



Fundusze
Europejskie
Program Regionalny



Rzeczpospolita
Polska



Województwo
Kujawsko-Pomorskie

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



Eksport w Europie - finansowanie i zabezpieczanie transakcji

11.05.2021 | SZKOLENIE ONLINE



I Blok - Wstęp do finansowania i zabezpieczania eksportu

- *Na co trzeba uważać realizując płatności międzynarodowe*
- *Sposoby ograniczania ryzyka walutowego poprzez odpowiednie zarządzanie nim*
- *Wprowadzenie do terminologii Trade Finance*

PAYMENT



Płatności międzynarodowe 1/1

- Z czym wiąże się **SEPA** (Single Euro Payment Area) – waluta EUR, format rachunku IBAN, kod BIC, płatności tylko z kont EUR i na rach. w tej samej walucie, zasięg to EU + (Islandia, Liechtenstein, Norwegia, Szwajcaria, Andora, Monaka i San Marino), czas realizacji D+1 lub D-0, podział kosztów SHA (opcja obowiązkowa)
- Cena przelewu jest zdecydowanie niższa w porównaniu do SWIFT i wynosi od 0.5 PLN do maksymalnie 15 PLN. Średnie stawki na rynku oscylują pomiędzy 3 PLN a 5 PLN

Płatności międzynarodowe 1/2

- Co to jest przelew **Target II** (Euro Elixir) – waluta EUR, format rachunku IBAN, kod BIC, płatności tylko z kont EUR i na rach. w tej samej walucie, zasięg to EU + (Islandia, Liechtenstein, Norwegia, Szwajcaria, Andora, Monako i San Marino), czas realizacji D-0 (tak jak SORBNET), podział kosztów SHA (opcja obowiązkowa)
- Cena przelewu jest zdecydowanie wyższe w porównaniu do SEPA. Średnie stawki rynkowe to 30 PLN

Płatności międzynarodowe 1/3

- O czym musimy pamiętać wysyłając środki za pomocą **SWIFT** (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) – zasięg międzynarodowy płatności, wszystkie wymienialne waluty oprócz EUR (SEPA), konieczność posiadania relacji pomiędzy Bankiem wysyłającego płatność a odbiorcą: rachunek tzw. nostro/loro, tryb realizacji: D-0, D+1, D+2, opcje kosztów: BEN, SHA, OUR, kod SWIFT/BIC
- Koszty uzależnione od trybu realizacji:
 - od 0.1% min. 30 PLN do max. 200 PLN

Płatności międzynarodowe przychodzące

- Podlegają pewnym regułom, o których należy pamiętać, a są to:
 - a) waluta rachunku zleceniodawcy oraz beneficjenta powinna być prowadzona w tej samej walucie
 - b) każdy przelew można jeszcze wycofać
 - c) środki w Banku odbiorcy, a na jego rachunku
- Koszty zaksięgowania przychodzących płatności międzynarodowych – też mogą być obciążone opłatami i prowizjami. Czy chcemy, aby tak było?????

I Blok - Wstęp do finansowania i zabezpieczania eksportu

- *Sposoby ograniczania ryzyka walutowego poprzez odpowiednie zarządzanie nim*
- *Wprowadzenie do terminologii Trade Finance*



PRO
PROFIT_{s.c.}

EXPORT

Zarządzanie ryzykiem walutowym

IMPORT



PRO
PROFIT S.C.

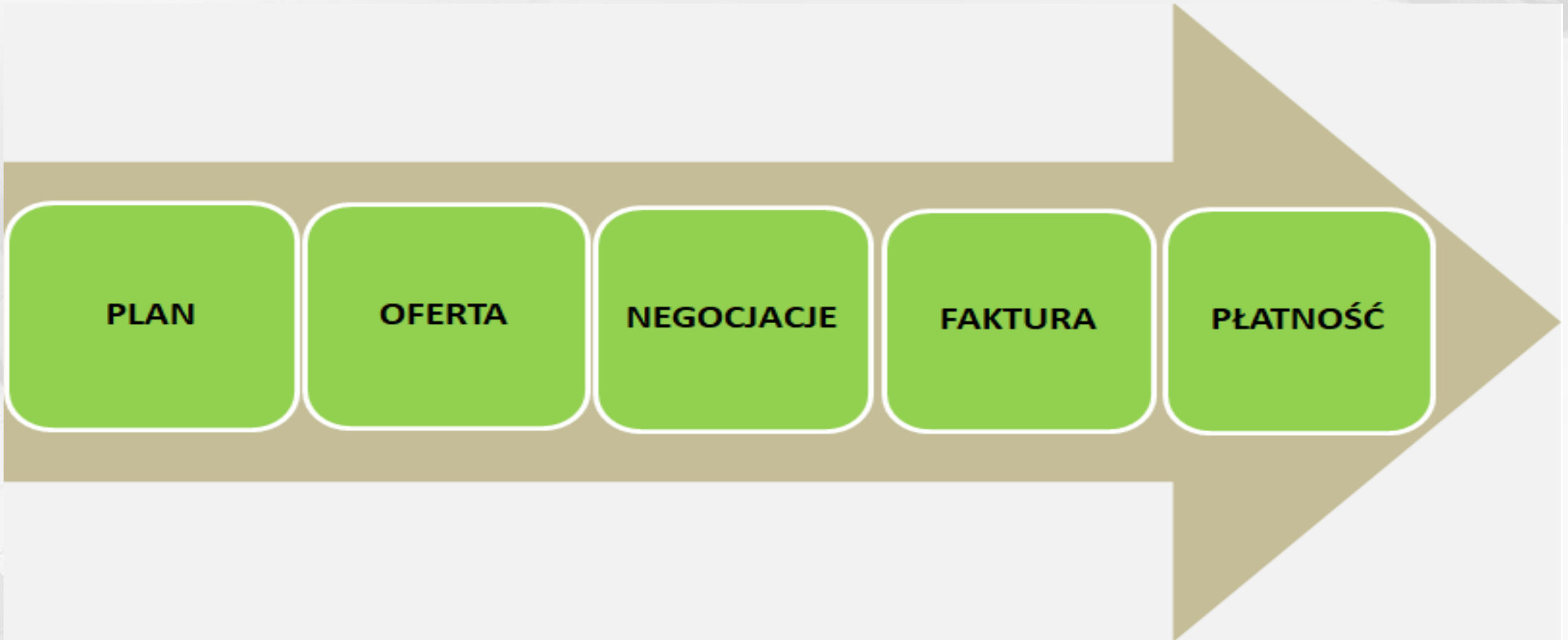
Zmienność kursów



Żelazna zasada

Brak podejmowania decyzji o zabezpieczeniu ryzyka walutowego jest świadomą decyzją o zajęciu pozycji spekulacyjnej, a przez to wystawianie się w pełni na wahania rynkowe oraz związane z tym ryzyko.

W którym momencie pojawia się ryzyko kursowe?...



Modele zarządzania ryzykiem walutowym:

1. „Mocne nerwy”, czyli zapraszamy do kasyna...
2. „Spokojny sen”, czyli zarabiamy na tym, na czym się znamy...
3. „Częściowe ryzyko”, czyli i chciał(a)bym i boję się ...



Polityka zabezpieczeń kursów walutowych

Usystematyzowanie zasad, wg których firma zabezpiecza się przed ryzykiem niekorzystnych zmian kursów walut.

- Identyfikacja ryzyka występującego w firmie
- Określenie celu zarządzania ryzykiem walutowym
- Zasady zawierania transakcji zabezpieczających
- Dobór instrumentów
- Określenie kompetencji poszczególnych działów firmy i wewnętrznych zasad współpracy w zakresie zabezpieczenia ryzyka walutowego



PRO
PROFIT S.C.

Podczas eksportu - nie spekulujemy (!), gdyż...

- ✓ To przysłania prawdziwy obraz działalności eksportowej, a uzyskiwane dochody nie odzwierciedlają realnej marży na tej działalności
- ✓ Nigdy nie będziemy pewni naszych dochodów, gdyż będą uzależnione od wahań kursów walutowych, zmienność jest niestety duża
- ✓ Zabezpieczając tylko terminy i kwoty wynikające z komercyjnej działalności powodujemy przewidywalną, a nie spekulacyjną działalność eksportową
- ✓ Cały obrót walutowy możemy dostosować poprzez transakcje zabezpieczające do rzeczywistych terminów płatności za faktury z małym marginesem na ewentualne opóźnienia lub zmiany harmonogramu
- ✓ Zabezpieczając do 100% transakcji wynikających z już podpisanych umów/wystawionych faktur zawierających określone kwoty i daty płatności, ograniczamy ryzyko związane ze zmianą kursu



Moment zawarcia transakcji

- ✓ Moment zawarcia transakcji powinien wynikać wprost ze zdarzeń gospodarczych. Najczęstszym momentem w którym firma „otwiera” naturalną ekspozycję walutową będzie podpisanie umowy/kontraktu z kontrahentem lub wystawienie faktury.
- ✓ Moment zawarcia transakcji powinien być jak najmniej uzależniony od oczekiwań co do kształtowania się kursu walutowego w przyszłości. Wszystkie parametry związane z transakcjami: kwota, termin, kurs odniesienia i moment zawarcia transakcji muszą być maksymalnie skorelowane z działalnością komercyjną klienta.

