

Izvozna banka – instrumenti poticanja izvoza

11. znanstveno-stručna konferencija

Hrvatsko novčano tržište

8. – 9. svibanja 2008.

Ružica Adamović
članica Uprave HBOR-a

Poboljšanje izvoznih rezultata kroz jačanje konkurentnosti hrvatskog izvoza – nezamjenjiv cilj za postizanje dugoročnog i održivog gospodarskog rasta

Kako stvoriti gospodarsko okruženje okrenuto izvozu – “PRO-IZVOZNO PONAŠANJE”?

Mogu li se bez usmjeravajućeg djelovanja države pojedini dijelovi gospodarstva osposobiti za tržišno natjecanje na globalnim tržištima?

Kako stvoriti učinkovit sustav financiranja izvoza?

- Primjer:



- Nedostatak prepoznatljivih izvoznih proizvoda
- Nedovoljno razvijena tehnološka razina proizvodnje
- Manjak stručnih kadrova u izvoznoj industriji/nedovoljno iskustvo
- Nedostatno stvaranje novih izvoznika
- Nejasno definiranje strategija izvoza na razini poduzeća (posebno kod MSP) i na razini pojedinih sektora
- Nedovoljno kontrolirani uvoz robe široke potrošnje
- Relativno visok udio subvencioniranih djelatnosti u izvozu
- Visok udio izvoza roba relativno niskog stupnja obrade i s visokim udjelom radne snage

Što je potrebno?

- Promjena strukture izvoza** - razvoj novih proizvodnji i proizvoda za buduće tržište
- Sinergijsko povezivanje** - npr. Poljoprivedna proizvodnja i prehrambena industrija
- Daljnji razvoj tradicionalnih proizvodnji** (tekstilna, drvna industrija), ali uz naglasak na stvaranje robnih marki, izvrsnosti, dizajn
- Orijentacija na MSP kao potencijalne nove izvoznike**, uz uočavanje i stavljanje naglaska na pojedine konkurentske prednosti
- Umrežavanje (klasterizacija)** – jedan od načina da manja poduzeća ubrzano razviju sposobnosti za internacionalizaciju poslovanja
- Modernizacija**- ulaganje u svrhu podizanje razine tehničke opremljenosti
- Racionalno usmjeravanje raspoloživih resursa** u poduzeća sa visokim izvoznim potencijalom

- ◆ Stvaranje efikasnog financijskog servisa izvoznicima na jednom mjestu
- ◆ Poticanje ulaganja u stvaranje novih izvoznih proizvoda/novih izvoznika
- ◆ Umrežavanje/povezivanje s ciljem efikasnog korištenja raspoloživih resursa
- ◆ Uspoređivanje i suradnja sa sličnim javnim bankama u svijetu

3 funkcije u jednoj financijskoj ustanovi:



- Osiguravanje financijskih sredstava za obrtni kapital kod postojećih izvoznika** - krediti za pripremu
- Omogućavanje stjecanja konkurentske prednosti kod sudjelovanja na natječajima za poslove u inozemstvu** – krediti kupcu, krediti dobavljača, činidbene bankarske garancije, osiguranje kredita od političkih i komercijalnih rizika
- Poticaji stvaranju novih izvoznika** – krediti za utemeljenje poduzetništva, kreditni programi za poticanje MSP-a
- Omogućavanje tehnološke modernizacije poduzeća** - kroz kredite za gospodarstvo
- Omogućavanje financiranja izvozno orijentiranih MSP-a sa nedostatnim kolateralima** – Financiranje podređenim dugom

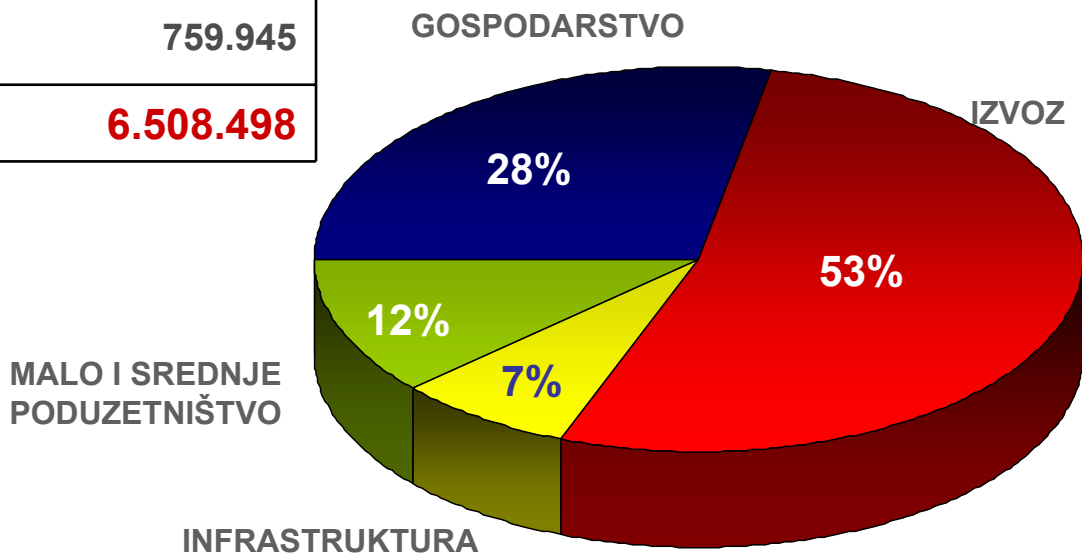
- ◆ **25 programa kreditiranja**
- ◆ **Garantno poslovanje**
- ◆ **Osiguranje od političkih i komercijalnih rizika**
- ◆ **Savjetodavne usluge tijekom čitavog trajanja projekta**

