

KAKO BANKE MOGU POMOĆI POVEĆANJU IZVOZA

TNZ konferencija, okrugli stol
Opatija, 8. svibnja 2008.

Damir Oda

predsjednik Uprave OTP banke Hrvatske

1.

Zašto je povećanje izvoza važna tema?

2.

Kako banke mogu tome pridonijeti?

Zašto je povećanje izvoza važna tema?

SAŽETAK POSLJEDNJIH SEDAM GODINA

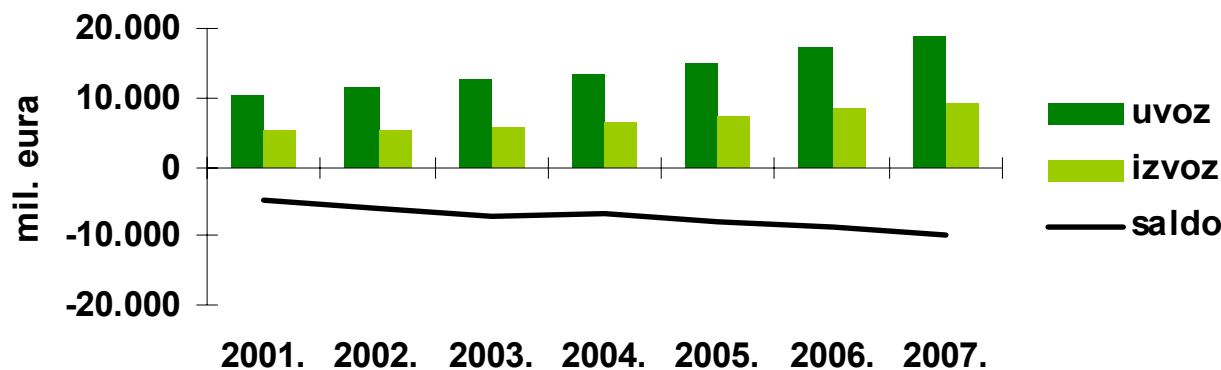
- Gospodarski rast stabilan i brz, vrhunac 2007. – skoro 6 posto
- Stalni i brz porast vrijednosti svih klasa imovine uz nisku inflaciju
- Stabilan tečaj i umjeren deficit središnje države
- Smanjivanje nezaposlenosti i rast realnih plaća

Ali uz:

- Gospodarski rast prije svega oslonjen na domaću *potražnju*
- Brži rast inozemnog duga od rasta BDP-a

- Visoki udjel robnog izvoza je subvencioniran
- Gotovo monokulturna izloženost riziku turističkog priljeva
- Nejasna strategija prema FDI
- Visoka osjetljivost na porast kamate i marže