Każdy instrument zabezpieczający

należy rozpatrywać z punktu widzenia prowadzonej działalności, a **nie oczekiwać co do kształtowania się kursu walutowego w przyszłości !**

Forward - skuteczne narzędzie

- ✓ Forward – kontrakt na sprzedaż lub zakup waluty, zawarty z Bankiem klienta na określoną datę w przyszłości, po z góry ustalonym kursie.
- ✓ O maksymalnym terminie rozliczenia kontraktu decyduje klient i zazwyczaj termin ten jest ściśle powiązany z terminem płatności na fakturze.
- ✓ $\text{FORWARD} = \text{Kurs SPOT} + \text{tzw. punkty terminowe}$

Wymogi formalne

- Posiadanie rachunków bankowych/brokerskich w danych walutach transakcji
- Dostarczenie dokumentów potwierdzających sytuację finansową firmy
- Przyznanie przez bank limitu (unsecured/secured) na transakcje zabezpieczające
- Przyznanie przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych kodu LEI (Legal Entity Identifier)



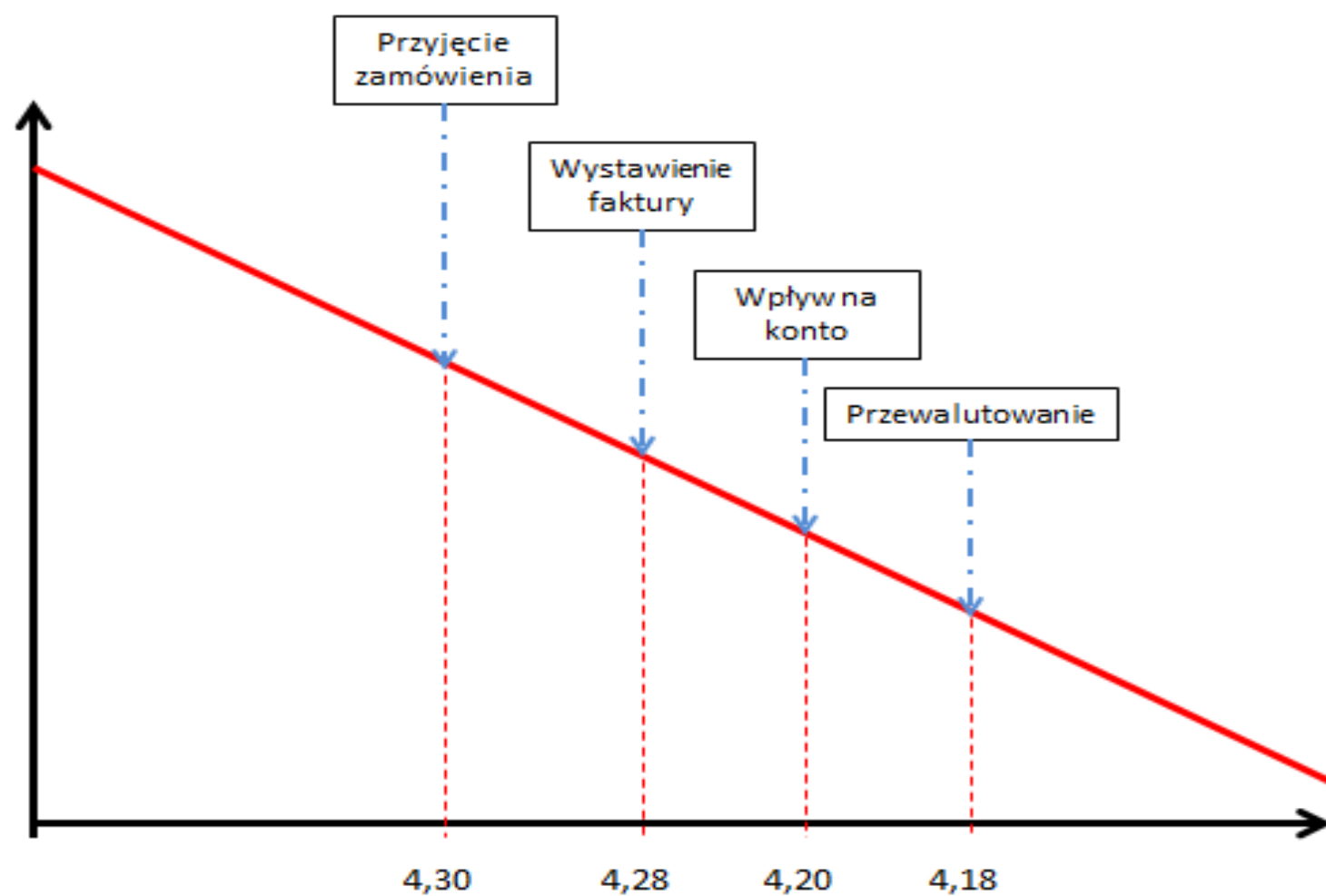
PRO
PROFIT_{S.C.}

Co dalej?

Kilka przykładów z życia –
„case study”



RYZYO
WALUTOWE NA
OSI CZASU
(EXPORT SPADEK
KURSU)

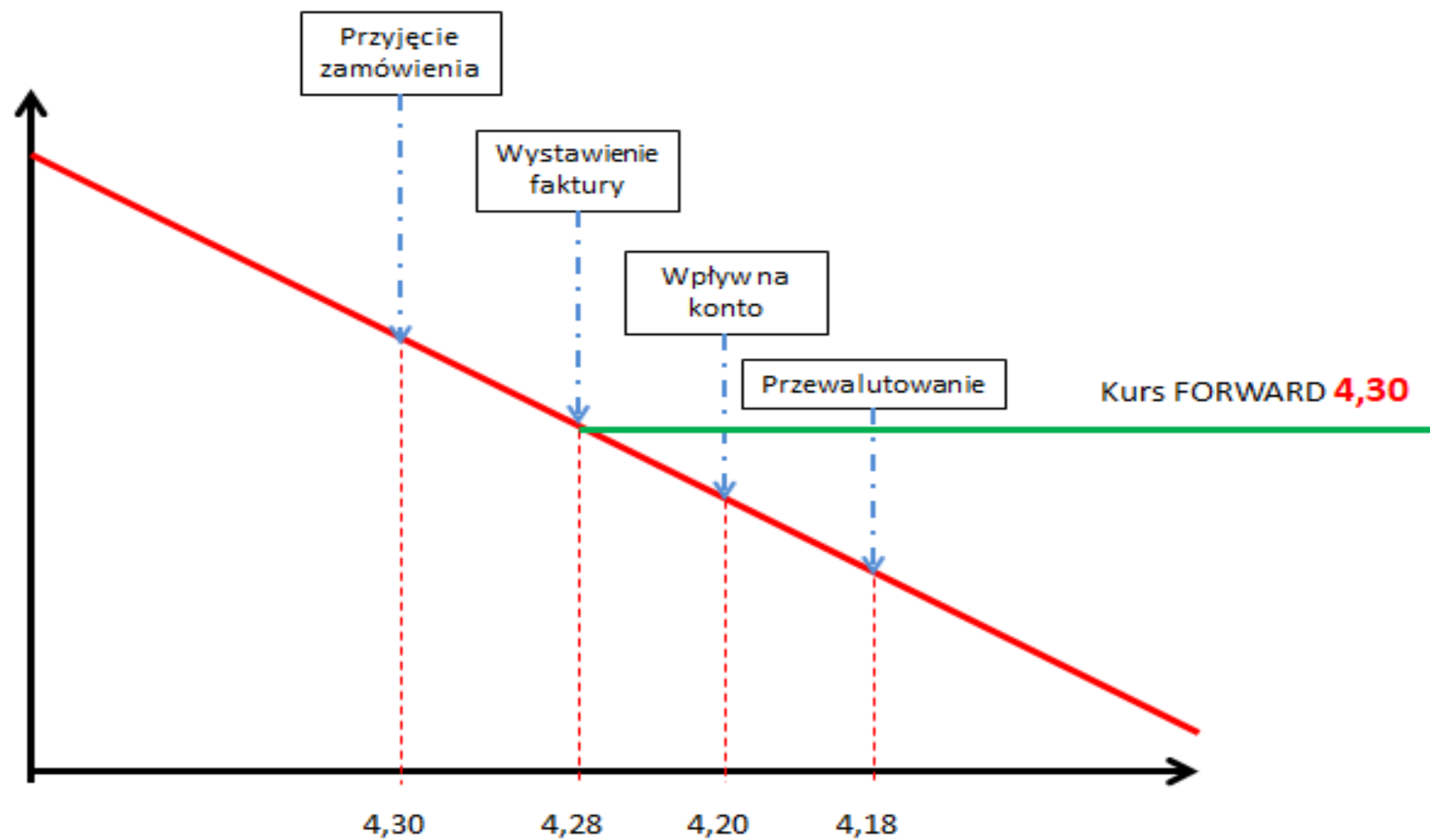




- ✓ W dniu "zero" eksporter przyjmuje zamówienie na towar za kwotę 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku to 4,3000) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,3000 = 430\,000\text{ PLN}$
- ✓ W następnych dniach wystawia fakturę eksportową (termin płatności 45 dni) na 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku spada do 4,2800) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,2800 = 428\,000\text{ PLN}$
- ✓ Należność za fakturę wpływa na konto eksportera po 40 dniach (kurs EURPLN na rynku spada do 4,2000) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,2000 = 420\,000\text{ PLN}$
- ✓ W ciągu kolejnych 2 dni eksporter dokonuje sprzedaży 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku spada do 4,1800) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,1800 = 418\,000\text{ PLN}$
- ✓ Wynik: **- 12 000 PLN**



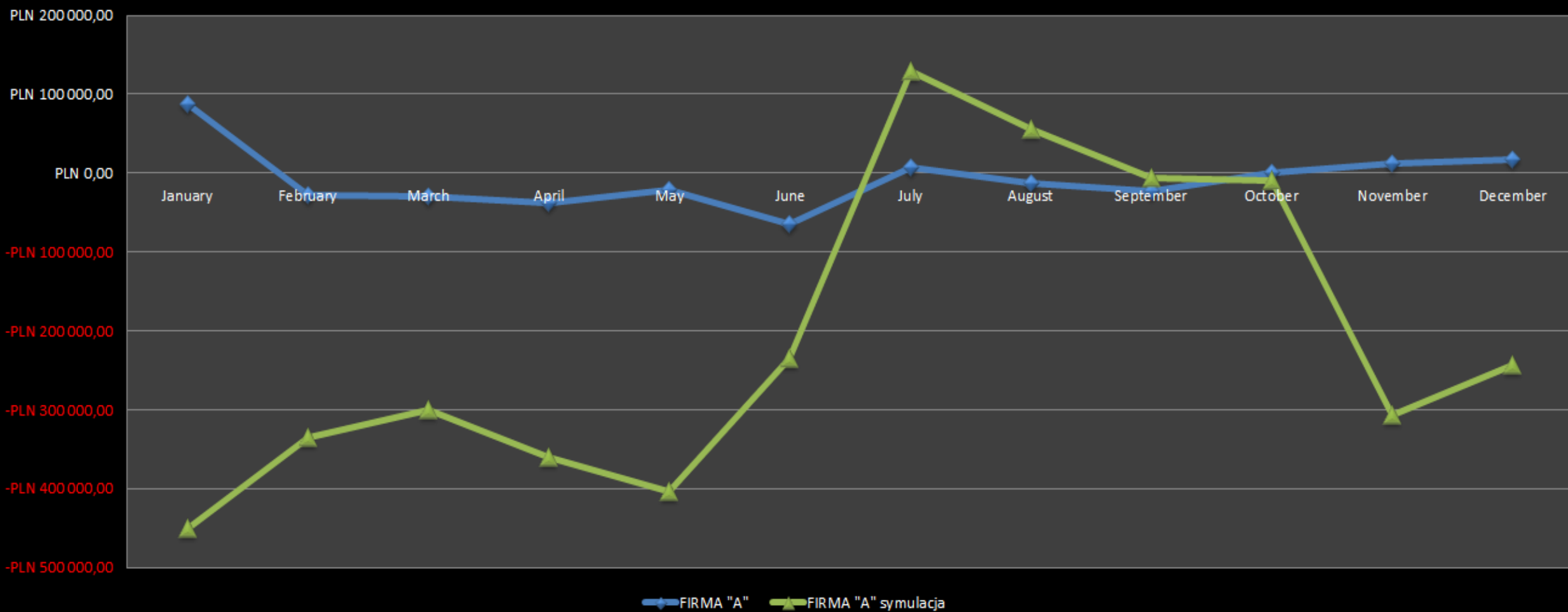
RYZYO
WALUTOWE NA
OSI CZASU
(EXPORT SPADEK
KURSU Z
ZABEZPIECZENIEM)



