

TNZ konferencija

Uloga bankarskog sektora u poticanju izvoza

Opatija, svibanj 2008.

Sladana Jagar, članica Uprave ESB banke

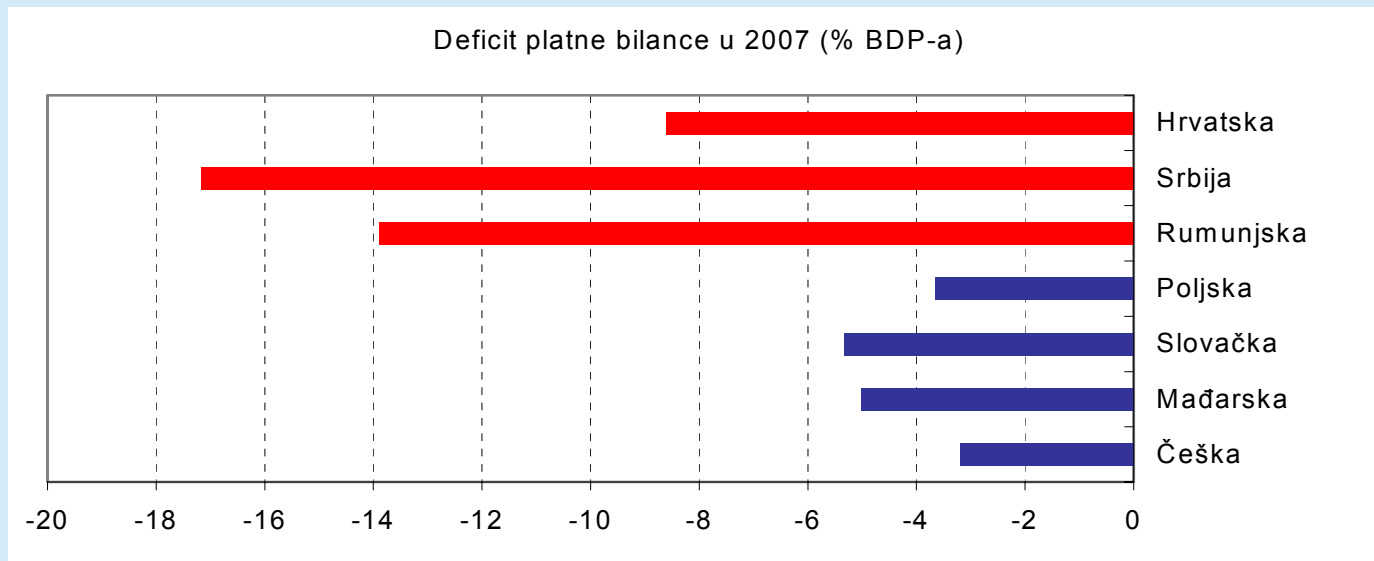
Sadržaj

- ✓ Hrvatski izvoz – problemi i očekivanja
- ✓ Usporedba s drugim zemljama u regiji
- ✓ Izvoznici – općeniti trendovi
- ✓ Izvoznici i ESB

Hrvatski izvoz – problemi i očekivanja

- ✓ Hrvatska ekonomija u dužem vremenskom razdoblju nije u mogućnosti ostvariti stopu rasta izvoza koja bi promijenila nepovoljne trendove u robnoj razmjeni i smanjila eksternu neravnotežu
- ✓ Često se u tom kontekstu spominje neadekvatna tečajna politika, nedostatak strukturnih reformi, nedovoljna strana ulaganja i neadekvatna potpora banaka
- ✓ U nastavku nastojat ćemo se osvrnuti malo detaljnije na poziciju Hrvatske u regionalnom kontekstu s posebnim osvrtom na direktna strana ulaganja
- ✓ Isto tako, nastojat ćemo ukazati na mogućnosti bankarskog sektora u pružanju podrške hrvatskim izvoznicima te ukazati na potencijale unaprjeđenja suradnje

