

DOZVOLJENE MJERE ZA POTICANJE IZVOZA

Darinko Bago
predsjednik HIZ-a



- Izvoz je ponovno prepoznat kao mogući generator gospodarskog rasta Hrvatske,
- ali još uvijek ne i kao aktivnost na čijoj konkurentnosti trebaju djelovati sve ekonomske politike i institucije
- Osim toga počeo je prevladavati dojam da je hrvatski izvoz postao konkurentniji - što nije slučaj, jer je konkurentna pozicija hrvatskog izvoza i dalje visoko ugrožena jačanjem konkurentnosti izvoza drugih zemalja – koje koriste različite direktne, indirektna, javne i skrivene mjere poticanja izvoza
- Dok svijet strahuje od protekcionizma i „globalizacijske oseke“, a svjedoci smo i različitih trgovinskih „ratova“ (valutnih, kamatnih, poreznih i drugih) kojima su brojne zemlje pribjegavale posljednjih godina radi jačanja svoje konkurentne pozicije, **poduzetnicima iz Hrvatske još uvijek nisu dostupne ni sve ekonomske slobode koje uživa konkurencija iz drugih članica EU dok istovremeno**
- **EU snažno zaostaje u financijskom sektoru za SAD-om**

- **Konkurentnost izvoza određena je brojnim čimbenicima uključujući:**
 - one koji ovise o poduzetnicima samim (kao npr. iskustvo, inovativnost, kvaliteta, uspješnost zaposlenika i menadžmenta, referentnost, fleksibilnost, primjena novih tehnologija, aplikacija digitalizacije, ...)
 - One koji ovise o općem ambijentu i uvjetima koje kreira država (kao npr. efikasnost pravosudnog sustava, obrazovnog, zakonodavnog, efikasnost ostalih institucija, ...)

**U kreiranju ekonomskih politika koje bi dale dodatni poticaj rastu izvoza
Hrvatska je deficitarna**



hrvatski izvoznici

Kanaliziranje bankarske likvidnosti u kredite, jamstvene sheme, garancije i osiguranja

- Banke koje posluju u Hrvatskoj su hrvatske banke neovisno o vlasništvu njihovog **kapitala**
- Stoga nisu i ne mogu biti samo filijale nositelja stranog kapitala **nego trebaju biti aktivni pokretači i podrška gospodarskom rastu** kroz financiranje onih poduzetničkih projekata, ideja i inovacija koje tome mogu pridonijeti – i **uz mogućnosti financiranja koja domaće poduzetnike ne čini manje konkurentnim u odnosu na izvoznike i poduzetnike iz drugih europskih gospodarstva**
- Podrška tome svakako treba biti i **središnja banka**
- kroz definirane iznose „paketa” **financiranja banaka po nultoj kamatnoj stopi uz uvjetovan plasman tih sredstava neto-izvoznicima i poduzetnicima u čijem robnom izvozu je sadržano barem 50% materijalnih inputa domaćeg porijekla** – te uz također **uvjetovanu visinu prosječne kamatne marže na ukupni iznos paketa plasiranih sredstava** (maksimalno 2 p.p.) uz koju bi banke ta sredstava plasirala poduzećima



- Pri tome treba dati **prioritet jačanju mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća** na koje se odnosi glavnina zaposlenosti, koji su pokretači inovacija a u značajnoj mjeri i neto-izvoznici sa znatno nižim udjelom uvoza u izvoznom prihodu nego što je slučaj kod velikih poduzeća,
- Kako bi se **poboljšala kvaliteta hrvatskog izvoza** - prednost trebaju imati poslovni poduhvati i inovativni proizvodi **kojima se stvara veća dodana vrijednost**, koji se baziraju na **korištenju novih i naprednih tehnologija**, uključujući izvoznike s **visokim udjelom izdataka za istraživanje i razvoj** (koji se trebaju više stimulirati i kroz poreznu politiku i bespovratna sredstva – **grantove kakve koriste i druge članice EU**),
- Dodatno, treba favorizirati **izvoz u zemlje s većim i vrlo visokim potencijalima rasta – emerging markets** – kao što to rade i druge članice EU, vodeći računa o dugoročnom padu relativnog udjela EU u globalnom gospodarstvu,