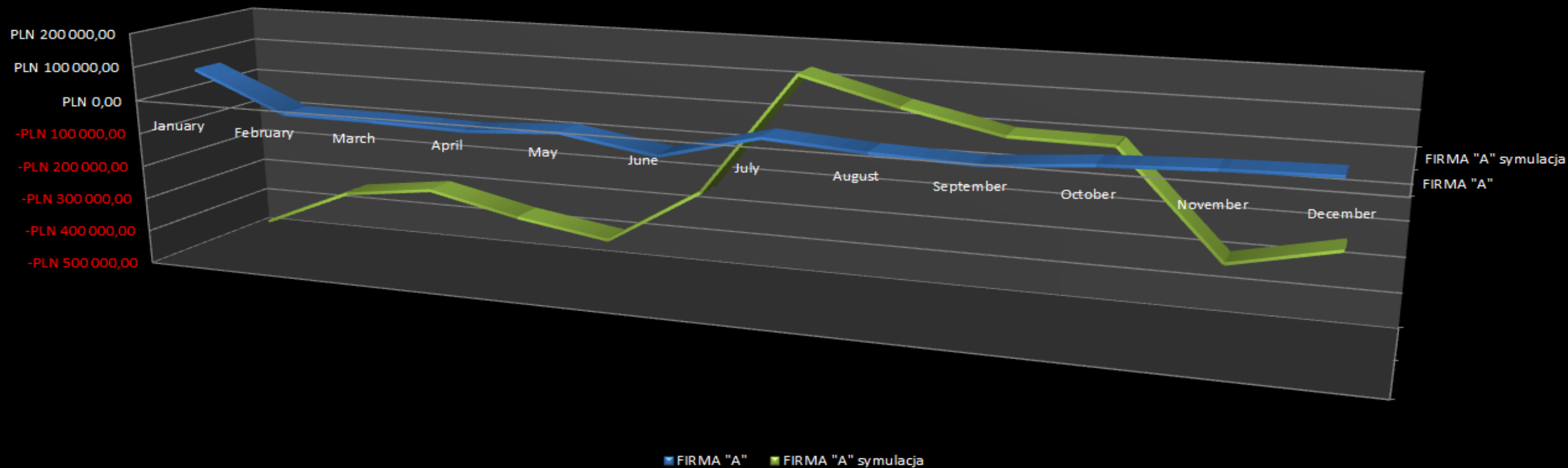


- ✓ W dniu "zero" eksporter przyjmuje zamówienie na towar za kwotę 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku to 4,3000) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,3000 = 430\,000\text{ PLN}$
- ✓ W następnych dniach wystawia fakturę eksportową (term. płat. 45 dni) na 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku spada do 4,2800, kurs forward 4,3000) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,3000 = 430\,000\text{ PLN}$
- ✓ Należność za fakturę wpływa na konto eksportera po 40 dniach (kurs EURPLN na rynku spada do 4,2000) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,3000 = 430\,000\text{ PLN}$
- ✓ W ciągu kolejnych 2 dni eksporter dokonuje sprzedaży 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku spada do 4,1800) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,3000 = 430\,000\text{ PLN}$
- ✓ Wynik: **0 PLN**

Różnice kursowe 2017 + symulacja bez zabezpieczenia

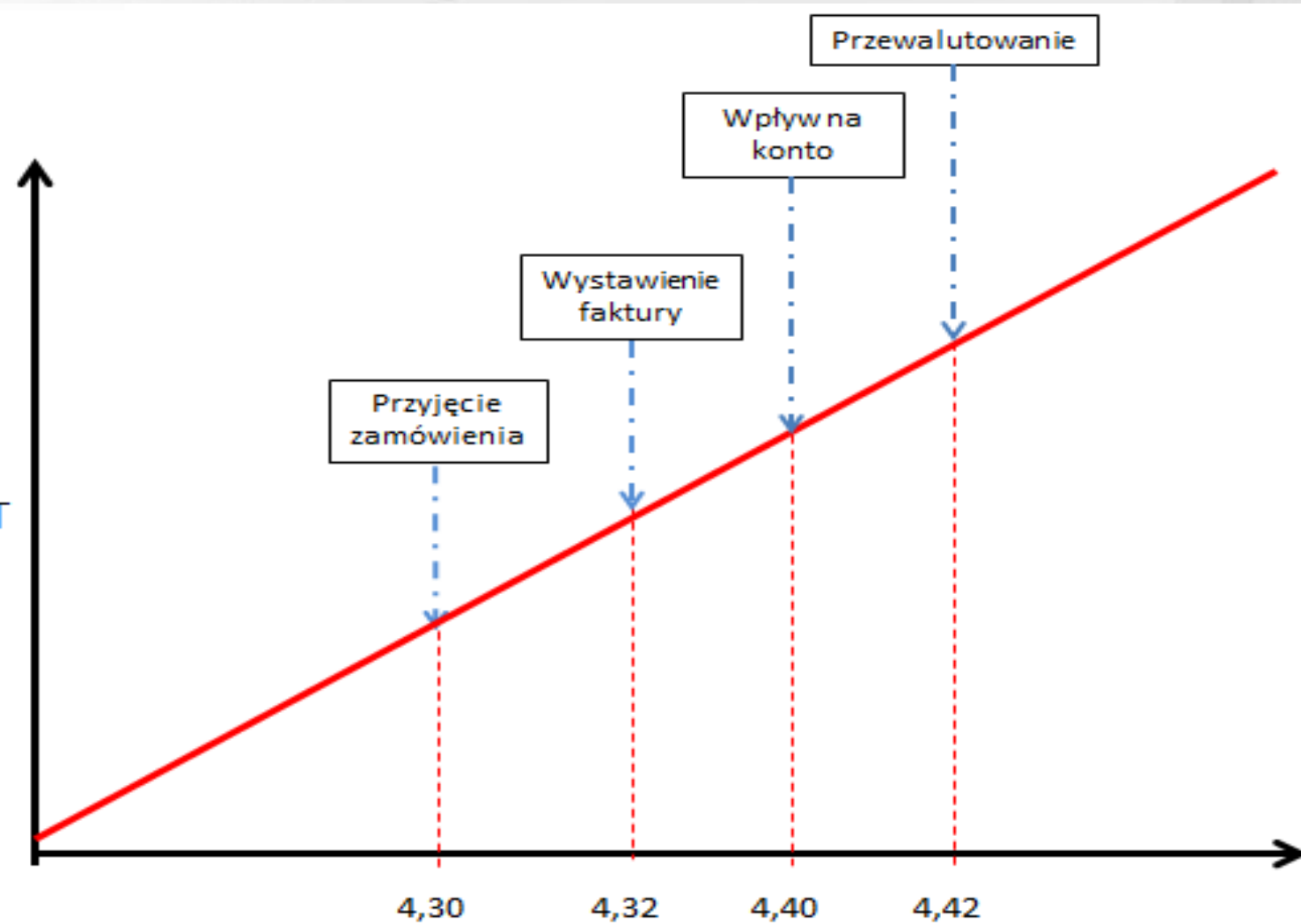


Różnice kursowe 2017 + symulacja bez zabezpieczenia





RYZYO
WALUTOWE NA
OSI CZASU
(EXPORT WZROST
KURSU)

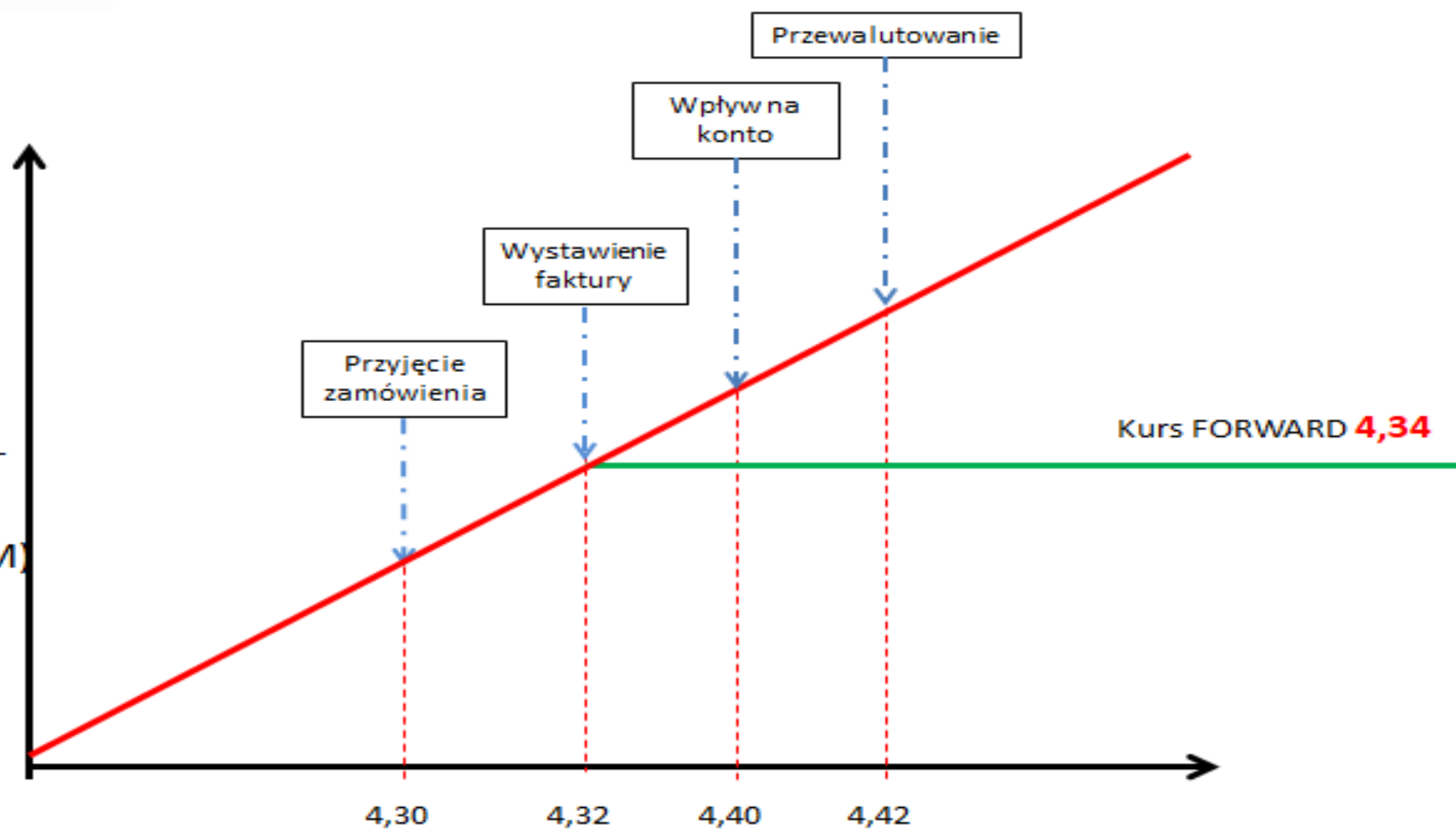




- ✓ W dniu "zero" eksporter przyjmuje zamówienie na towar za kwotę 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku to 4,3000) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,3000 = 430\,000\text{ PLN}$
- ✓ W następnych dniach wystawia fakturę eksportową (termin płatności 45 dni) na 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku wzrasta do 4,3200) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,3200 = 432\,000\text{ PLN}$
- ✓ Należność za fakturę wpływa na konto eksportera po 40 dniach (kurs EURPLN na rynku wzrasta do 4,4000) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,4000 = 440\,000\text{ PLN}$
- ✓ W ciągu kolejnych 2 dni eksporter dokonuje sprzedaży 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku wzrasta do 4,4200) Kalkulacja eksportera :
 $100\,000\text{ EUR} \times 4,4200 = 442\,000\text{ PLN}$
- ✓ Wynik: **+ 12 000 PLN**