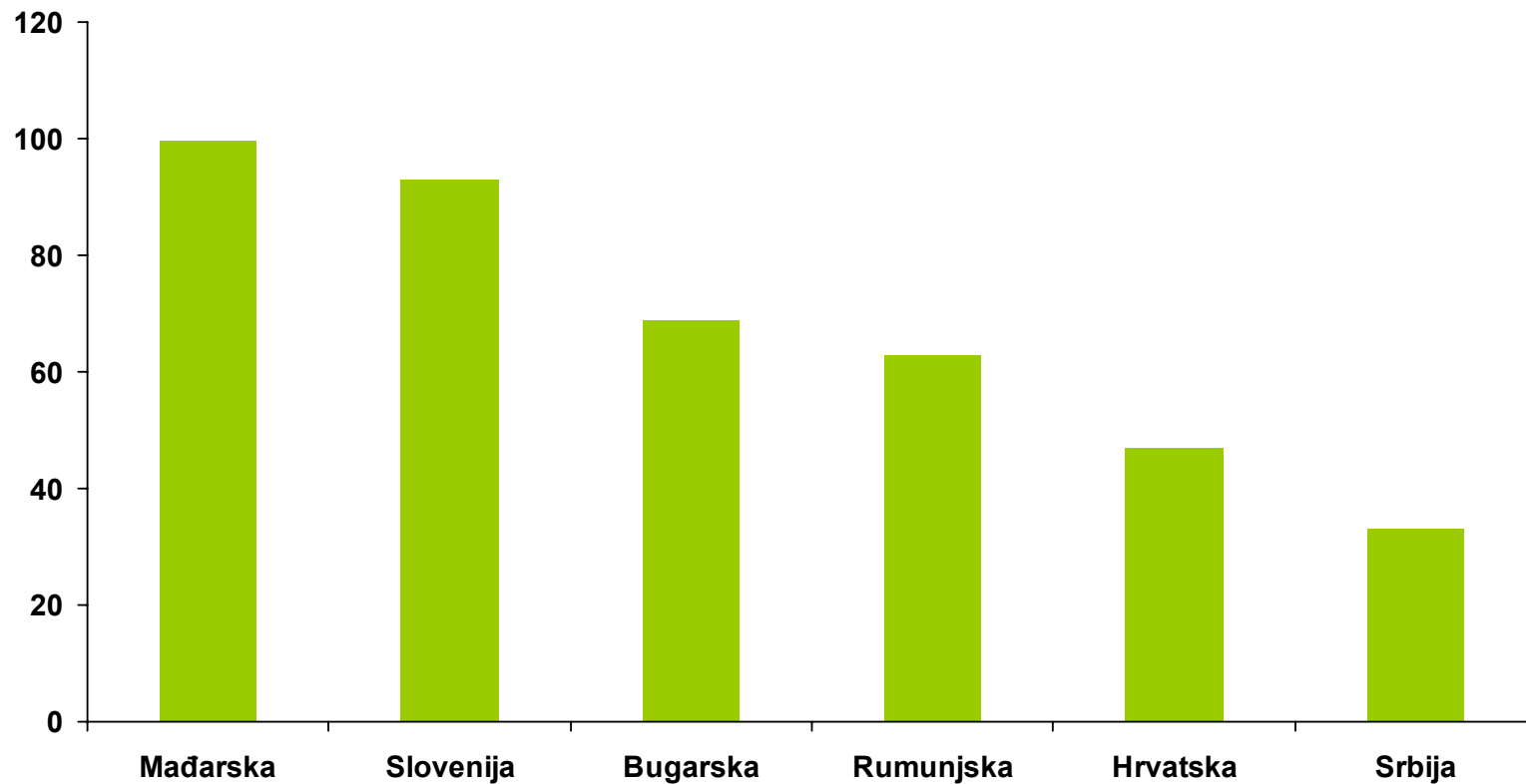
Vanjskotrgovinska bilanca



Neravnoteže:

- Rast robnog deficita 12% godišnje uz rast nominalnog GDP-a oko 8%
- Niska i opadajuća pokrivenost uvoza izvozom: 51% u 2001., 48% u 2007.
- Visok udjel subvencioniranih djelatnosti u izvozu
 - Udjel brodogradnje u robnom izvozu 10%-15% (2007 – 11%)

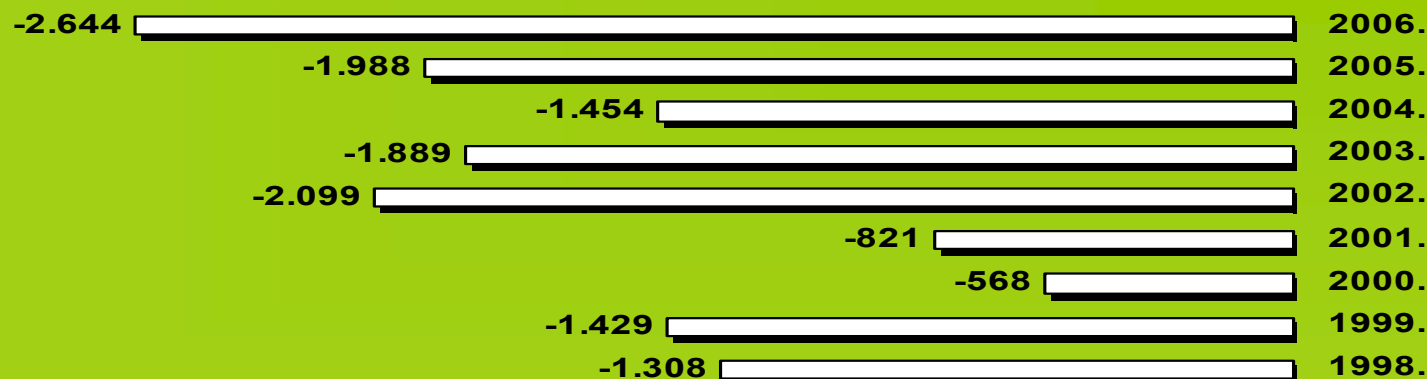
Postotak pokrivenosti uvoza izvozom u 2007. po zemljama



