

SEDMA MEĐUNARODNA KONFERENCIJA
 U ORGANIZACIJI HBOR-a

KREDITI:

Od 6,5 milijardi
 kuna izvoznicima
53 posto

Više od dvjesto sudionika, među kojima su bili predstavnici poslovnih banaka, izvozno-kreditnih agencija i izvoznici, razgovaralo je o međusobnoj suradnji, prilikama i problemima s kojima se susreću

Pišu: **Sandra Babić**
i Bojana Božanić
 Foto: **Željko Jelenski**

Konferencija o poticanju izvoza u organizaciji Hrvatske banke za obnovu i razvitak i pod pokroviteljstvom hrvatske Vlade prvi se put održala u Splitu. Više od dvjesto sudionika, među kojima su predstavnici poslovnih banaka, izvozno-kreditnih agencija i izvoznici, razgovaralo je o međusobnoj suradnji, prilikama i problemima s kojima se suočavaju te o upravljanju rizicima u međunarodnoj trgovini.

Na sedmom HBOR-ovu skupu održane su i dvije radionice, i to na teme 'Kako uspješno izvoziti' te 'Internacionalizacija poslovanja', a tijekom kratkih odmora gospodarstvenici su imali prilike podijeliti iskustva vezana uz izvoznike poslove. Otvarajući konferenciju, predsjednik Uprave HBOR-a Anton Kovačev istaknuo je važnost poticanja suradnje banaka i izvoznika naglasivši da je u prošloj godini od 6,5 milijardi kuna odobrenih kredita 53 posto bilo odobreno izravno izvoznicima.

- Ima prostora i u količini i u kva-

liteti poticanja izvoza, a HBOR će nastaviti ulagati velik trud i mnogo raditi osluškujući pritom potrebe izvoznika - poručio je Kovačev.

Dodao je da je HBOR-ova uloga u povećanju konkurentnosti na domaćem i stranom tržištu velika, što pokazuje i podatak da je prošle godine obujam ukupno osiguranih poslova bio veći od milijarde kuna, odnosno 35 posto više nego 2006.

Sudionike konferencije došli su poduprijeti i gradonačelnik Splita Ivan Kuret, župan Ante Sanader te ministri Ivan Šuker i Petar Čobanković.

Nužan rad na diplomaciji

Tom je prigodom Kuret istaknuo da je Split pokazao da uz velike tradicionalne grane - brodogradnju i cementnu industriju - ima sve više i malih novih gospodarskih grana i da se poduzetnici dokazuju i na stranim tržištima.

- Mala brodogradnja jedan je od primjera. Uz mnoge teškoće na koje nailaze poduzetnici ipak ima i sve više kreativaca, kojima treba pružiti potporu - rekao je Kuret.

Ministar financija Ivan Šuker naglasio je da je izvoz posao koji ne može napraviti samo jedan čovjek i da se strategija razvoja mora teme-



ljiti na inovacijama i investicijama, pri čemu se ne može zaobići ni obrazovanje ni znanost.

- Hrvatska nije zemlja jeftine radne snage, nego visokoobrazovanih mladih stručnih ljudi. Kad bi sve bilo na Vladinim potporama, problem bi bio lako rješiv. Kad govorimo o deficitu tekućeg računa platne bilance, moramo imati na umu da je to rezultat gospodarskih kretanja - rekao je Šuker i dodao da to nije opravdanje, ali da Hrvatsku mora proći poslijesocijalistička manija kupovanja i da treba pažljivije uvoziti. Također je istaknuo da izvoznici u HBOR-u imaju veliku potporu, ali i da će Vlada, ako se žele postići još bolji rezultati, stvoriti preduvjete rađajući na diplomaciji i smanjenju uvoza.

Na prvom panelu raspravljalo se o

suradnji izvoznika, poslovne banke i izvozno-kreditne agencije, a Ružica Adamović, članica Uprave HBOR-a, iznijela je podatke o aktivnostima banke. Istaknula je da se HBOR već deset godina bavi izvozom i da ga je financiranjem podupro sa 16 milijardi kuna, osiguranjem izvoza sa sedam milijuna, isplaćena je 51 odšteta u iznosu od 13 milijuna kuna, a utrženih je premija bilo u vrijednosti 62 milijuna kuna.

- HBOR suraduje s 31 poslovnom bankom, ali ne konkurira im, nego se bavi nedovoljno pokrivenim tržišnim nišama - rekla je Adamović i dodala da je potražnja za potporom HBOR-a veoma velika.

Također je naglasila da HBOR intenzivno razvija odnose s drugim sličnim institucijama, jer veliki se projekti rijetko provode, a da u njima



Ivan Kuret, Ante Sanader, Petar Čobanković, Ivan Šuker i Anton Kovačev

Prvi dio konferencije nastavio se s raspravom o upravljanju rizicima u međunarodnoj trgovini na kojem su sudjelovali predstavnici izvoznika, ali stranih institucija koje podupiru izvoznike i njihove projekte. Panel je otvorio veleposlanik Zoran Jašić, koji je naglasio da se domaći izvoz mora temeljiti na proizvodima s visokim stupnjem novoostvarene vrijednosti i poručio da život izvoznika počinje od malih izvoznih stvari. Uvjerio je sudionike da je uloga diplomacije ključna u uspostavljanju dobrih odnosa sa zemljom uvoznicom.

