

Izlazak iz krize tek za dvije godine

Restrukturirane hrvatske kompanije iz krize će izaći konkurentnije, a gospodarski oporavak očekuju 2013.

ZAGREB, 5. listopada 2011. – Za veliki broj hrvatskih kompanija likvidnost je ove godine povoljnija nego lani, pa većina svoj budući rast, po prvi puta, umjesto bankovnim kreditima, planira financirati vlastitim sredstvima, zahvaljujući racionalnijem korištenju internih resursa. Ključne mjere u borbi s krizom, iz koje hrvatsko gospodarstvo ipak neće izaći prije 2013., i dalje su rezanje troškova i fokusiranje na glavnu djelatnost, pokazuje najnovija studija Roland Bergera o trendovima na području restrukturiranja, koja se u svijetu provodi sedmi, a u Hrvatskoj šesti put za redom.

Istraživanje u Hrvatskoj obuhvatilo je 50 malih i srednjih kompanija iz osam različitih industrijskih grana. Cilj istraživanja bio je saznati kako menadžeri vide dugoročnu konkurentnost svojih tvrtki nakon krize te kako planiraju poboljšati konkurentnost tijekom oporavka, osobito po pitanju financiranja.

Programi restrukturiranja provedeni tijekom krize, poput rezanja troškova i prilagođavanja poslovnog modela, otvorili su nove poslovne prilike te 44 posto menadžera smatra svoju tvrtku konkurentnom. Istraživanje je pokazalo kako većina tvrtki ipak ne prepoznaje važnost upravljanja rizicima, poput nestabilnih cijena sirovina i tečajnih razlika. Tvrtke u Hrvatskoj usredotočuju se na poboljšanje učinkovitosti pojednostavljivanjem operativnih i IT procesa te optimizacijom logistike i lanaca opskrbe.

Dok zapadnoeuropske kompanije u krizi trošak zaposlenika smanjuju primjenom fleksibilnog radnog vremena, hrvatske tvrtke češće pribjegavaju varijabilnim naknadama, zapošljavanju na određeno vrijeme i *outsourcingu*.

„Prema istraživanju 73 posto menadžera poboljšalo je konkurentnost tvrtke putem kontinuiranog restrukturiranja. Iako taj postotak na prvi pogled ohrabruje, on ukazuje i na problem nefokusiranog i stvarnog restrukturiranja. Tvrtke kontinuirano smanjuju troškove poslovanja bez promjene poslovnog modela što dugoročno nije održivo“, istaknuo je dr. Vladimir Preveden, izvršni direktor zagrebačkog ureda Roland Berger.

„Hrvatske kompanije moraju nastaviti s povećanjem svoje likvidnosti i to putem oslobađanja toka novca, u najvećoj mogućoj mjeri, za operacije i rast kroz fokusirane mjere restrukturiranja, uspostavljanje dugoročne strategije financiranja i alternativne modele financiranja jer same aktivnosti optimiranja radnog kapitala nisu dovoljne. Ipak svi naponi za poboljšanje konkurentnosti ostat će uzaludni ako se kompanije ne fokusiraju na kupca kroz diferencijaciju inovativnim proizvodima.“, kazala je mr. sc. Dejana Dojčinović Drilo, starija konzultantica u zagrebačkom uredu Roland Bergera. "Umjesto pukog kontinuiranog rezanja troškova, tvrtke se moraju fokusirati na strukturne mjere, racionalizaciju i pojednostavljenje

poslovnih procesa, a inovativni poslovni modeli pravi su put do rasta konkurentnosti poduzeća.", zaključila je mr. sc. Dejana Dojčinović Drilo.

Ukoliko trebate dodatne informacije, molim Vas da nas kontaktirate na broj telefona 01/4804-801 ili elektroničkom poštom na Issa.Mileusnic@hr.rolandberger.com.