**Brzo dolaženje do kvalitetnih
informacija predstavlja ključ uspjeha u
privlačenju stranih, ali i domaćih
investicija!**



Aktivnosti u izradi informacijskog standarda

- Prikupljanje i kompletiranje dostupnih podataka značajnih za investitore u opću bazu podataka (primarni i sekundarni izvori podataka)**
- Izrada SWOT analize regije i sektora**
- Izrada baze podataka dobavljača u regiji i šire**
- Anketiranje lokalnih (stranih i domaćih) poduzeća**
- Izrada sektorskih studija**



Opća baza podataka

- ❑ Sadrži detaljne informacije o lokalnom, regionalnom i nacionalnom poslovnom okruženju
- ❑ Temelj za utvrđivanje vlastitih razvojnih potencijala (snage, slabosti, prilike i prijetnje)
- ❑ Temelj za ocjenu relativnih prednosti u odnosu na druge regije u zemlji i susjedne konkurentske zemlje
- ❑ Preduvjet za kvalitetnu odluku investitora o lociranju svoje proizvodno-poslovne aktivnosti u skladu sa ciljevima gospodarskog razvoja regije
- ❑ Informiranost tijela lokalne vlasti o ocjeni uvjeta poslovanja od strane lokalne poslovne zajednice
- ❑ Usklađivanje interesa investitora i očekivanja regije – najveća korist od ulaganja za lokalnu zajednicu !



Opća baza podataka

- ❑ **Međusobna suradnja u prikupljanju podataka putem stvaranja mreže koja uključuje općine, gradove, poduzeća, strukovne udruge, komunalna poduzeća, obrazovne i istraživačke institucije, institucije civilnog društva i sl., a ostvaruje se kroz razmjenu informacija, zajedničko planiranje i provođenje projekata, usklađen nastup prema središnjoj državnoj vlasti i sl.**
- ❑ **Izvori podataka: podaci dostupni na nacionalnoj, regionalnoj i lokalnoj razini (ministarstva, statistički zavod, zavod za zapošljavanje, obrazovne institucije, gospodarska i obrtnička komora, razvojne agencije i sl.) i kroz intervjue sa poduzetnicima**
- ❑ **U slučaju nedostupnosti podataka, opća baza podataka će stvoriti temelj za davanje pouzdanih procjena**

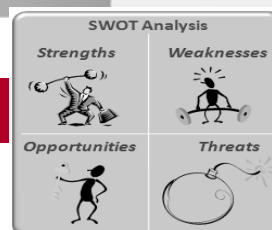


Opća baza podataka – koje informacije zanimaju investitore?

- Geografski podaci**
- Stanovništvo**
- Gospodarstvo**
- Radna snaga**
- Mogućnosti poslovnog povezivanja (tržište nabave i prodaje)**
- Mogućnosti transporta i transportna infrastruktura**
- Komunalna infrastruktura**
- Porezni sustav**
- Obrazovni sustav**
- Aktivnosti istraživanja i razvoja**
- Kvaliteta života**
- Stanje na tržištu nekretnina**
- Kontakti sa relevantnim institucijama u regiji**



SWOT analiza regije



- SWOT analiza je metoda utvrđivanja**
 - Snaga - *Strengths* (ostvarenih i potencijalnih)**
 - Slabosti - *Weaknesses***
 - Prilika - *Opportunities***
 - Prijetnji - *Threats***
- Snage i slabosti – elementi koji proizlaze iz same regije i na koje ona može utjecati**
- Prilike i prijetnje - elementi koji proizlaze iz okruženja regije (nacionalno i međunarodno) na koje ona ne može utjecati već im se mora prilagoditi**
- Cilj - ocijeniti stanje analizirane regije**
- Svrha – formuliranje ciljeva i definiranje mjera**



SWOT analiza regije

<p>S (Snage)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prirodni resursi i infrastruktura ▪ Gospodarstvo ▪ Ljudski resursi ▪ Uvjeti za razvoj poduzetništva i institucije 	<p>W (Slabosti)</p>
<p>O (Prilike)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prirodni resursi i infrastruktura ▪ Gospodarstvo ▪ Ljudski resursi ▪ Uvjeti za razvoj poduzetništva i institucije 	<p>T (Prijetnje)</p>