Usporedba s drugim zemljama



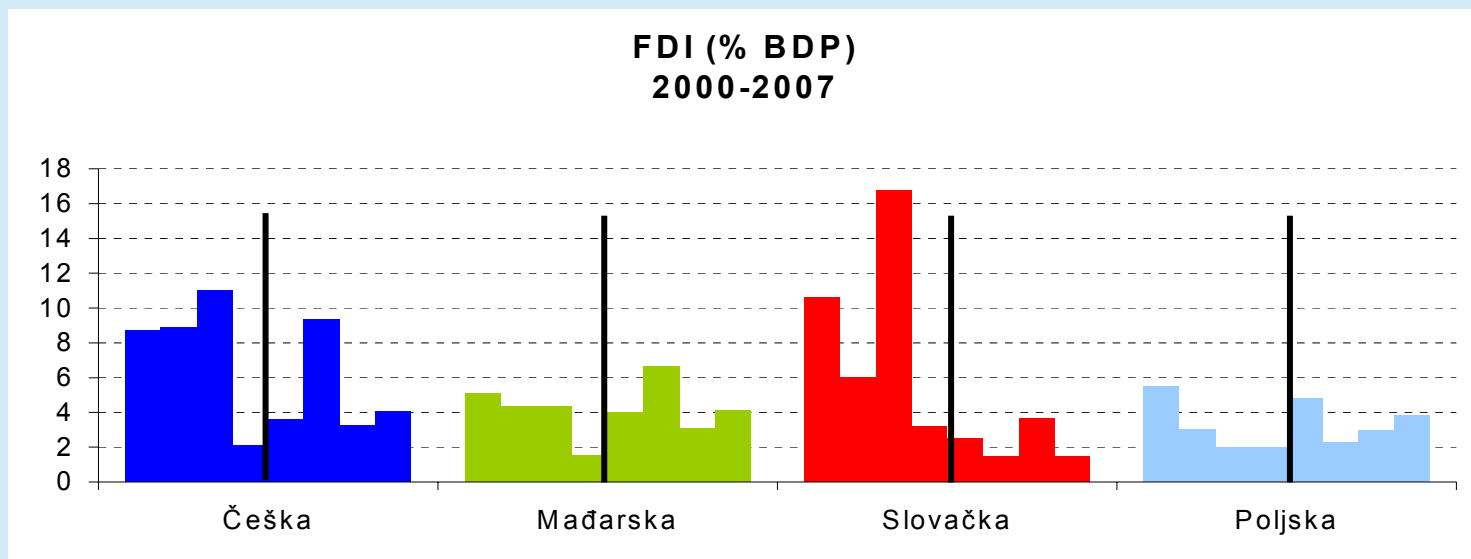
Izvor: centralne banke, Erste Bank

- ✓ U regionalnoj usporedbi Hrvatska se nalazi između zemalja koje su pristupile Europskoj Uniji u 2004. i ostalih zemalja jugoistočne Europe (Rumunjska članica od 2007)
- ✓ CEEC-4 karakterizira uravnotežena trgovinska bilanca te robna razmjena u tim zemljama nije uzrok deficita platne bilance
- ✓ U usporedbi s drugim zemljama Hrvatska ima izuzetno visok deficit trgovinske bilance i to kroz duži vremenski period što ukazuje na strukturne probleme hrvatskog izvoza

Direktne strane investicije

- ✓ Privlačenje direktnih stranih investicija često se navodi kao jedan o recepata kako poboljšati izvozne kapacitete i eksternu poziciju zemlje
- ✓ Ipak visina direktnih stranih investicija tek je agregatni pokazatelj, dok glavnu ulogu igra struktura i vrsta direktnih stranih investicija
- ✓ Također, često se spominje kako pristupanje Europskoj Uniji osigurava dodatan priljev stranih investicija koje su onda u stanju generirati pozitivne efekte na nacionalnu ekonomiju