Upravljanje tečajem od strane HNB-a

- **Od sredine veljače 2015. do kraja lipnja 2017. kuna je prema euru ojačala za 4,2%**
- **Uvoznicima bolje, izvoznicima lošije**
- **A najviše su negativno pogođeni neto izvoznici – oni kod kojih se izdaci za uvoz kreću na razini od 15% do 40% prihoda od izvoza**
- **O neto izvoznicima se u Hrvatskoj gotovo ne govori nego se hvalospjevi pjevaju „kvazi izvoznicima” kojima je uvoz 30% veći od izvoza ili koji tek mizerno proizvode a više su skladišta i pakirnice uvezenih proizvoda**
- **Za održiv gospodarski rast Hrvatske nužno je jačati domaću proizvodnju i pravi izvoz**
- **Od HNB-a se stoga očekuje da intervenira na deviznom tržištu i korigira izraženije aprecijacijske pritiske neovisno o faktorima zbog kojih se oni javljaju**
- **Dodatno, potrebne su i druge mjere koje će izvoznicima kompenzirati negativne učinke prejake domaće valute**

Primjer podrške poduzetničkoj aktivnosti iz primarne emisije predstavljaju

nekonvencionalne mjere ECB-a/ Eurosustava

vezane uz kupnju različitih vrijednosnica privatnog i javnog sektora i

ulazak u program kupnje korporativnih obveznica – kao segmenta financiranja koji je u

Hrvatskoj potpuno zanemaren tijekom kriznih godina –

a upravo bi HNB svojim obratnim repo transakcijama (otkupa vrijednosnica)

s rokom reotkupa **do četiri godine mogao biti podrška razvoju domaćeg tržišta kapitala.**

Hrvatska treba koristiti modele koji su prisutni u drugim državama EU

Austrija:

MOTIVACIJSKI PROGRAM POTPORE IZVOZU

Our potential market is larger than we think.

go-international program of the **Austrian Federal Ministry of Science, Research and Economy** and the Austrian Federal Economic Chamber
25 mjera kroz 5 programa:

- **GO GOING** – orijentiran na motiviranje i osposobljavanje malih i srednji poduzeća da postanu izvoznici (za početak npr. u susjedne zemlje) – radionice, motivacijska događanja, savjetovanja, upoznavanje s novim tehnologijama, umrežavanje poduzetnika (postojećih i budućih izvoznika)
- **KEEP GOING** – pomoć tvrtkama u ulaganju u inozemstvo i postojećim izvoznicima u izlasku na nova tržišta -uglavnom izvan EU (npr. zemlje ASEAN i druga tržišta s visokim potencijalima rasta) – **financijska potpora za izlazak na odabrane sajmove, izložbe, tribine i industrijska događanja u inozemstvu**
- **GOING SPECIAL** – usmjeren na izvoz tehnologije, znanja i vještina, izvoz usluga savjetovanja, kreativnih usluga i obrazovnih programa (logika: izvoz usluga će dodatno potaknuti i izvoz roba)
- **GOING STRONG** – kreiranje **web i drugih platforma** koje omogućuju izvoznicima da se prezentiraju, kao i da se **u inozemnoj poslovnoj zajednici stvori pozitivan dojam o Austriji** i austrijskom gospodarstvu – na 28 jezika, **predstavljanje** Austrije i austrijskih izvoznika **na visokim događanjima u svijetu vezanim uz glazbu, kulturu, sport, dizajn, modu, arhitekturu...**
- **GO GET IT** - **izravne bespovratne potpore tvrtkama**, posebno malim i srednjim poduzećima, novim izvoznicima i onima koji izvoze nove proizvode

Austrija:

GO-INTERNATIONAL PROGRAM

A new generation of exporters sees the whole world as its market.