PRIORITETI

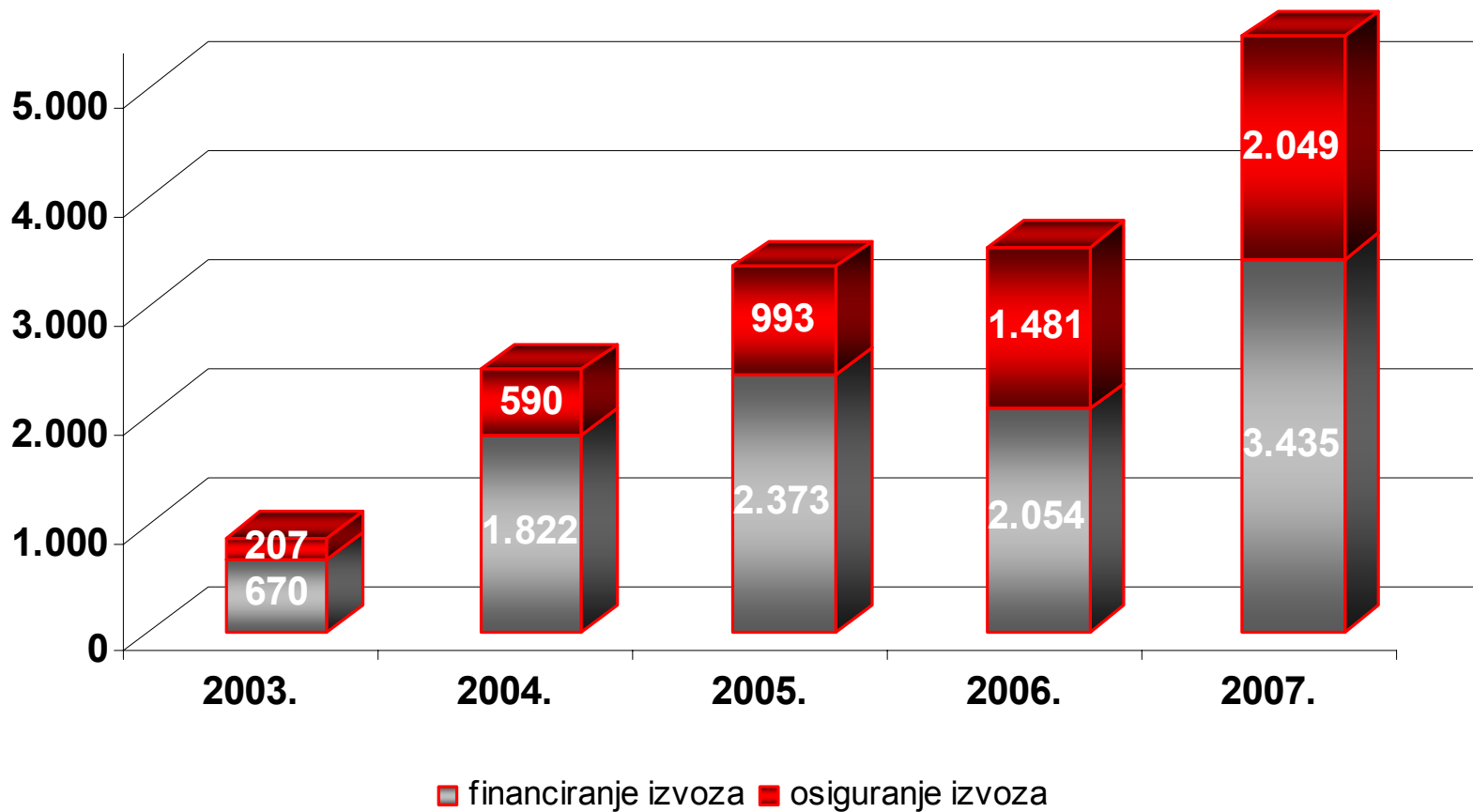
- ◆ Projekti zaštite okoliša
- ◆ MSP i poduzetništvo
- ◆ Turizam
- ◆ Poljoprivreda
- ◆ Izvoz
- ◆ Inovacije i nove tehnologije
- ◆ Regionalni razvitak

Kreditna aktivnost u 2007. godini

	kom	u 000 kuna
GOSPODARSTVO	109	1.826.076
IZVOZ	382	3.435.192
INFRASTRUKTURA	27	487.285
MALO I SREDNJE PODUZETNIŠTVO	458	759.945
UKUPNO	976	6.508.498



u milijunima kuna



Osnovne karakteristike

- **poslovi osiguranja - u ime i za račun Republike Hrvatske**
- **osigurava se izvoz hrvatskih roba i usluga**