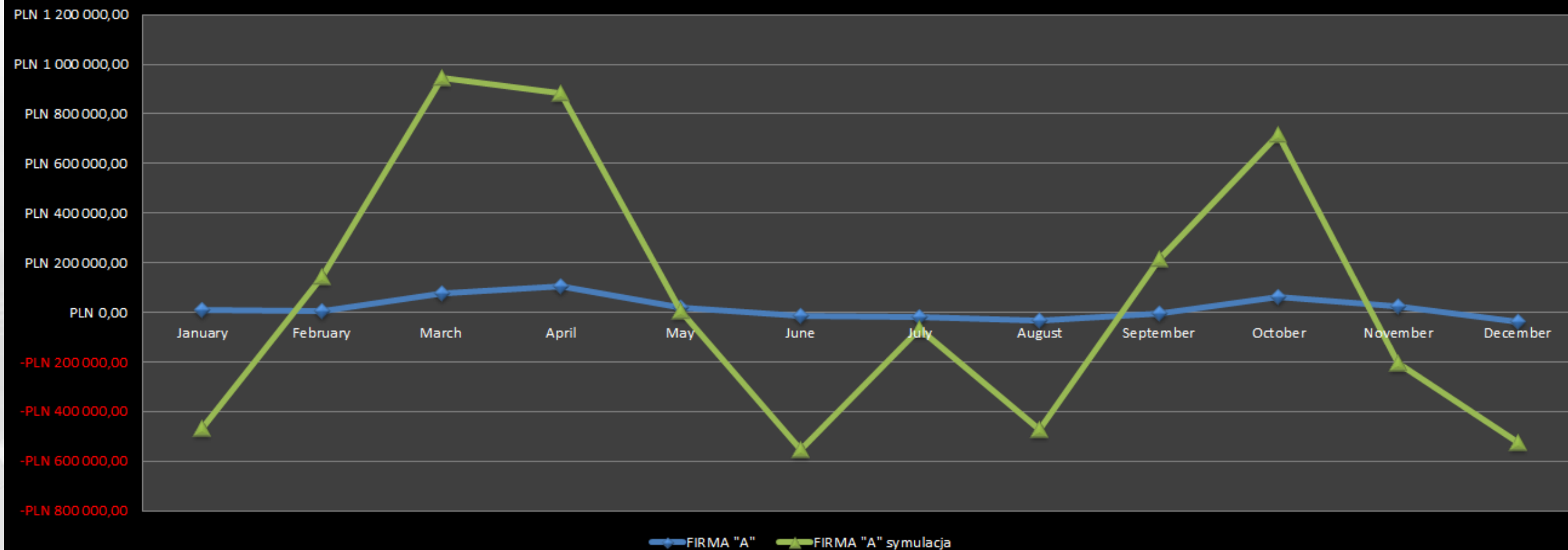
RYZYO
WALUTOWE NA
OSI CZASU
(EXPORT WZROST
KURSU Z
ZABEZPIECZENIEM)





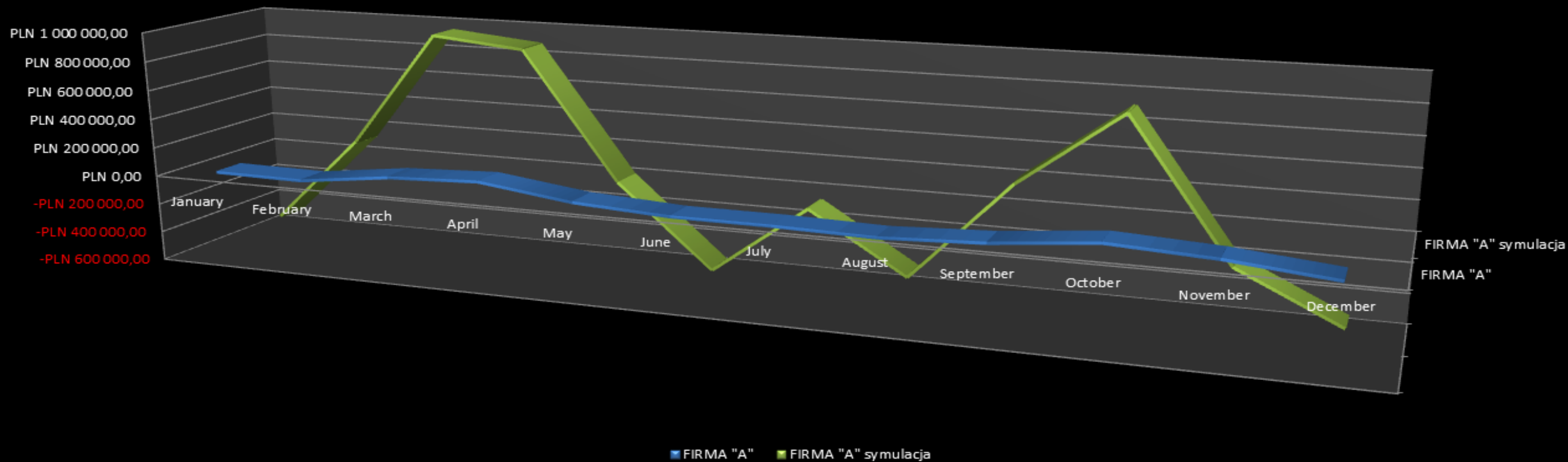
- ✓ W dniu "zero" eksporter przyjmuje zamówienie na towar za kwotę 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku to 4,3000) Kalkulacja eksportera :
 $100\ 000\ \text{EUR} \times 4,3000 = 430\ 000\ \text{PLN}$
- ✓ W następnych dniach wystawia fakturę eksportową (term. płat. 45 dni) na 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku wzrasta do 4,3200, kurs forward 4,3400) Kalkulacja eksportera : $100\ 000\ \text{EUR} \times 4,3400 = 434\ 000\ \text{PLN}$
- ✓ Należność za fakturę wpływa na konto eksportera po 40 dniach (kurs EURPLN na rynku wzrasta do 4,4000) Kalkulacja eksportera :
 $100\ 000\ \text{EUR} \times 4,3400 = 434\ 000\ \text{PLN}$
- ✓ W ciągu kolejnych 2 dni eksporter dokonuje sprzedaży 100 000 EUR (kurs EURPLN na rynku wzrasta do 4,4200) Kalkulacja eksportera :
 $100\ 000\ \text{EUR} \times 4,3400 = 434\ 000\ \text{PLN}$
- ✓ Wynik: **+ 4 000 PLN**

Różnice kursowe 2020 + symulacja bez zabezpieczenia



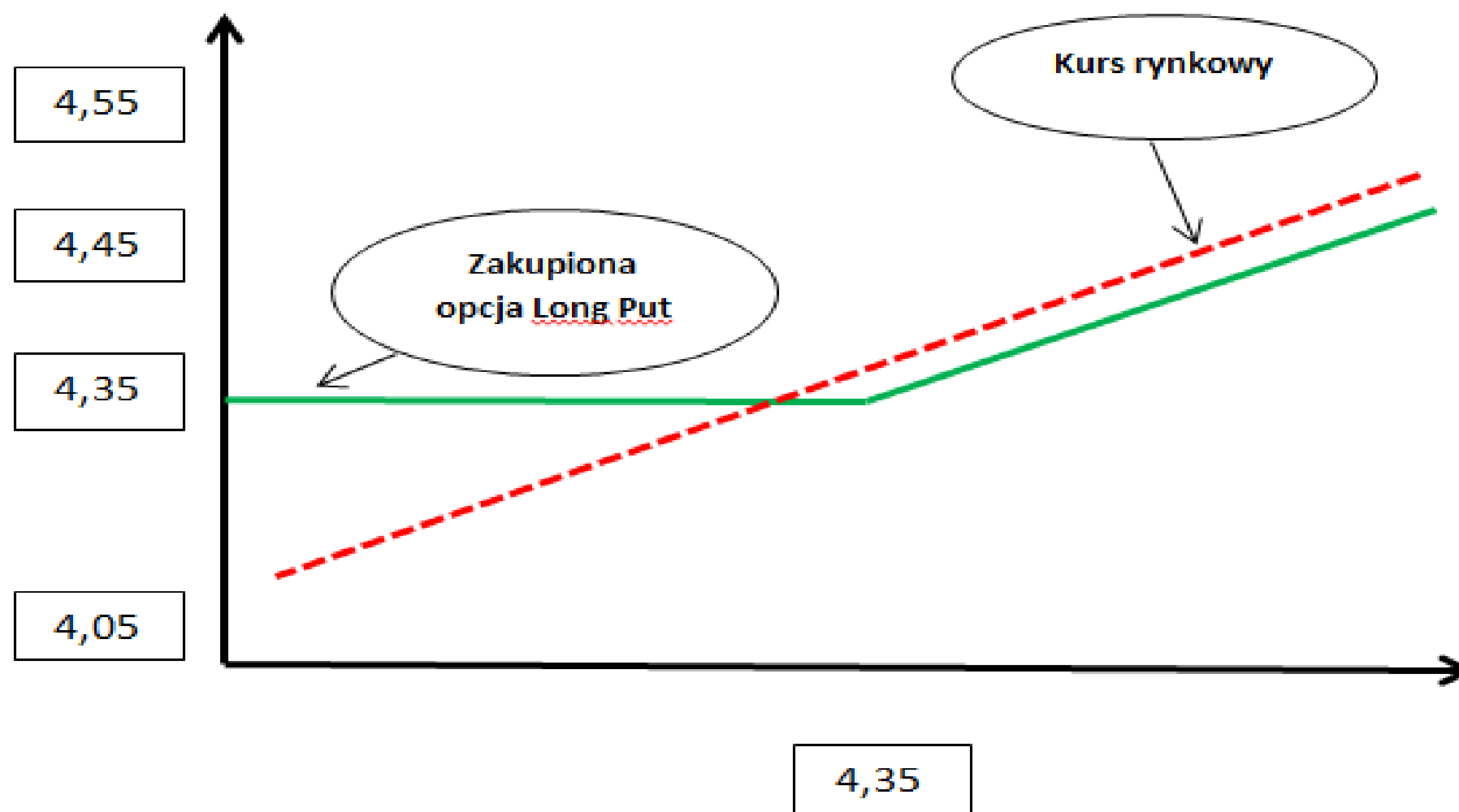


Różnice kursowe 2020 + symulacja bez zabezpieczenia



Opcje waniliowe – czyli „polisa AC na kurs”