Izravne bespovratne potpore tvrtkama, posebno malim i srednjim poduzećima, novim izvoznicima i onima koji izvoze nove proizvode:

- do 50% za troškove izlaska na nova tržišta
- uključujući troškove istraživanja, marketinga, putovanja i naknade za sudjelovanja, za pravno i porezno savjetovanje, konzultantske usluge
- treninzi za sudjelovanje u natjecajima EU i međunarodnih financijskih institucija
- dvosemestralni treninzi za stjecanje certifikata i stručnosti u međunarodnim poslovnim projektima
- za besplatno jednogodišnje predstavljanje tvrtke na www.advantageaustria.org
- za zapošljavanje pripravnika

CILJ: UBLAŽITI RIZIKE GUBITKA PODUZEĆA PRI IZLASKU NA NOVA TRŽIŠTA

go-international program provodi se od 2003. - Exportoffensive go-international

EVALUACIJA PROGRAMA 2013.-2015.: **1 milion eura uloženi u program rezultirao je u kratkom roku povećanjem izvoza za 55 miliona**, uključujući 25 milijuna dodane ekonomske vrijednosti i 5 milijuna dodatnih poreznih prihoda – **LOGIKA: ULOŽENI NOVAC POREZNIH OBVEZNIKA NIJE TROŠAK NEGO INVESTICIJA OD KOJE IMA KORISTI CIJELA DRUŠTVENA ZAJEDNICA**

Specijalizirana institucija u vlasništvu austrijskih banaka, koristi garancije države



Shema financiranja izvoza po komercijalnim uvjetima – primjer Austrije - OeKB

- U skladu s pravilima OECD-a maksimalno razdoblje otplate izvoznih kredita je do 10 godina. Duži rokovi mogući su za nuklearne elektrane (do 12 godina), projektna financiranja (do 14 godina) te za obnovljive izvore energije i projekte za pitku vodu (do 18 godina).
- Za razliku od izvoznih transakcija, nije definiran maksimalni rok otplate za investicije u inozemstvu
- **Proizvodi:** krediti kupcu, krediti dobavljaču, kupnja potraživanja, financiranje proizvodnje
- Za desetogodišnje razdoblje otplate fiksne kamatne stope se kreću od 1,5% do 2,2%

Izvor: <http://www.oekb.at/en/export-services/Financing/interest-rates/Pages/default.aspx>



Soft loans – primjer Austrije – OeKB

- Za „otvaranje vrata” za izvoz u najmanje razvijene zemlje (LDC) i zemlje čiji dohodak per capita ne prelazi visinu za zemlje s nižim srednjim dohotkom po glavi stanovnika (LMIC) prema kategorizaciji Svjetske banke
 - **Proizvodi:** krediti kupcu, krediti dobavljaču, kupnja potraživanja
 - Tipični meki zajam ima dospjeće od 15,5 do 22 godine (ako kupci nisu LDC) i 24 do 29 godina (ako kupci jesu LDC), razdoblje odgode od 4 do 6,5 godina (ako nisu LDC) i 6,5 do 10 godina (ako jesu LDC), a **kamate stopa je 0% godišnje.**
 - razinu koncesije (za troškove garancija i druge troškove financiranja) od najmanje 35%, odnosno 50% za LDC
- Izvor: <http://www.oekb.at/en/export-services/Financing/interest-rates/Pages/soft-loans.aspx>
- LMIC zemlje: Armenija, Bangladeš, Egipat, Indija, Indonezija, Kosovo, Nigerija, Maroko (koji mnoge zemlje koriste kao trgovačko središte za daljnji plasman u afričke zemlje), Pakistan, Filipini, Ukrajina, Tunis, Vijetnam,

Izdvojeno iz sporazuma s BIH

The loans granted are to be utilized for the purchase of Austrian goods and services, which may include up to 30 % of capital goods and related services originating outside Austria.