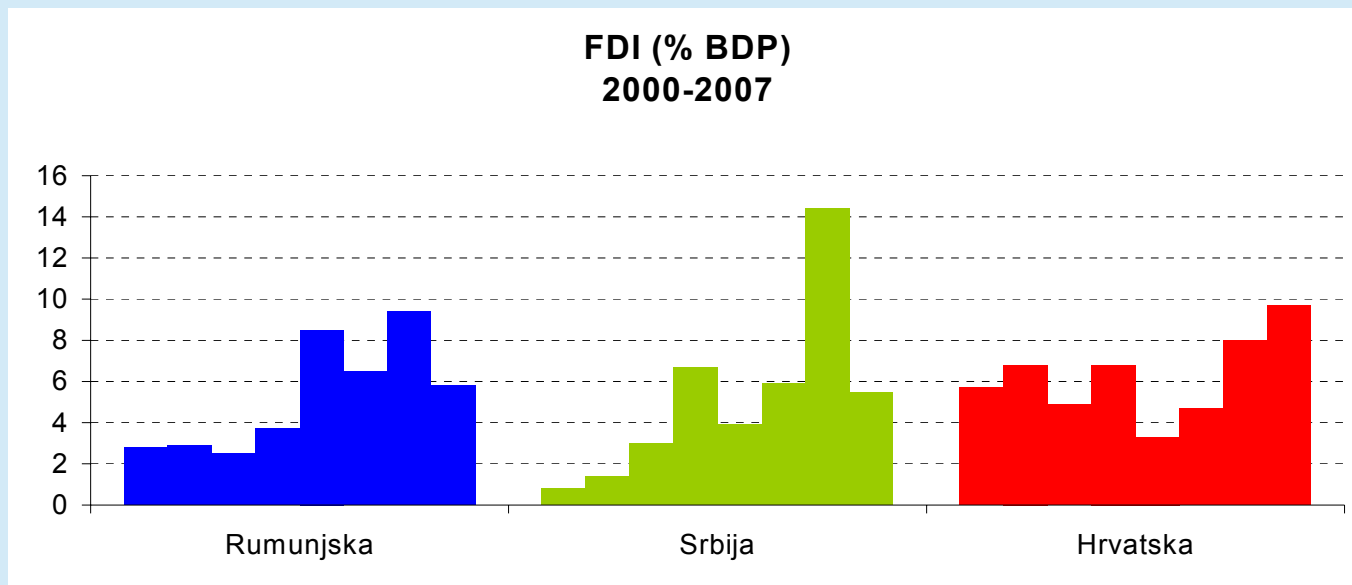
Međunarodna usporedba



Izvor: centralne banke, Erste Bank

- ✓ Zemlje koje su pristupile EU 2004. pokazuju stabilan priljev direktnih stranih ulaganja, prosječno na nižim razinama nego što je to slučaj u ostalim promatranim zemljama, ali te zemlje ostvaruju znatno bolje rezultate u razmjeni s inozemstvom
- ✓ Također, ne možemo utvrditi da je nakon pristupanja Europskoj Uniji došlo do značajnijeg porasta direktnih stranih ulaganja