Proizvodi

1

Osiguranje izvoza robe široke potrošnje

Osiguranje naplate izravnih isporuka - rokovi plaćanja do 1 g.
(u pravilu se osigurava cjelokupan izvoz)

2

Osiguranje izvoza kapitalnih dobara

Osiguranje šteta tijekom proizvodnje

Osiguranje kredita za pripremu izvoza i izvoz

Osiguranje naplate izravnih isporuka (kredit dobavljača)

Osiguranje kredita inozemnom kupcu/banci inozemnog kupca

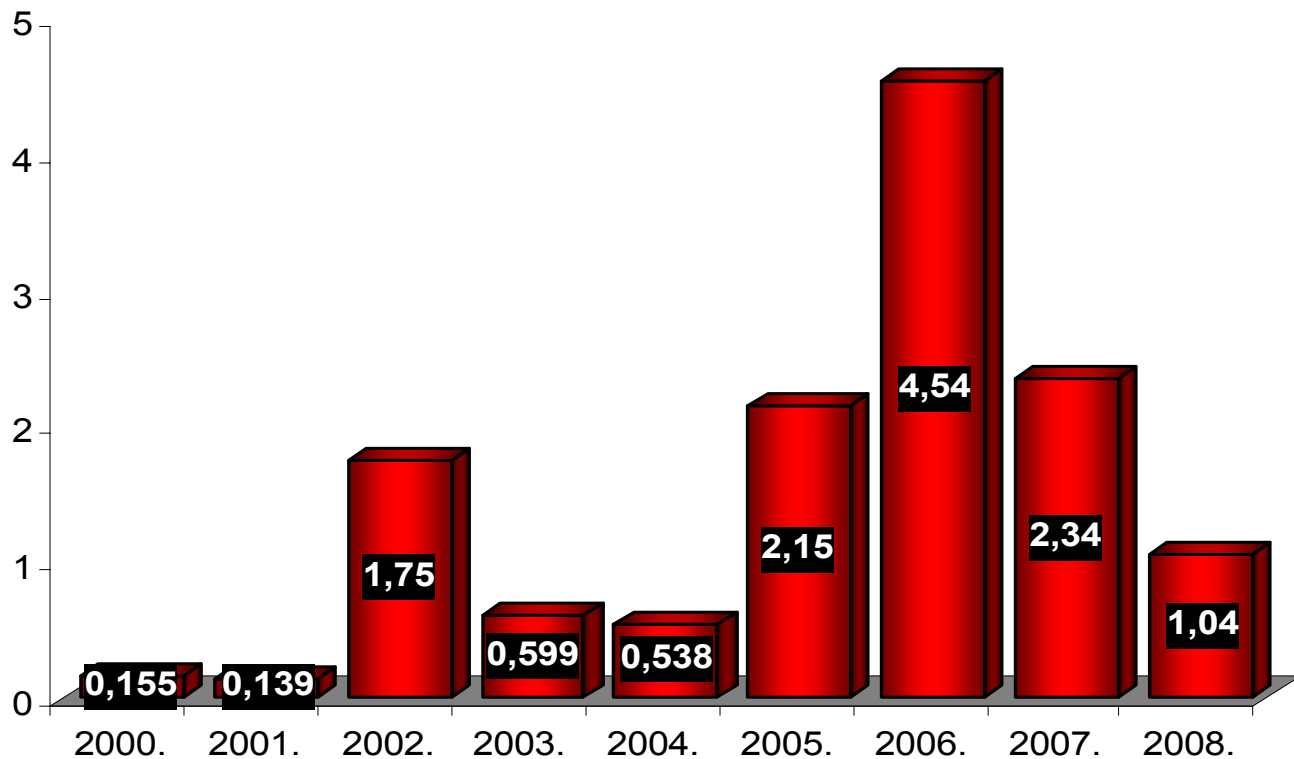
3

Osiguranje ulaganja hrvatskih ulagača u inozemstvu

Bolje upravljanje rizicima kroz policu osiguranja?

- ◆ **Zaštita likvidnosti** – naplata odštete kroz policu osiguranja u slučaju neplaćanja stranog kupca
- ◆ **Lakši izlazak na nova tržišta i uspostavljanje odnosa sa novim kupcima**
- ◆ **Povećanje konkurentnosti**
- ◆ **Bolja informiranost o bonitetu stranih kupaca i o tržišnim rizicima**
- ◆ **Lakši pristup izvorima financiranja** (banke, factoring)
- ◆ Primjena tehnika upravljanja rizicima smanjuje kamatu

mil. kuna



Od početka provođenja programa isplaćeno je odšteta i troškova u ukupnoj vrijednosti od 13,3 milijuna kuna

Pitanja?

Strossmayerov trg 9, Zagreb 10 000

www.hbor.hr

e-mail: radamovic@hbor.hr

Tel: 01/4591-541

Fax: 01/4591-696