- ✓ Opcja typu „Put” pozwala eksporterowi na zabezpieczenie się przed stratami kursowymi, które mogłyby powstać w wyniku spadku kursu walutowego.
- ✓ Posiadanie opcji Put daje prawo (**a nie obowiązek**) sprzedaży określonej ilości waluty po ustalonym wcześniej kursie.
- ✓ Klient ma zagwarantowany kurs minimalny, a w przypadku wzrostu kursu waluty powyżej kursu realizacji opcji, Klient ma możliwość rezygnacji z opcji, więc sprzedaży „na rynku”
- ✓ Za nabycie prawa do sprzedaży określonej ilości waluty w przyszłości po kursie realizacji Klient płaci premię opcyjną.



Pułapki – czego/kogo unikać?...



I Blok - Wstęp do finansowania i zabezpieczania eksportu

- *Wprowadzenie do terminologii Trade Finance*

Terminologia finansowania handlu 1/1

- **Akredytywa** - (Letter of Credit, L/C) - jest instrumentem ułatwiającym bezgotówkowe rozliczenie międzynarodowych transakcji handlowych. Ma formę pisemnego dokumentu, który łączy zarówno sprzedającego, jak i kupującego. Stosowany jest w celu ograniczenia ryzyka związanego z niewypłacalnością kontrahenta, właściwą realizacją kontraktu, jakością produktów, opóźnieniem w realizacji zapłaty, itp.

Terminologia finansowania handlu 1/2

- **Inkaso** - jest formą rozliczeń bezgotówkowych w obrocie międzynarodowym. Polega na złożeniu przez dostawcę (produktów lub usług) w swoim Banku polecenia pobrania środków pieniężnych od odbiorcy/klienta w zamian za wydanie mu dokumentów uprawniających do odbioru produktów lub usług. Inkaso najczęściej wykorzystywane jest przez partnerów handlowych, którzy mają duże zaufanie do siebie i nie istnieje obawa braku zapłaty lub odbioru zamówionego towaru czy usługi.

Terminologia finansowania handlu 1/3

- **Faktoring eksportowy** - finansowanie krótkoterminowe oparte na wykupie wierzytelności/faktur wystawionych przez dostawcę/eksportera do swoich odbiorców/klientów zagranicznych. Faktor, czyli instytucja finansowa wykupuje od eksportera przedstawione nieprzeterminowane i bezsporne wierzytelności, a odbiorcy zagraniczni/klienci dokonują spłat należności na konto Faktora.

Terminologii finansowania handlu 1/4

- **Forfaiting** - to produkt finansowy, który choć często mylony z faktoringiem i posiadający z nim wiele cech wspólnych (wykup wierzytelności) – różni się znacząco w sposobie finansowania. Jest to zakup należności terminowych, powstałych w wyniku realizacji dostaw z wyłączeniem prawa regresu w stosunku do odstępującego wierzytelności. Otrzymane środki pieniężne są pomniejszonych o wartość odsetek za cały okres forfaitingu. Dotyczy średnio lub długoterminowych transakcji.

Terminologia finansowania handlu 1/5

- **Ubezpieczenie należności eksportowych** - *polega na ochronie eksportera na wypadek nieplanowanych, nagłych, strat związanych z realizacją kontraktu handlowego w obrocie międzynarodowym. To kompleksowa ochrona zarówno przed ryzykiem niewypłacalności, upadłości, kontrahenta/klienta, jak i całego Państwa. Dodatkowo ubezpieczenie może chronić przed ryzykiem produkcji, politycznym oraz nadzwyczajnymi sytuacjami (np. pandemia Covid-19)*

II Blok - Zasady rozliczania transakcji

- Omówienie zasad stosowania akredytywy eksportowej poprzez jej praktyczne aspekty
- *Zasady stosowania inkasa eksportowego. Proces stosowania tego rodzaju rozliczania transakcji. Zyski z używania tego produktu*
- *Faktoring eksportowy w praktyce oraz jego rodzaje*
- *Zasady stosowania forfaitingu eksportowego. Proces stosowania tego rodzaju rozliczania transakcji*

Akredytywa 1/1

- Dla jakiego typu przedsiębiorstwa kierowany jest ten produkt?
- Co daje eksporterowi akredytywa oprócz wyższych kosztów???
 - eliminacja ryzyka braku otrzymania zapłaty za towar lub usługę
 - poczucie bezpieczeństwa
 - możliwość udzielenia kredytu kupieckiego
 - możliwości efektywnego rozszerzania portfela klientów
 - ograniczenia ryzyka reputacyjnego – pośrednikami są Banki
 - możliwość otrzymania wcześniej środków poprzez dyskonto wierzytelności

Akredytywa 1/2

- Organicznie ryzyka kraju zarówno pod kątem politycznym jak i ekonomicznym. Umożliwia eksporterowi handlowanie z kontrahentami w krajach, które utrudniają lub uniemożliwiają ten handel, a także czynią bardzo pracochołonną i kosztowną windykację należności
- Zyskanie opcji związanych z przeniesieniem akredytywy na innego beneficjenta (factoring lub forfaiting) i dzięki temu uzyskanie możliwości sfinansowania całej produkcji lub usługi, która jest przedmiotem kontraktu handlowego. Taka sama zasada dotyczy kredytu bankowego, którego zabezpieczeniem może być taka właśnie akredytywa

Akredytywa 1/3

- Jakiegokolwiek zastrzeżenia lub spory z odbiorcą (jeśli się pojawią) wobec wyeksportowanego towaru lub usługi, których dotyczy kontrakt handlowy nie wpływają na płatność, ponieważ jest to zapłata za zaprezentowane dokumenty wymienione w akredytywie.
- W przypadku akredytywy potwierdzonej ryzyko jest eliminowane praktycznie w 100%, ponieważ Bank bierze na siebie całość ryzyka związanego z płatnością po prezentacji prawidłowych dokumentów
- Cały proces przygotowania i rozliczenia akredytywy mimo, że wydaje się „skomplikowany” podlega kilku zasadom i wygląda tak