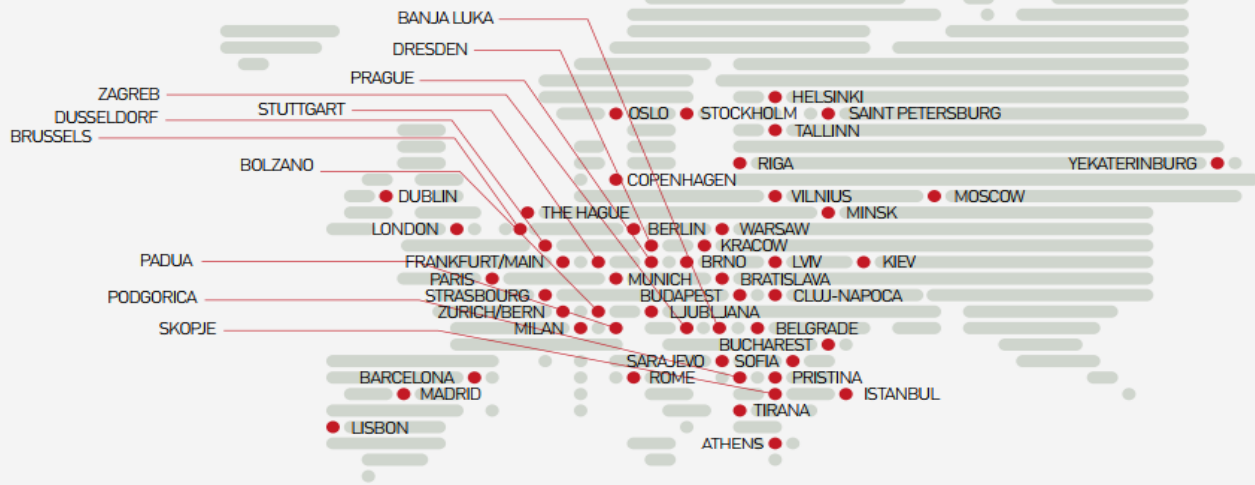


hrvat

**AUSTRIA'S WORLDWIDE NETWORK,
YOUR ADVANTAGE.**

**110 ADVANTAGE AUSTRIA offices
in 70 countries.**

ADVANTAGE AUSTRIA, with its about 110 offices in over 70 countries, provides a broad range of intelligence and business development services for both Austrian companies and their international business partners. Around 800 employees and 35 consultants around the world can assist you in locating Austrian suppliers and business partners. We organize about 1,200 events every year to bring business contacts together. Other services provided by ADVANTAGE AUSTRIA offices range from introductions to Austrian companies looking for importers, distributors or agents to providing in-depth information on Austria as a business location and assistance in entering the Austrian market.



Zagreb, 4. srpnja 2017. godine



hrvatski izvoznici



Zagreb, 4. srpnja 2017. godine

Poticanje izvoza u Irskoj

Enterprise Ireland je vladina organizacija odgovorna za razvoj i rast irskih poduzeća na svjetskim tržištima.

The Enterprise Ireland Internationalisation Grant

- **bespovratna sredstva** namijenjena su (postojećim tvrtkama) **za istraživanje poslovnih prilika na međunarodnim tržištima**
- pokrivaju troškove poduzimanja novih istraživanja tržišta, ali se ne mogu koristiti za izravno podupiranje prodajnih aktivnosti
- **Prihvatljivi projekti istraživanja tržišta moraju biti usmjereni na:**
 - Istraživanje novog tržišta za novi ili postojeći proizvod ili uslugu ili
 - Istraživanje postojećeg tržišta za novi proizvod ili uslugu.
- **Prihvatljivi troškovi su:** troškovi zaposlenika tvrtke koji će se baviti istraživanjem, njihovi troškovi putovanja na strana tržišta (uz pokriće s tim vezanih troškova života u inozemstvu), **sajamski troškovi, troškovi vanjskih konzultanata**
- Maksimalna sredstva za dodjelu bespovratnih sredstava za internacionalizaciju iznose 50% prihvatljivih izdataka do maksimalnog iznosa od 35.000 €
- Definirani su kvantitativni i kvalitativni uvjeti: stvarnim potrebama za financiranjem, ranije korištenim sredstvima, poduzeće treba imati više od 10 zaposlenih te potencijale za rast i zapošljavanje
- Dozvoljeno je i za velika poduzeća