- Hrvatska ima, s izuzetkom Srbije, najlošiju pokrivenost uvoza izvozom

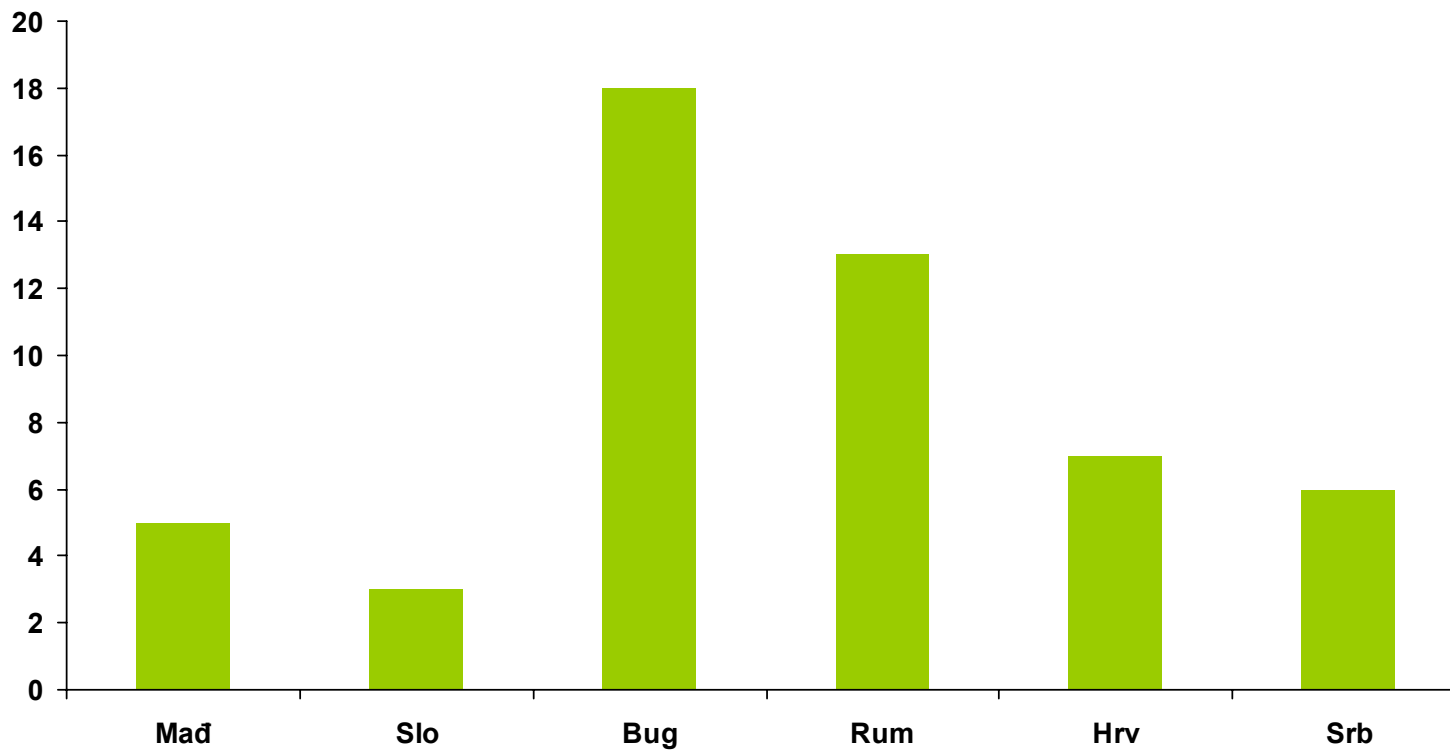
TEKUĆI RAČUN PLATNE BILANCE

Tekući račun platne bilance (u mil. eura)