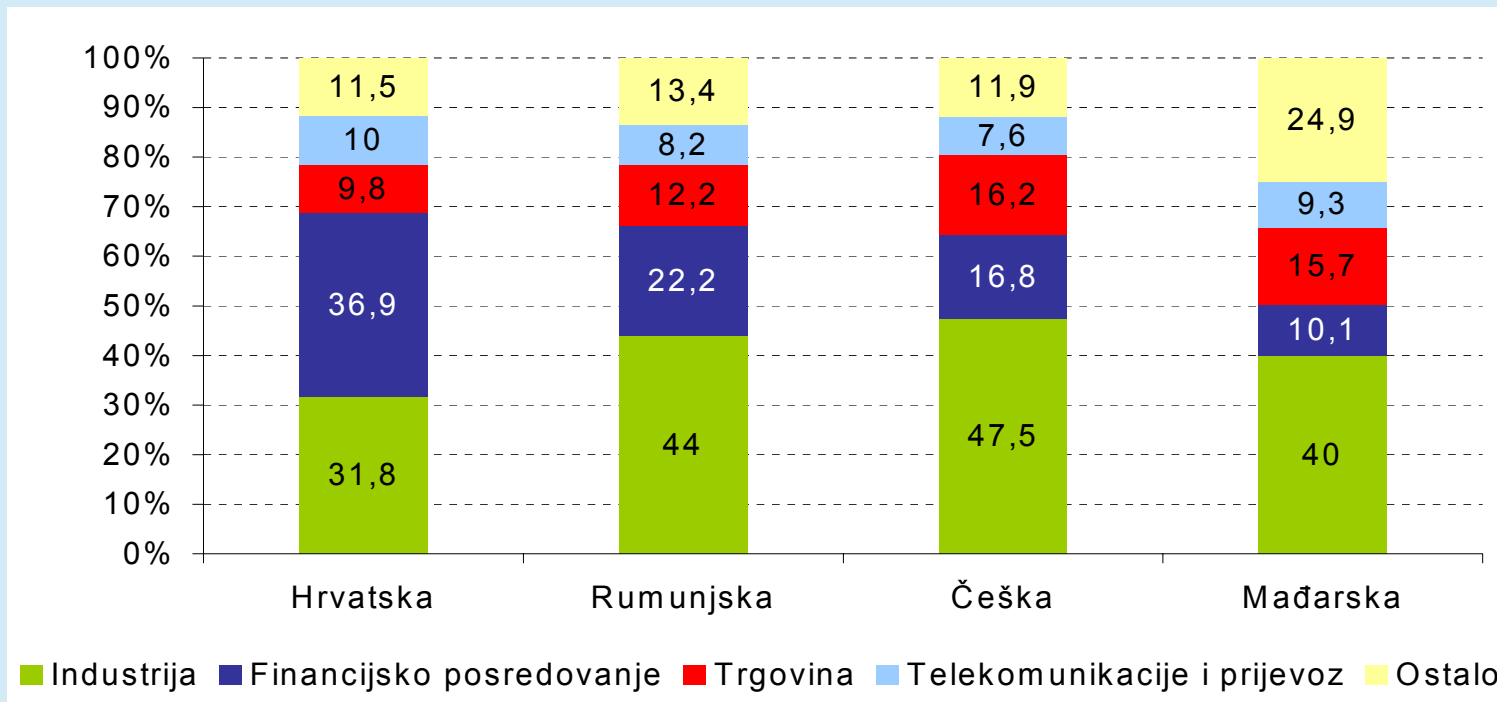
Međunarodna usporedba (2)



Izvor: centralne banke, Erste Bank

- ✓ Ostale promatrane zemlje pokazuju u prosjeku višu razinu stranih ulaganja nego što je to slučaj s CEEC-4 gdje se jedan dio FDI-a može objasniti i procesom privatizacije velikih državnih poduzeća
- ✓ Međutim, viša razina stranih investicija popraćena je i naglašenom neravnotežom u robnoj razmjeni pa taj odnos ne upućuje na jednoznačnu vezu između FDI-a i izvoza te pozornost stavlja na strukturu i vrstu direktnih stranih ulaganja

Struktura stranih ulaganja u 2006.



Izvor: centralne banke, Erste Bank

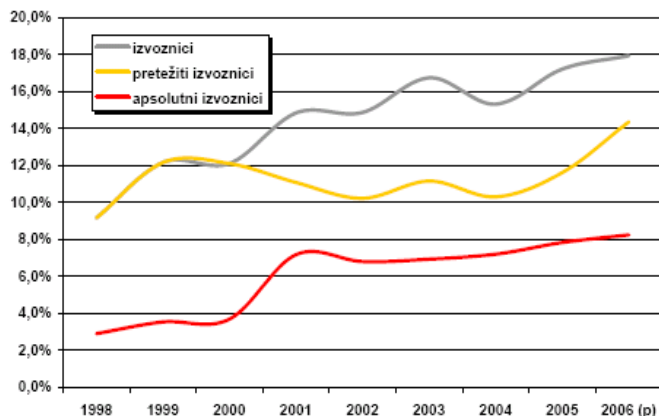
✓ Usporedba s određenim zemljama u regiji pokazuje relativno nepovoljnu strukturu direktnih investicija u Hrvatskoj, jer u usporedbi s drugim zemljama ostvarujemo relativno niska ulaganja u industriju, dok je udio financijskog sektora uvjerljivo najveći u odnosu na promatrane zemlje