EKSPORTER/
SPRZEDAJĄCY

Kontakt
handlowy

IMPORTER/
KUPUJĄCY

Informacja do
eksportera o otwarciu
akredytywy

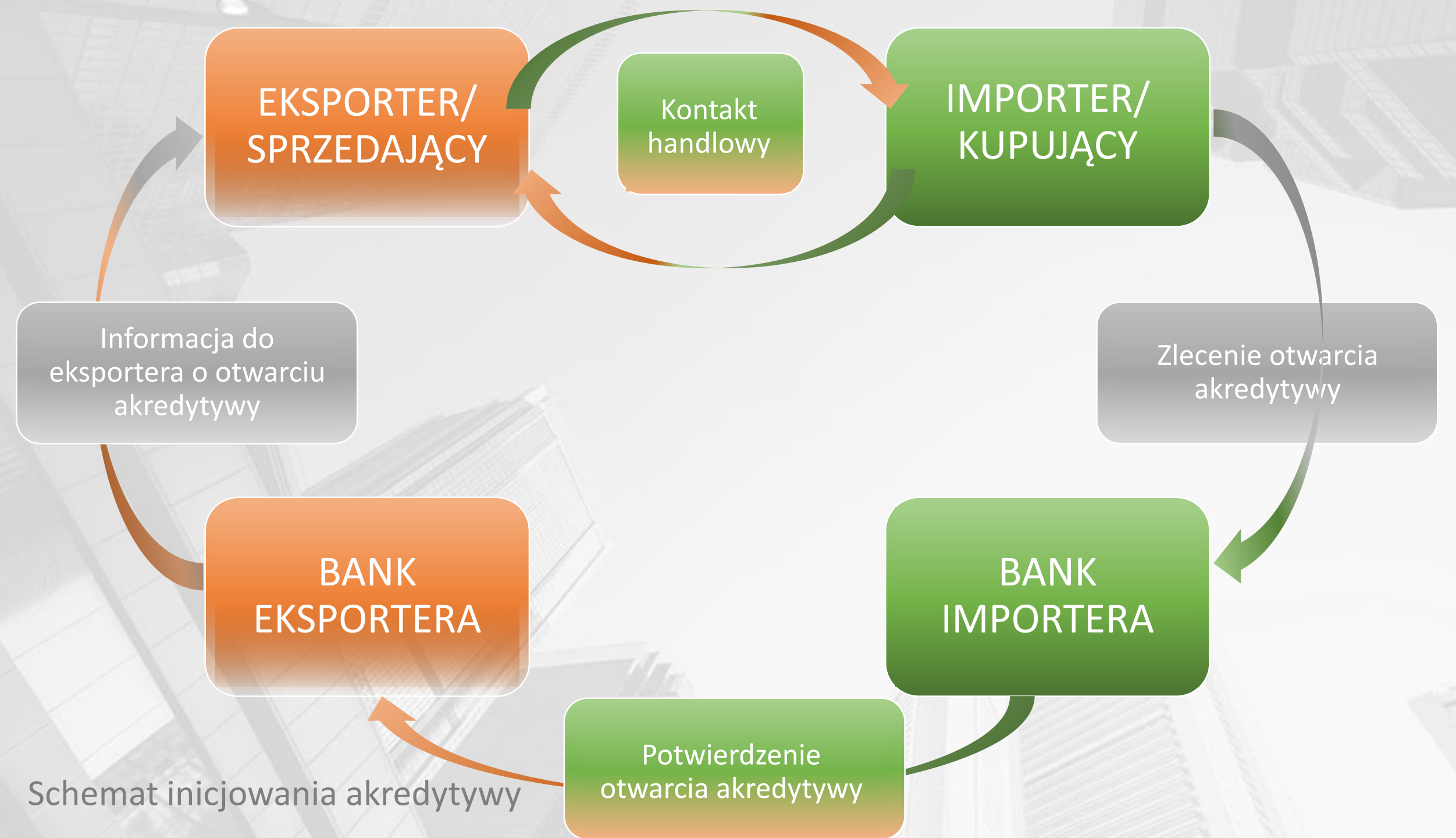
Zlecenie otwarcia
akredytywy

BANK
EKSPORTERA

BANK
IMPORTERA

Potwierdzenie
otwarcia akredytywy

Schemat inicjowania akredytywy



EKSPORTER/
SPRZEDAJĄCY

Wysłanie
towaru

IMPORTER/
KUPUJĄCY

Informacja do
eksportera o środkach
na rachunku

Wysłanie
dokumentów

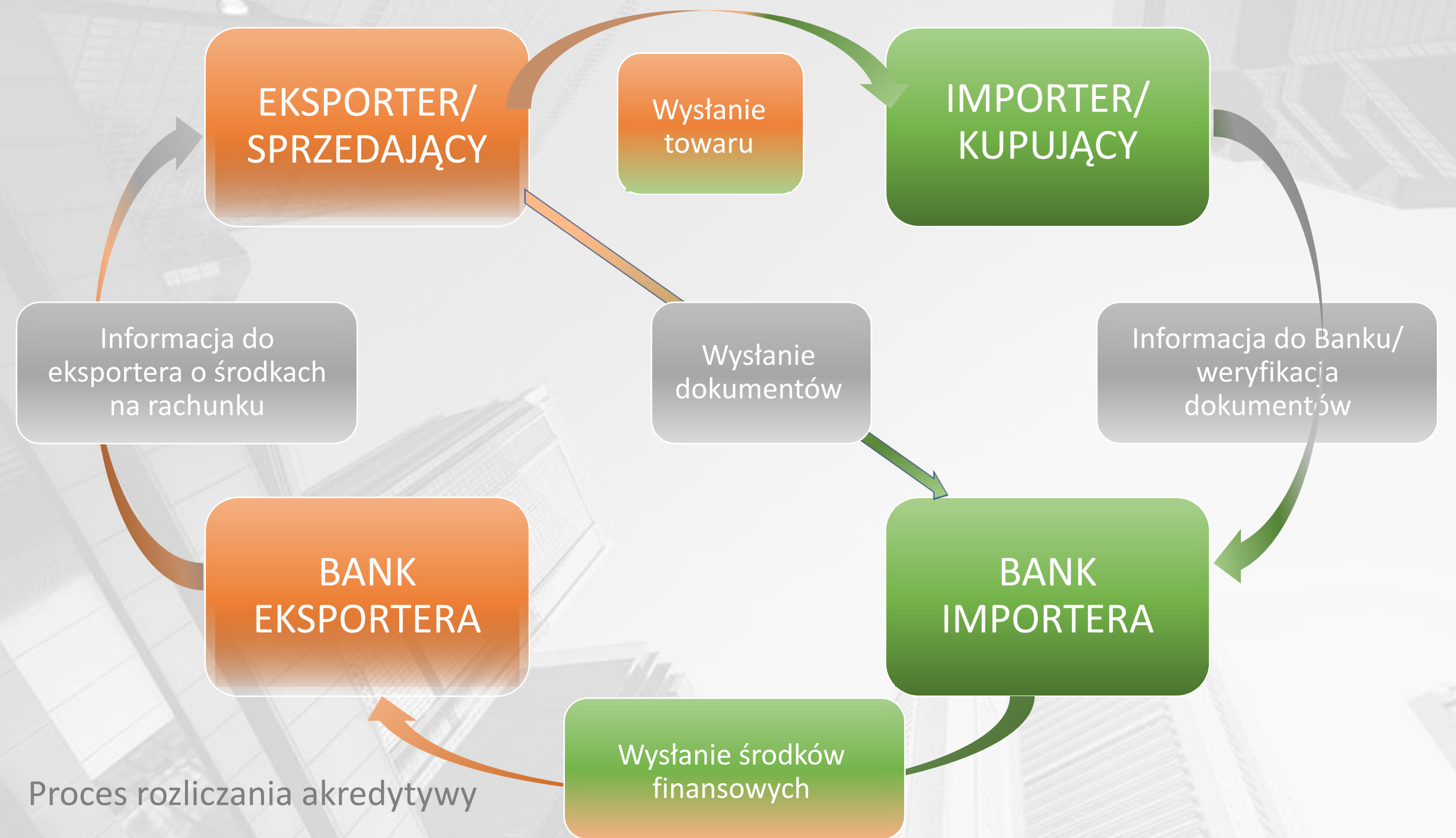
Informacja do Banku/
weryfikacja
dokumentów

BANK
EKSPORTERA

BANK
IMPORTERA

Wysłanie środków
finansowych

Proces rozliczania akredytywy



Akredytywa – ale jaka???????

- Obca lub dokumentowa, to najbardziej popularna forma akredytywy, ale może jednak bardziej rozbudowana o inne funkcje ????????
- Kiedy i po co stosować inne rodzaje???
- Jak wygląda cały proces przygotowania i rozliczenia???

Akredytywa zaliczkowa

- Z tak zwaną czerwoną klauzulą (red clause credit) – oznacza, że bank otwierający daje bankowi pośredniczącemu upoważnienie do wypłaty na rzecz beneficjenta zaliczki, jeszcze przed zaprezentowaniem dokumentów odnoszących się do dostawy towaru.
- Bank wypłaca kwotę akredytywy, która jest pomniejszona o wcześniejszą zaliczkę podczas prezentacji dokumentów. Dzięki tej formie akredytywy sprzedający ma środki na pokrycie kosztów produkcji

Akredytywa zabezpieczająca

- Ma ona charakter gwarancji bankowej
- Zleceniodawca akredytywy jest zobowiązany do zapłaty, w razie uchylania się przez niego - jest to jego bank,
- Eksporterowi gwarantuje otrzymanie środków gdy kontrahent/klient banku - nie wywiąże się z umowy
- Jej celem jest występowanie w roli gwaranta płatności oraz zabezpiecza wykonanie zobowiązań wynikających z kontraktu, a nie w roli instrumentu płatności za konkretne towary lub usługi. Służy zabezpieczaniu umów a nie do pełnego rozliczania transakcji handlowej
- W tym przypadku Bank ma rolę wyczekującą, a nie aktywną jak w przypadku akredytywy dokumentowej

Akredytywa „standby” a gwarancja płatności

- W gruncie rzeczy zasada działania tego rozwiązania jest taka sama, a jednak jest potrzeba istnienia tych dwóch produktów, ponieważ:
 - Rozpowszechnienie akredytywy standby na świecie wiąże się z tym, że w niektórych państwach nie ma odpowiedniego prawa bankowego, na podstawie którego instytucje finansowe mogłyby udzielać gwarancji bankowych. Stąd potrzeba zastosowania właśnie takiej formy akredytywy. Dotyczy to min. USA
 - Akredytywa działa na mocy przepisów uniwersalnego standardu, wydanego w 2007 roku przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu (UCP 600), a gwarancja podlega jest prawu miejscowemu

Akredytywa – przykłady z życia wzięte 1/2

- Dystrybutor z rynku produktów żywnościowych wybrał ten rodzaj zabezpieczenia eksportu z uwagi bezpieczeństwo
- Odbiorcą była firma z rynku portugalskiego
- Nasza rekomendacja wskazywała, aby eksporter wpisał wszystkie warunki z akredytywy do kontraktu, jednocześnie uważając na to kto ponosi koszty i jaki jest ich podział
- Cała transakcja przebiegła bezproblemowo i zakończyła się rozpoczęciem owocnej współpracy pomiędzy kontrahentami

Akredytywa – przykłady z życia wzięte 1/2

- Polski producent wysyłał towar do jednego z europejskich krajów
- Firma nie wzięła pod uwagę naszej rekomendacji oraz czyhających po drodze wszystkich prowizji i opłat
- Efekt był taki, że przy kontrakcie w wysokości 100 tyś. EUR, wszystkie opłaty wyniosły 5 tyś. EUR (dużo czy mało pozostawiamy Państwa ocenie!!!)

Na co trzeba uważać korzystając z akredytywy

- Czy akredytywa jest odwołalna czy nieodwołalna !!!!
- Termin ważności akredytywy !!!!
- Dostarczenie odpowiednich dokumentów, które nie zawierają błędów. W przeciwnym wypadku eksporterowi pozostaje renegotjowanie warunków akredytywy (co wymaga zgody i banku, i kontrahenta) lub zrezygnowanie z niej i dochodzenie zapłaty bezpośrednio od kontrahenta
- Czy akredytywa jest przenośna czy też nie
- Zapisy zawarte w akredytywie powinny zostać odzwierciedlone w kontrakcie, ponieważ to ułatwi jej rozliczenie

II Blok - Zasady rozliczania transakcji

- *Zasady stosowania inkasa eksportowego. Proces stosowania tego rodzaju rozliczania transakcji. Zyski z używania tego produktu*
- *Faktoring eksportowy w praktyce oraz jego rodzaje*
- *Zasady stosowania forfaitingu eksportowego. Proces stosowania tego rodzaju rozliczania transakcji*

Inkaso

- *W jakich przypadkach stosuje się inkaso?*
 - *Korzysta się z tego rodzaju zabezpieczenia transakcji najczęściej wtedy, gdy już dobrze zna się swojego kontrahenta i ma się względną pewność, że nie odstąpi on od transakcji*
- *Co tak naprawdę otrzymujemy korzystając z tego produktu???*
 - *zabezpiecza eksportera przed otrzymaniem towaru przez importera, zanim ten uiści zapłatę, ale nie chroni go przed opóźnieniem w zapłacie.*
- *Banki w tego typu transakcji pełnią rolę tylko „skrzynek przekaźnikowych”*