Prepoznavanje mladih talenata

- Veleposlanstva su također ključni igrači, ali morate biti svjesni da oni ne mogu pokrenuti ništa bez predstavništva domaćeg poduzeća, a mi, konkretno u Austriji, koja je među najvećim ulagačima u Hrvatsku, nemamo nijedno - napomenuo je Jašić i dodao bez ulaganja u ljude nema smanjenja rizika.

Znanje i ljudski činitelj bili su i temelj ideje koju je iznio Đuro Njavro, dekan Zagrebačke škole ekonomije i menadžmenta, koji je rekao da tvrtke trebaju naučiti ljude kako ovladati rizikom.

- Funkcija ljudskih potencijala postaje posebno važna za tvrtke koje planiraju svoje proizvode plasirati na strana tržišta. Stoga strateški pristup na rok od pet ili više godina postaje neizbježan - rekao je Njavro posluživši se anegdotom s konferencije koju je posjetio prije nekoliko godina.

Naime, na toj je konferenciji, odr-

ne sudjeluju izvoznici iz drugih zemalja. Naime, poslovi se objavljuju na javnim natječajima; hrvatski se izvoznici mogu prijaviti, no jedan od uvjeta jest da ih pokriva agencija koja ima dobar rejting, u čemu pomaže dobra suradnja s HBOR-om.

Tomi Dužević, predsjednik Uprave Končar KET-a, rekao je da od 350 milijuna eura ukupne realizacije kompanija 40 posto prihoda postiže od izvoza, s time da je prosječni projekt u izvozu vrijedan 10 milijuna eura.

- Prije tjedan smo dana u pogon pustili prvu vjetroelektranu u blizini Splita. S time se namjeravamo baviti i dalje, zbog čega istražujemo lokacije. Vjerujemo da je to budućnost za Končar KET, no za to će nam trebati novac - rekao je Dužević i dodao da s četiri banke imaju zaključene

ugovore te da vrlo često traže osiguranje ugovora od političkih i komercijalnih rizika jer, među ostalim, naručitelji više nisu stabilne državne tvrtke i velika poduzeća poslove prebacuju na tvrtke kćeri. Tako Končar KET smanjuje rizik.

- Nastojimo poslovati u zemljama koje nemaju jaku elektroničku kulturu, no uz to se veže i financijski rizik, tako da je dobro iza sebe imati banku. Iako u KET-u nismo imali problema, znamo za mnoge loše primjere - poručio je Dužević.

Jadranka Primorac, izvršna direktorica u Privrednoj banci Zagreb, naglasila je da prate izvoznike od početka do kraja izvoznog posla.

- Imamo poseban financijski tim koji prati poduzetnike na svakom koraku, a ako je riječ o veoma rizičnom tržištu, kakva je većina na

koja naši izvoznici izlaze, nužno je da poduzetnik kontaktira s bankom i osigura se od komercijalnog i političkog rizika, da mu se ne bi dogodilo da robu izveze, a ne može je nplatiti - rekla je Primorac.

Karin Roitner, zamjenik direktora Sektora izvoznih garancija u OeKB-u, složio se s Matthiasom Wietbrockom, zamjenikom direktora u KFW IPEX-u, da se još ne primjećuje porast broja rizičnih poslova, bar ne prema odštetnim zahtjevima, no i da je teško reći kako će stvari izgledati u budućnosti.

Zbog toga je, istaknuo je Roitner, važno da poduzetnik iza sebe ima banku i osiguran izvozni posao da bi se smanjio komercijalni i politički rizik. Wietbrock je panel zaključio porukom malim kompanijama da moraju biti posebno oprezne.

Izvozne su pitve i na ovogodišnjoj konferenciji s velikim zanimanjem pratili sudionici iz Hrvatske, ali i mnogih drugih europskih zemalja



Tončica Čeljuska, Ružica Adamović, Tomi Dužević, Jadranka Primorac, Karin Roitner i Matthias Wietbrock raspravljali su o suradnji izvoznika i poslovnih banaka

žanov na temu ljudskih potencijala, sudjelovalo bar 20 posto sudionika koji su se školovali u Jugoistočnoj Europi i bivšoj Jugoslaviji. Očito je, kaže Njavro, da treba vidjeti koliko se naslijeđenih potencijala iskorištava i što se čini za razvoj novih.

- Kompanije koje gledaju dugoročne rezultate trebaju uložiti dodatni napor da prepoznaju mlade talente i zatim ga pošalju u zemlju u koju izvoze na dodatno školovanje. Smisao je tog procesa, naravno, da se student zatim vrati u kompaniju, a taj ulog je neprocjenjiv jer su znanje stečeno u inozemstvu i iskustvo iz zemlje ključni za napredak cijele kompanije. Upravljanje talentima hit je na Zapadu, gdje se zapravo razvija cijela znanost o tome kako otkriti koji zaposlenik razvoju poslovanja pridonosi više od drugih - rekao je Njavro.