SWOT analiza regije – primjer formuliranja snage i slabosti

- ❑ **Stvarno stanje - postoji relativno dobro kvalificirana radna snaga, ali onih zanimanja koja ne odgovaraju razvojnim potrebama gospodarstva regije**
- ❑ **Primjer neprecizno/nejasno formuliranog elementa:**
 - snaga: kvalificirana radna snaga**
 - slabost: nedostatak kvalificirane radne snage**
- ❑ **Primjer precizno/jasno formuliranog elementa:**
 - snaga: relativna brojnost radno sposobnog stanovništva**
 - slabost: neodgovarajuća kvalifikacijska struktura radne snage**



SWOT analiza regije – primjer formuliranja prilike i prijetnje

- ❑ **Stvarno stanje - 'nesređeno' stanje u zemljišnim knjigama usporava razvitak poduzetničkih aktivnosti i rast investicija u regiji; otklanjanje problema ovisi o ocjeni spremnosti središnje državne vlasti da ga riješi, stoga, ovaj element može biti formuliran kao prilika ili kao prijetnja**
- ❑ **Primjer neprecizno/nejasno formuliranog elementa:**
prilika: ažuriranje stanja zemljišnih knjiga
prijetnja: stanje zemljišnih knjiga
- ❑ **Primjer precizno/jasno formuliranog elementa:**
prilika: početak provođenja projekta ažuriranja stanja u zemljišnim knjigama (potkrijepiti nazivom projekta, početkom i očekivanim završetkom provođenja) ili
prijetnja: deklarativno opredjeljenje za rješavanje problema stanja u zemljišnim knjigama, ali još uvijek bez konkretnih mjera



Baza podataka dobavljača – važnost dobavljača za privlačenje investicija

- Prisutnost kvalitetnih dobavljača u regiji predstavlja (parcijalnu) prednost pri privlačenju stranih investitora koji su im kupci. Slično kao dostupnost, kvaliteta i cijena ostalih inputa u proizvodnji.**
- Kvalitetan dobavljač znači da proizvodi s visokim standardima kvalitete, da je cjenovno povoljan, da brzo i kvalitetno reagira na promjene zahtjeva kupaca i sl**
- Dostupnost prirodnih resursa koji su input u procesu proizvodnje također spada u ovaj kontekst dostupnosti dobavljača**
- Geografsku udaljenost treba shvatiti relativno s obzirom na specifičnu industriju i važnost troškova transporta**
- Prisutnost kvalitetnih dobavljača u npr. susjednoj regiji, ili regiji koja geografski nije predaleko, povećava privlačnost regije kao lokacije za strane investitore**
- S druge strane, dobavljač u susjednoj regiji može imati svoje dobavljače u vašoj regiji!**



Baza podataka dobavljača – važnost dobavljača za privlačenje investicija

Strane investicije će polučiti (veće) pozitivne efekte za regiju i zemlju ako budu korišteni domaći inputi:

- **veća potražnja, pa time i veća zaposlenost u povezanom sektoru dobavljača (i njihovih dobavljača)**
- **veća proizvodnja i time niži prosječni trošak proizvodnje (ekonomija obujma), te bolja konkurentnost**
- **moguće poboljšanje kvalitete proizvoda dobavljača prema zahtjevima stranog investitora**
- **mogućnost otvaranja novih tržišta uslijed povećanja kvalitete i efikasnosti, ali i zbog povezivanja s multinacionalnim poduzećem**



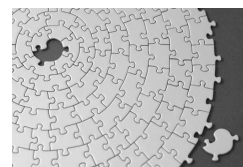
Baza podataka dobavljača – koje podatke uključiti?

- Osnovni podaci o poduzeću: ime, adresa, e-mail, web-site, industrija/sekter, godina osnivanja, vlasništvo, menadžment (osoba za kontakt i koji strani jezik koristi)..**
- Ekonomski podaci (po godinama): broj zaposlenih, broj zaposlenih u proizvodnoj djelatnosti, prihodi, izvoz (po tržištima), da li su dio multinacionalne kompanije...**
- Imena stranih kompanija koje su kupci**
- Istraživanje, razvoj i dizajn: broj zaposlenih u istraživanju i razvoju prema proizvodu**
- Kapaciteti za testiranje proizvoda i završnu obradu**
- Standardi/certifikati kvalitete: naziv, datum, izdavatelj**
- Imena najvažnijih proizvoda ili komponenti koje poduzeće proizvodi (prema carinskoj tarifi)**
- Popis industrijskih sektora – kupaca ili potencijalnih kupaca proizvoda poduzeća**
- Proizvodnja i tehnologija - kojom opremom raspolaže poduzeće, koje tehnologije i proizvodne procese koristi**



Baza podataka dobavljača – koja poduzeća uvrstiti u bazu?