Za mala poduzeća postoji mogućnost De Minimis Aid - malih iznosa državne pomoći uključujući:

- **inovacijske vaučere** (za povezivanje s fakultetima i institutima u stvaranju novog proizvoda, procesa, poslovnog modela),
- **fond za konkurentni početak** (za ubrzanje rasta startupova koji imaju kapacitet prerasti u startupove s visokim potencijalima, za izradu patenata, privlačenje ulaganja poslovnih anđela i venture capitala; svi sektori s fokusom na ICT, FinTech, žensko poduzetništvo),
- sredstva za dodatno zapošljavanje,
- za troškove **poboljšanja poslovnih procesa primjenom novih alata i tehnika**,
- za troškove **pomoći mentora** (iz privatnog sektora s dokazanim rezultatima) u identificiranju i prevladavanju prepreka rastu poduzeća,
- **za pripremu plana za ublažavanje rizika i optimizaciju mogućnosti koje proizlaze iz Brexita** (istraživanje mogućnosti na drugim/novim tržištima, ulaganje u inovacije, poboljšanje operativne konkurentnosti, jačanje strateške financijske sposobnosti),
- za izradu strategije razvoja tržišta
- za **marketinške troškove strategije izlaska na nova tržišta** (troškove savjetovanja, najam ureda, otkup istraživanja tržišta i baze podataka te odabrane marketinške troškove)
- za **prisustvovanje radionicama o dobrim prodajnim praksama**,
- za **pohađanje desetomjesečnog programa** u cilju povećanja sposobnosti poduzeća za pristup novim tržištima i povećanje izvoza (**u suradnji s Dablinskim institutom za tehnologiju**),
- **financiranje dijela troškova zapošljavanja ključnih menadžera** s vještinama koje su ključne za budući rast (npr. glavnog financijskog direktora, glavnog tehničkog direktora, voditelja istraživanja i razvoja, voditelja proizvodnje, voditelja poslovnog razvoja).



hrvatski izvoznici

 **GOV.UK**

Search



[Departments](#) [Worldwide](#) [How government works](#) [Get involved](#)
[Policies](#) [Publications](#) [Consultations](#) [Statistics](#) [Announcements](#)



**UK Export
Finance**

20 March 2017 — Press release

**Government announces new
support for UK businesses in
Argentina**

UK Export

Finance, the government's export credit agency, will offer up to £1 billion of support to help UK companies secure business in Argentina.

- **Izvozna kreditna agencija Ujedinjenog Kraljevstva UK Export Finance** - bez troškova za porezne obveznike i u suradnji s više od 70 banaka, brokera i drugih pružatelja izvoznog financiranja i osiguranja - daje podršku UK izvoznima za izvoz u više od 100 zemalja, a posebno u Njemačku, Tursku, Rusiju, Kinu, Indiju, Australiju, SAD, Argentinu i Brazil.
- **U podršci izvoznim sektorima čak se 57% sredstava odnosi na podršku proizvodnji (industriji)**, dok su znatno manji pojedinačni udjeli podrške izvoznima u ostalim aktivnostima poput građevinarstva, trgovine te profesionalnih, tehničkih, obrazovnih i administrativnih usluga.
- **Turizam se kao posebno izdvojen sektor ni ne spominje**, za razliku od hrvatskih uvjeta gdje se posljednjih godina kroz kredite HBOR-a, banaka, poreznu politiku i druge beneficije taj sektor posebno favorizira - iako je (uz javni sektor i građevinarstvo ranijih godina) **jedan od faktora nizozemske bolesti hrvatske ekonomije** – s negativnim učincima priljeva deviza (od inozemnih ulaganja i turističke potrošnje) na konkurentnost u drugim sektorima – domaćoj poljoprivredi, industriji i robnom izvozu