EKSPORTER/
SPRZEDAJĄCY

Wysłanie
towaru

IMPORTER/
KUPUJĄCY

Przekazanie
dokumentów do
Banku

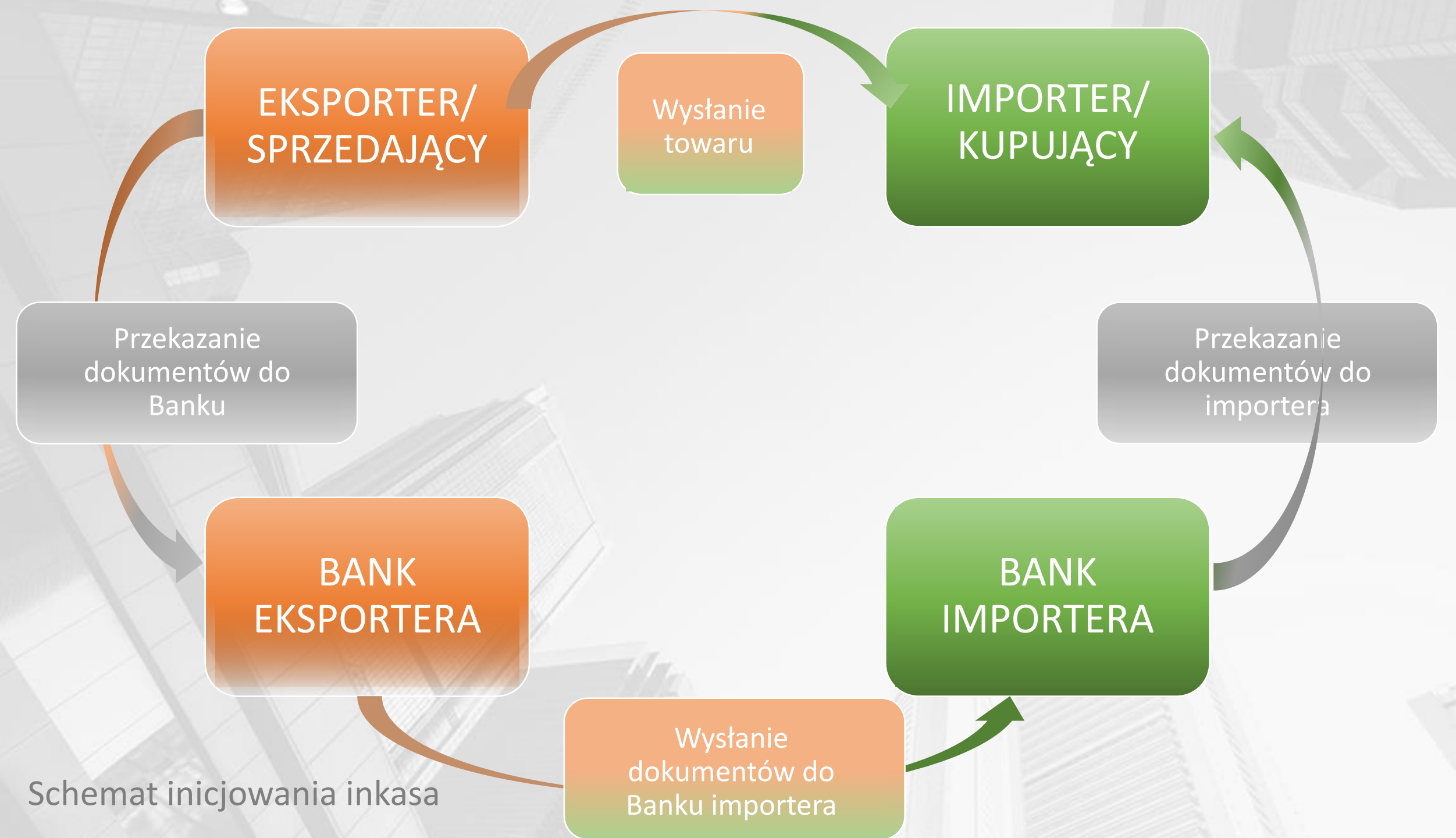
Przekazanie
dokumentów do
importera

BANK
EKSPORTERA

BANK
IMPORTERA

Wysłanie
dokumentów do
Banku importera

Schemat inicjowania inkasa



EKSPORTER/
SPRZEDAJĄCY

IMPORTER/
KUPUJĄCY

Zaksięgowanie
środków na rachunku
eksportera

Potwierdzenie
odbioru towaru

BANK
EKSPORTERA

BANK
IMPORTERA

Przekazanie środków
do Banku importera

Proces rozliczenia inkasa



Inkaso – przykłady z życia wzięte 1/1

- Polski dystrybutor maszyn do przemysłu drzewnego
- Współpracuje z jedną z międzynarodowych grup, dla której od czasu do czasu dostarcza maszyny w różne części świata
- To doskonałe narzędzie w tym przypadku dla obydwu stron, ponieważ odbiorca/klient dyscyplinuje w ten sposób swoje oddziały. Polska firma otrzymuje środki zaraz po wysłaniu towaru i prezentacji odpowiednich dokumentów
- Nasza rekomendacja potwierdzała utrzymywanie i korzystanie z tego rozwiązania
- Firmy dalej współpracują 😊

Inkaso – przykłady z życia wzięte 1/2

- Eksporter z rynku produktów żywnościowych wybrał ten rodzaj zabezpieczenia eksportu z uwagi na niższe koszty obsługi niż przy akredytywie
- Odbiorcą była firma z rynku pozaeuropejskiego
- Towar nie należał całe szczęście do kategorii produktów szybko psujących się
- Nasza rekomendacja wskazywała, aby eksporter wybrał jednak akredytywę z uwagi na rodzaj produktów i nieznamość odbiorcy
- Cała transakcja zakończyła się dość kosztownie dla eksportera, ponieważ kupujący/kontrahent nie zapłacił za towar, więc polska firma musiała na własny koszt sprowadzić towar do kraju

Na co trzeba uważać korzystając z Inkasa

- Jest to tańszy sposób zabezpieczenia się w transakcjach międzynarodowych niż akredytywa lecz też bardziej ryzykowny!!!!
- Musimy mieć do naszego partnera handlowego duże zaufanie, ponieważ jeśli nie zapłaci za dokumenty prezentowane w ramach Inkasa wówczas będziemy musieli na własny koszt przywieźć towar do kraju – chyba, że w międzyczasie znajdziemy innego nabywcę, ale czy tak będzie ?????
- Aby zmniejszyć ryzyko występujące w tej transakcji powinniśmy dołożyć jeszcze kolejne zabezpieczenia: weksel z awalem lub ubezpieczenie należności

II Blok - Zasady rozliczania transakcji

- *Faktoring eksportowy w praktyce oraz jego rodzaje*
- *Zasady stosowania forfaitingu eksportowego. Proces stosowania tego rodzaju rozliczania transakcji*

Faktoring eksportowy 1/1

- Dla jakiego przedsiębiorcy jest ten produkt???
 - każdy eksporter, który wystawił fakturę i posiada z tego tytułu należności z tytułu realizacji kontraktu handlowego międzynarodowego
 - każdy przedsiębiorca, który chce poprawić sobie płynność finansową poprzez szybsze otrzymanie środków finansowych
 - Każda firma, która chce rozszerzać współpracę jednocześnie udzielając kredytu kupieckiego lub wydłużając jego okres
- A co z cenami, czy mnie na to stać??????
 - ile kosztuje spokojny sen???
 - czy firma może i na ile pozwolić sobie na stratę środków pieniężnych???

Faktoring eksportowy 1/2

- Dlaczego nie kredyt obrotowy????
 - Faktor pomaga w windykacji lub prowadzi ją samodzielnie
 - Każdy Wasz odbiorca przekazany do faktoringu zostanie sprawdzony pod kątem sytuacji ekonomiczno – finansowej (wersja bez regresu)
 - Tylko dobrzy klienci otrzymają indywidualny limit transakcyjny
- Podział faktoringu ze względu na stronę przejmującą ryzyko
 - z regresem
 - bez regresu

Faktoring eksportowy z regresem

- Najbardziej popularny i najczęściej proponowany przez Faktorów (instytucja skupująca fakturę)
- Ryzyko niewypłacalności jest po stronie eksportera
- Faktor płaci za fakturę, a następnie czeka do daty jej płatności. Jeśli środki pieniężne nie wpłyną wówczas tą kwotą obciąża rachunek eksportera
- **Windykacja po stronie eksportera. Faktor może jedynie odpłatnie pomóc w jej przeprowadzeniu. Firma faktoringowa to nie windykacja !!!**
- Każdy kontrahent otrzymuje indywidualny limit, do wysokości którego będą skupowane faktury
- Po rozliczeniu całej transakcji indywidualny oraz globalny zostaje automatycznie odnowiony

EKSPORTER/ WIERZYCIEL

Wysłanie towaru /
wystawienie faktury

Potwierdzenie cesji /
Brak zapłaty za fakturę

IMPORTER /
DŁUŻNIK

Pomoc w windykacji
przez Faktora

FAKTOR/
SKUP FAKTUR

Akceptacja faktury –
wypłata środków /
obciążenie rachunku
kwotą niezapłaconej
faktury

Faktoring z regresem

Faktoring eksportowy bez regresu

- Mniej popularny wśród instytucji faktoringowych, ponieważ wiąże się z przejęciem pełnego ryzyka kontrahenta / dłużnika
- Ryzyko niewypłacalności jest po stronie faktora
- **Faktor płaci za fakturę, a następnie czeka do daty jej płatności. Jeśli środków nie będzie wówczas rozpoczyna windykację, ale to nie jest firma windykacyjna !!!!**
- Taki rodzaj faktoringu wiąże się z nabyciem przez faktora polisy ubezpieczeniowej
- Każdy kontrahent otrzymuje indywidualny limit do wysokości, którego będą skupowane faktury
- Po rozliczeniu całej transakcji indywidualny oraz globalny limit zostaje automatycznie odnowiony

EKSPORTER/ WIERZYCIEL

Akceptacja faktury –
wypłata środków /
brak odnowienia limitu
na odbiorcę/ dłużnika

Brak zapłaty za fakturę

FAKTOR/
SKUP FAKTUR

IMPORTER/
DŁUŻNIK

Windykacja po
stronie Faktora

Faktoring bez regresu



Faktoring – przykłady z życia wzięte 1/2

- Eksporter produktów z szeroko rozumianej branży chemicznej
- Odbiorcą była firma mająca siedzibę w jednym z państw sąsiadujących z Polską
- Dzięki faktoringowi mogli rozszerzyć współpracę, ponieważ eksporter bał się zaoferować kredyt kupiecki, a odbiorca nie chciał dłużej robić przedpłat
- To był jedyny rozsądny wybór, aby kontynuować współpracę w sposób bezpieczny przy akceptowalnym dla każdej ze stron poziomie bezpieczeństwa
- Nasza rekomendacja zakładała dołożenie do tego zestawu jeszcze polisy ubezpieczenia należności eksportowej, gdyby dalej rósł wzajemny obrót, a ten klient zaczął mocno ważyć w portfelu klientów

Na co trzeba uważać korzystając z faktoringu

- Jest to zdecydowanie droższe rozwiązanie od kredytu bankowego
- Faktor będzie chciał świadczyć tą usługę dla całego portfela Waszych odbiorców ze względu na dywersyfikację ryzyka
- Wypłacane są środki tylko za faktury nieprzeterminowane oraz bezsporne
- Wasi odbiorcy będą musieli podpisać cesję, więc dowiedzą się o tym produkcie. To z kolei może pociągnąć za sobą konieczność wydłużenia terminu płatności lub udzielenia wyższego rabatu lub bonusu sprzedażowego
- Finansowane jest średnio pomiędzy 80% a 90% kwoty netto na fakturze
- Przy faktoringu bez regresu konieczna będzie polisa, której koszty poniesie eksporter

II Blok - Zasady rozliczania transakcji

- *Zasady stosowania forfaitingu eksportowego. Proces stosowania tego rodzaju rozliczania transakcji*