- Relevantnost pojedinih dobavljača za sektore s potencijalom rasta**
- Reference dobavljača, da li su njihovi klijenti strana poduzeća u zemlji ili poduzeća u inozemstvu (izvoz)**
- Veličina (tj. dostatni kapaciteti) i tehnologija koja se koristi**
- Standardi kvalitete**
- Odjel za istraživanje i razvoj (mogućnost prilagodbe zahtjevima novih klijenata)**



Anketa lokalnih poduzeća - prednosti

- Informacije prikupljene izravno od nositelja poslovne aktivnosti – kroz razmišljanja poduzetnika i približavanje situacije u kojoj se poduzetnici nalaze - ocjena stanja, problemi, prioriteti i faktori koji utječu na investicijsku aktivnost**
- Važan izvor informacija za:**
 - SWOT analizu (npr. radna snaga – snaga ili slabost)**
 - Odabir ključnih sektora i izradu sektorskih studija (profil poduzeća, radne snage, rast, planovi...)**
 - Opća baza podataka, informacije koje na drugi način nisu dostupne (npr. aktivnosti istraživanja i razvoja, ocjena radne snage, infrastrukture)**



Anketa lokalnih poduzeća – što želimo saznati?

- Profil postojećih poduzeća u regiji (Tko je tu?)**
- Faktore koji utječu na poslovanje i investiranje (Što oni žele?)**
- Stanje poslovne/investicijske klime (Kako im možemo pomoći?)**
- Planove i očekivanja poduzetnika (Kako možemo surađivati?)**



Anketa lokalnih poduzeća – koje informacije sadrži?

- Osnovne informacije o poduzeću (podaci o vlasnicima, adresa, kontakt), profil (tržišna orijentacija po proizvodima, R&D), dinamika (prihodi, zapošljavanje, rast) za vremenski period od protekle tri godine**
- Relevantnost faktora poslovanja (dostupnost i kvaliteta infrastrukture, radne snage, dobavljača)**
- Relevantnost regije (poslovna klima, infrastruktura, dobavljači, raspoloživost radne snage)**
- Planovi i očekivanja (povećanje ili smanjenje poslovanja)**



Anketa lokalnih poduzeća – izbor poduzeća i anketne metode

- Koja poduzeća anketirati?**
 - Usmjeriti se na sektore koji su nam zanimljivi/važni**
 - Iskustvo (poduzeća koja posluju barem 3 godine)**
 - Važnost (ekonomska snaga u regiji)**
 - Što više anketiranih poduzeća to bolje (min 5%)**

- Koje anketne metode koristiti?**
 - Dijeljenje anketa**
 - Anketiranje poštom**
 - Jedan na jedan intervju**
 - Telefonski intervju**
 - Fokusne grupe**



Sektorske studije

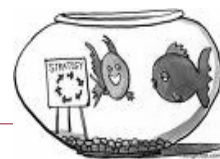
- Definiranje sektora s potencijalom za privlačenje stranih direktnih investicija**
- Kriteriji za odabir sektora:**
 - Izvozna orijentiranost**
 - Stvaranje dodatne vrijednosti (produktivnost)**
 - Konkurentnost**
 - Klaster (dobavljači, kupci)**
 - Dostupnost radne snage**



Sektorske studije – koraci u analizi

□ Odabir sektora

- **Postojeći sektori (šira lista)**
- **Lista želja**
- **Odabir sektora s potencijalom rasta među postojećim**
 - » **Izvoz**
 - » **Profitabilnost**
 - » **Trend u svijetu**
 - » **Trend u regiji**
 - » **Konkurentnost (SWOT, ...)**
- **Odabir sektora s liste želja s mogućnošću realizacije**



Sektorske studije – koraci u analizi

□ Ograničenja

- **Financiranje**
- **Infrastruktura**
- **Ljudi (nezaposleni, zaposleni, obrazovanje)**