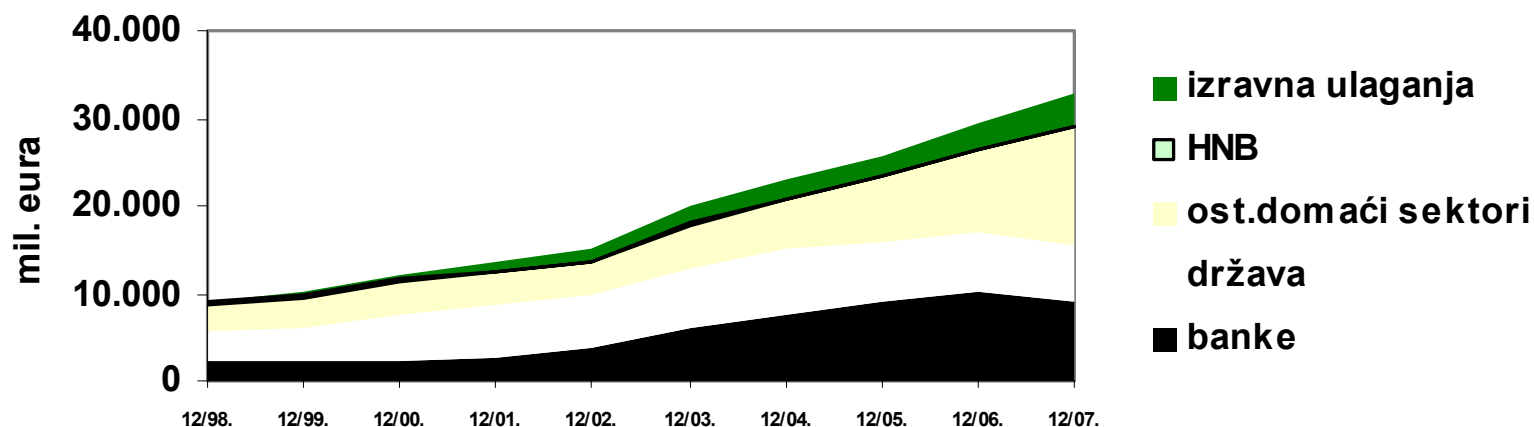
	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	I-IX 2007.
ROBA	-4.595,2	-5.957,9	-6.971,2	-6.724,2	-7.518,0	-8.344,2	-7.025,5
USLUGE	3.302,8	3.284,8	4.933,0	4.768,9	5.317,7	5.710,4	5.953,2
DOHODAK	-627,9	-577,7	-1.095,2	-690,1	-971,5	-1.116,2	-1.009,4
TEKUĆI TRANSFERI	1.099,5	1.152,2	1.244,5	1.191,8	1.183,8	1.106,2	778,5
UKUPNO	-820,8	-2.098,6	-1.888,9	-1.453,6	-1.988,0	-2.643,8	-1.303,2

UDJEL DEFICITA BILANCE PLAĆANJA U BDP-u (2007.)



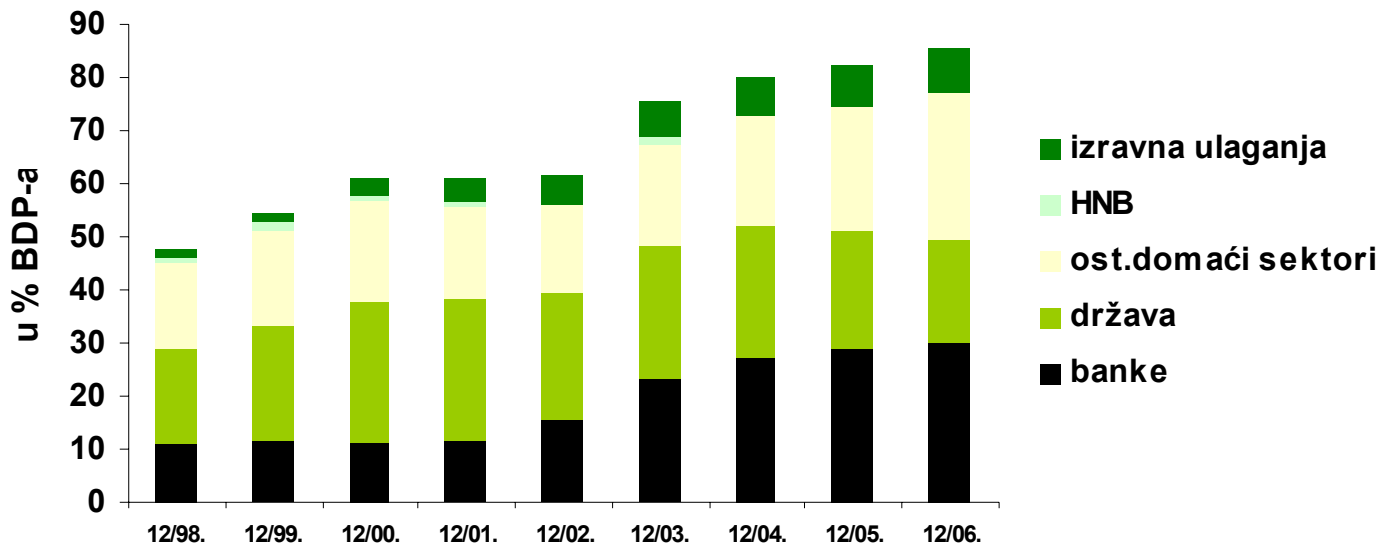
- Visoki ne robni devizni priljev omogućava da Hrvatska, usprkos lošoj robnoj bilanci ostvaruje razmjerno umjeren deficit bilance plaćanja