Struktura stranih investicija (2)

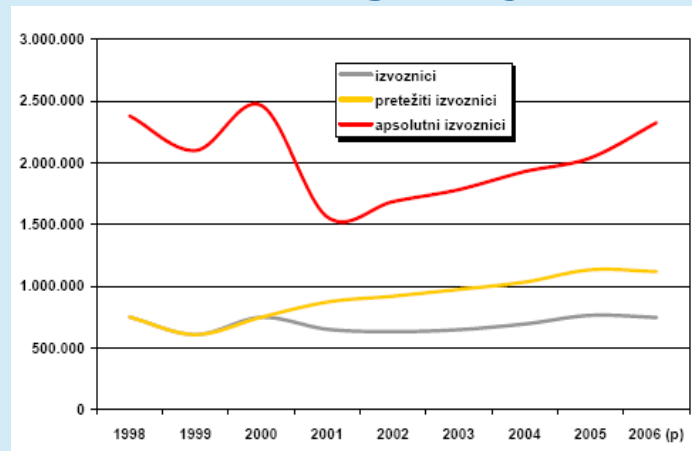
- ✓ Struktura direktnih investicija pretežno u uslužnom sektoru, posebice financijskom sektoru generira određen transfer tehnologije i znanja, ali nema znatniji direktni efekt na povećanje izvoza te je dominantno orijentiran na domaće tržište
- ✓ Nameće se poznat zaključak da je potrebno preispitati ekonomsku politiku koja mora osigurati adekvatan institucionalni i ekonomski okvir kako bi se ostvarili nužni pozitivni pomaci, posebice u privlačenju proizvodno/izvozno stranih investicija
- ✓ Usmjerenost na privlačenje FDI-a u segmentu manjih i srednjih poduzeće te usmjerenost na klasterizaciju s ciljem lakšeg nastupa na međunarodnim tržištima također predstavljaju poželjno strateško usmjerenje

Izvoz u RH - općenito

IZVOZ – PRODAJA U INOZEMSTVU



PROSJEČNA VRIJEDNOST IZVOZA (po jednom izvozniku godišnje – u EUR)



% od ukupnog broja poduzeća

IZVOZNIK	18,0%
PRETEŽITI IZVOZNIK	14,4%
APSOLUTNI IZVOZNIK	6,9 %

I. SVI IZVOZNICI = 745.000

II. PRETEŽITI IZVOZNICI = 1.118.600

III. APSOLUTNI IZVOZNICI = 2.324.600

prosječna stopa rasta u prošli 5 godina

3,6%

4,4%

7,6%

POJMOVNIK:

Izvoznik = svako društvo koje izvozi (ostvari prodaju u inozemstvu)

Pretežiti izvoznik = društva koja više izvoze nego uvoze

Apsolutni izvoznik = društvo koje u inozemstvu ostvari više od 50% prodaje

Izvoz u RH – općenito (2)

OPSTOJNOST I STVARANJE NOVIH IZVOZNIKA

	STOPA OPSTOJNOSTI (tzv. <i>survivors rate</i>)	STOPA STVARANJA NOVIH (tzv. <i>newcomers rate</i>)
	koji su opstali preko 5 godina	novonastali u posljednjoj godini
IZVOZNICI	72,0%	8,4%
UKUPNO GOSPODARTSVO	80,3%	10,1%
PRETEŽITI IZVOZNICI	68,6%	9,7%
APSOLUTNI IZVOZNICI	59,1%	15,8%