Forfaiting

- Tak jak faktoring polega na nabyciu nieprzeterminowanych należności handlowych
- Ten produkt w porównaniu do faktoringu dotyczy tylko transakcji na rynku międzynarodowym
- Zawsze jest bez regresu
- Dotyczy średnio i długo terminowych transakcji wysokokwotowych, gdzie występuje niewielka ilość faktur
- Wynagrodzenie w postaci odsetek dyskontowych pobierane jest z góry za cały okres finansowania
- Jak wygląda cały proces przygotowania i rozliczenia

EKSPORTER/ FORFAITYSTA

Przesłanie faktury do
Faktora - Sprzedaż

Wysyłanie towaru/
wystawienie faktury

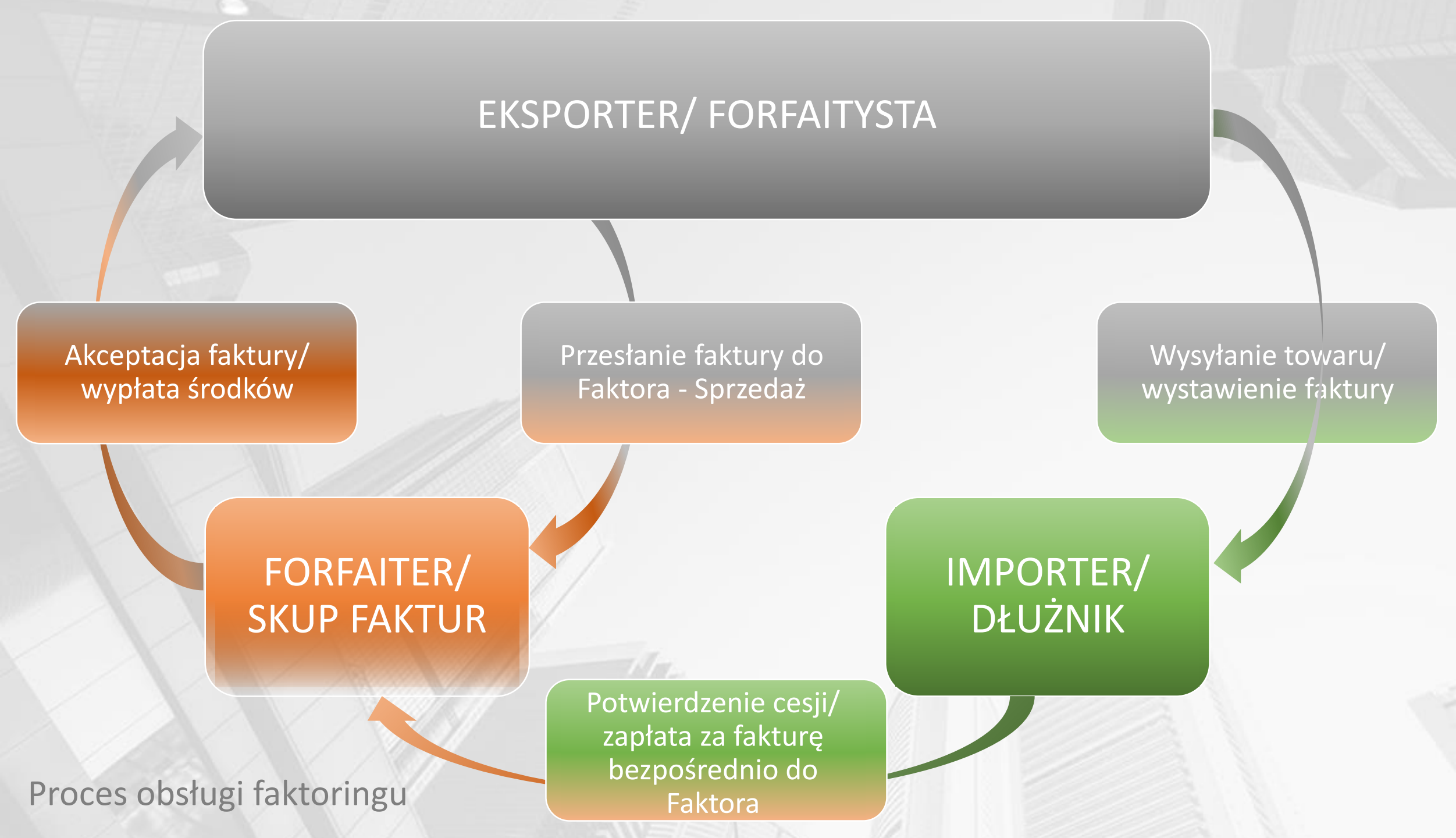
IMPORTER/
DŁUŻNIK

Potwierdzenie cesji/
zapłata za fakturę
bezpośrednio do
Faktora

FORFAITER/
SKUP FAKTUR

Akceptacja faktury/
wypłata środków

Proces obsługi faktoringu



Na co trzeba uważać korzystając z forfaitingu

- Jest to trochę inny produkt niż klasyczny faktoring. Przeznaczony do finansowania tylko międzynarodowego obrotu handlowego. A faktoring może być także krajowy i przeznaczony jest do dużej ilości transakcji.
- Może dotyczyć pojedynczych transakcji, nawet jeśli będą realizowane w transzach lub etapami
- Przeznaczony do finansowania dużych projektów (np. logistyka, infrastruktura, wykonawstwo specjalistycznych maszyn i urządzeń)
- Zawsze bez regresu do eksportera, więc odbiorca musi mieć dobrą sytuację finansowo-ekonomiczną

III Blok - Ubezpieczenie należności eksportowych

- *Ubezpieczanie należności eksportowych - na czym polega i jak je stosować.*
- *Rodzaje ubezpieczenia należności eksportowych ze względu na ubezpieczane ryzyko: ryzyko produkcji, ryzyko handlowe, ryzyko polityczne.*

Ubezpieczenie należności eksportowych 1/1

- Jest to produkt, który może być stosowany jako samodzielne i jedyne zabezpieczenie lub jako produkt wspomagający, komplementarny do akredytywy czy inkasa
- Polisa chroni tylko od niewypłacalności, a nie od opóźnień w płatnościach, pozostawiając na boku kwestie związane z dostawami
- Ze względu na ryzyka występujące w obrocie międzynarodowym ubezpieczenia dzielimy na: produkcji, handlowe czy polityczne

Ubezpieczenie należności eksportowych 1/2

- Ryzyko produkcji obejmuje:
 - ochronę eksportera / ubezpieczonego już na etapie produkcji lub realizacji usługi do momentu wysyłki lub odebrania usługi przez zamawiającego, czyli importera
 - w momencie wycofania się kontrahenta z całej transakcji powodując tym samym brak sprzedaży, a zostały już poniesione koszty i wydatki związane z wykonaniem zobowiązań kontraktowych
 - Eksporter może liczyć na odszkodowanie z tytułu posiadanej polisy ubezpieczenia

Ubezpieczenie należności eksportowych 1/3

- Ryzyko handlowe obejmuje:
 - ochronę eksportera / ubezpieczonego, występuje już po realizacji kontraktu handlowego (towar został wysłany, a usługa zrealizowana)
 - Jeśli kontrahent zagraniczny stanie się niewypłacalny lub utraci na dłużej zdolność do dotrzymywania swoich zobowiązań kontraktowych, to Ubezpieczyciel pokryje koszty dostarczonych towarów lub świadczonych usług
 - Do szkód objętych ubezpieczeniem możemy też zaliczyć jednostronne zerwanie lub zwieszenie kontraktu przez importera, a także odmowę przejęcia przez niego zamówionego towaru lub usługi

Ubezpieczenie należności eksportowych 1/4

- Ryzyko polityczne obejmuje:
 - ochronę eksportera / ubezpieczonego od ryzyka niezależnego zarówno od eksportera jak i importera, ale ma decydujący wpływ na niezrealizowanie się całego lub w części kontraktu handlowego
 - do głównych czynników ryzyka politycznego możemy zaliczyć:
 - a)** wprowadzenie różnorodnych ograniczeń skutecznie uniemożliwiających realizację kontraktu handlowego
 - b)** wprowadzenie ograniczeń płatniczych, które w znaczący sposób uniemożliwi regulowanie zobowiązań kontraktowych przez zamawiającego

Ubezpieczenie należności eksportowych 1/5

- c) decyzje urzędowe dotyczące konwersji lub zmiany kursu walutowego, które sprawiają, że rozliczenie kontraktu może być dokonane tylko w walucie lokalnej po z góry ustalonym kursie, który sprawi, że kontrakt przestanie być rentowny
- d) decyzje OECD, Unii Europejskiej lub RP w sprawie wciągnięcia na listę krajów objętych zakazem lub ograniczeniami w zakresie handlu zagranicznego krajów lub podmiotów gospodarczych już po podpisanych umowach lub kontraktach

Ubezpieczenie należności eksportowych 1/6

e) wypadki losowe, które są trudne do przewidzenia ale niestety się zdarzają. Do nich zaliczyć możemy: powstania, rewolucje, zamieszki, przewlekłe masowe strajki, trzęsienia ziemi, wybuchy wulkanów, cyklony, tajfuny lub powodzie

f) doskonałym przykładem obecnie występującego ryzyka niedającego się przewidzieć co do konsekwencji jest Covid-19 i związane z nim perturbacje (np. zamykanie granice, brak możliwości dostarczenia towaru, brak dostaw na czas materiałów do produkcji, itp.)

Na co trzeba uważać korzystając z ubezpieczenia należności eksportowych

- Limit ubezpieczeniowy udzielany jest tylko najlepszym podmiotom po ich wcześniejszej weryfikacji. Brak limitu może ale nie musi oznaczać słabą sytuację odbiorcy. Wówczas warto rozważyć inne produkty.
- Większość towarzystw ubezpieczeniowych będzie chciało objąć ubezpieczeniem cały portfel odbiorców, a nie tylko pojedynczych kontrahentów
- Sprawdzamy jakie są wyłączenia lub wzajemne znoszenia, dzięki którym firma ubezpieczeniowa nie będzie musiała uznać i wypłacić szkody z polisy
- Skrupulatnie analizujemy wszystko to, co jest zapisane małym drukiem, regulaminy oraz ogólne warunki ubezpieczenia

Eksport w Europie - podsumowanie

- Co dla nas oznaczają produkty finansowania handlu oraz jak wspomagamy naszych klientów?
- Jakie produkty polecamy eksporterom chcącym zdobywać europejskie rynki????
- Jak wyglądają nasze rozwiązania i usługi dla eksporterów?
- Czy spokojne prowadzenie biznesu jest w ogóle policzalne i da się wycenić???

Sesja pytań i odpowiedzi



**Fundusze
Europejskie**
Program Regionalny



**Rzeczpospolita
Polska**



**Województwo
Kujawsko-Pomorskie**

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



Dziękujemy za uwagę!



METROPOLIA
BYDGOSZCZ



**BYDGOSKA
AGENCJA
ROZWOJU
REGIONALNEGO**