Kretanje inozemnog duga u posljednjih 10 godina



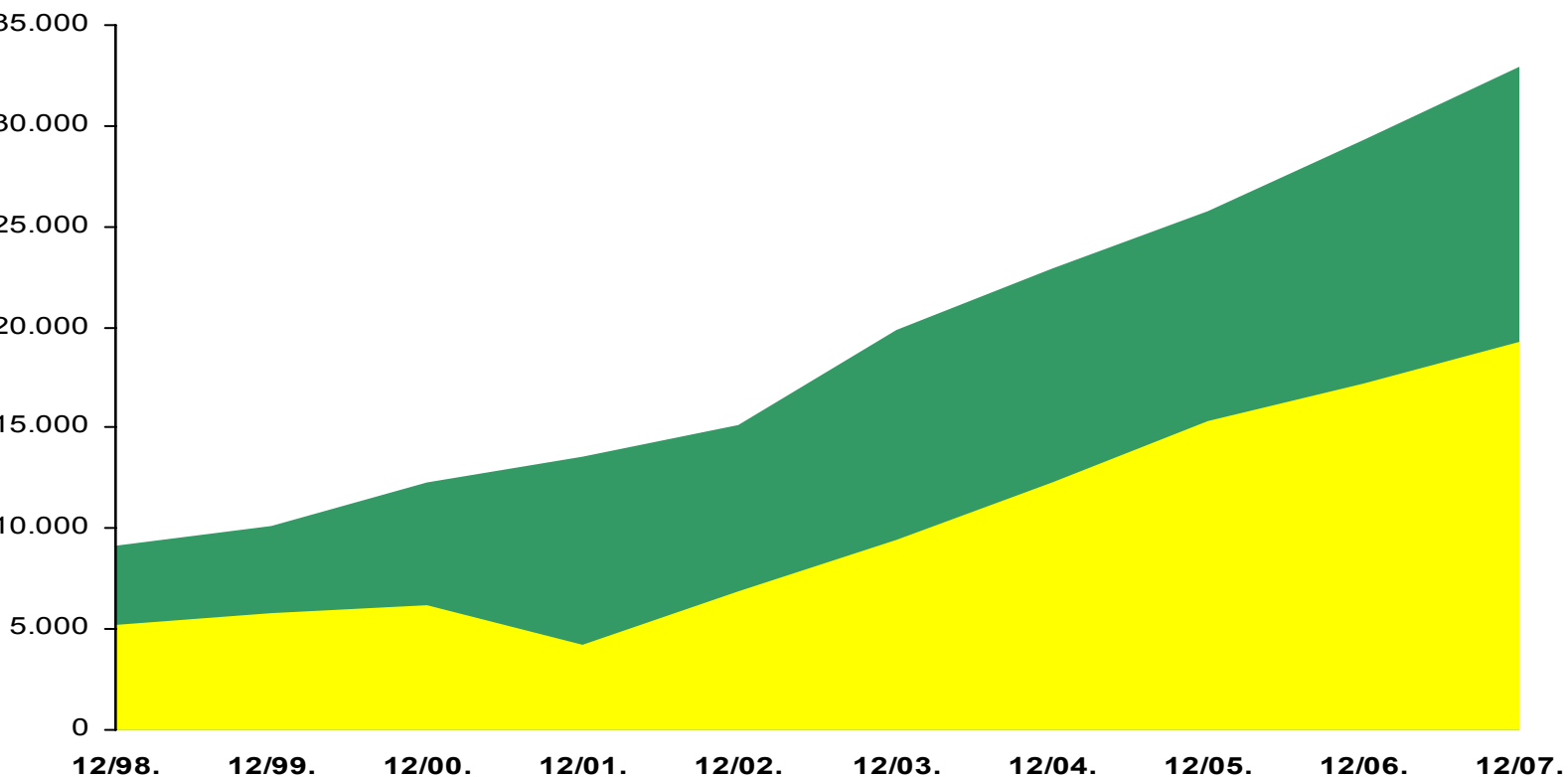
- Dinamika inozemnog duga pokazuje stalan i brz rast – 3,6 puta u posljednjih deset godina
- Udjel FDI nizak u ukupnom rastu inozemnog duga
- Udjel države i banaka pada, dok udjel izravnog duga gospodarstva raste (rast zaduženosti “ostalih” 41% u 2007. godini)