Izvoz općenito – HIO – Suradnja ESB i HBOR

✓ HRVATSKA IZVOZNA STRATEGIJA

- ✓ Projekt pokrenut 14.06.2006. godine – prema odluci Vlade RH
- ✓ Usmjerenjena prvenstveno na poduzetnika
- ✓ Strategija prvog trogodišnjeg razdoblja (2007. - 2010.) – 4 jasno definirana strateška cilja:
 - ✓↑ povećanje broja izvoznika
 - ✓↔ promjena strukture izvoza
 - ✓↑ povećanje konkurentnosti proizvodnje repromaterijala
 - ✓↔ osnivanje šest izvoznih klastera

**JEDNA OD NAJAKTIVNIJIH
POSLOVNIH BANAKA U
SURADNJI SA HBOR-om**

ERSTE BANKA i HBOR

ODOBRENO	UKUPNO (mio kn)	IZVOZ (mio kn)	% udio programa Izvoz
Na dan 31.12.2005.	936	405	43%
Na dan 31.12.2006.	1.144	491	43%
Na dan 31.12.2007.	1.275	538	42%
Na dan 31.03.2008.	1.380	586	42%

Erste izvozni paket

Namjena i status korisnika paketa



NAMJENA:

- ✓ financiranje klijenata sa statusom Izvoznika – početnici i/ili postojeći poduzetnici
- ✓ cjelovito praćenje poslovanja izvoznika i razvoj izvoza
- ✓ korištenje svih proizvoda značajnih za cjelokupno poslovanje tvrtke
- ✓ ostvarivanje značajnih ušteda kroz popuste te povoljnije naknade i kamate na proizvode unutar Izvoznog paketa
- ✓ otvaranje poslovnih mogućnosti u svim zemljama članicama Erste Bank grupe

STATUS KORISNIKA PAKETA:

- ✓ korištenje najmanje dva proizvoda iz paketa
- ✓ jedan proizvod iz paketa vezan uz financiranje izvoznog posla

Erste izvozni paket

Što pruža paket...



Mali izvoznik

Kredit za izvoz

Kredit za pripremu izvoza

Ponudbene garancije

Garancije za povrat avansa

Garancije za dobro izvršenje posla

Garancije za otklanjanje nedostataka

Izvozni faktoring

Leasing opreme

VISA & ECMC

Srednji izvoznik

OSNOVNI PAKET

+

Okvirni kredit po poslovnom računu ili revolving kredit

Kredit za TOS

OSNOVNI PAKET

Veliki izvoznik

OSNOVNI PAKET

+

Okvirni kredit po poslovnom računu ili revolving kredit

Kredit za TOS

Kredit za investicije

ESB i izvoznici

Smjernice daljnjeg razvoja...

Kroz:

- ✓ razvoj novih proizvoda i usluga namijenjenih izvoznicima
- ✓ konstantno intenziviranje suradnje sa svim državnim institucijama koje se bave poticanjem i razvojem aktivnosti hrvatskih izvoznika
- ✓ potporu i podizanje konkurentosti ESB klijenata na drugim tržištima
- ✓ povezivanje klijenata cijele ERSTE grupe s izvoznom orijentacijom radi poticanja izvoza i smanjivanja troškova uvoza
- ✓ pronalazak strateških partnera
- ✓ omogućavanje (klijentima) pristup raznim informacijama o mogućim poticajima i prednostima
- ✓ organiziranje projekata namijenjenih razvoju konkurentosti i edukaciji izvoznika kroz održavanje predavanja i sudjelovanje na radionicama i tribinama na temu izvoza

BANKA PRUŽA I PRUŽAT ĆE POTPORU SVIM KVALITETNIM PROJEKTIMA SA IZVOZNIH POTENCIJALOM

- ✓ Međutim, akcije banaka trebaju biti koordinirane i s akcijama države i regulatora – potreba za proaktivnijim pristupom države u segmentu privlačenja investicija i poticanja izvoza te moguće selektivne mjere monetarne politike u korist izvoznih sektora

Hvala na pozornosti!