



Kako poslovati s Rusijom Vodeći menadžeri ispričali svoja iskustva s Moskovom, a Milan Stojanović savjetovao:

‘Ne možeš izvesti 5 kamiona robe i očekivati da ćeš nešto napraviti, treba se udružiti’

DANIJELA JOZIĆ/VLM
 danijela.jozic@poslovn.hr

N. Vidošević ne očekuje da možemo puno izvoziti u Rusiju, no smatra da bi se stvar mogli promijeniti ako slijedimo primjer AD Plastika

Iako je Rusija za Hrvatsku peti po redu trgovinski partner, a lani je izvoz na to tržište povećan za čak 40 posto u odnosu na 2011., i dalje je riječ o relativno malom iznosu od 460 milijuna dolara. Potencijal Rusije, a zajedno s njim i Zajednice neovisnih država (ZNA), daleko je veći. O tome kako prodrijeti na to tržište govorilo se u srijedu na panelu koji je organizirao Sberbank. Jedan od govornika je bio Emil Tedeschi, predsjednik Uprave Atlantic grupe, koja je među prvim kompanijama u Hrvatskoj i regiji upravo od Sberbanka dobila novac. Radi se o 40 milijuna eura kredita u sklopu lanjskog sindiciranog kredita, s tim da je u međuvremenu Atlantic poslovanje sa Sberbankom povećao za još 35 milijuna eura.

“Sberbank je Sberbridge ili Mostobanka za hrvatske odnose s Rusijom. Njihovim dolaskom u Hrvatsku ispravlja se povijesna nepravda u našim gospodarskim odnosima koja nam je zbog nesretnog razvoja događaja na ovim prostorima, ali i naših nesprenosti, postala neko daleko tržište”, rekao je Tedeschi. Atlantic trenutno



MARKO LUKIČIĆ/PIX



DOLASKOM SBERBANKE OVDJE ISPRAVLJA SE POVIJESNA NEPRAVDA U NAŠIM GOSPODARSKIM ODNOSIMA



Emil Tedeschi
Atlantic Grupa

ostvaruje 30 milijuna eura prihoda godišnje u Rusiji s ciljem da ta brojka naraste na sto milijuna eura u narednih pet godina. “U Rusiji morate investirati u tržište, u baze podataka, marketing. Nama je, primjerice, važno znati zbog Argete, koja ima halal certifikat, da u Moskvi živi 16 posto muslimana ili da ih je u čitavoj Rusiji 25 milijuna”, naveo je Tedeschi.

Milan Stojanović, prvi čovjek Siscie i predsjednik Poslovnog vijeća za gospodarsku suradnju s Rusijom, je upozorio:

“Ne možete očekivati da ćete s pet isporučenih kamiona robe nešto učiniti. Treba poznavati tržište, ulagati u marketing, obilaziti sajmove. Vijeće radi na tome da se proizvođači upravo preko Sberbanke udruže radi zajedničkog izvoza”, rekao je Stojanović. Predsjednik HGK Nadan Vidošević ne očekuje da možemo izvoziti velike količine u Rusiju, no stvar bi mogli promijeniti gradnjom pogona u toj državi kao što su to učinili AD Plastik ili Šestan Busch.



S RUSIJOM TREBAMO PARTNERSKI ODNOS, A RUSKIM INVESTITORIMA OTVORITI VRATA

Ljerka Puljić
Agrokor

čelistica na uzetu

Otvoren prvi Sberbank

Otvaranje prve poslovnice pod brendom Sberbank prošlo je prilično spektakularno - čelistica Ana Rucner završila je uzvanicima spuštajući se niz užu uz pročelje zgrade u zagrebačkoj Varšavskoj ulici. U novoj poslovnici građanima je na raspolaganju među ostalim i iPad zona te automatizirani sef za građane. Sberbank će do kraja godine sve poslovnice Volksbanka, kojeg je preuzeo u veljači prošle godine, rebrandirati i preurediti u skladu sa standardima Sberbanka, pri čemu će trećina poslovnica lokaciju zamijeniti za atraktivniju. Dok se poslovnice preuređuju, usluge planiraju nuditi putem mobilnih poslovnica. U planu je otvaranje novih, kao i povećanje mreže bankomata za 30 posto, otkrila je predsjednica Uprave Sberbanka u Hrvatskoj Andrea Kovacs-Wöhry.

pb

Ljerka Puljić, članica Uprave Agrokor, je podsjetila na tri ozbiljna pokušaja ulaganja tog koncerna u Rusiju (trgovački lanac Lenta, industrija sladoleda te ulaganje u poljoprivredu s ruskim partnerima, za što još ima interesa). Agrokor u Rusiju uglavnom izvozi voće i povrće. “S Rusijom moramo imati partnerski odnos i, ako želimo na to tržište, i mi moramo ruskim investitorima širom otvoriti vrata. To nam je dosad nedostajalo”, poručila je Ljerka Puljić.