Udjel inozemnog duga u BDP-u



- Udio inozemnog duga u BDP-u raste prosječno 4,5% godišnje u razdoblju 1998-2006., uz usporevanje 2001. i 2002. godine

DINAMIKA NETO DUGA



Iako i inozemni dug korigiran za rezerve bankarskog sustava raste, njegov saldo i udio u GDP- značajno su niži

Pretpostavke:

- Očekivani rast realnog GDP-a od 4,5%
- Inflacija u Eurozoni 3%
- Tržišne kamate i marže ostaju stabilne
- Održivi deficit – onaj koji ne povećava zaduženost u odnosu na GDP

U tim uvjetima Ravnotežni deficit bilance plaćanja je 7,5% GDP-a – blizu vrijednosti deficita u 2007

Teza: rast robnog izvoza je preduvjet dugoročne stabilne profitabilnosti banaka

- Iako je na sadašnjoj razini zaduženosti i deficita bilance plaćanja Hrvatska umjereno zadužena i likvidna, nastavak trenda rasta duga prema BDP-u nosi značajne rizike
- Model razvoja koji je odlično funkcionirao tijekom posljednjih sedam godina mora biti izmijenjen kako bi se stabilan rast BDP-a nastavio uz prihvatljive rizike
- Zamjena subvencioniranog izvoza profitabilnim fiskalno bi rasteretilo gospodarstvo
- Bez dugoročno stabilno rastućeg i profitabilnog gospodarstva neće biti moguće postići planirane ciljeve u bankarskom sektoru

Što banke mogu učiniti?

POVIJESNI RAZVOJ BANKARSKOG PORTFELJA (1)

struktura kredita 2000.



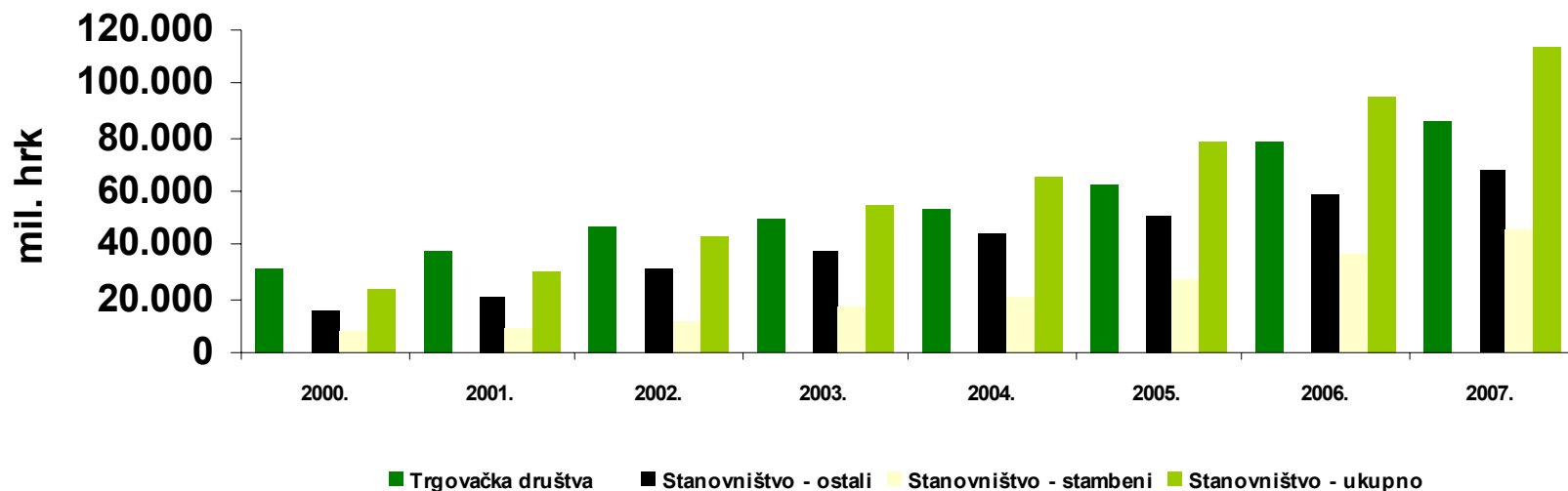
■ Trgovačka društva ■ Stanovništvo - ostali ■ Stanovništvo - stambeni