Ako je suditi po snažnom rastu izvoza, talentiranim kadrom raspoložu u tvrtki Dalekovod, gdje je odnevdavno na mjestu direktorice Sektora računovodstva i financija Tea

Martinčić. Uz ulaganje u ljude ključnim za uspješnu suradnju s kupcima na inozemnom tržištu Martinčić je navela specijalizaciju. Naime, Dalekovod posluje u specifičnoj tržišnoj niši (opremanje cesta, željeznica, gradnja dalekovoda), pa i u najkompliciranijim projektima može surađivati na načelu 'ključ u ruke'. U posljednjih deset godina tvrtka je ostvarila dvocifreni rast, i to ponajviše zbog izvoza, na koji otpada 30 posto od dvije milijarde kuna ukupnog izvoza. Kako kaže Martinčić, cilj kompanije je u sljedećih pet godina postići 50 posto izvoza u strukturi prihoda i uz projekte na Islandu, u Norveškoj, Kazahstanu i regiji raditi projekte za naručitelje iz arapskih zemalja, u koje trenutačno izvozi opremu.

- Naša je prednost više od 400 inženjera različitih struka koji govore dva ili više jezika i koji su spremni u bilo kojem trenutku spakirati kovčege i raditi u bilo kojoj zemlji u kojoj poslujemo. Budući da uglavnom radimo s kompanijama u državnom



Panel na kojem su sudjelovali Zoran Jašić, Drago Kreš, Patric Legait, Tea Martinčić i Đuro Njavro bavio se upravljanjem rizicima u međunarodnoj trgovini

vlasništvu koje posluju u segmentu elektroprivrede, nemamo problema s naplatom, ali katkad se zbog barijera, osiguranja i sličnog moramo obratiti Hrvatskoj banci za obnovu i razvitak i komercijalnim bankama. Primjerice, za projekt vrijedan 10 milijuna eura traže 70 posto u jamstvima - kaže Tea Martinčić, koja je uvjeren da će Dalekovod nastaviti s dosadašnjim uspjesima u izvozu.

Izvoz u arapske zemlje

A nove prilike mogle bi mu se pružiti u zemljama sjeverne Afrike i Bliškog istoka, koje su prema mišljenju Patrica Legaita, predsjednika Uprave Union de Banques Arabes et Françaises (UBAF), tržišta koja samo čekaju nove investicije. Naime, ta institucija potiče izvoz u arapske zemlje, a zbog nedavno sklopljene suradnje s HBOR-om i otvorenim zagrebačkim uredom izvoznici imaju priliku informacije brzo i efikasno dobiti iz prve ruke. Legait je potencijal arapskih zemalja potkrijepio podatkom da je globalna kriza uspjela zahvatiti tržišta na kojima posluju

proizvođači čiji se izvoz temelji na oslabljenom dolaru, a spomenute zemlje zapravo su uspjele ostvariti znatan novčani priljev.

Na Legaitovo izlaganje nastavio je još jedan inozemni gost, predstavnik slovenske izvožno-kreditne agencije SID, direktor osiguranja Drago Kreš. On je u Splitu govorio o poslovanju SID-a i trendovima koje je prouzročila kriza na međunarodnom tržištu. Prema njegovim riječima nekoliko je formula koje mogu pomoći kompanijama da što bezbolnije dočekaju smirivanje tržišta. Tako je naveo da stratezi u kompaniji moraju raspodijeliti rizik, osigurati bolji kreditni rejting, osigurati zahtjeve i riješiti nepodmirene dugove.

- Sve što opterećuje profitabilnost kompanije, od većih kamatnih stopa do oscilacije tečajeva, utječe na rezultat i odluke. Iako je orijentacija na izvoz recept našeg uspjeha, svjesni smo da uspjeh ne smijemo temeljiti na jednom tržištu. Ako imate samo jednog bolesnog i on kihne, i vi ćete dobiti prehladu - slikovito je drugi panel zaključila Martinčić.

Nužno je otvoriti se novim tržištima

Cjelodnevni program 7. međunarodne konferencije zatvorila je članica Uprave Hrvatske banke za obnovu i razvitak Emilija Nagj, koja je predstavnicima institucija, poslovnih banaka i tvrtki izvoznika poručila da je za uspješan izvoz ključna suradnja gospodarske diplomacije, agencija i izvoznika. U godini krize globalnih razmjera ojačala je uloga Hrvatske banke za obnovu i razvitak jer izvoznici osiguravaju povoljniji izvor fi-

nanciranja i nudi niz novih usluga prilagođenih situaciji na tržištu.

- Nužno je otvoriti se tržištima na koje kriza nije utjecala poput arapskih zemalja. No prije plasmana proizvoda tvrtke bi trebale posvetiti pozornost procjeni rizika, a zatim i razviti strategije njegova smanjenja. U tome mogu pomoći strane agencije - kaže Nagj i zaključuje da je nedvojbeno i uloga obrazovnih institucija i ulaganja u znanje mladih stručnjaka.



Emilija Nagj, članica Uprave HBOR-a