□ Akcijski plan

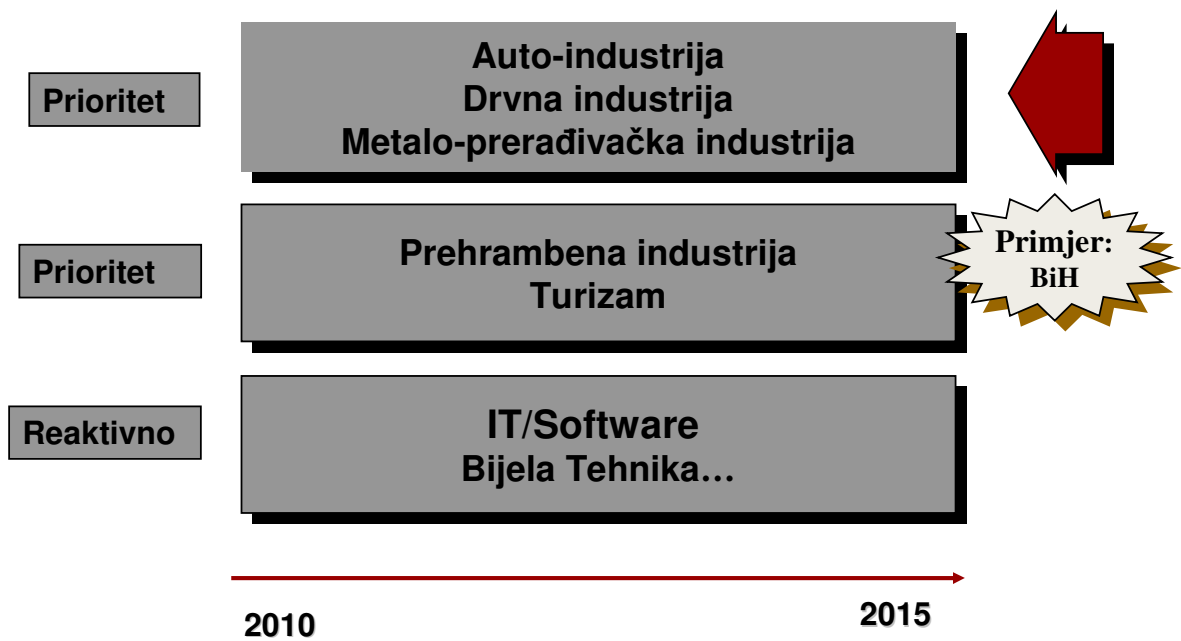
- **Kako privući željene sektore**
- **Kako ukloniti ograničenja**

- **Na lokalnoj razini**
- **Na regionalnoj razini**
- **Na nacionalnoj razini**

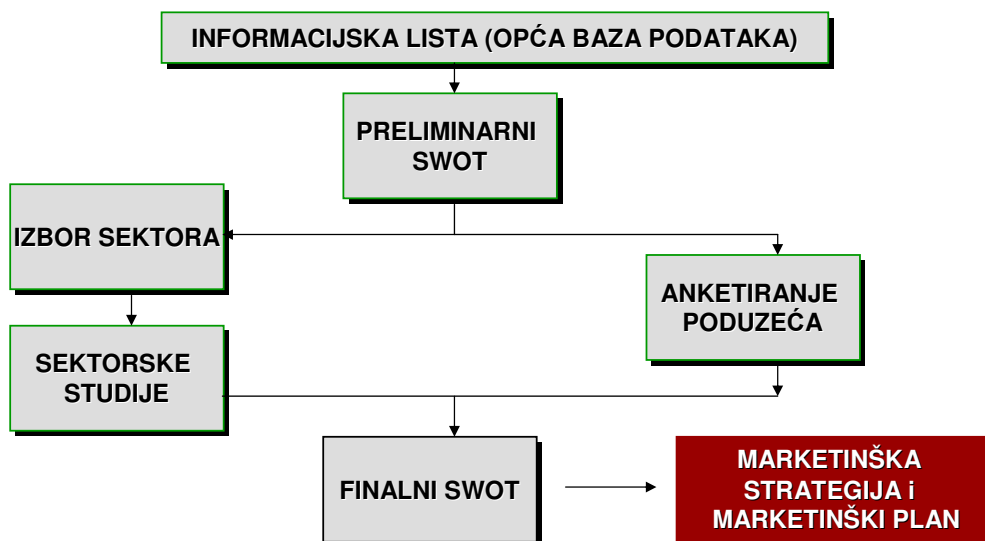
MARKETINŠKI PLAN



Određivanje prioritetnih sektora za FDI



Koraci u izradi informacijskog standarda





zajedno do veće vrijednosti
let us grow together





Hvala na pažnji

Ilyricum saopjevanje d.o.o.
POSLOVNO SAVJETOVANJE / BUSINESS CONSULTING

Zrinski Pelajić
direktor

Tel: +385 (0) 98 9842 780
e-mail: zrinski.pelajic@gmail.com

Školska 9, Molvice, 10 430 Samobor
Hrvatska

zajedno do veće vrijednosti
let us grow together