struktura kredita 2007.



■ Trgovačka društva ■ Stanovništvo - ostali ■ Stanovništvo - stambeni

Kreditirani poduzećima i stanovništvu



- Dugoročno brži rast kreditiranja građana od kreditiranja poduzetnika
- Kreditiranje poduzetnika koncentrirano na trgovinu i razvoj nekretnina

- Viša marža i niži rizik kod stanovništva
- Kvalitetni kolateral kod projekata osiguranih hipotekom

Ali i:

- Niska potražnja kredita za izvozne projekte

- Inicijalno niska profitabilnost uslijed snažne konkurencije
- Prisutan rizik neuspjeha projekta (posebno za projekte bez inozemnog sponzora)
- Loša kolateralna pozicija
- Projekti teško podnose komercijalnu kamatu
- Prenizak vlastiti ulog (equity) investitora u takve projekte

- Postojanje interesa poduzetnika
- Razvoj tehnika upravljanja rizicima
- Ponuda nižih kamata i smanjenje inicijalnog tereta otplate

- **Interes poduzetnika**

- Cijena, dostupnost, transparentni uvjeti i deklarirana namjera financiranja izvoza mogu “ohrabriti” interes poduzetnika
- Rješenje pitanja visine i izvjesnosti kamate i tijeka gotovine (posebno u prvim godinama) smanjuje poduzetnički rizik

- **Razvoj tehnika upravljanja rizicima**

- Alternativne tehnike financiranja omogućavaju financiranje projekata izvan dosega klasične “financijske poluge” poput
 - rješavanja obrtnog kapitala kroz factoring
 - izdavanja performance bondova za avanse – niži rizik od financiranja OBA
 - kombiniranja klasičnog financiranja za nekretnine i leasinga za opremu
 - financiranja proizvodnih FDI koji imaju osigurano tržište i nose niži rizik
 - financiranja poduzeća pretežno usmjerenih na domaće tržište da povećaju izvoz
 - razvoja suradnje s fondovima rizičnog kapitala – pribavljanje nedostajućeg vlastitog kapitala ili subordiniranog financiranja u projektima pogodnim za financiranje

- **Ponuda nižih kamata i smanjenje tereta otplate**
 - Dobra primjena tehnika upravljanja rizicima smanjuje rizike i kamatni trošak
 - Kombiniranje komercijalnog kreditiranja i subvencioniranih kamata (npr. HBOR)
 - Povezivanje kreditiranja s povlačenjem bespovratnih sredstava (državne subvencije, sredstva EU)
 - Financiranje kroz tržište kapitala – obveznice

KAKO TO DJELOTVORNO OSTVARITI?

- Dali je moguće prepoznati robne izvoznike kao specifičan segment? Imaju slične potrebe, ali su po nizu elemenata izrazito heterogeni.
- Može li se za servisiranje izvoznika na razini banke ustrojiti specijalizirani one-stop-shop?
- Dizajnirati standardnu ponudu za izvoznike i razviti mogućnost njene individualne prilagodbe
- Iskoristiti trade finance i project finance know-how u maticama

Hvala!