

našim dosadašnjim radom, našim rješenjima, opremom i uslugama te povjerenja za nastavak suradnje, što pokazuje naš značaj i unosi optimizam glede budućih poslova.“

Franjo Mudrović, rukovoditelj prodaje i marketinga za centralno-azijske zemlje, komentira:

„Veliko je zadovoljstvo posao na kome smo radili gotovo godinu dana, nakon niza specifikacija, rješenja, analiza, dovesti do potpisivanja i početka realizacije. Rekao bih na sreću, a ne nažalost, vremena za pre-

dah nema. Pred nama su novi izazovi borbe s konkurencijom i zajednički rad s predstavnicima kupca da u ovom burnom telekomunikacijskom svijetu pronađemo optimalno rješenje daljnje etape modernizacije mreže kupca i oplemenjivanje mreže novim multimedijalnim uslugama, kojima će i kupac kao ponuđač usluga za krajnjeg korisnika i Ericsson Nikola Tesla kao isporučitelj opreme i usluga nastaviti trend povećanja udjela na telekomunikacijskom tržištu Kazahstana.“

## Uz odlično poslovanje u Kazahstanu kompanija je tijekom studenoga i prosinca zaključila i neke manje poslove na tržištima ZND-a:

### Rusija

Ankica Kosovec-Krželj, rukovoditeljica prodaje za Sjeverozapadnu regiju Ruske Federacije, potpisala je ugovore za proširenje mreža širokopojasnog radio dostupa (ML-BAS) s kupcima iz St. Peterburga, Peterstar i Peterburg Tranzit Telecom (PTT). Kupac Peterstar proširuje svoju mrežu s 11, a PTT s 10 novih korisničkih terminala, uz podizanje sustava na višu razinu (R1.4).

S kupcima iz Južne regije Ruske Federacije, Kubtelekomom i Južna Telekom Setom, Tomislav Maljevac, rukovoditelj prodaje za Južnu regiju, potpisao je ugovore za sisteme za specijalni nadzor u vrijednosti od 768 tisuća kuna.

Mile Nenadić, rukovoditelj prodaje za Kemerovsku oblast, potpisao je s kupcem Kuzbassenergo dva ugovora za proširenje prijenosne mreže (SDH - Synchronous Digital Hierarchy) i MINI-LINK-ove u vrijednosti od 825 tisuća kuna.

### Ukrajina

Ivan Sakoman, rukovoditelj prodaje, s kupcem Telefonika-Service iz Kijeva potpisao je ugovor za centralu AXE small. Telefonika-Service je novi operator za fiksnu telefoniju u Kijevu, s licencom za 20 tisuća pretplatnika. Ugovorena centrala bit će u radu u ožujku ove godine.

### Moldavija

S kupcem Transtelecomom iz Tiraspolja proširena je uspješna suradnja s područja komutacije i transmisije u javnoj mreži i na segment telekomunikacijskih rješenja za poslovne mreže.

Potpisanim ugovorom za poslovnu mrežu s kupcima Transtelecom i Interdnjestrcom učinjen je prvi korak prema dogovorenoj suradnji u modernizaciji poslovnih mreža kompanija koje gravitiraju tom javnom operatoru. U okviru tog ugovora, isporučit ćemo opremu za proširenje poslovnog sustava MX-ONE, poslovni sustav MD110 te pet poslovnih sustava tipa BusinessPhone. Umrežavanjem isporučenih poslovnih sustava bit će u potpunosti riješena poslovna mreža kompanija Transtelecom i Interdnjestrcom sa svim poslovnim mogućnostima koje ugovoreni sustavi nude. Ugovor je potpisao rukovoditelj prodaje za Moldaviju Milić Mađerčić, uz stručnu podršku Nataše Amin i Zdenka Kljaića.

## Gospodarstvo

Piše: J. Lončar

# Hrvatska izvozna ofenziva

**Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva u suradnji s udrugom Hrvatski izvoznici, Hrvatskom gospodarskom komorom, Hrvatskom obrtničkom komorom, Hrvatskom udrugom poslodavaca i Hrvatskom bankom za obnovu i razvitak, dovršilo je izradu prve hrvatske izvozne strategije. Prva takva strategija u Hrvatskoj, poznata pod nazivom Hrvatska izvozna ofenziva, javnosti je predstavljena 22. siječnja na 2. konvenciji Hrvatskih izvoznika održanoj u zagrebačkom hotelu Westin. U diskusiji koja je u toj prigodi upriličena sudjelovala je i mr. sc. Gordana Kovačević, predsjednica Ericssona Nikole Tesle.**

U izradi Hrvatske izvozne ofenzive sudjelovalo je stotinjak domaćih stručnjaka, gospodarstvenika i djelatnika državne uprave te konzultant dr. Karl-Heinz Dernoscheg, član tima Austrijske izvozne ofenzive, sa svojim suradnicima. U Ministarstvu gospodarstva ističu da će strategija konkretnim mjerama povećati broj izvoznika i strukturu izvoza. Cilj joj je uravnotežiti vanjskotrgovinske bi-



lance jer je Hrvatska 1992. godine posljednji put imala veći uvoz od izvoza. Naponi će prije svega biti usmjereni na rješavanje ključnih trenutačnih problema koji priječe jači rast izvoza, kao što su premali kapaciteti, usitnjenost proizvodnje i nedovoljna konkurentnost.

Ericsson Nikola Tesla koji je s više od milijardu i stotinu i pedeset milijuna kuna jedan od najvećih hrvatskih izvoznika i sigurno naš najveći izvoznik znanja, odnosno proizvoda, rješenja i usluga u području najviše razine dodane vrijednosti o ovom nacionalnom projektu ima što za reći.

Sudjelujući u diskusiji koja je bila jedno od centralnih događanja na konvenciji, mr. sc. Gordana Kovačević, predsjednica naše kompanije naglasila je važnost izvozne orijentacije naše zemlje. Međutim, ponovila je poruku da ukoliko želimo uspjeti u izvoznju ofenzivi moramo znati koja su nam prioritarna područja u strategiji razvoja države te je u tom smislu izdvojila istraživanje i razvoj kao područja koja bismo trebali poticati i koristiti pogodnosti našeg okruženja i resursa koje imamo. Ujedno, poslala je poruku odgovornima za strategiju izvozne ofenzive da je fokusiranje na izvoz pozitivno, a sam projekt može biti uspješan samo ukoliko ga odmah počnemo implementirati, i to kroz konkretne mjere i aktivnosti.

Hrvatska izvozna ofenziva bi u prvom trogodišnjem razdoblju od 2007. do 2010. godine, trebala potaknuti povećanje broja tvrtki izvoznika s oko 11 tisuća na 13.800, promijeniti strukturu izvoza, povećati konkurentnost proizvodnje repromaterijala i komponenti za složene proizvode te rezultirati osnivanjem šest izvoznih klastera.

Želi li imati uspješno gospodarstvo, veći rast BDP-a, veći životni standard i više zaposlenih, Hrvatska treba izvoziti, istaknuto je na skupu. U gospodarskom razvoju uloga znanja je presudna pa Ericsson Nikola Tesla kao kompanija znanja i snažni izvoznik u procesima unaprjeđenja domaćega gospodarstva ima istaknuto mjesto.