Zagreb, 4. srpnja 2017. godine



hrvatski izvoznici

Nizozemska

- **Export credit guarantee scheme**
 - The export credit guarantee is for investors who wish to invest in export credit. This scheme was introduced in 2009, during the economic crisis, to rekindle the financing of export credits.
- **Aims of the export credit guarantee**
 - The guarantee scheme makes it more attractive for investors to provide capital to banks for financing the export of Dutch capital goods. It creates a new investment opportunity for institutional investors, like pension funds and insurance companies.
 - Contributions to banks by institutional investors can make loans cheaper. They can also make export funding more widely available. Both effects make Dutch exporters of capital goods more competitive.
- **How the export credit guarantee works**
 - Buyers often prefer to borrow the money they need to pay an exporter for goods or services. The buyer pays back the bank which provided the loan at a later stage.

The bank can cover itself against the risk of non-payment by the buyer by taking out export credit insurance (EKV) with the State of the Netherlands. The bank can opt to raise the necessary capital for the transaction from an external party, like an institutional investor. The export credit guarantee means the Dutch government will cover the investor's risk in full.

As a result, the investor charges the bank less for the capital. And banks have greater scope to lend. This enables Dutch exporters to offer buyers a better financing package.

Guarantees are only given for export credits that are insured under the [EKV scheme](#) offered by the State of the Netherlands.
- **Applying for an export credit guarantee**
 - All banks insured under the EKV can [apply for a guarantee to Atradius Dutch State Business](#). Atradius arranges export credit guarantees on behalf of the State of the Netherlands. The application form, explanatory notes and more information are available on their website.

Before a bank is given an export credit guarantee, an assessment is made of:
 - its ability and willingness to meet the EKV conditions;
 - its creditworthiness.

Sri Lanka

Nažalost, druga stvar me prilično zabrinula. Naime, dobio sam na uvid prispjele ponude od Kineza, Francuza, Japanaca i Nizozemaca, pa čak i ponudu austrijske banke za koju mi nije sasvim jasno koga predstavlja i čija je to poslovna banka. Sve prispjele ponude dolaze u paketu s financiranjem i takozvanom '*soft loan*' kreditima.

