

Tržište je sve!

Piše: prof. dr. Nenad Brkić
Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu



Živimo u najtežem vremenu od završetka rata u Bosni i Hercegovini do danas. Iako je prošlo gotovo 18 godina, teškoće su i dalje velike. Brojni faktori kao što su recesija i visoka nezaposlenost, stagnacija industrijske proizvodnje, pad investicija, veliki vanjsko-trgovinski deficit, propadanje ionako slabe infrastrukture, siromaštvo, devastacija okoliša, korupcija, politički konflikti i međunacionalno nepovjerenje – su gotovo u cjelosti blokirali aktivnosti u zemlji. Zato je postalo potpuno jasno da svi sudionici u BiH, pogođeni ovim stanjem – pojedinci, zajednica, privreda, vlade, politički lideri, društvene i kulturne institucije kao i nevladine organizacije – moraju odlučno djelovati na novi način da bi spasili svoje postojanje i budućnost. Ukratko, svi moramo uraditi svoj dio posla da bi, najprije ekonomija, a zatim i društvo Bosne i Hercegovine – ponovo krenuli naprijed.

Moramo se vratiti razgovorima o kompanijama i menadžerima, o tržištima i kupcima, o biznismima koji moraju da rastu i surađuju sa ostalim dijelovima društva kako bi svi zajedno rasli. Biznisi se moraju osloniti na svoj najvažniji izvor rasta – a to je oduvijek bio i uvijek će biti kupac. Ključ za otvaranje vrata ekonomskog rasta je uvijek bio u potrošnji, ali snaga za poticanje potrošnje leži u snazi i primjeni marketing koncepta i tržišne orijentacije.

Čak i kada se nalaze u nepovoljnoj situaciji za poslovanje, kakva je situacija u Bosni i Hercegovini, kompanije mogu imati koristi od razmatranja i usvajanja programa od osam veoma obećavajućih strategija za pobjedu na tržištu i rast, kojeg ovih dana razvijamo na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Sarajevu. I kojeg ćemo uskoro predstaviti i ponuditi kompanijama kao edukacijski i savjetodavni paket, u suradnji sa InStore Managers Club-om.

Mi, zapravo, želimo da bh. kompanijama predstavimo osam načina za rast na tržištu te želimo da postavimo pitanja na koja bi svaka kompanija trebala da odgovori kako bi odredila da li na najbolji način koristi svaki od osam načina za profitabilan i održiv rast. Svaki od definiranih

načina već je opisan puno puta. Postoje mnogi izvori koji govore o tome kako uspješno upravljati spajanjima i akvizicijama u biznisu, kako izgrađivati snažnije brendove, kako razvijati kulturu inovativnosti ili tražiti prilike za poslovanje izvan domaćeg tržišta – kao i o drugim načinima za rast. Međutim, problem nastaje kada kompanija pomisli da može postići velike stvari korištenjem samo jednog načina, samo jednog puta za rast na tržištu – dok je istina zapravo drugačija i znači korištenje većeg broja njih.

Upravo zato, mi smo kreirali ovaj paket da postavimo i spojimo osam načina ili puteva na jedno mjesto, i omogućimo motiviranim menadžerima da dobiju širi pogled na situaciju u kojoj se nalaze njihove kompanije u odnosu na mogućnosti koje nude svih osam. Tih osam načina za profitabilan i održiv rast, tih osam načina za pobjedu na tržištu su: 1) Rast putem izgradnje tržišnog učešća - Koji je najbolji način da premašite svoje konkurente i povećate svoj tržišni udio? 2) Rast putem izgradnje lojalnih kupaca i partnera - Kako vaša kompanija može kreirati lojalne kupce i razviti pouzdano partnerstvo u lancu vrijednosti? 3) Rast putem razvoja snažnog brenda - Šta vaša kompanija može uraditi da dizajnira i implementira snažan brend koji će služiti kao održiva platforma za njene strategije i akcije? 4) Rast putem uvođenja novih proizvoda i usluga - Kako vaša kompanija može razviti kulturu inovativnosti i kreirati svježije nove proizvode, usluge i iskustva? 5) Rast putem internacionalizacije poslovanja - Kako možete uspješno identificirati i otvoriti inostrane prostore za visoki rast? 6) Rast putem spajanja, preuzimanja, udruživanja i zajedničkih ulaganja - Kako vaša kompanija može rasti kroz identificiranje atraktivnih prilika za partnerstva kroz spajanja, preuzimanja, udruživanja i zajednička ulaganja? 7) Rast putem izgradnje izvanredne reputacije društvene odgovornosti - Kako vaša kompanija može unaprijediti svoj društveni karakter da bi zadobila više respekta i podrške od javnosti i svojih stakeholders i 8) Rast putem partnerstva sa vladom i nevladinim organizacijama - Kako vaša kompanija pronalazi prilike za rad sa vladom i nevladinim organizacijama u cilju boljeg zadovoljavanja javnih, društvenih i privatnih potreba?

Naš namjera je da predstavimo šta svaka kompanija može da uradi kako bi investirala i trošila resurse pametno, čak i kada se suočava sa velikom političkom neizvjesnošću i nestabilnim ekonomskim okruženjem. Mi želimo da pokažemo kako kompanije u Bosni i Hercegovini mogu koristiti tržište u cilju postizanja dugoročno održivog rasta i prosperiteta. Jer tržište je sve!