Kina nudi tridesetogodišnje kreditiranje, s pet godina počeka uz kamatu od 1%

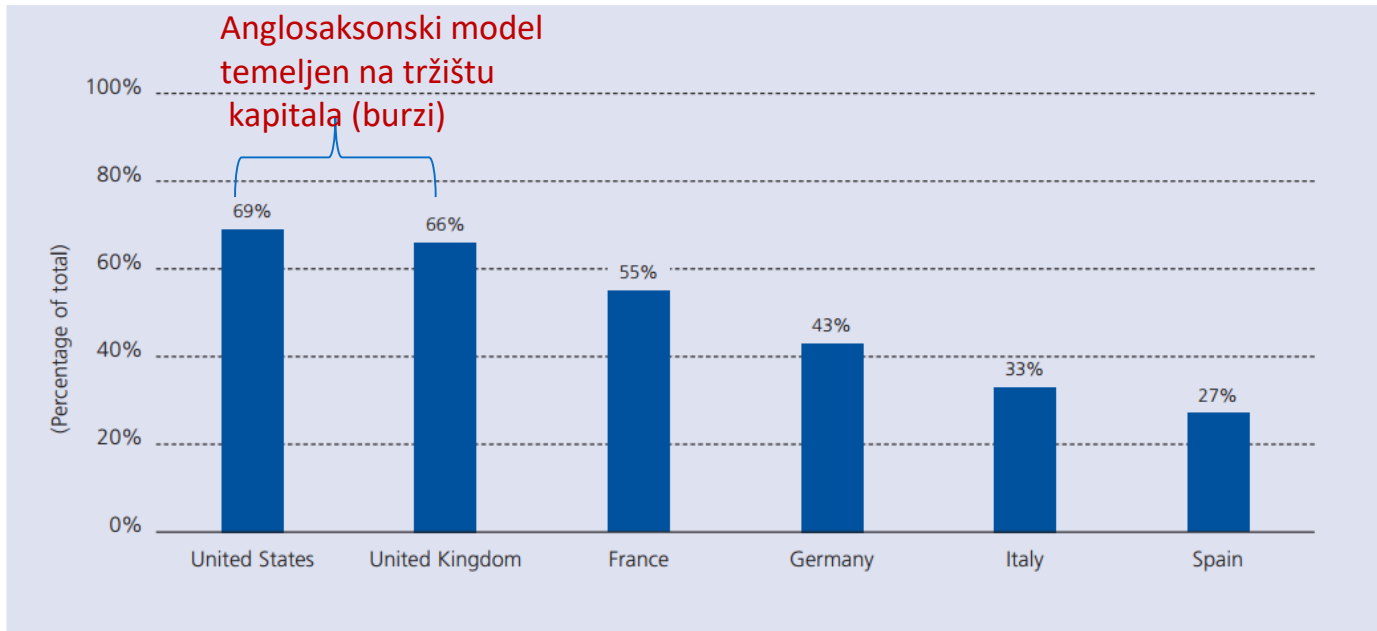
- Japan nudi dvadesetogodišnje kreditiranje, uz poček od sedam godina i kamatu od 0,9%
- Francuzi nude kredit na dvadeset godina, kamatu od 1% uz pet godina počeka
- Nizozemska nudi isto što i Francuska ali uz vladinu donaciju u smislu otpisivanje 30% cijene projekta (!!!)
- Austrijska banka nudi uglavnom isto što i Francuska.

Odluka je SL Vlade da se **isključivo prihvate ponude sa '*soft loan*' ponudama** te takvu ponudu mora dostaviti i Končar. Potrebno je vidjeti može li se Končar uklopiti u okvire ostalih ponuđača, pronaći poslovnu banku koja bi ih pratila u ovom projektu unutar opisanih okvira, ali je za očekivati da će to biti vrlo teško.



- Jedan od problema financijske strukture cijele Europe je prekomjerna orijentiranost na bankovno financiranje. To je i jedan od razloga zašto se Europa sporije oporavlja od recesije u usporedbi s SAD-om

Capital market financing (M) versus Bank financing (B). Averages, 2000-2010. (M/[M+B]) %



Europska komisija (2014), Reformirani financijski sektor za Europu

- „financijski sustav koji dobro funkcionira pridonosi gospodarskom napretku, stabilnosti i rastu”
- „U budućnosti političku pozornost treba sve više usmjeravati na ostvarenje europske potrebe za dugoročnim financiranjem i **razvojem diversificiranijeg financijskog sustava** s većim udjelima izravnog financiranja **tržišta kapitala** i većom uključenosti institucionalnih ulagača i **alternativnih izvora financiranja.**”



- **Razvijene europske ekonomije nastoje smanjiti ovisnost o turističkom prihodu jer prekomjerna koncentracija privrede na turizam može postati kočnica rasta i razvoja**
- **Svjetska iskustva pokazuju da se ovisnost zemlje o turizmu veže uz relativno siromašne ekonomije s dominantno siromašnim stanovništvom**

A MI SVE I VIŠE POVEĆAVAMO KREDITNU IZLOŽENOST BANAKA I HBOR-a PREMA TURIZMU

**Hrvatska ima potencijala biti zemlja poduzetništva,
inovacija i izvoznika ali za to je potrebna vizija sa
snagom provedbe promjena.**

HVALA NA POZORNOSTI